

வெண்ணிகச் சுலபம்



இதழ் 7

2005



உயர்தர வர்த்தக மாணவர் மன்றம்,
கொக்குவில் தந்துக் கல்லூரி,
கொக்குவில், யாழ்ப்பாணம்.

காஷ்டி

வணிகச் சுடர்

கல்வியாண்டு 2005

குதம் ~ 07



திருச்சியர்

செல்வன்.இ.பார்த்தீபன்

உயர்தர வர்த்தக மாணவர் மன்றம்
கொக்குவில் இந்துக்கல்லூரி
கொக்குவில், யாழ்ப்பாணம்.

கல்லூரிக்கீதம்

தெளிதாக கலையில் பலமா னவர்தேர்
கொக்குவில் ஹிந்துக் கல்லூரி :
கொக்கவர்க்கு ஹிந்துக் கல்லூரிற் தீயம்
சிராமத்துக் கொண்மணி மகுபம்
நினதுயர் கலைமறை நிதம் வய்ந்தோம்:
நினதார் யாமினி மறவோம்
நீயே வித்தை யினுக்கறுபுர், நினதே எங்களினுயர்வு
நினதாட யேந்து வோமோ.

பஸ்ஸவி

நினதார் மிகுவொழி நமதே வாருளாம் : நீதர ஞானமதீதம்
ஜெயவோ! ஜெயவோ! ஜெயவோ ஜெய, ஜெய, ஜெயவோ!
நீதர ஞானம் தீதம்
அறிவுச் சுபர் கொண்டறம்வாரு ஸின்பாம்
தமுவும் வாழ்வினைத் தந்தாம்
கற்றன் ஒழுகும் சீரூறு வழிநீ
காட்டனை, நீடுக எனவே
அந்துத நடபா பாலன அடிமன னொடுவேழி படுவோம்
வாழ்மறை மின்ரக நீன் நாமம்

ஞானமதீதம்

பஸ்ஸவி

நினதார்
உள்ளத்துறுதி தகுவா யுன்றன்
பாரம் பரியம் பேண
பூமியில் நீயெழு நல்லிகை மேலாம்
பெருமிதும் மாணவர்க்கென்றும்
ஹயல்குவம் நீயியர் வழிகள் மழுமன னொடுமேசிற் வாக
கொக்குவில் ஹிந்து நமதே.

ஞானமதீதம்

பஸ்ஸவி

நினதார்

நூல்கள் மூலம் அறியவுடன்



பொ.குமலநாதன், B.Com, Dip.in.Ed, SLPS I



அதிபரின் ஆசிச் செய்தி

கொக்குவில் இந்துக்கல்லூரி வணிக மாணவர் மன்றத்தின் ஏழாவது வணிகச் சுடர் சஞ்சிகைக்கு ஆசிச்செய்தி வழங்குவதில் பெருமகிழ்வடைகின்றேன்.

இச்சஞ்சிகை வெளியீடானது எமது கல்லூரியின் நற்பெயருக்குப் பெருமை சேர்ப்பதாக அமைகின்றது. வணிக மன்றத்தினர் செய்யும் இப்பணியானது மாணவர்களின் ஆற்றல்களை வளர்த்துவிடுவதாக அமைகின்றது. மாணவர்களின் ஆக்கங்களுக்கு இச்சஞ்சிகையில் முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்பட்டிருப்பதுடன் இதனை மேலும் மெருகூட்டும் வகையில் பல்கலைக்கழக விரிவுரையாளர்களின் கட்டுரைகளும் சேர்த்துக் கொள்ளப்பட்டுள்ளன.

இவ்வாறான சஞ்சிகை ஒன்றினை வெளியிடுவதென்பது இலகுவான ஒன்றல்ல. இதற்காகப் பெருமாவு நிதி செலவிட வேண்டிய தேவைப்பாடு உண்டு. அதனை வழங்கி உதவுவதில் வார்த்தகப் பெருமக்கள் பெரும் பங்காற்றி வருகின்றனர். இவர்களை மனமாரப் பாராட்டுவதுடன் ஆக்கங்களை வழங்கிய மாணவர்களின் திறனையும் மெச்சகின்றேன்.

“வணிகச்சுடரின் முதலாவது சஞ்சிகை வெளியீட்டிலிருந்து ஏழாவது சஞ்சிகை வெளியீடுவரை பொறுப்பாசிரியராக இருந்து நற்பணியாற்றிவரும் ஆசிரியர் திரு.மு.வேலாயுதபிள்ளை அவர்களையும் இவருக்குத் துணையாகவிருந்து செயற்படும் ஆசிரியர்களான திரு.அ.ஆனந்தராஜா, செல்வி.துகனகசபை, திருமதி.தே.பேரின்பராஜா, திருமதி.எஸ்.ஜோன்சன் ஆசிரியரையும் பாராட்டுகின்றேன்.

இச்சஞ்சிகை வெளியீட்டுக்கு முன்னின்றுமழுத்த வணிக மாணவர் மன்றத் தலைவர் செல்வன் ச.கிருபவன், செயலாளர் செல்வன் கு.கவீதன், பொருளாளர் செல்வன் த.ரகுணான் ஆசிரியர் உள்ளிட்ட சஞ்சிகை வெளியீட்டுக் குழுவினருக்கும் எனது பாராட்டுக்களைத் தெரிவித்துக்கொள்கின்றேன்.

மேலும் இச்சஞ்சிகை வெளியீடானது நன்முறையில் அமைய எனது நல்லாசிகளையும் வாழ்த்துக்களையும் தெரிவித்துக்கொள்கின்றேன்.

பொ.கமலநாதன்

அதிபர்

பொறுப்பாசிரியரின் உள்ளத்தீவிருந்து....

எமது கல்லூரி வணிகக் கல்வியை வித்திட்டு வளர்த்து இன்று பெருவிருட்சமாக நின்று தனக்கென ஒரு தனியிடத்தைப் பெற்று இருப்பது பெருமைக்குரியதாகும். இவ்வணிகத் துறையின் வளர்ச்சிக்கு வாத்தக மாணவ மன்றம் பல வழிகளிலும் சேவையாற்றி வருகின்றது. எமது மன்றத்தினால் வருடா வருடம் வெளியீடு செய்யும் வணிகச் சுடர் ஆசிரிய, மாணவர்து ஊக்கத்தினால் ஏழாவது சுடராக வெளிவருவதையிட்டு மன்றத்தின் பொறுப்பாசிரியர் என்ற வகையில் பெரு மகிழ்ச்சி அடைகின்றேன்.

வணிக மாணவர்களும் ஏனைய மாணவர்களும் இனைந்து வணிகக் கல்வியின் வளர்ச்சிக்காக சேவையாற்றி வருகின்றனர். இதில் மாணவர்களின் ஆக்கங்களையும் விரிவுரையாளர்களின் ஆக்கங்களையும் தாங்கி நிற்பதனால் இச்சுடர் பிரகாசமாக வெளிவருகின்றது. இதனால் எமது கல்லூரியின் வணிகத் துறையின் பெறுபேறுகளும் இத்திறனை எடுத்துக்காட்டி நிற்கின்றது. இவ்வணிகச் சுடரின் வெளியீட்டிற்கு கல்வி கற்கும் இவ்வேளையிலும் விளம்பரம் சேர்ப்பதிலும் தமது நேரத்தின் ஒரு பகுதியை செலவிட்டு தரமான நூலாக அமைப்பதற்கு அவர்கள் மேற்கொள்ளும் ஆக்கபூர்வமான செயற்பாட்டினையும் பேரநிஞர்கள், விரிவுரையாளர்கள் ஆதாவாளர்கள் அனைவருக்கும் நன்றி கூறவும் கடமைப்பட்டிருக்கிறேன்.

இம்மலர் சுடர்விட்டு நம்நாட்டில் மட்டுமன்றி வெளிநாடுகளிலும் அறிவொளி பார்ப்பி அனைத்து ஆதாவையும் பெற்று நிற்கும் என்று கூறுவதோடு இச்சுடர் வருடா வருடம் தொடர்ந்து வெளிவர வேண்டும் எனவும் அனைவரும் பயன்பெற வேண்டும் எனவும் வாழ்த்துகிறேன்.

வாழ்க வணிகச்சுடர்
வளர்க அதன் பணி

மு.வேலாயுதபிள்ளை
பொறுப்பாசிரியர்

தலைவர் உரை

வணிகச் சுடர் எனும் இந்நாலை வெளியிடுவதில் தலைவர் என்ற ரீதியில் நான் பெரு மகிழ்வடைகின்றேன். இவ் வணிகச் சுடரானது இரண்டு வருட இடைவெளிக்குப் பின்பு வெளிவருகின்றது. இது எமது கல்லூரியின் வணிக மாணவர் மன்றத்தின் 7ஆவது வெளியீடு ஆகும். இவ் வெளியீடு ஆனது அனைத்து மாணவர்கள், ஆசிரியர்கள் ஆகியோரின் அயராத முயற்சியினால் திறம்பட வெளிவருகின்றது.

இவ்வணிகச் சுடரிலே பல கல்வியியலாளர்களின் கட்டுரைகளும், திறமையான கருத்துரைகளும் பொதிந்துள்ளன. அத்துடன் மாணவர்களின் படைப்புக்களான கட்டுரைகள், கலிதைகள், மற்றும் இதர ஆக்கங்களும் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளன. இவ் வணிகச் சுடரானது A/L தர வணிக மாணவர்களுக்கு உகந்ததாகும். அத்துடன் அனைவரும் பயன்பெறக் கூடிய ஒரு படைப்பாகும்.

இவ் வணிகச் சுடரினை வளம்பெறத்தக்க வகையில் விளம்பர உதவிகளை அளித்த அனைத்து விளம்பரதாரர்களுக்கும் மற்றும் இதர உதவிகள் புரிந்தோருக்கும் நாம் நன்றி கூறக் கடமைப்பட்டுள்ளோம். இவ் வணிகச் சுடரானது அனைவர் மத்தியிலும் பெரும் ஆதாவைப் பெறும் என எதிர்பார்க்கின்றேன்.

நன்றி

தலைவர்
ச.கிருபவன்

செயலாளரின் சிந்தனையிலிருந்து.....

கொக்குவில் இந்துவின் ஏழாவது வணிகச் சுடரினை வெளியிடுவதை முன்னிட்டு கலை வர்த்தக மாணவர்களாகிய நாம் மிகவும் பெருமையடைகின்றோம். மாணவர்களிடையே மறைந்திருக்கும் ஆற்றல்களை வெளிப்படுத்துவதன் மூலம் அவர்களின் திறமைகளை வளர்க்க இவ்வாறான சஞ்சிகைகள் பெறிதும் உதவுகின்றன. இன்றைய காலகட்டத்தினை எடுத்து நோக்குவோமாயின் கலை வர்த்தகத் துறைகள் மக்களிடையே மிகவும் நெருக்கமான தொடர்பை ஏற்படுத்தி துரித கதியில் வளர்ச்சி அடைந்து செல்கின்றது. அந்தவகையில் மாணவர்களது அறிவுப் பசியைப் போக்க மாணவர்களே சஞ்சிகைகளை வெளியிடுவது மிகவும் போற்றத்தக்க விடயமாகும்.

அமைதியான கொக்குவில் குழுவில் அமைந்துள்ள எமது கல்லூரி கல்வித்துறையிலும் விளையாட்டுத் துறையிலும் மற்றும் சமூகப் பணிகளிலும் நாடாளாவிய ரீதியில் பெரும் சாதனைகளைப் படைத்து யாழ் மண்ணாலில் முன்னணிக் கல்லூரிகளில் ஒன்றாகத் திகழ்கின்றது. கலை வர்த்தகத் துறையில் நீண்டகாலமாகப் பிரசித்தி பெற்று மிரிகும் எமது கல்லூரியில் இல் ஏழாவது வணிகச் சுடரினை உருவாக்குவது அதன் தீர்த்தியை மேலும் உயர்வடையச் செய்யும். இவ்வணிகச் சுடர் மாணவர்களிடையே நல்ல வரவேற்றைப் பெறும் என்ற நம்பிக்கையும் எமக்குண்டு.

அந்த வகையில் இவ்வணிகச் சுடர் மாணவர்கள் கைகளில் தவழ்வதற்கு சகல வழிகளிலும் எமக்கு உதவி புரிந்த ஆசிரியர்களுக்கும் எம்முடன் அயராது உழைத்த சக மாணவர்களுக்கும் எமக்கு துணைபுரிந்த அன்பு உள்ளங்களிற்கும் எனது உள்ளம் கணிந்த நன்றிகளைத் தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன். மேலும் வணிகச் சுடர் ஆண்டு தோறும் சுடர்விட்டு பிரகாசிக்க எனது வாழ்த்துக்கள்.

கு.கவீதன்
செயலாளர்

தீழாசிரியரின் திதயத்தீவிருந்து.....

தனது வரலாற்றிலே பல அறிவுச் சுடர்களை உருவாக்கியுள்ள கொக்குவில் இந்துவின் வணிக மாணவ மன்றம், தனது ஏழாவது படைப்பாகிய இவ் வணிகச் சுடரைக் கல்லூரி அண்ணையின் பாதக் கமலங்களில் சமர்ப்பிப்பதையிட்டு மட்டற்ற மகிழ்ச்சி அடைகின்றோம்.

இச் சுடரானது மாணவர்களது ஆக்க முயற்சிகளுக்கு களம் அமைத்துக் கொடுப்பதோடு மாணவர்களது திறமைகளை எல்லாம் எடுத்துத் தருகின்ற அறிவுப் பொக்கிசமாக விளங்குகின்றது.

பாடசாலைக் கல்வியை நிறைவு செய்யப் போகும் இவ் வேளையில் 2005ஆம் ஆண்டு உயர்தர வணிக மாணவ மன்றத்தின் அயராத முயற்சியால் இச்சுடர் வெளிக்கொணரப்படுகின்றது. பல இடர்களுக்கு மத்தியிலும் மீண்டும் இச் சுடரைப் பட்டொளி வீசிப் பிரகாசிக்கச் செய்வதற்கு ஒத்துழைப்பு நல்கிய ஒவ்வொருவருக்கும் என்றென்றும் எம் நன்றிகள். இவ் வணிகச் சுடர் இன்று போல் இனிவரும் காலத்திலும் சிறப்புடன் வெளிவர எம் இதய ழர்வமான நல் வாழ்த்துக்கள்.

இ.பார்த்தீபன்

கொக்குவில் நெந்துக்கல்லூர் வர்த்தக மாணவர் ஒன்றியம் நூல் வெளியீட்டுக்குழு

காப்பாளி	:	திரு.பொ.கமலநாதன் (அதிபர்)
பொறுப்பாசிரியர்	:	திரு.மு.வேலாயுதபிள்ளை திரு.அ.ஆனந்தராசா திரு.சி.சிவகுமாரன் திரு.ந.விஜயசுந்தரம் திருமதி.ஸ்ரீ.ஜோன்சன் திருமதி.தே.பேரிஸ்பராசா செல்வி.க.புண்ணியவதி
தலைவர்	:	செல்வன்.ச.கிருபவன்
செயலாளி	:	செல்வன்.கு.கவீதன்
பொறுஞாளி	:	செல்வன்.த.ராமன்
இதழீசிரியர்	:	செல்வன்.இ.பார்த்தீபன்
வெளியீட்டுக்குழு	:	செல்வன்.ஐ.ஜெகனிவாசன் செல்வன்.செ.நிருஜன் செல்வன்.சி.சிவகணேசன் செல்வன்.து.ஜெயந்தன் செல்வன்.நி.பாலநந்தன் செல்வி.ப.விஜயதீபா செல்வி.செ.செல்வராபா செல்வி.தி.கபிதா செல்வி.த.பத்மப்பிரியா செல்வி.ர.அர்ச்சனா செல்வி.ச.கெளசிகா

பொருளாடக்கம்

வணிகச் சட்டம்	01
இலத்திரனியல் வர்த்தகம்	02
முகாமைத்துவத்தில் திட்டமிடலின் பங்கு	04
இலங்கையின் திறந்த பொருளாதாரமும் அற்றிய முதலீடும்	09
பாவனையாளர் அலுவல்கள் அதிகர சபை/அதிகரச்சட்டம்	21
ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்துதல்	26
ஊனமாக்கும் மிதிவெடியும் சக்கர நாற்காலியும் -சிறுக்கை	35
கஷப் பாப்ச-சல் கூற்று	37
சிறிய நடுத்தர முயற்சிகளுக்காக தற்போது நடைமுறைப்படுத்தப்படும் கடன் வசதிகள் / திட்டங்கள்	46
Computer Virus	48
நிகழ்த்தக்கவையும் ஐற்றெளகை திணத்திற்குப் பின்னர் இடம் பெறக்கூடிய நிகழ்ச்சிகளும்	50
தேசிய வருமானம்	52
கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கு	59
நன்றியுரை	64

வார்த்தக மாணவர் மன்றம் - 2005

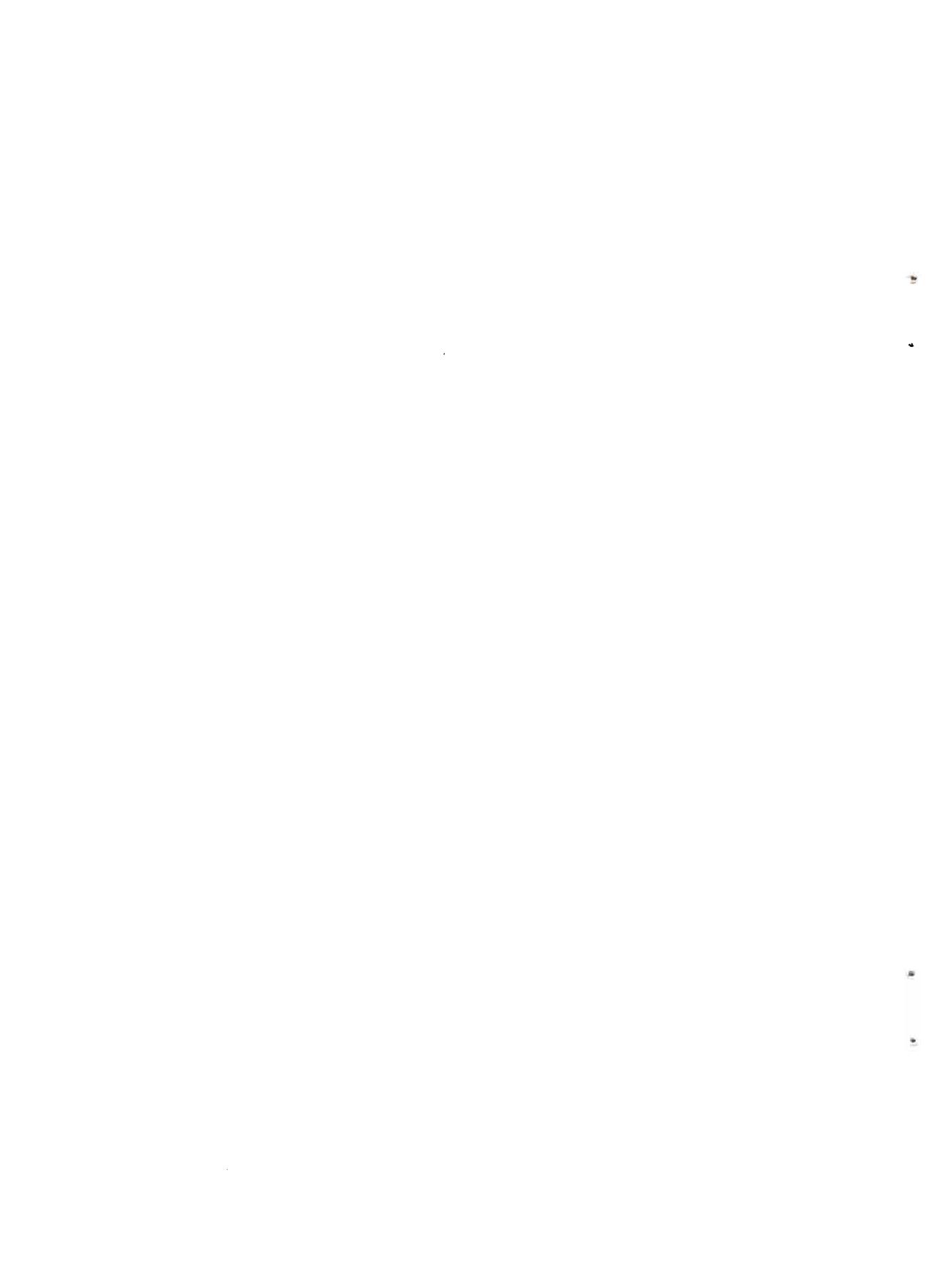


கீழ் வரிசை (கிடமிருந்து வரம்)

செல்வன் கு. கலீதன் (சேயலாளர்), திரு. ம. வீஜயகந்தரம் (ஆசிரியர்), திரு. அ. ஆண்துராசா (ஆசிரியர்), திரு. சி.சிவகுமாரன் (ஆசிரியர்), திரு. போ.கமலநாதன் (அதிபர்), செல்வன் சு. கிருபவன்(தலைவர்), திரு. இ. பாலகுப்பரமணியம் (இளைப்பாறிய பிரதி அதிபர்), திரு. மு. வேலூபுத்திளானை(ஆசிரியர்), திருமதி. ரீ. ஜோன்ஸ் (ஆசிரியர்), செல்வி.க.புண்ணியானி(ஆசிரியர்), திருமதி.தே.பேரினப்பாசா (ஆசிரியர்) திருமதி. ரீ. ஜோன்ஸ் (ஆசிரியர்), செல்வி.த.பத்தம்பரியா, செல்வி.த.பத்தம்பரியா, செல்வி.ஏ.சு.கௌலி.சு.கௌலி.கா

மூலவரிசை (கிடமிருந்து வரம்)

செல்வன் ஜ. பேஜக்ளிவேசன், செல்வன் கு. ஜேயதநன், செல்வன்.தரகுணன், செல்வன்.சே.நிருதேன், செல்வன்.சே.நிருதேன், செல்வன்.சி.சி.வகைணை, செல்வன்.நி.பி.லாநந்தன், செல்வன்.இ.பாரதப்பன், செலவி.ப.விஜயதீபா, செலவி.செ.செல்வராபி, செல்வி.த.கபுதா, செல்வி.த.பத்தம்பரியா, செல்வி.ஏ.சு.கௌலி.சு.கௌலி.கா



வணிகச் சுட்டே

வருடப்புப் போல அன்னனமடியில்
 புத்துக் குழங்கும் வணிகச் சுட்டே - நி
 னினிர்சின்ற போதெல்லாம் அன்னன
 இங்பவெள்ளத்தில் மூழ்கி விடுவான் - இன்று
 விண்ணனத்தொடும் வர்த்தகத்தின்
 சாதனங்கள் மன்னிலை கூறி - நி
 கன்னி மடவாய் தூய்மையுடன்
 என்றிறங்றும் இருந்திடுவாயே

வர்த்தக மாணவரி ன் அறி வுப்பசி
 தீர்க்கும் சூரியகாந்தி நீயாக - யாழ்
 பல்கலை தெரி வினிலை வர்த்தகமாய்
 தலை நியிர்ந்து நிற்பான் எம் அன்னன - என்றும்
 தலைகுனியா உகாக்குவில் இந்துஷ்டின்
 மயந்தரடா நாமிமல்லாம் - எம்கை
 வளர்த்திடும் அன்னனயின் பாதம்
 தொட்டு வணங்கு கிள்ளூம்

செல்வன் ட. கணேந்தீரன்,

வர்த்தகம் - 2005

இலத்திரனியல் வர்த்தகம்

Electronic Commerce

இ. நேருஜி,
வர்த்தகம் - 2005

1.0. அறிமுகம்

இலத்திரனியல் வர்த்தகப் பிரயோக மானது 1970களின் ஆரம்பத்தில் இலத்திரனியல் நிதி மாற்றம் போன்ற புத்தாக்கங்களுடன் ஆரம்பமானது. ஆனால் இவை பெரிய கூட்டுத்தாபனங்களுக்கும் ஒரு சில சிறிய தொழில் நிறுவனங்களுக்கும் மட்டும் வரையறுக்கப்பட்டது. இலத்திரனியல் தாவு பரிமாற்றம் வந்த பின்னர் இலத்திரனியல் வர்த்தகம் ஆனது நிதிமாற்றங்களிலிருந்து நிதி நிறுவனங்களுக்கு மேலதிகமாக உற்பத்தியாளர்கள், சில்லறை வியாபாரிகள் சேவை வழங்குனர்கள், ஏணைய நிறுவனங்கள் பங்கு மற்றும் அளவுக்கு விரிவு படுத்தப்பட்டது.

இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தினான் வரையறுத்தல்

இலத்திரனியல் வர்த்தகம் என்பது இணையத்தினை உள்ளடக்கிய கண்ணி வளையமைப்புக்கள் மூலமாக பொருட்கள் சேவைகள், தகவல்கள் என்பவற்றினை வாங்குவதையும், விற்பனை செய்வதையும் குறிக்கின்றது.

தொடர்பாடல் நோக்கில் இலத்திரனியல் வர்த்தகம் என்பது தொலைபேசி இணைப்புக்கள், கண்ணி வளையமைப்புக்கள், ஏதாவது ஊடகம் மூலமாக தகவல், பொருட்கள், சேவைகள், கொடுப்பனவு, என்பவற்றை வழங்குவதைக் குறிக்கும்.

இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின் முன்னேற்றத்தினால் சிறந்த தாம், உயர்வான வாழ்க்கையாளர் திருப்தி, சிறந்த நிறுவனத் தீர்மானம் எடுத்தல், உயர்வான பொருளாதார வினைத்திறன், உயர் வேகம், துரிதத் தன்மை, நிகழ்நேர பரிமாற்றம், போன்ற மிக விழவான பரிமாற்றத்திற்கும் வழி வகுக்கின்றது.

இலத்திரனியல் வர்த்தகம் இன்னொரு வழியில் பின்வரும் இரண்டு கூறுகளாக பிரித்து நோக்கலாம்.

- * நிறுவனங்களுக்கிடையிலான தகவல் முறையை
- * இலத்திரனியல் சந்தைகள்

நிறுவனங்களுக்கிடையிலான தகவல் முறையை ஆனது இரண்டு அல்லது இரண்டிற்கு மேற்பட்ட நிறுவனங்களுக்கு இடையிலான தகவல் பாய்ச்சலுடன் தொடர்படையது

இலத்திரனியல் சந்தை என்பது வாங்குபவர்களும் விற்பனையாளர்களும் ஒரு கட்டளையில் உடன்பட்டு நிறைவேற்றுகையானது தொடராக அல்லது பின் தொடர் மூலமாக முடிக்கப்படுகிறது. நிறுவனங்களுக்கிடையிலான முறையைகள், வியாபாரத்துக்கு வியாபாரமாகவும் பயன்படுத்தும் போது இலத்திரனியல் சந்தையானது வியாபாரத்திற்கு வியாபாரமாகவும் வாழ்க்கையாளருக்கு

வியாபாரமாகவும் தொழிற்படும் இரு இயல் புள்ளாகும்.

நிறுவனங்களுக்கிடையோன தகவல் முறைமைகளின் ஸ்ரோக்கம்

பல தொழில் பங்காளர்கள் குழந்து கொள்கின்ற ஜக்கியப்படுத்தப்பட்ட முறையாகும். இங்கு வழங்குனர்களும், விற்பனையாளர்களும் தங்களுடைய நாளாந்த தொழில் நடவடிக்கை களினை ஒழுங்குபடுத்துகின்றனர். சகல தொடர்புகளும் முன்னதாகவே நிர்ணயிக்கப் படும் நிறுவனங்களுக்கிடையிலான முறைமைகளின் வகைகள்.

- * இலத்திரனியல் தரவு பரிமாற்றம்
- * இலத்திரனியல் நிதி மாற்றம்
- * இலத்திரனியல் வடிவங்கள்
- * ஒருங்கிணை செய்தியிடல்
- * பகின்நதளிக்கப்பட்ட தரவுத் தளங்கள்.

இலத்திரனியல் சந்தேகங்கள்

தகவல் பொருட்கள், சேவைகள், கொடுப்பனவுகள் தொடர்பாக கொள்வன வாளரும் விற்பனையாளர்களும் சந்திக்கும் இடமாகும். இங்கு ஒருவரை மற்றவர்கள் மிக அரிதாகவே தெரிந்தவர்களாகக் காணப்படுகின்றனர்.

நிறுவனங்களுக்கான நன்மைகள்

- * இலத்திரனியல் வர்த்தகமானது காகித அடிப்படையிலான தகவல்களினை உருவாக்குதல், நிரப்புத்துதல், பகின்நதளித்தல், களஞ்சியப்படுத்துதல், மீட்டுப் பார்த்தல் போன்ற செலவை குறைக்கின்றது.
- * இலத்திரனியல் வர்த்தகமானது இழுவை வழங்கல் சங்கிலி முகாமைத்துவந்தின் வசதியின் மூலமாக குறைக்கப்பட்ட இருப்புக்களுக்கும், மேந்தலைகளுக்கும் அனுமதி அளிக்கப்படுகின்றது.

- * இலத்திரனியல் வர்த்தகமானது மூலதனச் செலவுகளுக்கும், பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை பெறுவதற்கு இடையிலான நேரத்தை குறைக்கின்றது.
- * இலத்திரனியல் வர்த்தகமானது வியாபார செய்முறை மீளப்பொறி அமைத்தல் முயற்சிக்கு ஆதரவளிக்கின்றது.
- * இலத்திரனியல் வர்த்தகமானது தொலைத் தொடர்பு செலவினைக் குறைக்கும்.

நுகர்பொருக்கான நன்மைகள்

- * கூடுதலான தெரிவினை பொட்டுக்கூடியாருக்கு வழங்குகின்றது
- * குறைந்த செலவில் வாடிக்கையாளருக்கு பொருட்கள், சேவைகளினை வழங்குகின்றது.
- * பொருட்கள், சேவைகள் விரைவாக வழங்குகின்றது
- * வாடிக்கையாளர்கள் தங்களிடத்திலிருந்து எந்த நேரத்திலும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கு கட்டளை இட முயம்.
- * ஒரு வாடிக்கையாளர் மற்ற வாடிக்கையாளர்களுடன் இலத்திரனியல் சமூகத்தில் கருத்துக்களை பரிமாற்றிக் கொள்ள உதவுதல்

சமூகத்திற்கான நன்மைகள்

- * தனிப்பட்டவர்கள் வீட்டிலிருந்தே பேலை செய்ய வகுகியளித்தல்
- * சில வியாபாரிகளுக்கு நமது பொருட்களினை மிகக் குறைந்த விலையில் விற்பனை செய்வதற்கு அனுமதி அளியதால் குறைவான மணவழிவடைய மக்கள் இப்பொருட்களை வாங்கி வாழ்க்கைத் தாத்தினை உயர்த்தி கொள்ள முடிதல்.
- * மூன்றாம் உலக நாடுகளிலிரும் கிராமப் பகுதி களிலும் இருக்கும் மக்கள் பொருட்கள், சேவைகளினை அனுபவிக்க வசதி அளித்தல்
- * பொதுச் சேவைகள் வழங்கலுக்கான வசதியினை கொடுக்கின்றது.

முகாமைத்துவத்தில் திட்டமிடலின் பங்கு (Role of Planning in Management)

ப.லக்ஷ்மிகாந்தன்,
வர்த்தகம்-2005

1.0 அறிமுகம்: (Introduction)

முகாமைத்துவமானது இன்று எல்லாத் துறைகளிலும் வேண்டப்படும் ஒரு கருமாகும். அதன் காரணமாக மருத்துவம், பொறியியல், தொழில்நுட்பம் போல் வளர்ந்து வரும் துறையாக முகாமைத்துவத்துறையும் மாறி வருகின்றது. மனிதனிற்கு எத் துறையின் வளர்ச்சி அவசியம் என கருதப்படுகின்றதோ அத்துறை வேகமாக வளர்க்க வேண்டிய அவசியம் உண்டு. முகாமையின் தேவையானது துரிதமாக அதிகரித்துச் செல்வதே இவ்வாறான முகாமைத்துவத்தின் வளர்ச்சிக்குப் பிரதான காரணமாக அமைகின்றது எனலாம். எனவே இக்கட்டுரையில் முகாமைத்துவம் (Management) என்றால் என்ன? என்பதனை விளங்கிக் கொள்வது மிகவும் அவசியமானது.

1.1 முகாமைத்துவம் (Management)

தற்காலத்தில் மேலவத்தேயே முகாமைத்துவ கொள்கைகளும் யப்பானிய முகாமைத்துவ கொள்கைகளும் தனித் தனியே வளர்ச்சி யடைந்து வருகின்றன. இதன் காரணமாகவே முகாமைத்துவம் சம்பந்தமான பல நூல்கள் வெளிவருவதுடன், முகாமைத்துவத்துக்கு என பல வரைவிலக்கணங்கள் வகுக்கப்பட்டுள்ளன. இந்த வகையில் முகாமைத்துவத்திற்கு ஐந்து வரைவிலக்கணங்கள் ஏற்படுமையதாக கொள்ளலாம்.

1) 'Mary Parker Follett' என்பவரே முகாமைத்துவத்துக்கு முதலாவது வரைவிலக்க

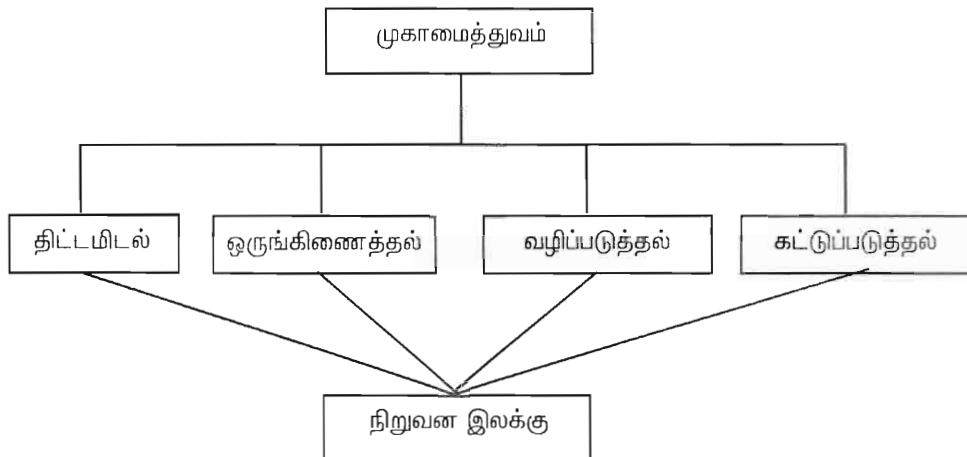
கணத்தை வரையறுத்தார். அதாவது முகாமைத்துவம் என்பது 'ஊழியர்களைக் கொண்டு கருமங்களை ஆற்றுவிப்பது தொடர்பான செயற்பாடு ஆகும்'.

- 2) 'E.F.L. Brech:' என்பவரின் கருத்துப்படி ஒவ்வொரு நிறுவனமும் ஏதோ ஒரு நோக்கத்தை (Objective) கொண்டு இயங்கி வரும். அந்நோக்கத்தை அடைவதற்கு அவை தமக்கு கிடைக்கும் வளங்களை சிக்கனமாக பயன்படுத்த முற்படும் நிறுவனத்தின் வளங்களை இரண்டாக வகுக்கலாம். அவையாவன பொதீக வளங்கள் (Physical Resources), மனித வளங்கள் (Human Resources). பொதீக வளங்கள் காணிக்கடிடம், இயந்திரம் போன்றவற்றை உள்ளடக்கும். மனித வளங்கள் ஊழியரை குறித்து நிற்கும். வரையறுக்கப்பட்ட வளத்திலிருந்து உச்சப் பயனைப் பெற்று நிறுவனத்தின் நோக்கத்தை அடைய வைக்கும் கருமே முகாமைத்துவம் என Brech வரையறுக்கிறார். இந்த வகையில் திட்டமிடல் (Planning), ஒருங்கிணைத்தல் (Co-ordination), ஊக்கப் படுத்தல் (Motivation), கட்டுப்படுத்தல் (Control), எனும் நான்கு கருமங்களும் முகாமையில் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும் என Brech கூறுகின்றார்.
- 3) Koontz and Odonnel ஆகிய இருவரின் கருத்துப்படி நிறுவனமொன்றின் நோக்கினை அடைவதற்கு மேற்கொள்ளப்படும் கருமங்களும் முகாமைத்துவம் ஆகும். இதற்கமைய

திட்டமிடல், ஒழுங்கமைத்தல், ஊழியரிடல், நெறிப்படுத்தல், கட்டுப்படுத்தல் ஆகிய ஐந்து முகாமை கருமங்களையும் உள்ளடக்கிய செயற்பாடே முகாமைத்துவம் என இவர்களால் வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது.

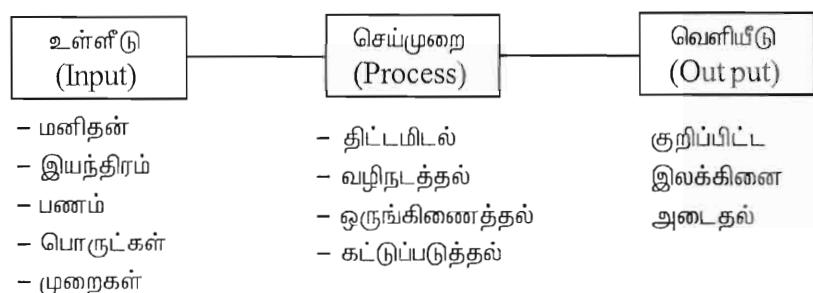
4) Peterson and Plowman ஆகிய இருவராலும் முகாமைத்துவம் என்பது 'ஊழியரின் நோக்கத்தை அடைந்து கொள்வதனாடாக நிறுவனத்தின் நோக்கத்தை அடைந்து கொள்ள வகை செய்யும் ஒரு கருமாம் ஆகும்.

5) Peter Drucker என்பவரின் கருத்துப்பாடு 'நிறுவனத்தின் இலக்கியை அடைவதற்காக உதவும் ஒரு கருமீ' முகாமைத்துவம் ஆகும். இதன் அடிப்படையில் திட்டமிடல், ஒழுங்கமைத்தல், வழிநடத்தல், கட்டுப்படுத்தல் ஆகிய தொழிற்பாடுகளையும் எந்தவொரு கருமாக நிறைவேற்றுமோ அது முகாமைத்துவமாக அமைய முடியும் என கூறுகின்றார். இதற்கமைய முகாமைத்துவத்தை கீழ்வரும் வரைபினாடாக கருக்கமாக விளக்க முடியும்.



1.2 முகாமைச் செய்முறை (Management Process)

உள்ளூடு மூலம் உச்ச அளவான வெளியீடுகளை அடைந்து கொள்வதற்கு ஏற்ற முகாமைக்கருமங்களைப் பயன்படுத்துவதே முகாமைச் செய்முறை எனப்படுகின்றது. முகாமைச் செய்முறையை பின்வரும் வரைபடத்தின் மூலம் தெளிவாக விளங்கிக் கொள்ளலாம்.



1.3 திட்டமிடல் (Planning)

திட்டமிடல் முகாமைத் தொழிற்பாடு களில் மிக முக்கியமானதாக கருதப்படும். இது முகாமைத்துவ கருமங்களில் ஒரு முன் நோக்கல் ஆகும். ‘ஒரு நிறுவனம் தான் அடைய வேண்டிய நோக்கை நிர்ணயித்து அதனை எவ்வாறு அடைந்து கொள்ள முடியும் என்பதை வரையறுத்துக் கொள்வதே திட்டமிடல் ஆகும்’. கூன்ஸ், ஓடெடன் ஆகியோரது கருத்துப்படி ‘எதிர்காலத்தில் என்ன?’ ‘எவ்வாறு செய்யப்பட வேண்டும்?’ என்ற கேள்விகளுக்கான விடை எதுவோ அதுவே திட்டமிடலாக கொள்ளப்படும்.

தற்காலத்தில் முகாமையாளர்கள் அடிக்கடி மாறுகின்ற பொருளாதார சூழலில் பணியாற்றுகின்றனர். இதனால் எந்தவொரு கருமத்தினையும் திட்டமிட்டால் மட்டுமே எத்தகைய குழ்நிலையிலும் குறிப்பிட்ட நோக்கத்தினை இலகுவில் அடைந்துகொள்ள முடியும் எனவேதான் நிறுவனமொன்றின் வளர்ச்சிக்கு திட்டமிடல் என்பது அடித்தளமாக அமைகின்றது. எனவேதான் ஏனைய முகாமைத்துவ கருமங்கள் திட்டமிடலில் இருந்தே ஆரம்பமாவதாகக் கொள்ள முடியும்.

1.4. திட்டமிடல் என்பதன் வரை விலக்கணம் (Definition of Planning)

திட்டமிடல் என்பது நிறுவனங்கள் எதிர்பார்க்கக்கூடிய குறிக்கோள்களை உச்ச அளவில் அடைந்து கொள்வதற்கு அதன் எதிர்கால நிலைமைகளை ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளும் செயற்பாடே ஆகும். அதாவது திட்டமிடல் என்பது என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதை முன் கூட்டியே தீர்மானிக்கும் நடவடிக்கை ஆகும். இத்திட்டமிடலில் நோக்கங்கள் (Objective) கொள்கைகள் (Policies), நடைமுறைகள் (Procedure),

நிகழ்ச்சித் திட்டங்கள் (Programmes) ஆகிய நான்கும் வரையறுத்துக்கொள்ளப்படும்.

1.5. திட்டமிடவின் முக்கியத்துவம் (Importance of planning)

1. நிறுவனம் மாற்றும் அடையக்கூடிய சூழ்நிலைகளில் செயற்படும் போது நிச்சயமற்ற நிலைமைகளை வெற்றி கரமாக எதிர்கொள்ள திட்டமிடல் உதவுகிறது.
 2. திட்டமிடவினாரடாக அருமையான வளர்களிலிருந்து உச்சப் பயண பெற்றுக்கொள்ள முடியும்
 3. நிறுவனம் தனது இலக்கை உரிய காலத்தில் அடைந்து கொள்வதற்கு திட்டமிடல் உதவுகின்றது.
 4. நிறுவனத்தின் நோக்கத்தை அதன் பல்வேறு பகுதிக்கும் தெளியப்படுத்தி அவற்றிற்கிடையே ஒருங்கிணைப்பைக் கொண்டுவந்து பொது நோக்கத்தை அடைய திட்டமிடல் வகைசெய்கின்றது
 5. வளர்களின் விரயங்கள் குறைப்பதற்கும், உற்பத்திச் செலவைக் குறைத்து உச்ச இலாபத்தை அடைய திட்டமிடல் வழிவகுக்கின்றது.
 6. கட்டுப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டு நியமங்களுக்கு (Standard), உண்மைகள் இருப்பதை உறுதிப்படுத்தவும் திட்டமிடல் உதவுகின்றது.
 7. போட்டியாளர்களின் அச்சுறுத்தலை சமாளித்து போட்டியில் வெற்றி பெறுவதற்குத் திட்டமிடல் உதவுகின்றது.
- ### 1.6. திட்டமிடவின் பண்புகள் (Characteristics of Planning)
1. திட்டமிடலானது ஏனைய முகாமைத் தொழிற்பாடுகளுக்கு அடிப்படையாக அமையும்

2. பல மாற்று வழிகளில் சரியான வழியை ஆதார பூர்வமாக திட்டமிடல் வெளிப்படுத்தும்
3. திட்டமிடல் நிறுவன இலக்கை மையமாகக் கொண்டு அமையும்.
4. இது தொடர்ச்சியான செய்முறைகளைக் கொண்டதாக அமையும்
5. திட்டமிடலினுடைய நிறுவனம் உண்மைத் தகவல்களை திரட்டக் கூடியதாக இருக்கும்.
6. திட்டமிடல் நிறுவனம் தொடர்பான முன்னுரிமை நடவடிக்கையைக் கொண்டதாக அமையும்.
7. திட்டமிடல் நெகிழிச்சித் தன்மையுடைய தாக அமையும்.

- 1.7. ஒரு நிறுவனம் திட்டமிடும்போது கவனிக்க வேண்டிய விடயங்கள்

 1. திட்டமிடப்படும் திட்டமானது நடை முறைக்கு சாத்தியமாக இருத்தல் வேண்டும்.
 2. திட்டமிடவின் நோக்கம் குறிப்பிடப்பட வேண்டும்.
 3. முன் மதிப்பீடுகள் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்
 4. பல்வேறு மாற்று வழிகள் குறிப்பிடப்பட்டு சிறந்த வழி தெரிவு செய்யப்பட வேண்டும்

- 1.8 திட்டமிடவின் கூறுகள் (Elements of planning)

திட்டமிடல் மேற்கொள்ளப்படுவதற்கு அவசியமென கருதப்படும் காரணிகளை திட்டமிடவின் மூலக்கூறுகள் என்பதும். எந்தவொரு நிறுவனமும் திட்டங்களை தயாரிக்கும் பொழுது பின்வரும் ஜந்து மூலக்கூறுகளையும் கவனத்தில் கொள்ளுதல் வேண்டும். அவையாவன.

1. நோக்கம் (Objective)

நிறுவனத்தின் இலக்கு என்ன என்பதை காட்டுவதே நோக்கமாகும். திட்டமிடலில் தீர்மானிக்கப்படுவது இந்த நோக்கமாகும்.

2. கொள்கைகள் (Policies)

நிறுவனங்கள் ஏற்படுத்திக் கொண்ட நோக்கங்களை அடைவதற்கு முயற்சிக்கும் பொழுது அதில் பல சிக்கல்கள் தோன்ற முடியும் இச்சிக்கல்களை தீர்ப்பதற்கு வழிகாட்டும் நடவடிக்கைகளே கொள்கைகள் ஆகும்.

3. தந்திரோபாயம் (Strategy)

நிறுவனத்தின் எதிர்பாராமல் ஏற்படும் மாற்றங்களை தவிர்ப்பதற்கான நடவடிக்கைகளை தந்திரோபாயம் என்பர். இத்தந்திரோபாயமே நிறுவனங்களை இருக்கின்ற நிலையிலிருந்து அவை விரும்புகின்ற நிலைக்கு எடுத்துச் செல்லும். இதனுடைய குழலில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் வெற்றிகரமாக சமாளிக்கப்பட்டு நிறுவனங்களால் நோக்கம் இலகுவில் அடைந்து கொள்ளப்படும்.

4. (Procedure) நடைமுறை

எதிர்கால நடவடிக்கைகளை கையாள கடைப்பிடிக்கப்படும் வழிமுறைகளே இவையாகும். நிறுவனங்கள் நோக்கங்களை கொள்கைகளின் அடிப்படையிலேயே அடைய வகுக்கப்பட்டிருக்கும் பாதைகளே நடைமுறைகள் எனப்படும். திட்டமிடப்பட்ட செயற்பாடுகள் ஒழுங்கு முறைப்படி நிகழ இந்த நடைமுறைகள் வகை செய்யும்.

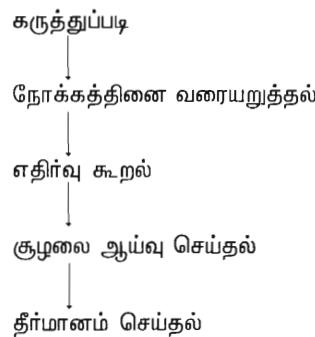
5. நிகழ்ச்சித் திட்டம் (Programme)

நிறுவனத்தின் நோக்கங்களை அடைவதற்கு வகுக்கப்பட்டிருக்கும் திட்டமான வழிகளே நிகழ்ச்சித் திட்டங்கள் ஆகும். ஒரு கருமாக வேண்டும்.

எப்பொழுது இடம்பெற வேண்டும் என்றும் யாரால் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும் என்றும் ஒரு முடிவு எடுக்கப்பட்டிருப்பின் அது நிகழ்ச்சித் திட்டத்தை குறிக்கும். இதன்படி திட்டமிடப்பட்ட நடவடிக்கைகள் உறுதியாக நிறைவேற்றப் படுவதனை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ள முடியும்.

1.9. திட்டமிடலின் செய்முறைகள் (Process of planning)

நிறுவனங்கள் தமது நோக்கங்களை அறிந்து கொள்ள வசதியாக தயாரிப்பதே திட்டமிடல் ஆகும். இத்திட்டமிடல் நடவடிக்கையானது பல செய்முறைகளைக் கடந்து செல்வதாக அமையும். பல முகாமையாளரின்



எனும் நான்கு படிமுறைகளை கொண்டுருக்கும். இவை ஒவ்வொன்றுமே திட்டமிடலின் படிக்கட்டுகளாக கருதப்படும் இவற்றினுடாக எடுக்கப்படும் நடவடிக்கைகள் எல்லாம் நிறுவனத்தின் திட்டமிடல் கருமமாக கொள்ளப்படும்

Reference :-

1. Human Resource Personel Management David decenzo (1996)
2. Fundamental of Manament
Donnelly, J, Gibson, J and Irancevich (1998)
3. Principles of Management
K. Anpalagan V.S. Ramar (1996)
4. Management
K. Thevarajah (2000)

இலங்கையின் தீற்ந்த பொருளாதாரமும் அந்நிய முதலீடும்

பேரோசிரியர் V.P. சிவநாதன்
தலைவர், பொருளியல் துறை,
யாழ், பல்கலைக்கழகம்

1.0 அறிமுகம்

சுதந்திரமடைந்த காலம் தொட்டு அபிவிருத்திக்கான ஒரு சாதனமாகக் கைத்தொழில் வளர்ச்சியைக் கருத்திற் கொண்டு வெவ்வேறு கொள்கைகளின் மூலம் கைத்தொழில் அபிவிருத்தியை முன்னெடுத்துச் செல்வதற்கான பல நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்பட்டன. ஒவ்வொரு காலமும் பதவிக்கு வந்த அரசாங்கங்கள் வேறுபட்ட வழிமுறைகளைப் பின்பற்றுதல் மூலம் கைத்தொழில் அபிவிருத்தி என்பதை ஏற்படுத்த முற்பட்டன. இவ்வகையில் இலங்கை சுதந்திரத்திற்குப் பிற்பட்ட குறுகிய காலப்பகுதியில் குடியேற்ற நாட்டுவாத தலையிடாக் கொள்கையே பின்பற்றியது இக்கொள்கையின் கீழ் நாட்டுக்குத் தேவையான அனைத்துக் கைத்தொழில் பொருட்களும் இறக்குமதி மூலம் தீர்த்து வைக்கப்பட்டது. இதற்கான வருவாயைப் பெருந்தோட்ட ஏற்றுமதி வருவாயின் மூலம் பூர்த்திசெய்தது. எனினும், இக்கொள்கையினால் 1950 இன் பின் நாடு பல்வேறு நெருக்கடிகளை எதிர்நோக்க வேண்டியிருந்தது.

அதாவது,

1. ஏற்றுமதி விலைக்குறைப்பு
2. வர்த்தக மாற்று வீதம் மோசமடைந்தமை
3. சென்னிய நிலுவை பிரச்சனை
4. வெளிநாட்டுச் சொத்துக்களின் வீழ்ச்சி

இந்நிலைகளினால் இறக்குமதிச் செலவீட்டை எதிர்கொள்ள முடியாத நிலைமைக்குத் தள்ளப்பட்டு இறக்குமதிகளைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டிய தேவை ஏற்பட்டது. இவ் இறக்குமதி கட்டுப்பாடு அப் பொருட்களை உள்நாட்டில் உற்பத்தி செய்ய வேண்டிய தேவைகளை ஏற்படுத்த என்னய குறைவிருத்தி நாடுகளில் 1950 இல் கண்டப்பிடித்து வந்த இறக்குமதிப் பதில்டுக் கைத்தொழில் கொள்கையையே கைத்தொழிலாகக்கத்திற்கான ஓர் உபாயமாகக் கருதி இலங்கையும், இக்கொள்கையைப் பின்பற்றியது. இத் கொள்கையானது மரபு வழி ஏற்றுமதி நிலையிலிருந்த பொருளாதாரத்தை சில அமைப்பு ரீதியான மாற்றங்களுக்குள் முடக்கிவிடுவதாக இருந்தது. இத்துடன் கைத்தொழில்களை உருவாக்குவதையும் தூண்டிவிட்டது.

இறக்குமதிப் பதில்டுக் கொள்கையானது பொருளாதாரத்தில் அபிவிருத்திக்கோ அல்லது கைத்தொழில் துறையின் பாரிய மேம்பாட்டிற்கோ வழியமைத்துக் கொடுத்தது என்று கூறிவிட முடியாது. அதற்குப் பதிலாக இலங்கை பொருளாதாரம் ஏற்கனவே எதிர் நோக்கியிருந்த பல பிரச்சினைகளை மேலும் உயிருடி விடுவதாகவும் அதனுடன் இணைந்த வகையில் வேறு பல நெருக்கடிகளையும்

உருவாக்கியது. இவ் இறக்குமதிப் பதிலீட்டுக் கொள்கையின் பின்னடைவுகளை அல்லது குறைபாடுகளைப் பின்வரும் நிலைகளில் கூடிக்காட்டலாம்.

1. வெளிநாட்டு உள்ளூக்களில் கூடியளவு தங்கியிருத்தல்
2. சென்மதி நிலுவைப் பிரச்சனை
3. வேலையின்மை அதிகரிப்பு
4. பொதுத்துறைக் கைத்தொழில்கள் எதிர் நோக்கிய நேருக்கடிகள் அதாவது
 - * பல பொதுத்துறைத் தாபளங்கள் நட்டத்தில் இயங்கியமை
 - * அதிகமான பொதுத்துறைத் தாபளங்கள் முதல் செறிவுடையதாகக் காணப்பட்டமை. நவீன தொழில்நுட்ப பாவனை இன்மை
 - * அரசாங்க முதலீடுகளையும் மானியங்களையும் எதிர் நோக்கியே தொடர்ச்சியான செயற்பாடு தங்கியிருந்தமை
 - * திறமையின்மையும் குறைந்து செல்லும் உற்பத்தித் திறனும்
 - * உற்பத்திச் செலவை விடக் குறைந்தளவு விலை நிர்ணயிக்கப்பட்டமை
 - * உள்நாட்டு உயர்வர்க்கத்தினரின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்தலைக் கருத்திற் கொண்டிருந்தமை.
5. குறைந்த வளர்ச்சி வீதங்கள் (வெளியீடு, வேலைவாய்ப்பு, தலாவருமானம்)
6. நீண்டகால அபிவிருத்திக்கு இட்டுச் செல்லாமை
7. இவ் உள்நாட்டுக் காரணிகளுடன் இணைந்த வகையில் இலங்கையின் கட்டுப்பாட்டிற்கு அப்பாற்பட்ட நிலைமையில் உலகளாவிய நிலையில் ஏற்பட்ட பிரச்சனைகள், எண்ணெண்ணால் விலை உயர்வு, உணவுப் பொருட்களின் விலை அதிகரிப்பு, பணவீக்கம் போன்ற நெருக்கடி நிலைகளையும் வெற்றி கரமாக எதிர்கொள்ளக் கூடிய சக்தி பொருளாதாரத்திற்கு இருக்கவில்லை.

இந்நிலையின் காரணமாக இக்காலப் பொருளாதார அமைப்பு மக்களின் தேவைகளின் நிமித்தம் மேலும் கட்டுப் பாடுகளை இறுக்கமடையச் செய்வதைத் தவிர வேறு வழிமுறைகள் காணப்படவில்லை. இவ் இறுக்கக் கட்டுப்பாடுகள் பிரச்சனை களுக்குத் தீவாக அமைவதற்குப் பதிலாக பிரச்சனைகளின் தன்மையை மேலும் தீவிரப்படுத்தியது.

எனவே, இத்தகைய பின்னணியில் புதிதாகப் பதவிக்கு வந்த அரசாங்கமானது 1977க்கு முன்பு கடைப்பிடிக்கப்பட்டு வந்த இறுக்கத் தன்மையான பொருளாதார அமைப்புச் செய்முறையிலிருந்து மாறுபட்ட வகையில் திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையை அமுல்படுத்தியது. இவ்வகையில் பொருளாதாரம் நிதித்துறையும் ஒரு வெளிநோக்கிய தன்மையைப் புலப்படுத்தினா. இதனால் பொருளாதாரக் கொள்கையில் பல மாற்றங்கள் ஏற்படுத்தப்பட்டன. இக் கொள்கையின் கீழ் அபிவிருத்தியானது இறக்குமதிப் பதிலீட்டுக் கொள்கையிலிருந்து ஏற்றுமதி சார் கைத் தொழில் (Exported industrialization) கொள்கையாக மாற்றப்பட்டது. இக் கொள்கை மாற்றத்திற்கு உள்நாட்டு ரீதியாகவும், உலகளாவிய ரீதியாகவும் நாடு எதிர் நோக்கிய பிரச்சனைகள் மட்டும் காரணமின்றி சில வெளிப்புறக் காரணிகளான வெளிநாட்டு முதலீடு, உதவி என்பதில் தங்கியிருத்தல். அவ்வாறு பெறப்பட்ட உதவிகள் கட்டுப்பாடு களுக்கு உட்பட்டமை, ஈற்றுமதிகார் கைத் தொழில் கொள்கையைப் பின்பற்றி அபிவிருத்தி யடைந்த புதிய கைத்தொழில் நாடுகளின் பிரவேசமும் அவற்றின் தனுபவமும் ஜிலங்கை போன்ற கைத்தொழில் அபிவிருத்தியை வேண்டி நிற்கும் நாடுகளையும் இக் கொள்கையைப் பின்பற்றுவதற்குத் தூண்டிவிட்டதேனாலாம்.

2.0 திறந்த பொருளைதாக கொள்ளைகயின் அம்சங்கள்

நாட்டின் கைத்தொழில் வளர்ச்சியைத் தன்னகத்தே கொண்டிருந்த திறந்த பொருளாதாரக் கொள்ளைகயானது பல அம்சங்களை உள்ளடக்கியதாகக் காணப்பட்டது. இவ் அம்சங்களை நோக்க முன்பு பொருளாதாரக் கொள்ளைகயின் நோக்கங்களைப் பார்ப்போமாயின் அவை,

1. உயர்ந்த பொருளாதார வளர்ச்சி வீதங்களும் வாழ்க்கைத் தாழம்
2. வேலையின்மையைக் குறைத்தல்
3. சமமான தேசிய வருமானப் பங்க்கு
4. பண வீக்கத்தைக் கட்டுப்படுத்தல்
5. சென்மதி நிலுவையினை ஸ்திரப்படுத்திக் கொள்ளல்

என்பனவே, திறந்த பொருளாதாரக் கொள்ளைகயின் கீழ் முக்கிய குறிக்கோளாகக் காணப்பட்டது. இந் நோக்கங்களை அடைவதற்கான தந்திரோபாயமாக ஏற்றுமதி சார் கைத்தொழிலாக்கச் செய்முறைக்குப் பொருளாதார செயற்பாடுகளில் அனுத்தம் கொடுக்கப்பட்டது. திறந்த பொருளாதாரக் கொள்ளைகயின் அம்சங்களாவன:

2.1 இறக்குமதி வர்த்தகமும் அந்தியக் கெலாவணி தோற்றுமையும்

இச் சீர்திருத்தத்தின் கீழ் இறக்குமதிகள் குறித்து 1950 முதல் அமுலிலிருந்து கட்டுப்பாடுகள் பெருமளவுக்கு நீக்கப்பட்டது. வரையறுக்கப்பட்ட ஒரு சில பொருட்களைத் தவிர ஏனைய பொருட்கள் அனுமதிப்பத்திற்கு முறையின் கீழிருந்து திறந்துவிடப்பட்டது. இப் பொருட்களின் மீது இருந்த நேரடிக் கட்டுப்பாடுகள் அகற்றப்பட்டுப் புதிய தீர்வை முறைகள் அமுல்படுத்தப்பட்டது. உள்நாட்டில் நிறுவப்பட்ட கைத்தொழில் துறைகளுக்கு ரூபா

700, 000 வரைக்குமான மூலப்பொருள் இறக்குமதி தீர்வையிலிருந்து தவிர்க்கப்பட்டது. மேலும் இக் கைத்தொழில்களுக்கும் பாரியளவு பாதுகாப்பு வழங்குவதற்கு நடவடிக்கை எடுக்கப்பட்டது. அரசாங்க வியாபார தனியுரிமைத் தன்மை படிப்படியாக நீக்கப்படுவதுடன், பொதுத்துறை தனியார் துறைகளுக்கிடையேயான போட்டித் தன்மை உருவாக்கப்பட்டது. தீர்வைச் சீர்திருத்தத்தின் கீழ் தீர்வைச் சீர்திருத்த ஆணைக்குழு ஒன்று நிறுவப்பட்டதுடன் 1980 இன் பின் இது ஜனாதிபதி ஆணைக்குழு என உருமாற்றத்திற்கு உட்பட்டது. இக்குழுவின் முக்கிய கடமையானது முற்றான பாதுகாப்பின் அளவினைக் குறைப்பதும் பல்வேறு கைத்தொழில்களிடையே பாதுகாப்பைச் சமப்படுத்தும் வகையில் தீர்வை அமைப்பைத் திருத்தியமைப்பதுமாகும்.

இவ்வாறான தீர்வைச் சீர்திருத்தமானது பல எதிர்பார்ப்புக்களுடனேயே அறிமுகப்படுத்தப் பட்டது. அதாவது இதற்கு முற்பட்ட இறக்குமதிப் பதில்டுக் கொள்ளைகயில் காணப்பட்ட இயலாவு குறைபாடு, உயர்முதல் செறிவுடைய அந்திய உள்ளடக்கங்களில் தங்கியிருத்தல் மிகையான நிர்வாக ஒழுங்குக் கட்டுப்பாடு போன்றவற்றைத் திருத்தி உள்நாட்டு ரீதியில் ஒர் சிறந்த கைத்தொழில் அமைப்பொன்றை உருவாக்கலாம் என எதிர்பார்க்கப்பட்டது.

2.2. அரசு மானியங்கள் குறைக்கப்பட்டமை

நுகர்வோருக்கு அரசாங்கத்தால் வழங்கப்பட்ட மானியங்கள் குறைக்கப்பட்டது. மாத வருமானம் 300 ரூபாவுக்கு மேல் பெறுவார்களிடமிருந்து உணவு மானியம் பின்வாங்கப்பட்டது. இம் மானியக் குறைப்புக்களைச் சீர்திருத்துவதற்கான சம்பள உயர்ஷு, நெல்லுக்கு உத்தரவாத விலைத்திட்டம், வேலையற

நோருக்கு வருமானச் சலுகை போன்றன வழங்கப்பட்டது. இதனுடன் இணைந்த வகையில் 1989ம் ஆண்டு ஜனசவியத் திட்டமும் ஆரம்பிக்கப்பட்டது.

2.3 விலைக்கட்டுப்பாடுகள் நீக்கப்பட்டமை

1977க்கு முற்பட்ட காலப்பகுதியில் கடைப்பிடிக்கப்பட்டு அதிகரித்து வந்த விலைக் கட்டுப்பாடுகளும் ஏனைய கட்டுப்பாடுகளும் அத்தியாவசிய ஒரு சில நூக்ரொருள் தவிர்ந்த ஏனைய பொருட்களுக்கு நீக்கப்பட்டது. இதன் மூலம் அரசாங்கத் தீர்மானங்கள், நிர்வாக கட்டுப்பாடுகளுக்கு உட்பட்ட வகையில் இதுவரை மேற்கொள்ளப்பட்ட நடவடிக்கைகள், இலாப தீர்மானங்கள் என்பன நீக்கப்பட்டு அவற்றிற்குப் பதிலாகத் திறந்த சந்தை சக்திகளுக்கும் தனிப்பட்ட ஒருவரின் திறமைக்கு ஏற்ப இலாபங்களை உழைத்துக்கொள்வதற்கும் வழியமைத்துக் கொடுக்கப்பட்டது.

2.4 செலாவணி விகிதச் சீர்திருத்தம்

1968 ஆம் ஆண்டு முதல் அமுலிலிருந்து வந்த அந்தியச் செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ் திட்டம் (FEECs) நீக்கப்பட்டு அதனுடன் இணைந்திருந்த இரட்டை விகித முறைக்குப் பதிலாக வர்த்தக தாராண்மையின் ஓர் பிரதான அம்சமாக ஒருமித்த கட்டுப்பாட்டிற்கு உட்பட்ட மிதக்கும் நாணயமாற்று விகித முறை (Unified managed floating exchange rate) நடைமுறைக்குக் கொண்டுவரப்பட்டது. இத்திட்டம் அமுற்படுத்தப் பட்டதால் ஜக்கிய அமெரிக்க டெலரூக்கெதிராக ரூபாவை 42.1 சதவீதத்தினாற் பெறுமதிக் குறைப்புச் செய்யப்பட்டது. இப்புதிய நாணயமாற்று வீதமானது ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு நாணய மிகைப் பெறுமதி மூலம் ஏற்பட்டு விலை திரிபுகளை நீக்குவதற்கும் உள்ளாட்டு விவசாய

வெளியீட்டை அதிகரிப்பதற்காகவுமே மேற் கொள்ளப்பட்டது.

2.5 நேரடி அந்திய முதலீடுகளைக் கவருதல்

1977 இல் பதவிக்கு வந்த அரசாங்கத்தின் முக்கிய செயற்பாடுகளில் ஓன்றாகக் கைத்தொழிலாக்கம் கருதி உள்ளாட்டு வெளிநாட்டு தனியார் துறைகளின் பொருளா தார செயற்பாடுகள் மேம்படுத்தப்பட்டன. இவற்றில் முக்கியமாகக் குறிப்பிடக் கூடியது நேரடி அந்திய முதலீடுகளை கவரும் வகையில் பல சலுகைகள் முதலீட்டு பாதுகாப்பு ஒப்பந்தங்களில் ஈடுபடுதல், இரட்டை வரி சலுகை, முதலீட்டு மேம்பாட்டு வலயங்களை நிறுவுதல் போன்றவற்றை அரசாங்கம் முன்வைத்தது.

2.6 ஏற்றுமதி மேம்பாடு

அந்திய முதலீடுகளுடன் இணைந்த வகையில் ஏற்றுமதியை மேம்படுத்தும் வகையில் உற்பத்தி அமைப்புக்கள் உருவாக்கப்பட்டது அதற்குரிய வலுவான நிர்வாக ரீதியாக பின்னணியை வழங்கும் 1979 ஆம் ஆண்டு ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சட்டம் ஆக்கப்பட்டது. இதன் கீழ் ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச்சபை என்ற அமைப்பு உருவாக்கப்பட்டது. இச்சபையின் முக்கிய கடமைகளாக அரசாங்கத்தின் தேசிய ஏற்றுமதி அபிவிருத்தித் திட்டத்தை உருவாக்குதல், ஏற்றுமதி மேம்பாட்டுச் செயன்முறைகளை ஊக்குவித்தல், நிதிரீதியான உதவிகளையும் இறக்குமதிக் கழிவுகளையும் வழங்குதல் போன்றவைகளும் ஏற்றுமதியுடன் தொடர்புடைய பிரச்சனைகளை அரசாங்கத்துடன் இணைந்த வகையில் தீர்த்து வைத்தவிலும் ஈடுபடுகின்றது.

எற்றுமதி அபிவிருத்திச்சபை, இலங்கை மத்திய வங்கியிடனும் ஏனைய கடேசிய வங்கிகளுடனும் இணைந்து நிறுவனங்களின் ஏற்றுமதி நிலைச் சக்திக்கு ஏற்ப நிலையான மூலதனம், நடைமுறை மூலதனம் என்பவற்றை வழங்கவும் முன்வந்தது. இந்நிறுவனமானது மேலும், ஏற்றுமதியை ஊக்குவித்தல் கருதி இறைத் தூண்டுதல்களை ஒழுங்குபடுத்தவும் சீர்திருத்தவும் நடவடிக்கை எடுத்தது. இவ்வகையில் முற்றான வரிவிடுதலை, ஏற்றுமதி அபிவிருத்தி நிதி, உற்பத்தி சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பான அபிவிருத்திகள் என்பனவும் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது.

3.0 தனியார் மயமாக்கல் கொள்கை அறிமுகம்

1977 வரை பொதுத்துறையானது பாரியளவு முதல்டை நாடு நிற்கும் தொழில்களாகவும் இலாபக் குறைவு, திறமைக் குறைவு, நட்டத்தில் இயங்குதல் போன்ற காரணங்களாலும் பொருளாதாரத்தில் சமையாகச் செயற் பட்டமையும் இதுவரை தனியார்துறை முயற் சியாளரைக் கவராத துறையாகக் காணப் பட்டது. இதனால் 1977 ஆம் ஆண்டுகளில் திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையுடன் இப் பொதுத்துறை நிறுவனங்களைக் கணைவதற்கும், அவற்றின் உடமையை மாற்றுவதற்கும் நடவடிக்கை எடுக்கப்பட்டது. இவ்வகையில் 1978 ஆம் ஆண்டு அரசாங்கம் வெளியிட்ட நான்கு அம்சத்திட்டம் இவற்றின் பொருளாதார சமையைக் குறைப்பதிலும் இலாபகரமாக இயங்கச் செய்வதிலும் திறமையை அதிகரிப்பது போன்றவற்றை உள்ளடக்க கியிருந்தது. இவ் அம்சங்களாவன:

1. நிதி ரீதியாகத் தனிச்சையாக இயங்கும் வகையில் குழுறைந்த பட்சக் கட்டுப்பாடு களை விதித்தல்

2. தனியார் துறையுடன் எதுவித பாரப்பட்சமுற்ற வகையில் சமமாகப் போட்டியிட வேண்டுமென்ற நிபந்தனை.
3. முகாமையின் உயர்மட்டத்தின் கீழ் தொழிலுக்குரியதாக்குதல்.
4. சிக்கனமும் திறமையுமற்ற செயற்திட்டங் களைத் தனியார் மயப்படுத்தல் அல்லது முற்றாக மூழ்விடுதல்.

இவ்வகையில் தனியார் மயமாக்குதல் என்பதே தீவிரப்படுத்தப்பட்டது. 1985 ஆம் ஆண்டில் தனியார் மயமாக்கலை செயற்படுத்தும் ஆரம்பத் திட்டமாக ஆறு அங்கத்தவர்களைக் கொண்ட குழு ஒன்று அமைக்கப்பட்டது. சில தொழில்கள் முன்போல் பொதுத்துறைக் குரியதாக மாத்திரம் ஒதுக்கி வைக்கப்படும் முறை கைவிடப்பட்டது. ஆகவே இப்போது தனியார் துறை ஈடுபடக் கூடிய கைத்தொழில்களுக்கு எவ்வித கட்டுப்பாடும் இருக்கவில்லை. மேற்கூறிய வற்றைத் தவிர ஊழிய நிரம்பல் தொடர்பான ஊழியச் சந்தைக் கட்டுப்பாடுகளை நீக்கியமை, கைத்தொழில் துறைக்கெனச் சிறப்பாக சில இறை தூண்டுதல்கள், அபிவிருத்திகள் தீவை முறைகள் என்பனவும் திறந்த பொருளாதாரச் செய்முறையின் கீழ் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது.

இதுவரை நிலையிலிருந்த கட்டுப்பாடுகளின் வழிப்பட்ட கைத்தொழில் மயமாக்க முயற்சிகளினின்றும் விடுபட்ட வகையில் புதிய தொழில் பாதையில் கைத்தொழில் அபிவிருத்தி திருப்பிவிடப்பட்டது. இக் கைத்தொழிலாக்கம் என்பதை இந்நிலையில் நோக்கும்போது இக் கைத்தொழில்கள் பல்வேறு பிரச்சனைகளை எதிர்நோக்கியிருந்தன. இவ்வகையில் குறிப்பிட்டுக் கூறக்கூடியதாக விளங்குவது மூலதனப் பற்றாக்குறை ஏன்பதை நீக்கும்

வகையில் நேரடி அந்திய முதலீடுகள் ஊக்குவிக்கப்பட்டன.

4.0 கைத்தொழில் துறைகள் சுரிய நேரடி முதலீடு

அந்திய முதலீடானது,

1. தனியார் முதலீடு
2. பொது முதலீடு

எனப் பெரும் பிரிவுகளாக பிரிக்கலாம். இத் தனியார் முதலீட்டை நேரடி முதலீடு என்றும் மறைமுக முதலீடு என்றும் மேலும் இரு பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம். இங்கு நேரடி அந்திய தனியார் முதலீடு என்பது ஒரு நாட்டின் உரிமைக் கம்பனியானது இன்னுமொரு நாட்டில் முதலீடு செய்வதாகும். இவ்வரிமைப் பரிமாற்றத்திற்காக முதலீடு செய்யும் கம்பனியானது நிதி, முகாமைத்துவம், தொழில்நுட்பம், வர்த்தகக் குறி, மற்றும் ஏனைய வளங்களையும் மற்றைய தொட்டிற்கு மாற்றுச் செய்யும். இவ்வாறு முதலீடும் போது ஒரு புதிய முதலீடாகவோ அல்லது உள்நாட்டினாட்டியிருந்து பெறப்பட்ட ஒரு தொழிலாகக் காணப்படும். இவ்வகையில் சில முதலீட்டாளர்கள் தமிழ்முடன் பாரியளவு முதலீட்டைக் கொண்டுவரலாம் அல்லது உள்நாட்டவரிடமிருந்து முதலீடு சேர்க்கப்படலாம் அல்லது இரண்டு விதமான நடவடிக்கையிலும் ஈடுபடலாம். மேலும் சிலர் தமது நாடுகளிலிருந்தும் ஊழியர் மாற்றிட்டைச் செய்யும் அதேவேளை சிலர் ஊழியத்தை உள்நாட்டிலேயே பெற்றுக்கொள்கின்றனர். இதிலிருந்து நேரடி அந்திய முதலீடானது குறிப்பிட்ட சில வளங்களின் மாற்றிடு எனக் குறிப்பிட முடியாது நேரடி அந்திய முதலீடானது பண வழியிலோ அல்லது ஆளனி வழியிலோ இடம்பெறவாம்.

ஆசிய நாடுகளில் குறிப்பாக இவ்வகையில் அந்திய முதலீடுகள் தற்போது ஆக்கியத்துவப் படித்துப்பட்டாலும் இது ஓர் பாரிய வரலாற்றும்

பின்னணியைக் கொண்டது. 19 ஆம் நூற்றாண்டு காலணித்துவ காலம் தொடக்கம் பொருளாதார நடவடிக்கைகளில் அந்திய முதலீடு பங்கேற்றுள்ளது. எவ்வாறெனினும் இரண்டாம் உலகப் போருக்குப் பிற்பட்ட காலப்பகுதியில் இந்நேரடி முதலீடு தன்மையிலும், செயற்பாடுகளிலும் குறிப்பிடத் தக்களவு மாற்றங்களை ஏற்படுத்திக் கொண்டது. இவ்வகையில் உலகளாவிய நிலையில் அந்திய முதலீடுகளின் முக்கியத்துவம் ஆழமாக அதேவேளை விரிவான பங்கையும் வகிக்கின்றது. எனவே, அந்திய தனியார் முதலீடுகள் அபிவிருத்தியடைந்து வரும் ஆசிய நாடுகளில் கைத்தொழில் மயமாக்கச் செய்முறைகளில் அல்லது நவீன செயற்பாடுகளில் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றது. மேலும் இந்நேரடி அந்திய முதலீடுகளின் உள்வருகை அபிவிருத்தி யடைந்துவரும் நாடுகள் எதிர்நோக்கும் பஸ்வேறு சமூக, பொருளாதார பிரச்சனைகளுக்குத் தீவாகவும் அமையும் என எதிர்பார்க்கப்பட்டது. அந்திவையை உறுதிப்படுத்தும் வகையில் அண்மைக் காலத்தில் அபிவிருத்தியடைந்த புதிய கைத்தொழிலாகக் காணப்படுகிறது.

இல்லைக்கையில் கைத்தொழில்சார் அந்திய முதலீடு குறிப்பாக ஏற்றுமதிசார் கைத்தொழில் துறைகளில் முக்கியமான கொள்கையாகவும் கைத்தொழில் துறைகளில் முக்கியமான கொள்கையாகவும் கைத்தொழில் அபிவிருத்திக் கான நிதியிடலில் 1980 இலும் முதல் பங்களிப்புச் செய்துள்ளது. இவ்வகையில் இறக்குமதிப் பதிவீட்டுக் கைத்தொழில் கொள்கையின் கீழ் அந்திய முதலீடு வரவேற்கப்பட்டாலும் பொருளாதார அபிவிருத்தியை ஆஸ்தாந்திர்களான அவசரத் தேவையாக இவ் அந்தியச் செலாவணியைக் கருதவில்லை. எவ்வாறெனினும் உள்நாட்டுக் கைத்தொழில்

அமைப்புக்களைப் பாதுகாக்கும் வகையில் ஒழுங்கு விதிகளுக்கு உட்பட்ட வகையில் நேரடி அந்திய முதல்டைக் கவருவதற்கான சில வசதிகளும் தூண்டுதல்களும் வழங்கப்பட்டன. எனினும், இக் கொள்கையின் கீழ் பாரியளவு நேரடி அந்திய முதலீடு கவரப்படவில்லை என்பதுடன் பெறப்பட்ட முதலீடுகளும் இறக்குமதிப் பதிலீட்டுக் கைத்தொழில்களை நிறுவுவதற்குப் பதிலாக ஏற்றுமதித் துறை சார்ந்த நிலைகளிலேயே கூடிய அக்கறை காட்டன.

1977 இன் பின்னர் ஏற்றுமதி சார்கைத்தொழிலாக்க கொள்கையின் கீழ் நேரடி அந்திய முதலீடுகளுக்கான கட்டுப்பாடுகள் நீக்கப்பட்டன. மேலும், திறந்த பொருளாதார கொள்கையின் கீழ் பல தீர்வைகள், வரி விதிபுக்கள், ஊக்குவிப்புக்கள், இறைக் கொள்கைகள் போன்ற தூண்டுதல்கள் அளிக்கப்பட்டன. இதனுடன் இணைந்த வகையில் அந்திய முதலீடுகளைக் கவருவதற்கான ஒரு சாதனமாகவும் அவற்றின் நிர்வாக ரீதியான தேவைகளை வழங்குவதற்கும் முதலீட்டு மேம்பாட்டு வலயங்களை நிறுவுவதற்கும் அரசாங்கம் முன்வந்தது. இவ்வகையில் நேரடி அந்திய முதலீடுகளின் தீர்மானம் மேற்கொள்ளல் மத்திய மயப்படுத்தப் பட்டது. இதன் மூலம் பாரிய முதலீடுகளைக் கவருவதற்கும் அவற்றினால் ஏற்படக்கூடிய அரசியல் ரீதியான பிரச்சினைகளைக் குறைத்துக்கொள்வதற்றும் வழியேற்படுத்திக் கொண்டது. இது தொடர்பாக சேவையாற்றுவதற்கென இருஅமைப்புக்கள் உருவாக்கப்பட்டன. கொழும்பு பெரும்பாக பொருளாதார ஆணைக் குழு அந்திய முதலீட்டு மேம்பாட்டு வலயங்களின் முகாமை நிர்வாகம் என்பவற்றை மேம்படுத்துவதற்காகச் சட்டரீதியான நடவடிக்கையில் ஈடுபடும் நிறுவனங்களாக அமைக்கப்பட்டன.

இவ் இரண்டு நிறுவனங்களும் கதந்திர வர்த்தக வலயம், அதற்கு வெளிப்பட்ட நிலையங்களில் அமைக்கப்படும் நேரடி அந்திய முதலீடுகளைக் கண்காணிக்கும் பொருட்டு இரு தனிப்பட்ட நிறுவனங்களாக உருவாக்கப்பட்டன, 1990 இல் இவ் இரண்டு நிறுவனங்களும் ஒன்றாக இணைக்கப்பட்டு முதலீட்டுச் சபையாக மாற்றப்பட்டு செயற்பாடுகள் ஒரு தலைமையின் கீழ் மாற்றப்பட்டன.

5.0. நேரடி அந்திய முதலீடுகளின் மேக்கு

நேரடி அந்திய முதலீடுகளைப் பொறுத்த வரையில் 1977 ஆம் ஆண்டினை ஓர் திருப்பு முனையாகக் கொள்ளலாம். எனவே இதற்கு முற்பட்ட காலத்துடன் ஒப்புநோக்கும் போது 1977க்கு பிறப்பட்ட காலங்களில் அந்திய முதலீடுகளின் உள்வருகையானது மேல் நோக்கிய வளர்ச்சிப் போக்கைக் கொண்டிருந்தது. இந்நிலைக்கு புதிய திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் கீழ் மேற் கொள்ளப்பட்ட கொள்கை மாற்றங்கள், சர்வதேச வர்த்தகத்தில் காணப்பட்ட கட்டுப்பாடுகள் நீக்கப்பட்டமை, புதிய சலுகைகள் வழங்கப்பட்டமை என்பவற்றைக் கராணமாக முன் வைக்கலாம். 1977 ஆம் ஆண்டுகளின் பின்னர் கைத்தொழில் துறைசார்ந்த வகையில் GCEC, FIAC போன்ற நிறுவன அமைப்புக்களின் ஊடாக உள்வந்த நேரடி முதலீடுகளின் அளவு அட்வணை (1) இல் காட்டப்பட்டுள்ளது.

பொதுவாக அட்டவணைத் தரவுகளை நோக்கும் பேரது GCEC இன் அனுமதிக்குப்பட்ட திட்டங்களின் முதலீட்டு அளவினைவிட போக்குவரத்துக்கு அடிக்காட்டி அமைக்கப்பட்ட முதலீட்டு அளவு அதிகரித்துச் செல்லும் நிலையைய் பிரதிபலிக்கின்றது. இந் நிலைக்கான முக்கிய காரணமாக FIAC யின் கீழ் நிறுவப்படும்

கைத்தொழில்களுக்குக் கட்டுப்பாடுகள் விதிக்கப்பட்டமையைக் குறிப்பிடலாம். ஆனால் FIAC யின் கீழ் தயாரிப்பு கைத்தொழில்களும் தயாரிப்பு அல்லாத கைத்தொழில்களும் நிலைய ரீதியான கட்டுப்பாடுகளும் தவிர எண்ண கட்டுப்பாடுகள் அற்ற நிலையில் அனுமதிக்கப் பட்டமையைக் குறிப்பிடலாம். எனவே, FIAC யின் கீழ் உருவாக்கப்பட்ட கைத்தொழில் அமைப்புக் கள் GCEC நிறுவனங்களை விட்டு பொருளா தாரச் செயற்பாடுகளில் கூடிய தாக்கம் செலுத்தி யது. இவ் இரண்டு நிறுவனங்களுக்குமிடையே ரத்துச் செய்யப்பட்ட கைத்தொழில் திட்டங்களில் பாரிய வேறுபாடுகள் பாரிய வேறுபாடுகள் காணப்பாவிட்டும் GCECயின் கீழ் 51 சதவீத மான திட்டங்களே அனுமதிக்கப்பட்டன.

நேரடி அந்நிய முதலீடுகளின் போக்கை 1978 – 92 வரையிலான காலப்பகுதியில் பார்க்கும்போது நாடு எதிர்நோக்கிய சமூகப் பொருளாதார நெருக்கடிகளுக்கு ஏற்ப மூன்று உப காலப்பகுதிகளாக பிரித்து அறிதல் சிறப்பானதாகும். முதலாம் உப காலப்பகுதியாக 1984 – 87 வரையும் மூன்றாம் உப காலப் பகுதியாக 1988 – 1992 ஆம் ஆண்டு வரையும் காட்டப்படலாம்.

எண்ண காலப்பகுதிகளுடன் ஒப்பிடும்போது முதலாவது காலப்பகுதியை கூடுதலான நேரடி அந்நிய முதலீட்டைக் கவர்ந்த காலப்பகுதி யாகவும் உச்சவான முதலீடு உள்வந்த காலப்பகுதியாகவும் குறிப்பிடலாம். இக் காலப்பகுதியில் ஆரம்பத்தில் GCEC 53 நிறுவனங்களுக்கு அனுமதி வழங்கப்பட்டது. இம் முதல் உப காலப்பகுதியின் இறுதியில் (1983) 13 நிறுவனங்களுக்கு அனுமதி வழங்கப்பட்டு மொத்த திட்டங்களின் எண்ணிக்கை 184 ஆக (அனுமதித்தது) அதிகரித்தது. முதலீட்டைப் பொறுத்தவரையில்

1978 இல் ரூபா 938 மில்லியனாகக் காணப்பட்ட நிழலை 1983 இல் ரூபா 1171 மில்லியனாக அதிகரித்திருந்தது. FIAC நிறுவனங்களைப் பொறுத்தவரையில் இக் காலப்பகுதியிலேயே குறிப்பிடத்தக்க முன்னேற்றங்கள் ஏற்படுத்தப் பட்டன. 1978 இல் நிறுவனங்களுடன் ஆரம்பிக்கப்பட்ட FIAC 1983 இல் 53 ஆக அதிகரித்தது. முதலீட்டின் அளவும் ரூபா 27 மில்லியனிலிருந்து ரூபா 50 மில்லியனாக அதிகரித்தது.

2ஆம் உப காலப்பகுதியை எடுத்து நோக்கும் போது GCEC இல் 1984 இல் 13 நிறுவனங்களிலிருந்து 1987இல் 31 திட்டங்களும் அனுமதியளித்தது. எனவே இக் காலப்பகுதியில் அனுமதியளிக்கப்பட்ட மொத்த திட்டங்களின் எண்ணிக்கையானது 67 ஆகவே காணப்பட்டது. முதலீட்டின் தொகையும் ரூபா 190 மில்லியனிலிருந்து ரூபா 592 மில்லியனாகவே அதிகரித்தது. FIAC ஜப் பொறுத்தவரை இக் காலப்பகுதியில் திட்டங்களின் எண்ணிக்கையானது 50 இலிருந்து 71 ஆக அதிகரிக்க முதலீட்டுத் தொகை 4833 இலிருந்து 383 ஆகக் குறைந்துள்ளது. இறுதியாக 3 ஆம் உப காலப்பகுதியான 1988 இலிருந்து 1992 வரையுள்ள நிலையை எடுத்து நோக்கு வோமாயின் 1988 இல் அனுமதிக்கப்பட்ட திட்டங்களின் எண்ணிக்கையானது 31 இலிருந்து 1992 இல் 191 ஆகக் காணப்பட்டது. முதலீட்டின் தொகையானது ரூபா 1,120 மில்லியனிலிருந்து 17,610 ஆக அதிகரித்தது.

எனவே திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் ஆரம்பம் முதல் இன்று வரையுள்ள நிலையில் நேரடி அந்நிய முதலீடானது முதலாம் உப காலப்பகுதியில் (1978 – 83) நாட்டில் காணப்பட்ட பொருளாதார ஸ்திரத் தன்மை, புதிய கொள்கையின் அறிமுகம்

என்பவற்றால் உள்வருகை அதிகரித்துச் செல்லும் போக்கில் காணப்பட்டாலும் பிறப்பட்ட காலங்களில் நாட்டில் ஏற்பட்ட இனக் கலவரங்கள், ஏனைய சாத்தியமற்ற சூழ்நிலை களினால் பொருளாதாரச் செயற்படுகளில் அரசியல் ரீதியாக ஏற்பட்ட நிச்சயமற்ற தன்மை எதிர்நோக்கப்பட்டமை, பின்வந்த காலங்களில் நேரடி அந்நிய முதலீட்டின் தொகை குறை வடைந்து செல்வதற்கான காரணமாகக் குறிப்பிடலாம். இவற்றுடன் இணைந்த வகையில் சில அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளில் ஏற்றுமதி குறித்து மேற்கொள்ளப்பட்ட சில கட்டுப்பாடுகளும் இந்நிலையினை மேலும் விரிவடையச் செய்தது. அதிலும் குறிப்பாக இந்நாடுகளில் தைத்த ஆடை ஏற்றுமதிக்கான கட்டுப்பாடுகள் விதிக்கப்பட்ட இத்துறையே இலங்கையில் அந்நிய முதலீட்டைக் கூடுதலாகக் கவர்ந்த துறையாகக் காணப்பட்டமையாலும் கூடிய தாக்கம் ஏற்பட்டது.

கைத்தொழில் ரீதியான நேரடி அந்நிய முதலீட்டை எடுத்துநோக்குவோமாயின், திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் கீழ் நேரடி அந்நிய முதலீட்டைப் பல்வேறு நோக்கம் கருதி வரவேற்கப்பட்டாலும் கைத்தொழில் ரீதியாக நோக்கும்போது இது ஓர் இடத்தில் குவிக்கப்பட்ட தன்மையையே புலப்படுத்துகின்றது. GCEC யின் கீழ் நிறுவப்பட்ட பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் குறுகிய காலத்தைக் கொண்ட நிலையான அடித்தளமற்ற ஆடைத் தயாரிப்புத் தொழிலிலேயே முடிக்கப்பட்டது. இந் நிலையிலிருந்து பின்னர் ஏற்பட்ட மாற்றம் கூட ஊழியச் செறிவை அதிகாவில் நாடி நின்ற இரசாயனப் பொருட்கள் உலோகமல்லாத கணிப்பொருட்கள், அடிப்படை உலோகப் பொருட்கள் போன்ற கைத்தொழில் வகைகளையே நாடிச் சென்றன.

மேலும் 1977 - 92 க்கு இடைப்பட்ட காலப்பகுதியில் GECE, FIAC கீழ் நிறுவப்பட்ட தொழில்களில் 180 திட்டங்கள் ஆடைத் தயாரிப்பு வகையையே சார்ந்திருந்தது. ஏனைனில் இக் கைத்தொழில் முதலீட்டை மேற்கொண்டவர்களில் ஆடைத் தயாரிப்புத் தொழிலுக்கான கிடைப்புப் பங்கு ஜக்கிய அமெரிக்கா, ஐரோப்பிய பொருளாதார சமூகம் போன்றவற்றில் கட்டுப்பாட்டிற்கு உட்பட்டதால் அதன் இழப்பை ஈடுசெய்துகொள்வதற்காக இங்கு அவ்வகைக் கைத்தொழில் முதலீட்டை மேற்கொள்வதிலேயே ஆர்வம் காட்டனர். இதனுடன் ஏனைய குறைவிருத்தி நாடுகளை விட இத்துறையில் இலங்கையில் குறைந்த கூலியில் ஊழியரைப் பெறக்கூடிய சாத்தியமும் காணப்பட்டது. அண்மைக் காலங்களில் GCEC, FIAC என்பன இவ்வகைக் கைத்தொழில்களுக்கான நேரடி அந்நிய முதலீட்டைக் கட்டுப்படுத்தினாலும் இன்றுவரை இக் கைத்தொழில் வகையே ஆதிக்கம் செலுத்தி வருகின்றது என்பதும் குறிப்படத்தக்கதாகும்.

இத் திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் கீழ் கொண்டுவரப்பட்ட நேரடி அந்நிய முதலீட்டில் முக்கியமாகக் கவனிக்கக் கூடிய இன்னுமொரு அம்சம் என்ன வெளியில், நிறுவனங்களின் அளவு, முதலீட்டுத் தொகை என்ற இரண்டு அபிவிருத்தியடைந்து வரும் புதிய கைத்தொழிலாகக் காணப்பட்டாளர்களே ஆதிக்கம் செலுத்துகின்றனர். GCEC ஏற்ததாழ 50 சதவீதமான தொகையினர் புதிய கைத்தொழிலாகக் காணப்பட்டாளர்களே ஆவார். இதில் குறிப்பிடத்தக்களவான பங்களிப்பு தெள்கொரியா, பாங்கொங் முதலீட்டாளர்களால் மேற்கொள்ளப்பட்டது.

இன்னுமொரு முக்கிய நிலையாக கூட்டுக் காட்டப்பட வேண்டியது இக்காலப்பகுதியில்

பாரிய பல் தேசியக் கம்பனிகளின் முதலீடு குறையாகக் காணப்பட்டமையாகும். அபிவிருத் தியடைந்த நாடுகளில் பலதேசியக் கம்பனிகள் முதலீட்டை மேற்கொண்டாலும் ஒப்பிட்டளவில் அதன் அளவு குறைவாகும்.

அடுத்து குறிப்பிடக் கூடியது GCEC யுடன் FIAC முதலீட்டு நிலைகளை ஒப்பிட்டு நோக்கும் போது GCEC இல் அபிவிருத்தியடைந்துவரும் முதலீட்டாளர்களின் ஆதிக்கமும் மாறாக FIAC இல் யப்பானில் முதலீட்டாளர்களின் ஆதிக்கமும் மேலாண்கி விளங்கிய போது ஆசிய முதலீட்டாளர்களே திட்டங்களின் எண்ணிக்கையிலும் முதலீட்டுத் தொகையிலும் உச்சநிலை வகிக்கு வருகின்றனர். ஜக்கிய அமெரிக்கா, ஐரோப்பா, ஜக்கிய இராச்சியம் தவிர்ந்த ஏனைய நாடுகளின் திட்டங்களின் எண்ணிக்கை, முதலீட்டுத் தொகை அதிகரித்துச் சென்றாலும் உரிமை மூலதனத்தைப் பொறுத்து திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் ஆரம்ப காலப்பகுதியிடன் ஒப்பிடும்போது பிற்பகுதியில் நிலையான தன்மையே காணப்பட்டு வருகின்றது.

மேலும் திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் கீழ் அந்நிய முதலீட்டின் மூலம் கைத்தொழில்துறை வளர்ச்சியை ஏற்படுத்துவதும் அதன் கீழ் கைத்தொழில் பொருள் ஏற்றுமதியை அதிகரித்து சென்மதி நிலுவை நிலைகளை முன் னேற்றிக் கொள்வதும் ஒரு நோக்கமாகக் காணப்பட்டது. இவ்வகையில் தேறிய ஏற்றுமதி நிலைகளை எடுத்து நோக்குவோமாயின், இத் திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் கீழ் முதலீட்டு ஊக்குவிப்பு வலயத்தின் தேறிய ஏற்றுமதி வருமானங்கள் அதிகரித்துள்ளன என்பது கட்டிக்காட்டப்படக் கூடியது ஆகும். 1980 இல் ஏற்றுமதி வருமானங்கள் ரூபா 524 மில்லியனாகக்

காணப்பட்டது. இது இதற்கு முற்பட்ட நிலைகளுடன் ஒப்பிடும்போது மூன்று மடங்காக அதிகரித்துள்ளது. மொத்த ஏற்றுமதி வருமானத்தில் முதலீட்டு ஊக்குவிப்பு வலயத்தில் ஏற்றுமதி வருமானங்கள் 1978 இல் 1.14 சதவீதமாகவும் 1990 இல் ஏற்தாழ 25 சதவீதமாக அதிகரித்துள்ளது என்பது குறிப்பிடத்தக்கதாகும். 1983 க்கும் இடைப்பட்ட காலப்பகுதியில் ஏற்குறைய 20 சதவீதமான கைத்தொழில் ஏற்றுமதி அதிகரிப்புக்கள் நேரடி முதலீட்டின் மூலம் பெறப்பட்டாகும். எனினும், தேறிய ஏற்றுமதி வருமானங்கள், மொத்த ஏற்றுமதி வருமானத்தில் கணிசமான அளவு பங்களிப்பை வகிப்பினும் இங்கு கட்டிக் காட்டப்பட வேண்டியது யாதெனில் இதில் பெரும் பங்கை ஆடை ஏற்றுமதியே வகித்துள்ளது என்பதாகும். ஏனைய துறைகளைப் பொறுத்து இவ் வளர்ச்சி மந்தமாகவே காணப்பட்டது. நேரடி அந்நிய முதலீட்டின் அடிப்படையில் நிறுவப்பட்ட நிறுவனங்களின் 1979 இல் 61 சதவீதமாகக் காணப்பட்ட தயாரித்த ஆடை ஏற்றுமதி 1990 இல் ஏற்தாழ 75 சதவீதமாக அதிகரித்துள்ளது.

6.0 முடிவுறை

திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் கீழ் அந்நிய முதலீட்டானது பொருளாதார வளர்ச்சி, தொழில்நுட்ப முன்னேற்றம், கைத்தொழில், விவசாயம் போன்ற துறைகளில் வளர்ச்சியைத் துரிதப்படுத்தல், அபிவிருத்தி செய்தல், வெளிநாட்டுச் சந்தை வாய்ப்புக்களைப் பெற்றுக்கொள்ளல், வேலைவாய்ப்புக்களை அதிகரித்தல், முகாமைத்துவத் திறமைகளை வளர்த்தல், பயிற்சியிடைய தொழிலாளர் குழாமை உருவாக்குதல், ஏற்றுமதி வருவாயை அதிகரித்தல், அந்நியச்செலாவணி நிலைமைகளை மேம்படுத்துதல், சென்மதி நிலுவை நிலைகளைச் சீர்ப்படுத்துதல் போன்ற காரணிகளை

அடைவதை முன்வைத்தே அழுல் நடாத்தப் பட்டது.

எனினும், திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கை நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டு 15 ஆண்டுகள் கடந்த இன்றைய நிலையில் எத்தகைய தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியுள்ளது என நோக்கும்போது நேரடி அந்நிய முதலீடு என்பது திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையை உருவாக்கிய எதிர்பார்ப்பாளர் களின் எதிர்பார்ப்புக்களை நிறைவேற்றவில்லை என்றே கூறவேண்டும். (1981 - 81, 1988 - 89 காலப்பகுதி தவிர்த்து) ஏனெனில் உருவாக்கப் பட்ட தொழிலாளர்களில் பெருமளவு ஊழியச் செறிவையும், குறைந்த கூலியில் பெறக்கூடிய தொழிலாளர்களையும் குறைந்த விலையுடன் தேசிய வளங்களையும் மையமாகக் கொண்டே அமைக்கப்பட்டது. இதன் மூலம் நாட்டின் பொருளாதார அபிவிருத்தி என்பதற்கு வழங்கப் பட்ட முக்கியத்துவத்தை விடத் தனியார் இலாபமே மேலோங்கிக் காணப்பட்டது. எனவே, இவ்வாறான கைத்தொழிலாக்கம் சமூக பொருளாதார நிலைகளை மேம்படுத்தல், சிறப்புத்தேர்ச்சி, தொழில்நுட்ப முன்னேற்றம் என்பவற்றில் எல்லையளவு கவனமே செலுத்தியது. மாறாக இலாபமே உச்சநோக்கக் மாகக் காணப்பட்டது. உள்நாட்டு மூலவளங்களை உச்சமாகப் பாவணைக்குப்படுத்தும் சில நிறுவனங்கள் நிறுவப்பட்டாலும் பெருந் தொகையான நிறுவனங்கள் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட உள்ளீடுகளையே (ஊதியம் தவிர்ந்த) நாடி நின்றன. உதாரணமாக GCEC நிறுவனங்களினால் கொள்வனவு செய்யப்பட்ட மொத்த உள்ளீட்டுத் தேவையில் 10 சதவீதம் மாத்திரமே 1981 - 92 ம் காலப்பகுதியில் உள்நாட்டிலிருந்து பெறப்பட்டது.

எற்றுமதி வருமானங்கள் அதிகரிக்கப் பட்டாலும், இவ் எற்றுமதிகளும் கோட்டா

நிலைகளைப் பொறுத்து காணப்பட்டதுடன் குறிப்பிட்ட சில கைத்தொழில் வகைகள் குறித்து மையப்படுத்தப்பட்டாகவும் காணப்பட்டது. இந்நிலை வெளிநாட்டுச் சந்தை வாய்ப்புக் களைப் பெற்றுத்தரும் என்ற நோக்கத்தில் பாரிய மாற்றத்தை ஏற்படுத்தவில்லை. இவ்வகைக் கைத்தொழில்களும் நிலையான அடித்தளமுடையதாகக் காணப்படாமல் தளம்பல் நிலையிலேயே காணப்பட்டன. இதன் மூலம் வருமானங்களும் திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் ஆரம்ப காலத்துடன் ஒப்பு நோக்கும்போது அண்மைக் காலங்களில் குறைவாகவே காணப்பட்டன. திறந்த காலத்துடன் ஒப்புநோக்கும்போது அண்மைக் காலங்களில் குறைவாகவே காணப்பட்டன. திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கைக்கு முற்பட்ட காலப்பகுதியுடன் ஒப்பிடும்போது பிற்பட்ட காலப்பகுதியில் நேரடி அந்நிய முதலீடுகளின் தொகை அதிகரித்தாலும் இந்நிலை பொருளாதார நிலையிலோ அல்லது சென்மதி நிலுவையிலோ குறிப்பிடத்தக்க மாற்றங் களையோ அபிவிருத்தியையோ ஏற்படுத்த வில்லை என்பதும் கட்டிக்காட்டப்பட வேண்டியதாகும். மேலும் இந்நிலை சென்மதி நிலுவையின் மாறும் செலவில் ஏற்பட்ட குறைகளை நிரப்புவதற்கும் பற்றாக்குறையாகவே காணப்பட்டது.

1980 இல் இருந்தே கைத்தொழிலாக்க நடவடிக்கைகள் இரு வேறு கொள்கைகள் மூலம் சில கட்டுப்பாடுகளுக்கு உட்பட்ட வகையிலும் பின்னர் திறந்த பொருளாதாரத்தில் ஏற்றுமதிசார் கைத்தொழிலாக்க செய்முறையில் சலுகைகள், வரி விடுதலை என்பவற்றை வழங்கிக் கைத்தொழிலாக்கம் உருவாக்க எத்தனிக்கப்பட்டது. எனினும் கைத்தொழிலாக்கத்திற்கான ஆர்வமுடைய ஒரு சமூகமே காணப்படாத நிலையிலேயே நேரடி அந்நி

முதலீடு வரவேற்கப்பட்டது. இதன்வழி முதலீட்டுப் பற்றாக்குறை, அடிப்படைக் கட்டுமான வசதிகளில் விருத்தி என்பன எதிர்பார்க்கப்பட்டாலும் திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் கீழ் வரவேற்கப்பட்ட நேரடி அந்திய முதலீடு இத்தகைய அபிவிருத்திகளை முன்னெடுத்துச் சென்றதாகக் கூறிவிட முடியாது.

மேலும் இலங்கையின் பொருளாதார சமூக நிலைகளில் காணப்பட்ட சில இடர்பாடுகளும் பாரிய பல்தேசியக் கம்பனிகளின் நேரடி அந்திய முதலீட்டை கவருவதில் பின்னிற்க வைத்தன. அதாவது உலோக வளங்களின் பற்றாக்குறை, அரசியல் குழ்நிலைகளினால் ஏற்பட்ட நிச்சயமற்ற தன்மை, முதலீட்டின் மூலம் ஏற்படக் கூடிய ஆபத்துக்கள். இங்கு உற்பத்தி செய்யும் கைத்தொழில் பொருட்களை இறக்குமதி செய்யும் நாடுகளால் ஏற்படுத்தப்பட்ட

கட்டுப்பாடுகள், ஏற்றுமதிசார் கைத்தொழி ஸாக்கக் கொள்கையை இலங்கை பிந்திய காலப்பகுதியில் ஆரம்பித்தமை போன்றவற்றைக் காரணமாகக் குறிப்பிட்டுக்கொள்ளலாம்.

இறுதியாக திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் அறிமுகமும் அதன் மூலமும் நேரடி அந்திய முதலீடு வரவேற்கப்பட்டுக் கைத்தொழிலாக்கத்தை ஏற்படுத்தலாம் என்ற எதிர்பார்ப்பு நடைமுறையில் பாரிய மாற்றத்தை ஏற்படுத்தவில்லை. திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையின் மூலம் அந்திய முதலீடுகள் அதிகரித்தாலும் அவை ஒரு குறித்த தன்மையுடையதாகவும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட நோக்கங்களை மேம்படுத்துவதாகவோ வலுப் படுத்துவதாகவோ காணப்படவில்லை என்பதை நேரடி முதலீட்டின் போக்கு எடுத்துக் காட்டுகின்றது.

He who opens a school door, closes a prison.

எவ்னொருவன் ஒரு பாடசாலையை ஆரம்பிக்கிறானோ அவன் ஒரு சிறைச்சாலையை மூடி விடுகிறான்.

வணிகச் சட்டரை வாழ்த்துகின்றோம்

பிரணவ

கிறாபிக்ஸ் அன்
பிரின்டேஸ்

தோலியோ சிலின்டுக்
ஒல்செற் சிலின்டுக்
படம் பெரிதாக்கல்
போட்டோ மிக்சிங்
கறுப்பு, வெள்ளை புகைப்படம்
கரீர் படமாக பெற்றுக்கொள்ளல்
CD. பதிவு செய்தல்
பழைய புதிய படங்கள் புதுப்பித்துக்
கொடுக்கப்படும்

யாழ் வீதி, சுதாயலைச்சுந்தி,
மாணிப்பாய்.

வணிகச் சட்டரை வாழ்த்துகின்றோம்

TITANIC TEX

N.31 B, Modern Market
Chunnakam.
K.R.Mugunthan
Rail way view, Mallakam.

T.P:077-6044017

வணிகச் சட்டரை வாழ்த்துகின்றோம்

சோலெக்ஸ் Solax Optical இப்ரிக்கல் டென்ரல் வேக்ஸ்



உங்களுக்குப் புதிதாக, முதன்முறையாக
அறிமுகப்படுத்துகின்றார்கள், பிழேம் அற்று (Rimless)
கண்ணாடிகளையும் சண்கிளாஸ் வகைகளையும் யாழ் நகரில்
இப்போது கொழும்பு விலைக்கே



இத்துடன் பல்கம்பந்தமான ஆலோசனைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளவும்
வசீகரமான சங்குப்பற்களைக் கட்டிக்கொள்ளவும்

மிதப்புபற்களுக்கு இலகுமுறையில் கிளிப்

போட்டுக்கீர்செய்து கொள்ளவும்

மாபிள் கணக்களைப் பெற்றுக்கொள்ளவும்,

சோலெக்ஸ் பல் முக்கு, கண்ணாடியகம்

516, ஆஸ்பத்திமி வீதி,
(OPD முன்பாக) யாழ்ப்பானம்.



T.P: 021 - 2227631

வணிகச் சுட்டை வாழ்த்துகின்றோம்

VITHUJAN

ELECTRONICS

விதுஜன் எலெக்ட்ரானிக்ஸ்

(Video & Audio)



Van For Hire

*Jaffna to Colombo to Jaffna
and all Sri Lanka Tour*



K.Selvam Jaffna Road, T.P: 0214 590638

Y. Junction, Manipay. 0777 111348

வணிகச் சுட்டை வாழ்த்துகின்றோம்

SAYE *Digital Com*

Van for Hire

Photo copy, Internet, I.D.D

Local Calls

Alady Junction
Manipay.

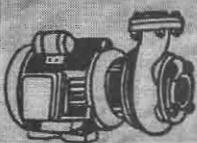
T.P: 021 - 2223600

021- 2227131

வணிகச் சட்டை வாழ்த்துகின்றேம்

ரஜீவன் எலக்ட்ரிக்கல்

தரமான கெருத்திரளியல் மின்சாரப்பொருட்களுக்கு
யாழ் நகரில்



Rajevan Electricals

1008.K.K.S.Road, 1008.கே.கே.எஸ்.வீதி,
Narchchimar Kovilady, யாழ்ப்பாணம்.
Jaffna.

வணிகச் சட்டை வாழ்த்துகின்றேம்

ரந்தாஸி புடவையகம்



சிறந்த புடவைத் தெமிழக்கு
இன்றே நாடுஞ்கள்

கீ.கீ.கீ., மத்தியசந்தை சுன்னாகம்,

T.P: 021 - 2226278

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகிள்ளேம்

Vaage Pharmacy



சலவிதமான ஆங்கிலமுந்து
வகைகளுக்கு நம்பிக்கையான
இடம்

Palaly Road,
Kondavil Junction, Kondavil.

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகிள்ளேம்

செ.சற்றஞாம்

லெதர் அன்
நேக்ஸின் வேக்ஸ்

யாழ்ந்திரில் நீங்கூடிசொன்களில்
லெதர் நேக்ஸின் வேக்ஸைகளுக்கு
நாட்வேண்டிய ஒரே ஸ்தாபனம்

இல. 3, ஜூம்மா பன்னிவாசல் தெரு,
யாழ்ப்பாளை.

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகிள்ளேம்

அருமை உணவுகம்

யாழ் நகரில் தரமான சுவையான
மதியம், மாலை

அசைவு உணவுகளுக்கு
நிங்கள் நாட்வேண்டிய ஒரேஇடம்



ஜூம்மா பன்னிவாசல் தெரு,
யாழ்ப்பாளை.

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகிள்ளேம்

பிரகாந்தி

போட்டேஸ்ற்றி பிரதிகள்
அடையாள அட்டை மற்றும்
ஆவணங்கள் கவரிடுதல்
ல்லுட்போ அல்லங்களிற்கால படங்கள்
கவரிடுதல்

எப்போதும் கூடுதல் வகையில்
வெளிநாட்டு தொழில்தொடர்புகள்
இசைவுகளைப் பெற்றுக்கொள்ள

56.B, பலாவி ஸ்தி,
திருநெல்வேலி.

T.P: 021 - 2223184

வணிகச் சுடறை வாழ்த்துகின்றோம்
அதி விசேட சலுகைகளுடன் அதி நவீன வசதிகளுடன்

IBMS



பாடசாலைக் கல்வியை பூர்த்தி செய்து கொண்டமானவர்கள் அனைவரும் கணிக் கல்வியில் ஒர் பூரண அறிவைக் குறுகிய காலத்தில் பெற்றுக் கொள்ளத்தக்க வகையில் மிகக் குறைந்த பயிற்சிக் கட்டணத்துடனும் விசேட சலுகைகளுடனும் கீழ்வரும் கணிக் கற்கை நெறிகளினை வழங்கி வருகின்றோம்.

COMPUTER COURSES

Diploma in Micro Soft Office	- 3 Months
Diploma in Hardware Engineering	- 4 Months
Diploma in Internet Technology	- 3 Months
Diploma in Desk Top Publishing	- 3 Months
Diploma in Java Programming	- 3 Months
Visual Basic	C++
Ms Word	Ms Excel
Photoshop	Page Maker
	Oracle
	Ms Access
	Corel DRAW

- * Registered with Tertiary and Vocational Education Commission, Sri Lanka.
- * Registered to Association of Computer Training Organisations, Sri Lanka.

Institute of Business Management Studies

Head Office

#410,K.K.S Road, Jaffna.
T.P:021-222 3166

Branches:

NMMV Road, Nelliady,
Sangaththanai, Chavakachcheri.

வணிகச் சுடறை வாழ்த்துகின்றோம்

தேனு களாஞ்சியப்



சந்தை உட்புறம்
திருநெல்வேலி, யாழ்ப்பாணம்.

வணிகச் சுடறை வாழ்த்துகின்றோம்

Lingam Communication

Jaffna To Colombo
Bus, Flight
Ticket Service

T.P: 021 - 2225942,
021- 2227743
0777-697516
Fax: 021 - 2225942

பராட்டாஜ் சேகரப்பிள்ளையார்
கோவிலுக்கு அருகாமை
இனுவில்.

வணிகச் சுடறை வாழ்த்துகின்றோம்

Ankavan



Studio

Digital Video Movies



Manipay

T.P: 021 - 2223295

வணிகச் சுடறை வாழ்த்துகின்றோம்

**UNIQUE
VIDEO**



Complex - Inuvil

தொடர்புகளுக்கு மதன்
சிவகாமி
அம்மன் கோவில்

T. P 077-6523228

கந்தன்,
பராட்டாஜ் சேகரப்பிள்ளையார்
கேவிலை, திருநூல்லூர்

T. P 077-6523229

பாவனையாளர் அலுவல்கள் அதிகார சபை

அதிகாரச்சட்டம்

பி.பிரசாந்தி,
வர்த்தகம் - 2005

2003ஆம் ஆண்டின் 9ம் இலக்க பவனையாளர் அலுவல்கள் அதிகார சபை அதிகாரச் சட்டம்

பாவனையாளர் அலுவல்கள் அதிகாரசபை அதிகாரச் சட்டம் 2003 ஜூலை 9ஆம் திகதி பாராஞ்மன்றத்தில் அங்கீகரிக்கப் பட்டது. 2003 மார்ச் 17ஆம் திகதி இது அத்தாட்சிப்படுத்தப்பட்டதிலிருந்து இது அமுல்படுத்தப்படுகின்றது.

இப்புதிய சட்டம் அமுலாகையில் பின்வரும் அதிகாரச் சட்டங்கள் இரத்து செய்யப்படுகின்றன.

1. 1979 ஆம் 1ஆம் இலக்க பாவனையாளர் பாதுகாப்பு அதிகாரச்சட்டம்
2. 1987 இன் 1ஆம் இலக்க நியாய வியாபார ஆணைக்குழு அதிகாரச் சட்டம்
3. விலைக் கட்டுப்பாட்டு அதிகாரச் சட்டம் (1973ம் அத்தியாயம்)

இவற்றை நீக்குவதனால் எவ்வித வெற்றிடமும் உருவாகாது என்ற உறுதியுடன் மேற்குறிப்பிட்ட அதிகாரச் சட்டங்களில் வருவன புதிய அதிகாரச் சட்டங்களில் கூட்டுறைக்கப் பட்டுள்ளன. அதிகாரச் சட்டம் பாவனையாளர்களின் நலன்களைப் பாதுகாக்கின்றது.

அதிகாரச் சட்டத்தின் குறிக்கோள்கள்

புதிய சட்டவாக்கத்தினால் உருவாக்கப் பட்ட பாவனையாளர் அலுவல்கள் அதிகாரசபை அதன் கவனத்தை பின்வருவன வற்றில் செலுத்தும்.

அ. பாவனையாளர்களின் உயிருக்கும் ஆதனத்திற்கும் தீங்கு விளைவிப்பதான பண்டங்களைச் சந்தைப்படுத்துவதற்கு எதிராக அல்லது சேவைகளை வழங்குவதற்கு எதிராகப் பாவனையாளர்களைப் பாதுகாத்தல்.

நியாயமற்ற வியாபாரங்களுக்கெதிராகப் பாவனையாளர்களைப் பாதுகாத்தலும் பாவனையாளர் நலனுக்கு போதியளவான கவனஞ் செலுத்தப்படும் என்றும் உத்தரவாத மளித்தல்.

2. இயலுமான விடத்தெல்லாம் பாவனையாளர்கள் நியாயமான விலைகளில் பண்டங்களையும் சேவைகளையும் போதியளவு பெற்றுக் கொள்வதனை உறுதிப்படுத்தலும்
3. நியாயமற்ற வியாபாரப் பழக்கங்கள் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட வியாபாரப் பழக்கங்கள் அல்லது வேறுவகைப்பட்ட வழிகளில் வியாபாரிகளால் பாவனையாளர் கரண்டப்படுதல் என்பவற்றிற்கு எதிராக நிவாரணம் எடுத்தல்

அதிகாரசபையானது தவிசாளர் ஒருவரையும், கைத்தொழில் சட்டம், பொருளாதாரம், வர்த்தகம், நிர்வாகம், கணக்கியல், அறிவியல் அல்லது சுகாதாரம் ஆகிய துறைகளில் அங்கீகரிக்கப்பட்ட தலைமைகளை உடையவர்களும் அத்துறையில்

பரந்த அனுபவத்தை உடையவர்களும் சிறப்புக்குரியவர்களாக இருப்பவர்களுமான ஆட்களிடையேயிருந்து அமைச்சரினால் நியமிக்கப்படும் பத்திற்குக் குறையாத உறுப்பினர்களையும் கொண்டமைந்ததாகுதல் வேண்டும்.

அதிகாரசபையின் அமைப்பு

ஒரு தலைவராகும் ஏனைய உறுப்பினர்களுடன் கூடிய மூன்று முழு நேர உறுப்பினர்களும் 3 வருட காலத்திற்கு பதவி வகிக்கலாம்.

அதிகார சபையின் பிரதான நிலைவேற்று அலுவலரான ஓர் பணிப்பாளர் தலைமை அதிகரிப்பையும் அதிகாரசபை கொண்டிருக்கலாம்.

அதிகாரசபையின் பணிகள்

1. தொழிற்பொறுப்பு முயற்சிகளிடையே மட்டுப்படுத்தும் வியாபார உடன்படிக்கை களை கட்டுப்படுத்துதல் அல்லது இல்லாதொழித்தல்.
2. சந்தைக்குள்ளாக அல்லது சந்தையின் கணிசமான பகுதியில் உள்நாட்டு வியாபாரம் அல்லது பொருளாதார அபிவிருத்திக்கு தொடர்பில் ஆதிக்க நிலையைத் துஸ்பிரயோகம் செய்தலை நீக்குதல்
3. உள்நாட்டு அல்லது சர்வதேச வியாபாரத்தை அல்லது பொருளாதார அபிவிருத்தியைப் பங்கமாகப் பாதிக்கின்ற போட்டி மீதான மட்டுப்பாட்டை தடுத்து நிறுத்துதல்.
4. போட்டி எதிர்ப்பு நடைமுறைகள் மற்றும் ஆதிக்க நிலையைத் துஸ்பிரயோகம் செய்தல் என்பன பற்றிய புலனாய்வு செய்தல் அல்லது விசாரணை செய்தல்
5. பண்டங்களையும் சேவைகளையும் வழங்கும் ஆட்களிடையே வினைத் திறமையான போட்டியைப் பேணுதல் மற்றும் மேம்படுத்துதல்
6. பண்டங்களினதும் சேவைகளினதும் விலை அவை கிடைக்கக்கூடிய தன்மை மற்றும் அவற்றின் தரம் தொடர்பில் அத்தகைய பண்டங்களினதும் சேவைகளினதும் பாவனையாளர்களின் நலன்களை மேம்படுத்துதல்
7. கொள்வனவுக்குக் கிடைக்கச் செய்யப்பட்ட பண்டங்களினதும் சேவைகளினதும் தரம், அளவு, ஆற்றல், தூய்மை தராதரங்கள் மற்றும் விலை என்பன பற்றிப் பாவனையாளர்களிற்கு அறிவித்தல்
8. இவ் அதிகாரச் சட்டத்தில் குறித்துரைக்கப் பட்டுள்ள ஏதேனும் கருமம் தொடர்பில் புலனாய்வுகளையும் விசாரணைகளையும் கொண்டு நடாத்துதல்.
9. நடப்பிலுள்ளதைவிடப் போட்டியானது குறைவாக இருக்குமிடத்து சந்தைகளின் போட்டி விலைகளை மேம்படுத்துதல்
10. பகிரங்கத் துறையினதும் தனியார் துறையினதும் வினைத் திறமைக் கற்கைகளை மேற்கொள்ளல்.
11. பாவனையாளர் ஒழுங்கமைப்புக்கள் தாபிப்பதனை மேம்படுத்துதல் உதவுதல் அத்துடன் ஊக்கமளித்தல்

வியாபாரத்தை ஒழுங்குபடுத்தவில் அதிகாரசபையின் தத்துவங்கள்

1. எவையேனும் பண்டங்களுக்கு கட்டுத் துண்டு ஒட்டுதல் விலை குறித்தல், பொதிக்டல் விற்பனை செய்தல் அல்லது உற்பத்தி செய்தல் என்பன தொடர்பில் உற்பத்தியாளர்களையும் வியாபாரிகளையும் பாதுகாப்பதற்காக அதிகார சபை அவசியமான நடவடிக்கை எடுக்கலாம்.

2. பாவனையாளர்களின் பாதுகாப்பிற்காக பண்டங்களை உற்பத்தி, இறக்குமதி செய்தல், களஞ்சியப்படுத்துதல், விற்பனை செய்தல் மற்றும் கையிருப்பில் வைத்தல் தொடர்பாக உற்பத்தியாளர்களிற்கு அல்லது வியாபாரிகளிற்கு அதிகாரசபை விசேட பணிப்புரை வழங்கலாம்.
3. அதிகாரசபை பாவனையாளர்களை பாதுகாக்கும் நோக்கில் பண்டங்களினாலும் சேவகளினாலும் தாத்தை உறுதிப்படுத்துவதற்கு அவசியமான நியமங்களை தீர்மானித்தல்
4. அதிகாரசபை இரு தாப்பினருக்கும் பிரதிநித்துவம் செய்வதற்கும் அவர்களுக்குரிய நிலையில் தம்திறம் உரைப்பதற்கும் ஓரசந்தர்ப்பத்தை வழங்கி அத்தகைய முறைப்பாடுகளிற்கு விசாரணை மேற்கொள்ளும் .
5. அதிகாரசபையால் விடுவிக்கப்படும் பணிப்புரைகளை மேற்கண்டவாறு இணங்கி ஒழுகத் தவறும் எவ்வேணும் இல் அதிகாரச் சட்டத்தின் கீழ் தவறொன்றுக்குக் குற்றவாளியாகுதல் வேண்டும்.
6. அதிகாரசபையினால் குறிக்கப்பட்ட நியமங்கள் மீறப்பட்ட பண்டங்களின் உற்பத்தி வழங்கல், களஞ்சியப்படுத்தல், சாக்கேற்றப்போக்கு வரத்து மற்றும் விற்பனையோ அல்லது சேவகளின் வழங்கலுக்கு எதிரான முறைப்பாடுகளை பாவனையாளர்கள் அதிகாரசபைக்கு மேற்கொள்ளலாம். அத்தகைய பண்டங்களின் விற்பனை அல்லது அத்தகைய சேவகளின் வழங்கல்களிலிருந்து மூன்று மாதங்களினுள் முறைப்பாட்டை அதிகாரசபைக்கு எழுத்து மூலம் மேற்கொள்ளல் வேண்டும்.
- அதிகாரச் சட்டத்தின் கீழேன குற்றங்கள்**
1. பண்டங்களிற்கு சுட்டுத்துண்டு ஓட்டுவதற்கு விலை குறிக்கத் தவறியோ அல்லது பொதி கட்டுதல் மற்றும் உற்பத்தி செய்வதன் மீதான பணிப்புரையிலிருந்து ஏதேனும் மீறல்கள்.
 2. ஏதேனும் பண்டங்களின் சுட்டுத்துண்டை அல்லது விபரத்தை மாற்றல் துடைத் தழித்தல், தேய்த்தழித்தல் அல்லது உருவளித்தல் அல்லது அத்தகைய பண்டங்களை விற்பனை செய்தல்.
 3. நிர்ணயிக்கப்பட்ட விலைக்கு மேலாக பொ/ சே விற்றல்
 4. குறித்த நியமத்திற்கு அமையாத பண்டங்களை விற்றல்
 5. தன துடமையிலுள்ள பண்டங்களை விற்பனை செய்ய மறுத்தல்
 6. பாவனையாளர் கொள்வனவு செய்யும் போது பண்டங்களின் உடையை இல்லையென மறுத்தல்.
 7. வழுமையான வியாபாரத் தேவைக்கு மேலதிகமாக வைத்திருக்கும் போது
 8. வியாபாரி அல்லது வழங்குனர் விலை மீது வழங்கிய உறுதிப்பிலிருந்து மீறும் போது
 9. வியாபாரி எவரும் ஒரு வியாபாரத்தின் போது பிழை வழி உய்க்கும் அல்லது ஏமாற்றும் நடத்தையில் ஈடுபடுதல்.

போட்டியையும் பாவனையைவர் நல்லையும் மேம்படுத்துவதற்கு அதிகாரச் சட்டத்தில் கண்டியப்பட்ட நிபந்தினைகள்:

பண்டம், சேவகள் விற்பனை செய்தல் தொடர்பாக போட்டி எதிர்ப்பு நடைமுறைகளின் உண்மை தொடர்பில் புலனாய்வு ஒன்றை கொண்டு நடாத்தவாய். போட்டியை மட்டுப்படுத்தும். மாறான வழியில் இட்டுச் செல்கின்ற அல்லது தடுக்கின்ற ஏதேனும் நடைமுறை போட்டி எதிர்ப்பு நடைமுறையாகக் கருதப்படும்.

ஏதேனும் போட்டி நடைமுறைகள் நிலவுவது தொடர்பாக பொதுமக்கள் முறைப்பாடுகளை மேற்கொள்ளலாம் புலனாய்வுகளை நடாத்துகை யில் மாவட்ட நீதிமன்றமொன்றின் தத்துவங்களை அதிகாரசபை கொண்டுள்ளது.

புலனாய்வு மேற்கொள்ளப்பட்டதன் பின்னர் விசாரித்துத் தீர்மானம் எடுப்பதற்கோ அல்லது கட்டளையிடுவதற்கோ பேரவைக்கு ஓர் அறிக்கையை அதிகாரசபை சமர்ப்பிக்கும்.

பாவனையாளர் அலுவல்கள் பேரவை

இவ் அதிகாரச் சட்டத்தின் நோக்கத்திற்காக பாவனையாளர் அலுவல்கள் பேரவை தாபிக்கப்படல் வேண்டும்.

- | | |
|------------|---|
| பேரவையானது | பின்வருமோரைக் கொண்டிருக்கும் |
| 1. | வர்த்தக சட்டத்துறையில் பரந்த அனுபவம் கொண்டவர் |
| 2. | வியாபார முறையையில் பரந்த அனுபவம் கொண்டவர் |
| 3. | வியாபார நடைமுறையிலும் பாவனையாளர் அலுவலிலும் பரந்த அனுபவமுடைய பொருளியலாளர் ஒருவர். |

பேரவையின் உறுப்பினர் மூன்று வருட காலப்பகுதிக்கு பதவி வகிக்கலாம். அமைச்சர், உறுப்பினர்களுள் ஒருவரை அதன் தலைவராக பெயர் குறித்து நியமிப்பார். செயலாளர் ஒருவரும் நியமிக்கப்படுவார்.

தலைமை அதிபதியால் வேண்டிக் கொள்ளப்படும் விடயம் யாவும் புலனாய்வு மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும். இப்புலனாய்வு நடாத்துவதற்கு கையாளும் நடைமுறை பேரவையால் நிர்ணயிக்கப்படும்.

இச் சட்டத்தின் கீழ் அதிகார சபைக்கு கீழ்ப்படியாத ஒருவர் அதன் அதிகாரத்தை அவமரியாதை செய்த குற்றத்தை இழைத்தவாவர்.

பாவனையாளர் கரும் நிறுவனங்களும் முறைப்பாடுகளை பேரவைக்கு மேற்கொள்ள உரித்துடையவராவர்

பொது

அமைச்சரினால் ஆக்கப்படும் ஒவ்வொரு ஒழுங்கு விதியும் வர்த்தமானியில் வெளியிடப்பட்டு பாராஞ்சமன்றத்தில் அங்கீரிக்கப்படல் வேண்டும்.

வரைவிலக்கணப்பகள்

பாவனையாளர்

உற்பத்தியாளரால் அல்லது வியாபாரியால் பிரதிபயனுக்காக கிடைக்கச் செய்யப்படும் எவ்வேனும் பண்டங்களின் அல்லது சேவைகளின் உண்மையான அல்லது எதிர்காலப் பயன்படுத்துநர் எனப்பொருள்படும்.

உற்பத்தியாளர்

பொ/சே ஆக்குகின்ற அல்லது இரசாயன நடைமுறைமூலம் அல்லது வேறுவகையாக ஏதேனும் பொருளை அல்லது பண்டங்களை கட்டிச் சேர்க்கின்ற அல்லது ஒன்றினைக்கும் அல்லது விற்பனைக்கு இசைவாக்கும் எவ்வேனும் ஆன் என்று பொருளாகும்.

கேவை

உண்மையான அல்லது எதிர்கால பயன்படுத்துநருக்குக் கிடைக்கச் செய்யப்படும் ஏதேனும் விபரணத்தினதான் சேவை என்று பொருள்படுவதோடு பின்வருவன் அடங்கும்.

1. வங்கி தொழில், நிதி வழங்கல், காப்புறுதி கூப்பு தொழில், கனியாட்டம்

2. பண்ட நிர்மானம், உற்பத்தி தயாரிப்பு வழங்கல், களஞ்சியப்படுத்துதல் பேணுதல், பழுதுபார்ப்பு, துப்பரவாக்கம், பதனிடல் அல்லது மாற்றுமிடல்
3. பண்டங்கள் இறக்குமதி, ஏற்றுமதி அல்லது விநியோகம் தொடர்பான சேவைகள்
4. பண்டங்களினதும் பயணிகளினதும் பெயர்ச்சி
5. கட்டிட வளைவுகளைத் துப்பரவாக்குதல்
6. மின்சாரம் நீர், வாயு
7. தகவல் தொழில்நுட்பம்
8. கணக்கியல் கணக்காய்வு, சட்டம், மருத்துவம், நில அளவை, கட்டடக்கலை

வியாபாரி

பண்டங்களை மொத்தமாக விற்பனை அல்லது வழங்குகின்ற அல்லது வழங்கல் நோக்கத்திற்காக இறக்குமதி செய்கின்ற மற்றும் பிரதி பயனுக்காகச் சேவைகளை ஏற்பாடு செய்யும் எவ்வேனும் ஒரு நபர் எனப் பொருள்படும்.

பண்டங்கள்

ஏதேனும் உணவு, பணம், மருந்தாக்கப் பொருள் எரிபொருள் மற்றெல்லா வணிகப்பொருள் எனப்படும்.

Teachers can change lives with just the right mix of chalk and challenges.

தகுந்த முறையில் வெண்கட்டினையும் சவால்களையும் சேர்ப்பதால் ஆசிரியர்கள் மாணவர் வாழ்க்கையை வளம்படுத்தலாம்.

ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்தல்

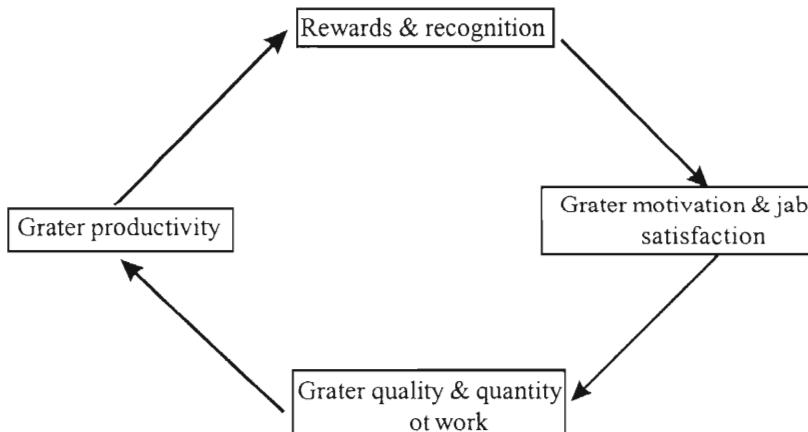
Motivation of employees

திரு.க.தேவராஜா,
தலைவர், வணிகத்துறை,
யாழ்ப்பாணப் பல்கலைக்கழகம்

1.0 அறிமுகம்.

மனிதவள முகாமைத்துவத்தின் மிகப் பிரதான கருமாகக் காணப்படுவது ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்தல் என்பதாகும். எந்தவொரு நிறுவனத்திலும் பணியாற்றுகின்ற ஊழியர்களிடமிருந்து எதிர்பார்த்த விளைவையோ அன்றி அதனைவிட கூடுதலான விளைவையோ பெற்றுக்கொள்ள ஊக்கப்

மேற்காட்டிய வரைபடத்தின்படி ஊழியர்களுக்கான வெகுமதிகளும் அங்கீகாரமும் உயர்வான ஊழியர் ஊக்கப்படுத்தலுக்கும் தொழிற்சிருப்திக்கும் வகைசெய்யும். இதன் ஊடாக வேலையின் தரத்திலும் அளவிலும் அதிகரிப்பு ஏற்படும். இது இறுதியில் உயர் உற்பத்தித் திறனுக்கு வகைசெய்யும். இந்த உற்பத்தித்திறன் அதிகரிப்பு மீண்டும் ஊழியர்களுக்கான வெகுமதிகளையும் அங்கீகாரத்



படுத்தும் செயற்பாடு அவசியமாகின்றது. மனிதவள முகாமைத்துவத்தில் ஊழியர்களது உற்பத்தித்திறன் அதிகரிக்கப்படுவதற்கும் அதன் ஊடாக நிறுவனங்களின் வெளியீடு அதிகரிக்கப்படுவதற்கும் ஊழியர்களது ஊக்கப்படுத்தல் வேண்டப்படுகின்றது. ஊக்கப்படுத்தலின் விளைவினைப் பின்வரும் வரைபடம் காட்டுகின்றது.

தையும் அதிகரிக்கச் செய்யும். எனவே, கற்றுவட்டத்தில் ஊழியர் ஊக்கப்படுத்தலானது உற்பத்தித்திறன் அதிகரிப்புக்கு வகைசெய்யும் எனவேதான், எல்லா நிறுவனங்களும் ஊக்கப்படுத்தலின் மீது அக்கறை செலுத்தி உற்பத்தித்திறன் அதிகரிப்பையும் உச்ச இலாபத்தையும் பெற்றுக்கொள்ள முற்படுகின்றன.

எந்தவொரு நிறுவனத்திலும் ஊழியர்களை நெறிப்படுத்துவதன் மூலமே அதன் இலக்கை அடைவது சாத்தியமாகின்றது. ஊழியர்களை நெறிப்படுத்துவதில் தலைமைத்துவம், தொடர் பாடல் என்பன எவ்வளவுமுக்கியத்துவம் பெறுகின்றனவோ அவ்வளவு முக்கியத்துவத் தை ஊக்கப்படுத்தல் கொண்டிருக்கின்றது. ஊழியர்களின் விணைத்திறன் வாய்ந்த செயற் பாட்டை நிர்ணயிப்பதில் முக்கிய காரணியாக ஊக்கப்படுத்தலே காணப்படுகின்றது. இதன் காரணமாகவே.

$$P = AxM$$

என்ற சமங்பாடு நிறுபிக்கப்படுகின்றது. இதில் P செயற்றிறையும், A ஆற்றலையும் M ஊக்கப்படுத்தலையும் குறிக்கும். இதன்படி ஆற்றல் உள்ள ஊழியர் மீது ஊக்கப்படுத்தலை பிரயோகித்தால் மட்டுமே செயற்றிறன் அதிகரிப்பு ஏற்படுவதனை உறுதிப்படுத்தலாம். மாறாக ஆற்றலில்லாத ஊழியர் மீது ஊக்கப்படுத்தலைப் பிரயோகிப்பதும், ஆற்றல் உள்ள ஊழியர் மீது ஊக்கப்படுத்தலைப் பிரயோகிக்காதிருப்பதும் செயற்றிறன் வீழ்ச்சிக்கு வழிவகுக்கும்.

2.0. ஊக்கப்படுத்தவின் தேவை

எந்தவொரு நிறுவனத்தின் முகாமையாளரும் தனது ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்துபவராக இருத்தல் வேண்டும். ஊழியர்களுக்கு ஊக்கப்படுத்தல் தேவைப்படுகின்றது என்பதை பின்வரும் சந்தர்ப்பங்களில் முகாமையாளர் உணர்ந்து கொள்ள முடியும். அதாவது.

- * ஊழியர் வேலையில் அக்கறையின்றிக் காணப்படுதல்.
- * வேலையில் சலிப்புத் தன்மையைக் கொண்டிருத்தல்
- * வேலையில் அடிக்கடி தவறுகள் ஏற்பட்டு வருதல்
- * நேரத்தினை பெருமளவுக்கு விரயம் செய்தல்
- * நிறுவனத்தின் வளங்களைச் சிக்கன மின்றிப் பாவித்தல்

- * ஊழியர்களது வரவீனம் பெருமளவில் காணப்படுதல்
- * ஊழியர்களது புரள்வு அதிகளவில் காணப்படுதல்
- * நிறுவனத்தின் நோக்கத்தை அடைவதில் அக்கறையின்றிக் காணப்படுதல்
- * நிறுவனத்தின் வெளியீட்டில் வீழ்ச்சி காணப்படுதல்
- * நிறுவனத்தில் அர்ப்பணிப்பு குறைவாக இருத்தல்.
- எனக்கின்ற சத்தரப்பங்களில் ஊழியர்கள் ஊக்குவிக்கப்படுதல் வேண்டும்.

3.0 ஊக்கப்படுத்தும் நடவடிக்கைகள்

நிறுவனங்கள் ஊழியர்களைத் தூண்டுவதற்கு நிதிசாராந்த ஊக்குவிப்புக்களையும் நிதிசாராத ஊக்குவிப்புக்களையும் வழங்குவது இயல்பாகும். பண்மாக வழங்கப்படுவதெல்லாம் நிதி ரீதியான ஊக்குவிப்புக்கள் எனக் கொள்ளப்படும். இது தொடர்ச்சியாக ஊழியர்களை ஊக்குவிக்கமாட்டாது எனபதனாலேயே பண்மாக அல்லாது ஊக்குவிப்புக்கள் வழங்க நிறுவனங்கள் முன்வருகின்றன. இவற்றின் அடிப்படையில் சாதாரண நிறுவனங்களால் பின்வருவன் ஊக்கப்படுத்தும் நடவடிக்கைகளாக பின்பற்றப்படுகின்றன.

1. ஊழியர்களது விருப்பத்தை அதிகரிக்கக் கூடியவாறு பொருத்தமான வேலையை வழங்குதல்
2. வேலையை சரிவர ஆற்றுவதற்கு வசதியாக தேவைப்படும் பயிற்சியை வழங்குதல்
3. ஊழியர்களது அக்கறையை அதிகரிக்கும் வகையில் ஐனநாயகத் தீர்மானமெடுத்தலை அறிமுகப்படுத்தல்
4. அதிகாரத்தைக் குவித்து வைத்திருக்காது கீழ்மட்டத்தவருக்கும் உதவும் வகையில் அதிகாரக் கையளிப்பை ஏற்படுத்தல்

5. வேலையில் தோன்றக்கூடிய சலிப்புத் தன்மையை நிவர்த்திக்கும் வகையில் கழுந்தி முறை வேலையை அறிமுகப்படுத்துதல்.
6. நிதிசாராந்த ஊக்குவிப்புக்களை வழங்குதல்
7. நிதிசாராத ஊக்குவிப்புக்களை வழங்க நடவடிக்கை எடுத்தல்
8. வேலை சம்பந்தமான அபிப்பிராயங்களை எடுத்துக்கூறும் வேலைப் பின்னாட்டி (Workfeedback) என்பதனை நடைமுறைப் படுத்துதல்
9. நிறுவனத்தின் வேலையில் முன்னேறுவதற்கான வாய்ப்புக்களை அதிகரித்தல்.
10. ஊழியர்களிடையே பக்கச்சார்பினைத் தவிர்த்து நடுநிலைக் கொள்கையை கொண்டுவருதல்.
11. ஊழியர்களது வேலையை அங்கீகரிப்ப துடன் அவர்களுக்கு புகழ்ச்சியையும் வெகுமதிகளையும் வழங்குதல்.
12. முரண்பாடுகளை உத்தம அளவில் வைத்திருப்பதற்கு நடவடிக்கை எடுத்தல்
13. ஊழியர்களுக்கு சிறந்த மேற்பார்வை வழங்குதல்
14. குழு அடிப்படையில் வேலை செய்வதற்கு வழிசெய்தல்.

இவற்றைப் பயன்படுத்துவதன் ஊடாக ஊழியர்களை சாதாரணமாக ஊக்கப்படுத்த முடிகின்றது. இவற்றைப் பயன்படுத்துவதனால் தொழிற்திருப்தி ஏற்படுவதுடன் ஊழியர்கள் செயற்றிறன் (Performance) விரைவாக அதிகரித்துச் செல்வதனைக் காணமுடியும்.

4.0 ஊக்கப்படுத்தலுக்கான கோட்டாடுகள் (Theories of motivation)

நிறுவனங்களில் பணியாற்றுகின்ற ஊழியர்களை எவ்வாறு ஊக்கப்படுத்தலாம் என்பதற்காக அறிமுகப்படுத்தப்பட்டவையே ஊக்கப்படுத்தல் கோட்டாடுகளாகும். இக்

கோட்டாடுகள் ஊழியர்களுக்கு இருக்கும் தேவைகளையும் அவற்றுக்கான திருப்திகளையும் மைமாகக் கொண்டு உருவாக்கப்பட்ட வையாகும். ஊழியர்களுக்கான தேவைகள் எந்தளவுக்கு திருப்திப்படுத்தப்படுகின்றனவோ அதற்கேற்றவகையில் தூண்டுதல் அமைய முடியுமென்பது கருத்தாகும் இவற்றுள் பின்வருவன முக்கியம் பெறும்.

4.1 மாஸ்லோவின் தேவை பற்றிய படிமுறைக் கோட்டாடு (Maslow's Needs hierarchy theory)

அமெரிக்க சமூகவியலாளரான எப்ரகாம் மாஸ்லோ என்பவரால் ஜம்பதுகளின் நடுப்பகுதியில் முன்வைக்கப்பட்ட ஊக்கப்படுத்தல் கோட்டாடே இதுவாகும். இவர் மனிதவர்க்கம் என்றுமே தேவைகளைக் கொண்டுள்ள ஒரு பிராணி என்றும் அவர்கள் கொண்டிருக்கும் தேவையே ஊக்கப்படுத்தலுக்கு அடிப்படைகளில் அமைந்துள்ளது என்பதுமான கருத்தை வெளியிட்டார். இதன்படி ஒரு தேவை தோன்றி திருப்தியை நாடிநிற்கும் பொழுது அதனை நிறைவேசும்வதற்கு எடுக்கப்படும் நடவடிக்கையே ஊக்கப்படுத்தலாக அமைய முடியும் எனக் கூறப்பட்டது. இதன்படி மனிதவர்க்கம் என்றுமே தேவைகளைக் கொண்டிருக்கும் என்றும் ஒரு தேவை பூர்த்தியானதுடன் இன்னொரு தேவை தோன்றி திருப்தியை நாடிநிற்கும் என்பதனால் தேவை பற்றிய பின்வரும் வரிசை அவரால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது.



பிரமிட்ஸ் வடிவத்திலான மேற்காட்டிய படத்தில் மனிதவர்க்கத்துக்கு இருக்கும் தேவைகளும் அவை தேவைப்படுவோரது எண்ணிக்கையும் காட்டப்பட்டுள்ளது. இவற்றைப் பின்வருமாறு விளக்கலாம்.

உடலியற் தேவை:

மனிதன் உயிர் வாழ்வதற்கு அடிப்படையிலான உணவு, உடை, உறையுள் ஆகிய மூன்றையும் பெறுவதற்கான தேவை இதுவாகும். ஒருவருக்குக் கிடைக்கும் சம்பளக் கொடுப்பனவை அடிப்படையாகக் கொண்டு இத் தேவை பூர்த்தியாக்கப்பட முடியும்.

பாதுகாப்புத் தேவை:

உடலியற் தேவை பூர்த்தியானவுடன் தோன்றக்கூடிய இத் தேவையில் தொழிலுக்குப் பாதுகாப்பு உயிருக்குப் பாதுகாப்பு, உடமைகளுக்கு பாதுகாப்பு என்பன தோன்றும். இது பல்வேறுபட்ட பாதுகாப்புக்களை ஊழியர் வேண்டி நிற்பதனால் தோன்றுகின்றது.

சமூகத் தேவை:

பாதுகாப்புத் தேவை பூர்த்தியானவுடன் தோன்றுகின்ற இத் தேவை சமூகத்துடன் இணைந்து வாழுதல், ஏனையோர் மீது அங்ப செலுத்துதல், உறவுகளைப் பேணுதல் ஆகியவற்றை அடக்கும்.

கெளவுத் தேவை:

சமூகத் தேவை பூர்த்தியானவுடன் தோன்றக்கூடிய சொந்த அந்தஸ்தினையும் ஏனையோர் அங்கீகாரத்தையும் உள்ளடக்கும் தேவையாகும். தன்னம்பிக்கை, பலம், சுதந்திரத்தன்மை, புகழ், அந்தஸ்து, அங்கீகாரம், சமூக மதிப்பு ஆகியவற்றை அடக்கும் தேவையாகும்.

தன்னைத்தேவை :

மனித வர்க்கத்துக்கு தோன்றக்கூடிய கடைசித் தேவை இதுவாகும். ஒருவரது சுயநலத்துடன் சம்பந்தப்பட்ட தேவையெனக் கொள்ளப்படும். அரசியலில் ஒருவர் பெற முற்படும் பதவரிகள், நிறுவனத்தில் பெற விரும்பும் உயர்மட்ட பதவிகள் என்பவற்றை இது அடக்குவதுடன் இதன் பின்னர் மனித வர்க்கத்துக்கு ஒரு தேவையும் தோன்றமாட்டாது எனவும், மிகக் குறைந்த எண்ணிக்கையினரே இத் தேவைகளைக் கொண்டிருப்பர் என்றும் கூறப்பட்டது.

இக் கோட்பாட்டின் தேவைக்கும் திருப்திக்கும் இடையிலான உறவைக் குறிப்பிட்டு ஊக்கப்படுத்தலில் அதன் அவசியத்தை வலியுறுத்தினாலும் இக்கோட்பாட்டில் பின்வரும் குறைபாடுகள் உண்டு.

1. தேவை மேற்கூறிய வரிசையில் தான் தோன்றும் என்ற கட்டுப்பாடில்லை
2. மக்களது வயதுக்கும் தேவைக்கும் தொடர்பு இருப்பது கவனத்தில் கொள்ளப் படவில்லை
3. கெளரவத் தேவை, தன்னலத் தேவை ஆகியவற்றை வேறுபடுத்துவது கடினமாகும்.
4. நிறுவனத்திற்குள் மட்டும் இத் தேவைகள் பூர்த்தியாக்கப்பட முடியும் எனக் கூறமுடியாது.

இவற்றின் அடிப்படையில் பின்னர் வேறு கோட்பாடுகள் அறிமுகமாகின.

4.2 கேஸ்பேக்கின் இருகாரணிக் கோட்பாடு (Herzbergs Two factor theory)

மாஸ்லோவின் கோட்பாட்டில் தேவைகள் வரிசையாகத் தோன்றமுடியாது என்ற காரணத்தின் அடிப்படையில் இருகாரணிக் கொள்கை அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது. நிறுவனங்

களில் வேலை நிபந்தனைகள் பூர்த்தி செய்யப்படாத நிலையில் ஊழியர்கள் அதிருப்தியினை (dissatisfaction) அனுபவித்து வருவார். அதனை நிவர்த்திக்க ககாதாரக் காரணித் (Hygiene factors) தேவை பூர்த்திசெய்யப்பட வேண்டும். இத் தேவை பூர்த்தியானவுடன் அதிருப்தி நீக்கப்படும். பின்னர் திருப்தியை (satisfaction) வரவழைப்பதற்கு ஊக்கப்படுத்தும் காரணி (Motivation factors) அடிப்படையிலான தேவைகள் பூர்த்திசெய்யப்பட வேண்டுமென கேஸ்பேக் குறிப்பிட்டார். இதன்படி, ஊழியர்களைத் தூண்ட அவர்களுடைய அதிருப்தி களையப்பட வேண்டும். இதனாடாக நடுநிலைக்கு (Neutral) வரும் ஊழியர்களைத் திருப்தி நிலைக்கு கூட்டிச்செல்வது என்பது இக் கோட்பாட்டின் சாராம்சமாகும்.

ககாதாரக் காரணி ஊக்குவிப்புக் காரணி	கம்பனிக் கொள்கை
கம்பனி நிர்வாகம்	அந்தஸ்து
கம்பனி நிர்வாகம்	சாதனை
ஊழியர் மேற்பார்வை	அங்கீகாரம்
வேலை நிபந்தனைகள்	முன்னேற்றத்திற்கான வழி
சம்பளக் கொடுப்பனவு	புகழ்ச்சி
தொழிற்பாதுகாப்பு	வெகுமதி
மேலதிக் நலன்கள்	

ககாதாரக் காரணிகளைப் பூர்த்திசெய்து அதிருப்தியை இல்லாமல் செய்து நடுநிலைக்கு கொண்டுவந்த ஊழியர்களை மீண்டும் திருப்தி நிலைக்கு கொண்டுசெல்ல ஊக்குவிப்புக் காரணித் தேவைகள் பூர்த்தியாக்கப்பட வேண்டும் என்றும் இதுவே ஊழியர்களைத் தூண்ட பொருத்தமான நடவடிக்கையென்றும் கூறப்பட்டது.

டக்ஸஸ் மக்கிறக்ரின் கோட்பாடு (Douglas Megregor's Theory)

டக்ஸஸ் மக்கிறகர் என்பவரால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட ஊழியர் நடத்தையை

மையமாகக் கொண்ட கோட்பாடு இதுவாகும். நிறுவனங்களில் பணியாற்றும் ஊழியர்களின் நடத்தையை மையமாகக் கொண்டு கோட்பாடு X (Theory X) கோட்பாடு Y (Theory Y) என இருவகையான ஊக்கப்படுத்தல் கோட்பாடுகள் முன்வைக்கப்பட்டன.

கோட்பாடு X ஊழியர்களின் மேல் நம்பிக்கையை ஏற்படுத்தாத ஒள்ளாகும். இதன்படி,

- * ஊழியர்களின் வேலை செய்வதற்கு விருப்பமில்லாதவர்கள்
- * வழங்கப்படும் பொறுப்புக்களைத் தட்டிக் கழிப்பர்
- * இலக்குகளை அடைவதில் அக்கறையற்ற வர்கள்
- * கடுமையான மேற்பார்வை தேவைப்படும்
- * பயத்தினால் மட்டுமே வேலை செய்ய முன்வருவார்.

என்பதன் அடிப்படையில் கடும் போக்கான தூண்டுதலே ஊழியர்களிடம் வேலைபெற உதவும் என்றும் தண்டனைகளும் அபராதங்களுமே வேலையை பெற்றுக் கொள்ளச் சரியான வழியென்றும் X கோட்பாட்டில் கூறப்பட்டது. இது தடி அணுகல் (stick approach) எனக் கொள்ளப்படும்.

கோட்பாடு Y ஊழியர்கள் மேல் நம்பிக்கை கொண்ட நவீன காலத்துக்குரிய கோட்பாடாகும். இதன்படி

- * ஊழியர்கள் வேலை செய்வதற்கு விருப்பமுடையவர்கள்.
- * தொழிலினாடாகவே திருப்தியைக் காண்பார்.
- * பொறுப்புக்களை ஏற்பதற்கு ஆயத்தமாக இருப்பர்.
- * இலக்கை நிறைவேற்றும் விருப்பமுள்ளவர்கள்
- * இயல்பாகவே நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியில் அக்கறை காட்டுவார்.

என்பதன் அடிப்படையில் தட்டிக்கொடுத்து வேலைவாங்கும் இயல்பு வளர்க்கப்படுவதற்கு ஊழியர்கள் நல்ல முறையில் அனுகப்பட வேண்டும் என்றும் சூறப்படுகின்றது. இதனை நல்லமுறை அனுகல் (Correct approach) எனக் கொள்வார்.

4.4 சமநிலைக் கோட்பாடு (Equity theory)

1993ஆம் ஆண்டில் அமெரிக்காவில் வாழ்ந்த ஸ்ரேசி அடெம் என்பவரால் இக் கோட்பாடு அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது. ஒருவர் ஏனையவர்களுடன் ஒப்பிடப்படும் பொழுது எத்தகைய உள்ளீடுகளை கொண்டிருக்கிறார் என்றும் அவருக்கு எத்தகைய வெளியீடுகள் உள்ளன என்றும் இருப்பதே சமநிலைக் கோட்பாடு ஆகும். இங்கு ஊழியர் நிறுவனத்திற்காக அளிப்பதெல்லாம் அவர் சம்பந்தமான உள்ளீடு செய்யப்படும். அதற்காக நிறுவனம் அவருக்கு வழங்குவது வெளியீடு எனக் கொள்ளப்படும். இங்கு உள்ளீட்டையும் வெளியீட்டையும் சம்பபடுத்துவது என்பதே சமநிலைக் கோட்பாட்டின் பண்பாகும்.

ஊழியர்கள் சம்பந்தமாக பலவற்றை உள்ளீடுகளாகக் கொள்ளமுடியும். அதாவது,
கல்வித்தரம்
அனுபவம்
திறமை
முயற்சி
புத்திக்கூர்மை

என்பன உள்ளீடுகளாகக் கருதப்படும். இவை ஊழியரால் அளிக்கப்படுவதை ஆகும். மாறாக ஊழியர்களது வெளியீடுகளோ ஊழியருக்கு வழங்கப்படும் நலன்களின் அடிப்படையில் கொள்ளும். குறிப்பாக,

அடிப்படைச் சம்பளம்
படிகள்
உபகரணங்கள்
பிற நலன்கள்
மேல் அந்தஸ்து
திருப்திகரமான மேற்பார்வை
நல்ல வேலைச்சூழல்
வெகுமதிகளும் அங்கீகாரமும்

போன்றவை எல்லாம் வெளியீடுகளாக அமையும் இத்தகைய உள்ளீடுகளையும் வெளியீடுகளையும் சமப்படுத்துவதன் ஊடாகவே ஊழியர்களைத் தூண்டலாம் என சமநிலைக் கோட்பாடு கூறுகின்றது. எனவே, ஊழியர்களைத் தூண்டுவதற்கு உள்ளீடுகளுக்குச் சமாக வெளியீடுகள் வழங்கப்பட வேண்டுமெனக் கொள்ளலாம்.

4.5 டேவிட் மைக்கலண்டின் சித்தனை படைக்கும் கோட்பாடு (David McClelland's Achievement theory)

தூண்டுதல் சம்பந்தமான ஒரு செய்முறைக் கோட்பாடே இதுவாகும். David McClelland டேவிட் மைக்கல் என்போரால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டதாகும் இருப்பும் மூன்று உயர்மட்டத் தேவைகளை நிறைவுசெய்வதன் ஊடாக ஊழியர்கள் உருவாக்கப்படுவதனால் என்றே கருத்தில் கொண்டிருந்தார். அவை முறையே,

- * சாதனைபுரிவதற்கான தேவை -need for achievement
 - * வலுவுக்கான தேவை - need for power
 - * இணைவதற்கான தேவை -need for affiliation
- என அமைந்திருக்கும் இந்த மூன்று தேவைகளையும் நிறைவுசெய்து விடுவதனால் ஊழியர்கள் ஊக்குவிக்கப்படுவார்கள் என்பது மைக்கலண்டின் கருத்தாகும்.

சாதனை புரிவதற்கான தேவை மாஸ்லோ என்பவரால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டதன்னால்தேவை. கொரவத் தேவை ஆகிய இரண்டையும் உள்ளடக்குவதாகும். உயர்ந்த சாதனைகள் புரியவேண்டும் என்பது இத் தேவையில் கொண்டிருக்கும் விருப்பமாகும். குறிப்பாக,

- * உயர்ந்தளவிலான ஆபத்துக்களை எதிர் கொள்ளல்
- * பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கான பொறுப்புக் களை ஏற்றல்
- * செயற்பாடுகளை மீளாய்வு செய்தல்
- * சாதகமான இலக்குகள் கொண்டிருத்தல்

போன்றவை சாதனை புரிவதற்கான தேவையாகக் கொள்ளப்படும். நிறுவனங்களில் இருக்கும் ஆர்வம் மிக்க கொள்கையாளர்கள் சாதனை புரிவதற்கான தேவைகளைக் கொண்டிருப்பர். இதனாலே புகழ்ச்சியும் பரிகாரங்களும் ஒருவருக்கு கிடைப்பதனைக் காணலாம்.

வலுவுக்கான தேவை என்பது ஒருவர் அதிகாரத்தைப் பெற்றுக்கொள்வது சம்பந்தமாக இருக்கும் தேவையாகும் இதன்படி, மாஸ்லோவின் கன்னாலத் தேவையும் கொரவத் தேவையும் இதனை அடக்கும் நிறுவனங்களிலே பணியாற்றும் ஒருவர், ஏனையோரைக் கட்டுப்படுத்த விரும்புதல், ஏனையோரை செல்வாக்குச் செலுத்த விரும்புதல் ஆகிய இரண்டையும் கொண்டிருப்பது வலுவுக்கான தேவை எனக் கொள்ளப்படும். இந்த வலுவினைக் கொண்டிருப்பதன் ஊடாக ஏனையோரின் நடவடிக்கைகளிலேயே அவர்கள் விரும்பிய மாற்றங்கள் கொண்டுவர முடியும்.

இணைந்து கொள்வதற்கான தேவை என்பது மாஸ்லோவினால் கூறப்பட்ட சமூகத்

தேவையை குறிப்பாக வரும். இதில் சமூகத்தவருடன் இணைந்துள்ளது, சமூகத்தின் மீது அன்பு செலுத்துவது சமூகத்தவருடன் உறவாடுவது ஆகிய தேவைகள் மக்களுக்கு இருப்பது குறிப்பிடப்படும். இணைத் தேவையாயின் நிறைவுசெய்வதும் ஊழியர் களைத் தூண்டும் என்ற காரணத்தால் சாதனைபுரியும் தேவை. இதுவும் ஒரு அங்கமாக கொள்ளப்படுகிறது. மக்களால் அறிமுகப்படுத்திய தூண்டுதல் கோட்பாடு கொண்டுள்ள உறவுகளை பின்வரும் வரைபடம் காட்டுகின்றது.

மாஸ்லோ

கேஸ்பேக்கிள்

தன்னாலத் தேவை	சாதனை
கொரவத் தேவை	புரிவதற்கான தேவை
சமூகத் தேவை	வலுவுக்கான தேவை
பாதுகாப்புத் தேவை	இணைவதற்கான தேவை
உடலியற் தேவை	
காதாரக் காரணி	

மேற்கூறிய வரைபடத்தின்படி மாஸ்லோ வின் ஐந்து தேவைகளில் கோல்பேக்கிள் இரண்டு வகையான தேவைகளுக்குள் அடக்கப்பட்டுள்ளன. அதே வேளை மாஸ்லோவின் ஐந்து வகையான தேவைகளில் மூன்று தேவைகள் மட்டுமே சாதனைபுரிவதற்கு போதும் என்றவகையில் கொள்ளப்படுவதைக் காட்டப்பட்டுள்ளன. தன்னாலத் தேவை, கொரவத் தேவை, சமூகத் தேவை ஆகிய மூன்றுமே சாதனை புரிவதற்கான தேவை என மைக்கலால் கூறப்பட்டுள்ளது.

4.5 விக்ரர் வறுமின் தீர்பார்க்கைக் கோட்டாடு (Victor Vroom's Expectancy theory)

Victor Vroom என்பவரால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட ஒரு செய்முறைக் கோட்டாடு இதுவாகும். மக்கள் எல்லோரும் நிலையானதொரு ஊக்குவித்தல் மட்டத்தில் உள்ளனர் என்றும் ஆதலால் அவர் தூண்டுவிக்க அவர்களது எதிர்பார்க்கைகள் பயன்படுத்த வேண்டும் என்றும் வறும் நம்பினார். நிறுவனத்தின் நோக்கத்தை அடைவதன் ஊடாக எவ்வாறு தமது நோக்கம் நிறைவேறும் என ஊழியர்கள் நம்புகின்றார்களோ அதுவே அவர்களைத் தூண்டுவதற்குப் போதுமான எதிர்பார்க்கை என வறும் கருதினார். எனவே தான் ஊழியர்களுக்கான எதிர்பார்க்கை எந்தளவும் ஒரு நிறுவனம் அதிகரிக்குமோ அந்தளவிற்கு ஊழியர்கள் தூண்டுவிக்கப்படுவார்கள் என்பதே எதிர்பார்க்கை கோட்டாடாகும். இக் கோட்பாட்டிலே மூன்று தத்துவங்கள் நிருபிக்கப்பட்டுறைன்ன.

1. முயற்சி- செயற்றிறன் - தீர்பார்க்கை (Report - Performance - expectation)

எந்த முகாமையான் விரும்புகின்ற செயற்றிறன் அளவையும் தாத்தையும் எனது முயற்சி எந்தளவுக்கு ழர்த்திசெய்யும் என ஒரு ஊழியன் கருதத் தொடங்குகின்றாரோ அப்பொழுது எதிர்பார்க்கை கோட்பாடு தொழிற்படத் தொடங்கும். ஒருவாது முயற்சி விரும்புகின்ற செயற்றிறனின் எதிர்பார்க்கையில் அடையும் என்பது இக் கோட்பாடாகும். இதுவே, ஊழியரைத் தூண்டுவிக்கும் முக்கிய காரணியாகக் கொள்ளப்படும், உதாரணமாக ஒரேவிதமான தரம் கொண்ட இரண்டு பதவியர்வுகளில் எதனை ஒரு ஊழியர்

தேர்ந்தெடுப்பார் என்பது அப் புதிய பதவிகளில் இதற்கு முன் னேருவதற்கான வாய்ப்பு அதிகமாக உள்ளது என்ற எதிர்பார்க்கையைப் பொறுத்ததாகும். இதன்படி, முன்னேறக்கூடிய வாய்ப்புக்கள் அதிகமாக உள்ளன என்ற எதிர்பார்க்கை ஒரு ஊழியரைத் தூண்டும் என விக்டர் வறும் கூறுகின்றார்.

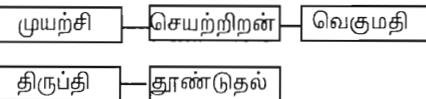
2. செயற்றிறன்- வகுமதி - தீர்பார்க்கை (Performance - outcome -expectation)

ஊழியர் ஒருவர் முகாமையாளர் விரும்பியவாறு உயர்ந்த செயற்றிறன் கொண்டிருக்கும் போது அவருக்குக் கிடைக்கக்கூடிய வெகுமதி என்ன என்ற எதிர்பார்க்கை ஊழியரைத் தூண்டும் என்பது இரண்டாவது கோட்பாடாகும். கூடிய செயற்றிறனைக் கொண்டிருக்கும் பொழுது கூடிய வெகுமதி கிடைக்கும் என்ற எதிர்பார்க்கை இருந்தால் மட்டுமே ஊழியர் தூண்டுவிக்கப்படுவார்கள் என்பது வறுமின் கருதத்தாகும். இதன்படி, ஊழியர்களுக்கான பலாபலன்கள் செயற்றிறன் அதிகரிப்பின் பொழுது உட்பட்டுவரும் என்ற நம்பிக்கையே ஊழியர்களுக்கான தூண்டுதல் கருவியாக அமைந்துவிடும்.

3. வெகுமதி-திருப்தி- தீர்பார்க்கை (Outcome - Satisfaction - expectation)

ஊழியர் ஒருவர் தனக்கு கிடைத்த வெகுமதியின் அதிகரிப்பானது தனக்கு இருக்கும் தேவைகள் எந்தளவுக்கு திருப்பிப்படுத்த உதவும் என்ற எதிர்பார்க்கையைக் கொண்டிருக்க அவர் தூண்டுவிக்கப்படுவதற்கு அடிப்படையில் அமைகின்றது. ஊழியர்கள் எதிர்பார்த்தவாறு வெகுமதிகள் கிடைக்குமாயின் அது அவர்களுக்கு இருக்கும் பல்வேறு தேவைகளைத் திருப்திப்படுத்த எந்தளவுக்கு

உதவும் என்ற ஊழியர்களின் எதிர்பார்க்கை அவர்களைத் தூண்டும் காரணியாக அமைகின்றது. எப்பொழுதுமே தேவைகள் திருப்திப்படுத்தப்படுவது எந்தளவுக்கு நிறைவேற்றப்படும் என்பதே ஊழியர்களை தூண்டுகின்ற பிரதான எதிர்பார்க்கை எனவற்றால் கருதுகின்றார். எனவேதான் மொத்தத்தில் முயற்சி அதிகரிக்கும் போது செயற்றிறங்க கூட்டும் என்றும் செயற்றிறன் உயர்வடையாத வெகுமதியை உயர்த்தும் என்பதும், வெகுமதிகள் உயர்வடைவது ஊழியர்திருப்திகளை பெற்றுத்தரும் என்றும் ஊழியர்கள் கொண்டிருக்கும் எதிர்பார்க்கை இறுதியில் அவர்களைத் தூண்டுவிக்க முக்கிய காரணியாக அமைந்துவிடும் என்பதே வறுமின் கருத்தாகும், இதனைப் பின்வரும் வரைபடம் காட்டுகின்றது.



உசாந்துகை நூல்கள்

1. Decenzo David, A, “Human Resource Management”, New York:World publishing,, 1998
2. Maslow, A, “Motivation and Personality” New york : Harper & Row, 1954
3. Herzberg, F., “ Work and the Nature of Man”, New york : World publishing, 1966
4. McGregor, D., “The Human Side of Enterprise”, New york : McGraw Hill, 1960
5. McClelland, D.C., “The Achieving Society”. New york : Van Nostrand Reinhold. 1961.

5.0 முடிவுரை

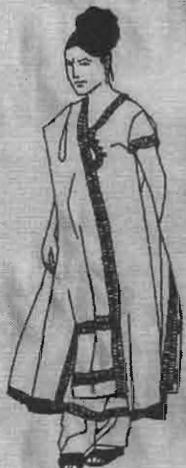
ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்துவது என்பது இக்காலத்தில் பிரதான நெறிப்படுத்தும் காரணியாக மாறிவிட்டது. தலைமைத்துவம், தொடர்பாடல் என்கின்ற ஏணைய நெறிப்படுத்தல் கருமத்தைப் போல் ஊக்கப்படுத்தலும் பின்பற்றப்பட்டாலே ஊழியர்களிடமிருந்து ஒத்துழைப்பும் அர்ப்பணிப்பும் கூடிய சேவையும் கிடைக்கும். இதுவே இறுதியில் உற்பத்தித்திறன் அதிகரிப்புக்கு வகைசெய்வதுடன் நிறுவனங்களின் இலாப உழைப்பையும் உச்சப்படுத்தும். ஊழியர்கள் தொழிற்திருப்தியைப் பெற்றுக் கொள்ளவும் தனிச்சையான ஒத்துழைப்பை வழங்கவும் ஊக்கப்படுத்தலே வகைசெய்யும் என்பதனால் ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்தல் என்பது நிறுவனத்தின் தொடர்ச்சியான வளர்ச்சிக்கும் நிலைத்திருப்பதற்கும் வகைசெய்யும் எனக் கூறமுடியும்.

வணிகச் சட்டரை வாழ்த்துகின்றோம்

ஆனந்தகி படலையகம்



சுகலவிதமாள ஸிருவாஸ், சிறுமியர் ஆட்டகவாயும் ஆண்கள்,
பெங்களுக்கான ஆட்டகவாயும், சேட்டின், குட், ரவசர் போன்றவற்றையும்
பவ்வகருக்கான ஆட்டகவாயும், சேட்டின், குட், ரவசர் போன்றவற்றையும்
மற்றும் பல வகையான ஆட்டவகைகள் சல்லவர்கியில்,
நீங்கள் பெற்றிட நாடு வேண்டும்
நம்மிகையான ஸ்தாபனம்



இல 31A, மத்திய சந்தை,
கே.கே.எஸ் வீதி,
கன்னிமாகம்.

உயிரமையாளர் :
ந.பாலசுப்பிரமணியம்

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றாம்

Ganesan Communication All Greeting Cards Available

Net Calls, I.D.D & Local Calls, Photo Copy,

Fax, Lamination, Stationery,

Type Setting,

Stencil Cutting,

Roneo, Typing



K.K.S.Road, Kokuvil Junction,
Kokuvil.

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

Lingam Stores



கல்லியூன் பொருட்களையும்
அத்தியவசியப் பொருட்களையும்
பெற்றி நிங்கள்
நாட வேண்டிய திடம்

603, K.K.S.Road,
Nachchimar Kovilady,
Jaffna.



வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

ஸ்ரீகா ஷைபே விலையே மியசிக் சென்றர்



ஒடியோ ஃடியோ CD க்களையும்
ஃடியோ கசற்களையும் வாடகைக்கு
பெற்றிடவும் CD கசற்றுக்களை
ஓலிப்பதிவு

செய்து பெற்றுக்கொள்ளவும்
நிங்கள் நாட வேண்டிய திடம்

978, கே.கே.எஸ் வீதி,
நாச்சிமார் கோவிலைடி,
யாழ்ப்பாணம்.

வணிகச் சுட்டை வாழ்த்துகிள்ளோம்

STP

Computer



Degree Courses

Graduate of the City & Guilds Institute (GCGI)

Diploma Courses

Diploma in Ms office

Diploma in Computer Handling

Pascal

Diploma in Software Developing

D Base

Diploma in Desktop Publishing

C++

Diploma in Language programming

Visual Basic

Diploma in Hard ware Engineering

AUTOCAD

யேறும் பல்கலைக்கழக, கனக்கியால் மாணவர்களுக்காக

Diploma in Computer Accounting எனும் கனக்கியால் பாடபெறுதி அமிழுமகப்புத்தப்பட்டுள்ளது. இது பல்கலைக்கழக பட்டத்திற்கு மேலாக அனுபவ நிலையான சாஸ்திரமாக அமையும். அது மட்டுமல்ல உலகவாயிய நிலையில் உங்கள் தொழில் வாய்ப்பிற்கு கை கொடுப்பதில் முன்விற்கும். இதில் அடங்கியுள்ள பாடபெறுதிகள்.

Our Services:

Training:Degree & Diploma Courses

Some of Our Clients

1. NGOs
2. LNGOs
3. DS Office
4. Departments
5. Printing Presses
6. Own Users

Software Development

Service & Maintenance

Sales & Repair

Quick Book Pro 2002

System Analysis

Data Processing

Payroll

மேஜதிக விபரங்களுக்கு

Director

STP Your Partner in It Solution

73, Palaly Road, Kantharmadam

Jaffna.

e.mail:stpworl@sltnet.lk

வகிக்ச் சூடரை வாழ்த்துகின்றோம்

அருள் விநாயகர் ரேஸ்டர்ஸ்



108, ஸ்ரான்லி வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

உங்கள் சகல விதமான
யபான் மொபாரி சங்கிளின்
தேவைகளுக்கு



T.P: 021 - 2225558

கிளை : 106, ஸ்ரான்லி வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.
கண்டி ஹோட், சாவகச்சேரி.
மெயின் வீதி, சங்கானை.

வகிக்ச் சூடரை வாழ்த்துகின்றோம்

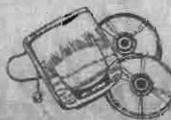
விக்னேஸ்வரா நகைப்பூங்கா



T.P: 021 - 4590022
205/ 3, கஸ்தரையர் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

வகிக்ச் சூடரை வாழ்த்துகின்றோம்

ஸ்ராக்மோஸ்



ஒலிப்பதில் கூடம்
ஒடியோ, விடியோ கடகெட், CD பதிவுகளும்
விழுவதென்பதில்
ஒடியோ, விடியோ CD UHS,
கடகெட் போன்றவைகள் பெற்றுக் கொள்ளல்
நில்கள் நடை வேண்டிய இடங்களில்

இல.01, ஆஸ்பத்திரி வீதி,
யாழ்ப்பாணம்

வகிகமாணவ மன்றத்தின் வகிகச்சுர் வெளியிடு
வெற்றிகரமாகவும் சிறப்பாகவும் அமைய
வழித்துகின்றாம்



துளச் டாடு

சில்வர் சிளாஸ்மிக் அழகு சாதனப் பொருட்கள்
மொத்தமாகவும் சில்லறையாகவும் பெற்றுக்கொள்ள
நீங்கள் நாட்வேண்டிய ஒரே நிறுவனம்

251, ஓக.ஓக.எஸ் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்



வணிகச் சுடரின் புகழ் வளம் வரை
டெட் வேண்டும் என வழித்துகின்றோம்

இ. ராமசயா என் சன்னி

சித்த மருந்துகள், மருந்துச் சரக்குகள்,
நாள்சார்க்கு,
அபிஷேகப் பொருட்கள் என்பவற்றை
ஒரே கூறையின் கீழும் யலிவாகவும்
இல 209, கே.கே.எஸ் வீதி, பெற்றுக்கொள்ளலாம்
யாழ்ப்பாணம்.

வணிகச்சுடர் சிறப்பாக வெளிவர வாழ்த்துகிறார்கள்

யாதனீ மல்லிப்பிள் சேவீஸ்

ஆனையிறவு உப்பு, யாழ் மாவட்ட
ஏக விநியோகஸ்தர்கள்
மேசை உப்பு, கல் உப்பு
கருவாட்டு உப்பு வகைகள்

110, மனியாம் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

T.P:021-2225220

வணிகச்சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்.



வளர்மதி ராக்ஸ்ஷால்ஸ்

உங்கள் விருப்பத்திற்கு ஏற்ப புதுவைகளைத் தொடரும்
செய்ய சிறந்த ஸ்தாபனம்



258 (176) K.K.S.Road,
Jaffna.

T.P: 021 - 2223313
hot line - 0777 739913

176, ஓக.கே.எஸ் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

சிறுகதை

ஊனமாக்கும் மிதிவெழியும் சக்கர நாற்காலியும்

S.ஜி.ஸ்ரீத்தனன்,
வர்த்தகம் - 2005

யாழிப்பாணத்தில் இருந்து ஏறத்தான் 5 கிமீற்றர் தொலைவிலே தான் செஞ்சுர் என்ற இடம் இருக்கிறது அந்த கிராமத்தில் வசிக்கின்றவர்களில் அனோகமானவர்கள் செல்வந்தர்கள். தாம் உழைக்கும் பணத்தை தாமே பயன்படுத்த வேண்டும் மற்றவருக்கு கொடுக்கக் கூடாது என்ற உலோபி குணம் உடையவர்கள். அவ்வுரிலே குறிப்பிட்ட சில ஏழைகளும் இருந்தார்கள். அவ் ஏழைகளில் ராமன் என்றவனும் ஒருவன். அவன் தனது குடும்ப சீவியத்தைப் போக்க பெரிதும் பாடுபட்டான். அவன் பட்ட துயரங்கள் எண்ணில் அடங்காதவை. அவனுக்கு வணஜா என்ற மனைவியும் இரு குழந்தைகளும் இருந்தன. நாளாந்த உணவுக்காக கூலி வேலை செய்தே வாழ்க்கை ஓட்டி வந்தான். இப்படி இருக்கையிலே 1995 ஆண்டு பாரிய இராணுவ நடவடிக்கை ஏற்பட்டது அதன் பிடியில் அகப்பட்ட ராமுவும் தன் உடையைகளை எல்லாம் விட்டு விட்டு இரவோடு இரவாக உண்ண உணவும் இன்றி நடக்கலாயினான். அம்மா அப்பா என்ற குரல்களே வீதி எங்கும் ஒங்கி ஒலித்தன. ராமுவின் மகன் காளியும் மகள் அமீமாவும் அவ்வாறு கூப்பிட தவறவில்லை. ஒருவாறாக நாவற்குழியை தாண்டி ஒரு சிறிய கிராமம் அடைந்தார்கள். ஒரு பெரிய ஆலமரம் ஒன்று அவர்களுக்கு குடிசையாக மாற்றம் அளித்தது. இரவுச் சாப்பாடு இன்றி ராமுவின் குடும்பம் ஆலமரத்தின் கீழ்த் தஞ்சம் கோரியது. தெய்வத்தின் துணையாக அன்றிரவு

பால்போன்ற நிலவு. விழய எழும்புகையிலே அயல் வீட்டுக்காரரின் உதவியுடன் அவ்வுரைப் பற்றி அறிந்து கொண்டான். தனது சோகக் கதையையும் எடுத்துக் கூறினான் ராமு. அவர் அயல் வீட்டுக் காரரின் பெயர் சுதன் என அவரது கதையில் இருந்து படித்துக் கொண்டான்.

சுதனிடம் 5000/- கடன் வாங்கி ஒரு சைக்கிணும் கோடரியும் வாங்கிவிட்டு மிகுதியைத் தன் மனைவியிடம் கொடுத்தான். வனஜா அப்பணத்தைக் கொண்டு தனது குடும்பத்தை பராமரித்து வந்தாள். ராமு தினமும் அயல் ஊருக்குச் சென்று விறகு வெட்டி வீடு வீடாக திரிந்து விற்கலாயினான். இப்படியாகத் தனது வாழ்க்கையை ஓட்டிய ராமு நாளடைவில் சேகரித்த வருமானத்தில் சுதனின் கடனை திருப்பிக் கொடுத்துவிட்டு எஞ்சிய பணத்தில் ஒரு குடிசை அமைத்தான்.

காளியும் அமீமாவும் அவ்வுர் சிறுவர்களுடன் சேர்ந்து விளையாடுவது வழக்கமாகிவிட்டது. ராமு விறகு விற்றுவிட்டு வீடு வரும் போது ஏதாவது இனிப்பு வாங்கி வருவது வழக்கம் ராமு விறகு விற்றுவிட்டு வீட்டுக்கு வருவதைக் கண்டால் “அண்ணா அப்பா வந்துவிட்டார்” என்று கூறியபடி ஒடிவருவாள் அமீமா. அமீமாவின் கூச்சலைக் கேட்டதும் ராமுவினுடைய களைப்பு பறந்துவிடும். ராமு தான் நேர்ந்த துயரங்களையும் இன்னல்களையும்

தனது குடும்பத்துக்கு சொல்லி ஆறுதல் அடைவான். அப்போது எல்லாம் சொல்லுவான் ஒரு வயல் வெளியினுள் பெரிய பூவரச மரம் இருக்குது அதில் “மிதிவெடி” என்று போட்டிருக்குது. வெட்ட பயமாக இருக்கு என்று எல்லாம் சொல்லுவான் ராமுழிதைக் கேட்ட அமீமா.....

அப்பா அதுக்கிட்ட போகாதீங்க மிதிவெடி பொல்லாதது. வெடிக்கும் என்று சொன்னாள். ராமு அதனை அலட்சியப்படுத்திக் கொண்டான். மறுநாள் விறகு வெட்ட புறப்பட்டான். அன்று முழுவதும் ஒரு இடமும் விறகு கிடைக்கவில்லை. அப்பொழுது அவனுக்கு வயல்வெளி பூவரசம் நினைவுக்கு வந்தது. அதை போய் வெட்டி இன்றைய நாளை சமாளிப்போம் என நினைத்தபடி சைக்கிளை வயல்வெளிப்பக்கம் செலுத்தினான். தூரத்தில் மரத்தைக் கண்டதும் “மிதிவெடி” என்ற எச்சிக்கை பல்கையையும் கண்டு கொண்டான். வயல் ஓரமாய் சைக்கிளை நிறுத்திவிட்டு கடவுளே என்றபடி வயலுக்குள் இருக்கிற பூவரச மரத்தை நோக்கி நகர்ந்தான் சிறிது தூரம் சென்றதும் கால்களுக்கிடையில் ஏதோ தட்டுப்படுவது போல் உணர்வு ஒன்று ஏற்பட்டது. அடுத்த காலடி எடுத்து வைக்கமிலே “மார்” என்ற வெடிச் சத்தத்துடன் “ஜேயோ” என்ற அவலக்குரலும் கேட்டது. இதைசெவியிற்ற அருகில் முகாயிற்குள் இருந்த இராணுவத் தினரின் காதில் எட்டியது. ராமு கிடந்து தூடிப்பதைக் கண்ட இராணுவத்தினர் ராமுவை அருகில் இருந்த வைத்தியசாலையில் சேர்ந்தார்கள். வைத்தியசாலையில் ராமுவின் நிலை தனது இரு கால்களையும் மிதிவெடிக்கு

உணவாக கொடுத்துவிட்ட பரிதாப நிலை. தகப்பனாரின் வருகையைக் காணாத காளியும் அமீமாவும் தாயை “என்ன இன்னும் அப்பாவை காணவில்லை” என்று அடிக்கடி கேட்ட வண்ணம் இருந்தார்கள். அதற்கு தாய் பொறுங்கள் இன்றைக்கு விறகு கிடைக்க வில்லை அதுதானாக்கும் இன்னும் காண வில்லை என்று ஆறுதல் கூறினாள் வனஜா. பின்னைகளை ஆறுதல்படுத்திவிட்டு குடிசைக்குள் நூழைந்தாள் வனஜா. அக்கணத்தில் யாரோ ஒருவர் கோண் அடிப்பது அவளது காதில் விழுந்தது. திரும்பி பார்த்ததும் முன்பின் தெரியாத ஒருவர் நிற்பதை கண்டாள். அவன் வனஜாவை கூப்பிட்டு ஒரு கடித்தை நீட்டினான். அதில் ராமு மிதிவெடிப்பட்டு வைத்தியசாலையில் அனுமதிக்கப்பட்டுள்ளார் என எழுதப்பட்டு இருந்தது. வாசித்துமுடிக்க முதல் ஜேயோ என்று பதறியபடி உடனடியாக காளி, அமீமாவையும் கூட்டிக்கொண்டு வைத்தியசாலைக்குச் சென்றார். அங்கே முடவனான ராமுவைக் கண்டு கண்கலங்கி கதறினார்கள்.

ராமுவின் குடும்பமானது அரசாங்கம் வழங்கிய மானியத்திலும் அரச நிறுவனத்திலும் வாழ்க்கையை ஒட்டியது. பின்னைகள் பாடசாலையில் வழங்கிய நிதி உதவியுடனும் நன்கு படித்து பட்டம் பெற்று சிறந்த வேலைத்திட்டம் ஒன்றில் சேர்ந்து நல்ல வருமானம் பெற்று வந்தது.

அமீமா தான் பெற்ற வருவாயில் அப்பாவுக்கு ஒரு சக்கர நாற்காலி ஒன்றை வாங்கினாள். அந்த சக்கர நாற்காலியிடன் ராமு தனது குடும்ப வாழ்க்கையை சந்தோசமாகக் கழித்தான்.

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

புதிய கஜீபன் நகைமாடம்



New Kajeepan
Nakaimadam



Manufacturers of Gold Jewels

கே.கே.எஸ்.வீதி,
இனுவில்.

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

IMAGE ART CENTRUM

Dealers in :

Fabric Paints, Glass Paints,
Oil Colours, Water Colours, Plaid
Canvas, Black crayons, etc..

T.P: 021 - 2225173

Cell : 0777 - 246222

K.K.S. Road,
Inuvil.

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

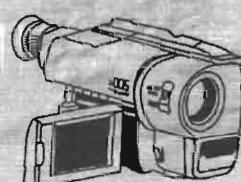
நஷ்டனல் வீடியோ சென்றர்

சகல விதமான Audio Cd, Video CD க்களும்

மற்றும் டிஸ் அன்றனாக்களும்

செய்து கொடுக்கப்படும்

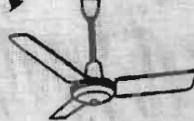
கே.கே.எஸ்.வீதி,
கொக்குவில் மேற்கு, கொக்குவில்.



வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்



OXFORD TRADERS



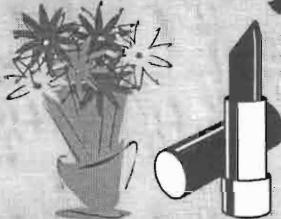
Delearsin : Electrical
Goods, Electric Water Pumps &
Fittings,
Stationeries & Fancy Goods.

*Anaicoddai Junction,
Anaicoddai.*

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

ஸ்ரீகாரன்

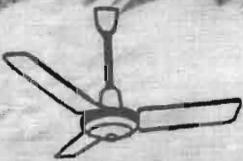
பாஞ்சி



வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

கந்தர்ச்சன்

ஸ்தாபனத்தினர்

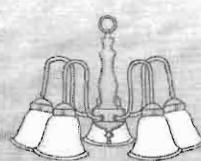


வட்டாரியத்தில் மின்சார உபகரணங்கள் ANTON

P.V.C குழாய்கள், ஆலைப்புகள், பீவி வாக்கள், P.V.C கதவுகள்

மீற்தாப்பிகள், ABANS ஸ்தாபனத்தின்
உற்பத்திப் பொருட்களை குறிச்சாதனப் பெட்டிகள், Deep Freczer, L.G.

T.V, வீட்டியா டெக் முதலிலை மின்சாரத்தை நுயர்த்த அளவில்
பிஸலவிழும் மின் குழிப்புகள், புதிய அதிநிலீன தயாரிப்புக்களில்
அனுப்பத் திரும்பவிழும் மின்விளைக்குகள், கலர் விளக்குகள்,
அறிவுமௌ மின் கூவணப்பு உபகரணங்கள் மின் விசிரியைகளில்
ஸ்வாகதைகள் ஓருங்கீ விருப்பத்திற்கேற்ப



நெரிவு செய்து கொள்ள நாடுவேண்டிய சிறந்த இம்

மத்திய சங்கத முன்பாக
ஸ்ரூதான வீதி, மாகிஸ்டர்.

T.P: Fax: 021 - 2222751

021 - 2222751

வனிகச்சுட்டே உன்னுடைய சேவை
என்றுமே தொடரவும் மாணவ உகவில் வைர எணியாக
திகழுவும் வாழ்த்துகிள்ளோம்



Atlas

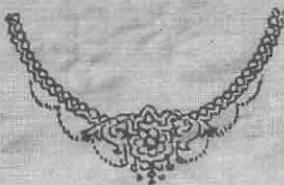


தொலைத் தொடர்பு
&
பஸ், வான் சேவை

ஒல. 77, கே.கே.எஸ்.வீதி,
யாழ்ப்பாணம்

T.P: 021 - 2222990
Branches
No-01, A-9 Road, Jaffna.

வணிகச்சுடரின் சேவை தொடர்
வாழ்த்துகிள்ளோம்



கரன் நகை வாணிபம்



திருமான 22 க்ரீ. தங்க நகைகளுக்கு
நாட வெண்டிய ஒரே ஸ்தாபனம்

ஒட்டர் நகைகளை குறித்த தலவணையில் உத்தரவாதத்துடன் 22 க்ரட்டில்
செய்து பெற்றிட வலி.மேற்கில் நீங்கள் நாட வெண்டிய ஒரே இடம்
50, கன்னாதிட்டி, யாழ்ப்பாணம்.

T.P: 021 - 2225698

வணிகச் சுடரே நீ நன்றாக வெளிவரவும்
மாணவரின் அறிவை வளர்க்கவும் வாழ்த்துகிள்ளோம்



SHARUNI



Jewel Cutting Works

தங்க நகைகளை நீங்கள் விரும்பும்
வடிவங்களில் வெட்டுவதற்கும்
வடிவமைக்கவும் நாட வெண்டியது

74, Kannathidi T.P:021 - 2223502
Jaffna.

வணிகச் சூட்டு வாழ்த்துகின்றோம்

Kajen Video Center

DVD'S, VCD'S, MP3 CD'S ,
GAME CD'S Software CD'S, உ
Blank CD'S are Available

VHS to VCD Copying
Andio Video and
MP3 CD Writting

Mobile : 0776012987

T.P: 021:4590240

Email - Kajan videcos @ yahoo com



Palaly Road,
Thapalpetty Junction,
Thirunelvelly, Jaffna.



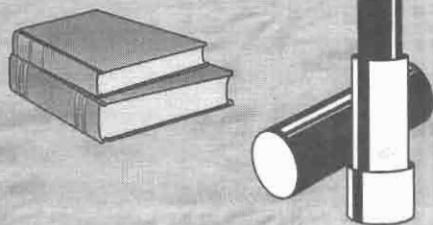
வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

RAMKARAN



Book Depot

இங்கு பாடசாலை உபகரணங்கள் அழகு சாதனப்பொருட்கள்
மற்றும் அன்பளிப்புப்பொருட்கள் போன்றவற்றை ஒரே கலையில்
கீழ் பெற்றுக் கொள்ளலாம்



No.4, Modern Market,
Thirunelveli Junction,
Jaffna.

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

காரன்

கிர்ஸ்டேல்ஸ்

Karan Taxtiles



சிறுவர், சிறுமியர், ஆண்கள், பெண்கள்,
பெரியோர் ஆகிய யாவருக்கும் ஏற்ப
ஆடடைகளை தெரிவு செய்ய
நாடவேண்டிய இடம்

Thirunelveli, Jaffna.

காசப் பாய்ச்சல் கூற்று

Cash flow statement

செல்வி.த.சாதனா
உதவி விரிவுரையாளர்,
முகாமைத்துவக் கற்கைகள் துறை,
யாழ். பல்கலைக்கழகம்

1.0. அறிமுகம்

உலகம் முழுவதிலும் உள்ள நிறுவனங்கள் வெளிநபர்களிற்கு நிறுவனம் தொடர்பாக நிதி நிலைமை, செயற்திறன், நிதி நிலைமையில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் என்பன தொடர்பான தகவல்களை வழங்குவதற்காக நிதிக் கூற்றுக்கள் தயாரிக்கப்படுகின்றன. இந் நிதிக்கூற்றானது ஐந்தொகை, இலாப நட்டக் கணக்கு, காகப்பாய்ச்சல் கூற்று என்பவற்றை உள்ளடக்கும். நிதியாண்டுக்கான இலாப நட்டக் கணக்கானது இலாபத்தை 0% நட்டத்தை காட்டுமே தவிர அக் காலப்பகுதிக்கான காச அசைவுகளை காட்டமாட்டாது. நிதி நிலைமைக் கூற்றானது (ஐந்தொகை) நிதியாண்டின் குறிப்பிட்ட திகதியில் உள்ள நிறுவன வளங்களையும், அவ்வளங்களை பிரதிநித்துவப்படுத்து வனவற்றையும் காட்டுகின்றது. இங்கு ஒவ்வொரு நிறுவனங்களும் காச அசைவினைக் காட்டுவதாக எவ்வாறு காசப்பாய்ச்சல் கூற்றினை தயாரித்தல் வேண்டும் என விளக்கப்படுகின்றது.

2.0.காசப்பாய்ச்சல் கூற்றின் தேவைப்பாடு.

ஒரு நிறுவனத்தின் முகாமையின் பொறுப்பு நாளாந்த நடவடிக்கைகளிற்கு தேவையான பணத்தினை நிறுவனம் கொண்டுள்ளதா என்பதனை தெளிவுபடுத்து வதாகும். இலாபம் உழைக்கும் நோக்கம் கொண்ட நிறுவனங்கள் நீண்ட காலத்தில் ஒரு

சில வருடங்களில் நட்டம் உழைத்தாலும் மற்றைய வருட இலாபத்தால் சமப்படுத்தப்படும். ஆனால் ஒரு நிறுவனம் சில காலப்பகுதியிலேனும் காகக் குறைபாட்டினை கொண்டிருந்தால் அது நிலைத்திருக்க முடியாத நிலைக்குத் தள்ளப்படும். அத்துடன் கம்பனிக் கட்டத்தின்படி, கம்பனிகள் தமது ஆண்டறிக்கை கணுடன் இப்பாய்ச்சல் கூற்றினையும் இணைத்து வெளியிடுவதுடன், கம்பனிப் பதிவாளருக்கும் அனுப்பி வைத்தல் வேண்டும். இக் காகப் பாய்ச்சல் கூற்றானது இலங்கை கணக்கீட்டு நியமம் – 9 இன் தேவைப் பாட்டினை நிறைவு செய்யக் கூடிய விதத்தில் தயாரித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

3.0.காசப்பாய்ச்சல் கூற்று

Cash flow statement

ஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் செய்யப்பட்ட காசப் பெறுவனவுகளையும், கொடுப்பனவுகளையும் காட்டும் ஒரு கூற்றே காசப்பாய்ச்சல் கூற்று எனப்படும்.

இங்கு காச என்பது கையிலுள்ள காசினையும், கேள்வி வைப்புகளையும் குறிக்கும். காகக்கு சமனானவை என்பது பணமாக மாற்றும்போது குறைவான ஆபத்துக் கொண்டதும், விரைவாக மாற்றக் கூடியதுமான குறுங்கால, உயர்திரவத் தன்மை கொண்ட முதலீடுகளைக் குறிக்கும்.

இக் காகப் பாய்ச்சல் கூற்றானது 'தேறிய திரவ நிதி எண்ணக்கரு' அடிப்படையிலேயே தயாரிக்கப்படுகின்றது. தேறிய திரவ நிதி என்பது காகக்கு மேலதிகமாக, குறுங்கால வைப்புக்கள், மாற்றுண்டியல்கள், வங்கி மேலதிகப்பற்று என்பவற்றையும் உள்ளடக்கியதாகும்.

காகப் பாய்ச்சல் கூற்றில் காக தவிர்ந்த ஏணைய தொழிற்படு மூலதன அடைவு, செயற்பாட்டு நடவடிக்கைகள் மூலமான காசினைத் தீர்மானிக்கும் போது தேறிய இலாபத்துடன் செம்மையாக்கப்படுகின்றன.

காகப்பாய்ச்சல் கூற்றினைத் தயாரித்தல்

நிறுவனங்கள் காகப் பாய்ச்சல் கூற்றினை தயாரிக்கும் போது அவற்றின் நடவடிக்கைகளினை மூன்று முக்கிய பிரிவாக வகைப்படுத்தி நோக்குகின்றன.

1. செயற்பாட்டு நடவடிக்கை (Operating Activities)
2. முதலீட்டு நடவடிக்கை (Investing Activities)
3. நிதியீட்டு நடவடிக்கை (Financing Activities)

3.1 செயற்பாட்டு நடவடிக்கைகள்

நிறுவனத்தின் தேறிய இலாபம் அல்லது நட்டத்தை தீர்மானிக்கும் நடவடிக்கையாக இது அமைகின்றது நிறுவனம் தனது வழமையான செயற்பாடுகளினாடாக கடனைத் தீர்க்கக் கூடிய வகையில் போதுமான பணத்தினை உருவாக்கியுள்ளதா என்பதையும், நிறுவன செயற்பாட்டிற்கும், பங்கு இலாபம் வழங்குவதற்கும், வெளியாக மூலதனமின்றி புதிய முதலீடுகளைச் செய்வதற்கும், ஆற்றலைக் கொண்டுள்ளதா என்பதை ஜெனிப் படுத்துவதற்கும் செயற்பாட்டு நடவடிக்கை மூலம் எழுந்த காகப் பாய்ச்சல் உதவுகின்றது. செயற்பாடு நடவடிக்கை மூலம் எழுந்த காகப்

பாய்ச்சலுக்கு பின்வரும் உதாரணங்களைக் குறிப்பிடலாம்.

1. பொருள் விற்பனை, சேவை வழங்கல் மூலம் பெறும் பணம்
2. பொருள், சேவை வழங்குனர் களுக்கான காகக் கொடுப்பனவுகள்
3. தனியிழிமைக் கட்டணங்கள் (Royalties), கட்டணங்கள், தரகுகள் வேறு வருமானங்கள் மூலம் கிடைக்கும் பணம்.
4. தொழிலாளர்களுக்கும் அவர்கள் சார்பாகவும், காகக் கொடுப்பனவுகள்
5. காப்பறுதி நிறுவனக் கட்டணம், கோரிக்கைகள், ஆண்டுக்கான தொகை, வேறு நன்மைகள் தொடர்பான பணக்கிடைபனவுகளும், கொடுப்பனவுகளும்.
6. வியாபார நோக்கமாக நிகழ்ந்த ஒப்பந்தங்களின் பெறுவனவு, கொடுப்பனவுகள்
7. முதலீட்டு நடவடிக்கையாகவோ அல்லது நிதியீட்டு நடவடிக்கையாகவோ குறிப்பிட்டுக் கூறப்படாதவை.

3.2. முதலீட்டு நடவடிக்கைகள்

முதலீட்டு நடவடிக்கையால் எழுகின்ற விடயங்கள் எதிர்காலத்தில் வருமானத்தையும், காகப்பாய்ச்சலினையும், உருவாக்கும் நோக்கம் கருதிச் செய்யப்படும் செலவினங்களாகும். முதலீட்டு நடவடிக்கையால் எழும் காகப்பாய்ச்சல்களுக்கு பின்வரும் உதாரணங்களைக் கூறமுடியும்.

1. நிலையான சொத்து கொள்வனவு, விற்பனை
2. வேறு நிறுவனங்களின் பங்குகள் அல்லது கடன் கருவிகளின் கொள்வனவு அல்லது விற்பனை.
3. வேறு நிறுவனங்களிலிருந்து கிடைத்த காக முற்பணம், அல்லது கடன்
4. எதிர்கால ஒப்பந்தங்கள், முன்கொண்டு செல்லப்பட்ட ஒப்பந்தங்கள் என்பவற்றிற் கான காகக் கொடுப்பனவுகள், காகப் பெறுவனவுகள்

3.3. நிதியிடல் நடவடிக்கைகள்

நிறுவனத்திற்கு மூலதனம் நிறுவனங்களுடன் தொடர்புடையது

1. பங்கு வழங்கல் மூலம் பெறப்படும் காசு, பங்குகளை மீட்பதற்கு செலுத்தப்படும் காசு
2. தொகுதிக் கடன் வழங்கல், கடன் வழங்கல், முறிகள், ஈடு, ஏனைய நீண்டகால, குறுங்கால கடன் பெறுவனவுகள் மூலம் கிடைக்கும் காசு
3. கடன்களை தீர்ப்பதற்காக செலுத்தப்படும் காசு

4.0. செயற்பாட்டிலிருந்தான காசப் பாய்ச்சலினை அறிக்கையிடல்

நிறுவனமொன்று செயற்பாட்டு நடவடிக்கைகளின் காசப் பாய்வினை அறிக்கையிடுவதற்கு இரு முறைகளைப் பின்பற்ற முடியும்.

1. நேர் முறை

இதில் மொத்தக்காசப் பெறுவனவும், மொத்தக் காசுக் கொடுப்பனவும் உள்ளடக்கப் படும்.

2. நேரில் முறை

இம்முறையில் தேறிய இலாபம் அல்லது தேறிய நட்டமானது காசுடன் தொடர்பற்ற கொடுக்கல் வாங்கல்களின் விளைவுகளால் சீராக்கப்படுவதுடன், பின்தள்ளக் கூடிய அல்லது அட்டூறு கடந்தகால அல்லது எதிர்கால காசுப் பெறுவனவு, கொடுப்பனவுகள், முதலீட்டுடனும் நிதியீட்டத்துடனும் இணைந்த வருமானங்கள் அல்லது செலவினங்களும் சீராக்கப்படும்.

4.1. நேரமுறையில் அறிக்கையிடல்

நிறுவனங்கள் தமது செயற்பாட்டு நடவடிக்கைகளுக்கான காசுப்பாய்ச்சலினை நேர் முறையில் அறிக்கையிடுவதிலே ஊக்குவிக்கப் படுகின்றது. நேரமுறையில் முக்கிய பகுதியான மொத்தக் காசுப்பெறுவனவு, மொத்தக் காசுக்

கொடுப்பனவு பற்றிய தகவல்களை பின்வரும் ஏதேனும் ஒன்றிலிருந்து பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

1. நிறுவனத்தின் கணக்கீட்டுப் பதிவேடு களிலிருந்து
2. விற்பனைகள், விற்பனைக் கிரயம் மற்றும் வருமானக் கூறுக்களின் விடயங்கள் தொடர்பான சீராக்கங்களிலிருந்து வருமானக் கூற்றுக்களின் விடயங்களாக பின்வரும் நிகழ்வுகள் கருதப்படலாம்.

அ. இருப்புகளிலும், செயற்பாட்டுப் பெறுவனவு களிலும், கொடுப்பனவுகளிலும் குறிப்பிட்ட காலத்திற்கான மாற்றங்கள்.

ஆ. வேறு காசு அற்ற விடயங்கள்

இ. முதலீட்டால் நிதிப்பாய்வால் விளைந்த காசப் பாய்ச்சல்

4.2. நேரில் முறையில் அறிக்கையிடல்

இம்முறையின் கீழ் செயற்பாட்டு நடவடிக்கையால் எழுந்த தேறிய காசுப் பாய்ச்சலானது தேறிய இலாபம் அல்லது தேறிய நட்டத்தால் சீராக்குவதன் மூலம் தீர்மானிக்கப்படும்.

பின்வரும் சீராக்கத்திற்கு உட்படும்.

1. இருப்பினும் செயற்பாட்டுப் பெறுவனவுகளிலும் குறிப்பிட்ட காலத்தில் நிகழ்ந்த மாற்றம்
2. காச - அற்ற விடயங்களான பெறுமானத் தேய்வு, ஏற்பாடுகள், பிறபோடப்பட்ட வரி, தேராத அன்னிய நாணய இலாபங்களும் நட்டங்களும்
3. முதலீட்டு அல்லது நிதியீட்ட நடவடிக்கையால் காசில் தாக்கத்தை விளைவித்தவைகள் குறிப்பு :- காச அற்ற விடயங்கள் என்பன தேய்மானம் பதிவழிக்கப்பட்ட அறவிட முடியாக கடன், ஜயக் கடன், அறவிட முடியாக கடன்களிற்கான ஏற்பாடு, நிலையான சொத்து விற்பனை நட்டங்கள் அல்லது இலாபங்கள்

காகப் பாய்ச்சல் கூற்று மாதிரி - நேர்முறை

X கம்பனியின் 31.12.200x இல் முடிவுள்ள ஆண்டுக்குரிய காகப் பாய்ச்சல் கூற்று

எபா எபா

செயற்பாட்டு நடவடிக்கையிலிருந்து காகப் பாய்ச்சல்	XXX
கடன் கொடுனாருக்கு கொடுத்த காக	(XXX)
ஊழியர் வேறு சேவைகளிற்கான கொடுப்பனவு	<u>(XXX)</u>

செயற்பாடுகளிலிருந்து உருவாக்கப்பட்ட காக	XXX
வட்டிக் கொடுப்பனவு	(XX)
வரிக் கொடுப்பனவு	<u>(XX)</u>

அசாதாரண செயற்பாட்டு வருமானங்களிற்கு முன் இலாபம்	XXX
அசாதாரண செயற்பாட்டு நடவடிக்கையிலிருந்து காசோட்டம்	<u>XX</u>

செயற்பாட்டு நடவடிக்கையிலிருந்து தேறிய காசோட்டம்	XXX
---	-----

முதலீடு நடவடிக்கையிலிருந்து காகப் பாய்ச்சல்	
வேறு நிறுவனங்களில் பங்கு கொள்வனவு	(XXX)
நிலையான சொத்து கொள்வனவு	(XXX)
நிலையான சொத்து விற்பனவு	XXX
வட்டி பெற்றது	XXX
பங்கிலாபம் பெற்றது	<u>XXX</u>

முதலீட்டு நடவடிக்கையிலிருந்து தேறிய காசோட்டம்	XXXX
---	------

நிதியியல் நடவடிக்கையிலிருந்தான காகப்பாய்ச்சல்	
பங்கு வழங்கல், தொகுத்திக் கடன் வழங்கல்	XXX
பங்கு, தொகுதிக் கடன் மீட்பு	(XXX)
பங்கு வழங்கலுடன் தொடர்புட்ட செலவுகள்	(XX)
பங்கிலாபம் வழங்கியது	<u>(XXX)</u>

நிதியியல் நடவடிக்கையிலிருந்து தேறிய காசோட்டம்.	<u>XXX</u>
--	------------

வருட ஆரம்பத்திலிருந்த காகம் காகக்கு சமமானதும்	XXXX
வருட இறுதியிலுள்ள காகம் காகக்கு சமமானதும் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பு	<u>XXX</u>
	XXX

காகுப் பாய்ச்சல் கூற்று மாதிரி - நேரில் முறை
செயற்பாட்டு நடவடிக்கையிலிருந்து காகுப் பாய்ச்சல்

	எருபா	எருபா
வரி, அசாதாரண விடயங்களின் முன் இலாபம்		
சீராக்கல்ஸ்:-	XXX	
பெறுமானத் தேய்வு	XXX	
முதலீட்டு வருமானம்	(XXX)	
வட்டி செலவுகள்	<u>XXX</u>	
	XXX	
தொழிற்படு முதல் மாற்றத்தின் முன் செயற்பாட்டு இலாபம்		
இருப்புக்களின் அதிகரிப்பு	(XXX)	
கடன்பட்டோரில் குறைவு	XXX	
கடன் கொடுனரில் அதிகரிப்பு	XXX	
	<u>XXXX</u>	
செயற்பாடுகள் மூலம் உருவாக்கப்பட்ட இலாபம்		
வட்டி செலுத்தியது	(XX)	
செயற்பாடுகளிலிருந்து தேறிய காச ஒட்டம்		XXXX
முதலீட்டு நடவடிக்கையிலிருந்து காகுப் பாய்ச்சல்		
வேறு நிறுவனங்களில் பங்கு கொள்வனவு	(XXX)	
நிலையான சொத்து கொள்வனவு	(XXX)	
நிலையான சொத்து விற்பனை	XXX	
வட்டி பெற்றது	<u>XXX</u>	
பங்கிலாபம்		XXX
4.3. நிதியியல் நடவடிக்கையிலிருந்தன காகுப்பாய்ச்சல்		
பங்கு வழங்கல், தொகுதிக் கடன் வழங்கல்	XXX	
பங்கு தொகுதிக்கடன் மீட்பு	(XXX)	
பங்கு வழங்கலுடன் தொடர்புட்ட செலவுகள்	(XX)	
பங்கிலாபம் வழங்கியது	<u>(XX)</u>	
நிதியியல் நடவடிக்கையிலிருந்து தேறிய காசோட்டம்		<u>XXX</u>
		<u>XXX</u>
வருட ஆரம்பத்திலிருந்த காசம், காகக்கு சமனானவையும்		<u>XXX</u>
வருட இறுதியில் காசம், காகக்கு சமனானவற்றிலும் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பு		<u>XXX</u>

K கம்பனியின் 31 பங்குணி 2002 முடிவுற்ற ஆண்டிற்களை இலாப நட்டக் கணக்கும், 31 பங்குணி 2002, 2001 ஆகிய இரு ஆண்களிற்களை ஜந்தோகையும் வருமாறு

K கம்பனியின் 31 /12/2002 முடிவுற்ற ஆண்டிற்களை இலாப நட்டக் கணக்கு

	ரூபா 000	ரூபா 000
விற்பனை		720
விற்பனைக் கிரயம்	70	
ஊழியர் செலவு	94	
தேவைகள்	118	
விற்பனை நட்டம்	<u>18</u>	
	<u>300</u>	<u>(300)</u>
செயற்பாட்டு இலாபம்		420
வட்டி		(28)
வரிக்கு முன்னர் இலாபம்		392
வரி		<u>(124)</u>
வரிக்குபின்லாபம்	268	
ஆரம்பகிரப்படாதலாபம்	<u>490</u>	
ஆண்டுக்கான பகிரவுக்குமுன் இலாபம்	758	
பங்கிலாபம்	(72)	
தெறிய இலாபம் கீழ்கொண்டு சென்று		<u>686</u>

K கம்பனியின் 31/ 03 இல் உள்ளவாறான ஜந்தோகை

	2002	2001
	ரூபா 000	ரூபா 000
நிலையான சொத்துக்கள்		
கிரயம்	1596	1560
தேவைகள்	<u>318</u>	<u>(224)</u>
	<u>1278</u>	<u>1336</u>
நடைமுறைச் சொத்துக்கள்		
இருப்பு	24	20
வியாபாரப் பெறுவனவுகள்	76	58
வங்கி	48	148
	<u>1426</u>	<u>56 134</u>
		<u>1470</u>

பங்கு முதல், ஒதுக்கங்கள்			
பங்கு முதல்	360	364	
பங்கு வட்டம்	30	24	
இலாப நட்டக் கணக்கு	<u>686</u>	1082	<u>490</u> 854
நீண்ட காலப் பொறுப்பு			
நீண்ட காலக் கடன்		200	500
நடைமுறைப் பொறுப்பு			
வியாபாரப் பொறுப்பனவுகள்	12	06	
வரி	102	86	
பங்கிலாபம்	<u>30</u>	<u>144</u>	<u>24</u> <u>116</u>
	<u>1426</u>	<u>1470</u>	

அக்காலப் பகுதியில் (2002 இல்) இக்கம்பணி ரூபா 90000 ஐ புதிய இயந்திரம் வாங்க வழங்கியிருந்தது.

இலங்கை கணக்கியல் நியமம் 9 இற்கு ஏற்ப 31/03/2002 ஆண்டிற்கான K கம்பனியின் காச்ப்பாய்சல் கூற்றினைத் தயாரிக்க.

விடை (நேரில் முறை)

K கம்பனியின் 31/03/2002 முடிவுற்ற ஆண்டிற்கான காச்ப்பாய்சல் கூற்று

	ரூபா '000	ரூபா '000
செயற்பாட்டு நடவடிக்கைகளிலிருந்து காசோட்டம்		
வரிக்கு முன்னரான தேறிய இலாபம்	392	
தேய்மானம்	118	
நிலையான சொத்து விற்பனை நட்டம்	18	
வட்டி	28	
தொழிற்படு மூலதன அசைவின் முன்னர் செயற்பாட்டு இலாபம்	556	
இருப்புக்களில் அதிகரிப்பு (24-20)	(4)	
வியாபார பெறுவனவுகளின் அதிகரிப்பு (76-58)	(18)	
வியாபார கொடுப்பனவுகளின் அதிகரிப்பு (12-6)	6	
செயற்பாடுகளிலிருந்து கிடைத்த காச	540	
வட்டி கொடுத்தது	(28)	
வரி செலுத்தியது	<u>(108)</u>	404
W1		

முதலீட்டு நடவடிக்கைகள் மூலமான கார்சோட்டம்		
இயந்திர கொள்வனவு	(90)	
நிலையான சொத்து விற்பனை W2	<u>12</u>	(78)

326

நிதி நடவடிக்கைகள் மூலமான கார்சோட்டம்		
பங்கு வழங்கல் (360 – 340)+(36 – 24)	32	
நீண்டகாலக் கடன் தீர்பனவு	(300)	
பங்கிலாபக் கொள்வனவு W3	(66)	(334)

(08)

அவ்வருடகாலப் பகுதிக்கான தேறிய காசு அதிகரிப்பு		
காசம் காசிற்கு சமனான சொத்துக்களின் மீதி கீழ் கொண்டுவந்தமை	<u>56</u>	
காசம் காசிற்கு சமனான சொத்துக்களின் மீதி கீழ் கொண்டு சென்றவை	48	

செய்முறைகள்

1. வரிக் கொடுப்பனவு

	ரூபா '000
மீதி கீ.கொ. வ	86
வருடத்திற்கான கொடுப்பனவு	<u>124</u>
	210

பி. .ந்.bfh.brh< d J	(102)
brY ஏா a bjhi f	<u>108</u>

2. ஆயாத் திறங்க எஃகு d

	% of '000
* விற்பனை கிரயம்	54
** தேய்மான ஏற்பாடு	(24)
தேறிய புத்தக பெறுமதி	30
விற்பனை நட்டம்	(18)
விற்பனை காச	12
அ. *	
அ. * விற்பனைக் கிரயம்	
கிரயம் கீழ் கொ. வ	1560
சேர்ப்புக்கள்	<u>90</u>
	1650
Len கிரயம் கீ.கொ.செ.	(1596)
விற்ற சொத்தின் கிரயம்	54

ஆ. தேய்மான ஏற்பாடு	
மீதி கீ. கொண்டு வந்தது	224
சேர் : வருடத்திற்கான கழிப்பனவு	<u>118</u>
	342
கழி : தேய்மானம் கீழ் கொ. சென் விற்பனைச் சொத்தின் தேய்மானம்	(318)
	24
3. பங்கிலாபக் கொடுப்பனவு	
மீதி.கி.கொண்டு வந்தது	24
பங்கிலாபம்	<u>72</u>
	96
மீ.செ.	(30)
	<u>66</u>

நேர்முறை

K கம்பனியின் 31/03/2002 இல் முடிவுற்ற ஆண்டிற்குரிய காகப் பாய்ச்சல் கூற்று

	ரூபா	ரூபா
செயற்பாட்டு நடவடிக்கையிலிருந்து காகப் பாய்ச்சல்		
கடன்பட்டோரிடமிருந்து பெற்ற காக (செய் 1)	702	
கடன் கொடுநிரிற்கு கொடுத்த காக (செய் 2)	(68)	
ஊழியர் கொடுப்பனவு	<u>(94)</u>	
செயற்பாட்டு களிலிருந்து உருவாக்கப்பட்ட காக	540	
வட்டி கொடுப்பனவு	(28)	
வரிக் கொடுப்பனவு	<u>(108)</u>	
செயற்பாட்டு நடவடிக்கையிலிருந்து பெற்ற தேறிய காசோட்டம்	404	
முதலீட்டு நடவடிக்கையிலிருந்து காகப் பாய்ச்சல்		
இயந்திரக் கொள்வனவு	(90)	
நிலையான சொத்து விற்பனை	12	<u>(78)</u>
		<u>326</u>

நிதி நடவடிக்கைகளிலிருந்து காசோட்டம்	
பங்கு வழங்கல்	32
நீண்ட காலக் கடன் தீர்ப்பனவு	(300)
பங்கிலாபக் கொடுப்பனவு	<u>(66)</u>
நிதி நடவடிக்கையிலிருந்து பெற்ற தேறிய காகம், பாய்ச்சலும்	<u>(334)</u>
தேறிய காசில் ஏற்பட்ட குறைவு	(08)
காகம், காசிற்கு சமனானவற்றின் ஆரம்ப மீதி	56
காகம், காசிற்கு சமனானவற்றின் இறுதி மீதி	<u>48</u>

சிறிய நடுத்தர முயற்சிகளுக்காக தற்போது நடைமுறைப்படுத்தப்படும் கடன் வசதிகள் / திட்டங்கள்

இ.பார்த்தீபன்,
வர்த்தகம் - 2005

1. சமுர்த்தி அபிவிருத்தி கொடுக்கடன் அபிவிருத்தித் திட்டம்

சமுர்த்தி வங்கிகளுடாக இது மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. சமுர்த்தி அங்கத் தவர்களிடம் இருந்து வைப்புக்களை திரட்டி சிறிய நடுத்தர வியாபாரத்தில் ஈடுபடும் அங்கத்தவருக்கு கடனை வழங்கல்

2. சுயவேலைவாய்ப்புக்கான கடன் திட்டம்

கற்றன் தேசிய வங்கியினால் கிராமிய நகர் குடியிருப்பாளர்களின் வாழ்க்கைத் தாத்தை மேம்படுத்தவும் சுய தொழிலில் ஈடுபடவும் இக்கடன் திட்டம் உதவுகிறது.

3. சர்வோதய பொருளாதார தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திப் பணி (Seeds)

சர்வோதயம் அபிவிருத்தி வங்கி மூலம் சிறிய விவசாயிகளுக்கும் நிலமற்ற விவசாயிகளுக்கும் வழங்கப்படும் கடன் திட்டம்

4. கந்தா ஏந்திவி மக (Kantha Randivi Maga)

இலங்கை வங்கியினால் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. கிராமிய பெண்களின் சமூக பொருளாதாரத்தை தரமுயர்த்தல் பெண்களின் வருமான மட்டத்தை உயர்த்துதல் நோக்கத்திற்காக வழங்கப்படும் கடன் திட்டம்

5. சனச திட்டம் (Sanasa)

சிக்கன கொடுக்கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் கொடுக்கடன் திட்டம் ஆகும். விவசாயம் விலங்கு வளர்ப்பு சிறுகைத்தொழில் கிராமிய மின்னூட்டல், வர்த்தகம் போன்ற வற்றுக்கு கடன் வழங்குதல்

6. சுரதுர கடன் திட்டம்

படித்த வேலையற்று இருக்கும் இளைஞர்களும் விருப்புமள்ள இளைஞர்களும் சுயதொழிலில் ஈடுபடுவதற்கு இலங்கை மத்தியவங்கி சிபாரிசுக்கு அமைய இலங்கை வங்கி, மக்கள் வங்கி, கற்றன் தேசிய வங்கி போன்றவற்றால் வழங்கப்படுகின்றது.

7. சகண்யா கடன் திட்டம்.

அபிவிருத்தி நிதி கூட்டுத்தாபனமும் ஏனைய வர்த்தக வங்கிகளும் இணைந்து சிறிய நடுத்தர முயற்சியாளர்களுக்கு வழங்கும் கடன் திட்டமாகும்.

8. கமிபு புதுவ கடன் திட்டம் (Gamipubu Duwa)

கற்றன் தேசிய வங்கியால் சுயவேலை வாய்ப்பு திட்டங்களுக்கு கடன் வழங்குவதன் மூலம் கிராமிய மற்றும் நகர குடித்தொகையினரின் வாழ்க்கைத் தாத்தை மேம்படுத்தல் நோக்கமாகக் கொண்ட கடன் திட்டம்.

9. இசறு கடன் திட்டம்

இது பல வங்கிகளால் பின்வருவோருக்கு வழங்கப்படுகின்றது.

- (i) சிறிய நடுத்தர கைத்தொழிலாளருக்கு
- (ii) காணியற்ற சிறிய விவசாயிகளுக்கு

10. றன் சுமித்துற கடன் திட்டம்

இலங்கை வங்கியால் சிறிய நடுத்தர முயற்சியாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவதை நோக்கமாகக் கொண்ட கடன் திட்டம்

learn so well that they will be able to learn whatever needs to be learned.

எதிர் காலத்தில் எது அவசியம் என்று நாமறியோம். ஆகவே, அதை முன்னே கற்பித்தல் பயன்றது. கற்க விரும்புவர்களை நாம் உருவாக்க வேண்டும். அவர்கள் தமக்குத் தேவையானவற்றை விரும்பிப் படிப்பார்கள்.

-John Holt

* * * * *

Judge a man by his questions rather than by his answers

ஒரு மனிதன் அவன் - விடைகளிலிருந்தல்ல அவன் கேட்கும் கேள்விகளிலிருந்தே மதிப்பிடப்படுவான்

-Voltaire

* * * * *

The secret of teaching is to appear to have known all your life what you just learned this morning

இன்று காலை அறிந்ததை வாழ் நாள் முழுக்க அறிந்தது போல் பாவனை செய்தலே கற்பித்தலின் இரகசியம்.

-Anon

Computer Virus

T. Minopa
Commerce-2005

Introduction

Computer viruses are one of the most feared problems when working with computers, yet many users don't know how to prevent viruses from infecting their machines or what to do if their machine becomes infected. A generic **definition** of a computer virus is an unauthorized program on a computer that does something undesirable. In 2003, these undesirables cost businesses an estimated fifty - five billion dollars. Fortunately, with a little preparation and common sense, most virus infections can be avoided.

How viruses work

There are several common ways that a virus gets into a computer

- * The worst viruses scan the network for computers that have a security flaw in their operating system, then use the flaw to install itself onto that computer and repeat the process. A slight variation on this concept is to place a virus on the Internet and wait for some legitimate software with a security flaw, such as Internet Explorer, to retrieve it.
- * Many viruses require the help of the person using the computer to infect

it. These types of viruses are usually transmitted by e-mail or similar services. When a computer is infected, the virus will send itself to any email addresses found on that computer. Some viruses go a step further and make it appear that the message came from somebody else (called spoofing), making it more difficult to locate the person with the infected computer. The content of the e-mail often contain an attachment, and a brief message that asks you to open the attachment or go to a web site. When the attachment is opened or the link clicked, the computer is infected.

- * Another common way to infect a computer is to open a document that was saved from an infected computer. Viruses that infect MS Word documents are the most common of these types. These viruses are transmitted by moving infected documents from one computer to another.

Prevention Methods

Having up-to-date virus protection installed on your computer greatly decreases your chances of a virus infecting your computer. Since new viruses are discovered daily, it is best

to update your virus scanner at least weekly. Most virus scanners can be configured to automatically update themselves on a regular schedule.

Since security flaws are found in all operating systems on a regular basis, it is best to **keep your operating System up to date** (sometimes called patching). It is recommended to configure your machine to at least notify you, if not automatically install, new patches when they are available.

When reading e-mail, **be suspicious of all attachments**, even from people you know, because the message may have been sent without their knowledge (by a virus or hacker).

In the past, certain types of files have been assumed to be safe, such as pictures (jpg, gif, or png extensions), text documents (txt extension). **Any** file can

be a virus, regardless of extension or the icon shown on the desktop.

Viruses have been known to be sent in messages that appear to be
(Vacation pictures from friends
(bank account information from banks or the FDIC
(operating system patches
(virus 'fixes'
(attachments from 'Administration' containing instructions.

Resources

Several companies have antivirus software available for Windows computers that is free for personal use. **It is against their license agreement and District policy to install these software packages on District owned computers.** The District is not liable for anything that you do to your personal computer and cannot help you should you encounter any problems with these or any other software packages installed on your personal computer.

We must view young people not as empty bottles to be filled,
but as candles to be lit

இன்னான்றை ஏதோ வெற்றுப் போத்தல்கள் என்றும் அதை நிரப்ப வேண்டுமென்றும் எண்ணாமல். ஏற்றி வைக்க வேண்டிய மைமுகுவர்த்திகள் என்று கருதவேண்டும்

- Robert H. Shaffer

நிகழ்த்தக்கவையும் ஐந்தொகை தீனத்திற்கு பின்னர் இடம்பெறக் கூடிய நிகழ்ச்சிகளும்

Contingencies and events occurring after the balance sheet date

சி.சிவகண்ண்
வர்த்தகம் - 2005

01. நிகழ்த்தக்கவை

எதிர் காலத்தில் இடம்பெறக் கூடிய நிகழ்வு ஒன்றினால் ஏற்படக் கூடிய இலாப நட்டங்களினையே நிகழ்த்தக்கவை என்பது. இவை ஏற்படும் என்றோ அல்லது ஏற்படாது என்றோ உறுதியாகக் கூறமுடியாது.

நிகழ்த்தக்கவை பின்வருமாறு இரண்டு வகைப்படுத்தப்படும்

- A. நிகழ்த்தக்க நட்டம் (பொறுப்பு)
- B. நிகழ்த்தக்க நயம்

4. நிகழ்த்தக்க நட்டம் என்றால் என்ன?

குறித்த ஆண்டில் இடம் பெற்ற நிகழ்ச்சி ஒன்றினால் எதிர்காலத்தில் பணம் செலுத்தப்பட வேண்டுமோ அல்லது வேண்டாமோ என்பதனை உறுதியாகக் கூறமுடியாத விடயங்களையே நிகழ்த்தக்க நட்டம் என்பது.

உதாரணமாக:-

கம்பனிக்கு எதிரான ஒருவரால் மேற்கொண்ட வழக்கு ஒன்று கம்பனியின் நீதியாண்டு காலத்தில் நீதிமன்ற விசாரணையில் காணப்படல்

நிகழ்த்தக்க நட்டம் தொடர்பாக வெவ்வாறு கணக்குவைப்படுகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன.

(i) எதிர்காலத்தில் இடம்பெறும் நிகழ்ச்சி ஒன்றினால் ஐந்தொகை தீனத்தில் நட்டம்

ஏற்படும் என உறுதியாக கூறப்படக் கூடியதுடன் நட்டத்தொகையும் மதிப்பீடு செய்யக் கூடிய விடயங்கள். இவ்விடயம் குறித்த ஆண்டு இலாப நட்டக் கணக்கில் நட்டமாக காட்டி அவை செலுத்தப்பட வேண்டிய விடயமாக கருதி அவற்றிற்கு ஏற்பாடு செய்யப்படும்.

(ii) எதிர்காலத்தில் இடம்பெறக் கூடிய நிகழ்ச்சியினால் ஐந்தொகை தீனத்தில் நட்டம் ஏற்படும் என உறுதியாக கூற முடியாததுடன் நட்டத் தொகையினையும் மதிப்பீடு செய்யமுடியாத விடயங்கள். இவ்விடயம் ஐந்தொகையில் குறிப்பாக மட்டும் காட்டப்படும்.

நிகழ்த்தக்க நயம் என்றால் என்ன?

குறித்த ஆண்டில் இடம் பெற்ற நிகழ்ச்சியினால் எதிர்காலத்தில் இலாபம் ஏற்படுமா அல்லது இல்லையா என்பதனை உறுதியாகக் கூறமுடியாத விடயங்களினையே நிகழ்த்தக்க நயம் என்பது.

E.g. கம்பனி வேறு ஒருவர் மீது இழப்பீடு கோரி வழக்கு தாக்கல் செய்து, இவ் வழக்கு ஆனது ஐந்தொகை தீனத்தில் நீதிமன்ற விசாரணையில் காணப்படல்.

நிகழ்த்தக்க நயம் நிதிக்கூற்றில் வெவ்வாறு காட்டப்படும்

நிகழ்த்தக்க நயம் தொடர்பான விடயமானது நிதிக்கூற்றுக்களில் குறிப்பாக மட்டும் காட்டப்படும்.

நிகழ்த்தக்கவை தொடர்பாக வெளிப்படுத்த வேண்டிய விடயங்கள் யாவை?

1. நிகழ்வின் தன்மை
 2. எதிர்கால நிகழ்வினை பாதிக்கும் நிச்சயமற்ற காரணிகள்
 3. மதிப்பிடப்பட்ட நிதித்தாக்கம், மதிப்பிட முடியாவிடன் அவை தொடர்பான விடயங்கள்.
2. ஐந்தொகை நினத்திற்கு பின்னார் இடம்பெறக் கூடிய நிகழ்ச்சிகள் என்றால் என்ன?

ஐந்தொகை நினத்திற்கும், நிதி கூற்றுக்களை வெளியீடு செய்வதற்கு அங்கீராம் வழங்கப்பட்ட நினத்திற்கும் இடைப்பட்ட காலப்பகுதியில் இடம் பெறக்கூடிய சாதகமான, பாதகமான நிகழ்ச்சிகளினையே ஐந்தொகை நினத்திற்கு பின்னரான நிகழ்வு எனப்படும்.

ஐந்தொகை நினத்திற்குப் பின்னர் இடம்பெறும் நிகழ்ச்சிகள் தொடர்பாக வெளிப்படுத்த வேண்டிய விடயங்கள்

- (i) நிகழ்வின் தன்மை
- (ii) மதிப்பிடப்பட்ட நிதித்தாக்கம், மதிப்பிட முடியாவிடன் அவை தொடர்பான விடயங்கள்.

The point is to develop the childlike inclination for play and the childlike desire for recognition and to guide the child over to important fields for society. Such a school demands from the teacher that he be a kind of artist in his province.

முக்கியமான அம்சம் யாதெனில் பிள்ளைகளின் இயல்பான விளையாடும் விருப்பத்தை விருத்தி செய்து இனங்காணும் தன்மையைக் கொண்டு வழிகாட்டி சமூகத்தின் முக்கியத்தை அறியப்பண்ணல். இது ஆசிரியனை அப்பிரதேசக் கலைஞராக இனங்காட்டும்

- Albert Einstein

தேசிய வருமானம்

த.தர்சனை
வர்த்தகம் -2005

தேசிய வருமானம்

ஒரு வருட காலப் பகுதியில் பொருட்கள் சேவைகளின் உற்பத்தியில் ஈடுபட்டமைக்காக முதல் நிலம், உடையுப்பு, முயற்சி ஆகிய உற்பத்தி காரணிகளின் உடமையாளர்கள் பெற்ற வாடகை, வட்டி, கூலியும் இலாபமும், இலாபம் ஆகிய காரணி வருமானங்களின் கூட்டுத்தொகையே தேசிய வருமானம் எனப்படும்.

கணிப்பிடும் முறைகள்

ஒரு நாடு தனது தேசிய வருமானத்தை 3 முறைகளில் கணிப்பிடமுடியும்.

1. உற்பத்தி வழி
2. வருமான வழி
3. செலவு வழி

ஒரு நாடு தனது தேசிய வருமானத்தை மூன்று முறைகளில் கணிப்பிட முடிந்தாலும் கூட இம் முறைகளிலான கணிப்பீடு தொகையும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாகவே இருக்கும். அதாவது உற்பத்தி பாய்ச்சலில் இருந்து வருமான பாய்ச்சலுக்கும் வருமான பாய்ச்சலில் இருந்து செலவு பாய்ச்சலுக்கும் ஏற்படுகின்ற காரணத்தினால் தேசிய உற்பத்தி தேசிய வருமானம், தேசிய செலவு ஆகிய மூன்றும் ஒன்றுக்கொன்று சமனாகவே இருக்கும்.

உற்பத்தி வழியில் தேசிய வருமானம்.

மொத்த உள்ளாட்டு உற்பத்தி

ஒரு வருட காலப்பகுதியில் ஒரு குறிப்பிட்ட புனியியல் பிரதேசத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட அரசியல் எல்லைக்குள் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் சேவைகளின் கூட்டப்படும் பெறுமதிகளின் மொத்த பெறுமதியே மொத்த உள்ளாட்டு உற்பத்தி எனப்படும்.

மொத்த தேசிய உற்பத்தி

ஒரு வருட காலப்பகுதியில் ஒரு நாட்டை சேர்ந்த உற்பத்தியாளர்களால் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் சேவைகளின் கூட்டப்படும் பெறுமதிகளின் மொத்த தொகையே மொத்தத் தேசிய உற்பத்தி எனப்படும்.

தேறிய தேசிய உற்பத்தி

ஒரு நாட்டின் மொத்தத் தேசிய உற்பத்தியில் ஒரு பகுதி ஏற்கனவே உள்ள மூலதன இருப்பில் ஏற்பட்ட தேய்வினை ஈடு செய்வதற்கு ஒதுக்கப்படுகின்றது. இவ்வாறு மூலதன தேய்வுக்காக ஒதுக்கப்பட்டது போக எஞ்சியின் உற்பத்தியே தேறிய தேசிய உற்பத்தி எனப்படும்.

வருமான வழியில் தேசிய வருமானம் மொத்த உள்நாட்டு வருமானம்

ஒரு வருட காலப்பகுதியில் பொருட்கள் சேவைகளின் உற்பத்தியில் ஈடுபட்டமைக்கான ஒரு நாட்டின் அரசியல் எல்லைகளுக்கு உற்பத்தி காரணிகளின் உவமையாளர்கள் பெற்ற காரணி வருமானங்களின் கூட்டுத்தொகை மொத்த உள்நாட்டு வருமானம் எனப்படும்.

மொத்த தேசிய வருமானம்

குறித்ததோர் வருட காலப்பகுதியில் ஒரு நாட்டுக்கேயுரிய உற்பத்திக் காரணிகளின் சேவைக்காக வழங்கப்படும் காரணி வருமானத்தை கூட்டுவதன் மூலம் பெறப்படுவதே மொத்த தேசிய வருமானம் ஆகும்.

தேறிய தேசிய வருமானம்

குறித்ததோர் வருட கால மொத்தத் தேசிய வருமானத்திலிருந்து பெறுமானத் தேய்வினைக் கழிப்பதன் மூலம் பெறப்படுவதே தேறிய தேசிய வருமானம் ஆகும்.

செலவு வழியில் தேசிய வருமானம்

மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி மீதான செலவு

ஒரு நாட்டின் உள்நாட்டு உற்பத்தியினை கொள்வனவு செய்வதற்கு ஏற்பட்ட செலவே

மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி மீதான செலவு எனப்படும். அதாவது ஒரு வருட காலப்பகுதியில் ஒரு நாட்டின் அரசியல் எல்லைக்குள் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் சேவைகளின் மீது ஏற்பட்ட செலவே மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி மீதான செலவு எனப்படும்.

மொத்த தேசிய உற்பத்தி மீதான செலவு

குறித்ததோர் வருட கால மொத்தத் தேசிய உற்பத்தியைக் கொள்வனவு செய்வதற்காக ஏற்பட்ட செலவினைமே மொத்த தேசிய உற்பத்தி மீதான செலவாகும். எனவே மொத்த தேசிய உற்பத்தியும் மொத்த தேசிய உற்பத்தி மீதான செலவும் சமமாக இருக்கும்.

தேறிய தேசிய உற்பத்தி மீதான செலவு

குறித்ததோர் வருட கால மொத்தத் தேசிய உற்பத்தியை மேற்கொள்வதற்கு பயணபடுத்தப் பட்ட மூலதனச் சொத்துக்களில் ஏற்பட்ட பெறுமானத் தேய்வினை ஈடுசெய்வதற்காக தேசிய உற்பத்தியின் ஒரு பகுதி ஈடுசெய்யப்படும். அவ்வாறு ஈடு செய்யப்பட்டது போக எஞ்சியுள்ளதே தேறிய தேசிய உற்பத்தி ஆகும். இந்தக் தேறிய தேசிய உற்பத்தியினை கொள்வனவு செய்வதற்காக ஏற்பட்ட செலவினைமே தேறிய தேசிய உற்பத்தி மீதான செலவு எனப்படும். எனவே தேறிய தேசிய உற்பத்தியும் தேறிய தேசிய உற்பத்தி மீதான செலவும் சமமாக இருக்கும்.

கற்பனையான புள்ளி விபரங்களை கையாண்டு மூன்று அனுகு
முறைகளின் மூலம் மொத்த தேசிய உற்பத்தியின் பெறுமதியைக்
கணிப்பிடும் தேசிய கணக்கீட்டுஅட்டவணை

உற்பத்தி வழி	வருமான வழி	செலவு வழி
1. விவசாயத்துறையின் கூட்டப்பட்ட பெறுமதி 10 000	வாடகை 5000 வட்டி 2000	நுகர்வுச் செலவு 10 000 முதலிட்டுச் செலவு 2 000
2. கைத்தொழில்துறையின் கூட்டப்பட்ட பெறுமதி 2000	சூலி 6000 இலாபம் 1500	மொத்த உள்நாட்டு செலவு 12000
3. சேவைத் துறையின் கூட்டப்பட்ட பெறுமதி 3000	பெறுமானத் 500 தேய்வு	பொருட்கள் காரணியல்லா சேவைகளின் எற்றுமதி 4 000
மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி 15 000	மொத்த உள்நாட்டு வருமானம் 15 000	பொருட்கள் காரணி அல்லா சேவைகளின் இறக்குமதி (1000) மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி மீதான செலவு 1500
வெளிநாட்டிலிருந்து கிடைத்த காரணி வருமானம் 500	வெளிநாட்டு கிடைத்த காரணி வருமானம் 500	வெளிநாட்டிலிருந்து கிடைத்த வருமானம் 500
வெளிநாட்டுக்கு அனுப்பிய காரணி வருமானம் (300)	வெளிநாட்டுக்கு அனுப்பிய காரணி வருமானம் (300)	வெளிநாட்டுக்கணுப்பிய காரணி வருமானம் (300)
மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி 15 200	மொத்த தேசிய 15 200 வருமானம்	மொத்த தேசிய செலவு 15 200

பயிற்சி - 1

ஒரு பொருளாதாரம் தொடர்பாக 2003 ஆம் ஆண்டிற்கான பின்வரும் தகவல்கள் உமக்குத் தரப்படுகின்றன. (எல்லாத் தொகைகளும் மில்லியன் ரூபாவில் உள்ளன.)

பொது நுகர்வு	9000
பொருட்கள் சேவைகளின் இறக்குமதிகள்	22 000
வெளிநாட்டுவிருந்து கிடைத்த காரணிகள் வருமானம்	12 000
கைத்தொழிலின் கூடிய பெறுமானம்	16 000
மொத்த உள்நாட்டு நிலையான மூலதனவாக்கம்	17 200
மறைமுக வரி	8 000
நடு ஆண்டுச் சனத்தொகை	20 மில்
தனியார் நுகர்வு	21 000
விவசாயிகளின் கூட்டிய பெறுமானம்	20 000
வெளிநாட்டுக்கணுப்பிய காரணி வருமானம்	4 000
மானியம்	3 000
உள்ளார்ந்த மொத்த தேசிய உற்பத்திச் சுருக்கி	240
மாறாக் காரணிக்கிரய விலைகளில் (1997 =100)	
மொத்த தேசிய உற்பத்தி 2002ஆம் ஆண்டு	4000
இருப்புக்களின் மாற்றம்	2 800
சேவைகளின் கிட்டிய பெறுமானம்	12 000
பொருட்கள் சேவைகளின் ஏற்றுமதி	32 000

பின்வருவனவற்றை கணிப்பிடுக

1. நடைமுறைக் காரணிச் செலவு விலைகளில் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி
2. நடைமுறை காரணிச் செலவு விலைகளில் மொத்த தேசிய உற்பத்தி
3. நடைமுறைச் சந்தை விலைகளில் மொத்த தேசிய உற்பத்தி
4. நடைமுறைச் சந்தை விலைகளில் தலா தேசிய உற்பத்தி
5. பொருளாதார வளர்ச்சி வீதம்
6. மொத்த உள்நாட்டு செலவு
7. மொத்த தேசிய செலவு
8. மொத்த உள்நாட்டு சேமிப்பு
9. வளங்களின் கிடைப்பனவு
10. வளங்களின் பயன்பாடு

விடை

1. மொ.உ. உ/தி = விவசாயத்துறையின் + சேவைத்துறையின் + கைத்தொழில் துறையின்
 கூட்டப்பட்ட பெறுமதி கூட்டப்பட்ட பெறுமதி கூட்டிய பெறுமதி
 = 20 000 + 12 000 + 16 000
 = 48 000

2. மொ.தே.உ/தி = மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி + வெளிநாட்டிலிருந்து - வெளிநாட்டுக்கு
 அனுப்பிய
 கிடைத்த காரணி வருமானம்காரணி வருமானம்
 = 48 000 + 12 000 - 4000
 = 56 000

3. ச.வி.மொ.தே.உ/தி : மொத்த தேசிய உற்பத்தி + மறை முகவரி - மானியம்
 = 56 000 + 8000 - 3000
 = 61 000

4. தலா தேசிய உற்பத்தி : சந்தை விலை மொத்த தேசிய உற்பத்தி
 நடு ஆண்டு சனத்தொகை
 $= \frac{61000}{40}$

= 1525
 5. பொருளாதார வளர்ச்சி வீதம் :

$\frac{\text{நிகழாண்டு நிலையான விலை தேசிய உற்பத்தி-சென்றாண்டு நிலையான விலை தேசிய உற்பத்தி}}{\text{சென்ற ஆண்டு நிலையான விலை தேசிய உற்பத்தி}} \times 100$

$$\frac{25417 - 2000}{24000} \times 100$$

$$= 59.04\%$$

6. மொத்த உள்நாட்டு செலவு : தனியார் செலவு + பொதுநுகர்வு + இருப்பு மாற்றம் + மொத்த
 உள்நாட்டு மூலதனவாக்கம்
 = 21000 + 9000 + 2800 + 17200
 = 50 000

7. மொத்த தேசிய செலவு = மொத்த உள்நாட்டு செலவு + ஏற்றுமதி - இறக்குமதி
 = $50\ 000 + 32\ 000 - 22\ 000$
 = 60 000
8. மொத்த உள்நாட்டு சேமிப்பு : மொத்தமுதலீடு - பொருட்கள் சேவை அல்லா தேறிய இறக்குமதி
 = 20 000 - 2000
 = 18 000
9. வளங்களின் கிடைப்பனவு : மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி + இறக்குமதி
 = 48 000 + 22 000
 = 70 000
10. வளங்களின் பயன்பாடு = நுகர்வு + முதலீடு + பொருட்கள் காரணி
 அல்லா சேவைகளின் ஏற்றுமதி
 = 30 000 + 20 000

பயிற்சி – 2

பொருளாதாரம் ஒன்றின் தேசிய வருமானம் தொடர்பான கணக்கீட்டுத் தரவுகள் உமக்குத் தரப்படுகின்றன.

கணக்கு தொகை (ரூபா / மில்லியனில்)

தனியார் நுகர்வு செலவீடு	46 000
பொதுநுகர்வுச் செலவீடு	16 000
மொத்த முதலீடு	21 000
இருப்புக்களின் மாற்றம்	1500
தேறிய ஏற்றுமதி	6 000
இறக்குமதி	17 000
வெளிநாட்டுத் தேசிய காரணி வருமானம்	-3 000
வெளிநாட்டு தேறிய தேசிய மாற்றல்	6 000

பின்வருவனவற்றைக் கணிப்பிடுக?

1. மொத்த தேசிய உற்பத்தி
2. செலவிடக் கூடிய தேசிய உற்பத்தி
3. தேசிய சேமிப்பு
4. சென்மதி நிலுவையின் நடப்பு கணக்கு மீதி

விடை

- மொத்த தேசிய உற்பத்தி = தனியார் நுகர்வு + அரசு நுகர்வு + மொத்த முதலீடு + தேறிய ஏற்றுமதி + வெளிநாட்டு தேறிய காரணி வருமானம்.

$$= 46000 + 16000 + 21000 + (-6000) + (-3000)$$

$$= 74\ 000$$
- செலவிடக் கூடிய மொத்த தேசிய உற்பத்தி = மொத்த தேசிய உற்பத்தி

$$+ \text{ வெளிநாட்டு தேறிய மாற்றல்}$$

$$= 74\ 400 + 6000$$

$$= 80\ 000$$
- தேசிய சேமிப்பு = செலவிடத்தக்க மொத்த தேசிய உற்பத்தி - (தனி நுகர்வு + பொது நுகர்வு)

$$= 78\ 000 - (46\ 000 + 16\ 000)$$

$$= 16\ 000$$
- சென்மதி நிலுவையின் நடப்பு கணக்கு மீதி : தேறிய ஏற்றுமதி + தேறிய வெளிநாட்டு காரணி வருமானம் + தேறிய வெளிநாட்டு மாற்றல்

$$= (-6000) + (-3000) + 6000$$

$$= -3\ 000$$

The teacher must derive not only the capacity, but the desire, to observe natural phenomena. The teacher must understand and feel her position of observer: the activity must lie in the phenomenon.

இயற்கையான விசித்திர நிகழ்வுகளை அறியும் ஆற்றலையும், ஆர்வத்தையும் ஆசிரியர் பெற வேண்டும். அந்துடன் இவற்றை ஓவதானித்து, அதற்கேற்ப செயல்படுத்தும் வேண்டும்

-Maria Montessori

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

பிரம்யா

நகை மாடம்



PRAMYA
NAHAI MADAM

Jaffna Road, Alady Junction
Manipay.

யாழ் வீதி, ஆலடிச் சந்தி,
மானிப்பாய்.

T.P: 021 - 2223600

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

முர்த்தி



வீட்டு யோ' அன் எலக்ட்ரோநிக்ஸ்
முர்த்தி ஸ்ரூந்து யோ'
&
கலர்லாப்

யாழ். வீதி, மானிப்பாய்.

T.P: 021 - 2222884

வணிகச் சுட்டை வாழ்த்துகின்றோம்

தவக்குமரன்ஸ் மருந்துதம்

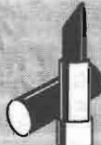


அவைத் தலையான
மருந்துப் பொருட்களை பெற்றிட நீங்கள்
நாடுவேண்டிய ஸ்தாபனம்



யாழ் வீதி, உரிமையாளர் :
மாணிப்பாய். எ.சத்தீஸ்

காயத்துக்கிரி பாள்ளி ஹபுஸ்



உங்களுக்குத் தேவையான அன்பளிப்பு
பெருந்தகளை ஒடிய
ஆத்தில் நூரிலும்

யாழ் வீதி, மாணிப்பாய்
T.P:021 - 2223178

வணிகச் சுட்டை வாழ்த்துகின்றோம்

அபிநுயா மஸ்தி எலக்ட்ரானிக்ஸ்

கணவிகள், கணவி 2 மிலிப்பாகங்கள்
கணவிகள் சார் சேவைகள் எக்ஸ்பிளிக்ஸ்,
மஃஜும் சகல விதமான எக்ஸ்பிளிக்ஸ்,
புதிய, பழைய பாட்டுக்கள் CD மூலம்
புதிய செய்திகள்
புதிய செய்யாதும் நகரில்
தங்கிருற்ற ஸ்தாபனம்

யாழ் வீதி,
மாணிப்பாய்.

T.P:071-381126



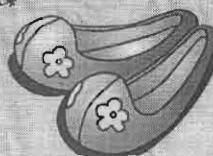
வணிகச் சுட்டை வாழ்த்துகின்றோம்

கறைவதனன் சு பலைஸ்



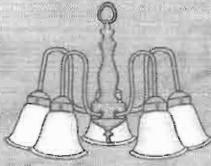
சகல விதமான பாதனிகவையும்,
ஆன்கள், பெண்கள், சிறுவர்களுக்கான
பாட்டு, ரஸ்கா சப்பாக்டி,
வகைகளை பெற்றிட நீங்கள் நாடு
வேண்டிய ஸ்தாபனம்

ஆலடிச் சந்தி,
மாணிப்பாய்.



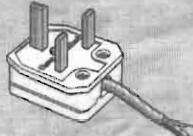
செல்வா

எலற்றக்கல்ஸ்



நின்சார உபகரணங்கள், நின்திலாவிகாரப்பாருட்கள்
எல்லோன் கப்பீவகைகள், நின்மோட்டார்கள் சகலவிதமான
மாப்பி கொமீலீவகைகள், எஃபார்டிரை மாத்தமாகவும்,
சல்லறையாகவும் பெற்றுக்கொள்ள
நிவ்கள் நாட வேண்டிய ஸ்தாபனம்

செல்வா எவற்றிக்கண்ண்
ஒ.ஏ.போனி வீதி.
திருவந்திவனி சந்தி.
யாழ்ப்பாணம்.



வணிகச் சட்டரை வாழ்த்துகின்றோம்

பெட் போட்டெட்



உங்கள் மழைலைச் செல்வங்களின்
உயிரோவியமான பாங்களுக்கு

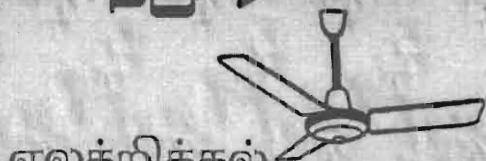


பலாவி வீதி, கந்தர்மடம்,
யாழ்ப்பாணம்.

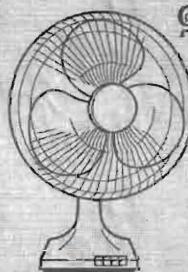
T.P: 021 - 2226912

வணிகச் சட்டரை வாழ்த்துகின்றோம்

செந்தூரன்

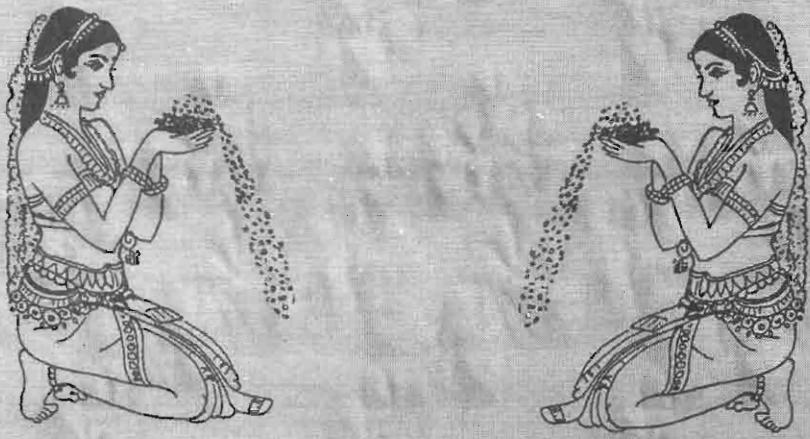


எலக்ட்ரிக்கல்
அண்



ஹாட்வெயார்

கே.கே.எஸ் வீதி,
கொக்குவில் சந்தி.



எங்கள்

விளம்பரதார்களை

நீங்களும்

ஆதரியங்கள்.

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றாம்

செப்பி நகை அகம் தங்கப்பவன் நகை வியாபாரம்



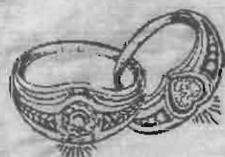
ஓடர்நகைகள் குறித்த தவணையில்
உத்தரவாதத்துடன் 22 கரட்டு
செய்து கொடுக்கப்படும்.

1/3, கஸ்தூரியார் ஸ்தி,
யாழ்ப்பாணம்

வணிகச் சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

சாரங்கா நகை மாடம்

உங்களது பழைய நகைகளைக் கொடுத்து
உடலுக்குடன் புதுப்பொலிவுடன் தீகழ அசல் 22 கரட் தங்க
நகைகளைத் தெரிவு செய்ய இன்றே
நீங்கள் நாட வேண்டிய இடம்



T,P: 021-222 2480

இல. 157/1, கஸ்தூரியார் ஸ்தி, 021 - 222 5960
யாழ்ப்பாணம் கிளை:

கிளை:

சாரங்கன் நகைமடம் சாரங்கா நகைமடம்
இல. 45, கஸ்தூரியார் ஸ்தி, இல. 177/4, கஸ்தூரியார் ஸ்தி,
யாழ்ப்பாணம்

வணிகச்சுடர் வளம் பெற வாழ்த்துகின்றோம்

விந்கம் கிரிம் ஹவுஸ்

சகல விதமான ஜூஸ்கிரிம்களை, வனிலா ஜூஸ்கிரிம்,
நூயல், ஸ்பெஷல் ஜூஸ்கிரிம்,
சொக்லட் ஜூஸ்கிரிம்,கிரிம் சர்பத், சர்பத், நெல்லிரசம், மற்றும் அதைத்து
வகையான உடனவுப் பியாருட்களை கவுத்து
மகிழ் நூட் வேண்டிய இடம்

இல. 119,கஸ்தூரியார் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.



வணிகச்சுடரை வாழ்த்துகின்றோம்

ஏஸ்வரன் டிடாஸ்

மிதிவண்டி, மிதிவண்டி உபகரணங்கள்,
போன்றவற்றையும் ஏனைய உதியிப்பாகங்களையும்
போக்குவரத்து சேவையையும்
பெற்றுக்கொள்ள நீங்கள் நாட வேண்டிய இடம்



இல.69,கஸ்தூரியார் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

T.P: 021 - 2222813

கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கு

இ.மேகலா,
வர்த்தகம் -2005

இலாப நோக்கத்துடன் இயங்குகின்ற வியாபார நிறுவனமானது, தான் உழைத்துக் கொள்கின்ற இலாபத்தினை அதிகரித்துக் கொள்வதற்காக அதிகளவு வியாபாரக் கொடுக்கல் வாங்கலில் ஈடுபடுகின்றன. அதிகளவு வியாபாரக் கொடுக்கல் வாங்கலில் நிறுவனமானது ஈடுபடுகின்ற பொழுது கொடுக்கல் வாங்கல் முழுவதனையும் கணக்குப் புத்தகங்களில் பதிய வேண்டிய தேவை வியாபார நிறுவனங்களுக்கு ஏற்படுகின்றது. இத் தேவைப்பாட்டுணை ஒரு சில க/குப் பதிவாளர்களால் முடித்து வைப்பது என்பது வேலைச் சுமை காரணமாக முடியாமல் போகின்றது. இவ் வேலைச் சுமையினை பரவலாக்கம் செய்து கொள்வதற்காக இடம் பெறுகின்ற கொடுக்கல் வாங்கல்களின் இனத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு பேரேடுகளானவை பின்வரும் மூன்று பிரிவுகளாக பாகுபடுத்தலாம்.

1. விற்பனைப் பேரேடு / கடன்பட்டோர் பேரேடு நாளாந்த கடன் விற்பனையின் போது எழுகின்ற தனிநபர் கடன்பட்டோர்களின் பெயர்கள் சம்பந்தமாகப் பராமரிக்கப்படும் பேரேடு இதுவாகும்.
2. கொள்வனவுப்பேரேடு / கடன்கொடுத்தோர் பேரேடு

நாளாந்த மீள் விற்பனைக்கான பொருட்களின் கடன் கொள்வனவின்போது எழுகின்ற தனிநபர் கடன்கொடுத்தோர்களின் பெயர்கள் சம்பந்தமாக பராமரிக்கும் பேரேட்டினை இது குறிக்கும்.

3. பொதுப்பேரேடு

தனிநபர் கடன்பட்டோர், கடன் கொடுத்தோர்களின் பெயர்கள், சம்பந்தமாக பராமரிக்கப்படும் கணக்குகள் தவிர ஏனையைவெதொடர்பாக பராமரிக்கப்படும் பேரேட்டினை இது குறிக்கும்.

மேற்கூறியவாறு பேரேடுகளானவை மூன்று வகையாக வகைப்படுத்தப்பட்டு கணக்குப் பதிவுகள் இடப்பட்டுள்ளதாயினும் எந்த வொரு பேரேட்டிலும் இரட்டைப் பதிவானது

முழுமையாக ழர்த்தி செய்யப்படாத காரணத்தினால் மூன்று வகையான பேரேட்டுக் குப் பதிவாளர்களும் தத்தமது பேரேடுகளில் தாங்கள் பதிவு செய்து கொண்டது சரியா என்பதனை அறிந்து கொள்வதற்காக பாட்சை மீதி ஒன்றை தயாரித்து சம்பந்தத்திக் கொள்ள முடியாதுள்ளது. இந்நேரத்திலேயே கட்டுப்பாட்டு கணக்கு முறையை / மொத்த கணக்கு முக்கியத்துவம் பெறுகின்றது.

ஒவ்வொரு பேரேட்டுக் கணக்கு பதிவாளர்களும் தத்தமது பேரேடுகளில் தாம், தாம் பதிவு செய்து கொண்டவற்றிற்கான எதிர்ப்பதிவுகள், எப்பேரேட்டில் ழர்த்தியாக்கப் பட்டுள்ளதோ, அப்பேரேட்டில் மொத்தமாக தயாரித்துக் கொள்ளப்படுவது கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கு ஆகும்.

இதன் அடிப்படையில் விற்பனை பேரேட்டில் பொதுப் பேரேட்டுக் கட்டுப்பாட்டுக்

கணக்கும் கொள்வனவு பேரேட்டில், பொதுப் பேரேட்டு கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கும் பொதுப் பேரேட்டில், விற்பனைப் பேரேட்டு கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கும், கொள்வனவுப் பேரேட்டுக் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கும் தயாரிக்கப் படுகின்றன.

தனிநபர் கடன்பட்டோர் கணக்குகளில் வரவில் பதியப்படும் சகல விடயங்களும், கடன் கடன் பட்டோர் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கிலும் வரவில் பதியப்படும்.

தனிநபர் கடன்பட்டோர் கணக்குகளில் செலவில் பதியப்படும் சகல விடயங்களும் கடன் பட்டோர் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கிலும் செலவில் பதியப்படும். ஆனால் அவை பொதுப் பேரேட்டு கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கில் வரவில் பதியப்படும்.

தனி நபர் கடன் கொடுத்தோர் கணக்குகளில் வரவில் பதியப்படும் சகல விடயங்களும் கடன் கொடுத்தோன் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கிலும் வரவில் பதியப்படும். ஆனால் அவை பொதுப் பேரேட்டுக் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கில் செலவில் பதியப்படும்.

தனி நபர் கடன் கொடுத்தோர் கணக்குகளில் செலவில் பதியப்படும் சகல விடயங்களும், கடன் கொடுத்தோன் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கிலும் செலவில் பதியப்படும் ஆனால் அவை பொதுப் பேரேட்டுக் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கில் வரவில் பதியப்படும்.

கடன்பட்டோன் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கை தயாரிப்பதற்கான மூலப்பதிவேடுகள்

1. காசேடு
2. விற்பனை நாளேடு
3. உட்திரும்பல் நாளேடு
4. வருமதி உண்டியல் நாளேடு
5. பொதுத்தினசேரி

கடன் கொடுத்தோன் கட்டுப்பாட்டு கணக்கைத் தயாரிப்பதற்குத் தேவையான மூலப்பதிவேடுகள்.

1. காசேடு
2. கொள்வனவு நாளேடு
3. வெளித்திரும்பல் நாளேடு
4. சென்மதி உண்டியல் நாளேடு
5. பொதுத்தினசேரி

வியாபார நிறுவனமானது கட்டுப்பாட்டு கணக்கு முறைமையைப் பின்பற்றி வத்னால், அடைந்து கொள்ளும் அனுகூலங்கள்

1. ஒவ்வொரு பேரேட்டில் தயாரிக்கப்படும் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்குகள் ஒன்றுக் கொன்று சமப்பட்டு காணப்படுவதனால் நிறுவன கணக்குப் பதிவாளர்கள் தமது சேவையினை சரிவர நிறைவேற்றியுள்ளனர் என்ற முடிவினை எடுத்துக்கொள்ள முடிகிறது.
2. கட்டுப்பாட்டுக் கணக்குகள் ஒன்றுக் கொன்று சமப்பட்டிருப்பதனால் கணக்குகளை மீள் பரிசீலனை செய்யும் தேவைக்காக மேலதிக கணக்காய் வாளர்களை வேலைக்கமர்த்த வேண்டிய தேவை இல்லாமல் போகின்றது.
3. பரீட்சை மீதியில் எளக்கூடிய கடன்பட்டோன், கடன் கொடுத்தோன் தொடர்பான தவறுகளை இலகுவாகக் குறைத்துக்கொள்ள முடிகின்றது.
4. கடன்பட்டோர், கடன் கொடுத்தோர் தொடர்பாக முகாமைக்குத் தேவைப்படும் தகவுக்களை இலகுவாகக் குறைத்துக்கொள்ள முடிகின்றது.
5. நிகழ்கால கடன்பட்டோர், கடன் கொடுத்தோர் மீதிகளை கொண்டு எதிர்கால கடன்பட்டோர், கடன் கொடுத்தோர் மீதிகளை ஓரளவு திட்டமிட முடிகிறது.

கடன்பட்டோன் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கின் மாதிரி வடிவம்
கடன்பட்டோன் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கு

ம்.வ	XXXX	ம்.வ	XX
கடன் விற்பனை	XXX	பெற்ற காக	XXX
வருமதி கடன் வட்டி	XXX	பெற்ற காசோலை	XX
செலவு மீதியைத் தீர்க்க கொ. காக	XX	கொடுத்த கழிவு	XX
மறுத்தனுப்பிய காசோலை	XX	உட்திரும்பல்	XX
கொடுத்த கழிவு ரத்து	XX	வருமதி உண்டியல்	XX
மறுப்பு செலவு	XX	அறவிட முடியாக் கடன்	XX
மறுத்தனுப்பிய உண்டியல்	XX	எதித்தீர்த்தல்	XX
மீளப் பெற்ற அ/மு/கடன் மீ/செ	XX	பதுப்பித்து பெற்ற காசோலை	XX
	XX	பதுப்பித்துப் பெற்ற உண்டியல்	XX
	மீ/செ	மீளப்பெற்ற அ/மு/கடன்	XX
		மீ/செ	XXX

XXXX XXXX

ம்/வ	<u>XXX</u>	ம்/வ	<u>XX</u>
------	------------	------	-----------

நாட்குறிப்புப் பதிவு:-

1. கடன் விற்பனை
கடன்பட்டோர் கணக்கு வரவு
விற்பனை கணக்கு செலவு
2. பெற்ற காக
காகக் கணக்கு வரவு
கடன்பட்டோர் கணக்கு செலவு
3. பெற்ற காசோலை
காகக்கணக்கு வரவு
கடன்பட்டோன் கணக்கு செலவு
4. கொடுத்த கழிவு
கொடுத்த கழிவுக் கணக்கு வரவு
கடன்பட்டோன் கணக்கு செலவு
5. உட்திரும்பல்
உட்திரும்பல் கணக்கு வரவு
கடன்பட்டோன் கணக்கு செலவு
6. வருமதி உண்டியல்
வருமதி உண்டியல் கணக்கு வரவு
கடன்பட்டோன் கணக்கு செலவு
7. அறவிடமுடியாக் கடன்
அறவிடமுடியாக் கடன் கணக்கு வரவு
கடன்பட்டோன் கணக்கு செலவு
8. எதிர்த்தல்
கடன்கொடுத்தோர் கணக்கு வரவு
கடன்பட்டோன் கணக்கு செலவு
9. செலவு மீதியைத் தீர்க்க கொடுத்த காக
கடன்பட்டோர் கணக்கு வரவு
காகக் கணக்கு செலவு
10. மறுத்தனுப்பிய காசோலை
கடன்பட்டோர் கணக்கு வரவு
வங்கிக் கணக்கு செலவு

11. கொடுத்த கழிவு ரத்து
கடன்பட்டோர் வரவு
கொடுத்த கழிவுக் கணக்கு வரவு
12. வருமதிக்கான வட்டி / தாழ்த்திய
கடனுக்கான வட்டி
கடன்பட்டோன் கணக்கு செலவு
வருமதி கடன் வட்டிக் கணக்கு செலவு
13. மறுப்புச்செலவு (காசோலை தொடர்பாக)
கடன்பட்டோன் கணக்கு வரவு
வங்கிக் கணக்கு செலவு
14. புதுப்பித்துப் பெற்ற காசோலை
காக்க கணக்கு வரவு
கடன்பட்டோர் கணக்கு செலவு
15. மறுத்தனுப்பிய உண்டியல்
கடன்பட்டோன் கணக்கு வரவு
வருமதி உண்டியல் கணக்கு செலவு
16. புதுப்பித்துப் பெற்ற உண்டியல்
வருமதி உண்டியல் கணக்கு வரவு
கடன்பட்டோன் கணக்கு செலவு
17. மீளப் பெற்ற அறவிடமுடியாக் கடன்
ஏற்கனவே ஏடுகளில் பதியப்பட்டுள்ள
அறவிடமுடியாக் கடனுக்கான பதிவை
ரத்து செய்து கொள்ளல்
கடன்பட்டோன் கணக்கு வரவு
அறவிடமுடியாக் கடன் கணக்கு செலவு
அல்லது
கடன்பட்டோன் கணக்கு வரவு
மீளப்பெற்ற அறவிடமுடியாக் கடன்
கணக்கு செலவு.
பண பேறும் போது (அ.மு.கடனாக
பதியப்பட்ட தொகைக்கான பணத்தை
பெறும்போது)
காக் கணக்கு - வரவு
கடன்பட்டோர் கணக்கு - செலவு

கடன் கொடுத்தோன் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கின் மாதிரி
கடன் கொடுத்தோன் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கு

ம்.வ	XX	ம்/வ	XXX
கொடுத்த காக	XX	கொள்வனவு	
கொடுத்த காசோலை	XX	செலுத்துமதிக்	
		கடனுக்கான வட்டி	XX
பெற்றகழிவு	XX	மறுத்து பெற்ற காசோலை	XX
எதிரீடு	XX	மறுத்துப்பெற்ற உண்டியல்	XX
புதுப்பித்து அனுப்பிய காசோலை	XX	ம்/செ	XX
சென்மதி உண்டியல்	XX		
புதுப்பித்து அனுப்பிய உண்டியல்	XX		
ம்/செ	XXX		

XXXX

XXXX

ம்/வ

XX

ம்/வ

XXX

நாட்குறிப்புப் பதிவு :-

1. கடன் கொள்வனவு
கொள்வனவு கணக்கு வரவு
கடன் கொடுத்தோன் கணக்கு செலவு
2. கொடுத்த காகு
கடன் கொடுத்தோர் கணக்கு வரவு
காகக் கணக்கு செலவு
3. கொடுத்த காசோலை
கடன் கொடுத்தோன் கணக்கு வரவு
வங்கிக் கணக்கு செலவு
4. பெற்ற கழிவு
கடன் கொடுத்தோன் கணக்கு வரவு
வங்கிக் கணக்கு செலவு
5. வெளித் திரும்பல்
கடன் கொடுத்தோன் கணக்கு வரவு
வெளித்திரும்பல் கணக்கு செலவு
6. எதிரீடு
கடன் கொடுத்தோன் கணக்கு வரவு
கடன்பட்டோன் கணக்கு செலவு
7. செலுத்துமதி கடனுக்கான வட்டி
கடன் கொடுத்தோன் கணக்கு செலவு
செலுத்துமதி கடனுக்கான வட்டி கணக்கு வரவு
8. மறுத்துப் பெற்ற காசோலை :-
வங்கிக் கணக்கு வரவு
கடன் கொடுத்தோன் கணக்கு செலவு
9. புதுப்பித்தனுப்பிய கசோலை
கடன் கொடுத்தோன் கணக்கு வரவு
வங்கிக் கணக்கு செலவு
10. சென்மதி உண்டியல்
கடன் கொடுத்தோன் கணக்கு வரவு
சென்மதி உண்டியல் கணக்கு செலவு
11. மறுத்துப் பெற்ற உண்டியல்
சென்மதி உண்டியல் கணக்கு வரவு
கடன் கொடுத்தோன் கணக்கு செலவு
12. புதுப்பித்தனுப்பிய உண்டியல்
கடன் கொடுத்தோன் கணக்கு வரவு
சென்மதி உண்டியல் கணக்கு செலவு

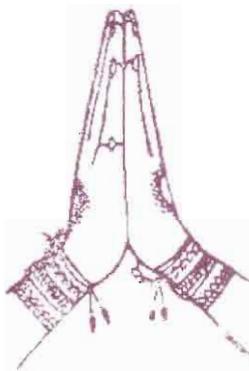
To teach a man how he may learn to grow independently, and for himself, is perhaps the greatest service that one man can do to another

இரு மனிதன் இன்னொருவருக்கு ஆற்றும் பெரும் சேவை யாதெனில் அவரை, சுதந்திர புருஷனாக வளரச் சொல்லிக் கொடுத்தலேயாகும்.

- Benjamin Jowett

நன்றியுரை

எமது வணிகச்சுடர் வெளியீட்டுக்கு பெரிதும் ஒத்தாசையாய் இருந்த எமது கல்லூரியின் காப்பாளர் திரு.பொ.கமலநாதன் அவர்களுக்கு முதலில் நன்றியை கூறிக்கொண்டு, மேலும் இந்நாலை வெளியிட ஆக்கமும் ஊக்கமும் தந்த எமது வணிகமன்ற ஆசிரியர்களுக்கும் மற்றும் எமது வணிகச்சுடர் வெளியிட ஏற்பட்ட நிதிப் பற்றாக்குறையை நிவர்த்தி செய்த வர்த்தக ஸ்தாபனத்தினருக்கும் இந்நால் திறம்பட வெளிவர ஆக்கங்களை தந்த பல்கலைக்கழக விரிவுரையாளர்கள், மாணவர்களுக்கும் அடுத்த படியாக இந்நாலை ஒழுங்காகவும், அழகாகவும் ஒரு நால் வடிவில் வடிவமைத்துதலிய கரிகணன் பிறின்டேர்ஸ் நிறுவனத்தாருக்கும் எமது மனமார்ந்த நன்றிகளை தெரிவித்துக் கொள்கின்றோம்.



வர்த்தகமாணவர்கள்
2005



Harikanan Printers, 424, K.K.S Road, Jaffna. T.P:021-2222717