



வணிகநிகழ்ச்சி

இதழ் 01



customers

2014

புதிய உயர் கல்லூரி

Commerce Union

வணிக கழகம்



“வணிக நதி”

இதழாசிரியர்கள்:

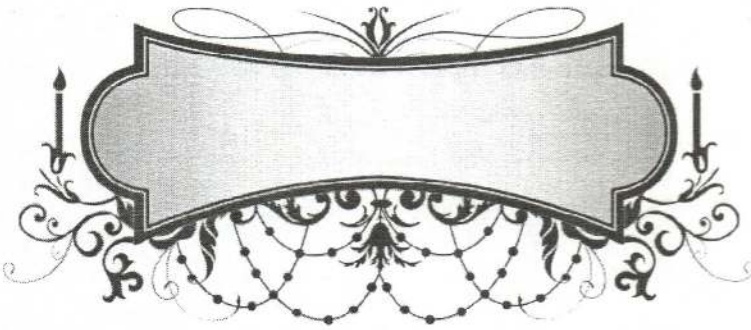
செல்வி சி. யமுனா
செல்வன் ப.ஸ்ரீரகுபவன்

ஆசிரிய ஆலோசகர்கள்:

திரு. பா. பிரதீபன்
திரு. வி.எஸ்.விஜயநாதன்

2014

முதிய உயர் கல்லூரி வணிகக் கழகம்



கல்லூரிக் கீதம்

புதிய உயர்கலைக் கல்லூரி - கல்விப்
புகழ் மணம் பரப்பிடும் கல்லூரி
மதியதை அளித்திடும் கல்லூரி - என்னும்
மங்காய் புகழ் கொண்ட கல்லூரி

கலையொடு வர்த்தகம் விரிவுரைகள்
கனிவுடன் வழங்கிடும் அறிவுரைகள்
சிலைதனில் எழுத்தாய் சிந்தையிலே
நிலையெற வைத்திடும் கல்லூரி

பல்கலைக்கழக நிகர் ஒத்த
பலகலை உலவிடும் கல்லூரி
நல்லென மாந்தர் யோற்றிடவே
நலம் பல விளங்கும் கல்லூரி

மொழியொடு தமிழர் பண்பாடு - இரு
விழி எனக் காத்திடும் கல்லூரி - நல்
வழி ஒன்றே நம் வழியாம் என
நானும் உணர்த்திடும் கல்லூரி

வளம் புகழ் எழில் கொண்ட நகரில் - ஆரிய
குளம் குலவிடும் கரையெதிரில்
வளமுடன் விளங்கும் கல்லூரி - என்றும்
புகழுடன் வாழிய வாழியவே.



சமர்ப்பணம்

எமக்கெல்லாம் கலங்கரை விளக்காய்
இருக்கும் புதிய உயர் கல்லூரியின்
இணை இயக்குநர்கள் திரு.திருமதி
சண்முகநாதன் அவர்களின் அன்பு
புதல்வன் அமரர் சந்துதன்
அவர்களுக்கு இந்நூல் சமர்ப்பணம்.





ஆசியுரை



புதிய உயர் கல்லூரியின் வர்த்தகத்துறை சார்ந்த மாணவர்கள் தம்மால் உருவாக்கப்பட்ட வர்த்தக மாணவர் ஒன்றியத்தினூடாக “வணிக நதி” ஆகிய இந்த மலரை வெளியிடுவதில் மட்டற்ற மகிழ்ச்சியடைகின்றேன்.

என் அருமை மகன் சந்துதனுக்கு சமர்ப்பணமாக்கப்பட்ட டிருக்கும் இந்த மலர் கல்லூரியின் பதிவுகளைத் தாங்கியும் பயனுள்ள ஆசிரிய மாணவர்களின் ஆக்கங்களைத் தாங்கியும் தரப்பட்டிருப்பது மாணவர்களுக்குப் பயன்தரும் வகையிலே அமைந்துள்ளதை நோக்கமுடிகின்றது.

மாணவர்கள் மத்தியிலே எழுத்தாற்றலை ஊக்குவிக்கும் வகையில் மட்டுமல்லாமல் வெளிவாரி கற்கைநெறி மாணவர்கள் பயனுள்ள நூல்களைப் பெறுவதில் உள்ள சிரமங்கள் இவ்வாறான வெளியீடுகளால் ஓரளவிற்கேனும் பயன்தரக்கூடிய வகையில் அமையும் என எண்ணுகின்றேன். இந்த கல்லூரியின் வர்த்தக மாணவர்கள் சார்பில் வெளியிடப்படும் கன்னி ஆக்கம் இந்த ஒரு மலரோடு மட்டும் நின்றுவிடாது, பயனுள்ள வகையிலான ஆக்கபூர்வமான கனதியான மலர்களாக இனியும் மலரவேண்டும் என வேண்டுவதோடு இந்த மலரை உருவாக்கக் காரணர்களாக இருந்தவர்களுக்கும் பாராட்டுதல்களைத் தெரிவித்து ஆசிகூறுகின்றேன்.

திரு. மா. சண்முகநாதன்

இயக்குநர்,

புதிய உயர் கல்லூரி,

யாழ்ப்பாணம்.





வாழ்த்துரை



உயர்கல்வி இன்றி எமது வாழ்வில் உயர்நிலையை அடையமுடியாதென்பது அனைவருக்கும் தெரிந்த ஒன்று. இவ்வகையில் பல்கலைக்கழகங்கள், தொழில்நுட்பக் கல்லூரிகள் போன்றவை உயர்கல்வியினைத் தொடர்ச்சியாக வழங்கிவருகின்றன. இவற்றுக்கு இணையாக பல தனியார் கல்விநிறுவனங்களும் இத்தகைய உயர் கல்வியினை நல்ல முறையில் வழங்கிவருகின்றன. இவ்வகையில் யாழ்ப்பாணம் ஆரியகுளத்தில் அமைந்துள்ள உயர் கல்லூரி (Higher Studies) நிறுவனம் குறிப்பிடத்தக்க இடத்தைப் பெறுகின்றது. திருமதி அருள்நங்கை சண்முகநாதன் அவர்களின் அயராத முயற்சியின் பயனாகவும், சேவை மனப்பாங்கினாலும் இக்கல்வி நிறுவனம் சிறந்து உயர்ந்து பல மாணவர்களின் அறிவுப் பசியைப் போக்கிவருகின்றது.

இக் கல்லூரியில் வணிகத் துறையில் கல்விபயிலும் மாணவர்கள், குறிப்பாக யாழ்ப்பாணப் பல்கலைக்கழகத்தின் வெளிவாரி மாணவர்கள் மாணவர் சங்கமொன்றினை அமைத்து அதனுடாக “வணிக நதி” எனும் சஞ்சிகையினை வெளியீடு செய்வது உண்மையில் பாராட்டப்படக்கூடிய ஒன்று. இச்சஞ்சிகை மாணவர்களின் பல கட்டுரைகளைத் தாங்கிவருகின்றது. இவை மாணவர்களின் ஆக்க முயற்சியினை வளப்படுத்துவதாகவும், கற்பவர்களுக்குப் பயனுள்ளவையாகவும் விளங்கும் என நம்புகின்றேன்.

இத்தகைய நிகழ்வுகளை ஒழுங்குசெய்வதன் மூலம் மாணவர்கள் முன்னெடுக்கும் திறனையும், நல்ல தலைமைத்துவத்தினையும் வளர்த்துச்செல்லக் கூடியதாக இருக்கும். எனவே இந்த மாணவர்களின் முயற்சியினை மீண்டும் ஒருமுறை பாராட்டுவதுடன் அவர்களின் எதிர்காலமும் இக் கல்லூரியும் சிறக்கவேண்டுமென இறைவனை வேண்டி வாழ்த்துகின்றேன்.

பேராசிரியர் தி. வேல்நம்பி

பீடாதிபதி,

முகாமைத்துவக் கற்கைகள் வணிகபீடம்.





வாழ்த்துச் செய்தி



வணிகத்துறை சார்ந்த வெளிவாரிப் பட்டப்படிப்பு மாணவர்களால் வெளியிடப்படும் “வணிகநதி” எனும் இச்சஞ்சிகைக்கு வாழ்த்துச் செய்தி வழங்குவதில் மட்டற்ற மகிழ்ச்சியடைகின்றேன். இன்றைய உலகில் அறிவினைப் பெருக்கவேண்டும் என்ற விருப்பம் மாணவர்களிடையே வளர்ந்து வருவதனை அவதானிக்கமுடிகின்றது. இலங்கையில் பல்கலைக்கழக அனுமதி என்பது பெரிதும் கட்டுப்படுத்தப் பட்டிருப்பதனால் வெளிவாரியாக பட்டப்படிப்பினை மேற்கொள்ளவேண்டும் என்ற விருப்பம் மாணவர்களிடையே அதிகரித்துள்ளது. அதன் வெளிப்பாடே வெளிவாரிப் பட்டப்படிப்பின் வளர்ச்சியாகும். அதற்கு ஏற்றால்போன்று யாழ்ப்பாணப் பல்கலைக்கழகம் வணிகத்துறையில் கல்வி பயில்வதற்கான வாய்ப்பினை வழங்கிவருவதுடன் அதில் இணைந்து பெருமளவான மாணவர்கள் பட்டப்படிப்பினைத் தொடர்வதுடன் ஆண்டுதோறும் கணிசமான எண்ணிக்கையினர் பட்டதாரிகளாக வெளியேறி வருகின்றனர். இப்பட்டதாரிகள் ஏனைய பட்டதாரிகளைப்போல் அரசுத்துறையிலும் தனியார் துறையிலும் வேலைவாய்ப்புக்களைப் பெறுவதுடன் வியக்கத்தக்க முறையில் அங்கு சாதனை புரிந்து வருவதும் பாராட்டுக்குரியதாகும். இந்த வரிசையில் கல்வி பயிலும் வணிகத்துறை மாணவர்களால் இச்சஞ்சிகையை வெளியிடவேண்டும் என முன்வைக்கப்பட்ட ஆக்கபூர்வமான சிந்தனை வெளிவாரிப்பட்டப்படிப்பின் பாரியதொரு வளர்ச்சியாகும்.

உள்வாரி மாணவர்களாக இணைந்துகொண்ட பட்டதாரி மாணவர்கள் பெற்றுக் கொள்ளும் வசதி வாய்ப்புக்கள் வெளிவாரி மாணவர்களுக்குக் கிடைக்காதபோதும் கிடைக்கின்ற வளங்களைக் கொண்டே தமது அறிவை வளர்த்துக் கொள்ள அவர்கள் எடுத்துவரும் முயற்சி பாராட்டப்பட வேண்டியதாகும். இவர்களால் வெளியிடப்படும் சஞ்சிகையானது சில விரிவுரையாளர்களது கட்டுரையைத் தாங்கி வந்தாலும் பெருமளவான கட்டுரைகள் பட்டதாரி மாணவர்களுடையதாகும். இக்கட்டுரைகள் மாணவர்களது ஆளுமையை வெளிக்காட்டி நிற்பதுடன் அவர்களது அறிவின் ஆழத்தினையும் புலப்படுத்துகின்றது. பல்கலைக்கழக புதிய நடைமுறையின்படி வெளிவாரி மாணவர்கள் தொடர்பாக எடுக்கப்படவிருக்கும் கல்விச் சீர்திருத்தங்கள் மாணவர்களுக்கும் பல்கலைக்கழகங்களுக்குமிடையிலான உறவை மேலும் வலுப்படுத்துவதுடன் உள்வாரி மாணவர்களைப் போன்றே தரமான கல்வியைப் பெற்றுக்கொள்ள வகை செய்யும் என்பதில் ஐயமில்லை. இதன் முதல்படியாக உயர்கலைக் கல்லூரியின் வணிகத்துறை சார்ந்த பட்டதாரி மாணவர்களால் வெளியிடவிருக்கும் வணிக சஞ்சிகை அவர்களது ஆக்கங்களைத் தாங்கி வருவதுடன் காத்திரமான சஞ்சிகையாகவும் மிளிர் இருக்கின்றது. இத்தகைய காலத்தின் தேவை கருதிய மாணவர்களின் இந்த நடவடிக்கையைப் பாராட்டுவதுடன் இதனை முன்னெடுத்த மாணவர்கள், விரிவுரையாளர்கள், நிர்வாகம் என்போருக்கான வாழ்த்தினையும் தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன்.

பேராசிரியர் க. தேவராஜா

தலைவர்,

வணிகத்துறை, யாழ்ப்ப. பல்கலைக்கழகம்.



இதழாசிரியரின் உள்ளத்திலிருந்து

“இதனை இதனால் இவன்முடிக்கும் என்றாய்ந்து
அதனை அவன் கண்விடல்”



ஆவணப்படுத்தல்களற்று வரலாறுகளைத் தொலைத்துவிட்டுத் தொன்மைப் புகழ் இழந்து விட்ட ஏக்கப் பெருமூச்சுடன் வாழும் நிலையில் தமிழினம் உள்ளது. ஆனால் தகவற் பரிவர்த்தனையும் ஆவணப்படுத்தல்களும் நவீனமயப்படுத்தப்பட்டு வளர்ச்சிகண்ட இன்றைய நிலையில் எமது நிறுவனத்தின் 25ஆவது ஆண்டு நிறைவில் இத்தகைய மலர் ஒன்றை வெளியிடுவது அவசியமானதொன்றே.

மாணவர்களின் பாடவிதானங்களோடு ஒன்றிய ஆக்கங்களும் கற்பனை வெளியீடுகளும் இடம்பெறுகின்றன. மேலும் விரிவுரையாளர்களுடைய பல்வேறு விதமான படைப்புக்களும் இந்நூலில் இடம்பெறுகின்றது.

இம்மலர் வெற்றிகரமாக வெளிவருகிறது என்றால் அதற்கான ஆக்கங்கள் முக்கியமானதொன்றாகும். இவ் ஆக்கங்களைத் தந்துதவிய அறிஞர்கள், விரிவுரையாளர்கள், மாணவர்கள் அனைவருக்கும் நன்றிகள்.

மாறிக்கொண்டிருக்கும் உலகத்தோடு நாமும் ஒட்ட ஒழுகுகின்றோமா இல்லையா என்பதை உணர்த்துவன இத்தகைய நூல்களே. பிறந்து - வாழ்ந்து, மடியும், மனிதன் இறவா வரம் பெறுவது தன் படைப்பாற்றலால் படைக்கும் சாதனைகள் மூலமே. அவ்வாறான தொரு நிகழ்கால சமூகத்தை எதிர்காலத்துக்கு எடுத்துக்கூறும் பணியைச் செய்தமையிட்டு நாம் மிகவும் பெருமைப்படுகின்றோம்.

செல்வி யமுனா சிவஞானசுந்தரம்,

1st in Com (2014)

Commerce Union Committee - 2014



Mr. S. Thevanathan
President



K. Thavachelvan
Secretary



Mr. M. Shanmuganathan
CO Directors



Mrs. A. Shanmuganathan
CO Directors



Miss. P. Kalaichelvy
Trasurer



Mr. P. Sriragubavan
Vice President



Commerce Union Committee - 2014



Mr.J. Nirajantony
Vice Secretary



Miss. S. Jamuna
Editor



Mr.V.S. Vijayanathan, Mr.P.Pratheepan
Staff Advisors



Mr.G. Raslin
Committee Member



Miss. A. Aarany
Committee Member



Our Lecturers



Mrs. A. Sanmuganathan
M.phil



Mr. N. Kulanthaivelu
MAQ(Cey)



Mrs. Meera Aruinesan
MA, B.G.D.E



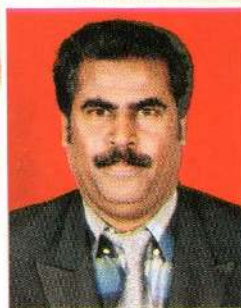
Mr. S. Sayanthan
B.A, MED



Mr. M. Sinarajah
BA, MA, Dip. Lib. Sci



Mr. E. Kanthasamy
BA(Hons)Geo, Dip.in.Edu MED



Mr. P. Liguorian
*B.A(Hons)Political sci
MA Political Sci*



Mr. S. Kamalakkannan
MA(Public Administration)



Mr. V. S. Vijayanathan
M.Phil in Economics



Mr. K. Sithamparanathan
*B.Com(Hons)
MA (Regional Planing)*



Mr. P. Pratheepan
*B.B.A FM(Special)
MA(Public Administration)*



Mr. T. Ramajeyam
*B.SC First Class
M.Sc Second Class*



Mr. S. Branavan
*BA(Hons), MA(Public Administration),
MACS, Dip in Csd (NIBM)*



Mr. S. Thirukumaran
B.Com(Acc Special)



Mr. V. Vijayabaskar
*B.Com (Hons),
PGD.Ed(Merit), M.Ed*



Mr. P. Vinovinthan
NIIT (HND)

Our Lecturers



Mr.Mankaleshan
BA(Hons)



Mr.Pon.Suganthan
BA



Mr.K.Sebanesan
*BA, Dip.in.Edu, MA (Public
administration)*



Mrs.M.J.S.Muthukumarasamy
MA (English)



Miss.Thasoniya
BA(Hons)



Mrs.RajeevanTharmini
*MA (Sociology), Dip.in.Con
Dip in humanRights)*



Mr.T.Jeevarajah
*BA P.G.D(Merit)
N.D.T.T (Merit)*



Mr.B.Ramesh
B.Com



Mr.Y.Thusiyanthan
Dip.in English



Mrs.S.Thavarasan
BA



Mr.R.Tharmenthira
BA (Geo)



Mr.T.Kagendrakumar
BA



Mr.S.Suganthan
BA



Mr.S.Pathmanathan
*BA(Hons), Dip-in-Gen.App Linqus,
Dip-in-Edu*



2007/2008 Batch Bachelors of Commerce



B. Ramesh
B.com 2nd Class



Y.Rebecca
B.com 2nd Class



S.Priyatharshini
B.com 2nd Class



K. Piratheepa
B.com



S. Praveena
B.com



S. Thubaraha
B.com



C.E.Eal Demensan
B.com



T.Suthaharan
B.com



J.J. Roshan Sangeevan
B.com



T.Mohan
B.com



S.Navaneetha
B.com



P.Kasitha
B.com



B.L.Leynard Jesunesan
B.com



V.Voluntina Morien
B.com



A.Thivya
B.com



V.Suganiya
B.com



தலைவரின் உள்ளத்திலிருந்து.....



வணிகத்துறைக்கென புதிய வரலாறு படைத்துக்கொண்டிருக்கும் எமது புதிய உயர் கல்லூரியில் வணிகத்துறையின் சிறப்பினை எடுத்துரைக்க "வணிக நதி" எனும் மலரை முதன் முதலில் வணிக ஆசிரியர்களும் மாணவர்களும் வெளிக்கொணர்கின்றனர். இந்தவகையில் இவ் வணிக நதியினை உங்கள் கரங்களில் பாயவிடுவதில் பெருமகிழ்ச்சியடைகின்றேன்.

இன்றைய நவீன யுகத்தில் வர்த்தக, முகாமைத்துவகல்வியும் அவற்றின் தொழில்சார் விருத்தியும் ஏனைய துறைகளோடு ஒப்பிடுகையில் அதிஉயர் வளர்ச்சி அடைந்துவருவதை காணமுடிகின்றது. இவ்வாறு மிகவிரைவாக முன்னேறிச் செல்லும் வர்த்தகத்துறை பற்றி அனைவரும் அறிந்துகொள்ளவேண்டும் என்பதற்காக இவ்வணிக நதியினை முதல் முறையாக வெளியிடுகின்றோம்.

பல்வேறு இன்னல்களுக்கு மத்தியில் இவ்வளவு குறுகியகாலத்தில் இந்நூலை வெளியிடுவதற்கு உதவிய அனைத்து நல் உள்ளங்களுக்கும் வழிகாட்டிய ஆசிரியர்களுக்கும் தலைவர் என்ற ரீதியில் எனது நன்றிகளைத் தெரிவித்துக்கொள்கின்றேன். அத்துடன் இனிவரும் காலங்களில் தொடர்ந்து இந்நதி ஓடிக்கொண்டே இருக்கவேண்டும் என எல்லாம்வல்ல முழுமுதற் கடவுள் விநாயகப் பெருமானின் அருட்கடாட்சத்தினை வேண்டி நிற்கின்றேன்.

செல்வன் சோ. தேவநாதன்

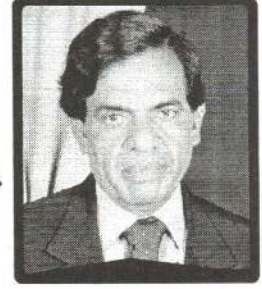
தலைவர்,
வர்த்தக மாணவர் ஒன்றியம்,
புதிய உயர் கல்லூரி, யாழ்ப்பாணம்.

பொருளடக்கம்

01. இலங்கையில் சிறுவர் வறுமை	01-06
02. பகவத்கீதையும் மனித தர்மமும், பற்றிய நோக்கு	07-10
03. நுகர்வோர் நடத்தையும் எல்லைப் பயன் கோட்பாடும் ஓர் அறிமுகம்	11-12
04. சந்தைப்படுத்தல் முகாமை	13-17
05. மேலாண்மைத் தகவல் முறை	18-21
06. புதிது புனைதல் திட்டமிடல் / புதுமை புனைதல் திட்டமிடல்	22-25
07. E - சேவைகள் - இணையத்தின் மூலம் ஒரு புரட்சி	26-31
08. எதிர்காலத்தை அழிவடையச் செய்யும் பிரமிட் கட்டமைப்பு முதலீட்டுத் திட்டம்	32-34
09. இலங்கையின் சமூக அபிவிருத்தியில் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பத்தின் பங்கு	35-37
10. நனோ தொழில்நுட்பம்	38-42
11. சர்வதேச வர்த்தகம்	43-46
12. வணிக வங்கிகளின் இலத்திரனியல் உத்திகள் / தந்திரோபாயங்கள் அறிமுகம்	47-50
13. இன்றைய உலகில் இணையமும் அவற்றின் பயன்பாடுகளும்	51-53
14. வெளிவாரி வணிக கற்கைநெறியும் புதிய உயர் கல்லூரியும்	54-55
15. இலங்கை பங்குச் சந்தையின் தோற்றம் வளர்ச்சி பற்றிய ஆய்வு	56-58
16. நுகர்வோரின் சுதந்திரம்	59-63
17. நேர, கால முகாமைத்துவத் திட்டமிடலின் அவசியம்	64-66
18. அஞ்சாமல் அடியெடுத்து வைப்போம்	67
19. Do you want to be a winner?	68
20. கருத்துப் பரிமாற்றங்கள்	69-71
21. உறவுகள் மேம்பட.....	72



இலங்கையில் சிறுவர் வறுமை (Children Poverty in Sri Lanka)



1.0 அறிமுகம்

குறைவிருத்தி நாடுகளில் வறுமை என்பது பெரும் பொருளாதாரப் பிரச்சினையாக உருப்பெற்றிருப்பதனை எல்லோரும் அறிவர். இதன் அடிப்படையில் மூன்றாம் உலக நாடுகளில் ஒன்றான இலங்கையில் வறுமை என்பது பொருளாதாரத்தை உலுக்கிவிடும் காரணியாக அமைந்திருக்கிறது. அதில் பெரிதும் தாக்கமுள்ள காரணியாக வலுப்பெற்றிருப்பதே சிறுவர் வறுமை என்பதாகும். சிறுவர் பாதுகாப்புநிதியம், யுனிசெவ் புள்ளிவிபரத் திணைக்களம் மேற்கொண்ட ஆய்வுகளில் சிறுவர் வறுமை என்பது இலங்கையைப் பாதிக்கின்ற காரணியாக இனங்காணப்பட்டுள்ளது. சிறுவர் வறுமை என்பது அவர்களின் ஆற்றல்கள், நலன்கள், எதிர்கால விருத்திகள் என்பவற்றின்மீது தாக்கம் செலுத்தும் காரணியாக அமைந்திருக்கிறது. இது குடும்பத்தினரது வருமானத்துடன் தொடர்புள்ள காரணிகளுடனும் வருமானத்துடன் தொடர்பில்லாத காரணிகளுடனும் தொடர்புபட்டுள்ளது என்பதை வெளிப்படையாகப் பலர் ஏற்றுக்கொண்டுள்ளனர்.

சிறுவருக்கு கிடைக்காத அடிப்படைத் தேவைகளான உணவு, சுத்தமான நீர், கல்வி, சுகாதாரம் போன்ற காரணிகள் சிறுவர் வறுமைக்கான அடிப்படைக் காரணிகளாகும். சிறுவர்

பெற்றுக்கொள்ளமுடியாததுள்ள சமூக ஆதரவு, சமூக அந்தஸ்து, குழு அங்கத்துவம், பொருளாதார அந்தஸ்து, கலாசார அங்கீகாரம் என்பன சிறுவர் வறுமையின் இன்னொரு நிலையாகும். இதற்கு மேலதிகமாக சிறுவர் துஷ்பிரயோகம், வயது, பால் அடிப்படையிலான தடைகள், பயமுறுத்தல்கள் என்பனவும் சிறுவர் வறுமையின் கூறுகளாகக் கொள்ளப்படுகின்றன. மொத்தத்தில் சிறுவர்களை சுதந்திரமான சமூகமென இனங்கண்டு அவர்களை கட்டுப்பாடற்ற நிலையில் வாழ அனுமதிக்காத எல்லா நிலைகளும் சிறுவர் வறுமையென இனங்காணப்படும்.

2.0 சிறுவர் வறுமைக்கான காரணிகள்

சிறுவர் வறுமை ஒரு நாட்டில் இருக்கும்வரை அந்நாடு வளர்ச்சிபெற்ற நாடாக மாற்றம் பெறாது என்பதை உலக நாடுகள் அனுபவத்தில் கண்டுள்ளன. இதனால் வறுமை நிலையைப் போக்குவதற்கான நடவடிக்கைகளை கையாள்வதற்கு முன்னர் இந்த வறுமை நிலை எக்காரணங்களால் ஏற்பட்டது என்பதை இனங்காணுதல் அவசியமாகின்றது. பின்வருவன சிறுவர் வறுமைக்கு காரணங்களாகும்.

2.1 உணவுப் பற்றாக்குறை

சிறுவர்கள் வாழுகின்ற குடும்ப நிலையானது அவர்களுக்கு போதுமான

உணவு கிடைப்பதனைத் தடை செய்கின்றது. குறைந்த வருமானம்பெறும் குடும்பங்கள் குழந்தைகளின் போஷாக்கிற்குத் தேவையான உணவை வழங்கமுடிவதில்லை. பிள்ளைகளின் ஆரோக்கிய நிலையின் தாக்கம் உடல் ரீதியாகவும் உளரீதியாகவும் பிள்ளையில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் என்பதில் ஐயமில்லை. ஆரோக்கியக் குறைவானது சிறுவர்களின் ஆற்றல்களைப் பயன்படுத்தும் வல்லமையைக் குறைத்து அவர்களை உற்சாகமற்றவர்களாக மாற்றிவிடும். ஆரோக்கியக் குறைவால் பாதிக்கப்பட்ட பிள்ளையால் அதன் உச்ச அளவு ஆற்றலை விருத்தி செய்யமுடியாமல் போவதுடன் தொடர்ச்சியாக அடுத்த தலைமுறையிலும் நீடித்துச் செல்லும் பாதிப்பைக் கொண்டுவரும். இலங்கையில் போஷாக்குக் குறைவான 5 வயதுக்கும் குறைந்த பிள்ளைகளில் 1/3 பங்கினர் நிறைகுறைந்திருப்பதற்குக் காரணமாயிற்று என உத்தியோகபூர்வ ஆய்வுகள் காட்டுகின்றன. தாயின் போஷாக்குக் குறைவானது இலங்கையில் பிறக்கும் சிசுக்களின் 19 வீதத்தினர் இறந்து போவதற்கு காரணமாக உள்ளதெனவும் ஆய்வுகள் வெளிக்காட்டி நிற்கின்றன. இந்த நிலைமையைக் கருத்தில் கொண்டே அரசாங்கம் உலக உணவுத் திட்ட அமைப்புடன் தானும் இணைந்து மதிய உணவுத் திட்டத்தைப் பயன்படுத்தி பாடசாலை மாணவர்களுக்கு மதிய உணவுத் திட்டத்தை நடைமுறைப்படுத்தி வருகின்றது. அத்துடன் வறிய குடும்பங்களுக்கு உலர் உணவுத் திட்டத்தையும் செயற்படுத்தி வருகின்றது.

2.2 சுகாதாரம்

சிறுவர்களுக்கு நல்ல வைத்திய வசதிகளை வழங்க நடவடிக்கை எடுப்பதும் சிறுவர் வறுமையைப் போக்குவதற்கான வழிமுறையாகும். மருத்துவ வசதியின்மை தொற்று நோய்கள் பரவுவதற்கும் குழந்தையின் மரணத்திற்கும் காரணமாகிவிடும். இதன் காரணமாகவே இலங்கை அரசாங்கம் இலவச சுகாதார வசதியைப் பின்பற்றி வருகின்றது. ஆய்வுகளின்படி இலங்கை அரசின் மருத்துவ சேவையின் சிறப்பினால் சிசுமரண வீதமும் தாய் இறப்பு வீதமும் ஏனைய குறைவிருத்தி நாடுகளைவிட இழிவு நிலையில் இருக்கின்றது. அத்துடன் வலது குறைந்த பிள்ளைகளின் எண்ணிக்கை வீழ்ச்சியடைவதற்கு சிறப்பான சுகாதார சேவையே காரணமாகும். கிராமங்களில் சுகாதார சேவைகளின் பற்றாக்குறை, சிறுவர் வறுமையை அதிகரிப்பதற்கும் அவர்கள் பாதிப்புறுவதற்கும் காரணமாக உள்ளன. இதனால் கிராமப்புறங்களிலேயே ஊனமுற்ற குழந்தைகளும் கேட்டல், பார்த்தல் குறைவான பிள்ளைகளும் உளநலம் குறைந்த பிள்ளைகளும் காணப்படுகின்றனர். குழந்தைகளில் வறுமை காரணமாக அமையக் கூடிய இந்நிலையைப் போக்கவே நடமாடும் மருத்துவ சேவைகள் கிடைப்பதன் ஊடாக குழந்தைகளின் வறுமை இழிவு நிலைக்குக் கொண்டு வரப்பட முடியும்.

2.3 கல்வி

இலங்கையில் இலவசக் கல்வி முறை அறிமுகப்படுத்தப்பட்டதன்

காரணமாக அதிகமான மக்கள் கல்வித் தேர்ச்சியைக் கொண்ட நாடாக இலங்கை திகழ்கின்றது. இருந்தபோதும் வறுமை காரணமாகப் பாடசாலைக்கு செல்லாத அல்லது இடை விலகலினைக் கொண்ட பெரும்பான்மையானவர்கள் இலங்கை யில் இருப்பதனை ஆய்வுகள் காட்டு கின்றன. யுனிசெவ் நிறுவனத்தின் கருத் துப்படி 80000 பேரிலிருந்து ஏழு இலட்சம் பேர் வரை பாடசாலைக்குச் செல்லாத மாணவர்கள் இருப்பதாகக் கூறப்பட்டுள்ளது. அதேநேரம் பெரும் எண்ணிக்கையான மாணவர்கள் பாட சாலையில் சேர்வதாகப் புள்ளிவிபரங் கள் காட்டியபோதும் உலக வங்கியின் கருத்துப்படி 9ம் ஆண்டுக்கிடையில் 20%க்கும் கிட்டிய கிராமப்புற மாண வர்கள் இடைவிலகியிருப்பதாகக் கூறப் பட்டுள்ளது. இந்த இடைவிலகல் உயர் வான வீதமாக இருப்பதற்கு காரணம் சிறுவர் வறுமையேயாகும். குறிப்பாக அப்பியாசக் கொப்பிகள், எழுது கருவிகள், பஸ் கட்டணம், உணவுப் பற்றாக்குறை போன்றன பாடசாலை இடை விலகலுக் கான காரணங்களாக உள்ளன.

இலங்கையில் இலவசக் கல்வி முறை நடைமுறையிலிருந்ததனால் 90%மான பிள்ளைகள் ஆரம்பக் கல்வியை முடிசின்றனர் என ஆய்வுகள் கூறுகின்றன. ஆனால் உயர்கல்வியைப் பூர்த்தி செய்பவர்கள் 20%மாகவே உள்ளனர். அரசாங்கம் கல்வி தொடர் பான அபிவிருத்திக்கென இலவசக் கல்வி மட்டுமன்றி இலவச சீருடை, இலவச பாடப்புத்தகம் என்பனவும் மாணவர்களுக்கு வழங்கப்பட்டு வருதல்

மாணவர் வறுமையைத் தீர்க்கும் நடவ டிக்கைகளாக உள்ளன. எனவேதான் சிறுவர் வறுமையானது இலங்கையில் கல் வித் துறையில் பெருமளவான பாதிப்பை ஏற்படுத்தவில்லையெனக் குறிப்பிடலாம்.

2.4 குடிநீர் விநியோகம்

சிறுவர் வறுமையானது சுத்தமான குடிநீரைப் பெறுவதில் பாதிப்பை ஏற்படுத்துவதாக ஆய்வுகள் கூறுகின் றன. சுத்தமான குடிநீர் பெறப்பட முடியாமை பாதுகாப்பற்ற குடிநீரைப் பருகும் சூழ்நிலையை ஏற்படுத்தி யிருப்பதுடன் பல தொற்றுநோய்கள் பரவுவதற்கும் ஏதுவாக உள்ளது. குறிப்பாக நெருப்புக் காய்ச்சல், வாந்தி பேதி என்பன சுத்தமான குடிநீரைப் பெறமுடியாத காரணத்தினால் சிறுவ ரைப் பாதிப்பனவாக உள்ளன. சிறுவர் வறுமையானது பாதுகாப் பான குடிநீரைப் பெறுவதற்குத் தடையாக அமைந்திருக்கின்றது என்பதனால் இலங்கை அரசானது பலசர்வதேச அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களின் உதவியுடன் குழாய் மூலமான குடிநீர் விநியோகத் திற்கு நடவடிக்கை எடுத்துள்ளது. அரசின் நீர்வழங்கல் வடிகாலமைப்புச் சபையானது சர்வதேச அமைப்புக் களின் நிதியுதவியுடன் சுத்தமான குடிநீர் பெறமுடியாத பிரதேசங்களுக் குத் தூர இடங்களிலிருந்து சுத்தமான நீரைக் குழாய் மூலம் விநியோகம் செய்கின்ற பெரும் பணியை மேற் கொண்டு வருகின்றது. இது சிறுவர் வறுமையில் ஓர் அங்கமாக எடுக்கப் பட்ட நடவடிக்கையாக மாறி சிறுவர் கள் சுத்தமான நீரைப் பருக வாய்ப்பை ஏற்படுத்தியிருக்கின்றது.

2.5 சிறுவர் உழைப்பு

சிறுவர் வறுமையானது சிறுவர் களை ஊழியப் படையில் சேர்வதற்கு தூண்டும் காரணியாக உள்ளது. பொரு ளாதார ரீதியில் அதிகம் பயனளிக்காத அதேநேரம் உறுதியாக வருமானத்தைப் பெற்றுக் கொடுக்காத வேலைகளுக்கு சிறுவர்கள் அமர்த்தப்படுவது, ஊழியப் படையில் சேர்ந்து கொண்டாலும்கூட சிறுவர்களைத் தொடர்ந்தும் வறுமை நிலையிலேயே வைத்துக்கொள்ளும் நிலையை ஏற்படுத்தியுள்ளது. சிறுவர்கள் எப்பொழுதும் குடும்பத்தின் வறுமை நிலையை நீக்க ஆர்வமாக இருப்ப தனால் அவர்கள் சேர்ந்து கொள்ளும் வேலை தொழிலாளர் சுரண்டலுக்கு வழிவகுப்பது எனத் தெரிந்து கொண்டாலும், அவ்வேலையை ஆற்றுவதற்கு சிறுவர்கள் முன்வருவதைக் காண முடியும்.

சிறுவர் உழைப்பிலே கல்வி மறுக் கப்படுவது மட்டுமன்றி அவர்களுக்கு வேலையில் ஓய்வு கிடைப்பதில்லை. மோசமான வேலைச் சூழலில் பணியாற்ற வேண்டியிருப்பதுடன் தொழில் கொள்வோரின் கொடூரச் செயல்களுக்கும் இடமளிக்க வேண்டியவர்களாகி கின்றனர். குறைந்த சம்பளத்தில் வேலைக்கு அமர்த்தப்படும் சிறுவர்கள் தமது வேலைத்தளத்திலே உடல், உள விருத்திக்கான எவ்வித ஊக்குவிப்புக் களையும் பெற்றுக்கொள்வதில்லை. இலங்கையில் சிறுவர்களை முழுநேர ஊழியர்களாக வேலையில் அமர்த்திக் கொள்வதனால் உடல் ஆரோக்கியத் தைச் சிறுவயதிலேயே இழக்கும் நிலைக்குத் தள்ளப்படுகின்றனர்.

இலங்கையில் இடம்பெற்ற ஆய்வு களின்படி சிறுவர் உழைப்பாளிகளில் 60% வீதத்திற்கு மேற்பட்டோர் விவசாயத் துறையுடனேயே சம்பந்தப்பட்டுள் ளனர். வயல்கள், தோட்டங்கள் என்ப வற்றில் பணியாற்ற கிராமப் புறங்கள், நகர்ப் புறங்களின் சேரிகள், தோட்டத் துறை என்பவற்றில் இருந்து வறிய சிறுவர்கள் சேர்க்கப்படுகின்றனர். இவ்வாறு சிறுவர் உழைப்பாளிகளாக சேர்த்துக் கொள்ளப்பட்ட வறிய சிறுவர்கள் தமது வேலையூடாக எவ்வித முன்னேற்றத்தையும் பெற்றுக் கொள்வ தில்லை. இதன் காரணமாகவே இலங் கைப் பாராளுமன்றம் 14 வயதுக்குக் கீழ்ப்பட்ட எவரையும் உழைப்பாளி களாக வைத்துக்கொள்ள வேண்டா மெனச் சட்டத்தை இயற்றி அவர்களின் பாதுகாப்பை உறுதிப்படுத்தியுள்ளது. சிறுவர் உரிமை மாநாடுகளை நடாத்தி சிறுவர்களை வேலைக்கமர்த்த வேண்டா மென விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்தி யிருப்பதன் மூலம் சிறுவர் வறுமையின் அங்கமெனக் கொள்ளப்படும் சிறுவர் உழைப்பைத் தடைசெய்ய நடவடிக்கை எடுத்துள்ளது.

2.6 சிறுவர் துஷ்பிரயோகம்

வறுமையின் பிரதான பாதிப்புக் களில் ஒன்றாக சிறுவர் துஷ்பிரயோகம் அமைந்துள்ளது. பாலியல் சுரண்டலி லிருந்து பிள்ளையின் உயிரைப் பறிக்கும் பிள்ளைகளின் கடத்தல்வரை இத்துஷ்பிரயோகம் அமைந்திருக்கும். இலங்கையில் சிறுவர் துஷ்பிரயோகம் கணிசமானதொரு பிரச்சினையென ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டு அதனைத் தடுப் பதற்கான பல நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்

பட்டிருக்கும்போது பல்வேறு வடிவங்களில் நடைபெறும் சிறுவர் துஷ்பிரயோகத்தைக் கட்டுப்படுத்துவது பெரும் பிரச்சினையாக உள்ளது. இவை சம்பந்தமாக சில முறைப்பாடுகள் கிடைத்த போதும் பல முறைப்பாடுகள் பாதிக்கப்பட்டவர்கள் மூலம் செய்யப்படாத காரணத்தால் சிறுவர் துஷ்பிரயோகத்தைப் பல வறிய சிறுவர்கள் அனுபவிக்க வேண்டியுள்ளது. இலங்கையின் உல்லாசப் பயணத்துறையுடன் தொடர்புடையதாக சிறுவர் துஷ்பிரயோகம் மாற்றப்பட்டிருப்பதனால் கரையோரப் பிரதேசங்களில் வெட்கம், அவமானம் என்பவற்றுக்கு மேலதிகமாக சிறுவர் துஷ்பிரயோகத்தை ஏற்றுக்கொள்ளும் நிலை ஏற்பட்டது. இது சிறுவர் வறுமையுடன் நெருங்கிய தொடர்புடைய காரணியாக சிறுவர் துஷ்பிரயோகம் அமைய வாய்ப்பாக மாற்றியுள்ளது. இதனைக் கட்டுப்படுத்த அல்லது தடுக்க இலங்கையின் பல்வேறு நடவடிக்கைகளை எடுக்க முன்வந்தபோதும் இது சம்பந்தமான முறைப்பாடுகளைச் செய்யப் பொதுமக்கள் பின்நிற்பதனால் சிறுவர் துஷ்பிரயோகத்தை முழுமையாகத் தடுத்து நிறுத்த முடியவில்லை.

3.0 உள்நாட்டுப் போரும் சிறுவர் வறுமையும்

உள்நாட்டில் கடந்த 30 வருடங்கள் நடைபெற்று வந்த போர் சிறுவர் வறுமையை ஏற்படுத்திய முக்கிய காரணியாகும். போராளிகள் குடும்பம், சமூகம் என்ற நிலையைக் கடந்து இன உணர்வைத் தூண்டும் நடவடிக்கையாக இருந்தமையால் பெரும்பாலும் வறிய சிறுவர்கள் போரினால் ஈர்க்கப்பட்டு போராளிகளாக மாறும் சூழல் ஏற்பட்டது. “வணிக நதி”

வடக்கு, கிழக்கு பகுதிகளில் காணப்பட்ட போர்ச் சூழலானது சிறுவர் போராளிகள் என்ற ஒரு பகுதியினரைத் தோற்றுவித்துவிட்டது. போர்ப் பிரதேசங்களில் வாழ்ந்த பெரும் எண்ணிக்கையான வறிய சிறுவர்களே போராட்டத்தில் இணைந்து கொண்டவர்களாகவும் இருந்தனர். குடும்பத்தில் நிலவிய வறுமை தள்ளுவிசையாக மாறி சிறுவர் போராளிகளாக மாறும் நிலையைத் தோற்றுவித்தது. சிறுவர்கள் தமது வறுமைக்குக் காரணம் இன்றியான நடவடிக்கையே என உணரத் தொடங்கியமை எவரது உந்துதலும் இல்லாமலேயே அவர்களைப் போராட்டம் இணைய வைத்தது.

நாட்டில் நீண்ட காலம் இடம் பெற்ற உள்நாட்டு யுத்தம் போர்ப் பிரதேச மக்களின் வாழ்வாதாரங்களை அழித்து அவர்களை ஏழைகளாக்கி விட்டது. இதன் ஊடாக ஏற்பட்ட சிறுவர் வறுமை இன உணர்வைத் தூண்டி வறுமையைப் போக்க சுதந்திரமான நாடொன்று அவசியமென்ற உணர்வைத் தோற்றுவித்த சிறுவர் போராளிகளின் இணைவுக்கு காரணமாகிவிட்டது. சிறுவர் வறுமை போராளிகளாக மாறுவதற்கு காரணமாகிவிட்ட அதேநேரம் போராட்டம் முடிவுக்குக் கொண்டுவரப்பட்ட பின்னரும் கூட சிறுவர் வறுமையைக் குறைக்கவில்லை. போரினால் இடம் பெயர்ந்த மக்களின் வாழ்க்கை நிலையை சீராக்க நடவடிக்கை எடுக்கப்படாத காரணத்தால் தொடர்ந்தும் சிறுவர் வறுமை நீக்கப்படாத நிலையிலேயே உள்ளது. போர் முடிவுக்குக் கொண்டு வரப்பட்ட பின்னர் அரசு உறுதியான நடவடிக்கைகளை எடுத்து வடக்குக்

கிழக்குப் பிரதேசங்களிலும் வாழும் மக்களின் வாழ்க்கை நிலையை சீரமைக்க நடவடிக்கை எடுக்கவில்லையெனில் சிறுவர் வறுமை மேலும் வளர்ந்து செல்வதாகவே அமையமுடியும்.

4.0 சிறுவர் வறுமையும் நிறுவனம்

சார் நடவடிக்கையும்

சிறுவர் வறுமையைச் சமாளிப்பதற்கு அவர்களைப் பராமரிக்கும் நிறுவனங்களின் உதவியை அரசாங்கம் நாடியுள்ளது. சமய அமைப்புக்களும் அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களும் சமூக சேவை அமைச்சுடன் இணைந்து சிறுவர் வறுமையை நீக்க நடவடிக்கை எடுத்தல் வேண்டும். வறுமையுள்ள குடும்பங்களில் வாழ்கின்ற நிலையைப் போக்க முற்படும் அதேநேரம் போரினால் நிறுவனம்சார் நடவடிக்கைக்கு உட்படுத்தல் வேண்டும். நிறுவன ரீதியாக சிறுவர் வறுமையை போக்க நடவடிக்கை எடுத்தல் மட்டுமே சிறுவர் வறுமை நிரந்தரமாக நீக்கப்படமுடியும்.

நிறுவன ரீதியான நடவடிக்கையே திட்டமிட்ட முறையில் உள்நாட்டிலும் வெளிநாட்டிலும் நிதியைத் திரட்டி அதிலிருந்து கட்டமைக்கப்பட்ட முறையில் சிறுவர் வறுமையைப் போக்குவதற்கான நடவடிக்கையை மேற்கொள்ள வழிவகுக்கும். சைவச் சிறுவர் இல்லங்

கள், இரட்சனிய சேனை, பௌத்த விகாரைகள், சிறுவர் பாதுகாப்பு நிதியம் போன்ற சிறுவர் வறுமையைப் போக்குவதற்கு வசதியாக வறிய சிறுவர்களைப் பராமரித்து வருகின்றன. இத்தகைய நிறுவன மயப்படுத்தப்பட்ட நடவடிக்கைகள் வறிய சிறுவர்களின் வாழ்வை முழுமையாகவே மாற்றியமைத்து பொருத்தமான சூழலில் வறுமையின் பாதிப்பின்றி கல்வியில் முன்னேறும் சூழலைச் சிறுவருக்குக் கொண்டுவரும்.

5.0 முடிவுரை

சிறுவர் வறுமையை நீக்குவதற்கு எடுக்கப்படும் எந்தவொரு நடவடிக்கையும் நீண்ட காலத்திற்கான நாட்டின் வளர்ச்சிக்குரிய அடித்தளம் என்பதை எவரும் மறுக்கமுடியாது. பிள்ளைகளின் உடல், உள ஆரோக்கியத்தின் மேம்பாடு, பிள்ளைகளின் அடிப்படைக் கல்வி, ஒழுக்க ரீதியான மேம்பாடு, அரசின் விசுவாசத்தன்மை, நாட்டுப் பற்று என்பன மேலோங்கி வருவதற்கு அடிப்படையாக அமையும் என்பதே வறுமையைப் போக்குவதற்கு வழிவகையாகும். சிறுவர் வறுமையைப் போக்க உதவக் கூடிய சமுதாயமொன்றைக் கட்டியெழுப்ப கல்வியறிவும் ஒழுக்கமும் கொண்ட மக்களை உருவாக்கும் என்ற நம்பிக்கையுடன் சிறுவர் வறுமையைப் போக்க பாடுபடுவோமாக.

பேராசிரியர் க. தேவராஜா
தலைவர், வணிகத்துறை,
யாழ்ப்ப. பல்கலைக்கழகம்.

MBA



MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION

GENERAL / MARKETING / FINANCE / IT



ACCREDITED

AND

UGC APPROVED

ADMISSION REQUIREMENTS

DURATION : 1 YEAR

- A Bachelor Degree - must be from a recognized University or College.
- An Accepted Professional Qualification
- Professional Experience - minimum of 3 years of full time Professional work experience.



IIS CITY CAMPUS

IIS CITY CAMPUS

200, Sivan Pannai Road, Jaffna.

Tel: 021 222 8060

Web: www.iis.edu.lk

FOR MORE DETAILS

021 4 900 900

077 999 2484

VSB

All Grocery Items Whole sale and Retail

ANURA Designs



AGENTS FOR : PRIMA CEYLON LIMITED



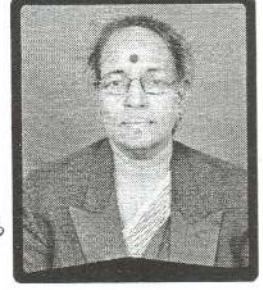
VSB TRADING COMPANY
(PRIVATE) LIMITED

No.167, Stanley Road, Jaffna, Sri Lanka.

V.S. Balachandran
Director
077 285 8421



பகவத்கீதையும் மனித தர்மமும் பற்றிய நோக்கு



இந்து இலக்கிய வரிசையிலே வேத உபநிஷதங்களுக்குப் பிற்பட்டு எழுந்த புராண இதிகாசங்கள் சமய நம்பிக்கையை மக்கள் மனங்களில் ஏற்படுத்தவும் வாழ்வியல் தர்மங்களை அறிவிக்கும் நோக்கிலும் எழுந்தவையாகும். புராணங்கள் சமயக் கதைகளினூடாக மனித தர்மத்தையும் இதிகாசங்கள் அரசு கதைகளினூடாக மானுட தர்மத்தையும் தந்துள்ளமையைக் காண்கின்றோம். சமுதாயத்திற்கு தர்மத்தைப் போதிக்கும் நோக்கில் எழுந்த இதிகாசங்களில் ஆதிகாவியமாக சிறப்பிக்கப்படும் இராமாயணமும் ஐந்தாம் வேதமென ஏற்கப்படும் மகாபாரதமும் முதன்மை வாய்ந்த இதிகாசங்களாகும். இவ் இதிகாசங்கள் கதை வாயிலாக தர்மநெறியைப் போதிப்பதோடு உபதேசங்கள் பலவற்றையும் தாங்கி நிற்கும் சிறப்புடையனவாகும். அந்தவகையிலே மகாபாரத உபதேசங்களில் ஒரு உபதேசமே கண்ணன் அர்ச்சுனனுக்கு போர்க்களத்திலே உபதேசித்த உபதேசமாகிய பகவத்கீதோ உபதேசமாகும்.

குருஷேத்திரப் போர்க்களத்தில் பாண்டவ கௌரவ அணிகளுக்கிடையிலே போர் மூளவிருந்த சூழலிலே அர்ச்சுனன் தன் உறவுகளை எதிரணியிலே சந்தித்தபோது அவனது மனதில் ஏற்பட்ட கலக்கம் அவனைப் போர் “வணிக நதி”

செய்ய மனங்கொள்ளாத நிலையினை ஏற்படுத்தியது. மனந்தளர்ந்த அர்ச்சுனனின் மனத் தளர்வை நீக்கி புத்தி புகட்டும் நோக்கில் கூறப்பட்ட உபதேசமாகவே கீதை பாரதத்தில் இடம்பெற்றுள்ளதாயினும் கீதை தனிமனித தர்மம் கூற எழுந்ததாக அல்லாமல் ஒட்டு மொத்த சமுதாய நலனுக்காகவும் தர்மம் போதித்துள்ள தர்மநூலாகவே ஏற்கப்படுகின்றது எனலாம்.

இது பொதுமை தன்மைமிக்க தர்ம போதனையாக விளங்குவதனால்தான் சமய, இன, மொழி வேறுபாடற்ற நிலையிலே சகலராலும் இன்றுவரையும் ஆதரிக்கப்பட்டு வருவதைப் பார்க்க முடிகின்றது.

உலகிலேயே முதன்முதலில் உலக மொழியாம் ஆங்கிலத்திலே மொழி பெயர்க்கப்பட்ட பெருமை கீதைக்குரியது. இந்திய மொழிகள் பலவற்றிலும் மொழிபெயர்க்கப்பட்ட இந்தக் கீதையினை கிரேக்கம், இலற்றின், பிரெஞ்சு, ஜேர்மன் என மேலைநாட்டு மொழிகளிலும் மொழிபெயர்த்து பயன்படுத்தும் வகையில் உலகளாவிய ரீதியிலேயே சிறப்புப்படுத்தப்படும் அரிய உபதேசமாக கீதை விளங்குதலைக் காண்கின்றோம்.

கீதையின் சிறப்பிற்கு எத்தனையோ காரணம் கூறலாம். ஆனால் அவை எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக மனிதன் ஒவ்வொருவனும் தன் அன்றாட வாழ்க்கையில் கடைப்பிடித்து ஒழுக்கக்கூடிய மேன்மையான தர்மங்களை எடுத்துக் கூறி கடவுட்தன்மையை மனிதன் அடைவதற்கு வழிகூறி நிற்கும் தர்ம நூல் என்ற காரணமே அதன் சிறப்பை மிகைப்படுத்துகின்றது. அது சமய நூல் என்ற தன்மையைக் கடந்து இன, மத, மொழி வேறுபாட்டிற்கும் அப்பாற்பட்டு எல்லோருமே ஆதரிக்கக் காரணம். அது போதித்துள்ள தர்மக் கருத்துக்களின் சிறப்பினாலேயே எனலாம். இது கூறும் அறவியல் சிந்தனைகள் எந்த மதம் சார்ந்தவனையும் கவர்ந்துள்ளது என்பதனை கிறிஸ்தவ சமயம் சார்ந்த மேலைநாட்டு பாதிரியார்களில் ஒருவராகிய ஒக்ஸ்போட் கிறிஸ்தவ மடாலயத்தைச் சேர்ந்த ஜே.என். பார்குஹார் (Rev.J.N. Farquhar) “கீதையும் கிறிஸ்தவ வேதமும்” (Gita and Gospul) எனும் தமது நூலிலே “உலகிலுள்ள எல்லா இலக்கியங்களுக்குள்ளும் பகவத்கீதையுடன் ஒப்பிடக்கூடியவை ஒரு சிலவே இருக்கின்றன. ஒரு புதுமையான கவிதையழகு வாய்ந்த தர்மநூல் கீதை” எனக் குறிப்பிட்டிருப்பதைக் காண்கின்றோம்.

கீதை ஏறத்தாழ 800 சுலோகங்களைக் கொண்டு 18 அத்தியாயங்களாக வகுக்கப்பட்டு ஒவ்வொரு அத்தியாயமும் யோகம் எனத் தலைப்பிடப்பட்டு தலைப்பிடப்பட்ட 18 யோகங்களும் அதன் பொருள் அமைவினடிப்படையில் பெயர்கொள்ளப்பட்டுள்ளன. முதல் அத்தியாயம் “அர்ச்சுனன்

விஷாதயோகம்” இறுதி அத்தியாயம் “மோட்ச சன்னியாசயோகம்” எனப் பெயர்கொள்ளப்பட்டிருப்பதிலிருந்து அருச்சுனனுக்கு ஏற்பட்ட விசனத்தை நீக்கி மோகம் அல்லது ஆசையை விடுவித்து சன்னியாசத்துவம் எனும் பற்றற்ற வாழ்வியலை அறிவிப்பதே கீதையின் உபதேசத்தொனிப் பொருளாக உள்ளதென காண்கின்றோம். அர்ச்சுனன் என்ற தனி மனிதனுக்கு அது உபதேசமல்ல எல்லா மனிதர்களுக்குமான உபதேசமே கீதை.

கீதையிலே தர்மக்கருக்குள் நிறையவே கூறத்தக்கவையாக உள்ளன வாயினும் அது கூறும் வாழ்வியல் நெறியில் அன்பு, கடமை, பற்றற்ற செயல், பக்தி, விடுதலை முதலான அம்சங்கள் எங்ஙனம் விளக்கம் பெறுகின்றன என நோக்க முனைகின்றோம்.

“அன்பு” எல்லாப் பண்புகளையும் தரவல்ல ஒரு மகத்தான சக்தி வாய்ந்த இயல்பு எனலாம். சித்தர் திருமுலர் “அன்பும், சிவமும் இரண்டென்பர் அறிவிலர் அன்பே சிவமாம்” என்று அன்பைக் கடவுளாகவே காண்கின்றார். அன்பு எனும் மனிதநேயம் பற்றி கீதை பல இடங்களிலே விளங்க வைத்துள்ளது. “எவன் ஒருவன் எல்லா உயிர்கள் மேலும் அன்புடையவனாக இருக்கின்றானே அவனே கடவுளை அடைகின்றான்” எவன் ஒருவன் எல்லா உயிர்களுக்கும் நன்மை செய்கின்றானோ அவனே கடவுளை அடைகின்றான்” எனக் கூறும் கீதையின் உபதேசம் கடவுளைச் சென்றடைய மார்க்கம் அன்புநெறியே என்பதனை அழுத்தப்படுத்துவதாக உள்ளது.

கடமை எதுவெனத் தெரியாது சிலரும்; கடமை தெரிந்து அதனை ஆற்ற சந்தர்ப்பம் கிடைக்காமல் பலரும்; சந்தர்ப்பம் கிடைத்தும் கடமையாற்றத் தவறியிருக்கும் பலரையும் காணலாம். இந்த சமூகத்திற்கு கடமையாற்றப்பட வேண்டும். ஒவ்வொருவனும் தனக் கென என்ன என்ன கடமைகள் உள்ளனவோ அவற்றை ஆற்றாதிருக்கக்கூடாது என்கின்ற அழுத்தமான கருத்தை பகவான் அர்ச்சுனன் என்ற தனி மனிதனுக்குக் கூறும் சந்தர்ப்பத்தில் சமுதாயத்தின் சகல நிலையாளர்களுக்கும் உணர்த்தியிருப்பதைக் காண்கின்றோம். என்றால் அவரவர்க்கென்று கடமைகள் வகுத்துத் தரப்பட்டுள்ளது அவற்றை அறிந்து ஆற்றுவது அவரவர்க்குரிய கடமையாகும். “சஷ்திரியனாகிய உனக்குரிய கடமையோ போர் செய்தல்; அதர்மத்தை அழித்தல்; தர்மத்தை நிலை பெற வைத்தல் அந்தச் செயல் செய்ய போர்க்களம் வந்த நீ செய்யாதிருந்தாய் கடமை ஆற்றாதவனாகின்றான் அதன் விளைவை நீ அனுபவிப்பாய்” என்று அர்ச்சுனனை அழுத்துவது நாம் ஒவ்வொருவருக்கும் கடமையை அழுத்தும் இடமாகவே காண்கின்றோம். கடமையைச் செய்வதை அவரவர்க்குரிய தர்மம் என்றே பகவான் உரைக்கின்றார்.

பகவான் தர்மம் காக்க தான் பிறந்துள்ளமையைக் கீதையிலே உரைத்துள்ளார். “எப்போது தர்மம் அழிந்து போய் அதர்மம் மேலோங்குகின்றதோ அப்பொழுதெல்லாம் அதர்மத்தை அழிக்கவும் தர்மத்தை நிலைக்க வைக்கவும் என்னைப் பிறப்பித்துக் கொள்வேன். நல்லோரைக் காக்கவும் தீயோரை அழிக்கவும் அறத்தை நிலைநிறுத்தவுமே யுகம்தோறும் நான்

“வணிக நதி”

பிறக்கின்றேன்” என்று கூறியமை தர்மம் எவ்வளவு உயரியது என்பதனை உணர்தற்குரிய வகையில் அமைவது மட்டுமல்லாமல் அதர்மம் செய்பவர்களையும் அதர்மத்தை அழிப்பதுமே கடவுளின் வருகைக்கான காரணம் என்கின்ற கருத்தும் இதன் மூலம் வெளிப்படுவதைக் காண்கின்றோம்.

மனிதன் பிறக்கும்போது விலங்காகப் பிறக்கின்றான். பின்னர் அறிவூட்டப்படும்போது மனிதனாகின்றான் ஆனால் அந்த மனிதன் எப்பொழுது தெய்வீகம் பெறுகின்றான் அல்லது தெய்வமாகின்றான் என்றால் அவன் தெய்வீக இயல்புகளைப் பெறுகின்ற பொழுதே தெய்வமாகின்றான். அந்த தெய்வீகத்திற்காக மார்க்கத்தை அறிவித்து நிற்பதுதான் கீதை. கீதையிலே நாம் இந்த உலகில் பற்று உடலிலே பற்று; உயிரிலே பற்று; என்று பற்றுதலோடு கூடிவாழும் இந்த வாழ்வியலின் பற்றுள்ள வாழ்வியலாகிய கர்மம் பற்றிய கருத்தும், வாழ்க்கை நிலையாமையை உணர்ந்து பற்று நீங்கிவாழும் கர்மயோகத்தையும், பற்று நீங்கிவாழ பற்றற்ற இறைவனைப் பற்றவேண்டிய பக்திமார்க்கத்தையும், எடுத்துரைப்பது கீதை.

உடலின் நிலையாமை கீதையிலே பல இடங்களில் எடுத்துரைக்கப்படுகின்றது “இந்த உடல் பாலகப் பருவம்; யௌவனப் பருவம்; முதுமைப் பருவம் என்றும் மாறும் இயல்புடையது மாறும் இயல்புடைய நிலையற்றது இந்த உடலம்; அது என்றோ ஒருநாள் அழிவடையும் என்ன உண்மையை உணர்த்தி அழியாப்பொருள் ஆன்மா பற்றிக் கூறுகையில் “இந்த ஆன்மா கொல்லப்படுவதாக எவன் நினைக்கின்றானோ அவன் உண்மையை உணர்ந்தவன் அல்லன்; ஆன்மா அழிவது மில்லை அழிக்கப்படுவதுமில்லை”

“ஆன்மா நெருப்பால் எரிவதில்லை; தண்ணீரால் நனைக்கமுடியாது; காற்றினால் உலர்த்தமுடியாது; படைக்கலங்களால் பிரிக்கமுடியாதது; அது அழிவற்றது நிலையானது” என ஆன்ம நித்தியத்தை எடுத்துரைத்து உடல் அழிந்தாலும் ஆன்மா அழிவதில்லை அது வேறு ஒரு உடலை எடுத்து வாழ்கின்றது என்கின்ற உண்மையை “நைந்து போன ஆடையைக் களைந்துவிட்டு வேறொரு ஆடையை மாற்றிக் கொள்வது போலவும் பாம்பு தன் செட்டையைக் கழற்றிவிட்டு வேறொரு செட்டையை மாற்றிக் கொள்வது போலவும் உடல் அழிந்தபின் ஆன்மா வேறொரு உடலில் நின்ற வாழ்கின்றது” என்ற உண்மையை எடுத்துக் கூறிய கீதை இந்த உடல் மேலோ உயிர் மேலோ பற்றுக்கொண்டு ஆற்றப்படுவதாகிய எந்தச் செயல்களும் கர்மம், இந்தக் கர்மம். தரும் விளைவு மறுபிறப்பு என எடுத்துக்கூறி கர்மம் செய்பவன் மீண்டும் மீண்டும் பிறந்து பிறப்பு எனும் துயரில் சிக்கி அதில் மீளமுடியாத அல்லது விடுதலை பெறாது இருக்கும் நிலையில் ஆன்மாக்களின் விடுதலைக்கு பாதை பக்தி மார்க்கமே என்ற கருத்தைத் தெளிவுறுத்தியுள்ளமையைக் காண்கின்றோம்.

ஆன்மா பிறவித்துயரிலிருந்து விடுபடுவதற்கு “இன்பம், துன்பம், லாபம், நஷ்டம், வெற்றி, தோல்வி என்பவற்றைச் சமமாகக் கருதிச் செயற்படு. இதனால் பாவம் அணுகாது” என்றும்,

“செயலாற்றுவதில் மட்டுமே உனக்கு அதிகாரம் அதன் விளைவில் அல்ல...” என்றும்,

நான் செய்தேன் என்றால் செய்யப்பட்டது என்ற அகங்கார மமகாரங்களைவிட்டு விட்டு எல்லா செயல்

களையும் எனக்கே ஒப்புக்கொடுத்து விட்டு என்னை மட்டுமே சரணடைபவனால் மட்டுமே விடுப்புப்பெறமுடியும்.

“அழியாப் பொருளாகிய உயிருக்காகவோ அழியும் பொருளாகிய உடலுக்காகவோ கவலைப்படாது செயலை துறவுநிலையில் செய்பவனே விடுதலை பெறுவான்” என்ற உண்மையை பகவான் உபதேசங்கள் உணர்த்துவதாக உள்ளது. அந்த துறவியலை அடைய இறைவனைச் சரணடைவதே மார்க்கம் எனவும் கீதை உரைக்கின்றது. “உயிர் அனைத்திடத்தும் வெறுப்பின்றி நட்பும் கருணையும் உடையவனாய் நான் எனது எனும் செருக்கற்றவனாய் இன்ப துன்பங்களைச் சமமாகக் கருதுபவனாய் பொறுமை உடையவனாய்; எப்பொழுதும் மகிழ்ச்சியோடு இருப்பவனாய் யோகியாய்; தன்னடக்கமுடையவனாய்; திடசித்தமுள்ளவனாய் என்னிடத்து மனம் புத்தியை ஒப்படைத்தவனாய் யார் என்பக்தனாய் இருக்கின்றானோ அவனே எனக்குப் பிரியமானவன்; அவனே என்னை வந்தடைகின்றான்.”

மனித வாழ்வியல் எங்ஙனம் இருக்கவேண்டும் என்று கீதையிலே பகவான் கூறிய கருத்திலே தர்மசிந்தனை இறைபக்தி என்பவற்றை முக்கியத்துவப்படுத்தியிருத்தலையும் அறியக்கூடிய வகையில் உள்ளது.

கீதைகூறும் வாழ்வியலானது காலம், இடம், சமூகம் ஆகிய எல்லை களைக்கடந்ததாகவும் சமயம், தத்துவம் என்ற வரையறைக்கு அப்பாற்பட்டு சமுதாயத்தை நெறிப்படுத்தும் சிந்தனையைத் தாங்கிநிற்கும் கீதை காட்டும் பாதை தர்மநெறி வாழ்க்கையே ஆகும்.

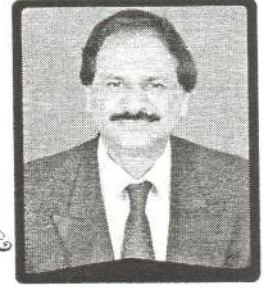
திருமதி சண்முகநாகன் அருள்நங்கை

அதிபர்,

புதிய உயர் கல்லூரி, யாழ்ப்பாணம்.



நுகர்வோர் நடத்தையும் எல்லைப் பயன் கோட்பாடும் ஓர் அறிமுகம் Introduction to Consumer Behavior and Marginal Utility theory



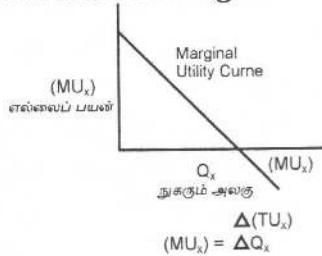
நுகர்வோர் நடத்தை என்பது வருமானம், பொருட்கள் சேவைகளின் விலை என்பன கொடுக்கப்பட்ட நிலையில் ஒவ்வொரு நுகர்வோரும் எவ்வாறு பொருட்கள் சேவைகளை கொள்வனவு செய்கின்றனர் என்பதைக் குறிக்கின்றது.

அல்பிரட் மாசல் போன்ற பொருளியலாளர்களின் விளக்கம் நுகர்வோனின் உள ரீதியான பயனை எண்ரீதியாக அளக்கலாம் என்பதாகும். (Cardinal Utility) எனவே இங்கு நுகர்வோனின் பயன் (Utility) என்பது முக்கியப்படுத்தப்படுகின்றது. இதில் முக்கிய எண்ணக்கருக்களாக விளங்குவது.

- 1) எல்லைப் பயன் (Marginal Utility)
- 2) மொத்தப் பயன் (Total Utility)

எல்லைப் பயன் (Marginal Utility)

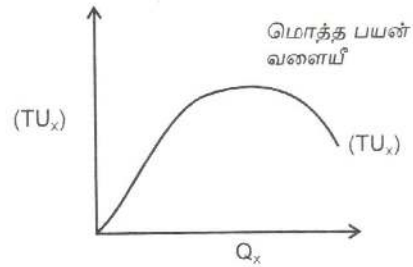
நுகர்வோன் மேலதிகமாக ஒரு அலகினை நுகர்கின்றபோது பெறப்படும் பயன் எல்லைப் பயன் எனப்படும். அல்லது மொத்தப் பயனில் ஏற்படும் மாற்றம் எல்லைப் பயனாகும்.



மொத்தப் பயன் (Total Utility)

எல்லைப் பயனின் மொத்தம் மொத்தப் பயனாகும், அதாவது அலகு

ரீதியாகப் பெறப்பட்ட ஒவ்வொரு எல்லைப் பயன்களின் கூட்டப் பெறப்படும் மொத்தப் பயனாகும்.



$$u = f(X_1, X_2, \dots, X_n)$$

$$u = u_1(X_1) + u_2(X_2) + \dots + u_n(X_n)$$

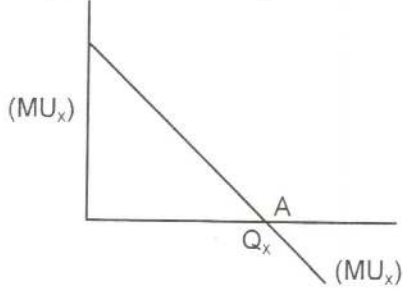
எடுகோள் (Assumptions)

- 1) நுகர்வோன் பகுத்தறிவாளன்
- 2) ஒரு அலகினை தொடர்ச்சியாக நுகர்ந்து செல்கின்றபோது அதில் இருந்து கிடைக்கும் எல்லைப் பயன் குறைவடைந்து செல்லும்
- 3) பணத்தின் எல்லைப் பயன் மாறாது
- 4) பொருள் அலகுகளைத் தனித் தனியாகப் பிரித்து நுகரமுடியும்.

குறைந்து செல்லும் எல்லைப் பயன் விதி, (Law of Diminishing Marginal Utility)

ஒரு பொருளின் அலகுகளைத் தொடர்ச்சியாக நுகர்ந்து செல்லுகின்ற போது அதில் இருந்து கிடைக்கும் எல்லைப் பயனானது படிப்படியாகக் குறைவடைந்து செல்லும். இது குறைந்து செல்லும் எல்லைப் பயனாகும்.

Qx(Uits)	Mu
1	50
2	45
3	40
4	35
5	30
6	25
7	20
8	15
9	10
10	05
11	00
12	-5
13	-10



அட்டவணையின்படி எல்லைப் பயன் தொடர்ச்சியாக குறைவடைந்து சென்று 11 வது அலகில் பூச்சிய நிலையை அடைகின்றது. பின்னர் எதிர் கணிய நிலையை அடைகின்றது. வரை படத்தில் A புள்ளிவரை நேர்கணிய அடிப்படையில் குறைவடைந்து வந்த எல்லைப்பயன் A புள்ளியில் பூச்சிய நிலையை அடைந்து அதன் பின்னர் எதிர்கணிய நிலையை அடைகின்றது.

நுகர்வோன் சமநிலை (Consumer Equilibrium)

எல்லைப்பயன் கோட்பாட்டினைப் பொறுத்தவரையில் நுகர்

வோனுக்குக் கொடுக்கப்பட்ட வருமானம் முழுவதையும் செலவு செய்கின்ற அதே நேரத்தில் பொருட்களுக்கு இடையே காணப்படும் எல்லைப்பயன் விலை விகிதாசாரம் ஒன்றுக்கு ஒன்று சமமாகக் காணப்படுகின்ற நிலையில் நுகர்வோன் சமநிலை அடைவான்.

சமநிலை நியந்தனைகள்

1) எல்லைப்பயன் விலை விகிதாசாரம்

ஒன்றுக்கொன்று சமமாக இருத்தல் வேண்டும்

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}$$

2) வருமானம் முழுவதும் செலவு செய்யப்பட வேண்டும்

$$I = P_x(x) + P_y(y) + \dots + P_n(n)$$

மார்சலின் கருத்துப்படி இவ்விரண்டு நிபந்தனைகளும் பூர்த்தி செய்யப்படும் இடத்து நுகர்வோன் சமநிலை அடைவான் என்பதாகும்.

$$MU_x = P_x$$

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}$$

$$u = f(Q_x)$$

$$u = P_x Q_x$$

$$\frac{24}{2Q_x} - \frac{2(P_x Q_x)}{2Q_x} = 0$$

$$\frac{24}{2Q_x} = P_y \text{ or } MU_x = P_x$$

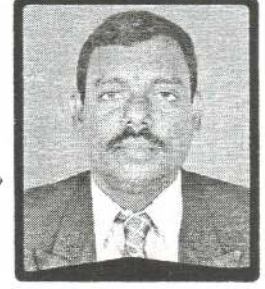
உசாத்துணைகள் Reference

- 1) A. Koutsoyiannis
Modern micro Economics
- 2) Baumol W.J. The Neumann
morgenstern
Utility Intex An ordinalist view
Journal of Political Economy
(1951- PP 61-6)

Mr. V.S. Vijayanathan
(M.Phil in Economic). Senior Lecturer,
Advanced Technological, Institute, Jaffna.



சந்தைப்படுத்தல் முகாமை Marketing Management



நுகர்வோரினைத் திருப்திப்படுத்தும்வகையில் அவர்களதுச் தேவைகளையும், விருப்பங்களையும் இனம் கண்டு அதற்கேற்ப பொருட்கள் சேவைகளை சந்தைப்படுத்துவதுடன் தொடர்புடைய பல்வேறுபட்ட முகாமைக்கருமங்களான திட்டமிடல், கட்டுப்படுத்தல், ஒழுங்கமைத்தல், நெறிப்படுத்தல் போன்றவற்றை உள்ளடக்கிய பரந்த தொழிற்பாடே சந்தைப்படுத்தல் முகாமைத்துவம் ஆகும். இதற்குப் பொறுப்பாக சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாளர் காணப்படுவார்.

சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பாக பல்வேறுபட்ட வரைவிலக்கணங்கள் முன்வைக்கப்படுகின்றது.

வரைவிலக்கணம் 1

நிறுவனமும், நிறுவனத்தின் கட்சியினரும் நன்மையைப் பெற்றுக் கொள்ளும்வகையில் நுகர்வோருக்கான பெறுமதிகளையும், உற்பத்திகளையும் உருவாக்குதல், தொடர்புபடுத்தல், விநியோகம் செய்தல் போன்றவற்றுடன் சிறந்த நுகர்வோர் உறவினைப்பேணுவதற்கும் ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட ஒரு தொகுதி செயற்பாடுகளை உள்ளடக்கியது சந்தைப்படுத்தலாகும். (அமெரிக்க சந்தைப்படுத்தல் சங்கம்)

வரைவிலக்கணம் 2

சந்தைப்படுத்தலானது தனிப்பட்டவர்களும் குழுக்களும் தமது தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்திசெய்வதற்காக உற்பத்திகளை உருவாக்குதல், நிரம்பல் செய்தல் சுதந்திரமாகப் பரிமாற்றம் செய்தல் போன்றவற்றுக்கான ஓர் சமூகச் செயற்பாடே சந்தைப்படுத்தல் ஆகும்.

வரைவிலக்கணம் 03

தேவைகளை இலாபமுடன் சந்தித்தல் சந்தைப்படுத்தலாகும்.

வரைவிலக்கணம் 04

உற்பத்திகளை விற்பனை செய்யும் கலை சந்தைப்படுத்தலாகும்.

வரைவிலக்கணம் 05

நிறுவனங்களும், தனிப்பட்டவர்களும் தமது நோக்கங்களையும், விருப்பங்களையும் அடைந்து கொள்வதற்காக நுகர்வோரின் தேவை, விருப்பங்கள் இனங்கண்டு அவர்களைத் திருப்திப்படுத்தும் வகையில் நுகர்வோருக்குத் தேவையான உற்பத்திகளை உருவாக்குதல், விற்பனை செய்தல், விற்பனை மேம்படுத்தல், நுகர்வோர் உறவினைப்பேணுதல் போன்ற அனைத்துச் செயற்பாடுகளையும் உள்ளடக்கியது சந்தைப்படுத்தல் ஆகும்.

சந்தைப்படுத்தலானது நுகர்வோரில் தொடங்கி நுகர்வோரில் முடிவடையும் ஓர் பரந்த கருமமாகும். அதாவது நுகர்வோரின் தேவைகளும் விருப்பங்களும் சந்தை ஆராய்ச்சியின் மூலம் நுகர்வோரிடமே கேட்டறியப்படுகின்றது. பின்னர் நுகர்வோரின் திருப்தி அவர்களிடமே கேட்டறியப்படுகின்றது.

சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கருக்கள் Marketing Concept

சந்தைப்படுத்தலுக்கான அடிப்படை நோக்கத்தை வெளிப்படுத்தும் கருதுகோள்கள் சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கருக்கள் ஆகும். இது சந்தைப்படுத்தல் இடம்பெறுவதற்கு அடிப்படையாக அமைகின்றது. இதன் அடிப்படையிலேயே நிறுவனங்கள் சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பான தமது திட்டங்களை வகுத்துக் கொள்கின்றன.

முக்கியமான சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கருக்களாக பின்வருவன காணப்படுகின்றது.

உற்பத்தி எண்ணக்கரு

The Production Concept

நிறுவனங்கள் அதிகளவு பொருட்களை நிரம்பல் செய்வதன் மூலம் உற்பத்திச் செலவைக் குறைத்து குறைந்த விலையில் நுகர்வோருக்குக் கிடைக்கச் செய்வதன் மூலம் நிறுவனங்கள் தமது நோக்கத்தை அடைந்துகொள்ளமுடியும் என வலியுறுத்தும் எண்ணக்கரு உற்பத்தி எண்ணக்கரு ஆகும். இங்கு நுகர்வோரின் தேவைகள், விருப்பங்கள் கவனத்தில் கொள்ளப்படாது உற்பத்தியாளரை அடிப்படையாகக் கொண்டது. இது மிகப் பழைமை வாய்ந்த எண்ணக்கரு ஆகும்.

உற்பத்திப் பொருள் எண்ணக்கரு Product Concept

தரமான உற்பத்திப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்து அதனை நுகர்வோருக்குக் கிடைக்கச் செய்வதன் மூலம் நிறுவனங்கள் தமது நோக்கத்தை அடைந்து கொள்ளமுடியும் என்பது உற்பத்திப் பொருள் எண்ணக்கரு ஆகும். இங்கு உற்பத்திப்பொருளின் தரத்தை அதிகரிப்பதன்மூலம் நுகர்வோரைத் திருப்திப்படுத்தி நிறுவனங்கள் தங்கள் நோக்கத்தை அடைவதற்கு வகை செய்யும் எண்ணக்கருவாகும்.

விற்பனை எண்ணக்கரு

Selling Concept

நிறுவனங்கள் தமது உற்பத்திப் பொருட்கள் பற்றிய தகவல்களை நுகர்வோருக்கு வழங்குவதன்மூலம் நுகர்வோரை விழிப்புணர்வூட்டி அதிக பொருட்களை கொள்வனவு செய்யுமாறு தூண்டுவதனால் நிறுவனங்கள் தமது நோக்கத்தை அடைந்து கொள்ள முடியும் என்பது இவ் எண்ணக்கருவாகும்.

இங்கு நுகர்வோருக்குத் தகவல் வழங்குவதற்கு மேம்படுத்தல் நடவடிக்கைகளான விளம்பரம், விற்பனை மேம்படுத்துகை, நேரடிவிற்பனை போன்றன பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கரு

Marketing Concept

சந்தை ஆய்வின்மூலம் நுகர்வோரின் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் அறிந்து அதனைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக உற்பத்திகளை உருவாக்கி அதனை விற்பனை செய்வதன்மூலம் நிறுவனத்தின் நோக்கத்தை அடைந்து

கொள்ளமுடியும் என்பது சந்தைப் படுத்தல் எண்ணக்கரு ஆகும்.

இவ் எண்ணக்கருவின்படி நிறுவனத்திற்குரிய பொருட்கள், சேவைகள் உற்பத்தி செய்யாது நுகர்வோரின் தேவைகள், விருப்பங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு உற்பத்தி இடம்பெறுவதனை இவ் எண்ணக்கரு உறுதி செய்யும்.

வாடிக்கையாளர் எண்ணக்கரு

Customer Concept

இது வாடிக்கையாளர் நலனை அடிப்படையாகக் கொண்ட எண்ணக்கருவாகும். இதன்படி ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரினதும் தனிப்பட்ட தேவைகள், விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்யும் வகையில் பொருட்களை சேவைகளை உற்பத்தி செய்து சந்தைப் படுத்துவதன்மூலம் நிறுவனம் தனது நோக்கத்தை அடைந்துகொள்ளமுடியுமென வலியுறுத்தும் எண்ணக்கரு வாடிக்கையாளர் எண்ணக்கரு ஆகும்.

இவ் எண்ணக்கருவின்படி ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரின் தனிப்பட்ட தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவேற்றக்கூடிய வகையில் உற்பத்தி, வடிவமைப்பு, விநியோகம் செய்தல் போன்றவற்றுக்கு வசதியளிக்கப்படும்.

சமூக சந்தையீடுத்தல் எண்ணக்கரு

Social Marketing Concept

இது நவீன சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கரு ஆகும். நுகர்வோரின் தேவைகள், விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்யும்போது சூழலுக்கும், சமூகத்திற்கும் தீங்கு ஏற்படாத வகையில்

பொருட்கள், சேவைகளை உற்பத்தி செய்து சந்தைப்படுத்தி நிறுவனங்கள் தமது நோக்கத்தை அடைய வகை செய்யும் எண்ணக்கரு சமூக சந்தைப் படுத்தல் எண்ணக்கரு ஆகும்.

இவ் எண்ணக்கருவைப் பின்பற்றுவதன்மூலம் நீண்டகாலத்திற்கு நிலைத்திருக்க வகை செய்யும்.

முழுப்படைப்பு அல்லது ஒலிஸ்டிக்

சந்தையீடுத்தல் எண்ணக்கரு

The Holistic Marketing Concept

சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிடல், வடிவமைத்தல், செயற்படுத்தல் ஆகியவற்றுடன் ஒன்றிணையக் கூடியவகையில் ஒன்றுடன் ஒன்று ஒருங்கிணைந்ததாக அமையக் கூடிய எண்ணக்கரு முழுப்படைப்பு எண்ணக்கரு ஆகும்.

இவ்வெண்ணக்கரு சந்தைப்படுத்தலானது நான்கு அங்கங்களாக வகைப்படுத்தப்படுகின்றது.

- 1) உள்ளக சந்தைப்படுத்தல்
- 2) ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட சந்தைப்படுத்தல்
- 3) உறவுமுறையிலான சந்தைப்படுத்தல்
- 4) சமூக பொறுப்புடனான சந்தைப்படுத்தல்

உள்ளக சந்தையீடுத்தல்

வாடிக்கையாளரை உச்சஅளவில் திருப்திப்படுத்தக்கூடிய வகையில் நிறுவனம் உள்ளக வளங்களை தயார்படுத்தல் உள்ளக சந்தைப்படுத்தலாகும். நிறுவன ஊழியர்களுக்கு பயிற்சியளித்தல், ஊக்கப்படுத்தல், செவிமடுக்கச்

செய்தல் போன்ற நடவடிக்கைகளின் மூலம் ஊழியர்கள் சிறப்பான சேவையை வழங்குவதற்கு அவர்களைத் தயார்ப்படுத்தல், இதன் ஊடாக வாடிக்கையாளரைத் திருப்திப்படுத்தல் உள்ளக சந்தைப்படுத்தல்.

ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட

சந்தைப்படுத்தல்

சந்தைப்படுத்தலுடன் தொடர்புடைய பல்வேறுபட்ட செயற்பாடுகளை ஒன்றுடன் ஒன்று ஒருங்கிணைந்த வகையில் செயற்படுத்துவதன் மூலம் நுகர்வோரின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்துகொள்ளல் ஒருங்கிணைந்த சந்தைப்படுத்தலாகும். சந்தைப்படுத்தல் செயற்பாடுகளான உற்பத்தி, விநியோகம், மேம்படுத்தல், விற்பனையின் பின் சேவை ஆகியன ஒன்றுடன் ஒன்று இணைந்ததாகச் சந்தைப்படுத்துவது ஒருங்கிணைந்த சந்தைப்படுத்தலாகும்.

உறவுமுறையிலான சந்தைப்படுத்தல்

நிறுவனத்தின் சந்தைப்படுத்தலுடன் தொடர்புடைய பல்வேறுபட்ட தரப்பினருடன் சிறந்த உறவுமுறையினைப் பேணுகின்ற வகையில் சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வது உறவுமுறையிலான சந்தைப்படுத்தலாகும்.

நிறுவனத்தின் சந்தைப்படுத்தலுடன் தொடர்புடைய கட்சிகளான வாடிக்கையாளர், வழங்குனர்கள், போட்டி நிறுவனங்கள், பொதுசன ஊடகங்கள் போன்ற தரப்பினருடன் சிறந்த உறவினைப் பேணக்கூடிய வகையில் சந்தைப்படுத்தல் மேற்கொள்வது உறவுமுறையிலான சந்தைப்படுத்தலாகும்.

“வணிக நதி”

சமூகப்பொறுப்புடனான சந்தைப்படுத்தல்

சமூகத்திற்கும், சூழலுக்கும் தீங்கு ஏற்படாத வகையில் மேற்கொள்ளப்படும் சந்தைப்படுத்தல் சமூகப் பொறுப்புடனான சந்தைப்படுத்தலாகும்.

வாடிக்கையாளருக்குப் பொருட்கள் சேவைகளை சந்தைப்படுத்தும்போது வாடிக்கையாளரது உடல், உளநலத்திற்குத் தீங்கு ஏற்படாத வகையில் இருப்பதுடன், சமூகத்திற்கும் சூழலுக்கும் பாதிப்பு ஏற்படாத வகையில் இடம்பெறும் சந்தைப்படுத்தல் சமூகப் பொறுப்புடனான சந்தைப்படுத்தலாகும்.

சந்தைப்படுத்தல் உருப்புகள்

- 1) பொருட்கள் (Goods)
- 2) சேவைகள் (Services)
- 3) நிகழ்ச்சி (Events)
- 4) இடங்கள் (Places)
- 5) தகவல் (Information)
- 6) எண்ணங்கள் (Ideas)
- 7) தனிநபர் ஆள் (Person)
- 8) ஆதனங்கள் (Properities)
- 9) அனுபவங்கள் (Experiences)
- 10) நிறுவனங்கள் (Organizations)

சந்தைப்படுத்தலில் முகாமையாளரின் கடமைகள்

Marketing Management Task

- 1) சந்தைப்படுத்தல் திட்டங்களையும், தந்திரோபாயங்களையும் அபிவிருத்தி செய்தல்.
- 2) சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பான உள்ளடக்கங்களை விளங்கிக் கொள்ளல்.
- 3) வாடிக்கையாளருடன் தொடர்பினை ஏற்படுத்தல்
- 4) உறுதியான பண்டக்குறியை கட்டியெழுப்ப்தல்
- 5) சந்தைக்கான அளிப்புக்களை பொருத்தமாக மாற்றியமைத்தல்
- 6) பெறுமதிகளை வழங்குதல்

- 7) பெறுமதிகளை தொடர்புபடுத்தல்
8) நீண்டகால வளர்ச்சியை ஏற்படுத்தல்

சந்தைப்படுத்தல் கலவை

Marketing Mixture

நிறுவனம் சந்தைப்படுத்தலினால் தமது நோக்கத்தினை அடைந்து கொள்வதற்கும் வாடிக்கையாளரின் தேவைகளையும், விருப்பங்களையும் உச்ச அளவில் திருப்திப்படுத்துவதற்கும் பயன்படுத்தப்படும் பல்வேறுபட்ட கருவிகளின் தொகுதி சந்தைப்படுத்தல் கலவையாகும்.

சந்தைப்படுத்தல் பேராசிரியர் Philip Kotler என்பவர் சந்தைப்படுத்தல் கலவையைப் பின்வருமாறு வரைவிலக்கணப்படுத்தியுள்ளார். "நிறுவனம் சந்தைப்படுத்தலின் குறிக்கோளை அடைந்து கொள்வதற்காகப் பயன்படுத்தும் சந்தைப்படுத்தல் கருவிகளின் தொகுதி" சந்தைப்படுத்தல் கலவையாகும்.

சந்தைப்படுத்தல் கலவையில் அடங்கும் கருவிகளாகப் பின்வருவன காணப்படும்.

1) உற்பத்திகள் (Products)

- A உற்பத்திப் பொருள்வகை
- B தரம்
- C வடிவம்

- D பண்புகள்
- E பொதிகட்டல்
- F உத்தரவாதம்
- G திரும்பல்
- H அளவு

2) விலை (Price)

- A பட்டியல் விலை
- B கழிவுகள்
- C அளிப்புக்கள்/படி
- D கொடுப்பனவு காலம்
- E கடன் தவணை

3) மேம்படுத்தல் (Promotion)

- A விற்பனை மேம்படுத்துகை
- B விளம்பரம்
- C மக்கள்தொடர்பு
- D நேரடி சந்தைப்படுத்தல்
- E விற்பனை படை

4) இடம் (Place)

- A பங்கீட்டு வழிகள்
- B பாதுகாப்பு
- C போக்குவரத்து
- D இட அமைவு
- E சேர்வைகள்

Mr.S. Thirukumaran
B.Com (Acc) SP



மேலாண்மைத் தகவல் முறை Management Information System



தகவல் நடைமுறை என்பது எந்த வொரு அமைப்பிற்கும் மிக இன்றியமையாததாகும். ஒரு நிறுவனத்திற்கு உயிரோட்டமாக அமைவது தகவல் பரிமாற்றமாகும். மேலாண்மையில் முறைமை அணுகுமுறையாக இதன் முக்கியத்துவம் உணரப்பட்டிருக்கின்றது.

“ஒரு நிறுவனத்தில் உட்புற இயக்கங்கள், வெளிப்புற செய்தி என்பவற்றின் கடந்த கால நிகழ்கால மற்றும் எதிர்கால மதிப்பீட்டுத் தகவலை அளிக்கும் ஓர் முறைமை” என இதனை வரையறுப்பர்.

“புலனாய்விலிருந்து பெறப்பட்ட அறிவாகிய தகவலை சரியான நேரத்தில் சரியான அமைப்பில் தகுந்த தொடர்பு சாதனத்தின் மூலமாகச் செயலைத் தூண்டும்வகையில் அளிப்பதே மேலாண்மைத் தகவல் முறைமை” எனவும் குறிப்பிடுவர்.

மேலாண்மைத் தகவல் முறையானது ஒரு நிறுவனத்தின் செயற்பாடுகளை நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிடல், தீர்மானம் எடுத்தல், ஆரம்பித்தல், கட்டுப்படுத்தல், நிறுவனத்தின் ஏனைய துணைநிலைப் பகுதிகளைப் பரிபாலித்தல் ஆகிய அனைத்திற்கும் தேவையான தகவல்களை முறையாக

வழங்குகின்றது. சுருக்கமாகக் கூறினால் இது ஒரு தகவல் தொடர்பு நடைமுறையாகும்.

நிறுவனத்தின் செயற்பாட்டிற்கான அல்லது நடவடிக்கைகள் மீதான முடிவுகளை எடுப்பதற்குத் தேவையான தகவல் ஓட்டத்திற்கு வழிசெய்கின்றது. தகவல் ஓட்டம் உள்ளீடுகையாகவும் உருவாக்கப்பட்ட தகவல் வெளியீடுகையாகவும் அமைகின்றது.

மேலாண்மைத் தகவலானது

- 1) தகவலின் காலம்
- 2) தகவலின் துல்லியம்
- 3) தகவலின் அளவு

என மூன்று முக்கிய கூறுகளைக் கொண்டுள்ளது. காலத்தோடு விரைவாக வழங்கப்பட்ட தகவலே மேலாண்மை முடிவுகளுக்கு இன்றியமையாதது. குறித்த நேரத்தில் கிடைக்கப் பெறாத தகவலால் எவ்விதமான பயனும் இல்லை. எந்த ஒரு தகவலும் வெளிப்படையானதாக உடன் விளங்கக் கூடியதாக தெளிவுடன் அமைய வேண்டும். மேலாண்மையில் நேரம் என்பது மிகமிக முக்கியமானதாகும். தகவல் விரிவானதாக அமையாது மிகவும் சுருக்கமாக இருக்கவேண்டும். சுருக்கம் என்பதைக் கருத்திற்கொள்ளும் அதேவேளை முழுமையாகவும் தகவல் அமையவேண்டும் அதுவே நிறுவனத்

திற்கும் அதன் மேலாண்மையின் வெற்றிக்கும் காரணமாக அமையும்.

மேலாண்மையில் தகவல் தொடர்பின் அவசியம் மேலாண்மையில் புதிய பொருள் ஒன்றினை உற்பத்தி செய்வதற்கு திட்டமிடல், அதனை சந்தைக்கு வழங்குதல், அடிப்படைக் கட்டமைப்பினை ஏற்படுத்தல், மனிதவள மேம்பாட்டினைத் திட்டமிடல் போன்றவற்றிற்கு அவசியமாகின்றது. இதற்கு உட்புறத் தகவல், வெளிப்புறத் தகவல் இரண்டும் தேவையாகின்றது.

திட்டமிடப்பட்டு எடுக்கும் முடிவுகளை ஆற்றலோடும் திறமையோடும் செய்வதற்கும் நிறுவனத்தின் பணிகளையும், வள ஆதாரங்களையும் அமைத்தலுக்கும் மேலாண்மையில் தகவல் அவசியம். நிறுவன அமைப்பை மறுகட்டமைப்பு செய்தல், இன்னொரு நிறுவனத்தை இணைத்துக் கொள்ளல். போன்ற அமைத்தல் தொடர்பான பணிகளுக்கு உட்புற, வெளிப்புறத் தகவல் ஆய்வு தேவையாக உள்ளது. அத்தோடு பணியாளர்களைத் தெரிவு செய்தல், நியமித்தல், அவர்களை அவர்தம் பணிகளில் ஈடுபடுத்தல் என்பவற்றிற்கும் தகவல் தொடர்பு அவசியம்.

நிறுவனத்தைச் சிறப்பாக இயக்குவதற்குத் தகவலானது அவசியமாகின்றது. இங்கு பணியாளர்களுக்கு இடையே போதுமானளவு தகவல் சென்றடையும் வகையில் தொடர்பாடல், நடவடிக்கைகளை ஏற்பாடு செய்தல், பணியாளர்களுக்கு செயலாக்கம் அளித்தல் என்பவற்றிலும் தகவல் தொடர்பு பங்கேற்புச் செய்கின்றது. திட்ட மேலாண்மை என்பது மேலாண்

மையில் முக்கியத்துவம் பெறுவதால் தகவலைத் திரட்டி திட்டப்பட்டியலிடுவதற்கும் அதன் தயாரிப்பிற்கும், பணிநிறைவேற்றத்திற்கும் பணியாளரிடையே நட்புறவு ஏற்படுத்துவதற்கும் தகவல் பயன்படுகின்றது.

01. திட்டமிடுதல்

திட்டமிடுதல் என்பது ஏதாவது ஒன்றை உருவாக்குவதற்கு ஆலோசிக்கும் முறையாகும். இது ஒரு செயற்பாட்டினை எவ்வாறு செய்யவேண்டும் என்பதை முன்கூட்டியே நிர்ணயிக்கின்றது. ஆகவே இது ஒரு தனிநபரால் செய்யமுடியாத நடவடிக்கையாகும். இதில் நிறுவனத்தலைவர்களும் மற்றும் தொடர்புடைய ஏனைய நபர்களும் ஒன்றிணைந்து செயற்பட வேண்டியுள்ளது. அதற்காகக் கலந்துரையாடல், கருத்தரங்கு, நேர்காணல் போன்ற முறைகளில் கருத்துக்களின் பரிமாற்றம் நடைபெறுகின்றது. இதன் விளைவினாலேயே கருத்துக்கள் அலசி ஆராயப்பட்டு ஒரு திட்டம் உருவாக்கப்பட்டு அது முடிவும் செய்யப்படுகின்றது. ஆகையால் திட்டமிடுதல் பணிக்கு தகவல் தொடர்பு இன்றி யமையாததாகும்.

02. அமைத்தல்

இயந்திரங்கள், பொருள்கள் என்பவற்றை அமைப்பதில் கீழ்நோக்கிய தகவல் தொடர்பு, மேல் நோக்கிய தகவல் தொடர்புகள், உட்புற, வெளிப்புற நிலையில் அவசியமாகின்றது. கீழ்நோக்கிய தகவல் தொடர்புகள் மேல்நிலை மேலாண்மையிலிருந்து தொடங்குகின்றது. மேல்நிலை தகவல்

தொடர்பு கீழ் பணியாளரிலிருந்து ஆரம்பிக்கின்றது. மேல்நிலை தகவல் தொடர்பில் புகார்கள், பரிந்துரைகள், முறைப்பாடுகள், ஆலோசனைகள், பின் தொடர் நடவடிக்கைகள் என்பன அடங்குகின்றன.

03. இயக்குதல்

மேலாண்மையினை இயக்கிச் செல்வது என்பது மிகவும் கடினமானதாகும். இயக்கச் செயற்பாடு சற்றுப் பிசகினால்கூட நிறுவனம் நட்டத்தை எதிர்நோக்க வேண்டிய நிலை ஏற்படும். ஆகவே பணியாளருக்கு சிறந்தமுறையில் பயிற்சி அளித்து அறிவூட்டி அவர்களை நட்புறவுடன் வழிநடத்துவதற்கு தொடர்பாடல் மிக அவசியம். ஆணைகள் வழங்குதல், விதிகள், நோக்கங்கள், நடைமுறைகள், வழிகாட்டல் சரத்துகளைத் தெரிவித்தல் அவர்களுக்கு செயலூக்கம் அளித்தல், சிறந்தமுறையில் மேற்பார்வை செய்தல் ஆகிய இயக்கங்களுக்கு தகவல் பரிமாற்றம் அவசியம்.

04. ஒருங்கிணைப்பு

மேலாண்மை ஒருங்கிணைப்பு சிறப்பாக அமையாவிட்டால் அந்த நிறுவனம் தொடர்ச்சியாக இயங்குவது மிகவும் கடினமானதாகும். எனவே ஒருங்கிணைப்புப் பணியை செவ்வனே நிறைவேற்ற பல்வேறு வெளிநிறுவனங்களுடனும் உட்புறப் பிரிவுகளுடனும் வேறுகுழுக்களுடனும் தகவல்தொடர்பு மேற்கொள்ள வேண்டியுள்ளது. வணிக நிறுவனம் ஒன்றில் பெருமளவு மக்கள் பல்வேறு துறைகளில் தம் அறிவு,

ஆற்றல், திறமை என்பவற்றிற்கேற்ப பல்வேறு அதிகாரங்களில் அல்லது நிலைகளில் பணியாற்றுகின்றனர். இவர்கள் வணிக நிறுவனத்திற்குத் தம்முடைய முழுமையான பங்களிப்பைச் செய்வதற்கு ஆற்றல்மிக்க தகவல் தொடர்பு அவசியம்.

05. கட்டுப்படுத்தல்

நிறுவனத்தின் நடவடிக்கைகள் நேர ஒழுங்கின்படி திட்டமிடலுக்கமைவாக மேற்கொள்ளப்படுகின்றதா? என்பதற்கமைய செயற்படுத்தல், கட்டுப்பாடுகளை உருவாக்குதலாகும். இதில் உண்மையான செயல் நிறைவேற்றம் ஆய்வு செய்யப்பட்டு அதனை தர அளவுகளோடு ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பதற்கும் குறைகளைச் சரிப்படுத்தி நிறுவனத்தை எப்போதும் ஒரே கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருப்பதற்கும் தகவல் தொடர்பு அவசியம்.

மேலாண்மைத் தகவல் முறையின் வடிவமைப்பு இதன் வடிவமைப்பானது மூன்று கட்டங்களாகச் செயற்படுத்தப்படுகின்றது. முதல் கட்டமாக ஆய்வுக் கட்டம் அமைகின்றது.

இவ்வாய்வுக் கட்டமானது பின்வரும் வகையில் அமைந்து காணப்படுகின்றது.

- 1) அமைப்பு சார்ந்த நடவடிக்கைகளை ஆய்வு செய்தல்
- 2) பெறக்கூடிய மூல வளங்களையும் வாய்ப்புகளையும் ஆய்வு செய்தல்
- 3) தொழில்நுட்ப மற்றும் மனித வளங்களை ஆய்வு செய்தல்

4) மேலாண்மை தகவல் முறைமையின் வடிவமைப்பை ஆய்வு செய்தல்

இரண்டாவதாக வடிவமைக்கும் கட்டம் அமைகின்றது. இக்கட்டத்தில் பின்வரும் பணிகள் இடம்பெறுகின்றன.

- 1) துணை முறைமைகளின் தேவைகளை நிர்ணயித்தல்
- 2) கணிப்பொறி மயமாக்கலின் அளவை மதிப்பிடல்
- 3) தகவலின் அடிப்படையை உருவாக்குதல்
- 4) உள்ளீடுகை மற்றும் வெளியீடுகை வடிவங்களை அமைத்தல்
- 5) பல்வேறு நிலைகளிலுள்ள வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து தகவல்களைச் சேகரித்தல்

மூன்றாவது செயற்படுத்தும் கட்டம். இதுவே இறுதிக் கட்டமாகும். இதில் பின்வரும் பணிகள் அமைந்துள்ளன.

01. கணிப்பொறி கட்டமைப்பை அழைத்தல்
02. பயன்பாடுகளை அபிவிருத்தி செய்தல்
03. பல்வேறு நிலைகளிலுள்ள வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து பெற்ற தகவல்களின் அடிப்படையில் பயன்பாட்டு அளவை அலகுகளை மாற்றி அமைத்தல்
04. ஆவணமிடுதல்

05. புதிய மேலாண்மை தகவல் முறைக்கு மாற்றி அமைத்தல்

06. முறைமை நிர்வாகம்
எதிர்கால மேலாண்மை தகவல் முறைக்கு என திட்டங்களை அமைத்தல் மேலாண்மை தகவல் முறையின் நோக்கங்கள்

01. தகவல் அளிக்கப்படுதல் - மற்றவரிடமிருந்து பெறப்படல்
02. ஒருவருடைய சொந்த உள்ளீடுகை அல்லது மற்றவரது வெளியீடுகை ஆகியவற்றை மதிப்பிடுதல்
03. பிறரை இயக்குதல் - பிறரால் இயக்கப்படுதல்
04. பிறரைத் தூண்டுதல் - பிறரால் தூண்டப்படுதல்

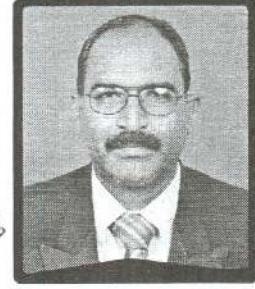
மேலாண்மை தகவல் தொடர் முறை வெற்றி பெறாமலான காரணங்கள்

01. நோக்கங்கள் தெளிவாக வரையறுக்கப்படாமை
02. தகவல் தொடர்பு வழிகளின்மை
03. முறைசாரா தகவல் தொடர்பைத் தவிர்த்தல்
04. பலரது அதிகாரம் கட்டளையில் ஒருமையின்மை
05. செயற்படுத்தலில் குறைபாடு
06. கட்டுப்படுத்துதல் திட்டமிட்ட படி நடைபெறாது குறைபாடுடையதாக இருத்தல்
07. மேலதிகாரி நிறுவனத்தோடு தொடர்புடைய அதிகாரிகள், அலுவலர், பணியாளருடன் முரண்படுதல்.

Mr. P. Vinovinthan
NIIT (HND)



புதிது புனைதல் திட்டமிடல் /
புதுமை புனைதல் திட்டமிடல்
Innovative Planning



புதுமை புனைதல் திட்டமிடல் என்பது விசேடமான வெற்றிகரமான உணர்வுள்ள நோக்கில் தேடுதலின் விளைவே புதுமை புனைதல் திட்டமிடல் எனப்படும். புதிது புனைதலானது, திடீரென உருவாகும் ஒரு கருத்தில் மட்டும் தங்கியிருப்பது இல்லை, புதுமை புனைதலானது சில புதிய பிரயோசனமான அம்சங்களினை வேறுபட்ட கட்டங்களுடாக கட்டியெழுப்பும் ஓர் படிமுறை அமைப்பிலான செய்முறையாகும்.

புதுமை புனைதலும் கண்டுபிடிப்பும் ஒன்றல்ல, ஆனால் நெருங்கிய தொடர்பு உண்டு. எனவே புதிது புனைதல் என்பது, அடிப்படையில் உருவாகும் எண்ணத்தினை நிறுவனங்களில் அல்லது நாட்டில் தொழிற்படவைக்கும் செயற்பாடாகும்.

புதிது புனைதல் திட்டமிடல் என்பது விசேடமான வெற்றிகரமான உணர்வுள்ள நோக்கில் தேடுதலின் விளைவாக புதுமைகளினை புகுத்த முற்படும் திட்டமிடல் புதிது புனைதல் திட்டமிடல் எனப்படும் என Peter Drucker கூறுகின்றார்.

திட்டமிடலில் காணப்படும் முக்கியமான மூன்று வகையான திட்டமிடல்களான

- Allocative Planning
- Innovative Planning
- Redical Planning

என்பவற்றில் ஒன்றாக புதிது புனைதல் திட்டமிடல் காணப்படுகின்றது.

புதிது புனைதல் திட்டமிடலானது தற்போது உள்ள பயன்தரக் கூடிய திட்டமிடல் ஒழுங்கு முறையில் முழுமையான அக்கறையினை காட்டாதபோதும் முழுமையான முன்னேற்ற கரமான ஒழுங்குமுறையைப் பெரிய அளவில் கொண்டுவர இலக்குகளையும் முயற்சிகளையும் அறிமுகம் செய்கிறது எனலாம். இதனால் இதனை அபிவிருத்தி திட்டமிடல் எனவும் அழைப்பர்.

புதிது புனைதல் திட்டமிடல் பண்புகள்

- 1) இது நாட்டில், பிரதேசத்தில், நிறுவனத்தில் பாரிய மாற்றத்தினை உருவாக்குவதனை நோக்காகக் கொண்டது.
- 2) இத்திட்டமிடல் அதிக நிதி ஒதுக்கீட்டினை வேண்டி நிற்பதாக அமையும். (பெரும்பாலும்)
- 3) இத்திட்டமிடலானது கூடியளவான ஆபத்தினை (Risk) கொண்டதாக இருக்கும்.
- 4) இடைவெளி ஆய்வின் (Gap Analysis) முழுப் பயன்பாட்டிளையும் பெறும் நோக்கைக் கொண்டிருக்கும்.
- 5) இத்திட்டமிடலினை மேற்கொள்பவரின் அறிவு, அனுபவம்,

ஆற்றல், மேன்மை நோக்கிய சிந்தனை போன்றன இதன் வெற்றி தோல்வியை தீர்மானிக்கும்.

- 6) எதிர்காலம் தொடர்பான சரியான சிந்தனை காணப்படவேண்டும்.
- 7) இது ஒரு மேலாதிக்க சிந்தனை கொண்டதாக அமையும்.
- 8) இது ஒரு புதிய விடயத்தினைப் புகுத்துவது தொடர்பானதாக அமையும்.
- 9) முற்று முழுதான ஒரு மாற்றத்தினை வேண்டிநிற்கும்.
- 10) இடது, வலது மூளை இயல்புகள் இரண்டினையும் உபயோகிப்பவர்களே இதனை சரியாக திட்டமிடமுடியும்.

போன்ற பண்புகளினைக் குறிப்பிட்டுக் கொள்ளமுடியும்.

புதிது புனைதல் திட்டமிடலானது பொதுவாக ஒரு முழுமையான மாற்றத்தினை ஏற்படுத்துவதே நோக்காகக் கொண்டிருக்கும். இது முன்னர் உள்ள விடயங்கள் தொடர்பான மாற்றங்களாக அமையாது முற்றிலும் வேறுபட்டதாக அமையும். இத்திட்டமிடலானது ஒரு முன்னேற்றகரமான நிலைக்கு இட்டுச் செல்ல உதவும் எனக்கருதப்படுகின்றது. உதாரணமாக இலங்கையில் R. பிரேமதாசாவின் 10 லட்சம் வீட்டுத் திட்டம் ஒரு புதிது புனைதல் திட்டமிடலாகும். இது அதிக நிதிவளத்தை வேண்டிநிற்பதுடன் ஒரு புதிய கட்டமைப்பு மாற்றத்தையும் ஏற்படுத்துவதாகக் காணப்படும்.

இத்திட்டமிடலினை மேற்கொள்ளும் ஒரு திட்டமிடலாளன் புதிது புனைதலுக்கான சந்தர்ப்பங்களினை கண்டுகொள்ளும் பொருட்டு மாற்றங்க

ளினை எப்போதும் ஆய்வுசெய்து கொண்டே இருக்கவேண்டும். இவ்வாறான 7 சந்தர்ப்பங்கள் Peter Drucker இனால் முன்வைக்கப்பட்டுள்ளன. அதாவது புதிது புனைதல் திட்டமிடலுக்கான சந்தர்ப்பங்களாக பின்வருவனவற்றினைக் குறிப்பிடலாம்.

- 1) எதிர்பாராதது (Unexpected Accurance.)
- 2) ஒவ்வாமை (Incongrous) / ஒவ்வாத நிகழ்வு
- 3) தொழில், சந்தை மாற்றங்கள் (Industry and Market Changes)
- 4) செய்முறைத் தேவை (Process Need)
- 5) குடியியல் மாற்றங்கள் (Demographics Changes)
- 6) புலனுணர்விலான மாற்றங்கள் (Changes in Perception)
- 7) புதிய அறிவு (New Knowledge)

1. எதிர்பாராதது

Unexpected Accurance.

புதுமை புனைதலானது எதிர்பாராத சந்தர்ப்பமாக அமைந்து விடுவதும் உண்டு. இது வெற்றியாகவோ அல்லது தோல்வியாகவோ இருக்கலாம். எதிர்பாராத இந்த நிகழ்வு புதிது புனைதலுக்கான சந்தர்ப்பமாக அமைந்து விடுவது உண்டு.

உதாரணமாக IBM நிறுவனம் விஞ்ஞான தேவைகளுக்கான சந்தையை இலக்காகக் கொண்டே கணினியை வடிவமைத்தது. ஆனால் ஆச்சரியத்தக்க வகையில் சிக்கலான கணினியை மிக இலகுவான வேலைகளான கணக்குகள் பதிவு செய்தல், சம்பளப் பட்டியல் தயாரித்தல் போன்றவற்றுக்குப் பயன்

படுத்த அநேகர் அக்கறை காட்டினர். இதனை சரியாக கணிப்பீடு செய்த IBM நிறுவனம் அதற்கு ஏற்ப வடிவமைத்த தன் விளைவாக இன்று உலகின் முன்னணி நிறுவனமாக அது காணப் படுகின்றது. இதற்கு புதிது புனைதல் திட்டமிடலே காரணமாயிற்று.

2. ஒவ்வாமை (Incongrous) /

ஒவ்வாத நிகழ்வு

ஒவ்வாத நிகழ்வு என்பது எதிர் பார்ப்பிற்கும் உண்மையில் என்ன உள்ளது என்பதற்கும் இடையிலான வேறுபாடு ஆகும். இந்த ஒவ்வாத தன்மையானது புதிது புனைதலுக்கு வழிவகுக்கின்றது. இதனை தொகை ரீதியாக கணிக்கமுடியாது விடினும் புலனுணர்வு, மனப்பாங்கு என்பவற்றின் மூலம் விளங்கிக் கொள்ள முடியும்.

உதாரணமாக வறியவர்களுக்கு சுயதொழில் ஊக்குவிப்பு என அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் பெருமளவு உதவி செய்தபோதும் எவரது வருமான மும், வாழ்க்கைத் தரமும் உயரவில்லை. இது புதிய புனைதல் திட்டமிடலை வேண்டி நிற்கின்றது எனலாம்.

3. தொழில், சந்தை மாற்றங்கள்

Industry and Market Change

எல்லா வகையான நிறுவனங்களும், சந்தைகளும் விரைவாக மாற்றங்களுக்கு உள்ளாகி வருகின்றது. சில வேளைகளில் நீண்டகால நிலையான தன்மை ஒன்றுக்குப் பின் இத்தகைய மாற்றங்கள் ஏற்படலாம். இத்தகைய சந்தர்ப்பங்களில் புதிது புனைதல் திட்டமிடல் அவசியமாகின்றது.

உதாரணமாக அச்சுத் தொழில் நீண்டகாலம் நிலையாக இருந்து வந்த

போதும் அது தற்போது கணி முறையான அச்சிடல் முறைக்கு மாறியுள்ள தனைக்குறிப்பிடலாம். எனவே எதுவும் நீண்ட காலத்தில் மாற்றம் ஏற்படும் என்பதனால் புதிது புனைதல் திட்டமிடல் முக்கியம் பெறுகின்றது.

4. செய்முறைத் தேவை Process Need

செய்முறைத் தேவையானது புதிது புனைதலுக்கான அடிப்படை என்கிறார். Peter Drucker விசேடமாக குறித்துரைக் கப்பட்டதும் அடையாளம் காணப் பட்டதுமான தேவை ஏற்கனவே செய்முறையில் உள்ள பொருளில் அதற்கான தற்போதைய மாற்றத்தினை அடையாளம் கண்டு அதனை அபிவிருத்தி செய்வதன்மூலம் புதுமையாக ஏற்படுத்தமுடியும் என்கின்றார். அதாவது செய்முறையில் புதிது புனைதல் திட்டமிடலை புகுத்துவதன் மூலம் புதிய மாற்றத்தை ஏற்படுத்தமுடியும் என்பதாகும். உதாரணமாக,

5. குடியியல் மாற்றங்கள்

Demographics Changes

இது சனத்தொகையிலும் அதன் கட்டமைப்பிலும் ஏற்படும் மாற்றங்கள் காரணமாக புதிது புனைதல் திட்டமிடலை வேண்டி நிற்கும் நிலையினைக் குறிக்கும். இங்கு சமூகத்தின், அதன் கட்டமைப்பின் மாற்றத்தை சரியாக ஒருவர் விளங்கிக் கொள்ளவில்லை எனில் அவர் ஒரு சிறந்த திட்டமிடலாளனாக இருக்கமுடியாது. எனவே சமூகமாற்றமானது புதிது புனைதல் திட்டமிடலை வேண்டி நிற்கின்றது.

உதாரணமாக சமூக வயதமைப்பில் முதியவர்களின் எண்ணிக்கை உயர்வடைவதனை விளங்கிக் கொள்வதன் மூலம் அதற்கேற்ப திட்டமிடல் மேற்கொள்வதனை குறிப்பிடலாம்.

6. புலனுணர்விலான மாற்றங்கள் Changes in Perception

மக்களின் புலனுணர்வு மாற்றம் புதிது புனைதலை வேண்டி நிற்பதனைக் குறிப்பிடலாம். உதாரணமாக Holly wood இல் ஆரம்பத்தில் படம் தயாரித்தவர்கள் ஒரு கதாநாயகரை மையமாக வைத்தே கதைகளை தயாரித்தனர். (Rambo) இதனை பார்த்து சலிப்படைந்ததன் விளைவாக படங்கள் தோல்வியில் முடிவடைந்தமை குறிப்பிடலாம். இதன் விளைவாக புதிது புனைதல் திட்டமிடல் உருவாகி தற்போது ஜனரஞ்சகமான, பொழுது போக்கான படங்கள் தயாரிப்பதனைக் குறிப்பிடலாம். (நுகர்வு மாற்றம்)

07. புதிய அறிவு (New Knowledge)

புதிய கண்டுபிடிப்பின் அடிப்படையில் புதிது புனைதல் திட்டமிடல் மேற்கொள்ளுதலை இது குறிக்கும்.

உதாரணமாக தொலைபேசிகண்டு பிடிக்கப்பட்டு அதேமாதிரி தற்போதைய தொலைபேசியில்லை. புதிய அறிவு காரணமாக மாற்றம் செய்வதனை இது குறிக்கும்.

புதிது புனைதல் திட்டமிடலின் தத்துவங்கள்

Principles of Innovative Planning

புதிது புனைதல் திட்டமிடலானது புதிய வாய்ப்புக்களினை, மாற்றங்களினை கண்டுபிடிப்பதற்கான மூலங்களினை இனங்கண்டு கொள்வதுடன் ஆரம்பமாகின்றது. இது பல்வேறு பட்ட சந்தர்ப்பங்களிலும் முக்கியத்துவம் பெற்றிருக்கும்.

புதிது புனைதல் திட்டமிடலில் ஈடுபடுபவர் தனது சூழலை நன்கு ஆராய்ந்து அறிந்திருத்தல் வேண்டும்.

அத்துடன் சமூகத்தின் விழுமியங்கள், சமூக இயல்பு, நடத்தை போன்றன தெளிவாகத் தெரிந்து இருக்கவேண்டும். எதிர்காலம் பற்றிய அறிவு அவசியம், இவற்றுடன் நின்றுவிடாது நன்கு சிந்தித்து ஆய்வு ரீதியாகப் பிரச்சினைகளை அணுகுவதுடன் வெற்றிகரமான ஒரு தலைமைத்துவத்தையும் கொண்டிருத்தல் இத்திட்டமிடலை மேலும் வலுவாக்கும் எனலாம்.

வெற்றிகரமான புதிது புனைதல் திட்டமிடலை மேற்கொள்பவர்கள் வலது, இடது எனப்படும் இரு பகுதி மூளை இயல்புகளையும் பயன்படுத்துபவர்களாக காணப்படுவதுடன் எதிர்வு கூறல் என்பதில் தெளிவும் உடையவர்களாக இருத்தல் வேண்டும். அத்துடன் விவேகம், விடாமுயற்சி, அர்ப்பணிப்பு இல்லையெல் திறமை, அதிகாரத்தன்மை என்பவற்றால் பயனற்றுப்போய்விடும்.

புதிது புனைதல் திட்டமிடலை மேற்கொள்ளும்போது மின்வரும் விடயங்களினை தவிர்த்துக் கொள்ளுதல் வேண்டும்

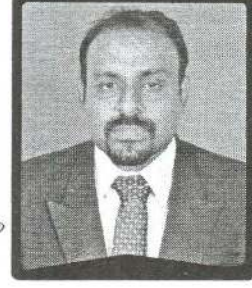
- 1) மேதர்வித்தனமாக அல்லது அதிகாரத்தை பிழையாக பயன்படுத்தக்கூடாது
- 2) மாற்றத்தை கொண்டுவரும்போது சமூகத்தில் குழப்பம் ஏற்படாது பார்த்துக் கொள்ளுதல் வேண்டும்.

எனவே புதிது புனைதல் திட்டமிடலானது ஏற்கனவே உள்ள கட்டமைப்பில் ஒரு முழுமையான மாற்றத்தினைக் கொண்டு வருவதுடன் பிரதேச திட்டமிடலே பிரதேச வேறுபாடுகளினைக் குறைப்பதற்கான ஒரு திட்டமிடலாக இது காணப்படுகின்றது. இதற்கு அதிக நிதி பொதுவாக தேவைப்படுவதுடன் அதிக ஆபத்தினை உடையதாகவும் காணப்படுகின்றது.

Mr. K. Sithamparanathan
B.Com. MA.



E - சேவைகள் - இணையத்தின் மூலம் ஒரு புரட்சி



தகவல் தொழில்நுட்பமும் எமது வாழ்வும் பின்னிப் பிணைந்துவிட்ட காலம் மலையேறி வாழ்வே தகவல் தொழில்நுட்பம் என்றாகிவிட்டது. Touch phoneகளும் Screenகளும் எம்மையெல்லாம் வாழ்வின் edgeக்கே கொண்டு சென்றுவிட்டன என்பதே வெள்ளிடை மலை. பாலகன் முதல் பாடையில் போகப்போகும் முதியவன் வரை வயது வேறுபாடின்றி இதன் பாதிப்பு ஊடுருவியுள்ளது என்பதே நிஜம். அந்த வகையில் இருபதாம் நூற்றாண்டின் மகத்தான கண்டுபிடிப்பு இணையில்லா இணையமாகும். இந்த இணையம் வழங்கும் சேவைகளையே e - சேவைகள் என்கின்றோம்.

E - Mail / மின்னஞ்சல் / இலத்திரனியற் தபால்

ஊர் விட்டு ஊர், தேசம் விட்டு தேசம், கண்டம் விட்டுக் கண்டம் என்று உறவுகளை ஏற்படுத்திக் கொள்ள, தகவல்களைப் பரிமாறிக்கொள்ள உள்ள இணையத்தின் ஒப்பற்ற பகுதியே மின்னஞ்சலாகும்.

இணைய இணைப்பில் உள்ள இரு கணினிகளுக்கிடையில் அல்லது இரு பாவனையாளர்களுக்கிடையில் தரவுகளை பரிமாற்றிக் கொள்கின்றமுறை மின்னஞ்சல் அல்லது இலத்திரனியல் தபால் எனப்படும்.

“வணிக நதி”

E - mail Address:

E-mail Address ஒன்று பின்வரும் வடிவத்தில் அமைந்திருக்கும்:

name@server/host.domain

உதாரணமாக gayathiri@yahoo.com

e-mail addressஐப் பெற்றுக் கொள்ள விரும்பும் ஒருவர் மின்னஞ்சல் சேவையை வழங்குனர் ஒருவரிடம் பதிவுசெய்து அல்லது விண்ணப்பித்து தனது e-mail addressஐப் பெற்றுக் கொள்ளவேண்டும் அவ்வாறு பதிவு செய்யும்போது இணைய சேவை நிறுவனத்தினால் பாவனையாளர் பெயரும் கடவுச்சொல்லும் வழங்கப்படும். இதனைப் பயன்படுத்தி Server இனுள் login செய்து e-mail பயன்படுத்தக் கூடியதாக இருக்கும். இத்தகைய கணக்குடையவர்கள் MS Outlook அல்லது Outlook Express போன்ற e-mail Programme களைப் பயன்படுத்தலாம். அந்த வகை மின்னஞ்சற் கணக்குகள் மாதாந்த வாடகை அடிப்படையில் அமைந்திருக்கும்.

Internet Interface E-mail / Web based E-mail Service

இணைய இணைப்பில் உள்ள கணினிகளில் இணைய பக்கங்களி னூடாகப் பயன்படுத்தப்படும் மின்னஞ்சல் சேவைகள் இவ்வகைப்படும்.

இவற்றில் incoming mail பார்ப்பதற்கோ புதிய மின்னஞ்சல் அனுப்புவதற்கோ இணைய இணைப்பு அவசியமானதாகும்.

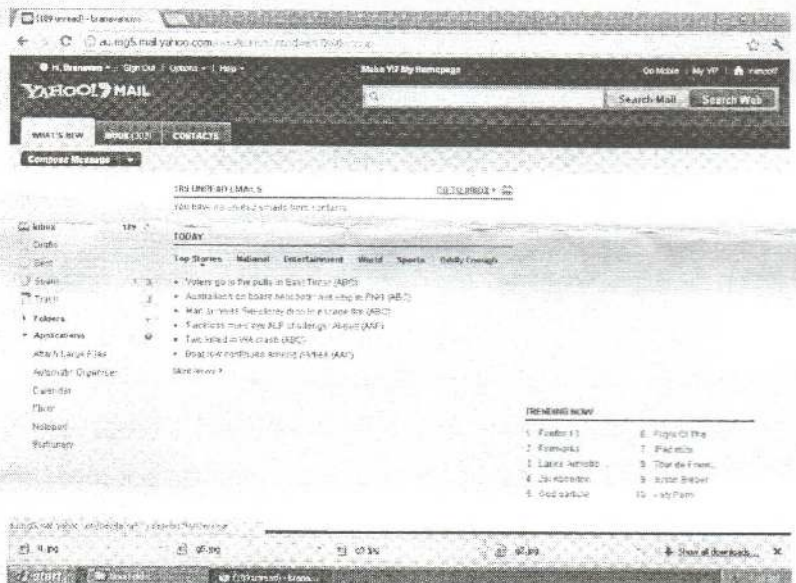
கணினியில் உள்ள internet explorer ஐப் பயன்படுத்தி மின்னஞ்சல் வழங்குனரின் இணையத்தளத்திற்குச் login செய்வதன் மூலம் மின்னஞ்சலைப் பயன்படுத்தமுடியும். அதிகமாக இவ் web based e-mail ஆனது இலவச சேவைக்குரியனவாகும். இவற்றில் புதிதாக மின்னஞ்சல் முகவரியை வைத்துக் கொள்ளவிரும்புவர்கள் புதிய விண்ணப்பப் படிவத்தைப் பெற்று நிரப்புவதன் மூலம் மின்னஞ்சல் முகவரியைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். பதிவுசெய்யும்போது வழங்கப்படுகின்ற பயனாளர் பெயர் கடவுச் சொல் (User name, Pass word) ஆகியவற்றை வழங்கி login buttonஐ click செய்வதன் மூலம் வழங்கப்பட்ட mail box ஐப் பயன்படுத்தலாம்.

Free-e-mail services

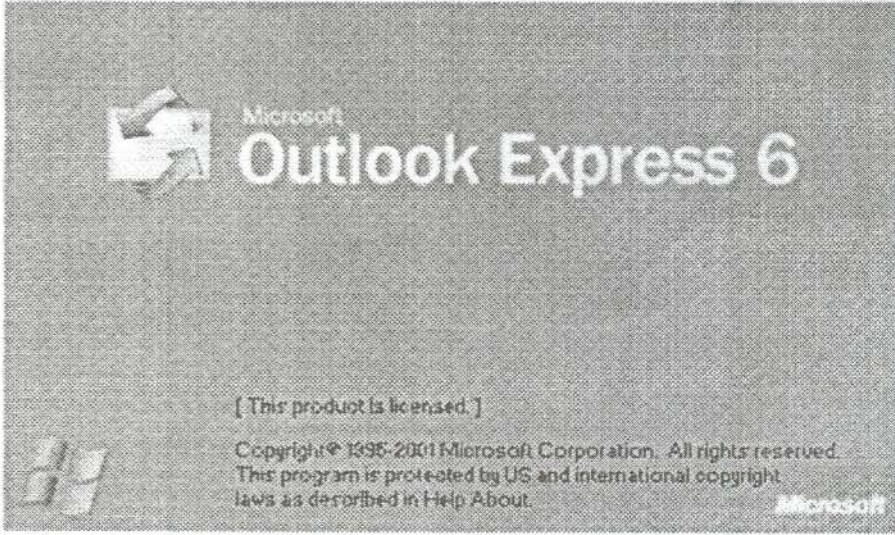
- 1) www.mail.yahoo.com
- 2) www.hotmail.com
- 3) www.mail.com
- 4) www.gmail.com
- 5) www.vista.com

CC : அனுப்பப்படும் மின்னஞ்சலின் ஒரு பிரதி இப்பகுதியில் குறிப்பிடப்படும் மின்னஞ்சலுக்கும் அனுப்பப்படும்.

BCC : இப்பகுதியில் குறிப்பிடப்படும் மின்னஞ்சல் முகவரிக்குரியவருக்கு குறிப்பிட்ட மின்னஞ்சல் பிரதி ஒன்று அனுப்பப்படும். இவருக்கு பிரதி ஒன்று அனுப்பப்பட்டிருப்பது To, Cc ஆகிய முகவரியாளர்களுக்கு தெரிவதில்லை. ஆனால் To, Cc ஆகிய முகவரியாளர்களில் Bcc யில் குறிப்பிடப்படும் முகவரியாளர் அறியமுடியும்.

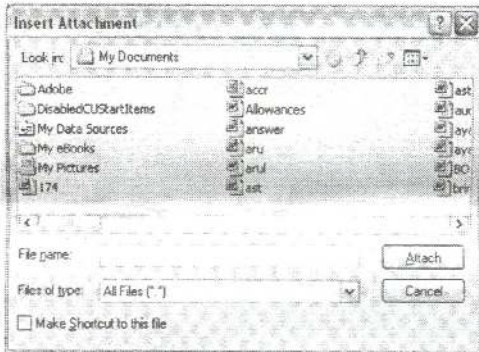


Windows Based e-mail Services (offline e-mail)



Subject: அனுப்பப்படும் மின்னஞ்சலின் முக்கியத்துவத்தைக் கருத்தில் கொள்வதற்கும் கடிதம் ஒன்றிற்கு பொருத்தமான தலைப்பொன்று பயன்படுத்துவதற்கும் இப்பகுதி பயன்படும்.

Attachment: உருவாக்கப்படும் மின்னஞ்சலுடன் படம் மற்றும் கோப்புக்கள் ஏதாவது அனுப்பப்பட வேண்டுமாயின் Attachments மூலமாக அனுப்பப்படலாம்.



Attachment or Browse என்ற buttonஐ click செய்யும்போது Open dialog box ஒன்று தோன்றும். அதன் மூலம் சேர்த்து அனுப்பப்பட வேண்டிய படத்தை அல்லது இணைப்பைத் தெரிவுசெய்து Insert buttonஐத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும்.

Incoming Mail:

உள்வரும் மின்னஞ்சல்களும் அனுப்பியவரின் பெயர், முகவரி மற்றும் மின்னஞ்சலுக்கான தலைப்பு, மற்றும் விடயம் ஆகிய பகுதிகளைக் கொண்டிருக்கும். இத்துடன் இணைப்புக்கள் (Attachments) ஏதாவது காணப்படுமாயின் அதற்குரிய Icon மூலமாக காட்டப்படும். அவ்வாறு அடையாளமிடப்பட்டிருப்பின், (மின்னஞ்சல் ஒன்றுடன் ஏதாவது ஆவணங்கள் அல்லது கோப்புக்கள் இணைக்கப்பட்டிருப்பின்) பின்வரும் 2 வழிமுறைகளில் ஏதாவது ஒன்றினைப் பயன்படுத்தலாம்.

1) Attachmentக்குரிய இணைப்பின் மீது "link" click செய்து Download Attachment or Save to Computer என்ற buttonனை Click செய்து சேமிக்கலாம்.

2) Attachment க்குரிய Link மீது Right Click செய்து Save as ஐ தெரிவு செய்வதன் மூலம் சேமிக்கலாம்.

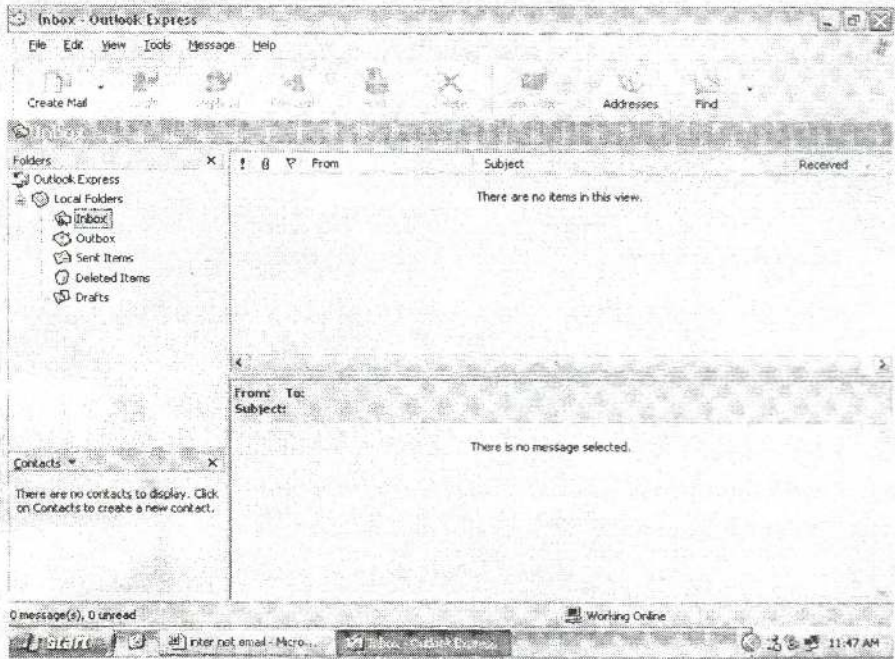
மின்னஞ்சல் சேவையாளர்களிடம் பதிவுசெய்து அதனை Windowஇல் உள்ள Programஇன் பயன்படுத்துவதற்கு உகந்ததான மின்னஞ்சல் சேவை இவ்வாறு அழைக்கப்படும். இவ்வாறான மின்னஞ்சல்களை பின்வரும் ஏதாவது ஒரு நிகழ்ச்சியின் மூலம் பயன்படுத்தமுடியும்.

- 1) Outlook Express
- 2) Outlook
- 3) Endora Pro (SLTLTD)

4) Anjal (Murasutamil)

இவ்வகை மின்னஞ்சல்களைப் பயன்படுத்தும்போது மின்னஞ்சல் சேவை வழங்குனரினால் User name, password ஆகியவற்றோடு Incoming server, out going server ஆகியவற்றிற்கான முகவரிகளும் வழங்கப்படும். இவற்றை அம்மென்பொருளில் வழங்குவதன் மூலம் Offline இலும் உள்வந்த மின்னஞ்சல்களைப் பயன்படுத்தக் கூடியதாக இருப்பதோடு புதிய மின்னஞ்சல்களை Offlineலே உருவாக்கக்கூடியதாக இருக்கும்.

இணைய இணைப்பு ஏற்படுத்தப்படும் வேளைகளில் e-mail program ஆனது mail serverஇல் காணப்படும் முகவரிக்குரிய மின்னஞ்சல்களைப்



பதிவிறக்கம் செய்து கணினியில் சேமிக்கும் அதன்பின் இணைப்பு இல்லாத நேரங்களில் அவ்மின்னஞ்சல்களைப் பயன்படுத்தக்கூடியதாக இருக்கும்.

இணைய இணைப்பு இல்லாத நேரங்களில் உருவாக்கப்படும் புதிய மின்னஞ்சல்கள் program இல் out boxஇல் சேமிக்கப்பட்டு இணைப்பு ஏற்படுத்தப்படும்போது அனுப்பி வைக்கப்படும்.

இவற்றைப் பயன்படுத்துவதற்கு குறிப்பிட்ட e-mail programme இல் POP3 (incoming Server address), SMTP (Out going Server address) முதலிய வற்றை வரையறை செய்தல் வேண்டும்.

ஒரு மின்னஞ்சல் ஆனது Head, body ஆகிய இரு பகுதிகளைக் கொண்டிருக்கும். Head என்ற பகுதியின் கீழ் பின்வரும் பகுதிகள் காணப்படும்.

To: அனுப்ப வேண்டிய மின்னஞ்சல் முகவரியைக் குறிப்பிடும்.

கணினி அல்லது இணைய இணைப்பில் இருந்தவாறே பொருட்களையும் சேவைகளையும் பெற்றுக்கொள்வதற்காக வியாபார நடவடிக்கை ஒன்றினை மேற்கொள்ளுதல் மின் வணிகம் அல்லது இலத்திரனியல் வாணிபம் எனப்படும். இணையத்தினையும் நவீன இலத்திரன் உபகரணங்களையும் பயன்படுத்தி பொருட்களையும் சேவைகளையும் பரிமாற்றம் செய்யும் நடவடிக்கை இதுவாகும். நமக்குத் தேவையான பொருட்களை நாமே கடைக்குச்

சென்று வாங்கும் காலம்போய் தொலை பேசியில் பிஸ்ஸா (Pizza) ஓடர் செய்து வரவழைத்து இப்போது கத்தரிக்காய் முதல் கம்யூட்டர்வரை இன்டர் நெட்டில் வாங்கும் காலமிது. அமெரிக்காவில் அறுபது வீதத்திற்கு மேற்பட்ட வியாபாரம் மற்றும் சேவைகள் இன்டர் நெற் மூலமாகத்தான் நடைபெறுகின்றன. இதற்கென இலத்திரனியல் வரவட்டை (Debit Card), கடன் அட்டை (Credit Card) போன்றன பயன்படுத்தப்படுகின்றன. மின் வர்த்தகம் மூலம் பொருட்களையோ சேவைகளையோ பெற்றுக்கொள்ள விரும்பும் ஒருவர் அதற்குரிய செலவினங்களை அல்லது கட்டணத்தை கடன் அட்டை மூலமே கொடுப்பனவு ஒன்றினைச் செய்யும் போது அக்கொடுப்பனவு கடன் அட்டை வழங்கிய நிறுவனத்தினால் (வங்கி) தன்னியக்கமாகவே பொருட்கள் அல்லது சேவை வழங்கியவரின் வங்கிக் கணக்கில் வைப்பில் இடப்படும். அதன்பின் குறிப்பிட்ட கால அவகாசத்துடன் வங்கியினால் அல்லது கடன் அட்டை நிறுவனத்தினால் பொருட்களைப் பெற்றுக்கொண்டவரிடம் இருந்து அறவிடப்படும் அந்தத் தொகை அறவிடப்படும்.

E-Commerce இன் அனுகூலங்கள்

• செலவு குறைவு (Reduced Cost)

• நேரம் சேமிக்கப்படுகிறது (Reduced time)

• வினைத்திறனுடன் கூடிய நெகிழ்வுத் தன்மை (Flexibility with efficiency)



அத்துடன் உள்வந்த மின்னஞ்சல்களை வாசிக்கின்ற அதேவேளை File Menuவில் Print என்ற கட்டளையைப் பயன்படுத்தி அச்சிட்டுப் பெற்றுக் கொள்ளவும் முடியும்.

E-learning (e - கற்றல்)



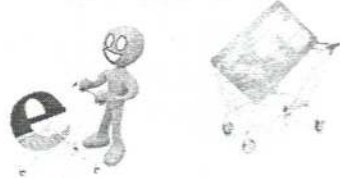
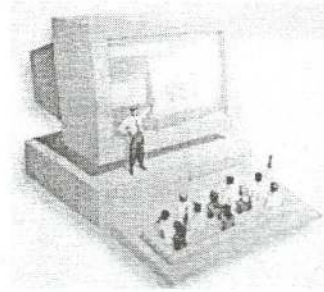
“ஆளும் வளரனும் அறிவும் வளரனும் அதுதான் வளர்ச்சி” என்றான் பட்டுக் கோட்டை கல்யாண சுந்தரம். ஆனால் இணையத்தின் எழுச்சியுடன் கற்பித்தல் கற்றல் முறைகளும் வளர்ந்து விட்டன.

இலத்திரனியல் வடிவங்களின் உதவியுடன் மேற்கொள்ளப்படும் கற்றல் கற்பித்தல் E-learning எனப்படும். (E-learning comprises all forms of electrically supported learning and teaching. இது CBT (Computer Based Training), IBT (Internet Based Training), WBT (Web Based Training) எனவும் அழைக்கப்படும். அறிவு (Knowledge) திறமை (Skill) என்பவற்றை கணினி, வலைப்பின்னல் என்பவற்றின் உதவியுடன் பரிமாற்றுவது E-Learning இன் குறிக்கோளாகும். அனுகூலங்கள்

- ✍ குறைந்த செலவு (Lower costs)
- ✍ வினைத்திறன் (More effective learning)
- ✍ விரைவான வழங்குகை (Faster Delivery)

E - Commerce (Electronic Commerce)

- மின் வணிகம்



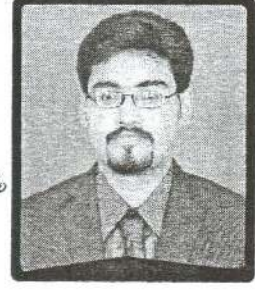
Mr. S. Branavan

B.A (Hons), M.A. in Public Admin.
Dip in Comp. Design (NIBM), MACS.

Assistant Registrar
University of Jaffna.



எதிர்காலத்தை அழிவடையச் செய்யும் பிரமிட் கட்டமைப்பு முதலீட்டுத் திட்டம்



பிரமிட் கட்டமைப்பானது இன்று நாடளாவிய ரீதியில் பரவிக்காணப்படுகின்ற ஓர் முதலீட்டுத் திட்டமாக விளங்குகின்றது. இத்திட்டமானது ஒரு தடை செய்யப்பட்ட கட்டத்திற்கு முரணான திட்டமாகும். அதாவது தடைசெய்யப்பட்ட திட்டம் என்பது அதில் பங்குபற்றுபவர்கள் பணத்தினை அல்லது பணப் பெறுமதியினைச் செலுத்துவதற்கு அல்லது பங்களிப்புச் செய்வதற்கு வேண்டிக் கொள்ளப்படுவதுடன் இதில் பெறப்படும் நன்மைகள், 1988ஆம் ஆண்டின் 30ஆம் இலக்க வங்கித் தொழில் சட்டத்தின் 83C பிரிவில் குறிப்பிட்டுள்ளபடி,

- 1) திட்டத்தில் பங்குபற்றுபவர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்துச் செல்லுதல்
- 2) பங்குபற்றுபவர்களினால் மேற்கொள்ளப்படும் பங்களிப்புக்கள் அதிகரித்துச் செல்லுதல் என்பவற்றில் பெருமளவில் தங்கியிருக்கும் ஓர் கட்டமைப்பாகும்.

இதன் அடிப்படையில் திட்டத்தில் புதிய பங்குபற்றுபவர்கள் இணைந்து கொள்வதற்கு முற்பணமாக ஓர் கட்டணத்தைச் செலுத்துமாறு வேண்டப்படுகின்றனர். மேலதிக பங்குபற்றுபவர்

“வணிக நதி”

களின் மூலமாகவும் அதே நேரம் தற்போதுள்ள பங்குபற்றுபவர்களினால் கொண்டுவரப்படும் புதிய பங்குபற்றுபவர்கள் மூலமாகவும்தான் இலாபங்கள் (பணம் அல்லது ஏனைய சலுகைகள்) கிடைக்கும் என பங்குபற்றுபவர்களுக்கு பின்னர் உறுதியளிக்கப்படுகின்றது. எனினும், இத்திட்டங்களானது பெருமளவில் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை விற்பனை செய்யும் திட்டங்களாக போலியான முறையில் காணப்படுகின்றன.

தடைசெய்யப்பட்ட திட்டங்களை இனங்காண்பதற்கான வழிகள்

திட்டத்தின் சூயல்பு

இத்திட்டத்தில் இணைந்து கொள்வதற்கு திட்டத்தின் ஊக்குவிப்பாளர்கள் புதிய பங்குபற்றுபவர்களை பொருட்கள் அல்லது சேவைகளைக் கொள்வனவு செய்வதன்மூலம் பணத்தினை முதலீடு செய்வதற்கு வேண்டுகிறார்கள் என்பதுடன் பின்னர் அப்பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை விற்பனை செய்வதன்மூலம் இத்திட்டத்திற்கு மேலதிக பங்குபற்றுபவர்களைக் கொண்டு வருமாறும் வேண்டப்படுகின்றனர்.

வழங்கப்பட்ட பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கான சந்தைப்படுத்தல் கியவுமை -

சந்தையில் இப்பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கு பலமான கேள்வி இல்லாதிருப்பதுடன் ஊக்குவிப்பாளர்களினூடாக மட்டுமே இவை கிடைக்கக் கூடியதாகவும் இருக்கின்றன.

உயர்நுழைவுக் கட்டணம்

இத்திட்டத்தில் சேர்வதற்கான நுழைவுக் கட்டணம் பெரும்பாலும் உயர்வாகவே இருக்கின்றது. இது ஊக்குவிப்பாளர்களினால் வழங்கப்படும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கான விலையினூடான கட்டணமாக விதிக்கப்படலாம்.

இரண்டாந்தரச் சந்தையும்

விற்பனைக்குப் பிந்திய சேவையும்

இப்பொருட்களுக்கு இரண்டாந்தரச் சந்தை இல்லாதிருப்பதுடன் விற்கப்பட்ட பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கான உத்தரவாதம் ஊக்குவிப்பாளர்களினால் ஒருபோதும் வழங்கப்படுவதில்லை.

நிதி வருமானங்கள்

பங்குபற்றுபவர்களால் விற்கப்பட்ட பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கான தரகு அவர்களுக்கு வழமையாக வழங்கப்படுவதில்லை. ஆனால் அதிகூடிய வருமானங்களைப் பெற்றுக் கொள்வதனால் புதிய பங்குபற்றுபவர்களைச் சேர்த்துக் கொள்ளுதல் வேண்டுமென்று அறிவுரை வழங்கப்படுகின்றது. ஒரு பங்குபற்றுபவரின் நிதி வருமானங்கள் அவரினால் கொண்டு வரப்படும் புதிய ஆட்சேர்ப்புக்களின்

எண்ணிக்கையிலேயே தங்கியிருக்கின்றது.

மீண்டும் வாங்கும் கொள்கை

வாங்கிய பொருட்கள் மீள் விற்பனைக்குரிய தன்மையினைக் கொண்டிருப்பினும் ஊக்குவிப்பாளர்கள் இத்திட்டத்திலிருந்து விலகிய பங்குபற்றுபவர்களின் எஞ்சியிருக்கும் இருப்புக்களை மீண்டும் வாங்கும் கொள்கை ஒன்றைக் கொண்டிருப்பதில்லை.

திட்டத்தைப் பற்றிய தகவல்கள்

பொதுவாக ஊக்குவிப்புப் பிரசுரங்கள் அல்லது ஊக்குவிப்பாளர்கள் திட்டத்தின் கம்பனி பற்றிய வதிவிடம், வீதி, விலாசம் அல்லது தொலைபேசி இலக்கம் என்பவற்றை வெளிப்படுத்துவதில்லை.

நம்பமுடியாத வருமானங்கள் பற்றிய தவறான உறுதிகள்

ஊக்குவிப்புப் பிரசுரங்கள் அல்லது ஊக்குவிப்பாளர், நம்பமுடியாத வருமானங்கள் அல்லது “வளமானதும் சந்தோசமானதுமான வாழ்க்கை”, “இலகுவாக புதிய ஆட்களை சேர்த்துக் கொள்ளமுடியும்” போன்ற நன்மைகளைப் பெறமுடியும் என உறுதிகளை அளிக்கின்றனர்.

திட்டத்தின் எதிர்காலம்

திட்டத்தின் அடிமட்டத்திலிருக்கும் புதிய பங்குபற்றுபவர்கள் புதிய ஆட்சேர்ப்புக்களைச் செய்ய முடியாத நிலை எழும்போது அவர்கள் தமது முதலீட்டை இழக்கவேண்டி நேரிடும் என்பதுடன் அத்திட்டம் முறிவடையும் நிலையையும் அடையும்.

செயற்பாட்டுப் பிரதேசங்கள்

செயற்பாட்டுப் பிரதேசங்கள் பிரிவு அல்லது செயற்களம் தொடர்பான நியாயமான ஓர் திட்டத்தை கொண்டு டில்லாதிருப்பதுடன் ஊக்குவிப்பாளர்கள் பொதுவாக எந்தவொரு நியாயமான அல்லது பகுத்தறிவான வரையறைகள் இல்லாமல் அதிகரித்த ஆட்சேர்ப்புக்களுக்கு ஊக்கமளிக்கிறார்கள்.

குற்றவாளிகளுக்கு சட்டத்தின் கீழ் அளிக்கப்படும் தண்டனைகள்

மேற்குறிப்பிட்ட செயல்கள்மூலம் ஏதாவது ஒரு நபர் இப்படியான தடை செய்யப்பட்ட திட்டத்தில் பங்குபற்றிய குற்றவாளியாகக் கண்டுபிடிக்கப்பட்டால் அவர் பின்வருவனவற்றிற்கு உட்படுவார்.

- ▶ 3 வருடங்களுக்குக் குறையாத சிறைத்தண்டனை
- ▶ ஒரு மில்லியன் ரூபாவுக்குக் குறையாத அபராதம்
- ▶ சிறைத் தண்டனை மற்றும் அபராதம்

மற்றைய ஒரு நபருக்கு இழப்பு அல்லது தீமையை உண்டு பண்ணும் விதத்தில் குற்றங்களானது சுயவிருப்பத்தினுடன் அல்லது தெரிந்து கொண்டு புரியப்பட்டிருந்தால் அதற்கான தண்டனைகள்.

- ▶ 3 வருடங்களுக்கு குறையாத மற்றும் 5 வருடங்களுக்கு மேற்படாத கடுழியச்சிறைத்தண்டனை
- ▶ இரண்டு மில்லியன் ரூபா அபராதம் அல்லது திட்டத்தில் பங்குபற்று பவர்களிடம் இருந்து பெறப்பட்ட இலங்கை நாணயத்தின் முழுத் தொகையின் இருமடங்கு என்பவற்றில் ஆக்கக்கூடிய தொகையைக் கொண்ட அபராதம்.

எனவே ஒவ்வொரு முதலீட்டாளர்களும் தாங்கள் முதலீடு செய்யத் தீர்மானிக்கும் திட்டமானது சட்டத்தினால் உரியமுறையில் அங்கீகரிக்கப்பட்டுள்ளதா என அறிந்து முதலீடு செய்வது சிறந்ததாகும்.

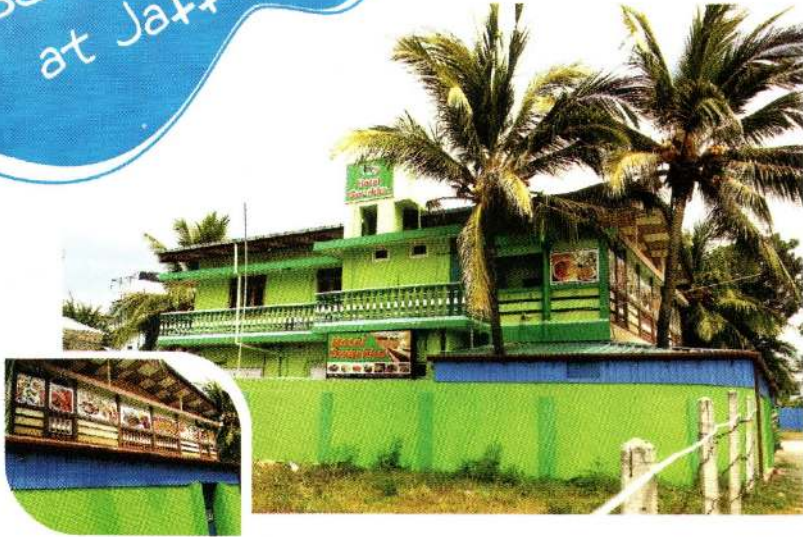
உசாத்துணை:-

இலங்கை மத்திய வங்கி வெளியீடு

Mr. B.Ramesh (B.Com)



First Time
a Seaside Hotel
at Jaffna



- A/C & Non A/C Rooms
- Jaffna Style Foods
- Chinese Foods
- Vegetarian & Non Vegetarian

ANDeA Designs



 Hotel Swarkka

No.767/2, Beach Road, Passaiyoor, Jaffna. (Near the Holycross Hospital)
Tel : 021 222 0109, 0772489418

ரூ.199/= இற்கு

ரூ.500/= வரை

IDD

அழைப்புகள்

நிபந்தனைக்கு உட்பட்டது

ADRA Designs



 airtel



சிறி நதியா

டிஜிட்டல் கலர் லாப்

Studio Setting

Album Binding & Sales

Designing & Duro Frame

Photo Card Creation

Full HD Video Graphy

Camera & Battery Sales

More...



Luxan Plaza Building, #108A, Navalar Road, Jaffna. 0212228412



Sri Nathiya

Jewellery



A.M

பேக் ஹவுஸ்



452, Hospital Road, Jaffna. Tel: 021 222 8929



நெறஸ் பொயின்ட்



Dress Point

23A Grand Bazaar, Jaffna.
Tel: 021-222-6833

'A Point in Jaffna to Select Dresses for Whole Family'



இலங்கையின் சமூக அபிவிருத்தியில் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பத்தின் பங்கு



தகவல் தொடர்பாடல் தொழில் நுட்பத்தின் (ICT) செயற்பாடுகள் பற்றி நோக்குகையில், தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பம் (ICT) மக்கள் வாழ்வில் குறிப்பிடத்தக்களவு ஆதிக்கம் செலுத்துகின்றது. வேறுபாடுகளை (ஏற்றத் தாழ்வுகளை) முக்கியமற்றதாகி பொருளாதார செயற்பாடுகளையும் வளர்ச்சியையும் பெருக்கி சமூக அபிவிருத்திக்கு உறுதுணையாகச் செயற்படுகின்றது. எனினும் வறிய / பின்தங்கிய மக்கள் வாழும் பிரதேசங்களில் இவ் அபிவிருத்தியின் அனுசூலங்களைப் முழுதாக பெற்றுக் கொள்ளவில்லை.

இலங்கையில் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பம் விரிவடையக் காரணம் அறிவுப் பொருளாதாரமாகும். அறிவுப் பொருளாதாரத்தினூடாகவே தகவல் தொடர்பாடல் தொழில் நுட்பமானது இலங்கையின் சமூக அபிவிருத்தியை முன்னெடுத்துச் செல்கின்றது.

தகவல் என்பது அறிவுசார் பொருளாதாரத்துக்கு அத்தியாவசியமான தொரு கூறாகும். அதாவது நவீன அறிவுசார் பொருளாதாரத்தைக் கட்டியெழுப்பவதற்கான பிரதான முன் நிபந்தனை குறைந்த செலவில் பெருமளவு தகவல்களை உருவாக்கி நிரப்படுத்திக் களஞ்சியப்படுத்தும் ஆற்றலாகும். எனினும் அத்தகைய தகவல்களை நிறுவனத்துக்குப் பயன்படும் வகையில் மாற்றியமைக்கத் தேவைப்படுவது அறிவாகும்.

அறிவுக்கும் தகவல்களுக்கும் உள்ள முக்கிய வேறுபாடு அறிவானது அதனைப் பயன்படுத்துவோரின் ஆற்றலை வலுப்படுத்துகின்றது. தகவலானது சரியான அறிவு இல்லாவிடில் பயனற்றதாகிவிடும். மனித பொருளாதார மற்றும் சமூக முன்னேற்றங்கள் ஏற்படும் சூழ்நிலையில் அறிவு எப்பொழுதும் துணை நிற்கின்றது.

எந்தவொரு நாடும் பொருளாதார அபிவிருத்திக்கூடாக சமூக முன்னேற்றத்தை ஏற்படுத்த வேண்டுமாயின் ஆராய்ச்சி மற்றும் அபிவிருத்திகளை (Research and Development) அதிகளவு மேற்கொள்ளவேண்டும். இதனூடாக ஒரு வினைத்திறனான சமுதாயத்தைக் கட்டியெழுப்ப முடியும்.

எந்தவொரு நாடு ஆராய்ச்சி மற்றும் அபிவிருத்தி மீது அதிகளவு முதலீட்டை மேற்கொள்கின்றதோ அந்த நாடு அபிவிருத்தியடைந்த நாடாகவே கருதப்படும். இலங்கை போன்ற குறைவிருத்தி நாடுகள் இவ்வாறான முதலீட்டுச் செலவுகளை மேற்கொள்வது மிகக் குறைவாகும். இலங்கையில் பொதுவாக நோக்கின் மொத்தத் தேசிய வருமானத்தில் முதலீட்டுக் காசு (உட்கட்டு மானங்கள்) செலவிடுகின்ற தொகையே மிகக் குறைவாகும். அதிலும் ஆராய்ச்சி மற்றும் அபிவிருத்திக்காகச் செலவிடுவ தென்பது குறைவுதான்.

இலங்கையில் தொழில்வாய்ப்புக் கான கல்விமுறை என்பது மிகவும் குறைவாகவே உள்ளது. இலங்கையின் வேலைத் திட்டங்களுக்கும் கல்வி முறைமைக்கும் இடையே பாரியளவு வேறுபாடு காணப்படுகின்றது. தொழில் வாய்ப்புக்கான கல்வி என்பது தகவல் தொடர்பாடல் தொழில் நுட்பத்தின் ஊடாக சமூக அபிவிருத்தியை மேல் நோக்கி நகர்த்துகின்ற அறிவுசார் கல்வி முறைமையாகும்.

தென்னாசியாவில் 1978ஆம் ஆண்டிலேயே திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையை அறிமுகப்படுத்திய நாடாக இலங்கை இருந்தது. அக்காலத்தில் ஓர் துரித பொருளாதார வளர்ச்சி காணப் பட்டபோதும் மாற்றத்திற்கு உள்ளாகிக் கொண்டிருந்த கேள்விக்கேற்ற வகையில் தொழில்நுட்பம் மற்றும் கல்வி, பயிற்சி முறைமைகளிலிருந்து போது மானளவில் பயன்பெறப்படவில்லை. இப்பிரச்சினையானது தற்போது துரிதவேகத்தில் வளர்ந்து கொண்டிருப்பதும் படிப்படியாக உலகப் பொருளாதாரத்தின் ஓர் அங்கமாக மேலும் மாறிக்கொண்டிருப்பதுமான தென்னாசிய நாடுகளுடன் நெருங்கிய தொடர்புடையதாகவும் காணப்படுகின்றது.

உயரளவிலான அரசியல் உறுதிப் பாடு இனத்துவ ஒருமைப்பாட்டிற்கான ஓர் அறிகுறி என்பவற்றுடன் கூடிய புதியதோர் சகாப்தத்தினுள் இலங்கை நுழைந்துள்ளது. இலங்கையில் தற்போதுள்ள புதிய அரசியல் தொலைநோக் கானது கல்வியில் விஞ்சிய தரநிலையை எய்தச்செய்வதுடன், பொருளாதார வளர்ச்சியைத் துரிதப்படுத்தவும். சமூக மேம்பாட்டினை ஏற்படுத்துவதாகவும்

உள்ளது. வியாபார விரிவாக்கம் மற்றும் உற்பத்தியினதும் மூலதனத்தினதும் உலகமயமாதற் செயற்பாடுகள் என்பன புதிய தொழில்துறைகளில் வேலை பெற்றுள்ளோரின் திறன்களின் தரத்தை மேலும் அதிகரிப்பதிலும் மீள் ஒழுங்கு படுத்தலை மேற்கொள்வதற்கான அழுத் தங்களைப் பொருளாதாரத்திற்குத் தோற்றுவிக்கின்றன.

மனித வாழ்வின் ஒவ்வொரு துறையிலும் கணினி தொழில்நுட்பம் ஊடுருவியுள்ளது. அனுகூலங்களை உருவாக்குவதற்கும் சமூகத்தின் நலனுக் கான வினைத்திறனுக்கும் பொருளாதாரத்தின் எல்லாத்துறைகளிலும் கணினி பயன்படுத்தாத துறை எதுவுமில்லை. கணினிப் புரட்சியானது இன்னமும் தொடர்வதுடன் மென்பாக, வன்பாக வகைகள் பலவற்றின் அபிவிருத்தியுடன் மிகவும் முன்னேற்றகரமான ஒழுங்கு முறைகளை நோக்கி துரிதமாக முன்னேறிச் செல்கின்றது.

இலங்கையில் தகவல் தொடர்பாடல் மூலம் அபிவிருத்தியினை ஏற்படுத்துவதற்காக பல்வேறு திட்டங்கள் முன்வைக்கப்பட்டுள்ளன. அவை பின்வருமாறு:

1) e - Sri Lanka Programme

(e - இலங்கை வேலைத்திட்டம்)

தகவல் தொழில் நுட்பத்தை கிராமிய மாணவர்களிடம் கொண்டு செல்வதில் e - Sri Lanka Programme முக்கிய பங்கை ஆற்றுகின்றது. இலங்கையில் பொருளாதாரத்தை அபிவிருத்தி செய்தல், வறுமையை ஒழித்தல், வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்தல் ஆகியவற்றை இலக்காகக் கொண்டு இத்திட்டம் செயற்படுத்தப்பட்டு வருகின்றது.

2) e - Society

இத்திட்டத்தின் பிரதான நோக்கங்களாக தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பத்தின் வாயிலாக மக்கள் வாழ்க்கைத்தரத்தை மேம்படுத்தும் திட்டங்களுக்கு உதவியைப் பெற்றுக் கொடுத்தல் இலங்கையின் வறிய மற்றும் பின் தங்கிய பிரதேசங்களில் வசிக்கும் மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்துவதற்கு தகவல் தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துதல் என்பவற்றைக் குறிப்பிடலாம். e - சமூக நிகழ்ச்சித் திட்டத்தில் அடங்கும் மூன்று பிரதான துறைகள்.

- 1) e - சமூக அபிவிருத்தியின் முன்னெடுப்பு
- 2) e - கிராமம்
- 3) ICT ஊடான கூட்டு சமூகப் பொறுப்புக்கள் என்பனவாகும்.

3) e - கிராமம் (e - Village)

இளைஞர்கள் வாழ்க்கையின் வளர்ச்சி தரச்சிறப்பு ஆகியவற்றை ICT இணைக் கருவியாகப் பயன்படுத்துவதன்மூலம் அதிக வாய்ப்புக்களை வழங்குதல் இதன் நோக்கமாகும். e - கிராமத்தின் கீழ் மாதிரித் திட்டம் இலங்கையின் வடமத்திய மாகாணத்திலுள்ள சிறிய கிராமமான மகாவிலாச்சியில் ஆரம்பித்துவைக்கப்பட்டது. மட்டுப்படுத்தப்பட்ட வளங்களும், இளைஞர்களுக்கு ஒருசில வாய்ப்புக்களும் உள்ள இந்தக் கிராமம் ICT அறிமுகம் செய்யப்பட்டபோதும் பெரிய அளவில் நன்மையற்றது.

அர்ப்பணிப்புள்ள மனப்பான்மையுள்ள ஆசிரியர்கள் தனிநபர்கள்

தோற்றம் பெறுவதில் இத்திட்டம் தெளிவான தாக்கத்தைச் செலுத்தியது. இந்த வெற்றிகரமான மாதிரியை ICTA நாடு பூராகவும் உள்ள ஏனைய கிராமங்களுக்கும் விஸ்தரிப்பதற்கு விரும்புகின்றது.

4) e - ஆசியா (e - Asia)

2011 டிசம்பர் மாதம் e - Asia சர்வதேச மாநாடு இலங்கையில் நடைபெற்றது. இது e - Asia மாநாட்டு தொடரின் 4ஆவது கட்டமாகும். இலங்கைத் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்ப முகவர் நிலையம் (ICTA) இதனை ஏற்பாடு செய்தது.

தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பத்தை இலங்கையின் சமூக அபிவிருத்திக்கு எவ்வாறு பயன்படுத்துவது என்பதை இலக்காகக் கொண்டே இம்மாநாடு இடம்பெற்றது. e - Government டிஜிற்றல் கற்கை, e - சுகாதாரம் மற்றும் தொலை நிலையங்கள் என்பவற்றை மையமாகக் கொண்டு இம் மாநாடு ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டது.

அறிவுள்ள சமூகம் ஒன்றைக் கட்டியெழுப்புவது ஒரு நாட்டின் அபிவிருத்தியில் முக்கிய இடத்தை வகிக்கின்றது. இந்த அடிப்படையில் அறிவார்ந்த சமூகம் ஒன்றைக் கட்டியெழுப்புவது தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பத்தினாலேயே சாத்தியமாகும். இதனை அடிப்படையாகக் கொண்டே அண்மையில் 2009ஆம் ஆண்டு தகவல் தொழில்நுட்ப மற்றும் ஆங்கிலமொழி ஆண்டாகப் பிரகடனப்படுத்தப்பட்டது.

Miss S. Neeraja
B.Com Final Year



நனோ தொழில்நுட்பம்



நனோ தொழில்நுட்பம் எனப் படுவது 100 நனோ மீட்டருக்கும் குறைவான அளவுகளால் அமைந்த உருவ அமைப்புக்களைக் கொண்டு அச்சிறு அளவாக அமையும் பொழுது சிறப்பாக வெளிப்படும் பண்புகளால் கொண்டு ஆக்கப்படும் கருவிகளும், அப்பொருட் பண்புகளைப் பயன்படுத்தும் நுட்பியலும் நனோ தொழில்நுட்பம் என்று அழைக்கப்படுகின்றது.

ஒரு நனோ மீட்டர் என்பது ஒரு மீற்றரின் 1,000,000,000இல் (ஒரு பில்லியனில், 10⁻⁹) ஒரு பங்கு. ஒரு நனோ மீட்டர் நீளத்தில் 8 - 10 வரையான அணுக்களே அமரமுடியும். பொதுவாக ஒரு மனிதர்களின் தலை முடியானது 70,000 முதல் 80,000 நனோ மீட்டர் தடிப்புடையது. புகையிலைப் புகையின் மிகச் சிறிய துணுக்கு 10 நனோமீட்டர்.

நனோ தொழில்நுட்பம் என்பது உண்மையிலேயே பல துறைகளிலும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய, ஏற்படுத்தி வரும் ஒரு நுட்பம் ஆகையால் நனோ தொழில்நுட்பங்கள் (நனோ நுட்பியல்கள்) என்று பன்மையில் அழைக்கப்பட வேண்டிய ஒன்று. காரணம் நனோ தொழில்நுட்பம் ஒரு தனிப்பட்ட துறையில் மட்டும் செல்வாக்குச் செலுத்தத் தொடங்கவில்லை. மாறாக உயிரியல், வேதியியல், இயற்பியல், "வணிக நதி"

மின்னியல், மருத்துவம், பொறியியல் என்று பல்துறைகளில் தாக்கம் செய்து வருகின்றது. அமெரிக்காவின் National Nano Technology Initiative (நாட்டின் நானோ தொழில்நுட்ப முன்னூட்டு) என்பது நனோ தொழில்நுட்பத்தைக் கீழ்க் காணுமாறு வரையறை செய்கின்றது "நனோ தொழில்நுட்பம்" என்பது 1 -100 நனோ மீட்டர் அளவிலான பொருளின் இயல்புகளை அறிந்து கட்டுப்படுத்தி அதன் தனிச்சிறப்பால் நிகழும் புது விளைவுகளின் அடிப்படையில் புது பயன்பாடுகளுக்கு வழிவகுப்பதாகும்.

கருவிகளை சிறிதாக்கிக் கொண்டே போவதின் விளைவாக அணுப்புறவிசை நுண்ணோக்கி (Atomic force Microscope (AFM)) மற்றும் வாருதல் வகை புரை ஊடுருவு மின்னோட்ட நுண்ணோக்கி (Scanning tunneling Microscope (STM)) மிக துல்லிய நுண்கருவிகள் உருவாக்கப்பட்டுப் பயன்பாட்டில் உள்ளன.

தொழில்நுட்பத்தின் தொடக்கம்

இதுபற்றி முதலில் டிசம்பர் 29, 1959இல் இயற்பியல் ஆய்வாளரும் பின்னர் நோபல் பரிசு பெற்ற அறிஞரும் ஆகிய ரிச்சர்ட் ஃபேய்ன்மேன் (Richard Feynman) ஓர் உரையை நிகழ்த்தினார். அதன் தலைப்பு "There's Plenty of Room at the Bottom" (உள்ளே ஏராளமாக

இடம் உள்ளது) அணுவளவில் மாற்றங்கள் நடைபெறுவதை இயற்கை தடை செய்யவில்லை என்றார். இந்த வருங்காலத் தொழில்நுட்பத்தால் இயற்பியலின் வழிபயன்பாடுகளில் மாற்றம் ஏற்படும் என்பதையும் அவர் குறிப்பிடத்தவறவில்லை. அதாவது புவியீர்ப்புக் கொள்கை போன்றவை செயலிழந்து போவதுடன் மேற்பரப்பு இழுவிசை மற்றும் வேண்டர்வாலின் கவர்ச்சி என்பன முக்கியத்துவம் பெறுகின்றன.

நனோ தொழில்நுட்பம் (Nano Technology) என்ற சொல்லை முதன் முதலில் டோக்கியோ அறிவியல் பல்கலைக்கழக (Tokyo Science University) பேராசிரியர் நொரியோ தனிகுச்சி (Norio Taniguchi) என்பவர் 1974இல் அறிமுகப்படுத்தினார். (1980களில் இந்தக் கருத்து மேலும் டாக்டர் எரிக் டிரெக்ஸ்லர் (Dr. Eric Drexler) என்பவரால் பகுத்தாராயப்பட்டது. இவரே நனோ தொழில்நுட்பத்தை பேச்சுக்கள் மற்றும் புத்தகங்கள்மூலம் வெளிக்கொணர்ந்தவர்)

1980களில் இரண்டு கண்டுபிடிப்பு களுடன் நனோ நுட்பவியல் வளர்ச்சியடையத் தொடங்கியது.

1. சிறுகூட்ட அணுதொகை அறிவியல் அல்லது துணுக்கறிவியல் (Cluster Science) பிறப்பு
2. புரை ஊடுருவு மின்னோட்ட வருடு நுண்ணோக்கி (Scanning tunneling Microscope (STM))இன் கண்டு பிடிப்பு.

இந்தத் தொழில்நுட்பம் மூலம் வெவ்வேறு பண்புகளையுடைய துகள்

களை (துணிக்கைகளை) ஒன்று சேர்க்க முடிகின்றது. உதாரணமாக காந்த வியல், மின்னியல் அல்லது ஒளியியல் போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம். நனோ துணிக்கைகள் தொகையாகக் கொண்டுவரும்போது அவை தமது பொறியியல் தன்மையைக் காட்டுகின்றன. எடுத்துக்காட்டாகப் பாரம்பரிய பாலிமரை நனோ தொழில்நுட்பத்தால் உறுதியூட்டப்படலாம். இவற்றை நாம் மழைகளுக்கு (உலோகங்களிற்குப்) பதிலாகப் பயன்படுத்தலாம். இதன் காரணமாகப் பாரமற்ற உறுதியான அமைப்புகள் கிடைக்கின்றன.

இந்தியா உட்பட பல நாடுகளில் இந்த ஆராய்ச்சி நடைபெறுகின்றது. இது அடுத்த தலைமுறையின் தொழில்நுட்பம் எனக் கருதப்படுவதால் ஆராய்ச்சிகள் மிக இரகசியமாகவே நடைபெறுகின்றன.

நனோ தொழில்நுட்பக் கட்டமைப்பு

நனோ தொழில்நுட்பவியலில் பயன்படுத்தப்படும் பிரதான மூலகம் காபனாகும். கருங்கரி, வைரம் என்பன காபனின் பிறதிருப்பங்களாகும். புளோரின் செயற்கையாக உற்பத்தி செய்யப்பட்ட காபனின் மூன்றாவது பிறதிருப்பமாகும். காபன் பக்கி பந்து, காபன் நனோ குழாய், காபன் நனோ ஊதுகுழாய் என்பன புளோரின் மூலம் உற்பத்தியாக்கப்பட்ட சில பொருட்களாகும்.

அடிப்படை கருத்துக்கள்

நனோ மூலக்கூறு அளவில் செயற்பாட்டு அமைப்புகள் பொறியியல் ஆகிறது. இந்த தற்போதைய பணி மற்றும் இன்னும் மேம்பட்ட கருத்துக்களை இது உள்ளடக்கியது. அதன்

உண்மையான அர்த்தத்தில் நனோ முழுஉயர் செயல்திறன் தயாரிப்புகள் செய்ய இன்று உருவாக்கப்பட்டது.

1) சிறிய, வரிய: ஒரு வாகுட்கள் முன்னோக்கு

ஒரு சத்தமான தங்க புனரமைப்பு படமேற்பரப்பில், ஊடுருவி சோதிக்கும் நுண்ணோக்கி பயன்படுத்தி காட்சிப்படுத்தும். மேற்பரப்பு உருவாக்கும் தனி அணுக்களின் நிலைகள் தெரியும்.

பல நிகழ்வுகள் கணினி குறையும் அளவு உச்சரிக்கப்படுகிறது. இந்த திடமின்னணு துகள் அளவு பெரிய குறைப்புகளை மாற்றம் எங்கே புள்ளியியல் இயந்திர விளைவுகள், அதேபோல் குவாண்டம் இயந்திர விளைவுகள் எடுத்துக்காட்டாக குவாண்டம் அளவு விளைவு "Quantum Size effect" சேர்க்கிறது.

2) ஒரு மூலக்கூறு முன்னோக்கு

சிக்கலான மூலக்கூறு சுய சட்டசபை

இந்த முறைகள் மருந்துகள் அல்லது வணிக ரீதியான பல்படிகள் போன்ற பயனுள்ள இரசாயன பல்வேறு உற்பத்திகள் இன்று பயன்படுத்தப்படுகிறது இந்தத்திறன் ஒரு நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட முறையில் ஏற்பாடு பல மூலக் கூறுகளைக் கொண்ட பெருமூலக்கூறு கூட்டங்கள் இந்த ஒற்றை மூலக்கூறுகளை பொருத்துவது முறைகள் முயன்று, அடுத்த பெரிய அளவில் இந்தவகையான கட்டுப்பாட்டை நீடிப்பது குறித்த கேள்வியை எழுப்புகிறது. இந்த அணுகுமுறைகள் தானாகவே ஒரு கீழிருந்து மேல்நோக்கிய அணுகுமுறைமூலம் சில பயனுள்ள இணக்கம் தங்களை ஏற்பாடு மூலக்கூறு சுயசட்டசபை மற்றும் / அல்லது

பெருமூலக்கூறு வேதியியல் வியூகத்துக்குள்ளது. மூலக்கூறு அங்கீகாரம் கருத்து முக்கியமானவையாகும். ஒரு குறிப்பிட்ட கட்டமைப்பு அல்லது ஏற்பாடு காரணமாக அல்லாத சக மூலக்கூறு படைகள் ஆதரவு என்று மூலக்கூறுகள் வடிவமைக்கமுடியும். ஒரு ஒற்றை அடிமூலக்கூறு அல்லது புரதம் தன்னை குறிப்பிட்ட மடிப்பு செய்ய இலக்கு ஒரு நொதியின் வரையறுப்பு என வாட்சன் கிரிக் (Watson Crick) அடிப்படை இணை விதிகள் இந்த ஒரு நேரடி விளைவாகும். இதனால் இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பாகங்களையும் அவர்கள் மிகவும் சிக்கலான மற்றும் பயனுள்ள முழு என்று நிரப்பு பரஸ்பரம் கவர்ச்சி கரமாக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. பயனுள்ள கட்டமைப்புகளுக்கு அணுக்களின் சிக்கலானதும் வெப்ப வியக்குவிசையை சாத்தியம் ஏற்பாடுகள் தேவை. இருப்பினும் உயிரியல் குறிப்பாக வாட்சன், கிரிக் அடிப்படை இணை மற்றும் என்சைம் மூலக்கூறு செயல்பாடுகளில் மூலக்கூறு அங்கீகாரத்தை அடிப்படையாக சுயசட்டசபை பல உதாரணங்கள் உள்ளன. நானோ சவாலாக இந்தக் கொள்கைகளை இயற்கைதான் கூடுதலாக புதிய கட்டமைப்புகளை பொறியியல் பயன்படுத்தமுடியும்.

மூலக்கூறு நனோ தொழில்நுட்பம் நீண்டகால யார்வையில்

சில நேரங்களின் மூலக்கூறு உற்பத்தி என்று மூலக்கூறு நனோ தொழில்நுட்பம், மூலக்கூறு அளவில் செயற்படும் பொறியியல் நனோ முறைமைகள் (நனோ இயந்திரங்கள்) விவரிக்கிறது. மூலக்கூறு நனோ குறிப்பாக மூலக் கூறியல், தேவையான கட்டமைப்பு அல்லது எந்திரவியல் கொள்கைகளைப்

பயன்படுத்தி சாதனம் Atom மூலம் அணுஉற்பத்தி செய்யமுடியும் என்று ஒரு இயந்திரம் தொடர்புடையதாக உள்ளது.

இத்தகைய கார்பன் நனோ குழாய்கள் மற்றும் நனோ துகள்கள் ஆகியவற்றை உற்பத்திசெய்யப் பயன்படுத்தப்படும் வழக்கமான தொழில் நுட்பங்கள் வேறுபடுத்தவேண்டும். “நனோ தொழில்நுட்பம்” சுதந்திரமாக உருவாக்கப்பட்டது. மற்றும் எரிக்ட்ரெக்ஸ்ரால் (Eric Drexler) பிரபலமானபோது அது மூலக்கூறு இயந்திரத்தை அமைப்புகள் அடிப்படையாகக் கொண்ட ஒரு எதிர்கால உற்பத்தி தொழில்நுட்பம் குறிப்பிடப்படுகிறது. உயிரியலில் காணப்படும் எண்ணற்ற உதாரணங்கள் அதிநவீன முறையில் Stochastically உகந்ததாக உயிரியல் இயந்திரங்கள் உற்பத்தி செய்யமுடியும் என்று அறியப்படுகிறது. வளாகத்தின் பாரம்பரிய இயந்திரம் கூறுகளை மூலக்கூறு அளவில் உயிரியல் ஒப்புமைகள், மூலக்கூறு இயந்திரங்கள் சாத்தியம் என்று நிரூபித்தனர்.

நனோ தொழில் நுட்பத்தின் முன்னேற்றம் பையோமிமிடெக் (Biomimetic) கொள்கைகளைப் பயன்படுத்தி ஒரு வேளை, வேறு சில வழிகள் மூலம் தங்கள் கட்டுமானம் முடியும் என்று நம்பப்படுகிறது. ஒருவேளை ஆரம்பத்தில் பையோமிமிடெக் வழிமுறையாக இறுதியில் இயந்திர பொறியியல் கொள்கைகள் போன்ற கியர்கள், தாங்கு உருளைகள், மோட்டார்கள் போன்ற இந்த கூறுகளை ட்ரெக்ஸ்லெரின் நனோ சிஸ்டம்ஸ் (Nano System) என்னும் புத்தகத்தில் ஆராயப்பட்டது.

கருவிகள் மற்றும் தொழில் நுட்பங்கள்

பொதுவாக AFM அமைப்பு ஒரு கூர்மையான முனைகொண்ட ஒரு நுண்ணிய மிதவை மிகவும் ஒரு போனோகிராப் (Phonograph) ஆனால் ஒரு மிகச் சிறிய அளவில் போன்ற, ஒரு மாதிரி மேற்பரப்பில் அம்சங்கள் மூலம் விலக்கப்படுகின்றது. ஒரு லேசர் கற்றை விலகல் மேற்பரப்பில் ஒரு படத்தை அளவிடப்படுகிறது. ஒளிக்காணி ஒரு கணம் ஒரு மிதவை பின்புறத்தில் பிரதிபலிக்கிறது.

மிகமுக்கியமான நவீன மேம்பாடுகள் உள்ளன. அணுவிசை நுண்ணோக்கி (AFM) மற்றும் ஊடுருவி சோதிக்கும் நுண்ணோக்கி (STM) நனோ தொழில் நுட்பத்தை தொடங்கிய ஸ்கேனிங் ஆய்வுகள் ஆகிய இரண்டு ஆரம்பபதிப்புகள் இருக்கின்றன. ஸ்கேனிங் நுண்ணோக்கியியல்களும் பிறவகைகள் உள்ளன. அவர்கள் அலைநீளம் மூலம் மட்டுமே அல்ல என்பதால் 1961இல் மார்வின் மின்ஸ்கி உருவாக்கிய ஊடுருவு பொதுக்குவிய நுண்ணோக்கி மற்றும் கால்வின் குவேட் (Calvin Quate) மற்றும் 1970களில் இணைதொழிலாளர்கள் உருவாக்கிய ஊடுருவு ஒலி நுண்ணோக்கி (SAM) கருத்தியல் போன்ற புதிய ஸ்கேனிங் ஆய்வு நுண்ணோக்கி அதிகதீர்மானம் இல்லை என்றாலும் ஒலி அல்லது ஒளி.

ஒரு ஸ்கேனிங் ஆய்வு நுணிகூட நனோ கட்டுமானங்கள் (சேகரம் என்று அழைக்கப்படும் செயற்பாட்டில்) கையாளமுடியும். Rostislav Lapshin பரிந்துரைத்த அம்சம் சார்ந்த ஸ்கேனிங் முறை தானியங்கி இந்த Nanomani-

pulators செயல்படுத்த ஒரு நம்பிக்கைக் குரிய வழிதோன்றுகிறது. இந்த நுண்ணோக்கியின் குறைவான ஊடுருவல் வேகத்தினால் ஒரு மெதுவான செயற்பாடு ஆகும். ஒளியியல் லித்தோக்ராஃபி Optical lithography, X - கதிர் லித்தோக்ராஃபி (X - ray lithography), எலக்ட்ரான் கற்றை லித்தோக் ராஃபி (electron beam lithography) அல்லது நனோ இம்ப்ரிண்ட் லித்தோக் ராஃபி (Nano imprint lithography) என நனோ லத்தோக் ராஃபி பல்வேறு தொழில்நுட்பங்கள் உருவாக்கப்பட்டன. Lithography ஒரு மொத்தப் பொருள் நனோ முறையளவு குறைந்துள்ள அமைந்துள்ள ஒரு மேல் கீழே கட்டுமான தொழில்நுட்பம் உள்ளது.

தற்காலிகமானவையே நுட்பங்கள் மற்றொரு குழு நனோ குழாய்கள் மற்றும் நனோவைர்களின் கட்டுமான பயன்படுத்தப்படும். ஆழ்புற ஊதா லித்தோக்ராஃபி, எலக்ட்ரான் கற்றை லித்தோக்ராஃபி போன்ற குறைகடத்தி கட்டுமான பயன்படுத்தப்படும் அயனிக் கற்றை இயந்திரங்கள், நனோ இம்ப்ரிண்ட் லித்தோக்ராஃபி, அணுஅடுக்கு படிவு மற்றும் மூலக்கூறு ஆவிபடிவு கவனம், மேலும் டி தொகுதி நடை முறைப்படுத்தும் அந்த மூலக்கூறு சுயசட்டமன்ற நுட்பங்கள். இந்த உத்திகள் முன்னோடிகள் நனோ காலத்திற்கு முன்பு மற்றும் இருந்தது. நனோ தொழில்நுட்ப ஆராய்ச்சி முடிவுகள் நானோ உருவாக்கி எந்த நோக்கத்துடன் உருவாக்கப்பட்ட அறிவியல் முன்னேற்றங்களைவிட தொழில்நுட்பங்கள் வளர்ச்சி நீட்சிகள் உள்ளன. மேலிருந்து

அணுகுமுறை உற்பத்தி பொருட்களை செய்யப்படுகின்ற எவ்வளவு நிலைகளில் கட்டியெழுப்பப்படவேண்டும் என்று Nanodevies எதிர்பார்க்கிறது. ஸ்கேனிங் நுண்ணோக்கியல்களும் இரு பண்புகளை மற்றும் நனோ தொகுப்புக்கு ஒரு முக்கியமான உத்தியாகும் அணுவிசை நுண்ணோக்கி மற்றும் ஊடுருவி சோதிக்கும் நுண்ணோக்கி பரப்புகளில் பாருங்கள் அணுக்களை செல்ல பயன்படுத்தமுடியும். இந்த நுண் வெவ்வேறு முனைகளை உருவாக்குவதன் மூலம் அவர்கள் பரப்புகளில் கட்டமைப்புகளை குடைந்து பயன்படுத்தமுடியும் மற்றும் சுயகட்டமைப்புகள் வழிகாட்ட உதவும்.

பயன்பாடுகள்

நனோ முக்கிய பயன்பாடுகளில் ஒன்று மாழையுயிரகியின் சிறிய நனோ வயர்ஸ் நனோ 10nm தயாரிக்கப்படுகிறது. நனோ எலெக்ட்ரானிக்ஸ் பகுதியில் இருக்கிறது. இங்கே ஒரு கண்டறிந்துள்ளனர். ஒரு உருவாகப் படுத்துதல் ஆகிறது. நனோ கட்டுமானங்கள் நீர் துளிகளால் சாய்தளம் உதவுகிறது. Superhydrophobicity இந்த மேற்பரப்பு வழங்கும்.

ஆகஸ்ட் 21, 2008ஆம் ஆண்டு வளர்ந்துவரும் நனோ 800 உற்பத்தியாளர் அடையாளம் நனோடெக் பொருட்கள் புதிய ஒரு ஆண்டில் திட்டம் பட்டியல்கள் ஒன்றுக்கு 3 -4 ஒரு வேகத்தில் தயாரிப்புகள் அனைத்தும் சந்தையில் தாக்கியதால் பகிரங்கமாகக் கிடைக்கும் என்று மதிப்பிட்டுள்ளது.

Miss P. Vasanthamala,

B.com Final Year

பாதணி உலகில்
மனதில் பதிந்துவிட்ட
ஒரே பெயர்..
கபிலா காலணியகம்

Bata | DSI

ArDiva Designs

KABILA
SHOE PALACE

No : 24, Kasthuriyar Road, Jaffna.
Tel : 021 222 3097 , 077 086 9592

- குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் விரைவான சாரதி அனுமதிப்பத்திரம்
- மும்மொழிகளிலும் வாகனப்பயிற்சி
- எழுத, வாசிக்கத் தெரியாதவர்களுக்கு விசேட வீடியோ வகுப்பு நடைமுறை
- கனரக சாரதி அனுமதிப்பத்திரம் பெற அசோக் லேடன் பஸ் மூலம் இலகுவான பயிற்சி
- தவணைமுறையில் கட்டணமும், விருப்பிய நேரத்திலான பயிற்சி
- இரவு நேர வாகனப்பயிற்சி 6.00p.m - 9.00p.m

யாழ் நகரில்



ANURA Designs



KIRUBA LEARNERS

Government Approved Driving Training School

கிருபா லேனார்ஸ் | அரசு அங்கீகாரம் பெற்ற கனரக (A) சாரதிப் பயிற்சிப் பாடசாலை

தலைமைக் காரியாலயம் : 226, கஸ்தூரியார் வீதி, யாழ்ப்பாணம்.
021 222 4353, 021 492 3200, 077 722 5292

யாழ்ப்பாணம் :

முதலாம் கட்டிடச்சந்தி,
பருத்தித்துறை.
021 492 3201
071 454 8958

விக்கினேள்வரா
கல்லூரி வீதி, நெல்லியடி.
021 300 6550
071 454 8957

கி.ல. 227/6, கே.கே.எஸ் வீதி,
சன்னாகம். (முதவடி அண்மையில்)
021 224 2022
071 454 8956

கண்டி வீதி, சாவகச்சேரி,
(பேரூந்து நிலையம் அண்மையில்)
021 492 3202
021 227 0700

மன்னார் :

கி.ல. 94, பீரதான வீதி,
மன்னார்.
071 988 7899
077 847 2732

கிளிநொச்சி :

A9 வீதி, கிளிநொச்சி,
(சச்சேரி முனாங்க)
021 228 5505
071 454 8955

புளியடிச்சந்தி,
முல்லை வீதி, விசுவமடு.
021 320 1515
071 454 8955

வாழியடி சந்தி,
பூநகரி.
021 320 1818
071 454 8955

நாச்சிக்குடா சந்தி,
மன்னார் வீதி, முழங்காவில்.
021 300 6544
071 454 8955

வவுனியா :

216, A9 வீதி, வவுனியா,
(வசந்தி திரையரங்கு முன்பு)
021 222 7777
071 454 8953



சர்வதேச வர்த்தகம்



அனைத்துலக வணிக நாடுகளிடையே வணிகம் அல்லது பன்னாட்டு வணிகம் என்பது நாடுகளின் ஆட்சிப்பகுதிகளை அல்லது அவற்றின் எல்லைகளைக் கடந்து நடைபெறுகின்ற பொருட்கள், சேவைகள் ஆகியவற்றின் பரிமாற்றங்களைக் குறிக்கும். பல நாடுகளில் இவ்வணிகம் அவற்றின் மொத்தத்தேசிய உற்பத்தியில் குறிப்பிடத்தக்க பங்குவகிக்கின்றது. உலக வரலாற்றில் பன்னெடுங் காலமாகவே அனைத்துலக வணிகம் நடைபெற்றுவரினும் அதன் பொருளாதார சமூக, அரசியல் முக்கியத்துவம் அண்மைக் காலங்களில் பெரிதும் உயர்ந்து காணப்படுகின்றது. தொழில் மயமாதல், மேம்பட்ட போக்குவரத்து, உலகமயமாதல் பன்னாட்டு நிறுவனங்கள், Out Sourcing போன்றவை அனைத்துலக வணிகத்தில் பெருந்தாக்கங்களை உண்டாக்கி இருக்கின்றன அனைத்துலக வணிகத்தின் அதிகரிப்பு, தொடர்ந்து கொண்டிருக்கும் உலகமயமாதலுக்குப் பெரிதும் தேவைப்படுகின்ற ஒன்றாகும். உலக வல்லரசு என்று கருதப்படுகின்ற எந்தவொரு நாட்டின் பொருளாதாரத்தின் முக்கியமான மூலமாக அனைத்துலக வணிகம் விளங்கிவருகின்றது. அனைத்துலக வணிகம் இல்லையேல் நாடுகள் தங்கள் தேவைகளை உள்நாட்டில் காணப்படும் வளங்களைக் கொண்டே நிறைவுசெய்ய வேண்டியிருக்கும்.

தொழில் மயமாக்கம், மேம்பட்ட போக்குவரத்து, உலகமயமாக்கம், பன்னாட்டு நிறுவனங்கள் மற்றும் வெளிநாட்டு ஒப்பந்த சேவை கொள்முதல் இவை அனைத்துமே சர்வதேச வர்த்தக அமைப்பில் ஒரு பெரும் தாக்கத்தைக் கொண்டிருக்கின்றன. சர்வதேச வர்த்தகத்தை அதிகரிப்பதென்பது உலகமயமாக்கத்தின் தொடர்ச்சிக்கு மிகமுக்கியமானதாகும். சர்வதேச வர்த்தகம் இல்லாமல், நாடுகள் தங்களது சொந்த எல்லைகளுக்குள் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைக் கொண்டே சமாளிக்க வேண்டியிருக்கும்.

ஒரு வர்த்தகம் எல்லைக்குள் செய்யப்பட்டாலும் எல்லை கடந்து செய்யப்பட்டாலும் அந்த வர்த்தகத்தில் ஈடுபடும் இரு தரப்பின் நடவடிக்கைகளும் ஒரே மாதிரித்தான் இருக்கும் என்பதால் கொள்கையளவில் சர்வதேச வர்த்தகத்திற்கும் உள்நாட்டு வர்த்தகத்திற்கும் வேறுபாடு கிடையாது. பிரதான வித்தியாசம் என்னவென்றால் சர்வதேச வர்த்தகம் உள்நாட்டு வர்த்தகத்தைவிட செலவு மிகுந்ததாய் இருக்கும். இதற்குக் காரணம் ஒரு எல்லை என்பது ஏராளமான கூடுதல் செலவுகளைக் கொண்டு வரலாம். வரிகள் எல்லையில் ஏற்படும் தாமதங்களால் ஆகும் நேரச் செலவுகள் மற்றும்

மொழிசட்ட அமைப்பு அல்லது கலாசாரம் ஆகிய நாட்டுக்கு நாடும் வேறுபடும் அம்சங்களுடன் தொடர்பு பட்ட செலவுகள் ஆகியவை இந்த கூடுதல் செலவுகளில் சில.

மூலதனம் மற்றும் தொழிலாளர்கள் ஆகிய உற்பத்திக் காரணிகள் உள்நாட்டில் இடம்பெயர்வது என்பது நாடுகளுக்கிடையே இடம்பெயர்வதைக் காட்டிலும் எளிதாக நடைபெறும் என்பது உள்நாட்டு மற்றும் சர்வதேச வர்த்தகங்களுக்கு இடையிலான இன்னொரு வித்தியாசம் ஆகும். இதனால் சர்வதேச வர்த்தகம் என்பது பெரும்பாலும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளிலான வர்த்தகம் என்கிற அளவில் வரம்புபட்டு இருக்கிறது. மூலதனம், தொழிலாளர் அல்லது மற்ற உற்பத்திக் காரணிகளின் பரிவர்த்தனை எல்லாம் ஒப்பீட்டளவில் குறைந்த அளவிலேயே இருக்கும். அப்போது பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளிலான வர்த்தகம் உற்பத்திக் காரணிகளிலான வர்த்தகத்திற்கு ஒரு பதிலீடாகச் சேவை செய்யலாம். ஒரு உற்பத்திக் காரணியை இறக்குமதி செய்வதற்குப் பதிலாக ஒரு நாடு அந்த உற்பத்திக் காரணியை திறம்படப் பயன்படுத்தி உருவாக்கப் பட்டிருக்கும் பொருட்களை இறக்குமதி செய்து கொள்ளலாம். அமெரிக்கா சீனாவின் உழைப்பு செறிந்த பொருட்களை இறக்குமதி செய்து கொள்வதை இதற்கு ஒரு உதாரணமாகக் கூறலாம். சீனத்தொழிலாளர்களை இறக்குமதி செய்வதற்குப் பதிலாக சீனத்தொழிலாளர்களைப் பயன்படுத்தி உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களைச் சீனாவில் இருந்து அமெரிக்கா இறக்குமதி செய்து கொள்கின்றது.

“வணிக நதி”

சர்வதேச வர்த்தக வரன்முறைகள்

மரபு ரீதியாக வர்த்தகம் இரண்டு நாடுகள் இடையேயான இரு தரப்பு ஒப்பந்தங்கள் மூலமாகக் கட்டுப்படுத்தப்படுகிறது. நூற்றாண்டு காலமாக பல நாடுகள் சர்வதேச வர்த்தகத்திற்கு மிக உயர்ந்த வரிவிதிப்புக்களையும் ஏராளமான கட்டுப்பாடுகளையும் கொண்டுள்ளன. 19ஆம் நூற்றாண்டில் குறிப்பாக இங்கிலாந்தில், சுதந்திர சந்தை மீதான நம்பிக்கை மிகுந்த முக்கியத்துவம் பெற்றது. அதன்பின் மேற்கு நாடுகளில் இந்த சிந்தனை ஆதிக்கம் செலுத்தத் துவங்கியது. இரண்டாம் உலகப்போர் காலம் துவங்கி வரிவிதிப்புகள் மற்றும் வர்த்தகம் தொடர்பான பொது உடன்பாடு (GAIT) மற்றும் உலக வணிக அமைப்பு ஆகிய சர்ச்சைக்குரிய பல்தரப்பு ஒப்பந்தங்கள் எல்லாம் சுதந்திர சந்தையை ஊக்குவித்து ஒரு உலகளாவிய வரன்முறைக்குட்பட்ட வர்த்தகக் கட்டமைப்பை உருவாக்க முயற்சி செய்தன. இந்த வர்த்தக ஒப்பந்தங்கள் எல்லாம் பல சமயங்களில், வளரும் நாடுகளுக்கு அனுசூலம் இல்லாதவை என அதிருப்தி மற்றும் எதிர்ப்பையே சம்பாதித்துள்ளன.

பொதுவாக பொருளாதார ரீதியாக மிகவும் சக்திவாய்ந்த நாடுகள் சுதந்திர சந்தையை வலிமையுடன் ஆதரிக்கின்றன என்றாலும் தேர்ந்தெடுத்ததுறைகளில் அவை சுயகாப்பு வாதத்தில் ஈடுபடுகின்றன. உதாரணமாக அமெரிக்கா மற்றும் ஐரோப்பிய நாடுகள் விவசாயப் பொருட்கள் இறக்குமதியில் சுயகாப்பு வரி விதிப்புக்களை விதிக்கின்றன. நெதர்லாந்தும் இங்கி

லாந்தும் தான் தங்கள் பொருளாதார ஆதிக்கம் செலுத்திய காலங்களில் முதலில் சுதந்திர சந்தைக்கு வலிமையான ஆதரவாளர்களாய் திகழ்ந்தனர். இன்று அமெரிக்கா, இங்கிலாந்து, ஆஸ்திரேலியா மற்றும் ஜப்பான் ஆகியவை இதன் ஆதரவு நாடுகளாய் உள்ளன. இப்போது பொருளாதார ரீதியாக வலிமை பெற்றுவரும் இன்னும் பல நாடுகளும் (இந்தியா, சீனா மற்றும் ரஷ்யா போன்ற நாடுகள்) சுதந்திர சந்தைக்கான ஆதரவு நாடுகளாக உருவாகியுள்ளன. வரியமைப்பு விகிதங்கள் வீழ்ச்சி காண்பதால் அந்திய நேரடி முதலீடு, கொள்முதல் மற்றும் வர்த்தக வசதி உள்ளிட்ட வரி அல்லாத நடவடிக்கைகளிலும் பேச்சுவார்த்தைக்கான விருப்பம் பெருகிவருகிறது. வர்த்தக மற்றும் சங்க நடைமுறைகளுக்கு ஆகும் வரிவர்த்தனை செலவைக் கருத்திற் கொண்டு இந்தச் சிந்தனை எழுகிறது.

மரபு ரீதியாக விவசாய நலன்கள் சுதந்திர சந்தைக்கு ஆதரவாய் இருப்பதையும் உற்பத்தி துறைகள் பெரும்பாலும் சுயகாப்பு வாதத்தை ஆதரிப்பதையும் காணமுடியும். ஆயினும் சமீப வருடங்களில் இந்தப் போக்கிலும் மாற்றம் ஏற்பட்டுள்ளது. உண்மையில் அமெரிக்கா, ஐரோப்பா மற்றும் ஜப்பான் ஆகிய நாடுகளின் விவசாய நலன்கள் தான் முக்கிய சர்வதேச வர்த்தக ஒப்பந்தங்களில் மற்றப் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைவிட விவசாயப் பொருட்களுக்கு கூடுதலான சுயகாப்பு நடவடிக்கைகளை அனுமதிக்க பொறுப்பாகச் செயற்பட்டுள்ளன.

மந்தநிலை சமயங்களில் உள்நாட்டு தொழிற்சாலைகளைப் பாதுகாக்கும் பொருட்டு இறக்குமதி வரிவிதிப்புக்களை அதிகப்படுத்த வலிமையான உள்நாட்டு நெருக்குதல் பெருகிறது. பெருமந்த நிலை சமயத்தில் உலகெங்கும் இந்தப் போக்கு திகழ்ந்தது. இந்த வரிவிதிப்புகள்தான் உலக வர்த்தகத்தில் நேர்ந்த வீழ்ச்சிக்குக் காரணம் எனப் பல பொருளாதார வல்லுநர்களும் கூறினர். அத்துடன் இது மந்த நிலையை தீவிரமாய் ஆழப்படுத்தியதாகவும் பலர் நம்பினர்.

சர்வதேச வர்த்தக வரன்முறைகளானவை உலக அளவில் உலக வர்த்தக அமைப்பு மூலமாகவும் மற்றும் தென்அமெரிக்காவில் Mercosur, வட அமெரிக்க சுதந்திர சந்தை ஒப்பந்தம் (Nafta - இது அமெரிக்கா, கனடா மற்றும் மெக்சிகோவுக்கும் 27 சுதந்திர அரசுகள் சேர்ந்த ஐரோப்பிய ஒன்றியத்திற்கும் இடையிலான ஒப்பந்தம்) போன்ற பல பிராந்திய ஒப்பந்தங்கள் மூலமாகவும் அமுல்படுத்தப்படுகின்றன. அமெரிக்க சுதந்திர சந்தைப் பகுதி (FTAA) ஒன்றை நிறுவுவதற்கு 2005ஆம் ஆண்டு நடந்த புனோஸ் ஏரெஸ் பேச்சுவார்த்தைகள் லத்தீன் அமெரிக்கா மக்களின் எதிர்ப்பின் காரணமாக தோல்வியுற்றது. முதலீட்டு மீதான பல்தரப்பு ஒப்பந்தம் (MAI) போன்ற இத்தகைய மற்ற சில ஒப்பந்தங்களும் சமீப வருடங்களில் தோல்வியடைந்திருக்கின்றன.

சர்வதேச வர்த்தகத்தில் உள்ள
ஆயத்து

உள்நாட்டு பரிவர்த்தனைகளில்
வெளிப்படையாய் காணக்கூடிய அதே
அபாயங்களை சர்வதேச எல்லைகளைக்
கடந்து வர்த்தகம் செய்யும் நிறுவனங்
களும் எதிர்கொள்கின்றன. உதாரணங்
களாக பின்வருவனவற்றைக் கூறலாம்.

* வாங்கியவரின் நிவால் நிலை
(கொள்முதல் செய்தவர் பணம்
கொடுக்க முடியவில்லை)

* ஏற்க மறுப்பு (கோரிய நிர்ணய
அளவுகளில் பொருட்கள் இல்லை
என்றுகூறி வாங்கியவர் பொருட்
களை நிராகரிப்பது)

* கடன் அபாயம் (பணத்தைச்
செலுத்தும் முன்னரே வாங்கிய
வரின் வசம் பொருட்கள் போய்ச்
சேர்ந்துவிடுவது)

* வரன்முறை அபாயம் (உதாரண
மாக விதிகளில் ஒரு மாற்றம்
நிகழ்ந்து பரிவர்த்தனை தடை
செய்யப்படலாம்)

* குறுக்கீடு (ஒரு பரிவர்த்தனையில்
அரசாங்க நடவடிக்கை குறுக்
கிடுவது)

* அரசியல் அபாயம் (தலைமையில்
நிகழும் மாற்றம் பரிவர்த்தனைகள்
அல்லது விலைகளில் குறுக்கிட
லாம். அத்துடன் போர் மற்றும்
கட்டுப்பாட்டில் இல்லாத
நிகழ்வுகள்.

* இத்துடன் சேர்ந்து செலாவணி
பரிவர்த்தனை விலைகளில் எதிர்
மறையாய்ப் போகும் அபாயத்
தையும் சர்வதேச வர்த்தகம் எதிர்
கொள்கிறது.

Miss K. Keerthika

B.com (Part II)



வணிக வங்கிகளின் இலத்திரனியல் உத்திகள் / தந்திரோபாயங்கள் அறிமுகம்



அறிமுகம்

தற்கால உலகில் வங்கிகளின் எண்ணிக்கையானது பெருமளவில் அதிகரித்துக் காணப்படுகின்றன. இதனால் இவற்றுக்கான போட்டிகளும் அதிகரித்துக் காணப்படுகின்றன. தனியார் வங்கிகளான செலான் வங்கி, கொமர்சல் வங்கி, சம்பத் வங்கி, ஹற்றன் தேசிய வங்கி, யூனியன் வங்கி போன்ற வங்கிகள் காணப்படுகின்றன.

இவற்றுக்கு மேலாக 12 உள்நாட்டு வங்கிகளும், 12 வெளிநாட்டு வங்கிகளும் இலங்கையில் 25 மாவட்டங்களிலும் தமது தொழிற்பாட்டை மேற்கொள்ளத் தொடங்கியுள்ளன. எல்லா வங்கிகளும் அதிக வாடிக்கையாளரைக் கவர்ந்து அதிக இலாபம் உழைப்பதற்காகத் தமது செயற்பாட்டு ரீதியான பின்வரும் தந்திரோபாயங்களை மேற்கொள்ளத் தொடங்கியுள்ளன.

கணினி மயமாக்கல்

(Computersation)

இன்றைய உலகில் எல்லா வங்கிகளும் தமது நடவடிக்கைகள் எல்லா வற்றையும் கணினி மயமாக்கிவிட்டன. இதற்கு முன்னோடியாக காந்தமையினால் இனம் காணப்படும் Moco காசோலைகளும் அறிமுகத்திற்குக் கொண்டு வரப்பட்டன.

பணத்தை வைப்புச் செய்யவும், எடுக்கவும் வசதியாக தன்னியக்க ரெலர் (Automatic teller) முறையை விரைவாகத் தீர்த்துவைக்க தன்னியக்க தீர்ப்பனவு நிலையம் அமைக்கப்பட்டுள்ளது. கணினி மயமாக்கிய வங்கிகளின் நடவடிக்கைகள் மக்களுக்கு விரைவாகத் தகவல்கள் கிடைக்க வகை செய்வதனால் வங்கித்துறையின் முக்கிய அபிவிருத்தியாக அமைகின்றது.

வங்கிக் கிளைகளுக்கு இடையிலான வலையின்னல்

வங்கிகள் தமது சேவையினை இலகுபடுத்துவதற்காக பலமுறையினை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளன. ஒரு கிளையில் நடைமுறைக் கணக்கையோ அல்லது சேமிப்புக் கணக்கையோ வைத்திருக்கும் ஒருவர் அக்கணக்கினைப் பயன்படுத்தி அந்த வங்கியின் சகல கிளைகளிலும் வரையறுக்கப்பட்ட வங்கியின் சேவையினைப் பெற்றுக் கொள்ளமுடியும். இதனை எந்தவொரு வங்கியிலும் பின்வரும் பணிகளைப் பெறமுடியும்.

01. காசோலை வைப்பிடல்
02. பணத்தை வைப்பிடல்
03. பணத்தை மீட்பு செய்தல்
04. கணக்கு மீதியை அறிதல் ஆகும்

இந்த சேவையினை முதன்முதலில் சம்பத் வங்கி அறிமுகப்படுத்தியது. பின்னர் எல்லா வங்கிகளும் இச்சேவையினை ஆரம்பிக்கத் தொடங்கியுள்ளன.

தொலைபேசி வங்கிச்சேவை

இச்சேவையுமலம் வங்கிகளுக்குச் செல்லாமல் தொலைபேசி மூலம் பல வங்கிகளின் சேவையினைப் பெற முடியும். இதனால் வாடிக்கையாளர் நேரவிரயத்தைக் குறைப்பதற்காக வங்கிகள் எடுத்த நடவடிக்கையே இதுவாகும். சில வங்கிகள் தமது வாடிக்கையாளருக்குத் தனிப்பட்ட அடையாள இலக்கம் என்பதனை வழங்கும். இந்த இரகசிய இலக்கத்தினால் வாடிக்கையாளரின் பாதுகாப்பும், தனித்துவமும் பேணப்படும்.

தொலைபேசி வங்கிச்சேவை மூலம் பின்வரும் பணிகளை மேற்கொள்ள முடியும். இதற்கு முதலில் தொலைபேசியில் பதிவினை மேற்கொள்ளமுடியும்.

- 1) கணக்கு மீதியை அறியமுடிதல்
- 2) காசோலை பற்றிய விபரங்களை அறியமுடிதல்
- 3) வங்கிக் கூற்றினைப் பெறமுடிதல்
- 4) மின்சாரம், தொலைபேசி ஆகிய கட்டணங்களைச் செலுத்த முடியும்.

நடமாடும் சேவை (Mobile Banking)

வங்கிகள் தமது கிளைகள் எந்த எந்த இடங்களில் உள்ளது என்பதனைக் கிராமப்புற மக்களுக்கு அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட சேவை இதுவாகும். கிராமப்புறங்களில் உள்ள மக்கள் வங்கிச் சேவைக்காக நகர்ப்புறங்களை நோக்கி

வருவதனைத் தவிர்ப்பதற்காக வங்கிகளின் வாகனங்களிலேயே நகர்ந்து இச்சேவையினை வழங்குகின்றன. இதன் நோக்கங்களாக பின்வருவன காணப்படும்.

- 1) பெருமளவான வாடிக்கையாளர்களைக் கவருதல்
- 2) கிராமப்புற மக்களிடையே வங்கிச் சேமிப்புப் பழக்கத்தை ஊக்குவித்தல்
- 3) கிராமப்புற மக்களிடையே வைப்புக்களைப் பெறுதல்
நிரந்தர வங்கிக்கிளை அமைப்பதனால் செலவுகளைக் குறைத்தல்

முகவர் வங்கிச் சேவை

கிராமப்புற மக்கள் நீண்டதூரம் அலைந்துவந்த வங்கிச் சேவைகள் பெறும் நிர்ப்பந்தத்தைக் குறைப்பதற்காக அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளதே இந்தச் சேவை ஆகும். இதன்படி வங்கிகள் நாடுபூராகவும் தமது முகவர்களை அமர்த்தியுள்ளன. இதன் காரணமாக சிறுதொகைக் கடன்களை முகவர்களிடமே பெற்றுக்கொள்ளமுடியும். இதற்கு வசதியாக வங்கிகளும் முகவர்களுக்கு நிதி வழங்கும் முகவர் வங்கிச் சேவையின்படி ஒவ்வொரு முகவருக்கும் வங்கிகள் ஒரு தொகைப் பணத்தைக் கடனாக வழங்க அதனைப் பெற்ற முகவர்கள் அந்நிதியைப் பயன்படுத்தி கிராமப்புற மக்களுக்கு கடன் வழங்குவர்.

வங்கிகளுக்கு இடையேயான

கொடும்பனவு முறை

இலங்கை வங்கிகளுக்கிடையேயான கொடும்பனவு முறையென கொள்ளப்படும் இந்த நடைமுறையினை இலங்கையின் வர்த்தக வங்கிகள் அறிமுகப்படுத்தியுள்ளன. இதற்கென

இலங்கை மத்திய வங்கியின் தன்னியக்க தீர்ப்பனவு நிலையமும், இலங்கை வங்கியாளர் சங்கத்தின் தொழில்நுட்ப பிரிவும் இணைந்துள்ளன. வர்த்தக வங்கிகளின் வாடிக்கையாளர் தமது ஒழுங்கான கொடுப்பனவுகளுக்குக் காசோலையை வரையாமல் கணினித் தட்டுக்களைப் பயன்படுத்தும்முறை இதுவாகும். இதன் புதிய நடைமுறையினால் காசோலைகளை எழுதும் சிரமமும், செலவும் இல்லாமல் செய்யப்பட்டுள்ளன. இதன் நோக்கங்கள் பின்வருவன ஆகும்.

- 1) வங்கி நடவடிக்கைகளில் காகித வேலைகளைக்குறைத்துக்கொள்ளல்
- 2) தீர்ப்பனவுகளை விரைவாகவும், தவறு இன்றியும் மேற்கொள்ளல் என்பனவாகும்.

காசோலை எழுதப்பட்ட தேவையில்லாத கொடுப்பனவுகளாக,

- 1) தொலைபேசி மின்சாரக் கொடுப்பனவு
- 2) காப்புறுதிக் கட்டணம்
- 3) ஊழியர்களின் கொடுப்பனவு என்பன அமைகின்றன.

இவ்வாறு கணினித் தட்டுக்கள் மூலம் கொடுப்பனவு மேற்கொள்ளப்படும் வங்கிகளின் நடவடிக்கைகள் வாடிக்கையாளருக்குப் பெரிதும் உதவுவதாக அமைகின்றன. இதன் மூலம் நிறுவனங்கள் காசோலை மூலம் கொடுப்பனவுகள் மேற்கொள்ளும் போது ஏற்படும் பிரச்சினைகள் வெகுவாகக் குறைந்துள்ளன.

அந்நியச் செலாவணி வங்கி அலகு (Foreign Currency Banking Unit)

வெளிநாட்டு செலாவணிகளில் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் மேற்கொள்ள

வசதியாக எமது நாட்டின் வர்த்தக வங்கிகளில் ஏற்படுத்தப்பட்டிருக்கும் வங்கித் தொழிற் பிரிப்பே இதுவாகும். அந்நிய செலாவணிகளில் அவற்றை மீட்டுக் கொள்ளவும் இப்பிரிவு உதவும். இங்கு சுதந்திரவர்த்தக வலய முதலீட்டாளரும், மத்திய வங்கியின் அங்கீகாரம் பெற்றவர்களும் கொடுக்கல் வாங்கல்களை மேற்கொள்ள அனுமதிக்கப்பட்டுள்ளனர். இதன்மூலம்,

- 1) நாட்டின் வதியாதோர் செலாவணிக் கணக்கு - NRFC
- 2) நாட்டின் வதிவோர் செலாவணிக் கணக்கு - RFC
- 3) தேசிய இனத்தவரல்லாத வதிவோர் செலாவணிக் கணக்கு - RNNFC

மூன்று கணக்குகள் மூலமாகவும் அந்நியச் செலாவணி வங்கி அலகுக்கு வெளிநாட்டுச் செலாவணி பெற்றுக் கொள்ளப்படும். இதனைப் பயன்படுத்தி அந்நியச் செலாவணிகளில் கொடுக்கல் வாங்கல் மேற்கொள்வதன் மூலம் வெளிநாட்டு முதலீட்டாளருக்கு உதவும் போக்கை வர்த்தக வங்கிகள் கொண்டுள்ளன.

கடனட்டைகள் (Credit Cars)

வர்த்தக வங்கிகள் தமது வாடிக்கையாளருக்கு கடனடிப்படையில் பொருட்களையும் சேவைகளையும் பெற்றுக்கொள்ள வசதியாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்டதே கடன் அட்டை ஆகும். பணத்திற்குப் பதிலாக இக்கடன் அட்டைகளைப் பயன்படுத்தி அங்கீகரிக்கப்பட்ட கடைகள் எரிபொருள் நிரப்பு நிலையங்கள், வைத்தியசாலைகள் ஆகியவற்றின் பொருட்களையும் சேவைகளையும் கடனுக்குப் பெற

முடியும். அவற்றுக்கான கொடுப்பனவை வர்த்தக வங்கிகள் செலுத்தும். இதேபோல் வெளிநாடுகளில் பொருட்கள் சேவைகளை வாங்கி வசதியாக சர்வதேச கடன் அட்டைகளும் அறிமுகப்படுத்தலுக்கு வந்துள்ளன. எமது நாட்டின் பல்வேறு வர்த்தக வங்கிகளும் அறிமுகப்படுத்தியிருக்கும் கடன் அட்டைகளினால் வாடிக்கையாளருக்கும் வியாபாரிகளுக்கும் பல நன்மைகள் கிடைக்கும். எமது நாட்டிலே பின்வரும் அட்டைகள் பயன்பாட்டில் உள்ளன.

- 1) பொங்கடன் அட்டை
- 2) மக்கள் கடன் அட்டை
- 3) மாஸ்ரர் கடன் அட்டைகள் ஆகும்.

துணை நிறுவன உருவாக்கல்

வர்த்தக வங்கிகள் தமக்கிடையே ஏற்பட்டுள்ள போட்டியைச் சமாளித்து இலாபத்தினை அதிகரிக்கும் நோக்குடன் வெவ்வேறு வங்கிச் சேவைகளுக்கு அப்பால் சேவையாற்றும் நிறுவனங்களாக இருக்கும்.

- 1) இலங்கை வங்கி
- 2) இலங்கை வியாபாரிகள் வங்கி (Limited)
- 3) சீபாங் நம்பிக்கை அலகு நிறுவனம்
- 4) சீபாங் பயண முகவர் நிறுவனம்

போன்ற பல்வேறு நிறுவனங்களை உருவாக்கி அவற்றின் மூலம் வேறுபட்ட சேவையை ஆற்றுவதுடன் அதிக லாபத்தையும் உழைத்துக்கொள்ள முடிந்துள்ளது. இதுபோலவே வர்த்தக வங்கிகளுக்கும் தமக்கும் துணை நிறுவனங்கள் அமைக்கத் தொடங்கியுள்ளன.

இலத்திரனியல் பணம் - (E-Cash)

இணையம் ஊடாக உலகளாவிய வலைப்பின்னல் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. இந்த வலைப் பின்னலைப் பயன்படுத்தி மின்னியல் வாணிபத்திற்கு வகை செய்தது. இதன்மூலமாக பணக் கொடுப்பனவுக்கு இலத்திரனியல் சாதனங்கள் பயன்படுத்தப்பட்டன. தேசிய ரீதியிலும் சர்வதேச ரீதியிலும் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற இலத்திரனியல் பணக்கொடுப்பனவு தாமதியாது கொடுக்கல் வாங்களுக்கு உதவும் என்பதனால் மேலும் வர்த்தக நடவடிக்கைகள் விருத்தியடைய முடியுமென உறுதி கூறமுடியும்.

முடிவுரை

இலங்கையின் வர்த்தக வங்கிகள் அபிவிருத்தியில் புதிய உத்திகளை / தந்திரோபாயங்களைப் பயன்படுத்துவது என்பது முக்கியம் பெறுகின்றன. வங்கிகள் பயன்படுத்தும் தந்திரோபாயங்களுக்கு அவற்றின் இலாபம் உழைப்பதற்கும் இடையில் நேர்க்கணியத் தொடர்பு காணப்படுகின்றது. இதன் அடிப்படையிலே அரசு வர்த்தக வங்கிகளும் வெளிநாட்டு வர்த்தக வங்கிகளும் புதிய புதிய தந்திரோபாயங்களைப் பின்பற்றி வருகின்றன. எனவே பன்முகப்படுத்தப்பட்ட உத்திகளை வர்த்தக வங்கிகளும் வெளிநாட்டு வங்கிகளும் பின்பற்றி வருகின்றன. எனவே பன்முகப்படுத்தப்பட்ட உத்திகள் வர்த்தக வங்கிகளும் வளர்ச்சியுடன் நெருங்கிய தொடர்புள்ளது என்பது புலனாகும்.

Miss P. Kalaichelvy

B. Com (Part I)

Kst

e-World Net

Net Browsing
PC Games
e-mail
Photocopy
Printing
Scanning
Reload
Projectwork
DVD, VCD writing
Video call
Netcall
Fax
Downloading Songs

Manay Road, Inuvil

I.E.T

Moto Cycle Repair & Service

HOT LINE : 077 8546720
WORKSHOP : 077 4210006



- 10வது சேவிலஸ் இலவசம்
- 5வது சேவிலஸின் போது யொலிசிங் குளோத் இலவசம்
- தொடர்ச்சியாக ஓயில் மாற்றியவர்களுக்கு ஓயில் விசேட கழிவுடன்



KANDASWAMY KOVILADY, INUVIL.

E.S.P. Nagaratnam & Co

இ.ச.பே. நாகரத்தினம் சக நிறுவனம்

Cycles, Cycle Parts & Electrical Goods.

American Water

மொத்தமாகவும் சில்லறையாகவும் பெற்றுக்கொள்ளலாம். மொத்த கொள்வனவுக்கு வாகன வசதி உண்டு.

52, 54, கஸ்தூரியார் வீதி, யாழ்ப்பாணம்.
T.P: 021-2223096, 021 2217277





திசைகாட்டி பிறைவெற் லிமிட்

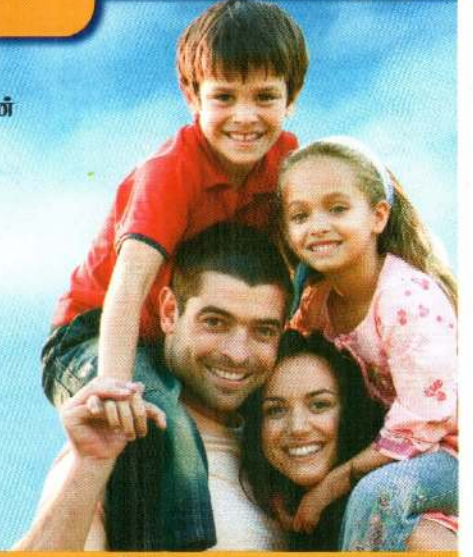
திசைகாட்டி முன்மாதிரியான ஆலோசனை நிறுவனத்தின்
குனித்துவமான சேவைகள்

விசா ஆலோசனையில் உள்ளதை உள்ளபடி இயம்பும் மாண்பு
அதாவது விசாக்களின் நிச்சயமற்ற தன்மை, நிராகரிக்கப்பட்ட
வரலாறுகள் என்பன பட்டவர்த்தனமாக சொல்லப்படும்.

விசா கிடைக்கப்படும் என எதிர்பார்க்கப்படும் திகதி குறிப்பிடப்பட்ட
பற்றுச்சீட்டு வழங்கப்படுதல், வெற்றி பெறாத சந்தர்ப்பத்தில்
முற்பணம் மீளளிப்பு

தொழில்முறையான நவீனத்துவமான சேவை

- சுற்றுலா பயணிவிசா
- வர்த்தக விசா
- படிக்க உழைக்க
- மாணவர் விசா
- இதர விசாக்கள்



இல.175, பருத்தித்துறை வீதி, ஆனைப்பந்தி யாழ்ப்பாணம்.

☎ 0212219016. 0215689090

ஸ்ரீ சிவராம்

டிரேடர்ஸ்

மொத்த சில்லறை வியாபாரம்

Sri sivaram

Traders

NO.248, HOSPITAL ROAD, JAFFNA.



இன்றைய உலகில் இணையமும் அவற்றின் பயன்பாடுகளும்



தகவல், தொடர்பாடல், வலைப் பின்னல் அமைப்பை இணையம் என்கின்றோம். இவ்இணையம் போன்று எந்தவொரு தொழில்நுட்பமும் விரைவில் பிரசித்தியாகவில்லை. இதில் எண்ணற்ற உபயோகங்கள் உண்டு. முக்கியமாக ஒரு தகவலை ஓரிடத்தில் இருந்து இன்னோர் இடத்திற்கு எவ்வாறாயினும் இலகுவில் பரிமாற்றிக் கொள்ளமுடியும். (உலகம் இன்று சிறுகிராமமாக ஒடுங்கிவிட்டது.) இணையம் இன்று சிறியவர்கள் முதல் பெரியவர்கள் வரை பயன்படுத்தும் சாதனமாக மாறிவிட்டது.

இணையத்தின் வரலாறு

இணையத்தை ஆரம்பத்தில் கண்டு பிடித்தவர் ரிம் பேர்ணஸ் லீ (Tim Berners-Lee - Invented the World wide web in 1989) இவரே இணையத்தின் தந்தையென அழைக்கப்படுகின்றார். 1990ஆம் ஆண்டு மார்ச்சு மாதம் 25ஆம் திகதி முதலாவது இணையத் தொடர்பாடல் பரிமாறப்பட்டது. இதற்குப் பயன்படுத்தும் மொழியாக HTML (Hypertext Markup Language) காணப்படுகிறது.

Browser (தேடற்யொறி)

இணையத்தளங்களைப் பார்வையிடுவதற்குப் பயன்படுத்தும் மென்பொருளானது Browser எனப்படும்.

ஆரம்ப காலங்களில் இவ்மென்பொருள் பயன்பாடானது குறைவாகவே காணப்பட்டது. தற்பொழுது பல பில்லியன் பாவனையாளர்களைக் கொண்டுள்ளது.

தற்காலத்தில் எல்லா பாவனையாளர்களிற்கும் பழக்கப்பட்ட சாதனமாக Internet Explorer காணப்படுகிறது. இவ் Browser ஐ Windows XP நிறுவனமானது தனது இயங்குதளத்துடன் வெளியிட்டிருப்பதனால் அவை எமது கணினிகளில் நிறுவப்பட்டு இருக்கிறது.

இணையத்தில் முக்கியமான பல பயனுடைய தளங்கள் காணப்படுகின்ற போதும் அவற்றில் முக்கியமான தளமாக விக்சிப்பீடியா (Wikipedia) காணப்படுகிறது. இது ஒரு வலைத் தளமாகும். இதில் யாரும் தகவல்களைச் சேர்த்துக் கொள்ளக்கூடியதாக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளமை கண்கூடு. இதனைப் போன்றே ஈபை (www.ebuy.com) என்ற இணையத்தளம் மூலம் வீட்டிலிருந்து வாறே அனைவரும் தேவையான பொருட்களை ஓடர் (Order) செய்து பெற்றுக்கொள்ளக்கூடியதாக இருக்கும்.

மின்னஞ்சல்

1971ஆம் ஆண்டு டாம் லின்சன் என்பவர் மின்னஞ்சல் முகவரியை உருவாக்கினார். இம்மின்னஞ்சலை

கண்டுபிடிப்பதற்கு Arphanet (அர்பா நெட்) என்ற கணினி வலையமைப்பே பெரும்பங்காற்றியது. எந்தவொரு மின்னஞ்சல் முகவரியிலும் @ என்ற குறியீடு காணப்படும் தற்போது அதிகளவு பயன்படுத்தும் மின்னஞ்சல்களாக இரண்டு மின்னஞ்சல்கள் காணப்படுகின்றன. இவற்றில் gmail அதாவது கூகிள் (Google) நிறுவனத்தின் மின்னஞ்சல் அதிகளவு வசதிகளைக் கொண்டதாகக் காணப்படுவதுடன் சந்தையில் பாவனையாளர்கள் உருவாக்கும் வீதம் ஏனைய மின்னஞ்சல்களுடன் ஒப்பிடும் போது அதிகமாகவே காணப்படுகிறது. இதில் 20 MB வரையிலான கோப்புகளை (File) அனுப்பமுடியும். அத்துடன் மின்னஞ்சலூடாக அரட்டை (Chat) மற்றும் தொலைபேசி வசதி (Call) என்பனவும் வழங்கப்படுகிறது.

இதேபோல் யாகூ (yahoo) நிறுவனத்தின் மின்னஞ்சலும் காணப்படுகிறது. இது அதிகளவானோர் பயன்படுத்தும் ஒரு இலவச மின்னஞ்சலாகும்.

Google Buzz

கூகிள் (Google) என்ற அமைப்பு கூகிள் பஸ் (Google Buzz) என்ற சேவையை ஆரம்பித்து. இது பேஸ்புக் (Face book), டிவிட்டர் (Twitter) இற்குப் போட்டியாக இதை அறிமுகப்படுத்தியது. ஆயினும் கூகிள் பஸ் (Google Buzz) ஆரம்பித்த பின்னர் நமது இமெயில் (E.mail) தொடர்புகள் அனைத்தும் வெளியுலகிற்குத் தெரியவருகிறது. அதாவது பொது உடமையாக்கப்

பட்டது. இதனால் வேறு மனிதர்கள் எளிதாக நம் தொடர்புகளை அறிய முடிகிறது. ஆகையால் இது பாவனையாளர்கள் மத்தியில் பெரும் வரவேற்பைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியவில்லை.

Face book

உலகிலேயே அதிகமானோர் பயன்படுத்தும் தளம் என்றால் அது Face book தான். இது உலகையே தனது கைக்குள் கொண்டுவந்துவிட்டது எனும் அளவிற்குப் பிரதான தளமாகக் காணப்படுகிறது. இன்றைய உலகிலே அண்ணளவாக ஆறு நபர்களில் ஒருவர் Face book வைத்திருக்கின்றார்கள்.

இணையத் தளங்கள், மின்னஞ்சல் வசதிகள் Face book போன்ற வலைத் தளங்கள் வருவது எமக்கெல்லாம் ஒரு வரப்பிரசாதமாகும். குறிப்பாக யாழ். மண்ணைப் பொறுத்தவரையில் அதிகளவானோர் புலம்பெயர் தமிழர்களாக வெளிநாடுகளில் வாழ்ந்து வருகின்றனர். இவர்களுடன் கதைப்பதற்கோ, அரட்டை அடிப்பதற்கோ, பார்த்துக் கதைப்பதற்கோ இவ் இணையம் உதவுகிறது.

இவ் இணையம் ஆரம்பிக்கப்பட்ட காலங்களில் இச்சேவை எமக்குக் கிடைக்காதோ என்று எண்ணிய மக்கள் இன்று அவற்றில் சிலர் அதனை தவறாகவும் பயன்படுத்துகின்றனர். இச்சேவையினை நாம் சிறந்த முறையில் பயன்படுத்தினால் யாவருக்கும் நன்மையே. சிறுவர்கள் முதல் பெரியவர்கள் வரை எந்த விடயம் தேவையாக இருந்தாலும் பயன்படுத்தக்கூடிய எத்தனையோ தளங்கள் உருவாக்கப்படுகிறது.

இவ் உலகிலேயே எந்தவொரு கேள்விக்கும் ஒரேயொரு பதில் www ஆகும். அந்த அளவிற்கு இணையத்தின் பயன்பாடு காணப்படுகிறது. நமக் கொரு கேள்விக்குப் பதில் தெரிய வேண்டுமாயின் / ஒரு விடயத்தைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்ளவேண்டுமாயின் நீங்கள் செய்யவேண்டியது Google சென்று தேவையான விடயம் / கேள்வியை Type செய்து தேடுவதன் மூலம் தேவையான தளத்திற்குச் சென்று பார்வையிடமுடியும்.

தமிழர்களாகிய நாம் பெருமைப் படவேண்டிய விடயம் என்னவெனில் உலகில் அதிகளவான இணையத்தளம் பயன்படுத்தும் மொழிகளில் தமிழ் மொழி இரண்டாம் இடத்தில் உள்ளது. ஆனால் தமிழராகிய எமக்கு என்ன பிரச்சினை உள்ளது, தமிழில் எவ்வாறு தேடுவது என்பது Google tamil இணையத்தைப் பயன்படுத்தலாம். அல்லது Tamil Unicode என Type செய்யும்போது கிடைக்கும் தொகுப்புகளில் வரும் இணைப்புகளின் மூலம் தேவையான விடயங்களைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

இத்துறையானது கல்வி, அறிவியல், விவசாயம், சுகாதாரம், மருத்துவம், பாதுகாப்பு, பொறியியல், ஆராய்ச்சி, வர்த்தகம் போன்ற பல விடயங்களைக் கொண்ட விசாலமான துறையாகும். இத்துறைகளை மாத்திரம் கொண்டிராது இணையம் எமது அன்றாட வாழ்க்கை நடவடிக்கைகளான தொடர் பாடல், போக்குவரத்து, ஷாப்பிங் செய்தல், பொழுதுபோக்கு அம்சங்களுடன் மனித உறவுகள் இடையேயும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றது.

தொடர்ச்சியாக அதிகரித்துவரும் இணைய தேவைக்கேற்ப கடந்த இரு தசாப்தங்களாகப் பாரிய வளர்ச்சிகண்டுள்ளது. தற்போது இணையத்துறைசார் வல்லுனர்களின் கேள்வி விகிதமானது முன் எப்பொழுதும் இல்லாதவகையில் அதிகரித்துள்ளது. இத்துறையானது மிகச்சிறந்த அனுகூலங்களுடன் கூடிய சிறப்பான எதிர்காலத்தை வழங்குகின்றது என்பதுடன் தொழிற்றுறையையும் கட்டியெழுப்ப உதவும் என்பதிலும் சந்தேகமில்லை.

உசாத்துணை கைநூல்களும் தளங்களும்
www.netthe.tamil.net
www.wikipedia.com
 வீரகேசரி வார வெளியீடு.

Mr. P. Sriragubavan
 1st in Com (2013)



வெளிவாரி வணிக கற்கைநெறியும் புதிய உயர் கல்லூரியும்



தற்போதைய நவீன உலகைப் பொறுத்தவரையில் எந்தத் துறையாக இருந்தாலும் துறைசார் அறிவு, தேர்ச்சித் திறன் இன்றியமையாத ஒன்றாகக் காணப்படுகிறது. சமகாலத் துறைகளான

- ஃ கலை
- ஃ வணிகம்
- ஃ பொறியியல்
- ஃ வைத்தியத்துறை
- ஃ தொழில்நுட்பத் துறை

இவை யாவற்றிலும் மிக முக்கியமாகவும் மிக தேவையுடைய துறையாகவும் வணிகத்துறையே காணப்படுகிறது. காரணம் ஒரு சமூக அமைப்பைப் பொறுத்தவரையில் விகிதாசார ரீதியாக வணிகத்துறையே முன்னிலை வகிக்கின்றது. உதாரணம் 100-2 Doctor, 100-2 Engineer ஆனால் ஒப்பீட்டு ரீதியில் அதிகமானோர் வணிகம் சார்ந்தோராகக் காணப்படுகிறது.

ஆசியாவைப் பொறுத்தவரை எழுத்தறிவுக்கூடிய நாடாக இலங்கை காணப்படுகின்றபோதிலும் உயர் தேர்ச்சித்திறனாகக் காணப்படக்கூடிய பட்டதாரிகளின் எண்ணிக்கை மிகமிகக் குறைவாகவே காணப்படுகிறது. இலங்கையின் கல்வி அமைப்பைப் பொறுத்தவரையில் போட்டிப் பரீட்சை மூலமாகவே பல்கலைக்கழகங்களுக்

கான மாணவர்கள் தேர்ந்தெடுக்கப்படுகிறார்கள். ஆனால் இதில் இருக்கக் கூடிய பின்னடைவான விடயமாகக் கருதப்படக் கூடியது உதாரணம் 100 பேர் க.பொ.த.உயர்தரக் கல்வி பயிலும் போது சராசரியாக 5-10 வீதமானோருக்கே பல்கலைக்கழக அனுமதி கிடைக்கின்றது. மிகுதியானோர் ஏதோவொரு தொழில் துறையையோ அல்லது சுயதொழிலையோ நாடவேண்டிய அவசியமேற்படுகின்றது.

எமது புதிய உயர்கல்லூரியானது இவ்வாறு பல்கலைக்கழக அனுமதி தவறியவர்களுக்கான ஒரு கலங்கரை விளக்காகத் தொழிற்படுகின்றது. ஏனெனில் இங்கு மேற்கொள்ளப்படுகின்ற வெளிவாரிக் கற்கைநெறிகளுக்கு ஊடாக அவரவர் தம் துறைசார்ந்த பட்டப்படிப்புகளை மிகவும் நேர்த்தியாகவும் ஒழுங்குமுறையாகவும் பூர்த்தி செய்யக்கூடியதாயிருக்கின்றது. இவ்வாறான வெளிவாரிக் கற்கைநெறிகள் திறந்த பல்கலைக்கழகங்களுடாகவும் மேற்கொள்ளப்பட்டாலும்கூட அதிலும் மிகக்குறைந்த மாணவர்களே கற்கை நெறிகளை மேற்கொள்ளுகின்றனர். புதிய உயர்கல்லூரிக்கூடாக வழங்கப்படுகின்ற துறைசார் வெளிவாரிப் பட்டப்படிப்புக்கள் யாவும் உரிய காலத்திலேயே பூர்த்தி செய்யக்கூடிய வாய்ப்புக்கள் காணப்படுகின்றது.

இதுதவிர இலங்கையைப் பொறுத்த வரையில் உயிரியல் பொறியியல் துறைசார்ந்த மாணவர்களான வெளிவாரி பட்டப்படிப்புகள் பெரும்பாலும் இல்லாததொரு நிலையே காணப்படுகின்றது. இவ்வாறான மாணவர்கள் தமது க.பொ.த உயர்தரத்தின் பின்னர் மேற்படிப்புக்கள் ஏதுமற்ற நிலையிலேயே வேறு துறைசார் வேலைகளைத் தெரிவுசெய்ய முயலுகின்றனர். ஆனால் எமது புதிய உயர்கல்லூரியூடாக இத்துறை சார்ந்த மாணவர்களும் கூட தமது எதிர்கால தொழில் வாய்ப்புக்களுக்காகவும் பட்டப்படிப்பிற்காகவும் விரும்பிய துறைசார் பட்டப்படிப்புக்களை மேற்கொள்வதற்கு மிகச்சிறந்த வாய்ப்புக்கள் இங்கே கிடைக்கின்றன.

இதிலும் விசேடமாக எமது புதிய உயர் கல்லூரியானது இந்தியாவிலிருந்து தொலைதூர கற்கை நெறிகளை வழங்குகின்ற காமராஜர் பல்கலைக்கழகத்துடன் இணைந்து மிகச் சிறந்த பலகற்கை நெறிகளை யாழ்ப்பாணத்தில் இருந்து கொண்டே பூர்த்திசெய்ய வாய்ப்பளிக்கின்றது. இதில் இருக்கக்கூடிய விசேட அம்சமாக காணப்படுவது ஏற்கனவே வேறு அரசு, அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களில் வேலை செய்யக்கூடியவர்கள்கூட தமது Academic Qualificationஐ தங்களுடைய ஓய்வநேரங்களில் / விடுமுறை நாட்களில்கூட தங்களுக்கேற்ற வகையில் மேற்கொள்ளக்கூடிய வாய்ப்புக்கள் கிடைக்கின்றது. இங்கு இருக்கக்கூடிய மேலதிக நன்மை எந்தவொரு பரீட்சைகளுக்குகூட

வேறு இடங்களை நாடவேண்டிய தேவையில்லை. இங்கேயே (யாழ்ப்பாணத்தில்) இப்பரீட்சைகள் யாவும் நடைபெறுவது இதில் சிறப்பம்சமாகும்.

வணிகத்துறை மாணவர்களைப் பொறுத்தவரையில் யாழ்ப்பாணப் பல்கலைக்கழகத்தில் வெளிவாரி பரீட்சை அலகின் மூலம் பதிவும் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற போதிலும் அவர்களிற்கான பாடத்திட்டத்தின்படி சுயகற்றலிற்கான Moduels வெளியிடப்படுவதில்லை. எனவே விரிவுரையாளர்களின் உதவி இல்லாது மாணவர்கள் இக்கற்கை நெறியினைப் பூர்த்தி செய்வது சாதித்தியம் இல்லாதது. இக்கற்கை நெறிக்கான கருத்தரங்கு வழிகாட்டல்கள் பரீட்சை இறுதிநாட்களில் பல்கலைக்கழகத்தினால் ஒழுங்கு செய்யப்படுகின்ற போதிலும் முழுமையாக பாடத்திட்டத்திற்கான விரிவுரைகளைப் பெற்று அக்கற்கை நெறியினால் பூரணப்படுத்துவதற்கு அனைத்து பாடங்களிற்கும் ஒரே இடத்தில் விரிவுரைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய நிறுவனமாக வணிகத்துறையின் ஓர் அலகாகக் கொண்டு செயற்படுகின்ற புதிய உயர் கல்லூரி, வெளிவாரி கற்கை நெறியினைத் தொடரும் வணிகத்துறை மாணவர்களின் ஒரு வரப்பிரசாதம் ஆகும்.

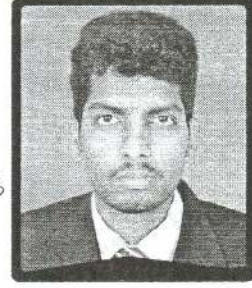
இத்தகைய வாய்ப்புக்களும், வசதிகளும் யாழ்ப்பாணத்தில் காணப்படுவது யாழ்ப்பாணக் கல்வி நிலையின் முன்னேற்றத்திற்கு ஒரு சிறந்த எடுத்துக்காட்டாக விளங்குவதனைக் குறிப்பிடலாம்.

Mrs. R. Niruja

2nd Year Kamarajar University



இலங்கை பங்குச் சந்தையின் தோற்றம் வளர்ச்சி பற்றிய ஆய்வு



பட்டியல்படுத்தப்பட்ட பொதுக் கம்பனிகளின் பங்குகள், கடனீட்டுப் பத்திரங்களை வாங்குவதற்கும் விற்பதற்குமான ஓர் இடம் பங்குச்சந்தையாகக் கருதப்படுகின்றது.

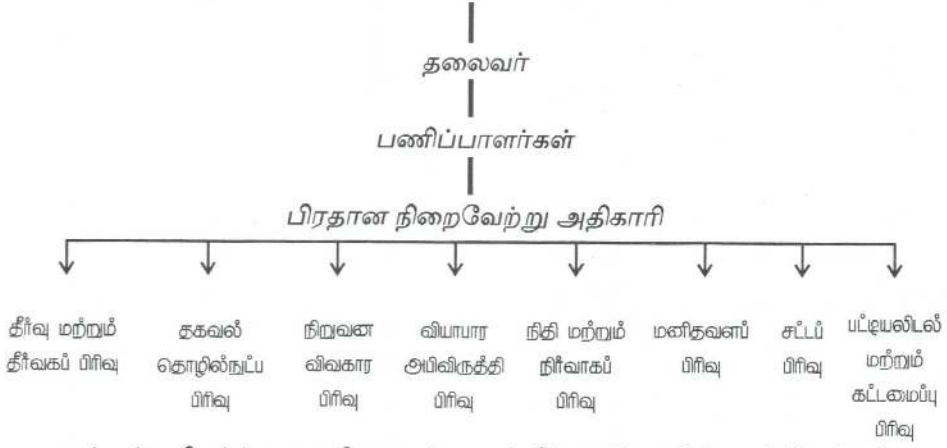
இவ்வாறான பங்குச் சந்தையின் தோற்றம், வளர்ச்சியை ஆராய்வு செய்யும் போது இப்பங்குச் சந்தையானது முதன் முதலில் 1896இல் கொழும்பில் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. பின்னர் 1984இல் பகிரங்க வியாபாரத்தளம் அமைக்கப்பட்டதுடன் கொழும்பு பிணைகள் பரிமாற்று நிலையம் நிறுவப்பட்டு 1985இல் திறந்தகத்தல் எனும் பங்கு வியாபாரமுறை பின்பற்றப்பட்டது. பட்டியல்படுத்தப்பட்ட கம்பனிகளில் பங்குக் கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கான மூலதன வரியானது 1986இல் மீண்டும் விலக்களிக்கப்பட்டது. பங்குச் சந்தையினை மேற்பார்வை செய்வதற்காக 1987ஆம் ஆண்டு பிணையங்கள் பேரவை நிறுவப்பட்டது. 1991இல் கொழும்புப் பங்குப் பரிவர்த்தனை (CSE) நிலையமென பெயர் மாற்றப்பட்டது. இதே காலப்பகுதியிலே மத்திய வைப்புத்திட்ட (தனியார்) கம்பனியும் நிறுவப்பட்டது. வெளிநாட்டு முதலீட்டாளர்களுக்கான மூலதன மாற்றல் வரியானது 1992இல் முற்றாக நீக்கப்பட்டதுடன் செல்வவரியும் நீக்கப்பட்டது. 1996ஆம் ஆண்டு இது 100

வருட வரலாற்றை எட்டியதுடன் பட்டியல்படுத்தப்படாத கம்பனிக்கான பங்குக் கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கான பலகை (OTC) அறிமுகம் செய்யப்பட்டது. இதன்போது பட்டியல்படுத்தப்பட்ட கம்பனிகள் பங்குக் கொடுக்கல் வாங்கல்களைச் செய்வதற்கு மற்றும் ஒரு பலகை அறிமுகம் செய்யப்பட்டதால் முதலாம் தரப் பலகை, இரண்டாம் தரப் பலகை என இரு பலகைகள் தோற்றம்பெற்றன. முதன்முதலில் இலங்கையின் பங்குச் சந்தை ஊடாக தொகுதிக் கடன் வழங்கல் இடம்பெற்றது. 1997இல் தன்னியக்க வியாபார முறை (ATS) அறிமுகப்படுத்தப்பட்டதுடன் 1998இல் கொழும்புப் பங்குப் பரிவர்த்தனை நிலையம் சர்வதேச பங்கு பரிவர்த்தனை நிலைய சம்மேளனத்தில் 52ஆவது அங்கத்தவராக சேர்க்கப்பட்டது. மேலும் 1999இல் மிலங்கா விலைச் சுட்டியும் அறிமுகம் செய்யப்பட்டது. இலங்கை மேச்சன் வங்கி நடுத்தர மூலதன சுட்டியினை (MBSL mid cap - Index) அறிமுகம் செய்தது. பங்குச் சந்தையில் பொதுமக்கள் கூடமானது 2011இல் மீண்டும் அமைக்கப்பட்டது. இது 1985 - 1991 வரை செயற்பட்டு வந்த அமைப்பாகக் காணப்பட்டமை குறிப்பிடத்தக்கது. மேலும் பங்குச் சந்தையின் 1வது கிளை மாத்தறையில்

அமைக்கப்பட்டதுடன் இதன் இரண்டாவது கிளை கண்டியிலும் நிறுவப்பட்டமை குறிப்பிடத்தக்கது. மொத்த வருவாய்ச் சுட்டியானது (Total Return Indices) 2014இல் அறிமுகம் செய்யப்பட்டதுடன் கடன் பத்திரங்களின் பரிமாற்றமும் (DEY) அறிமுகம் செய்யப்பட்டது. 2005இல் பங்குச் சந்தையின் கரும் நேரமானது 9.30 மு.ப- 2.30பி.ப வரை நீடிக்கப்பட்டது. இதன் 3வது கிளையானது குருநாகலில் நிறுவப்பட்டது. கம்பனிகளின் கடன் பிணைகள் கொடுக்கல் வாங்கல்களின் தன்னியக்க வியாபார முறையிலிருந்து கடன் வியாபார முறைக்கு (DEX) மாற்றப்பட்டது. பங்குக் கொடுக்கல் வாங்கல்களிற்கான தீர்ப்பனவுத் திகதி கொள்வனவாளர்களிற்கு T+3 ஆகவும் விற்பனையாளர்களிற்கு T+4 ஆகவும் மாற்றப்பட்டு விரைவாக்கப்பட்டது. இதனைத் தொடர்ந்து 2006இல் ஐந்து புதிய வியாபார அங்கத்தவர்கள் சேர்த்துக் கொள்

ளப்பட்டனர். இதனால் பங்குப் பரிவர்த்தனை அங்கத்தவர்களின் எண்ணிக்கை 20ஆக உயர்வடைந்தது. இதனை தொடர்ந்து பங்குக் கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கான தீர்ப்பனவுத் திகதி கொள்வனவாளர், விற்பனவாளர் ஆகிய இரு சாரரும் T+3ஆக 2007ஆம் ஆண்டு மாற்றியமைக்கப்பட்டது. பங்குச் சந்தையின் பிரதான பலகையின் பதிவு செய்வதற்கான மூலதன எல்லை ரூபா 500 மில்லியனாகவும் டிரி சவி பலகையில் பதிவு செய்வதற்கான மூலதன எல்லை ரூபா 100 மில்லியனாகவும் 2011இல் மாற்றப்பட்டன. அத்துடன் அதன் தீர்வுத் திகதியும் T+5 ஆக மாற்றப்பட்டது. இதனையடுத்து பங்குக் கைமாற்றலுக்கான தீர்வுத் திகதி T+3 ஆக 2012இல் மாற்றப்பட்டுள்ளது. இறுதியாக 2013இல் மிலங்கா விலைச் சுட்டி நீக்கப்பட்டு அதற்குப் பதிலாக Standard and Poor Index அறிமுகம் செய்யப்பட்டது.

கொழும்புப் பங்குப் பரிவர்த்தனை நிலைய கட்டமைப்பு



பங்குப் பரிவர்த்தனை நிலையத்துடன் தொடர்புபடும் தரப்பினர்கள்



பங்குக் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யப்படும் முறைகள்

கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யப்படும் பங்குகளின் பெறுமதி 50 மில்லியன் ரூபா

வரைக்கும் அக்கொடுக்கல் வாங்கல் பெறுமதியின் 1.12%மும்

Brokerage fees	-	0.640%
CSE Fees	-	0.084%
CDS Fees	-	0.024%
SEC Fees	-	0.072%
Share transaction levy	-	0.300%

கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யப்படும் பங்குகளின் பெறுமதி

50 மில்லியன் ரூபாவிற்கு அதிகமாயின்

Minimum Brokerage (Floor)	-	0.200%
CSE Fees	-	0.0525%
CDS Fees	-	0.0150%
SEC Fees	-	0.0450%
Share transaction levy	-	0.300%

Mr. S. Kokulan
1st in Com (2014)



நுகர்வோரின் சுதந்திரம்



இன்றைய உலகினை நோக்கும் போது உலகமயமாக்கல் சுதந்திரத்தை, மற்றும் தகவல் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி என்பவற்றின் காரணமாக நுகர்வோரின் சுதந்திரம் பாதிப்புக்கு உள்ளாகி இருக்கின்றது. பொருளியல் விஞ்ஞானத்திற்கு அமைய கட்டற்ற சந்தை பொருளாதார முறைமையின் கீழ் நுகர்வோனே மிகவும் பலம் பொருந்தியவனாகக் கொள்ளப்படுகின்றான். சுருங்கக்கூறின் நுகர்வோனே சந்தையின் மன்னன் என கருதப்படுகின்றான். நுகர்வோரின் மனவெழுச்சியை அடிப்படையாகக் கொண்டே அவனுடைய விருப்பம் என்ன? எந்த கைத்தொழில் சந்தையில் நிலைத்திருக்கும்? போன்ற தீர்மானங்கள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. இவ்வாறான சந்தையில் காணப்படும் நுகர்வோனின் பலத்தினை நுகர்வோன் சுதந்திரமாக கொள்ளமுடியும். எனினும் இன்று காணப்படும் உலகமயமாக்கல் சூழ்நிலை மற்றும் வளர்ச்சியடைந்த தகவல் தொழில்நுட்ப சூழல் என்பவற்றோடு நோக்கும்போது நுகர்வோனின் சுதந்திரம் எந்தளவு சாத்தியமானது என்பது கேள்விக்குறியாகும். எனவே நுகர்வோனின் சுதந்திரம் மற்றும் உரிமைகளை நிலைநாட்டுவதற்கு இன்றுவரை காணப்படுகின்ற சம்பிரதாயபூர்வமான பாதுகாப்பு முறைமைகளை மீள்பரிசீலனை செய்வது காலத்தின் தேவையாகும். வியாபார பார்வையில் நோக்கும்போது சந்தையினுள் நுகர்வோன் பாதுகாப்பு முறைமைகள்

பிரயோசனமற்ற ஒன்றாகத் தோன்றலாம்.

பரந்தளவில் மக்கள் நலன்புரி அரசுகளாகக் காணப்படுபவை தவிர்ந்த ஏனையவை நுகர்வோரின் பாதுகாப்பு தொடர்பாகச் செலுத்தும் அக்கறையானது குறைவடைந்து செல்கின்றது. இவ்வாறான நிலைமைகளுக்கு எதிர்விளைவாக நுகர்வோனின் சுதந்திரம் மற்றும் உரிமைகளை உறுதிப்படுத்த சர்வதேச மட்டத்தில் மிகப்பலமான பாதுகாப்பு முறைமையொன்று கட்டியெழுப்பப்பட வேண்டியது காலத்தின் தேவையாகும். உலகமயமாக்கல் மற்றும் தகவல் தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி என்பவற்றினால் ஏற்பட்ட ஒரு சவாலாக இதனைக் கொள்ளலாம்.

சந்தைப் பரப்பினுள் ஏற்படுகின்ற மாற்றம் அண்மைக் காலங்களில் பெரும்பாலான நாடுகளின் அரசியல் சமூக பொருளாதார மாற்றங்கள் பெருமளவில் இடம்பெறுவதைக் காணக்கூடியதாக உள்ளது. அதேபோல் இத்தகைய காரணங்களினால் சமவுடமைப் பொருளாதார முறைமையிலிருந்து தாராளமய பொருளாதார முறைமைக்கு நாடுகள் மாறுகின்றன. இவ்வாறான நாடுகளில் பெருமளவான அரசுடமை வியாபாரங்கள் தனியார் மயமாக்கப்படுகின்றன. அத்தகைய நிலைமையில் நுகர்வோன் பாதுகாப்பு சட்டங்களின்மூலம் உறுதிப்படுத்தப்பட்டிருந்த நுகர்வோன்

உரிமைகள் பிரயோக ரீதியில் வலுவற்றதாக ஆக்கப்படுகின்றன.

நுகர்வோன் பாதுகாப்புக்காக உருவாக்கப்பட்ட அரச அதிகார நிறுவனங்கள் தனது அதிகாரத்தைப் பிரயோகிக்க முடியாதுள்ளது. ஏனெனில் அவற்றின் அதிகாரத்தை பிரயோகிப்பதற்கான அரசியல் அதிகாரம் திறந்த பொருளாதார முறைமையில் குறைவடைந்து செல்கின்றது. இன்றைய அரசுகள் பொருளாதார வளர்ச்சியினை அடைவதற்கான அரச பொருளாதார கொள்கையாக சந்தைப் போட்டி கொள்கையினை பின்பற்றுகின்றன. அதற்காக அரச சேவைகளைத் தனியார் மயப்படுத்துவதற்கு அல்லது பொதுக் கம்பனிகளாக்குவதற்கு அல்லது அவற்றின் பெரும்பான்மையான பங்குகளை தனியாருக்கு கையளிப்பதற்கான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்கின்றன. எனவே மக்களுக்கான சேவையை வழங்கவேண்டிய அரசின் கட்டுப்பாட்டிலிருந்து அரசுகள் விலகிச் செல்ல முயற்சிக்கின்றன. நுகர்வோன் பாதுகாப்பினை நோக்காகக்கொண்டு அரச சந்தையில் தலையிடுமானால் அது சந்தையிலுள்ள வியாபார நிறுவனங்களில் நடவடிக்கைகளை பாதிக்கும் என்ற கருத்து சந்தைப் பொருளாதார முறைமையில் காணப்படுகின்றது. சந்தையின் எல்லைகளை வரையறை செய்யாமல் உலகமயமாக்கலை பின்பற்றுவது மிகவும் பொருத்தமானதாக இருக்குமென அரசுகள் எண்ணுகின்றன.

உலக சந்தைப் பரம்பரின் விரிவாக்கம் (The emergence of the Global Market Place)

அண்மைக் காலங்களில் திறந்த சந்தை முறைமை ஒன்றினுள் நுகர்வோன் பாதுகாப்பிற்கு பிரதான சவாலாக அமைவது, நுகர்வோன் பண்டங்

களுக்கான சந்தையானது மிகவும் வேகமாக நாடுகளின் எல்லைகளை கடந்து வியாபித்துக் கொண்டிருப்பதாகும். மிகவும் வேகமாக வளர்ச்சியடையும் நவீன தொழில்நுட்பத்திற்கு சமாந்தரமாக உலக சந்தையின் பரப்பெல்லையும் விரிவடைந்து செல்வதை காணக்கூடியதாக உள்ளது. இவ்வாறான நவீன தொழில்நுட்ப சாதனங்கள் பலவற்றினை நாம் பயன்படுத்துகிறோம்.

01. இணையவழி வணிகம் (Online Commerce)

இலத்திரனியல் வணிகம் அல்லது இணையத்தளங்களினூடாக நடைபெறும் வணிகங்கள் இங்கு முதன்மை இடத்தைப் பெறுகின்றது. இலத்திரனியல் வணிகமானது இன்று பல்வேறு மட்டங்களில் வியாபித்துள்ளது.

- 1) Home shopping (வீட்டில் இருந்த வாறான சில்லறை சந்தை)
- 2) Home banking (வீட்டில் இருந்த வாறான வங்கிச் சேவை)
- 3) Home Entertainment (வீட்டில் இருந்தவாறான பொழுதுபோக்கு)

தகவல் தொழில்நுட்பத்தின் வளர்ச்சி காரணமாக அதிகரித்த இணைய பயன்பாட்டின் காரணமாக வீட்டில் இருந்துகொண்டே எவ்வித தடையுமின்றி நுகர்வோன் ஒருவனால் பண்ட மற்றும் சேவைகளை கட்டற்ற முறையில் கொள்வனவு செய்யமுடிகின்றது. மேலும் வங்கிச் சேவை மற்றும் பொழுதுபோக்கு அம்சங்களை வீட்டில் இருந்தவாறே பெற்றுக் கொள்ள முடிகின்றது. இணையத்தள மற்றும் கணினி தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியின் காரணமாக மேலே சொல்லப்பட்ட சேவைகள் மூடிய நிலையிலிருந்து திறந்த நிலைக்கு மாற்றம் அடைந்துள்ளது. இணையத் தளங்களில்

காணப்படும் On - line போன்ற நேரடியாக தொடர்பு கொள்ளும் வசதிகளால் நுகர்வோனால் மேற்கூறப்பட்ட சேவைகளை தடையின்றி உலகின் எந்தப் பாகத்திலிருந்தும் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியதாக உள்ளது. கணினிவன்பொருள், மென் பொருள் என்பவற்றுடன் இணையத்தள தொடர்பை ஏற்படுத்தும் வசதிகள் ஓர் நுகர்வோனிடம் காணப்படுமானால் மேற்கூறப்பட்ட நுகர்வு வாய்ப்புக்களையும், சேவைகளையும், எவ்வித கட்டுப்பாடுமின்றி பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

02. இலத்திரனியல் அட்டை (Smart Card)

கடனட்டை மற்றும் வரவு அட்டைகளினைவிட இலத்திரனியல் அட்டையின் மூலம் மிக இலகுவாகவும், எவ்வித தடையின்றியும் கொடுக்கல் வாங்கலை மேற்கொள்ளமுடிவதுடன் தொழில்நுட்ப ரீதியில் வளர்ச்சியடைந்த ஊடகமாகவும் காணப்படுகின்றது. இதில் காணப்படும் கணினியால் உணர்ந்தறியக்கூடிய இலத்திரனியல் நுண் வைப்பகம் (Chip) ஊடாக எந்தவொரு பணப் பெறுமதியையும் சேமித்து வைக்கக்கூடியதுடன் அதன் மூலம் கொடுக்கல் வாங்கலை இலகுவாக மேற்கொள்ளமுடியும்.

03. வணிகக் கொடுக்கல் வாங்கலை

மேற்கொள்ளும் வேறு ஊடகங்கள் (Other Technologies)

வெவ்வேறுபட்ட நுகர்வோன் சேவை முறைமைகள் நாளாந்தம் சந்தையில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு கொண்டிருக்கிறது. இதன் காரணமாக உலகெங்கிலும் உள்ள நுகர்வோருக்கு உலகின் எந்தவொரு சந்தையிலும் உள்ள பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை உடனுக்குடன் நுகரும் வாய்ப்புக்

கிடைத்துள்ளது. அழைப்பு நிலையங்கள் மற்றும் கம்பி வழி தொலைக்காட்சி சேவை போன்றவற்றை இதற்கு உதாரணமாகக் கொள்ளமுடியும். இதனால் தொடர்பாடல் மற்றும் விரும்பியதை நுகர்வதற்கான வாய்ப்புக்கள் பெருமளவில் வளர்ச்சியடைந்து காணப்படுகின்றது.

நுகர்வோன் மற்றும் வியாபாரிகளுக்கு பல்வேறு வாய்ப்புக்களை வழங்குகின்ற பூகோள இலத்திரனியல் சந்தையானது ஏக காலத்தில் அவர்களுக்கு எதிராக பல்வேறு சவால்களையும் உருவாக்கிச் சென்றுள்ளது. அவ்வாறான சவால்களில் மிக முக்கியமானவை என பின்வருவனவற்றை அடையாளப்படுத்தலாம்.

a) நுகர்வோன் பாதுகாப்பு பிரச்சினைகள்

(Consumer Protection Issues)

இலத்திரனியல் சந்தையில் சந்தைப்படுத்தப்படும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் தொடர்பாக முன்வைக்கப்படும் உறுதி மற்றும் செயற்றிறன், நுகர்வோன் மீதான பொறுப்பு, பாதுகாப்பு, கொடுக்கல் வாங்கலை பதிவிடல், அந்தரங்க தன்மை, விலையிடல், பாதுகாப்பின் தரம், பிரச்சினைகளை தீர்த்தல் போன்ற பிரச்சினைகள் நுகர்வோன் பாதுகாப்பிலே மிக முக்கிய சவால்களாக இச்சந்தை முறைமையில் மேலெழுகின்றது.

b) போட்டியாளர் பிரச்சினை (Competitor Issues)

சந்தை நிலவரம் மாற்றமடைதல், விலையினை தீர்மானித்தல் மற்றும் புரிந்துணர்வு ஒப்பந்தங்களில் ஈடுபட வேண்டி ஏற்படல் போன்ற பிரச்சினைகள் போட்டியாளர்களினால் ஏற்படுகின்றது.

c) சட்ட அமுலாக்கப் பிரச்சினை
(Law Enforcement Issues)

ஊழல் மற்றும் மோசடி சட்டத்தை தெரிவு செய்தல் மற்றும் சான்றுப் படுத்தல் போன்ற பிரச்சினைகள் சட்ட அமுலாக்கலின் சவாலாக உருவாகியுள்ளது.

நுகர்வோன் பாதுகாப்பை இலக்காகக் கொண்ட புதிய விதிமுறைகள்
(New Regulatory Systems for Consumer Protection)

பூகோள மயமாக்கல் மற்றும் நவீன தொழில்நுட்பம் காரணமாக நுகர்வோன் பாதுகாப்பு, மற்றும் நலன்புரிச் சேவைகளுக்கு எதிராக மேலெழுந்துள்ள சவால்களுக்கு முகம் கொடுப்பதற்காக புதிய நுகர்வோன் பாதுகாப்பு விதிகள் மற்றும் முறைமைகள் தற்பொழுது தேவையாய் உள்ளது. இவ்வாறான சவால்களுக்கு உடனடி தீர்வாக முன்வைக்கக்கூடிய தீர்வுகளை கீழே ஆராயலாம்.

அ) சந்தைசார் நுகர்வோன் பாதுகாப்பு
(Market Based Consumer Protection)

சந்தையினுள் நுகர்வோன் பண்டம் மற்றும் சேவைகளின் விலை மற்றும் தரம் என்பவற்றை உறுதிப்படுத்துவதை முதன்மைப்படுத்தி நுகர்வோன் பாதுகாப்பு முறைமையொன்றை உருவாக்குதல் சிறந்ததொரு உடனடி தீர்வாக அமையும்.

ஆ) கைத்தொழில் சார் நுகர்வோன் பாதுகாப்பு
(Industry Based Consumer Protection)

நடத்துகைக்கான செயல்நெறி, தரங்களின் தராதரம், தரமிக்க

வியாபாரம், வெளிப்படை தன்மை, பொறுப்பேற்றல் போன்ற சுயநிர்வாக நடைமுறை விதிகளை தாமாக்கவே ஒரு கைத்தொழில் நிறுவனம் ஏற்படுத்தி அபிவிருத்தி செய்யுமானால் அதனுடாக தரமான உற்பத்தியினைப்பெற முடியும். அதன் மூலம் நுகர்வோன் பாதுகாப்பு மற்றும் நலன்புரிச் சேவைகளை இலகுவாக வழங்கக் கூடியதை உறுதிப்படுத்தக்கூடியதாக உள்ளது. அதற்கப்பால் வியாபார நிறுவனங்களின் உள்ளே நுகர்வோன் பாதுகாப்பினை உறுதிப்படுத்துவதற்கும் அதனை அபிவிருத்தி செய்வதற்குமான தேவையை வலியுறுத்தும் கலந்துரையாடல்களில் ஈடுபடுவது தரமான வியாபாரத்திற்கு வழிகோலும். அண்மைக் காலங்களில் சில வியாபார நிறுவனங்களில் நுகர்வோன் பாதுகாப்பு மற்றும் சேவைகளைச் சிறப்பாக உறுதிப்படுத்துவதற்கு தனியான உள்ளகத் திணைக்களங்களை உருவாக்கும் போக்குக் காணப்படுகின்றது. சந்தையில் காணப்படும் வியாபார போட்டி காரணமாக போட்டி நிறுவனங்களைவிட சிறந்த நுகர்வோன் பாதுகாப்பு மற்றும் விற்பனைக்குப் பின்னரான சேவையின் மூலமே சந்தையில் நிலைத்திருக்கலாம் என்ற நிலையின் விளைவாகவே மேற்கூறிய நிலைமையை காணக்கூடியதாக உள்ளது.

வியாபார நிறுவனத்தினுள்.....

நுகர்வோன் பாதுகாப்பினை உறுதிப்படுத்துவதற்கும் அதனை அபிவிருத்தி செய்வதற்குமான தேவையை வலியுறுத்தும் கலந்துரையாடல்களில் ஈடுபடுவது தரமான வியாபாரத்துக்கு வழிகோலும். அண்மைக் காலங்களில்

சில வியாபார நிறுவனங்களில் நுகர்வோன் பாதுகாப்பு மற்றும் சேவைகளை சிறப்பாக உறுதிப்படுத்துவதற்கு தனியான உள்ளக திணைக்களங்களை உருவாக்கும் போக்கும் காணப்படுகிறது.

நிறுவனத்தினுள்ளே நுகர்வோன் சேவைகளுக்காக தனியான திணைக்களங்களை உருவாக்குதல், நடத்துகைக்கான செயல்நெறி முறைமைகளை உருவாக்கலும் அமுல்படுத்தலும், நுகர்வோன் முறைப்பாடுகளை முகாமை செய்தல், நுகர்வோனின் பின்னூட்டலைப் பெற்றுக்கொள்ளல் போன்ற முறைமைகள் மூலம் புதிய கைத் தொழில்சார் நுகர்வோன் பாதுகாப்பு முறைமையை அபிவிருத்தி செய்யலாம்.

நுகர்வோன் பாதுகாப்பு தொடர்பாக அரசின் செயற்பாடுகள்

நுகர்வோன் பாதுகாப்பை நோக்காகக் கொண்டு அரசுகள் சில நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்கிறது. அரசு இவற்றை தமது அதிகார முகவராண்மைகளினூடாக மேற்கொள்கிறது.

eg: National Protection Consumer Authorities -

நுகர்வோன் பாதுகாப்பு அதிகார சபை

சர்வதேச ரீதியாகவும் நுகர்வோன் பாதுகாப்பினை உறுதிப்படுத்தும் சர்வதேச நிறுவனங்கள் உண்டு.

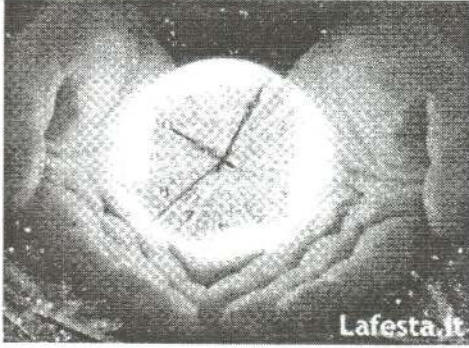
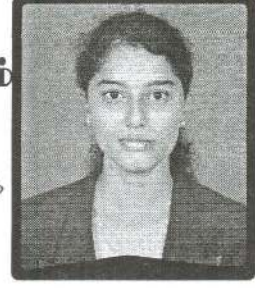
eg: The international society of consumer affairs officials (Iscao) the international organization for standaidization (ISO)

அதேபோல் ஐக்கிய நாடுகள் சபையால் வெளியிட்டுள்ள நுகர்வோன் பாதுகாப்பு வழிகாட்டல்கள் குறிப்பிடத்தக்க ஒன்றாகும். மேலும் ஐக்கிய நாடுகள் சபையால் பிரகடனப்படுத்தப்பட்டுள்ள நுகர்வோன் பாதுகாப்புக்கான சர்வதேச பட்டயம் நுகர்வோன் பாதுகாப்பை உறுதிப்படுத்த முனைகின்றது. உலகின் பெரும்பாலான நாடுகளில் உருவாக்கப்பட்டுள்ள தேசிய நுகர்வோன் பாதுகாப்பு சட்டங்கள் மற்றும் சர்வதேச சட்டம் என்பன மேற்கூறப்பட்ட ஐக்கிய நாடுகள் சபையின் நுகர்வோன் பாதுகாப்பு வழிகாட்டல்கள் மற்றும் அதன் பிரகடனத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு உருவாக்கப்படுகின்றன.

Miss S. Shanjitha

1st in Com (2014)

நேர, கால முகாமைத்துவத் திட்டமிடலின் அவசியம்



“நேரம் மணியானது” “காலம் பொன்னானது” நேரத்தையும் காலத்தையும் வீணாக்கியவன் முடத்துக்குச் சமனாவான். அதனைவிட நேரமும் கூடி வரவேண்டும். காலமும் கனிந்து வரவேண்டும் என்று எண்ணிக்கொண்டு வானத்தைப் பார்த்துக் கொண்டிருப்பவன் இறந்தே பிறந்ததற்குச் சமனாவான்... இவனைவிட மிகப் பெரிய அடி முட்டாள்தாரும் இருக்கமுடியாது.

நாம் எந்த ஒரு விடயத்தை எடுத்துக் கொண்டாலும் பருவத்தில் பயிர் செய்யப் பழகிக் கொள்ளவேண்டும். ஒரு மனிதனுக்கு ஒவ்வொரு வயதிலும் ஒவ்வொரு தேவை உள்ளது. தேவைகளும் எதிர்பார்ப்புகளும் எப்படியோ சங்கிலித் தொடராய் நம்மை வந்து அண்டிக் கொண்டே இருக்கும். எது எப்படி என்றாலும் நாம் பரிபூரணமாகத் திட்டமிட்டு முன்கூட்டியே எதனையும் செய்யப் பழகிக் கொள்ளவேண்டும்.

“வணிக நதி”

எந்தக் காரியமாக இருந்தால் என்ன? நேர முகாமைத்துவம் முக்கியம். வாழ்க்கையில் திட்டமிடல் மிக அவசியம். மாணவப்பருவமாகவிருந்தால் என்ன? தொழில் தேடுபவராக இருந்தால் என்ன? திருமண வயதை எட்டியவராகவிருந்தால் என்ன? குடும்பஸ்தனாகவிருந்தால் என்ன? இருபதோ நாற்பதோ அறுபதோ என்ன வயதாகவிருந்தாலும் நேர காலத்தை வரையறுத்து அந்தந்த நேரத்துக்கு உரிய வேலைசெய்யும் அறிவைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளவேண்டும். நமக்கு நாமே திட்டமிட்ட வழிகாட்டலைச் சமயோசிதமாக உருவாக்கிக் கொள்ளவேண்டும்.

மனித ஆயுட்காலம் வரையறுக்கப்பட்டது. இது ஒரு குறுகிய காலப் பயணம். வாழ்க்கை விடை இல்லாத வினா அல்ல. முற்றுப் புள்ளி எப்போது வேண்டுமானாலும் வரலாம். நமது நேரத்தையும் காலத்தையும் ஒரு வினாடி என்றாலும் பயனற்ற நிலைக்கு மாற்றி விடாமல் பார்த்துக் கொள்ளவேண்டும். முதுமைக்குப் பின் ஓய்வு அவசியம் என்பதனை உணர்ந்து அதற்கு முன்னர் நம்மை நன்றாகத் தயார்படுத்தப் பழகிக் கொள்ளவேண்டும்.

நமது அறிவையும் ஆன்மாவையும் நேரகாலத்துக்கு முன்பாக வரையறுக்கப் பழகிக் கொள்ளல்

வேண்டும். அதாவது குறிப்பிட்ட நேரத்தில்தான் செய்யவேண்டும் என்ப தனை விடுத்து அதற்கு முன்னராக எமது தேவைகளைச் செய்யப் பழகிக் கொண் டால் அவசர சங்கடங்கள் தவிர்க்கப் பட்டுவிடும். வெற்றிப்படிகள் நமது காலுக்குக் கீழ் உள்ளன. அது உயரத்தில் இருப்பதாக எண்ணிக் கொண்டிருக் கிறோம்.

மேலும், வாழ்க்கையில் பெரும் வெற்றியடைந்தவர்களைப் பார்த்தால் அவர்களின் சாதனைகளும் பரந்தவை. சந்தித்த சவால்களும் இமயமலையை விட உயர்ந்தவை என்பதனையும் கவனத்தில் கொள்ளவேண்டும். தன்னம் பிக்கையிருந்தால் தைரியம் வந்துவிடும். அதேநேரம் நாம் ஒரு வேலையைத் தொடங்கும்முன் அதிகளவு அதனைப் பற்றிச் சிந்திக்கும்போது சோர்வுடன் களைப்பு வந்து சோம்பலை ஏற்படுத்தி விடும். சோர்வு வந்துவிட்டால் தோல்வி யின் அறிகுறி எட்டிப் பார்க்க ஆரம்பித் துவிடும். எனவே சோம்பலானது நேரத் தையும் காலத்தையும் விழுங்கிவிடும் ஓர் அரக்கன்.

நாம் வாழ்க்கையில் செய்யும் சிறுசிறு தாமதம்கூட மிகப்பெரிய நஷ்டத்தில் முடிந்துவிடக்கூடும். சிறிய சிறிய தாமதங்களின் தொகுப்பே நமது வயதையும் காலத்தையும் வீணடித்து விடும். நன்றே செய் அதுவும் இன்றே செய் என்பதனை உணர்ந்து செயற்பட வேண்டும்.

மேலும் நாம் எமது காரியங் களைத் திட்டமிட்டுச் செய்பவராக

விருந்தால் நமக்கும் இலகுவாகத் தோன்றுவதோடு மற்றவர்களின் காரி யங்களையும் நாம் இலகுவடுத்து கிறோம் என்பதனை நினைவில் நிறுத்த வேண்டும். சங்கடங்கள் மனக்கஷ்டங் கள் பலவிதங்களிலும் இங்கு தவிர்க்கப் படுகின்றன. நமது தேவைகள், விடயங் களை இலகுவடுத்திக் கொள்ள நாமே நல்ல உதாரணமாகத் திகழ்வதோடு மற்றவர்களுக்காக நேரமுகாமைத் துவம் இப்படித்தானிருக்கவேண்டும் என்பதற்கான எடுத்துக் காட்டாக விளங்கமுடியும்.

இன்றைக்கு நாம் ஒரு குழந்தைக்கு அந்தந்த வயதுக்குரிய அறிவியலை ஏற்படுத்திக் கொடுக்கிறோம். படிப்பை முடித்துவிட்டு தொழில் நம்மைத்தேடி வரவேண்டும் என்று எண்ணும் சிலரும் வாழ்க்கையில் அடிமட்டத்தில் உறங்கிக் கொண்டேயிருக்கிறார்கள். இவர்களுக்குத் தொழில் வழிகாட்டல் அவசியம். இல்லாவிட்டால் தேவை யற்ற சுற்றுப்புறச்சூழலில் சிக்கிக்கூடாத சகவாசத்தில் சீரழிந்துவிடக்கூடும். இவர்களுக்கு காலத்தின் பெறுமதியை உணர்த்தி ஒளிமிகுந்த எதிர்காலத்தைக் காட்ட முயற்சிபண்ணவேண்டும்.

அடுத்ததாக, பரீட்சை முடிந்த ஓய்வில் வீணாக அரட்டை அடித்துக் கொண்டிருக்கும் மாணவ, மாணவியர் களின் ஓய்வுகாலத்தைத் திட்டமிட்டு உபயோகப்படுத்த நாம் ஊக்கப்படுத்த வேண்டும். பெரும்பாலான மாணவ, மாணவிகள் ஓய்வு காலத்தை வீணானப் பொழுதுபோக்குகளுக்கு முக்கியத் துவம் கொடுத்து அழிக்கின்றனர்.

உதாரணமாக கம்பியூட்டர், இன்டர்நெட் போன்றவற்றில் முழுமூச்சாக மயங்கிக் கிடக்கின்றனர். உபயோகமான விடயங்களாகவிருந்தாலும் பேஸ்புக், ஈமெயில் போன்றவற்றில் அதிக ஆர்வம் செலுத்துகின்றனர். ஈமெயிலில்வரும் தகவல்கள், விடயங்களுக்குப் பதில் அனுப்புவதிலேயே நேரத்தையும் காலத்தையும் கரைத்து விடுகின்றனர். இவை மட்டுமல்லாது கையடக்கத் தொலைபேசி, பாட்டு, எஸ்.எம்.எஸ் இவற்றுக்கென்று நேர ஒதுக்கீடு வேறு.

இன்னும் சிலரோ தூங்குவது, உண்ணுவது, தொலைக்காட்சி திரைப்படம் என்று காலத்தின் பெறுமதியை மறந்துவிடுகின்றனர். கம்பியூட்டர், இன்டர்நெட், பேஸ்புக், தொலைக்காட்சி, திரைப்படம் இவைகள் எல்லாம் இந்த மாணவ மணிகளுக்கு அறிவார்ந்த சித்தாந்தங்களையா எடுத்துக்கூறப் போகின்றன? பண்பாட்டுக் கலாசாரச் சீரழிவுக்குத்தான் இவை துணை போகின்றன. மேலும் வீட்டிலிருக்கும் பெரும்பாலான இல்லத்தரசிகள்கூட அதிகளவு தொலைக்காட்சி, மெகா தொடர்கள், ஊர்வம்பு, வீண் அரட்டை என்று பொழுதை இழப்பவர்களும் உண்டு. இவர்கள் பொன்னான நேரத்தை மண்ணாக்காமல் பிள்ளைகளுக்கும் குடும்ப உறுப்பினர்களுக்கும் பல விடயங்களில் வழிகாட்டியாகத் திகழ வேண்டும். காலநேரத்தின் அருமையை இவர்கள் மற்றவர்களுக்கு

உணர்த்தும் விதமாக நடந்து கொள்ள வேண்டும்.

அதேநேரம் முழுமூச்சாகப் பெண்களின் (இல்லத்தரசிகள்) உழைப்பினைச் சுரண்டும் ஆண்களும் இல்லாமல் இல்லை. இந்தப் பெண்களின் வீட்டு வேலைகளிலும் வெளி வேலைகளிலும் பங்கெடுத்து அவர்களின் நேரத்தை மிச்சப்படுத்தி இல்லத்தரசிகளின் சில சுயமான தேவைகள், கருத்துகள், சுதந்திரம் எதிர்பார்ப்புகளுக்கு நேரத்தை மிச்சப்படுத்திக் கொடுக்கவேண்டும். தொடர்ச்சியான வீட்டு வேலைகளால் இந்தப் பெண்கள் அலுப்படைந்து சலிப்படைந்து ஏன் திறமைகள் கூடச் சுருங்கிவிடக்கூடும். இந்தப் பெண்கள் காலத்தின் பெறுமதியை அறியாமலேயே அடுப்பங்கரையில் வெந்து விடுகின்றனர்.

ஆகவே வயது, காலம், செல்வம், ஓய்வு, ஆரோக்கியம் இவைகள் சென்றால் திரும்பிவராது. இளமை மறையும் முன்னர் வயதையும், காலம் கரையும் முன்னர் நேரத்தையும், வறுமை வரும்முன் செல்வத்தையும் நோய்வரும் முன் ஆரோக்கியத்தையும் பயன்படுத்திக்கொள்ளவேண்டும். இவைகள் இறைவனின் அருட்கொடைகள். அதிசயமிக்க மனிதப் படைப்பாகிய நாம் நம்மை நாமே சரியான வழியில் தெரிவுசெய்துகொள்ளவேண்டும். புத்தாண்டின் புதுத்திடமாக இது இருக்கட்டும்.

Miss. P. Jeyagowry

1st in Com (2014)

அம்பாள் மரக்காலை

T.P: 021 492 1012 0777111147



No.261, Point Pedro Road veeramakali
Amman Kovilady Nallur Jaffna.

தற்போது கோர்ப்பாட்டுள்ள அரசு, தனியார் மற்றும்
NGO இலைவாய்ப்புகள் மற்றும்
வழிகாட்டல், ஆலோசனை மற்றும் உதவிகளுக்கு

கோலாசிற்றி தொழில் வங்கி

224/1, நாவலர் வீதி, யாழ்ப்பாணம்.



T.P: 021 3202787

Hotline : 0777810237

E-mail : colacity23@gmail.com

சகல வேலைவாய்ப்பு மற்றும் விண்ணாய்வு படிவங்களும்
கோலாசிற்றி தொழில் வங்கியால் நாடளாவியரீதியாக
தற்போது விநியோகிக்கப்படுகிறது.

Colacity Job Bank, Colacity Book Mart,
Colacity Travels & Tours,
Colacity Education, Colacity Media.

பூபாலசிங்கம் புத்தகசாலை

பாரை வகுப்பு முதல் பட்டதாரி வகுப்பு வரையிலான அனைத்து
பாட புத்தகங்களும் மற்றும் பாடசாலை உபகரணங்களும்
மலிவு விலையில் பெற்றுக் கொள்ள யாழ் நகரில் நன்
மதிப்பு மிக்க ஸ்தாபனம்

கி.மீ. 212, வெம்படி சந்தி,
யாழ்ப்பாணம்.
தொ.பே: 021 222 1637



கி.மீ. 04, ஆனந்ததீர் வீதி, யாழ்ப்பாணம், தொ.பே: 021 222 6693

யாழ்



கலாலயா

யாழ்ப்பாணத்தில் மகளிருக்கான கேக் ஜிங்,
உணவு தயாரித்தல் Facial, கூந்தல்
அலங்காரம். உடையாரித்தல் பயிற்சிகளுக்கு
தனித்துவமிக்க ஒரு பயிற்சி நிலையம்



யாழ், கலாலயா பயிற்சியகம்
விட்டுமேறியா வீதி,
(யாழ், மருத்துவமனைப்பின் பின்புறம்)
யாழ்ப்பாணம்.





ISHARA

NEW DRESS MART (Pvt) Ltd.

- இஷாரா நியூ
டிரெஸ் மார்கட் -

WEB : www.isharanewdressmart.com

Email : senura@isharanewdressmart.com

No - 199/A, 199/B, POWER HOUSE ROAD, JAFFNA. PHONE : 021 2219925 HOTLINE : 0772 628933

S.V.M

S.V.MURUGESU

IMPORTERS GENERAL MERCHANTS & COMMISSION AGENT

154, HOSPITAL ROAD, JAFFNA.

TEL: 021 4925831, 4925832 FAX: 021 222 2202

E-mail: svmurugesugunaratnam@yahoo.com

Distributor for: fonterra brands lanka(pvt)ltd. unilever sri lanka Ltd.
Energizer lanka ltd., Chevron lubricant lanka plc (caltex)
litro Gas Lanka Ltd., Cavadi Camphor, Serendib Flour mills (pvt) Ltd.

S.V.M.(PVT)LTD.

122, DAM STREET, COLOMBO-12.

TEL: 011 4378677-78 FAX: 011 2424391

E-mail: svm-sugar@hotmail.com

Sugar importer and Distributor for:
Fonterra Brands Lanka(Pvt)Ltd.(Anchor)

Your one stop shop
for everything
related to PC



ANRA Designs



PCP Northern
PC PARK

#269E, Palay Road, Kantharmadam, Jaffna 021 222 0388 / 0777 570 124

info@pcpark
www.pcpark.co



SPN

அண்ணா பற்வொடி

ANRA Designs



முற்றிலும்
சீர்திருத்தப்பட்ட
முறையில்



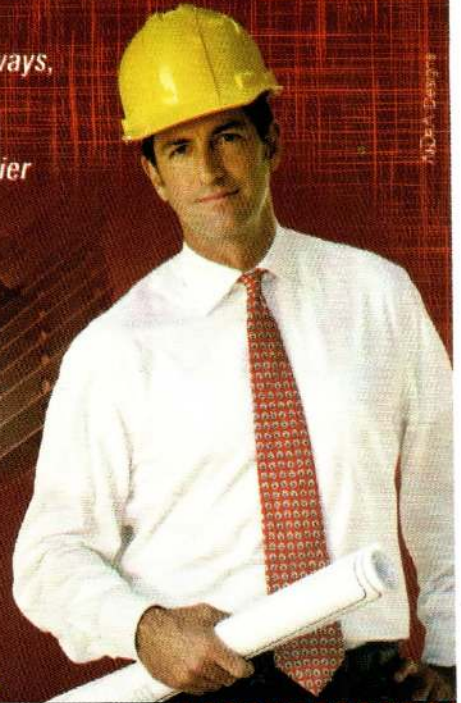
ANNA
அண்ணா

அண்ணா தொழிலகம்.
கிண்டிவில்.





*Building Contractor, High-ways,
Iron works
&
Building Materials Supplier*



KAVINSAN CONSTRUCTION

No. 255, Arasady Road, Kantharmadam.

☎ 077 361 8735

Regd.No : KTS/FIN/BR/1/50 ICDAD NO : 9641

DMI

Jaffna

Authorised Agent

**WESTERN
UNION**
MONEY TRANSFER



SRI MURUGAN

TELE COMMUNICATION & AGENCY POST OFFICE

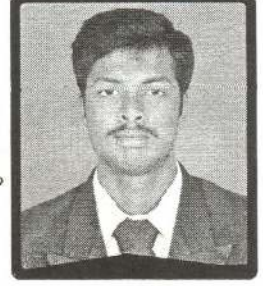
Authorized Agent of Western Union, Sri Lanka Insurance Corporation Ltd

#303, K.K.S. Road, Jaffna. Tel : 021 222 5392, 021 222 2670
Fax : 021 222 3214 e-mail : srimurugan@eureka.lk





அஞ்சாமல் அடியெடுத்து வைப்போம்



வாழ்க்கை என்பது போராட்டங்களும் சவால்களும் நிறைந்த ஒரு பயணம். வாழ்க்கைப் பயணத்தில் நாம் வெற்றிபெற மனம் வலிமைபெற வேண்டும். உளதேரியம் “என்னால் முடியும்” என்ற துணிவு பிறக்கவேண்டும். அப்போதுதான் தன்னம்பிக்கை எனும் வித்து இதயங்களில் துளிர்விடும்.

எந்தவொரு திட்டத்திலும் எம்மிடம் இருக்கவேண்டிய முதன்மை மூலதனம் தன்னம்பிக்கை. ஒரு சிறிய விடயமாக இருந்தாலும் சரி உதாரணமாக ஒரு மேடைப்பேச்சு பேசவேண்டுமென்று வைத்துக்கொள்வோம். சபையோரை நம்பக்கம் ஈர்க்கும் வண்ணம் சிறப்பாக உரையாற்றவேண்டும். அதற்கு துணிவுவேண்டும். நான் சிறப்பாகப் பேசவேன் என்று தன்னைத்தானே உற்சாகப்படுத்திக் கொள்ளவேண்டும். சுயநம்பிக்கை இருந்தால் நினைத்ததை விட பன்மடங்கு திறமையாக அவ்விடயத்தை முடித்து வைக்கலாம்.

எங்கள் உள்ளங்களில் தன்னம்பிக்கை எனும் உரம் தெளித்தால் நீங்கள் விதைக்கும் சகல படைப்புக்களும்

சிறந்த பயன்தரும் என்பதில் சிறிதும் ஐயமில்லை. இன்று பலர் பணத்துக்குத் தான் முதலிடம் கொடுக்கின்றனர். பணம் இருந்தால்தான் எதையும் சாதிக்கலாம் எனக் கண்முடித்தனமாக நம்பிக் கொண்டு இருக்கின்றனர். பணம் சம்பாதிக்கவும் மனம் இருந்தால்தான் முடியும் என்ற மூலதந்திரத்தை மறந்து விடுகின்றனர். ஏழையாய் இருந்தவன் தான் இன்று பணக்காரன் ஆயிருக்கிறான். அத்தியாவசியப் பொருட்களைக்கூட வாங்கப் பணமில்லாமல் இருந்தவன்தான் இன்று இலட்சாதிபதியாக வலம் வருகிறான் எப்படி? அவன் பணத்தைக் கொண்டு முதலிடவில்லை அவனது ஆற்றல்களும் திறமைகளும் தான் அவனிட்ட மூலதனம்.

ஆகவே வாழ்க்கை எனும் கடலில் நாம் மூழ்கிவிடாமலிருக்க தன்னம்பிக்கை எனும் துடுப்பு கொண்டு கரை சேர்ந்திடுவோம். வாழ்வெனும் வீதியில் ஒவ்வொரு மைல் கல்லிலும் நம் பெயர் பொன்னெழுத்துக்களால் பொறிக்கப்படும். நாமும் அஞ்சாமல் அடியெடுத்து வைப்போம்.

Mr. S. Pratheepan
1st in Com (2015)

Do You Want to be a Winner?



- ❖ The winners always have a programme
The Loser always has an excuse.
- ❖ The winner always say's "Let me do it for you?"
The loser says "that is not my Job"
The winner always sees an every problem;
The loser sees a problem for every answer.
- ❖ The winner sees "It may be difficult
But it's possible"
The loser says "It may be possible;
But is may be too difficult.
- ❖ When a winner makes a mistake, he says
"I was wrong"
When loser makes, he says
"It was not my fault"
- ❖ A winner makes commitments;
A loser makes promises
Winners have schemes;
losers have dreams
- ❖ Winners says "I must do something"
losers says " something must be done"
Winners are part of the team;
Losers are apart of the team.
- ❖ Winners see the gain;
Losers see the pairs
Winners see the possibilities;
Losers see problems.
- ❖ Loser follow the philosophy
"Do it to others before they do it to you"

Miss P. Tharziga

1st in Com (2015)



கருத்துப் பரிமாற்றங்கள் (Communication)



சமீபத்தில் உங்கள் வாழ்க்கையில் நடந்து முடிந்த சுவாரஸ்யமான ஒரு செயலைப் பற்றி ஒருவரிடம் நீங்கள் கொண்டிருந்ததாக கற்பனைசெய்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் கண்டு வந்த ஒரு அழகான பொருட்காட்சி நிலையத்தைப் பற்றியும் அவைகளை சீராக வரிசைப்படுத்தி வைக்கப்பட்டிருந்த பாகங்களைப் பற்றியும் அவரிடம் சொல்லிக் கொண்டிருப்பதாகக் கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் பேசும் போது உங்கள் முகம் மலருகிறது. உங்கள் கைகளை அசைத்துக் கொள்கிறீர்கள். உங்கள் முகத்தில் தோன்றும் குறிகள் வார்த்தைகளால் விபரிக்க முடியாத பலவற்றைச் சொல்லிவிடுகின்றன. அந்த நிலையில் பேச்சற்ற வராக ஆகிவிடுகிறீர்கள் நீங்கள் சொல்வதைக் கேட்டுக்கொண்டு இருப்பவர்கள் உங்களைப் பார்த்து "வியப்பாக இருக்கிறதே, வேறு என்னென்ன பார்த்தீர்கள்?" என்று கேட்கிறார்கள். இன்னும் சிலவற்றை சொல்லிவிட்டு நீங்கள் இதைப் பார்க்கவில்லையா? என்று அவர்களைப் பார்த்து கேட்கிறீர்கள். இவ்வாறு உங்கள் உரையாடல் தொடர்கிறது உங்கள் இருவருக்கும் இடையில் நிகழ்வது என்ன? சந்தேகமில்லாமல் நீங்கள் கருத்துக்களை பரிமாற்றங்களை மேற்கொள்கிறீர்கள். உங்கள் எண்ணங்களையும் அனுபவங்

களையும் ஒருவொருக் கொருவர் சொல்லிக் கொள்கிறீர்கள்.

உங்கள் உடல் அசைவு (Body Language) உடல்மொழி குரல் ஒலியின் மூலமும் சொல்லிக் கொண்டிருக்கின்றீர்கள். கருத்துப்பரிமாறுதலில் உள்ளவை எண்ணங்களும் உணர்ச்சிகளுமே என்று சொல்லப்படுகிறது. கருத்துப் பரிமாற்ற வழிமுறைகளாக இருப்பவை வார்த்தைகளும் உடல் மொழியுமாகும். உடல்மொழி என்பதை வார்த்தைகளில் அல்லாத கருத்துப் பரிமாற்றம் என்றும் சொல்லலாம்.

கருத்துப் பரிமாற்றம் முக்கியமாக நான்கு பகுதிகளாக குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. அவையாவன.

- * வெளியிடுதல்(Expression)
 - * செவிமடுத்தல்(Listening)
 - * மறுமொழி கூறுதல்(Responding)
 - * மேலும் வெளிப்படுத்துதல்(Reacting)
- இவற்றை நாம் சுருக்கமாக ஆராய் வோம்.

1) வெளியிடுதல் (Expression)

உங்களுடைய இதயத்தில் உள்ள ஆழமான இரகசியங்களை யாருக்கும் சொல்லமாட்டீர்கள். யாரை நம்பு

கிறீர்களோ நம்பிக்கைக்கு பாத்திரமானவர் என்று யாரை கருதுகிறீர்களோ அவரிடம் மட்டுமே இரகசியங்களை வெளியிடுவீர்கள் இத்தகைய நம்பகத் தன்மைக்குத்தான் "இரண்டறக் கலக்கும் உறவு" (Rapport) என்று பெயர்.

2) செவிமடுத்தல் (Listening)

கருத்துப் பரிமாறுதலில் செவிமடுத்தல் அல்லது கேட்டல் என்பது மிகவும் முக்கியமான அம்சமாகும். அனைத்து மனித உறவுகளுக்கும் முக்கியமாக மனவளத்தை ஊக்குவித்தலுக்கும் அதன் உறவு மருத்துவ உறவு நிலைக்கு இது மிகவும் தேவையான ஒன்றாகும். எனது வீட்டிலோ வேலைபார்க்கும் இடத்திலோ வேறு எங்கிலும் செவிமடுத்தல் மூன்று விதமாக நடைபெறலாம்.

- * கேட்டுக் கொண்டிருப்பது போன்று பாவனை செய்தல். ஆனால் கேட்பதில்லை. தலையைக்கூட அசைத்துக் கொண்டிருப்பேன். ஆனால் பேசுகின்றவர்பால் கருத்துச் செலுத்த மாட்டேன்.
- * மேலெழுந்தவாரியாகக் கேட்பது அதாவது பேசுகின்றவருடைய சில வார்த்தைகளை மட்டும் கேட்டுக் கொண்டு மற்றவற்றை புறக்கணித்தல் அதாவது தேர்ந்தெடுத்துக் கேட்பது ஆகும்.
- * ஆழ்ந்து கேட்பது, என்னுடைய முழுக் கவனத்தையும் செலுத்தி பேசுகின்றவருடைய வார்த்தைகள் மற்றும் பல்வேறு செய்கைகள் மூலம்

அவர் வெளிப்படுத்த முயற்சிக்கும் கருத்துக்களைத் தெரிந்துகொள்ள முயற்சித்தல். இவ்வாறு கேட்கும் முறை, மற்ற மனிதர்களை திட்டவட்டமாகப் புரிந்துகொள்ள உதவுகிறது.

3) மறுமொழிகூறுதல் (Responding)

"என்னுடைய நிறுவனத்தில் நடக்கும் செயல்முறைகள் பற்றி நான் வருந்துகிறேன்" என்று ஒருவர் சொல்வதாக எடுத்துக்கொள்வோம் "எதைப் பற்றி சொல்லுகிறீர்கள்" என்று நீங்கள் பதிலுக்கு கேட்கலாம். அவர் உங்களுக்கு மேலும் சில செய்திகள் கூறலாம். ஆனால் "எதைப் பற்றி சொல்லுகிறீர்கள்" என்று கேட்கும் போது அவரிடம் ஒரு கேள்வியை நீங்கள் கேட்கிறீர்கள். இதற்கு பெயர் ஆராயும் அல்லது சோதிக்கும் மறுமொழியாகும் (Probing response) ஆக ஆராய்கின்ற பொதுமைப்படுத்துகின்ற பிரதிபலிக்கின்ற புரிந்து கொள்ளுகின்ற தீர்ப்பளிக்கின்ற, இரக்கம் காட்டுகின்ற, அறிவுரை கூறுகின்ற மறுமொழிகள், நாம் சாதாரணமாகக் கூறும் மறுமொழிகளில் சிலவாகும்.

4) மேலும் வெளிப்படுத்தல் (Reacting)

மேலும் கருத்து வெளியிடுதல் குறித்து சுருக்கமாக பார்ப்போமானால் ஒருவர் தம் கருத்துக்களை வெளியிடுதலைக் கேட்கும்போது அக்கருத்துகள் முடிவுறா நிலையில் இருக்கும்வரை வெளியிடப்படும் உண்மைகளையும் உணர்ச்சிகளையும் உறுதியாக அறியும்

வரை ஆராயும் நோக்கிலேயே என்னுடைய மறுமொழி இருக்கும். அதிலும் இந்த மறுமொழி தவிர, வேறொர் மறுமொழிக்கு தேவை ஏற்படும்வரை இதே மறுமொழிதான் என்னுடையதாக இருக்கும். மனித உறவுகள் கேட்பது என்பது முக்கியமான ஒரு பங்கை வகிக்கிறது. தற்கால நடைமுறைத் தொழில்களில் ஒன்று கேட்கும் கலையை நாம் மறந்துவிட்டோம் என்பதே. பேசுவதிலும் என்னென்ன பதில் சொல்வது என சிந்திப்பதிலும் நாம் பெரிதும் ஈடுபடு

கிறோம். ஆனால் கேட்பதிலும் கவனம் செலுத்துவதில்லை.

“காலத்திற்கு உகந்த சொல் என்பது தான் முக்கியமானது. பலவகைப்பட்ட மறுமொழிகளும் பல்வேறு சமயங்களில் பொருத்தமானவையாகவே இருக்கும். “காலத்திற்கு உகந்த சொல்” (A Word in Season) என்ற கலையிலேயே நாம் வளர்வது இக்காலத்திற்கு மிகவும் உகந்தது எனலாம்.

Miss P. Rajini
1st Year Kamarajar University



உறவுகள் மேம்பட.....

குடும்பத்திலும் சரி அலுவலகத்திலும் சரி
மனித உறவுகளில் விரிசல்கள் ஏற்படாமல் இருக்கவும்
ஏற்பட்ட விரிசல்கள் மேலும் பெரிதாகாமல் இருக்க.....



- ✘ நானே பெரியவன், நானே சிறந்தவன் என்ற அகந்தையை (Ego) விடுங்கள்.
- ✘ அர்த்தமில்லாமலும் பின்விளைவு அறியாமலும் பேசிக்கொண்டிருப்பதை விடுங்கள். (Loose talks)
- ✘ எந்த விஷயத்தையும் பிரச்சினையையும் நாகுக்காக கையாளுங்கள். (Diplomacy). விட்டுக் கொடுங்கள் (Compromise)
- ✘ சில நேரங்களில் சில சங்கடங்களைச் சகித்துத்தான் ஆக வேண்டும் என்று உணருங்கள். (Tolerance)
- ✘ நீங்கள் சொன்னதே சரி. செய்ததே சரி என்று வாதாடாதீர்கள். (Adamant Argument) குறுகிய மனப்பான்மையை விட்டொழியுங்கள். (Narrow Mindedness)
- ✘ உண்மை எது பொய் எது என்று விசாரிக்காமல் இங்கே கேட்டதை அங்கே சொல்வதையும், அங்கே கேட்டதை இங்கே சொல்வதையும் விடுங்கள். (Carrying Tales)
- ✘ மற்றவர்களைவிட உங்களையே எப்போதும் உயர்த்தி நினைத்து கர்வப் படாதீர்கள். (Superiority Complex)
- ✘ அளவுக்கதிகமாய் தேவைக்கதிகமாய் ஆசைப்படாதீர்கள். (Over expectation)
- ✘ அற்ப விஷயங்களை பெரிதுபடுத்தாதீர்கள்.
- ✘ உங்கள் கருத்துக்களில் உடும்புப்பிடியாய் இல்லாமல், கொஞ்சம் தளர்த்திக் கொள்ளுங்கள். (Flexibility)
- ✘ மற்றவர் கருத்துக்களை, செயல்களை, நடக்கின்ற நிகழ்ச்சிகளைத் தவறாகப் புரிந்து கொள்ளாதீர்கள். (Misunderstanding)
- ✘ மற்றவர்களுக்குரிய மரியாதையைக் காட்டவும் இனிய இதமான சொற்களைப் பயன்படுத்தவும் தவறாதீர்கள். (Courtesy)
- ✘ பேச்சிலும் நடத்தையிலும் பண்பில்லாத வார்த்தைகளையும் தேவையில்லாத மிடுக்கையும் காட்டுவதைத் தவிர்த்து அடக்கத்தையும் பண்பையும் காட்டுங்கள்.
- ✘ பிரச்சனைகள் ஏற்படும்போது அடுத்தவர் முதலில் இறங்கிவர வேண்டும் என்று காத்திருக்காமல் நீங்களே பேச்சைத்துவக்க முன்வாருங்கள்.

Miss J. Jegatharmila

1st in Com (2013)





ESOFT டிப்ளோமாவிற்கு சர்வதேச (UK) தரச்சான்றிதழ்

DiTEC

INTERNATIONAL

Diploma in Information Technology

Duration : 4 months

Free Text Books

edexcel
Assured

DiE

edexcel
Assured

Diploma in English

Duration : 4 months

Free Text Books

DiSE

Diploma in Software Engineering

Duration : 6 months

Free Text Books

edexcel
Assured

DiWE

edexcel
Assured

Diploma in Web Engineering

Duration : 6 months

Free Text Books

DiBM

Diploma in Business Management

Duration : 4 months

Free Text Books

edexcel
Assured

DiCA

Diploma in Computerized Accounting

Duration : 5 months

Free Text Books

edexcel
Assured

சர்வதேச தரம் வாய்ந்த

கற்கைநிறிகள்

ESOFT

இடமிருந்து

மட்டுமே.....!

13
YEARS

EXCELLENCE

ESOFT

Shaping Lives, Creating Futures.

ESOFT METRO CAMPUS

No. 137, K.K.S Road, Jaffna

Tel : 021 222 4142 | HOTLINE : 077 309 9 308



ANDRA PRINTERS

ஒவ்வொரு
பிறிண்டிங்



The
Leading Printers in
JAFFNA

அழகிய
வடிவமைப்புகள்



மற்றும்
சகலவிதமான
அச்சுவலைகள்

- புத்தகங்கள்
- சஞ்சிகைகள்
- துண்டுப்பிரசுரங்கள்
- போஸ்டர்கள்
- லேபிள்கள்
- மெடல்கள்
- விருதுகள்



☒ Head Office : 379, Kasthuriyar Road, Jaffna. ☎ : 021 222 8929 / 077 748 1696
Branch : 356A, Kasthuriyar Road, Jaffna. ☎ : 021 221 7279 / 077 662 2981
165, Power House Road, Jaffna. ☎ : 021 221 9929 / 077 220 0148
470/2, A9 Road, Kilinochchi. ☎ : 021 720 1275 / 077 260 7614
© andradigital@gmail.com 📱 andradesigns