

ලංකා බැංකු පුවත්

இலங்கை வங்கி செய்தி-BANK OF CEYLON NEWS

ජූනි
ஜூனி
JUNE
1992



ලමා සුවසේනට අමිල පරිත්‍යාගයක්



තව සාමූහික ගිවිසුම් අත්සන් කළ ද



එක් දහස් තවසිය අනූ එනේ ජනවාරි මස පළමුවන දින සිට බලපැවැත්වෙන පරිදි තවත් වසර තුනක කාලපරිච්ඡේදයක් සඳහා තව සාමූහික ගිවිසුම් දෙකක් ලංකා බැංකු සේවක සංගමය, ලංකා බැංකුව හා මහජන බැංකුව සමඟ පසුගියදා අත්සන් කරනු ලැබීය. බැංකු සේවක සංගමය වෙනුවෙන් සභාපති හා ලේකම් අත්සන් තැබූ අතර බැංකු වෙනුවෙන් එහි සභාපතිවරු හා සාමාන්‍යාධිකාරීවරුන් අත්සන් තබනු ලැබීය. ජායාරූපයෙන් දැක්වෙන්නේ (ඉහළ) ලංකා බැංකු සේවක සංගමයේ සභාපති ඩී. රුසිරිපාල මහතා ලංකා බැංකුවේ සභාපති ජෙනාන් හේ. කසීම් මහතා සමඟ ලිපි හුවමාරු කරගත් අවස්ථාවයි. මහජන බැංකුවේ සභාපති පිරිස් මහතා සහ ලංකා බැංකුවේ මහා කළමනාකාරීන් රෝගීන් නානායක්කාර මහත්මියද ජායාරූපයේ වෙති. පහළ ජායාරූපයේ ගිවිසුම් අත්සන් කිරීමෙන් පසු බැංකු සේවක සංගමයේ සහ ජාතික සේවක සංගමයේ තිලධාරීන් සමඟ බැංකු පාලක පක්ෂය සතුටු සාමිච්ඡේ යෙදී සිටි අවස්ථාවයි.



සංස්කරණ දසදෙනෙක්වස

කේ. සිවගනාදන්
ඊ. එල්. අබේගුණවර්ධන
මෙන්තා කොඩිකාර
ඩී. ඩී. එච්. සමරසිංහ

සංස්කාරක
සරත්චන්ද්‍ර පත්තච්චන

පිටු සැලසුම්/රූ රවා
ජයසිරි නිරි ඇල්ල
මුතු බෝසිංහ

සෝදන බලිම
ජලසිඬා සුවාසි
මංගලිකා බස්නායක

ඡායාරූප
ජේ. එම්. ඩී. නිහාල්
ප්‍රේමදාස විජේසේකර

ශ්‍රීලෝකයෙහි ක්‍රම

කේ. සිවගනාදන්
ආ. ආ. අබේගුණවර්ධන
බිමන්තා කොඩිකාර
ආ. ආ. ආ. ආ. ආ. ආ.

ඉන්ද්‍රාසිරියා
ආරච්චන්ද්‍ර පත්තච්චන

මුහුණත සෙසු කලා
ඉසිරි නිරි බස්නායක
මුහුණත පොසිඬා

පුහුණු කිරීම
පිලාසිඬා සුවාසි
මංගලිකා බස්නායක

පාඨකයන්
ඉ. ආ. ආ. ආ. ආ. ආ.
පිලාසිඬා සුවාසි

Advisory Panel

K. Sivagananathan
A. L. Abeygoonawardana
Metta Kodikara
D. D. H. Samarasinghe

Editor
Sarathchandra Paththanduwana

Layout/Arts
Jayasiri Niriella
Muthu Bosinghe

Proof Reading
Placida Suwaris
Mangalika Basnayake

Photographs
J.M.D. Nihal
Premadasa Wijesekera

මේම සඟරාව බල අතට පත්
කරලීමට තම අගනා කාලය හා
ශ්‍රමය කැප කළ ජනතා සඳහන්
කාර්ය මණ්ඩලයේ සාමාජිකයින්ට
අපගේ නොවැඩි තූනිය.
වන්න ද සිල්වා
සරත් ඉහළ යාගොඩ
අනුලා පෙරේරා
සිසිර අබේවික්‍රම

එස්. එස්. ගුණවර්ධන මහතා අලුත්
ප්‍රධාන අංශයේ කාර්ය මණ්ඩලය.

ඉන්ත සමූහිකයෙකු තනාගිටින්නට
පිහිටීමට හැකිවීමට අපගේ
ප්‍රයත්න සමූහයක් වශයෙන් අප
ප්‍රයත්න කළෙමු. ඉන්ත සමූහයක්
වන්නට අපගේ ප්‍රයත්න සමූහයක්
වන්නට අපගේ ප්‍රයත්න සමූහයක්

අනුලා පෙරේරා
අනුලා පෙරේරා
අනුලා පෙරේරා
අනුලා පෙරේරා

ඉ. ආ. ආ. ආ. ආ. ආ.
ඉ. ආ. ආ. ආ. ආ. ආ.
ඉ. ආ. ආ. ආ. ආ. ආ.

Our special thanks go to the
following staff members who
sacrificed their time and energy
towards producing this magazine.
Channa de Silva

Sarath Ihala Yagoda
Anula Perera
Sisira Abeywickrema

Mr. S.S. Gunawardena and the
Staff of Transport Department.

“ලංකා බැංකු පුවත්න” සඟරාවේ
පළවන ලිපිගුණයේ ඒ ඒ ලේඛකයන්ගේ
ලේඛනවලින් අදහස් වන ඒවා සංස්කාරක
වරුන්ගේ හෝ අප කළමනාකාරීත්වයේ
අදහස් නොවිය හැකි බව සැලකුව මැනවි.

“ඉලක්කක වැඩි සේවකයන්”
අලුතින් පත්වන පුද්ගලයන්
හිටින කලින් පත්වන පුද්ගලයන්
වලින් වෙනස් වන පුද්ගලයන්
වලින් වෙනස් වන පුද්ගලයන්
වලින් වෙනස් වන පුද්ගලයන්

The views expressed by the
different contributors to the “Bank of
Ceylon News” reflect their personal
opinions and are not necessarily those
of the Editors or the Management.

පිටුව	ව්‍යාජ්‍යාදකම	CONTENTS
5	ප්‍රේමා සුදාසනාට අලුළ පරිත්‍යාගයක්	- 3
5	A Peerless Gift from Bank	- 5
7	Marketing - What is It all about?	- 7
8	Whither Bank Marketing in Sri Lanka	- 8
10	ලියා දැක්වන වස නම්	- 10
11	මිනිස්සු	- 11
13	මිනිසුන් කළ දා ස්‍යානයේ	- 13
14	රුපවාහිනිය යනු වටිනා 50% ක් බස්නායක පළාතේ	- 14
17	පර්යේෂණයක් කරන්නේ කෙසේද	- 17
19	ජනගහණයෙන් භාගයක් කාන්තාවෝ	- 19
20	කරියනවරුන් පිළිබඳව	- 20
23	බැංකු නීතිය පරිච්ඡේද - 12	- 23
26	Towards a Friendly Banking Culture	- 26
27	Tribute to a Veteran	- 27
28	එකක භාරය ආයෝජනයට කලීම මෙන්	- 28
31	Unit Trust	- 31
32	ලෝක චාරිත්‍රයෙන්	- 32
34	ලංකා බැංකු පුද්ගල ප්‍රධාන	- 34
35	ආචාර්ය ආචාර්ය, ආචාර්ය ආචාර්ය...	- 35
37	B.J. Vincent Retires	- 37
37	කෘතිය මුදල ගෙවා අවසන් වූවා	- 37
38	Some Modern Aspects in Personnel Management	- 38
40	තවත් අලුත් සිදුවීම්	- 40

පිටකවරය

සේවක මණ්ඩලයේද දායකත්වය
ලැබීමට ලංකා බැංකුව මගින්
වෙනම පිළිකා රෝහලේ ඉදිකරන
ලද තව ලබා වාට්ටුව

අනු කවරය

නව රහස්‍ය පුවත්න ලැබූ ලංකා
බැංකුවේ සිංහල පුද්ගල ප්‍රධානවරු
විනෝදන දෙපත නොවේ
අලුත් රහස්‍ය පුවත් රහස්‍යයක්
ඉදිකරන කළ අයුරු



මහා කළමනාකාරිණි රෝහලේ මහලේ මල්වලට පුදානමින්

දෙසැම්බර් මාසේ බෝතස් ගන්නට පස්සේ අපේ කාර්ය මංඩලයේ හැම කෙනෙකම වගේ ළඟ එන්නත්ලේ උත්සවයට පුදානම් වෙන එක සිරිතක්. ඒ වගේම කාලෙක ඉඳලා කෙරිගෙන ආප කවත් වැදගත් කටයුත්තක් තමයි බොහෝම දෙනෙක් දායක වෙලා හත්තලට මන්න මෙන් කියලා තියෙද්දී මහරගම පිළිකා රෝගය ශාලාවේ ළමා වාට්ටුවේ රෝගීන්ට කෑම බීම ආදිය සැලසුම් බෙහෙත් ද්‍රව්‍ය ආදිය ගෙනිතින් පරිත්‍යාග කරන එක. හැම අවරුද්දකම තමන්ට ලැබුණු බෝතස් මදල් වලින් කාර්ය මංඩලයේ අය මේ කටයුත්තට යමක් පරිත්‍යාග කරන්නේ බොහෝම උනන්දුවකින්. මේ සත් ව්‍යාපාරය ලංකා බැංකුවේ සහ සාධක අංශයේ සහභාගිත්වය ඇතිව සංවිධානය කරන්නේ විශ්‍රාම නඩත්තු අංශයේ විසාග පෙරුමාල් මහත්මයා.

ඉතින් 1988 අවරුද්දේ දෙසැම්බර් මාසේ දවසක අපි මුණ ගැහුණා මහරගම පිළිකා රෝහලේ අධ්‍යක්ෂ දොස්තර බර්නාඩ් රත්දෙණිය මහතාවත්, විශේෂඥ වෛද්‍ය දොස්තර ආර්.එස්. ජයතිලක මහතාවත්, නේවාසිකව ප්‍රතිකාර ගන්නා ළමුන්ට අවශ්‍ය දේවල් දැනගන්න මේ කටයුත්තට අපේ මහා කළමනාකාරිණියට සහභාගි වෙන්නට උවමනා නිසා සුදුසු දවසක් පිළියෙල කරගන්නට එක්ක.

ඉතින් ඒ දෙසැම්බර් මාසේ සුපුරුදු පරිදි අපේ ඉහල කළමනාකාරිත්වයේ කාර්ය මංඩලයේ සාමාජිකයින්ගෙන්, පරිත්‍යාග හා සහභාගිත්වය ඇතිව මේ කටයුත්ත බොහෝම ඉහලින් සිදු කෙරුණා. පරිත්‍යාග බෙදාදීමෙන් අනතුරුව අපේ මහා කළමනාකාරිණිය හා ඉහල කළමනාකාරිත්වය රෝහල් අධ්‍යක්ෂක හා විශේෂඥ වෛද්‍යවරුන් අතර සහභාගි වීමේ දී කියවුණා. පරිත්‍යාගයෙහි සමාජයෙහි සෑම කෙනෙකම, සෑම ආයතනයක්ම දිනපතාම වාගේ මේ නේවාසිකව ප්‍රතිකාර ගන්නා රෝගීන්ට අවශ්‍ය බෙහෙත් වර්ග අනෙකුත් කෑම බීම ආදිය පරිත්‍යාග කරනවා. ඒත් මෙයට වඩා මූලික අවශ්‍යතාවයක් වෙලා තියෙන්නේ මේ රෝහලේ පවතින ඉඩ පහසුකම් මිදිකමයි.

ළමා සුවසේනට අමිල පරිත්‍යාගයක්!

විශේෂයෙන්ම ප්‍රතිකාර ලබන රෝගීන් සංඛ්‍යාවට ප්‍රමාණවත් වාට්ටු පහසුකම් නොමැති නිසා බලවත් ප්‍රශ්නයක් වෙලා තියෙනවා. කවරු හෝ ආයතනයක් මේ කටයුත්තට අත ගැසුවහොත් එය ප්‍රතිකාර ලබන රෝගීන්ට ඉමහත් යෙහෙක්. ඉතින් රෝහල් අධ්‍යක්ෂ බර්නාඩ් රත්දේශිය මහතා අපේ මහා කළමනාකාරිතයගෙන් ඉල්ලීමක් කළා ලංකා බැංකුව වගේ ආයතනයකට හැකි කමක් තිබේ නම් මේ අවශ්‍යතාවය ඉටුකර දෙන්න කියා.

මේ කොමිටි රැස්වීමට සහභාගි වන තියෝජය මහා කළමනාකාර කේ. සිවගනාදන්, චිත්‍රානි පෙරේරා, සහකාර මහා කළමනාකාරු ප්‍රාන්ත් කුරුකුලාදිතා, යන මහත්ම මිත්‍යමින්ගේ කැපවීම හා උනන්දුව ඇතිකෙනම මෙහිදී විශේෂයෙන්ම සඳහන් කළ යුතුයි. ඒ වගේම කාර්ය මංඩලය වෙත යැවූ වතු ලේඛය සඳහා ලැබුණ ප්‍රතිචාරය හිතුවාවටත් වඩා වෙනෙවිත්ම සතුටුදායක වුණා. මේ විධියට මූලික කටයුතු සම්පාදනය වීමෙන්

දිනයක් හා සරුස නැකැත් වෙලාවක් සකස් කර ගැනීමයි. ඒ කටයුත්ත බිත්තරමල්ලේ සොහින භාමදුරුවත් ලවා ඉටු කර ගන්නට තීරණය කෙරුණා. ජ්‍යෙෂ්ඨ නායකයා පිළිබඳ ප්‍රකට හිමි තමන් වූ සොහින භාමදුරුවෝ අපේ නව ප්‍රධාන ගොඩනැගිල්ලටත් මල්ගල තබන්නට නැකැත් වෙලාව සාදා දී තිබුණේ. ඉතින් සොහින භාමදුරුවෝ මේ නැකත හඳලා උත්තෝනේ නොමිලේ උත්වහන්සේගේ සරිතහඟයක් හැටියට.

ඇස්තමේන්තු සම්පාදනය, ඉදිකිරීම් පරීක්ෂාව ආදිය කෙරුණේ බැංකුවේ පරිශ්‍ර ආශය මගින්.

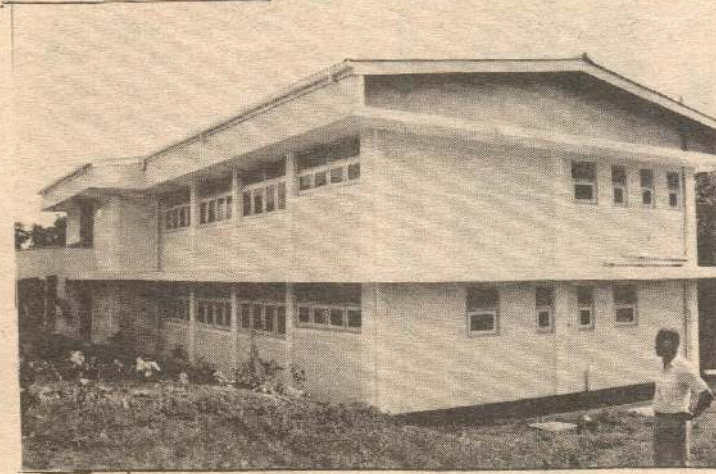
මේ වාට්ටු ගෙඩිනැගිල්ලේ ඉදිකිරීම් කටයුතු කෙරීගෙන යන අතරතුරේදී පැන නැගුණ තවත් බලවත් ප්‍රශ්නයක් නම් පල ප්‍රශ්නය. රෝහල් බලධාරීන් කිව්වා දැනට ප්‍රධාන රෝහලට ජලය ලැබෙන්නේ දිනකට පැය 4 යි. මේ නිසා අවශ්‍ය ප්‍රමාණ වතුර පිටින් බටුසර වලින් ගෙන්වා ගන්නට සිද්ධ වෙලා තියෙනවා කියලා. ඒ නිසා මේ තව වාට්ටුවට අවශ්‍ය ජලය සඳහා අවම වශයෙන් නළ ලිදක් හෝ ඉදිකිරීම් අත්‍යාවශ්‍ය බව. ඒ අනුව ජල සම්පාදන හා ජල ප්‍රවාහන මණ්ඩල මගින් නළ ලිදක් කණින ලැබුවත්, ඒක අසාර්ථක ව්‍යායාමයක් වුණා. දැන් ඉතින් මේ තව වාට්ටුවට ජලය ලබාගැනීම සඳහා ඇති ඊකම විකල්පය වනේ රෝහල් භූමියට යාබද ඉඩමකින් ලිදක් කපා වතුර ලබා ගැනීමයි. වාසනාවකට වගේ ඒ කටයුත්තට අවශ්‍ය කරන බිමක් සොයා ගන්න පළවත් වුණා රෝහල අසලම පදිංචිව සිටින අපේම කාර්ය මංඩලයේ සාමාජිකයෙකු වන එම්. ඩී. කරුණාරත්න මහතාගේ ඉඩමෙන්. ඔහු කැමති වුණා මේ ලිද කැණීම සඳහා පර්ච්ස් 5 ක බිම් ප්‍රමාණයක් සාධාරණ මුදලකට බදුදෙන්න. ඒ අතර ලිදක් අවශ්‍ය පොම්ප හා ජලනළ ඇතුළු අනෙක් ඉදිකිරීම් කටයුතු නිම කොට දැන් මේ ලමා වාට්ටුව විවෘත කිරීම සඳහා අවශ්‍ය කටයුතු සම්පාදනය වෙමින් පවතිනවා.

නැකැස් යෙදුණා 1990 අගෝස්තු මාසේ 1 වෙනිදා උදේ 9.05ට ඊට කලින් දවසේ බහිරව පුළුවක් දෙන්නන් සිදුවෙලා තිබුණා. රැ 9න් පස්සේ ඒ කටයුත්ත කළ යුතුව තිබුණ හෙයින් එදා රැ මමත් තියෝජය මහා කළමනාකාරිනි (මානව සම්පත්) ගේ සම්බන්ධීකරණ නිලධාරී ගුණසිලක මහතාටත්, මැද රැ වෙනකම් එහි ගෙවන්නට සිදු වුණා. මේ කටයුතු සියල්ල නිමවෙලා පහවදා උදේ තියමින නැකැත් වෙලාවට අපේ මහා කළමනාකාරිනි රෝගීන් නානායක්කාර මහත්මියගේ අතින් මල්ගල නැකැත් මේ තව ලමා වට්ටුවට, ජ්‍යෙෂ්ඨ කළමනාකාරිනවගේ හා කාර්ය මංඩලයේ සහභාගිත්වයෙන්, මේතැන දී විශේෂයෙන්ම සඳහන් කළ යුතුයි අපේ බැංකුවේ සියලුම ආගමික පෘථිවිකාර ඒ වගේම නිලධාරීන්ගේ සංගමය ඇතුළු සියලුම වෘත්තීය සමිතීන්ට ලැබුණ සහයෝගය හා දායකත්වය.

ඉතින් ඊදා මල්ගල නැකැත් මේ පිවිසිලේ ලමා වාට්ටුවේ ඉදිකිරීම් කටයුතු අදිසර්ව කිසි නිම කරන්නට සිදුවුණි කරලා තිබෙනතේ. දැන් පළමුවන අදිසරේ වැඩකටයුතු නිම වෙලා ඒ සඳහා රු. ලක්ෂ 45 ක පමණ මුදලක් වැයවෙලා තිබෙනවා. මේ පලමුවන අදිසර්ව බිම් මහලක් පළමුවන මහලක් අයිති වෙනවා. වැඩ කටයුතු නිම වුණා මේ මහල දෙකට ඇදුන් 32ක ඇතුළු අනෙකුත් උපකරණ අයිති වෙනවා. දැනට අදිසරේදී පවතින ඇදුන් 16ක දී තවත් අදිසරේදී තවත් නා හතර වන මහලද නිම කරන්නටයි.

ඉතින්, කඳුරේ දවසක විවෘත වන මේ තව ලමා වාට්ටුව අධිසිය වසකටත් මඳක් වැඩි කාලයක් මඵල්ලේ ලක්වැඩි ජනතාවගේ ආර්ථික සමාජීය සහසාධනය උදෙසා සිය සේවය කැප කළ ලංකා බැංකුවෙන් රටේ ලමා පරපුරේ සුවසෙක උදෙසා කරන ලබන තවත් එක් උත්තරීතර පරිත්‍යාගයක් ලෙස අපේ ඉතිහාසයේ සටහන් වන ඇති.

සැලසුම් කරලා තිබෙනතේ. මේම ගොඩනැගිල්ලේ ආකෘති සැලසුම්,



වැඩ නිමව ඇති රෝහල් ගොඩනැගිල්ල

ඒ වෙලාවේ අපේ මහා කළමනාකාරකමිය කිව්වා මේක බැංකුවේ සල්ලි වලින් පමණක් ඉටු කළ යුතු කටයුත්තක් නොවෙයි. කාර්ය මංඩලයේ සාමාජිකයින්ගේ හවුල් කරගෙන ඔවුන්ගේ පරිත්‍යාග වලට මදි ප්‍රමාණ මුදල බැංකුවෙන් යොදලා මේ කටයුත්ත කරගෙන යන එක වඩා වැදගත්. අනෙක් අතට ඒ වෙනකොට ලංකා බැංකුව 50 වසර සමරණ නිසා එක 50 අවුරුදු සැමරුම් වැඩ සටහනේ එක ව්‍යාපෘතියක් හැටියට ක්‍රියාත්මක කරන්න පුළුවන් කියල.

ඉතින් එදා මේ විදියට සාකච්ඡා කෙරුණ මූලික අදහස 1989 ජනවාරි මාසයේ 4 වෙනිදා පැවැත්වුණ 50 වන සංවත්සර කමිටුවට ඉදිරිපත් කලා. එහිදී තීරණය කෙරුණා මේ කටයුත්තට කාර්ය මංඩලයේ සාමාජිකයින්ගේ දිනක වැටුප පරිත්‍යාග කරන ලෙස ඉල්ලා වතු ලේඛණයක් තිබුණ් කරන්න. එදා

පසුව ඊළඟ පියවර වුනේ රෝහල් බිමේ සරුස කෙරෙහි වාට්ටුව සඳහා තෝරා ගැනීමත් ඒ සඳහා සැලසුම් සකස් කිරීමත්.

ගෘහ නිර්මාණ නිලධාරී මොල්ලිගොඩ මහතාගෙන්, සිවිල් ඉංජිනේරු ලයනල් සෙනෙවිරත්න මහතාගෙන්, එවකට බැංකුවේ සහ සාධක නිලධාරීව සිටි පදන, රෝහල් අධ්‍යක්ෂ බර්නාඩ් රත්දේශිය මහතා සමඟ සාකච්ඡා කිරීමෙන් අනතුරුව ප්‍රධාන රෝහල් වාට්ටුව පසුගිය වූ හිස් බිම පෙදෙස මේ සඳහා තෝරාගෙන ලැබුණා. මෙම තව රෝහලේ වාට්ටුවට අවශ්‍ය සැලසුම් ගෘහ නිර්මාණ නිලධාරී මොල්ලිගොඩ මහතා විසින් ඔහුගේ පරිත්‍යාගයක් හැටියට නොමිලේ සකස් කර දුන්නා.

ඊළඟ කටයුත්ත වුනේ මේ ලමා වාට්ටුවට මල්ගල නැකැත්

A PEERLESS GIFT FROM BANK

50th Anniversary of an Institution is a rare occasion. Bank's golden jubilee was celebrated in a fitting manner in 1989. As a part of our celebration, a lasting contribution, a gift of a children's Ward to Cancer Hospital, Maharagama. It is a gift from the members of staff of the Bank of Ceylon. Some assistance was also given by the Bank's Subsidiary companies.

The Cancer Hospital Authorities requested for a 4 storey building as the hospital site was running out of land, with several single storey buildings. Thus the foundation for a 4 storey building was laid on 1st August 1990.

The Structural design for the building was done free of charge by Mr. S.W. Molligoda Chartered Architect, who has specialised in designing of hospital buildings, when he was the Chief Architect of the Department of Buildings. Structural Designs, drawings, bills of quantities and supervision of the building was handled by the Premises Department of the Bank of Ceylon. Stage one has cost approximately Rs. 4.5 million. First stage is a ground floor and the first floor now completed and awaiting formal opening by the Hon. Prime Minister.

As we were proceeding with the construction of the first stage, the hospital authorities brought to our notice that the watersupply to the hospital

was highly inadequate and was only 4 hours a day and the Hospital had to obtain water by bowzers. The Hospital requested us to provide a tube well to supply water to the Children's ward new building. Accordingly, Water Supply and Drainage Board drilled a Tube Well but this was not successful and they informed us that no where in the Hospital Premises, would a Tube Well be successful. Hence, the only solution to the problem was to buy or lease a plot of land behind the Hospital Premises, belonging to private parties, where water was available. We were very fortunate to find a low lying land belonging to a Bank Employee, Mr. M.D. Karunaratne of Central Collection Department, where there was plenty of water. A 5 perch block of land was leased from Mr. M.D. Karunaratne on a nominal rental, and we have now constructed a well and installed pumps and laid pipe line etc. to provide ample water for the Children's ward new building.

The building is truly beautiful though small. The sick and needy children of this country will ever be grateful to the staff of the Bank of Ceylon for this lasting contribution, and the staff can also be happy that they contributed their might to build this Children's ward.

Lionel J. Seneviratne
Premises Dept.



The Industrial Credit Dept. recently conducted a Training programme for Divisional Officers attached to the IDB, at our Staff Training School, Maharagama. Picture shows Hon. Nandimithra de Soysa, State Minister of Rural Industries and our Chariman, Mr. Jehan K. Cassim, lighting the traditional oil lamp. Secy. to the State Ministry Mr. P. G. Ratnaike and AGM(Industry) Mr. L.R. Liyanarachchi looks on.



Inland Revenue Extension Office was recently shifted to the Inland Revenue Head Office Bldg. Picture shows the guests being welcomed by the AGM- Metro, Mr. A.G. Weerasinghe.



An Artist who Performed at the Banks 1st Cultural show held at Nawarangahala reciving a Certificate of appreciation from the G. M.

PICTURES
AND
CAPTIONS



1. His Excellency the President found time to visit our stall at Presidential Mobile Service, Vavuniya.

2. Beds were re-painted at the Maternity Ward-Badulla Hospital by the Uva Provincial Office as part of their Vesak Programme.

3. Staff of our Kaduwela Branch celebrated Vesak by offering milk food to the inmates of the Navagmuwa Hospital. Picture shows the Manager, D.D. Samaranayake handing over the packets to Dr. D. B. Kamalsiri.

4. 20th of May was a memorable day for the inmates of the Mahara Childrens' Home. Our staff at Kiribathgoda visited them with food and gift packets on account of Vesak.



Marketing -

What is it all About



If you pose the question "what is marketing?" to any group of people, 90% will say it is either "selling" or "advertising".

Although the word "Marketing" is very often used (or hacked), most of us have little idea of what marketing is all about or how it affects our daily lives. The idea of writing this article is to give a brief background to beginners who will like to know what marketing is.

We are aware in the primitive ages there existed a pure subsistence economy. Each family produced all what they needed for consumption. There was nothing called exchange of goods and services. Hence the question of marketing did not arise. Marketing does not occur unless there are two or more

parties who each have something of value, they want to exchange for something else. (This does not mean that marketing begins and ends with the exchange process).

Early humans simply scratched out an existence. Relatively little marketing was done in ancient Egypt and in feudal Europe. The subsistence economy prevailed throughout the world, and there are still many parts of the world that have not advanced much beyond this subsistence living. Some people still raise and consume almost everything they produce, living without money and sharing most of the work and output of their communities. But like every other

thing economies too were facing changes, of course for better. One significant thing that took place in this field, was the specialization in production. About 2100 B.C, the code of Hammurabi was set down to help regulate the highly developed society that had grown-up on the fertile valleys of the Tigris and Euphrates rivers, what is now known as Iraq. Trade flourished and these communities rose above the subsistence level because of the specialization in production, and distribution. Due to economic set-up that prevailed, some people were willing to leave self-sufficient farms, when they were certain of being fed by the food production of others. This was the birth of trading. Trade tended to grow whenever there was political stability, especially during the long period when the Romans ruled the Mediterranean area and controlled its commerce. During the following centuries production and trade continued growing (with some ups and downs due to wars and other natural disasters). But the main emphasis was on producing more and expecting middlemen to distribute whatever was produced. This was the beginning of "marketing", what we see today.

The term "marketing" comes from the word "Market", which means a group of buyers and sellers (or shall we call them producers and consumers) bargaining over the terms of exchange for goods and/or services. This can be done face to face, at some physical location like a village market or it can be done indirectly through a complex network of middlemen who link buyers and sellers who are separated geographically.

If you pose the question "what is marketing?" to any group of people, 90% will say it is either "selling" or "advertising". It is true they play very vital roles in marketing, yet marketing is

much more than "selling" and "advertising". To make things easy we will take an example, the manufacturing of shoes. None of us was born with shoes. Nor do most of us make our own shoes. Instead the shoes we wear are the products of manufacturing firms both local and multi-national. For example, we wear shoes made by Bata, DSI and a host of other manufacturers. Most pairs of shoes look pretty and much alike. All are intended to do the same thing, to cover the feet. Nevertheless we can select from a wide range of shoes, made of different patterns, sizes and materials.

This variety of patterns, sizes, and materials complicates the production and sale of shoes. To illustrate just how complex the whole process can become, let us consider some of the many things, a firm should do before and after it decides to manufacture shoes. In addition to simply manufacturing shoes, the firm should

- (1) Estimate how many people will buy shoes from them
- (2) Predict exactly when people will purchase.
- (3) Determine which type and size people will want and in what proportion.
- (4) Decide what materials these shoes should be made of as well as where and how these materials can be obtained.
- (5) Estimate what price the people will be willing to pay for different types of shoes.
- (6) Determine how to reach the people and what method of distribution should be used to get the firms' shoes to them, including what whole - salers and retailers to use.
- (7) Decide which methods of promotion should be used to inform the potential buyers about the shoes.
- (8) Estimate how many other firms will be manufacturing shoes, how many shoes they will produce, what kind, at what prices and so forth.

The above activities are not part of what is called manufacturing or in other words producing goods. Rather they are part of a larger process. If it is carried out effectively, it can provide needed direction for manufacturing and ensure that the right products find their way into the hands of the final consumers. This process is called "marketing". Our example clearly shows that it involves far more than selling or advertising. As a matter of fact, marketing involves many more activities other than those stated above. It is suffice to say that marketing plays an essential role in providing consumers with need-satisfying goods and services.

Although we talk high about marketing, we should not for a moment forget the significance attached to manufacturing because without manufacturing there cannot be a thing called marketing. Manufacturing is such an essential economic activity. But some people over-rate its importance in relation to marketing. Whether for lack of skill, resources or time, many of us do not make many of the products we consume. Footwear is a fine example. How many of us can manufacture our own shoes. The fact we should realise here is that both manufacturing and marketing are important parts of a total business system, the ultimate goal of which is providing consumers with need-satisfying goods and services.

The study of marketing is very important due to a number of reasons. According to Prof. Reavis Cox "a large share (41.7%) of your buying dollar goes for Marketing" ("Distribution in a high level economy" page 149). Another reason is that marketing affects almost every aspect of your daily life. The products you buy, the stores where you shop, the sales people who approach you, all that advertising you see and hear, they are all part of marketing. Further, the

newspapers and magazines you read, the radio programmes you listen to and the television shows you watch are largely paid for by advertisers - again part of marketing. (Even your job resume is part of a marketing campaign to "sell" yourself to the Bank). Yet another reason is that there are many exciting and rewarding career opportunities in various sectors of this field, such as sales, advertising, product management, marketing, research, modelling and so forth.

Basically marketing can be divided into two segments. As we mentioned at the beginning of this exercise, the primary level of activities, i.e., marketing at the stage of selling and advertising, usually performed by individual firms can be termed as micro level marketing. On the other hand, in the society at large, it takes thousands of goods and services to satisfy the needs of people. Marketing in this sphere, we call macro level marketing. Daniel J. Sweeney defined this as a fundamental societal process which necessarily and inherently evolves within a society to facilitate the effective and efficient resolution of the society's needs for exchange of consumption values" (Marketing management - technology or social process" - page 7 of the journal of marketing October 1972). Therefore it should be noted that marketing is both a set of activities performed by individual firms and organisations and a social process. In other words marketing exists at both the Micro and Macro levels. Hence it must be defined at both levels. The first focuses on customers and the organisations that serve them. The second one takes a broad view of our whole production distribution system.

(Other than the books and magazines mentioned in this article the writer recommends for those who are interested in reading marketing - E Jerome McCarthy's book - Basic Marketing - a managerial approach)

WHITHER BANK MARKETING IN SRI LANKA

S.A Sooria Bandara

Chief Manager
Systems & Procedures Department

The history of Banking in Sri Lanka encompasses approximately a period of 1 1/2 centuries. The pioneers who were overseas exchange banks provided support services to the import/export economy of the then colonial Ceylon. Prior to the British, the Portuguese nor the Dutch had introduced meaningfully the banking concept into the country. Therefore, the earliest form of Bank Marketing in Sri Lanka had been Personal Selling centered in Colombo and the principal cities in plantation areas during the 18th Century.

Marketing is defined as "the Management process responsible for identifying, anticipating and satisfying customer requirements profitably", by the Chartered Institute of Marketing England. Therefore, in terms of this definition, the early banks catered to a limited clientele and Bank Marketing at that time had a limited scope.

Banking activities in Sri Lanka blossomed into a grand scenario only after 1977 with the advent

of modern technology and the impetus given by the open economic policies advocated by the government.

If we carefully analyse the unfolding picture of the history of banking since the advent of the first indigenous Bank of Sri Lanka viz. Bank of Kandy (1828), which ended in disaster as were the other two indigenous Banks viz. Bank of Ceylon (1841) and Bank of Colombo (1918), the Banks were totally unaligned to the trends that were to later unravel. The resurgent nationalist movement made severe demands on the Banking sector which had not recognised the needs of the country. Thus on hindsight it is not surprising for us to find the scene set for the Banking Commission in 1934 headed by Sir Sorabji Pochkhnawala which was a forerunner to the setting up of an indigenous Bank to serve the needs of the Ceylonese businessmen. As is recorded history now, Bank of Ceylon opened its doors on 1st August 1939 to appease this market demand.

In the last decade of the 20th century we now find the Banks at cross roads in Bank Marketing. They have so diversified that the original concepts of banking have been left lagging behind. Banks are now offering Credit Cards, sophisticated Syndicated loans and other such products which 150 years ago would have been thought of as mere "figments of imagination". The slow moving local banking scene is getting ready for global marketing onslaughts. Technology has made Banks to be no longer complacent of the Market place. Marketing is now a management imperative. The fast changing marketing scene is pressurising banks to be more nimble and alert.

The performance during the 50 years of Bank of Ceylon, its rapid expansion and growth and the stature it had reached today, reveals the Extent to which the marketing demands and pressures were latent in the Banking arena during that colonial era.

During the late 50s and the early 60s the post independence movement in the country and the wave of nationalisation that rocked the Private Sector did not leave the Banks unscathed.

Here the Banks may not have utilised the Marketing Mix appropriately. On the other hand the new demands for credit and other Banking services may have resulted in the nationalisation of the Bank of Ceylon in 1961 and the almost concurrent setting up of the People's Bank. The latter was charged with the responsibility of providing credit to the rural masses. The question that arises here is whether these events were the result of bad or poor Marketing Planning, or whether Marketing in a changing environment resulted

in a resolution of Marketing forces.

Bank Marketing recognises a Marketing Mix comprising of the four 'P' s viz. the Product, the Price, the Place and the Promotion. In analysing the marketing trends of the early 60s from available records, the writer is of the view that the demands from the Marketing Mix was primarily centered to the distribution aspects and the product aspects. The identification of customers had been limited and certainly the future demands of potential customers had not been established properly. This may be due to the complacency of the Banks in the successes of the post war boom. The country was relatively prosperous and the cake could be comfortably shared. There appeared no specific need for expensive Marketing Research. Product innovation was almost at a standstill.

An analysis of the Product Mix offered by the Banks of this period as compared with the present Product range retailed

by the Banks (in an open economy) shows a glaring disparity. The current Product Mix marketed by the Banks are sophisticated and cater to an increasingly demanding clientele. The banks in the 60s limited their Product mix to the major demands of the day such as Current Accounts, Security Oriented Loans and a few Miscellaneous Services.

During the early 70s with the impetus of the new political demands of the country, the State banks were called upon to venture into hitherto untrodden areas. This exercise impinged on the expertise and the resources of the major banks and it was the Bank of Ceylon that took the lead by opening Agricultural Service Centre branches. This entailed a new Distribution Strategy. The Banks were now called upon to enter New markets with New products.

However, even during this period, the Banks limited their Promotion Mix to a bare minimum especially in the usage of media. At that time the most powerful medium was the Radio and the Newspapers were of lesser importance. The use of the Radio as a communication tool was low, as bankers at the time were reluctant to use "propaganda", as an important vehicle of their promotion strategy. In the '80s the Bank Marketers were confronted with a new challenge in the form of services directed to a new type of clientele. Project oriented lending to the SMI Sector came into being at this stage.

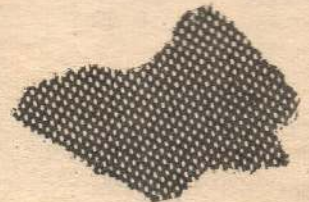
Simultaneously the Mass Banking concept was coming into play. During this period the Banks engaged in intensive promotion campaigns in the major media. The early advertisements during this era, especially appearing in the Press were stereotype, but later several creative advertisements displaying innovation and positive thinking enlivened the scene. The banks also made

use of the Radio extensively, and even the T.V. was not spared. A significant trend of this period has been the absence of the usage of the "Pricing" tool as a marketing strategy. The Pricing formulas appear to be stereotyped and there was no intensive competition between banks on this score. This period also saw the advent of two new

indigenous banks which were very active in the promotion field. In addition a large number of foreign banks that had entered the scenerio, concentrated mostly in the Metropolis, and were adopting the technique of Skimming the Market.

In the last decade of the 20th century we now find the Banks at cross roads in Bank Marketing. They have so diversified that the original concepts of banking have been left lagging behind. Banks are now offering Credit Cards, sophisticated Syndicated loans and other such products which 150 years ago would have been thought of as mere "figments of imagination". The slow moving local banking scene is getting ready for global marketing onslaughts. Technology has made Banks to be no longer complacent of the Market place. Marketing is now a management imperative. The fast changing marketing scene is pressurising banks to be more nimble and alert.

From the point of view of the customer a question has to be asked whether the Banks are still totally fulfilling their obligations. An Informal market sector is still domineering the Sri Lankan scene and nearly 70% of the potential clientele are benefiting from that source. The question has therefore to be asked Whether Bank Marketing has come to a saturation phase?



මාසිතේ තිබූ වකිතය මිථ්‍යාවක් බව ලංකා බැංකුවට ණය ඉල්ලුම් පත්‍රය බාරදුන් දවසේ පසක් වූනා.

අගලවත්ත උප දිසාපති කොට්ඨාශයේ බදුරලිය නගරයට නුදුරින් පිහිටි මාරගහදෙණිය භ්‍රාමයේ පදිංචි පැලැදගම් ආවර්ගේ ගුණරත්න වත් මම තිස්තුන් හැවිරිදි දෙදරු පියෙක්මි. ස්වර්ණාභරණ සැදීම පාරම්පරික වෘත්තීය ලෙස කරගෙන ගියත් මා සතුව තිබූ අඩුපාඩුකම් හා ආර්ථික අවහිරතා මාගේ වෘත්තීය දියුණුවට බාධාවක් වූනා. මා මෙවන් වටපිටාවක් යටතේ සිටින අවධියකය, ජනසවිය යෝජනා ක්‍රමය යටතේ ප්‍රතිලාභ ලැබීමට හිමිකම් ලැබුවේ.

මාගේ පියා උරුමයෙන් ලත් දැනුම් පොද්ගලික ස්වර්ණාභරණ සාදන ආයතන වලින් ලබාගත් අත්දැකීම් සම්භාරය තුලින් දියුණු කරගත් කාර්මික ඥාණය හැරෙන්නට මා සතුව තිබූ එකම ධනය දියුණුවීමට තිබූ අධිස්ථානය පමණයි. හැමදා රත්කම් ලියකම් දහස් ගණනක් හැදුවත් ඒවා පළදින්නට තරම් වරමක් නොලැබුනේ අගහිඟකම් හැම දෙටමක් මුලින් සිටි නිසා.

මේ අතරතුර ජනසවිය ප්‍රතිලාභ හිමිවීම මගේ ජීවිතය නව ගමන් මඟකට අවහිරණවීමක් වූතත් මාගේ බලාපොරොත්තු මල්පල ගැන්වෙන

රජමනා විහාරස්ථානයේදී ණය කඳවුරක් පවත්වන බැව් දැනගන්නට ලැබුණි. මහත් බලාපොරොත්තු සිතහි දරාගෙන එයට සහභාගිවන්නට ඉටා ගන්නද මෙවැනි බැංකුවකින් මා වැනි සුළු පුද්ගලයෙකුට ඉඩක් ලැබේදෝයි යන වකිතයක්ද සිතෙහි තිබුණි. මා සිතේ තිබූ වකිතය මිඟාවක් බව ලංකා බැංකුවට ණය ඉල්ලුම් පත්‍රය භාරදුන් දිනයේදී පසක් වූනා.

මා බැංකුවට ඉදිරිපත් කළ ණය ඉල්ලුම් පත්‍රයට අනුව මාගේ නිවසට පැමිණි බැංකු ක්ෂේත්‍ර නිලධාරී මහතා සහ සභායට පැමිණි අතීන් මහතාට මා පවත්වාගෙන ගිය ස්වර්ණාභරණ සැදීමේ කුඩා වැඩ පොල දැකගත හැකිවිය. එමගින් මාගේ අවශ්‍යතාවය හඳුනා ගැනීමට හැකි වූ ලංකා බැංකුවට මූලික ධනය නොමැති කමින් මාගේ ව්‍යාපාරය දියුණු කරගැනීමට ඇති අපහසුතාවයන් පැහැදිලි කර දුනි. අපනයන කරුවෙකුට ස්වර්ණාභරණ සැපයීම සඳහා මා හට ඇණවුමක් ලැබී ඇති බවද දැන්වූවා. මාගේ අවශ්‍යතාවය පිළිබඳව කරුණු මනාව තක්සේරු වීමේ ප්‍රතිඵලය වූයේ ජනසවිය බැංකු ණය යෝජනා ක්‍රමය යටතේ මා හට රු.10,000/-ක බැංකු ණය මුදලක් ලැබීමයි. එය මගේ දිවිය නව යුගයකට පෙරලන

හැමදා රත්කම් ලියකම් දහස් ගණනක් හැදුවත් ඒවා පළදින්නට තරම් වරමක් නොලැබුනේ අගහිඟකම් හැමදෙටමක් මුලින් සිටි නිසා.

සත්ධස්ථානයක් වනවා නිසැකයැයි මා සිතුවේ මා තුල තිබූ තිර අදිටන නිසයි.

දින සති වී, සති මාස ගණන් වෙමින් කාලය ගෙවී යද්දී මා නියමිත පරිදි බැංකුණය මුදලට අදාල වාරික මුදල්ද ගෙවුවෙමි. එසේම වසරක කාලයක් තුල කිසිවෙකුටත් අත නොපා, බැංකුවෙන් ලද ණය මුදල් හා මග පෙන්වීම් මත මා හා එක් සේවකයෙකු සමඟ ඇරඹූ ව්‍යාපාරය සේවකයන් 6 දෙනෙකුට රැකියා සපයන ව්‍යාපාරයක් බවට පරිවර්තනය කරගත් බව සඳහන් කරන්නේ ඉතා සතුටිනි. මා සමඟ සේවිය කරන සේවකයන් මසකට රු.3000/- - 4000/- පමණ ආදායමක් ලබන බව පවසන්නේද නිරත-කාරයෙහි.

මාගේ ව්‍යාපාරික කටයුතු සම්බන්ධයෙන් බැංකු පහසුකම් සැපයීමේදී බැංකුව විසින් මෙම අංශය කෙරෙහි දැරූ අවදානම විශාල වුවත් මාගේ ව්‍යාපාරයේ දියුණුව තුලින් එම ව්‍යාපාර අංශයේ නිරත වූවන්ට මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමේදී රුකුලක් වුවාටද කිසිදු සැකයක් නොමැත.

මාගේ දියුණුව, ජනසවිය යෝජනා ක්‍රමය, තුලින් බිහිවූ ජනසවිය බැංකුණය යෝජනා ක්‍රමය සහ ඒ වෙනුවෙන් ලංකා බැංකුව උපරිම මට්ටමින් කරන ලද දායකත්වය තුලින් ඇති වූ බව මා සිතේ නොමැතෙත පටහත් බවට පත්ව ඇති බවද සඳහන් කරනුයේ කෘතඥතා පුරවකවයි.

මේයට විශ්වාසී,
සී.පී.ඒ. ගුණරත්න

කාලය මෙසේ ගෙවී යද්දී 1990 මක්තෝබර් මාසයේ දිනක අගලවත්ත ලංකා බැංකුවෙන් පැලැද



වනජය



ප්‍රසාද දීමනා ලැබුණ පස්සේ සුයාර් රක්ෂියෙන් මැලවුණ අභියාක මුහුණ තුළින් ජීවිතයේ ප්‍රථම වරට දෝ කලඑළි බසින අභියාක සිතා රැළි ජයපාල මහත්තයාගේ සිත තුල ඇතිකළේ වචනයෙන් කිව නොහැකි ප්‍රබෝධයක්. මහත්තයාට වැඩි වැඩියෙන්ම ලැබෙන්න ඕනේ මවුන්ගේ මුවහින් පිට කල ඒ අවංක ප්‍රාර්ථනා නැවත නැවතත් ඔහුගේ සිත තුල දෝංකාරය දෙන්නට වුනා වැඩි වැඩියෙන් ලැබෙන්න ඕනේ දෙව ආශිර්වාදයට වඩා බලවත් වූ කම්කරු ප්‍රාර්ථනා කෙරෙහි ජයපාල මහත්තයාගේ හදවත ඇදී ගියේ විදුලියක් වගේ. යතුටෙන් පිබිදුන කම්කරුවන්ගේ දෙනෙතින් ගලා ආ කපුළු බිඳු ඔහු දැක්කා. ඔහුට ඇසුනා කලකට පසු කම්කරුවෝ සිතායෙන හඬ. ඔලුවරයන් නඟන හඬ

නවමත් හතලිස් හැවිරිදි වියෙහි පසුවන ජේමිස් දුවගෙන ආවේ මහත්තයාගේ කාර්ථක නවත්වන හඬ ඇහිලා, මඳක් ඉදිරියට නෙරා ආ දත්කුට්ටම විලිස්සල ඔහු හෙමින් හෙමින් කාර්ථක ලහට කිට්ටුවුනේ

ගොරව පුර්වකව. විනාඩි ගණනා වත් බලාගෙන හිටියා මහත්තයා හවමත් සුක්කානමට හිස තියාගෙන කල්පනා කරනවා. ජේමිස්ට කතා කරන්න මොකක්ද වගෙයි. මීට කලින් මහත්තයා මේ විදිහට ඉඳල නැහැ. ජේමිස් මඳක් පහත්වෙලා විදුරුව තුලින් මහත්තයාගේ මුහුණ බැලුවේ අසන්නියක් වන්ද කියලා. පුංචි කාලයේ ඉඳලා ජයපාල මහත්තයා ගේ ගතිගුණ මිනූ එපාකම් සේරම ජේමිස් දන්නවා. ඒ නිසයි ඔහුට තේරුම් ගියේ මහත්තයා නම් ඉන්නේ අසන්නියකින් නෙමෙයි කියලා. ජේමිස් සෑක හැරදමා මහත්තයාට කථා කලා.

ජයපාල මහත්තයාට ඇතිවුනේ ලැජ්ජාවක්. ජේමිස් කිව්වේ විනාඩි දහයක් 'චිතර සුක්කානමට හිස තියාගෙනම කල්පනා කලයි කියලා. ජේමිස් මොනවා හිතුවාද දන්නේ නැහැ. ජයපාල මහත්තයා රියෙන් බැහැලා ගියාට පස්සේ ඔහුට අමතක වුන ගමන් මල්ල ජේමිස් දෝතින්ම අරගෙන මහත්තයා පස්සෙන් ගියා. එකම අහසක සෙවණ ලබන මිහිකන මත උපන් සියළුම මිනිසුන්ට මිනිස්කම පිළිබඳ අයිතිවාසිකම්

හිබියදී ඇයි තවත් මිනිසෙකු වෙනුවෙන් නොසැළී ජීවත්වන්නට බැරි.

මිනිසාගේ පා සෝදන මිනිසා නොව ඔහුගෙන් එම සේවය ලබාගන්නා මිනිසා මිනිසත් කම ලැබීමට තබා මෙලොව ජීවත් කරවීමට පවා තුසුදුසු පුද්ගලයෙක් කියලා ජයපාලට හිතනවා. ජේමිස් දෝතින්ම සිසිල් දොඩම් විදුරුව මහත්තයාට පිළිගන්වලා එකක් පසකට වුනා.

'අද මහත්තයා හරි අමුතුයි' ජේමිස් ආයාසයෙන් කිව්වා. ජයපාල මහත්තයා ජේමිස් දිහා බලලා හයියෙන් හිනාවුනා. ජේමිස්ට හිතා ගන්න බැහැ මේ වෙන්න යන්නේ මොකක්ද කියලා.

'උඹ හරි ජේමිස්' මඳක් නිශ්චේදව යිටි ඔහු කථා කලා.

'මම කල්පනා කළේ උම්ලා වගේ අභියාක මිනිස්සු හැමදාම රචවිටින්න පුළුවන් වේවිද කියලා මහත්තයා දොඩම් විදුරුවේ ඉතිරි විකක් කටට වත්කරගෙන කකුලක් පිට කකුලක් දමාගෙන පුටුවට හේත්තු වුනා.

'මහත්තයා මොනව කියනවද මම දන්නේ නැහැ

'ජේමිස් ඔහොම ඉදගනින්න'

එහෙම හරිනැහැනේ මහත්තයෝ. මං පුංචි මිනිහෙක්' ජේමිස් බැලූ පත් වුනා.

බොරු නොකර ඉදගනින්න ජේමිස්. මම නැතිවෙලාවට මේ පුටුවල කී පාරක් වාඩි වුනාද? ජයපාල මහත්තයා එහෙම කියනකොට ජේමිස්ගේ රැළි ගැනවුනු තලල පුරා දහඩිය වැගිරෙන්නට වුනා.

'ජේමිස්ට ආයා නැද්ද මම වගේ මිනිහෙක් වෙන්න.'

'මහත්තයා විහිර කරනවා' ජේමිස් මඳක් කහටවුනු එහෙත් නිරෝගී දත් විලිස්සලා පිළිතුරු දුන්නත් ඔහුගේ යටිසිනේ සාමාන්‍ය මිනිසුන් තුල පැවති කවදාවත් නොපුදින ආඥාවන් එසේම තියෙන්න ඇති.

'මම මගේ ජීවිතය ආරම් කළේ පුංචි මිනිහෙක් වගේ. මගේ උත්සාහය තිසයි මේ වගේ තත්වයකට ආවේ. එහෙම නොවෙන්න මමත් අද ජේමිස් වගේ අනුන්ට අතපාන අනුන්ට බැලුමෙහෙවර කරන අනුන්ගෙන් යැපෙන උන්නියා තැලෙන දුප්පත් මිනිහෙක්. මිනිසෙක් වශයෙන් උපදින අපි කාටත් එකවගේ ආඥාවන් පහලවෙනවා. ජේමිස් නමුත් එය ලබාගන්නට පුළුවන් වෙන්නේ කියෙත් කී දෙනාටද ? ජයපාල මහත්තයා එහෙම කියනකොට එකපාරටම විදුලි බුබුලක් දැල්වෙලා තිටිලා ගියා වගේ ජේමිස්ට දැනුන. මොහොතක් මහත්තයාගේ හිසට ඉහළින් බලාසිටිය ජේමිස්ගේ මඳක් විශාල වටකුරු දෑය බිමට යොමුවුනා, මහත්තයා දැක්කා. දෙනෙතට හොරා දෙකොපුල් දිගේ ගලා යන්න ආසන්න උණුකපුළු බිඳු ජේමිස් පිටි අල්ලෙන් පියදාගන්න උත්සාහ ගන්නවා.

'පුංචි කාලේ ඉඳලා හැදුන වලව්ව දාලා මම කොහේ කියලා යන්නද මහත්තයෝ.' ජේමිස් හිතුවේ ඔහු ඉන්නට අකමැති තියා මහත්තයා පලං නොකියා වටිං ගොඩිං යන්නට කියනවා කියලා. මහත්තයා ආයේත් කථා කලා.

'මම කැමතියි ජේමිස් හැමදම මෙහෙ ඉන්නට. මම කවදාහරි ජේමිස්ට උගත් ධනවත් මිනිහෙක් කරනවා. යල්ලි තිබුනත් උගත්කම නැත්තං උගත්කම තිබුනත් මිනිස්කම නැත්තම් රටට යහපහක් වෙන්නේ නැහැ. මුළු ලෝකයම සුරාවෙන් සුදුවෙන් දුෂ්ටයෙන් මත්කලේ අන්න ඒ නුගත් ධනවත් පංතියයි.' ජේමිස් මහත්තයා දිහා බලාගෙන හිටියා. ඔහුට වචනයක් වත් කථා කරන්න අවකාශයක් ලැබුනේ නැහැ. මහත්තයා ආයේත් කථා කලා.

ජේමිස්ලා වගේ නොහේරෙන හේරුම් නොගන්න මිනිසුන් තියා තමයි ධනවත් කියන උසස් කියන නම්බුකාරයෝ උම්ලට කන්න අදින්න දෙනවයි කියලා උම්ලට රචවිටලා උම්ලගේ දහඩියෙන් මහත්තයාගේ ශ්‍රමය උදුරගෙන මාළිගාවල් වගේ තෙවල් වලට වෙලා සුර සැප විදින්නේ. උම්ලගේ ලේ තමයි දහඩිය. අන්න ඒවා තමයි උත් බොන්නේ. බඩගිනි වෙනකොට

බන්ගුන මහත්වෙනවා. සුරසූප විදලා අහවර වෙනත කිට්ටුවෙන කොට දුප්පත් කම්කරුවන්ට තව්ටු කරලා අහනවා උඹලට කන්න ඕනද කියලා. ජේම්ස්ලා වගේ අය මේක අපේ කරුමය කිය කිය ඔනේ ඉන්නවා.

"වෙනතා හං හික්බවේ කම්මං වදම්" බුදුරජානන් වහන්සේ කරුමය කිව්වේ වෙනතාවට. ඒක පහළ වන්නෙ සිත් වල. ඒක පුළුවනි වෙනස් කරන්න."

ජේම්ස්ලා වගේ අහිංසක අයරණ මිනිස්සු කොට්ටර ඉන්නවද ? මේ මහ පොළොව මන්නෙ. ඉන්න හිටින්නට තැනක් නැතිව හැන්දෑවට බඩුපොදි ගහගෙන ජේමන්ට වල බෝක්කු යට ගස්යට. එහෙම මිනිස්සු නගෙන් බලාපොරොත්තු වන ශිෂ්ටා චාරිත්‍ර මොකක්ද ? ඔවුන්ගේ හදවත් ප්‍රශ්නවලින් පර්ලා. හෙටක් ගැන පැහැදිලි අරමුණක් නැති ඔවුන් ජීවත්වෙන්නේ අද දවස ගත කරගන්නට මියක් හෙට දවස ගැන හිතලා නෙමේ. එහෙම නම් ඔවුන් ගෙන් බිහිවන අනාගත පරපුර කවදාහරි මුළු රටම දුෂණය කරාවී. මේවට වග කියන්න ඕනේ කවද ...?

ජයපාල මහත්තයා අවසාන වචන වික කීවේ මීට මොලවලා පුටු ඇන්දට පාරවල් කිපයක් ගසමින්.

"අද නම් මහත්තයා ඉන්නෙ හරි හිතේ අමාරුවකින් වගේ." ජේම්ස් යමක් තේරුම් ගත් බවක් කියා පෑවේ යටහත් පහත්ව.

ජයපාල මහත්තයාගෙ මුහුණට ආරුඬ වුන මද සිතාව රැළි ගැන්වුණ තලලේ උද්වේගය. ඔහු ඊළඟට කථාකළේ සෙමින්. ඒත් හැහිමකින්.

"අද මගේ වන්නෙ සේවකයන්ට මම ලාභ බෙදලා දුන්නා. ඒකාට රුපියල් දෙසිය ගානේ. මට තාමත් ඇහෙනවා වගේ ජේම්ස් උන් සන්නෝෂයෙන් සිතායෙන හඬ. මට ජේතවා උන්ගෙ සිතාවෙන් පිරුණු අහිංසක මුහුණු අන්න ඒ සන්නෝෂය නියා තමයි මම මේ අද කථා කරන්නේ."

"මහත්තයාගේ මවුපියන්ට පිං අයිතිවෙන්න ඕනෑ මේවගේ"

ඉණයහපත් මහත්තයෙක් හැදුවට. කෝටියක් වියදම් කරලා විහාර දහක් හැදුවට වඩා මිනිංහකුගේ හිත මහත්තයා දිනාගන්න නම් කවදහරි මහත්තයා කම්කරු මිනිසුන්ගේ හදවත තුළ දෙවියෙක් වෙයි." ජේම්ස් එහෙම කීවේ මුළු හදවතින්ම.

ජයපාල මහත්තයා ජේම්ස් දිනා බැලුවා. ජේම්ස් වැනි මිනිහෙක් තුළින් එවැනි එඩිතර පැහැදිලි ප්‍රකාශයක් ඔහු බලාපොරොත්තු වූනේ නැහැ.

"මට හරි සන්නෝෂයි ජේම්ස් උඹ ගැන යමක් තේරුම් ගන්නට උඹට හොඳ ශක්තියක් තියෙනවා"

"දුප්පත් කමට බැලමෙහෙවර කරන්නට ආවට මමත් ඉගෙන ගත්ත මිනිහෙක් මහත්තයා."

ජයපාල මහත්තයා පුටුවෙන් නැගිටිටෙ යන්ත්‍රයකින් ක්‍රියාත්මක උනා වගේ. මොහොතක් ජේම්ස් දිනාබලා සිටි ඔහු ජේම්ස්ගෙ උරහිස දෙකට තම අත් දෙක කිබිබා.

දුප්පත්කම නියා උගත්කම නිහතමානිව සහවාගත් දයාබර මිත්‍රයා මීට පස්සෙ මගෙ වතු සේරම පාලනය කරන්නෙ උඹ. මම උමේ නිහතමානිකම ගැන ආඩම්බර වෙනවා."

"බොහොම සතුකියි මහත්තයා මහත්තයාට වැඩි වැඩියෙන්ම ලැබෙන්න ඕනේ"

නිමි.

සෙනෙවිරත්න පුංචිසේවා ආරක්‍ෂක (මධ්‍යම මුදල්)

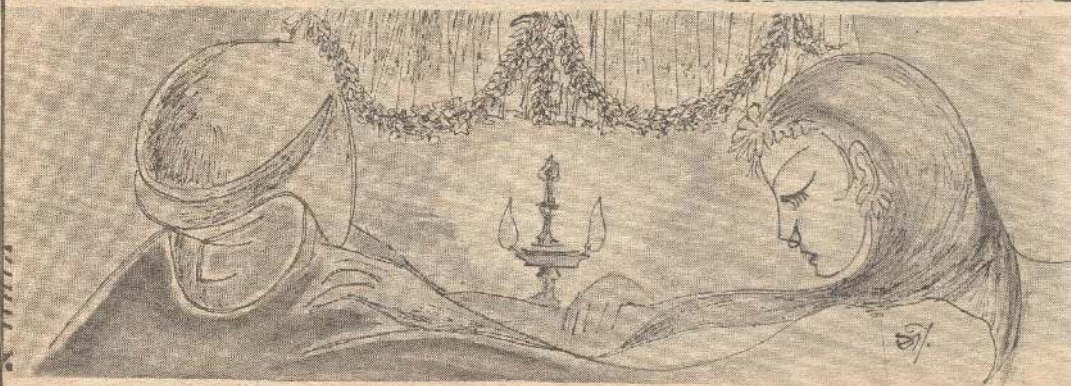


සු.ම.ක. IV ණය යෝජනා ක්‍රමය යටතේ, සේවක පුහුණු පාඨමාලාවක් කර්මාන්ත ණය අංශ මගින් දැන් පාරම්ප කොට ඇත. මේ අනුව පසුගියදා බටහිර කලාප 11ට අනුප්‍රාප්ත ණය නිලධාරීන්හට එම ණය යෝජනා ක්‍රමයේ පරිමිත හා කාර්මික ව්‍යාපෘති ඇගයීම් සම්බන්ධයෙන් ප්‍රායෝගික පුහුණුවක් ලබා දෙන ලදී.

මෙම සම්මන්ත්‍රණය පදනා බටහිර කලාප 11 සහකාර මහා කළමනාකාරීන්, ඒ. එම්. එල්. ජයමහ මහත්මයාන්, සහකාර මහා කළමනාකරු (කර්මාන්ත) ලක්මැණි ලියනආරච්චි මහතාත් සහභාගි විය.

එක් සමාරම්භ උළෙලේදී සම්ප්‍රදායික පොල්කෙල් පහන දැල්වූ අවස්ථාවක් සම්මන්ත්‍රණයට සහභාගි වූවන්ගෙන් කොටසක් හා ඒ. එම්. එල්. ජයමහ මහත්මයා සම්මන්ත්‍රණය අමතන අවස්ථාවක්ද ඡායාරූපවලින් දැක්වේ.

මිහිඳුන් කළඳා සුසානයේ.



තොවැටහෙන වෙනසක්

පෙනෙය අඳුරු සෙවනැල්
 වැනෙය අඳුරු ගස්වැල්
 දැනෙය විවෙක සිසිලැල්
 වැදෙය සුවැති පවනැල්

සිසිලසකි උණසුමකි
 නියසලකි - දිවා - රෑ
 දැනෙන වෙනසකි
 නමුදු වැටහේ වෙනසක්ද
 ඇති බැව් - තොවැටහෙන

අතට අසුවන - පයට පැහෙන
 දෙයද හඳුනාමි. සුවඳ හඳුනාමි
 රූපය හොඳුනාමි - සිහිවිලි
 හැඳිනාමි

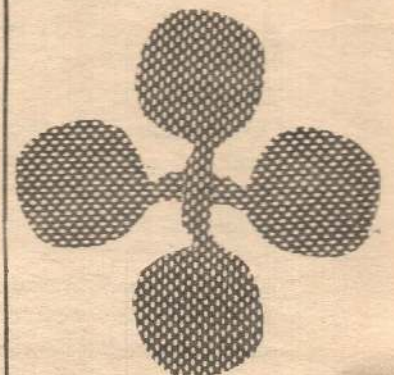
එකසුවන කාසියෙන්
 කුසගින්න නිවමි මා
 එපමණින් සතුටුවෙමි

ලොව කුඳුටු මා දෙනෙන්
 දුක කුඳුටු මා දෙනෙන්
 පැපක් දකිමිද කෙසේ

දුක සැප අතර
 වෙනසක් වැටහේ
 ඇති බැව් තොවැටහෙන

යායුතු මගක් නොපෙනේ
 යන්නේ කොහෙද නොපෙනේ
 නිමක් නැති ගමනක
 එනමුදු මමද යන්නෙමි

ලක්ෂ්මී උදලාගම මහනුවර ශාඛාව



පවු පැහැ ගිරු කිරිණ අවරට
 යන්නට ආයතනය. භාත්පස පුරාවට
 පැතිර පවතිනුයේ ගුප්ත මුසල
 බවකි. බල්ලෙකුගේ උඩු බරන හඩ
 ඉඳහිට මට ඇතින් ඇසිණ. අවසන්
 කටයුතු සියල්ල නිම කරන්නට තව
 ඇත්තේ හෝරාවක් පමණ වූ
 කාලයකි. මේ අවසන් මොහොතේ
 මඳක් මිනිබව වීත් අවට සිසාරා
 බලන්නට මට වූමනා විය.
 ශෝකාකූල වනින් හා මැලවුනු
 මුහුණ වලින් යුතුව, සීතල වූ මා
 දෙන අභියස සිටින්නටත් මට
 මැනවින් පෙනේ. ගෙය ඉදිරිපස මා
 ආශාවෙන් සිටුවන ලද රෝස පඳුරේ
 එකදු රෝස මලක් හෝ පිපී
 නොතිබිණි. කේවලී වී ගිය මල්
 පඳුරු දිය බිඳකුණු නොලබා ගිය
 අහසට හෙත් යොමා සිටී.

විවිධ දේ පවසමින් සිත
 සැනසුවද, අම්මා විසින් නගන
 විලාසය මා හදවත කම්පා කරවීය.
 දෙනෙතින් නොහැසිවද හදවතින්
 හඬා වැලපෙන තාක්තාගේ සෝබර
 වන අසීමිත දරු ස්නේහයක වේදනාව
 කියා පෑවේය. වෙන්වීමේ දුක දරා
 හැනීමට නොහැකි වූ මල්ලි හා
 නංගී, මා සීතල සිරුර සිසගෙන
 හඬන අසුරු මට දරාගත නොහැකි
 විය. හැම මුවකිනම පිටවූයේ
 ශෝකාන්විත වදන්ය. බිරිඳක වී
 ගිය මනුෂ්‍යය. සියලු වේදනාවන්
 යටපත් කර ගනිමින් පොඩි අසියා.
 මහ මිනිසෙකු මෙන් සියලු බර
 කරට ගෙන අවසන් කටයුත්ත
 ක්‍රමානුකූලව නිමා කරන්නට
 සැරසෙන සෙයකි.

මා නිසා කිසිවෙක්, නවර
 දිනකවත් කොටු පිරු කරම්
 කැපවීමකින් කටයුතු කරන අසුරු

දුටුවිට මගත් වූ පායනයක් කර
 ගන්නාත් වැනි හැගීමක්ද මට ඇති
 විය.

වියලි බොල් සලකක් හමා වීත්
 මා ගිය අද්දර දල්වා තිබූ පහන
 නිවා දැමීය. අසල සිටියෙකු විසින්
 එය නැවත දල්වන ලදී. සීතල වූ
 මගේ ආත්මය නැවතත් පෙට්ටිය
 තුළටම පිවිසුණි. නොනිමි
 වේදනාවක් හේතුවෙන් දිවිතොර
 කර ගත් මා, මේ අවසන් මොහොතේ
 දී පවා, දරාගත නොහැකි
 ශෝකයකින් වෙලෙමින් සිටියෙමි.
 මෙතෙක් කලක් මා හැඳී වැටුණ
 පරිසරය මා ඇසුරු කළ සියල්ල
 හැරදමා මා දැන් යායුතු මොහොත
 එළඹ තිබේ. ඒ පිළිබඳ වූ කිසියම්
 පසු තැවිල්ල කින් මා පෙළෙමින්
 සිටියෙමි.

මධිත එදා සිට පෙම් බැඳී තුමි
 මට අඟිම වූ දා තවත්
 ඉවසමිද කොතෙක් කඳුළු සිරකොට
 මරණයට ඉඩ දී තිබේ වනු මිස

පවුලේ එකම පිරිමි දරුවා
 වශයෙන් ඔහු, මව්පියන්ට අවනත
 වීමේ එකම ප්‍රතිඵලය වූයේ ඔහු හා
 මා අතර පැවැති සිටි වසරක පෙම්
 ගීතය එතෙකින් නිමා කරන්නට
 වීමයි. එහෙත් අප දෙදෙනෙකු වූ
 සෙනෙහස නොසිඳුණි. ඔහු
 මව්පියන්ට කිකරු පුතෙකු විය. මා
 මෙන් ඔහුද මානසික වශයෙන්
 වේදනාවන් විඳින බව මා දැන
 සිටියෙමි. ඉන් ලද හැකි එකම
 සැනසීම ලෙසට ඔහු හමුදා සේවයට
 බැඳුණු දින, මා හදවත ගිනිගෙන
 දැවුණි. ඉන් යන්නමින් හෝ යහනයක්
 ලැබේ යයි ඔහු සිතන්නට ඇත.

සමාවෙන්න මට පින්බර කුමරුන්

මා පින්කර නැත මබ පිළිගන්නට
 එහෙත් සබඳ මබ පෙරදා මෙන්
 මට සුවදයි
 මබ

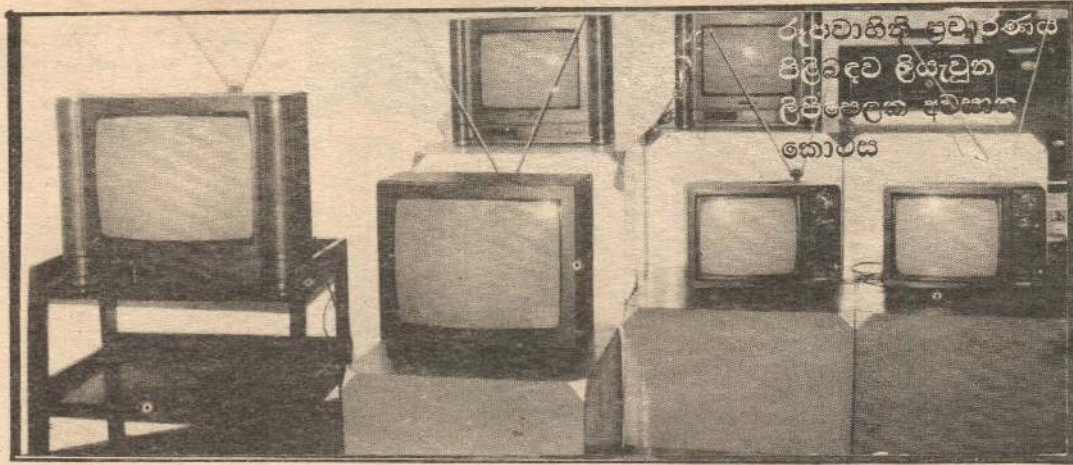
මට සුවදයි
 එහෙත් සිඳු වූයේ නොසිතූ
 දෙයකි

සුධ ගිනි ඇවිලුනු උතුරු
 කරයේ, සුධ වදිදදී, සතුරු
 ප්‍රහාරයකින් ඔහුගේ ජීවය නිසල වූ
 ප්‍රච්ඡා මා සවනක වැකුණු දින,
 තවත් ජීවත්වීමේ අශාවක් මා තුළ
 නොවීය. මා තවත් ජීවත් විය යුතු
 නැත. හඬන්නට මට තව කඳුළු
 නැත සිතන්නට මට කිසිවක්
 නැත. බිඳීගිය සෙනෙහසත් ඔහුගේ
 විශ්වාසත් දරාගත නොහැකි වූ මට,
 කළහැකි අත් කිසිවක් නොවීය.
 එබැවින් මා සියදිවි භාගිකර ගැනීමේ
 පාපතර වූ ක්‍රියාවට පෙළෙහිනෙමි.
 නොකැලැල් වූ එවන් ප්‍රේමයක්
 මෙලෙසින් නිමාවට පත් වේදැයි
 සිහිනෙකුණු නොසිතුවෙමි. මම

මේ හවයේ දී එකවන්නට
 නොහැකි වුවහොත් මතු හවයේදී
 හෝ එකවන්නට පිරු පාරමී දම්
 එලෙසින්ම ඉටු වී ඇත. මා මබ ගිය
 ලොව කරා එන්නෙමි.

නිසල දේහය පාළු සුසානයේ
 මිහිඳුන් කළ දා මා නැවතත් ජීවය
 ලද්දෙමි.

එස්. කුමුදුති
 කොරතොට
 ගල්නැව ශාඛාව



දැන්වීම් භාරදෙන පුද්ගලයින්ද දක්නට ඇත. එහෙත් ඔවුන් සඳහා විශේෂ අඩුකිරීමක් හෝ කොමිස් ගෙවීමක් රූපවාහිනී සංස්ථාව මගින් කරනු නොලැබේ.

1988 වසරේදී රූපවාහිනී සංස්ථාව ගුවන් කාලය ප්‍රධාන වශයෙන් කොටස් තුනකට බෙදා තිබුණි. අඩු පිරිසක් රූපවාහිනිය තරඹන වේලාව වැඩිපිරිසක් රූපවාහිනිය තරඹන වේලාව සහ ඉතාම වැඩි පිරිසක් රූපවාහිනිය තරඹන වේලාව වශයෙන් විය. අඩු පිරිසක් රූපවාහිනිය තරඹන වේලාවන් වලට අය කළ ගුවන් කාලය සඳහා නියමිත මුදල් වන අතර වැඩි පිරිසක් තරඹන වේලාවලදී එය දෙගුණව ද ඉතා වැඩි පිරිසක් තරඹන වේලාවලදී තෙගුණවද අයකර ඇත.

රූපවාහිනී යන්ත්‍ර වලින්

සියයට පනහක්ම

බස්නාහිර පළාතේ

රූපවාහිනිය අප රටට පැමිණ ඇත්තේ නිෂ්පාදන භාණ්ඩ අලෙවි කිරීමට යොදා ගන්නා මාධ්‍යයක් ලෙසින්ද ඇතැම්මු වෝදනා නගති. රූපවාහිනී දැන්වීම් මගින් සෞඛ්‍යයට හිතකර මිහිරි වර්ග වශයෙන් හඳුන්වන ආහාර වර්ග මිලදී ගත හැක්කේ සීමිත පිරිසකට බවක් ඒ නිසා බහුතර ජනතාව අසහනයට පත්වන දැන්වීම් මගින් ඉදිරිපත් කෙරෙන ජීවන රටාව අප රටට ඔරොත්තු නොදෙන බවක් එම රටාව සිහිනයක් කරගෙන ජීවත්වන මිනිසුන් බහුතරය මානසික ජීවිතයට ලක්වන බවක් කවන් වෝදනාවෝ වෙති.

රූපවාහිනියේ දිස්වෙන මුළුතැන්ගෙය බටහිර පන්තියේ ආකෘතියෙන් හෙබි මුළුතැන් ගෙයක් බවක් එහි ඇති භාණ්ඩ බටහිර රටවල ජනතාවගේ ජීවන රටා අනුව හැඩ ගැසී ඇති බවක් මේවා දැකීමෙන් සමාජය පිළිබඳ අසහනයක් අප රට ජනතාව තුළ ඇති කෙරෙන බවක් තවත් දෝෂාරෝපණයකි. බටහිර රටවල ජීවන රටාව අප රටේ පිරිසකට හුරුකර ඔවුන්ගේ විවිධ නිෂ්පාදන භාණ්ඩ පහසුවෙන් අලෙවිකර

ගැනීමට අප රට වෙළඳ පොලක් කරගන්නා බවට ඇතැම්මු වෝදනා නගති. මෙම පසුබිමෙන් ඇත්ව අපේ රූපවාහිනී දැන්වීම් පිළිබඳ විචාරයක් කිරීම අපහසුය.

රූපවාහිනියේ විකාශනය කෙරෙන දැන්වීම් පිළිබඳව 1982 අංක. 6 දරණ ශ්‍රී ලංකා රූපවාහිනී පනතේ 8 කේදයේ සී. යටතේ මෙසේ දක්වයි.

'යම් දැන්වීමක් රූපවාහිනී ප්‍රචාරයට පත්කිරීම මහජනාගහපනට හේතු නොවන්නේද එය කවර ආකාරයකින් හෝ ප්‍රචාරය කිරීම ප්‍රතික්ෂේප කිරීමට බලතලයේ දක්වා ඇත. මීට අමතරව වෙළඳ දැන්වීම් නිර්මාණය කිරීමේදී සහ ප්‍රචාරය කිරීමේදී එම දැන්වීම නියමිත තත්පර ගණනින් යුක්තවිය යුතු අතර දැන්වීමෙන් ප්‍රචාරය කෙරෙන වර්ගය එම ද්‍රව්‍යයන් අතර එකම වර්ගය යන හැඟීම ඇති වන සේ වචන භාවිතා නොකළ යුතුය. පාසැල් උපකරණ ලිපි ද්‍රව්‍ය පිළිබඳ වෙළඳ උත්වීමකදී ජනවාර්ය වශයෙන්ම මිල සඳහන් කළ යුතුවේ. දැන්වීම් නිර්මාණය කිරීමට පෙර එයට අදාල පිටපත සංස්ථාවේ අදාල

බලධාරීන් ලවා අනුමත කරගත යුතු අතර නිර්මාණයෙන් පසුවද නැවත අනුමත කරගත යුතුය. ඇත. දැන්වීම් නිර්මාණයේදී කුඩා ළමයින්ගේ මානසික වින්තනයට හෝ හැඟීම් වලට හානිකර නොවන සේ අන්තර්ගතය සකස් කළ යුතු අතර එස්. එල්. එස්. වැනි සම්මත ප්‍රමිතීන් ඇත්නම් සඳහන් කළ යුතුය.

මූලික වශයෙන් මෙම සීමාවන් තුළ ක්‍රියාකරමින් දැන්වීම් ආයතන දහසකට වැඩි ප්‍රමාණයක් මේ වන මෙරටට පරිත්‍යාග කළේ සේවා විට රූපවාහිනී සංස්ථාවේ දැන්වීම් ආයතනයක් වශයෙනි. එහෙත් එම සපයන්නන් බවට පත්වී ඇත. මෙම ආයතනය එක් පසෙකින් බලපත්‍ර දැන්වීම් ආයතන වලින් අවම අලෙවියෙන්ද අනෙක් අතින් ගුවන් වශයෙන් සතියකට දැන්වීම් පහක් කාලය අලෙවියෙන්ද විශාල ආදායම් පමණ පළ කෙරේ. මූලික වශයෙන් ලබන තත්වයට පත්වී ඇත. බලපත්‍ර දැන්වීම් කාර්යාලයක් පවත්වා ලබාදෙන සේවා ආයතනයකට ගෙනයාමට හැකි අවශ්‍යතා වලින් වෙළඳ දැන්වීම් මගින් ආදායම් යුක්ත දැන්වීම්කරුවන්, එය දෙනෙකු ලබා ගැනීමට හැකියාවක් වෙන්දැයි හෝ පෙළඹවිය හැකි ආයතන සැකයක් පවතී. ඒ කෙසේ වෙතත් මුදලින් රු. 50,000 ක් ගෙවීමෙන් රූපවාහිනී සංස්ථාව හෝ වෙනත් පසු දැන්වීම් ආයතන වශයෙන් සෞඛ්‍යලික සමාගමක් මගින් වෙළඳ පිළිගැනේ. සංස්ථාව මගින් එම දැන්වීම් පිළිබඳව කරන ලද ආයතන මගින් පළ කරන දැන්වීම් සමීක්ෂණයක් දක්නට නොවීම සඳහා අය කරන ගාස්තු වලින් 15% මාධ්‍ය ක්ෂේත්‍රයේ නිරත වූ අයට මුදලක් කොමිස් වශයෙන් අදාල මෙන්ම ව්‍යාපාරිකයන්ටද මහත් ආයතන වලට ගෙවනු ලැබේ. මීට පාඩුවක්ව පවතී. එක්තරා වෙළඳ අමතරව දැන්වීම් ආයතන ප්‍රචාරක ආයතනයක් මගින් සාර්ථක සහභාගිකර නොගෙන සංස්ථාවටම වෙළඳ දැන්වීම් සඳහා ක්‍ෂාණ ප්‍රදානය

එහෙත් 1987 වසරේදී රූපවාහිනී කාලය බෙදා තිබුණේ වැඩි පිරිසක් තරඹන වේලාව ආහ අඩු පිරිසක් තරඹන වේලාව ලෙසයි. ගාස්තු අය කිරීමේදී සාමාන්‍ය අයකිරීම් වලින් 50% අඩු අය කිරීමක් අඩු පිරිසක් තරඹන වේලාවන් සඳහා අයකර තරඹන වේලාවන් සඳහා අයකර

මෑතක සිට රූපවාහිනී සංස්ථාව විවිධ වැඩ සටහන් අතරතුරද ප්‍රවෘත්ති ප්‍රචාරයන් අතරතුරද දැන්වීම් භාවිතා කිරීමෙන් විශාල වශයෙන් ආදායම් ඉපයීමේ නිරතව සිටියි.

දැනට ඇති මුළු රුපවාහිනී සංඛ්‍යාවෙන් 50% ක්ම ඇත්තේ බස්නාහිර පළාත තුළයි. 1984 වසරේ ශ්‍රී ලංකාවේ ජනගහනයෙන් පහස් පස් දෙනෙකුට එක් රුපවාහිනියක් හිමි වූ අතර 1991 වන විට ශ්‍රී ලංකාවේ ජනගහනයෙන් සෑම 20 දෙනෙකුටම එක් රුපවාහිනියක් බැගින් හිමිවී ඇත.

කිරිමක් දක්නට ලැබීම සුළු හෝ දිරිදීමක් වශයෙන් සඳහන් කළහැකිවේ.

ශ්‍රී ලංකා රුපවාහිනී සංස්ථාවේ ජාතික රුපවාහිනී සේවය තුළින් ප්‍රචාරය වන දැන්වීම් මගින් ප්‍රචාරය කරනු ලැබූ භාණ්ඩ වල ස්ථරූපය පිළිබඳවත් එම ප්‍රචාරයන් කරනු ලබන්නේ කවුරුන් උදෙසාද යන්න පිළිබඳවත් 1986 ජනවාරි 06 දින සිට 19 දින දක්වා දින 13 තුළ පස්වරු 5 සිට රුපවාහිනී සේවය අවසන් වනතුරු කරන ලද සමීක්ෂණයකින් කරුණු රාශියක් වාර්තාවේ.

ඉහත කාලය තුළ විකාශනය කර ඇති දැන්වීම් සංඛ්‍යාව 492 කි. මුළු දැන්වීම් වලින් 42% පමණ සුලු ආහාර වර්ග ප්‍රචාරය කිරීම සඳහා වූයේ කර තිබුණි. විවිධ ආයතන ආනයනය කරන ලද විවිධ වර්ග 33 ක් දැන්වීම් මගින් ප්‍රචාරය කර තිබූ අතර ඉන් 10 ක් කල් නොපවතින භාණ්ඩ වූ අතර 18 ක් කල් පවතින භාණ්ඩ විය.

රබර් භාණ්ඩ, ජලාස්චික, තීන්ත, බෝල්පොයින්ට් පෑන්, නිල් වර්ග, රළුවාහන, ට්‍රැක්ටර්, පිහන් ගඩොල්, ලොතර්සි, රත්ආහරණ, කෘෂි රසායනික, සපත්තු පොලිෂ්, පිහන් බඩු, යකඩ බඩු, සිමෙන්ති, මේට්ට, බීම පොලිෂ්, ඡායාරූප සේයාපටල කල් පවතින භාණ්ඩ වශයෙන් ද වීස්, වොප්, කිරිපිටි, වොක්ලට්, අධි වෛද්‍ය, බටර්, සබන්, මාගරින්, ක්‍රීම්, බීම වර්ග, කල් නොපවතින සෙද සලකනු ලැබිණි.

මෙම ද්‍රව්‍ය වලින් 56% විදේශ වලින් ආනයනය කරන ලද භාණ්ඩ වූ අතර 39% දේශීය නිෂ්පාදන විය. විදේශ නිෂ්පාදන සඳහා වෙලද දැන්වීම් 275 ක්ද, දේශීය නිෂ්පාදන සඳහා වෙලද දැන්වීම් 191 ක්ද, සේවාවන් සඳහා වෙලද දැන්වීම් 26 ක් ද වූහ.

දැන්වීම් 225 ක් විජාතික සමාගම් මගින් නිෂ්පාදනය කර තිබූ අතර එය මුළු දැන්වීම් වලින් 45.7% කි. ජාතික සමාගම් මගින් දැන්වීම් 267 ක් ද නිපදවා තිබුණි. එම ප්‍රමාණය දැන්වීම් වලින් 54.3% කි.

රුපවාහිනී දැන්වීම් 492 ක් 238 ක්ම නිපදවා තිබූ මාධ්‍ය සිංහල විය. එය මුළු දැන්වීම් ප්‍රමාණයෙන් 48.4% කි. දෙමළ දැන්වීම් 45 ක් වූ අතර එය මුළු දැන්වීම් ප්‍රමාණයෙන් 9.1% කි.

ඉංග්‍රීසි මාධ්‍ය දැන්වීම් 209 ක්



ප්‍රචාරය විය. මුළු දැන්වීම් ප්‍රමාණයෙන් 42.5% කි.

මෙම රුපවාහිනී දැන්වීම් නිර්මාණය වී තිබුණේ කවුරුන් උදෙසාද යන්න පිළිබඳව සලකා බලන විට දැන්වීම් 326 ක් නාගරික ජනතාව උදෙසාද දැන්වීම් 4 ක් ග්‍රාමීය ජනතාව උදෙසාද දැන්වීම් 28 ක් නාගරික සහ ග්‍රාමීය ජනතාවට මුහුණද නිර්මාණය කර තිබුණි. දැන්වීම් සංඛ්‍යාවෙන් 66.3% ක්ම වෙන් වුවේ නාගරික ජනතාව උදෙසාය.

දැන්වීම් යොමු වූ සමාජ පන්තීන් දෙස බලන විට ඉහළ සමාජ පන්තිය සඳහා දැන්වීම් 201 ද මධ්‍යම පන්තිය සඳහා දැන්වීම් 127 ක්ද වැඩ කරන පන්තිය සඳහා දැන්වීම් 3 ක්ද මිශ්‍ර ව දැන්වීම් 28 ක්ද අනෙක් 128 ක්ද වශයෙන් වෙන්කළ හැකිවිය. ඉහළ යන මධ්‍යම පන්ති සඳහා දැන්වීම් වලින් 66.7% ක් වෙන්වී තිබූ අතර වැඩ කරන ජනතාව වෙනුවෙන් වෙන්ව තිබුණේ දැන්වීම් වලින් 0.6% කි.

දැන්වීම් ඉදිරිපත් කර තිබූ ආකාරය පිළිබඳව සලකන විට පියා මව ළමයින් දෙදෙනෙකු ඇතුළත් දැන්වීම් 96 ක්ද මව සහ ළමයා ඇතුළත් 88 ක්ද පවුලේ නොවන අය සම්බන්ධව දැන්වීම් 228 ක් ද පිරිමි පමණක් සිටි දැන්වීම් 6 ක්ද ගැහැණු පමණක් සිටි දැන්වීම් 69 ක් ද ළමයි පමණක් ඇතුළත් වූ දැන්වීම් 80 ක් ද කණ්ඩායම්

දැන්වීම් 67 ක්ද විය. එක දැන්වීමකට පොදු වශයෙන් තත්පර 32.7% ගත වී ඇත.

දැන්වීම් මගින් පළ කළ භාණ්ඩ පිළිබඳව සලකන විට එක් වර්ගයක් ප්‍රචාරය කිරීමට දැන්වීම් 402 ක්ද එක් වර්ගයකට වැඩි භාණ්ඩ සඳහා දැන්වීම් 90 ක් ද නිර්මාණය වී තිබුණි. දැන්වීම් නිර්මාණය කර තිබූ භාණ්ඩවල වටිනාකම පිළිබඳව සලකා බලන විට රු. 50 ක් අඩු වටිනාකමින් යුක්ත භාණ්ඩ සඳහා දැන්වීම් 366 ක්ද රු. 50-100 ක් අතර වූ වටිනාකමින් යුත් භාණ්ඩ 10 ක් ද රු. 100-500 ක් අතර වටිනා භාණ්ඩ 06 ක් ද රු. 500-1000 අතර වටිනා භාණ්ඩ 01 ක් ද අවිනිශ්චිත දැන්වීම් 85 ක්ද සේවා 24 ද වූහ.

ජාතික රුපවාහිනිය විකාශනය කරන ලද විදේශ සමාගම් මගින් නිපදවා තිබූ දැන්වීම් අතර පෙප්සිකෝලා, සිංගල්පුරු ගුවන් සේවය, පකිස්ථාන් ගුවන් සේවය, ඇන්කර්ලන්තය පිළිබඳ දැන්වීම් ඉතාමත් කලාත්මකව නිර්මාණය කර තිබුණි.

මෙරට සමාගම් මගින් නිෂ්පාදනය කරන ලද දැන්වීම් අතර පෙන්ටලයිට් තිත්ත පිළිබඳ දැන්වීම් තුල්ටෙක්ස් රෙදි පිළිබඳ රබාන සහිත දැන්වීම්, අලංකාර ලෙස නිර්මාණය කර තිබුණි. රුප සංගීතය සහ වර්ත බොහෝ සෙයින් ගැලපී තිබුණි. ජනානුකී ආශ්‍රයෙන් නිර්මාණය කර තිබූ ඩොට් වොප් පිළිබඳ දැන්වීම් ප්‍රබල රස වින්දනයක් සහ සිහිත්තන් ඇද බෑද තබා ගැනීමට සමත් විය. ළමා ඉතිරි කිරීමේ ශිෂ්ට පිළිබඳව බෑතු කිපයක් මගින්ම නිර්මාණය කර තිබූ දැන්වීම් සංස්කෘතික පදනමෙහි සිට නිර්මාණය කර තිබූ අතර ලංකා බෑතු වීරන් පිහාටු දැන්වීම් ජනානුකීයක් ඇසුරින් ගොඩනගා තිබුණි.

දැන්වීම් ප්‍රචාරක සමාගමක් මගින් හෝරාගෙන ඇති පරිදි 1986 වසරේ හොඳම දැන්වීම ලෙස පිළිගැනුණේ ඩොට් වොප් සඳහා නිර්මාණය කර තිබූ අන්දරේ වොප් කෑමේ දැන්වීමයි. 1987 හොඳම දැන්වීම වූවේ පොටෙලෝ බීම

දැන්වීම් 73 ක් ද අනෙක් දැන්වීම් 126 ක්ද විය.

දැන්වීම් 492 ක් තුළ වර්ග හෙවත් පුද්ගලයින් 538 ක් ඇතුළත් විය. දැන්වීම් වලට ඇතුළත් වූ වර්ග වලින් 42.4% පවුලේ නොවන අතර පවුලේ අය ලෙස ඇතුළත් වූවේ දැන්වීම් වලින් 34.2% කි.

දැන්වීම් කාලය පිළිබඳව සලකා බලන විට තත්. 15 ට අඩු දැන්වීම් 148 ක්ද තත්. 30 අඩු 173 ක්ද තත්. 45 දැන්වීම් 104 ක්ද තත්. 60



සඳහා නිර්මාණය කර තිබූ ගිරවා කතා කරන දැන්වීමයි. මෙම විකිණීමක් හුදෙක්ම වෙළඳ ද්‍රව්‍ය අලෙවිය විසින් පමණක් සන්න අදහස් කිරීම නිවැරදිය.

පෝලියෝ රෝගය පිළිබඳව නිර්මාණය කර තිබූ දැන්වීම් ඇතුළු අය ඉතාමත් උචිත දැන්වීමක් ලෙස පිළිගැනුණු අතර ඇතුළේ ජය වේදනා සහගත නොගැලපෙන දැන්වීමක් සේ සැලකුණ. එහෙත් බලාපොරොත්තු වූ අරමුණ ඉටු කිරීමට බොහෝ සෙයින් ක්‍රියාකර ඇත. රක්ෂණ සමාගම මගින්ද ඉදිරිපත් කර තිබූ බොහෝ දැන්වීම් වල වේදනා සහගත සිදුවීම් හැරීමට බොහෝ අය අකමැත්ත පළ කර ඇත. එය සාමාන්‍ය ස්වභාවයක් බව අප හඳුනා ගත යුතුවේ. සුබෝධාගාමී භාණ්ඩ අලෙවි කරන ආයතන බොහෝ විට ඉහළ සමාජය අරමුණු කරගෙන දැන්වීම් මෙන්ම විදේශ වැඩ සටහන් ද ප්‍රචාරය කරන ලදී. ඒ අතර සිංගර් සමාගම මගින් ප්‍රචාරය කරන ලද සිනාස්ට් විශේෂ වේ. එහි හැම අංශයකම උසස් රසයක් ගැබ්ව තිබූ අතර වෙන්ව යාමට නොදී ඇඳ බැඳ ගැනීමට සමත් වී ඇත. ඒ අතරතුර එම සමාජ පන්තියේ අවශ්‍යතා උදෙසා වන උපකරණ ප්‍රචාරය කරන ලදී. පෙරදිග සඳාචාරය පිළිබඳව ඉතා උසස් ලෙස අන්තර් ගතවන මගින් එබඳු නවත් වැඩ සටහනකි.

දේශීය වශයෙන් නිෂ්පාදනය කෙරෙන රූපවාහිනී දැන්වීම් වලදී දොළ දැන්වීම් සඳහා භාවිතා කරන්නේ කෙබඳු සමාජ පන්තියකද නතුවැදීමක් දක්නට ඇතැයි මෑතදී රූපවාහිනියේ සුවද විදහත් නොල් සහ නියමිතාභ්‍යාසය වන රෙදි පිළිබඳව වන දැන්වීමක එම රෙදි වර්ග බොහෝ විට භාවිතා කරන්නේ ගැමි කාන්තාවන් වන නමුත් ඒ සඳහා යොදාගෙන ඇති විලාසිතා ගැමි පරිසරයට සම්බන්ධ නොවන බවක් දක්නට ලැබේ.

ලොහරැසි ලක්ෂ්‍යවූ වැනි දැන්වීම් සඳහා ඉංග්‍රීසි මාධ්‍ය යොදා ගැනීම කෙතරම් දුරට ප්‍රයෝජනවත් වේදැයි සැකයකි.

ඇත ගල්වන සහත් පිළිබඳව මෑතදී පලවන වෙළඳ දැන්වීමක එම සහ දියණිය හඳුනා ගැනීමේ අසහසවන බවක් දක්වයි. ග්‍රාමීය ජීවිතයේ වෙළඳපොළ යන්නේ පාසැල් සහ විද්‍යාල ගැනුණු හෝ පිරිසිලිමයකි. ගමේ කඩපලේ නරන උසුල විසුල නිසා එම විද්‍යාලයේ එම වර්ගයේ සබන් වල නම් සඳහන් කිරීමට මැලිපනවා පමණක් නොව මිලදී ගැනීමටද අකමැත්තක් දක්වයි. මෙම ප්‍රතිචාරය එම වෙළඳ දැන්වීම් නිර්මාණය කල අය කිසිවිටෙකත් බලාපොරොත්තු නොවූවකි.

දැන්වීම් වලට පසුව ස්වභාවය පිළිබඳව කැපිතාර්වන

ඒකාබද්ධ වර්ධන පිළිබඳව මහලුම් එම් කලාපයේ හෙළ බොදුගම ආශ්‍රිතව කර ඇති අධ්‍යයනයකදී පැහැදිලි වූවේ බෙදී භාවය මගින් නිර්මාණාත්මක උපක්‍රම භාවිතා කර ගොවි උපකරණ හඳුන්වාදීම වඩා වලදායී බවයි. එහෙත් කවර ආකාරයේ හෝ ආහාර වර්ග හෝ බීම වර්ග ලබා ගැනීමට ගොවීන් රූපවාහිනියේ පෙළඹවීමක් ලද බවක් දක්නට නැත. පෙළඹවීමක් ලද අයදුම් ලදී ගැනීමට යොදව ඇත්තේ පිටිකිරි, මාගනි, විතමාළු, රස කල බීම වර්ග ආහාර වස්තු කරන වර්ග පවතී. මේවා මිලදී ගැනීමට නොපෙළඹී ඇත්තේ ආර්ථික නොහැකිසාව සහ ආයතන වෙලඳ සැලැස්මින් ලබා ගැනීමට නොහැකිවීමයි.

රූපවාහිනිය යොදාගත්වය හුවා දක්වන වැඩ සටහන් හා දැන්වීම් වලට අතරම් ජනතාවගේ වැඩිපුර නතුවැදීමක් දක්නට ඇත. ඇත ගල්වන සහත්, දේශීය පාසැල් හැදි වර්ග ඒ අතර ප්‍රධාන වේ. මේවා පිළිබඳ රූපවාහිනියෙන් ලද පෙළඹීම 37.6 කි. 45.6 කිසිදු පෙළඹවීමක් ලබා නැත. නොවිනිත් ක්‍රම පිළිබඳ 44% ද ආහාර පිළිබඳ 48% කද විලාසිතා පිළිබඳ 45.6% ද පෙළඹවීම් ලබන බව මහලුම් ප්‍රදේශවල ගොවි ජනතාව අතරින් කරන ලද සමීක්ෂණ වලින් පැහැදිලිය.

රූපවාහිනී දැන්වීම් මාධ්‍ය ප්‍රභවයක් ශ්‍රී ලංකාව තුළ නවවන අවධියේ මාධ්‍යයන්ට බලපෑමක් ඇති කරන නමුත් ප්‍රභව වී නැති බව මෑතදී කර ඇති සමීක්ෂණයකින් පැහැදිලි වී ඇත. එම ප්‍රධාන හේතුව වී ඇත්තේ රූපවාහිනී විකාශන කාලයත් රූපවාහිනී යනු විසිරී ඇති ආකාරයත් බව බොහෝ දුරට පැහැදිලිය. 1984 ජූනි 30 වන විට

ශ්‍රී ලංකාව තුළ ලියාපදිංචි බලපත්‍ර ගිවි රූපවාහිනී සංඛ්‍යාව 2,71,759 වූ අතර එම සංඛ්‍යාව 1991 වසර අවසානයේ වන විට 8,50,000 දක්වා වැඩි වී ඇත. මෙම සංඛ්‍යාවක 40% නොලේ හා ආසන්නයේදී 60% ක් අනෙකුත් ප්‍රදේශ වලදී විය

දැනට ඇති මුළු රූපවාහිනී සංඛ්‍යාවෙන් 50% ක්ම ඇත්තේ බස්නාහිර පළාත තුළයි. 1984 වසරේ ශ්‍රී ලංකාවේ ජනගහනයෙන් පහක් පස් දෙනෙකුට එක් රූපවාහිනියක් හිමි වූ අතර 1991 වන විට ශ්‍රී ලංකාවේ ජනගහනයෙන් සෑම 20 දෙනෙකුටම එක් රූපවාහිනියක් බැගින් හිමිවී ඇත.

මෑතකදී වෙළඳ ක්ෂේත්‍රයට පිවිසි වාණිජ බැංකුවක් රු. ලක්ෂ 1500 ක කොටස් විකිණීමේදී කොටස්කරුවන් 17,500 ක් රැස් කර ගැනීමට රූපවාහිනිය භාවිතා කර තිබුණේ සුළු වශයෙනි. මෙම ප්‍රචාරක කාණ්ඩ භාරගෙන තිබූ සමාගම කොටස් අලෙවිය සඳහා ක්‍රමවත් ප්‍රචාරක සැලැස්මක් සකස් කර තිබූ අතර ප්‍රචාරක කටයුතු සඳහා වෙන්කර තිබූ මුදලින් 60% ප්‍රමාණයක් යොදාගෙන තිබුණේ පවත්පත් දැන්වීම් සඳහාය. එම බැංකුව කොමිස්සාරිය මගින් නොරාගත් ඡේතාවස්තුවෙන් 250 දෙනෙකු අතර කරන ලද සමීක්ෂණයකින් දැන්වීම් පිළිබඳ කරුණු රාශියක් එළිවිය. ප්‍රතිචාරයෙන් 67.8% නාගරික වූ අතර 30.6% ගම්බද විය. 1.6% විවිධ විය. ඔවුන් කොටස් මිලදී ගැනීමට පෙළඹවීම ලද මාධ්‍ය පිළිබඳව සලකන විට 190 දෙනෙකු පවත්පත් මගින්ද 46 දෙනෙකු රූපවාහිනිය මගින්ද 01 අයෙකු ගුවන් විදුලියෙන්ද පෙළඹීම් ලබා ගිණි. මේ අනුව රූපවාහිනී දැන්වීම් වල ප්‍රතිචාරය 19.4% පමණි.

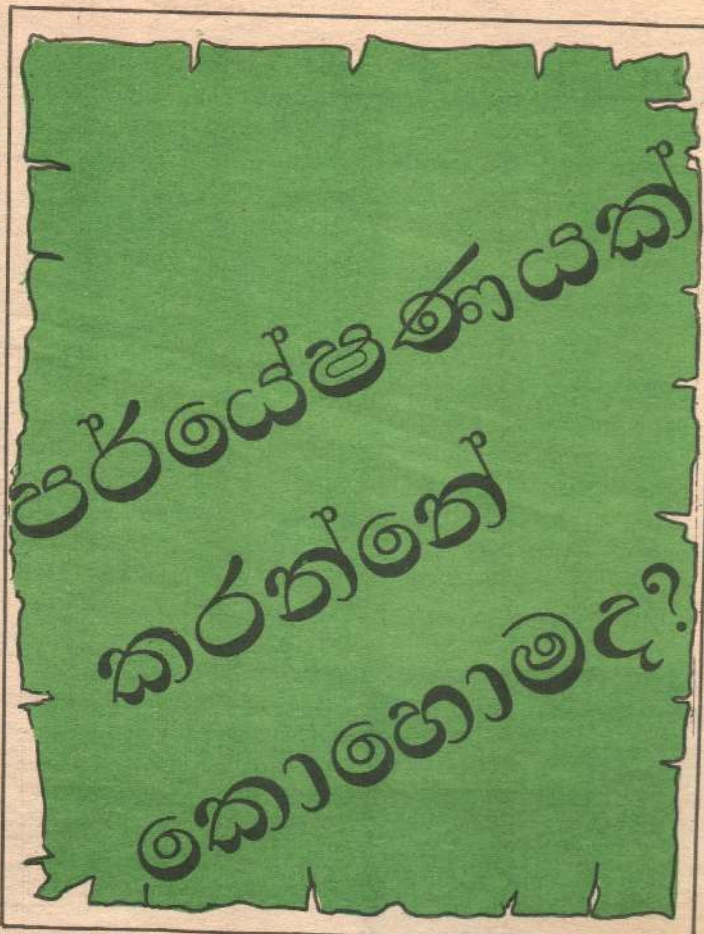
ප්‍රවත්පත් වලින් ලද ප්‍රතිචාරයට රූපවාහිනියෙන් විකිණිය නතුවැරුම් ගිවි හා දැන්වීම් ලබාගත් බව 138 දෙනෙකුගේ පිළිගැනීම වූහ.

මෙබඳු තත්වයක් සටහන් කිරීම දැන්වීම් වර්ග කෙරෙන් ලැබෙන ප්‍රතිචාරය මේ හා සමාන කර සැලකීම යුක්ති යුක්ත නොවේ. එහෙත් රූපවාහිනී වෙළඳ දැන්වීම් නිර්මාණය කිරීමේ යෙදී සිටින්නන් මෙම තත්වයන් පිළිබඳවද අවබෝධය ලබා තිබීම වැදගත්වේ.

ජේ. කුලසිංහ ලියයි

අර්ථක්‍රමයක් තුළ සෑම නිෂ්පාදන කටයුත්තක්ම සිදු කෙරෙණුයේ අලෙවිය සඳහාය. ඒ සඳහා යම් ආයතනයක් වෙළඳ පොළට ඉදිරිපත් කරන්නේ භාණ්ඩයක් හෝ සේවයක් විය හැකිය. කුමක් ඉදිරිපත් කළද අරමුණ උපරිම ලාභදායීත්වයයි. එහෙයින් ඊට සරිලන සාර්ථක අලෙවි උපාය මාර්ග සැලසුම් කිරීමට සිදුවේ. ඒ සඳහා අලෙවි තොරතුරු අත්‍යවශ්‍යම දෙයකි. මෙම තොරතුරු වලට බොහෝවිට ඉලක්ක වෙළඳපොළ පිළිබඳවත්, යොදාගනු ලබන අලෙවි මිශ්‍රණය කෙරෙහි වෙළඳ පොළේ ප්‍රතික්‍රියාවකුත් තරහකරුවන් සහ පාරිභෝගිකයන් පිළිබඳවත් විස්තර ඇතුළත් වේ. එහෙත් අලෙවි කිරීම ගැනීම සඳහා අවශ්‍ය නිවැරදි තොරතුරු ලබාගත නොහැකි වූ විට අනුමාන යොදා ගැනීමට කළමනාකරුට හෝ ව්‍යවසායකයාට සිදුවේ. වහා වෙනස් වන තරහකාරී වාණිජ ලෝකයේ එවැනි අනුමාන මත පිහිටා තීරණ වලට එළඹියහොත් එම ව්‍යාපාර අසාර්ථකත්වය කෙරේ නැඹුරු වීමට ඇති ඉඩකඩ බොහෝය. අනිත් අතට කළමනාකරුට තීරණ ගැනීමට අවශ්‍ය සියළුම තොරතුරු ලබාගත හැක්කේද ඉතාමත් කලාතුරකිනි. එවිට වැඩි මනත් තොරතුරු සපයා ගැනීමට අමතර වියදමක් හෝ කාලයක් වෙන් කිරීමට කළමනාකරුට හෝ ව්‍යවසායකාට සිදුවේ.

කෙසේ වෙතත් ව්‍යවසායකයා හෝ අලෙවි කළමනාකරු තමන් අලෙවි කරන භාණ්ඩයෙන් හෝ සපයන සේවය මගින් පාරිභෝගිකයා සැහීමට පත් කිරීමට සමත් විය යුතුය. එය අලෙවි සංකල්පයේ ඉතාමත් වැදගත් අංගයකි. එසේම බොහෝ අවස්ථා වල පාරිභෝගිකයා හා සම්පව කටයුතු කරන්නේ අලෙවි කළමනාකරු හෝ අලෙවි ක්‍රියා අනුව නොව සත්‍ය කරුණු පමණක් දාමය මෙහෙයවන්නේ නොවේ. එහෙයින් අලෙවි කළමනාකරුට හෝ ව්‍යවසායකයාට තීරණ ගැනීමට අවශ්‍ය තොරතුරු ලබා ගැනීමටත් ඒවා විශ්ලේෂණය කිරීමටත් යොදා ගන්නා උපක්‍රම වල පිහිටි පැතිමට සිදුවේ. ඒ අනුව එම කටයුත්ත පර්යේෂකයෙකුට පැවරෙන අතර, පර්යේෂකයා සතු වැදගත්ම කාර්යය



වන්නේ අවශ්‍ය දෙයට අදාල සත්‍ය කරුණු ලබා ගැනීමයි. ඇතැම් විට තීරණ ගැනීම සඳහා අවශ්‍ය තොරතුරු හැකිතාක් ඉක්මණින් ලබාදීමට පර්යේෂකයාට සිදුවේ. එවැනි අවස්ථාවකදී කාලය වැදගත් වුවද යොදාගත හැකි හොඳම ක්‍රම භාවිතයෙන් පමණක් හොඳ ප්‍රතිඵල ලබා ගත හැකි බව අමතක නොකළ යුතුය. මෙහිදී විද්‍යාත්මක ක්‍රම උපයෝගී කර ගැනීමෙන් කරන පර්යේෂණ වලින් සාර්ථක ප්‍රතිඵල ලබාගතහැකි අතර එමගින් ලැබෙන ප්‍රතිඵලයට පර්යේෂකයාගේ පුද්ගලික අදහස් හෝ මතවලටත් වෙනත් පුද්ගලයෙකුගේ බලපෑම මත එන අදහස් වලටත් ඉඩක් නොමැත. කෙටිකාලීන කාර්යයන්හිදී පදනම් කොටගෙන යම් පිළිවලකට අනුව එම අදහස් විමසීමට ලක් කළ යුතුවේ. යහපත් ප්‍රතිඵල ගෙනදෙන එවන් විද්‍යාත්මක පර්යේෂණ ක්‍රියාවලියේදී පියවර කිහිපයක් උපයෝගී කොට ගත හැකිය.

1. ගැටළුව නිරවචනය කිරීම.

2. අවස්ථා විශ්ලේෂණය.
3. ගැටළුවට අදාල දත්ත රැස්කිරීම.
4. දත්ත විග්‍රහ කිරීම හා විශ්ලේෂණය.
5. ගැටළුව සඳහා විසඳුම් ලබා ගැනීම.

ගැටළුව නිරවචනය කිරීම

ගැටළුවේ ස්වභාවය නැතහොත් ගැටළුව කුමක් දැයි තත්වාකාරයෙන් වටහාගැනීම මෙහිදී සිදුවේ. මෙම ගැටළුව කුමක්දැයි හඳුනා ගැනීම රෝගියකුගේ රෝග විනිශ්චයට සමාන කළ හැකිය. මෙහිදී රෝගී ලක්ෂණයන් සමහරවිට රෝගය ලෙස වරදවා හඳුනා ගත හැකිය. ඒ අනුව ගැටළුව නිසා ඇතිවී ඇති යම් ස්වභාවයක් හෝ ලක්ෂණයක් ගැටළුව ලෙස වැරදි අන්දමින් හඳුනාගැනීමට ඉඩ ඇත. එහෙයින් ගැටළුව සහිත සාධක පිළිබඳව වැඩිදුරට අධ්‍යයනය කිරීමෙන් නියම ගැටළුව කුමක්දැයි හඳුනා ගැනීමට පිළිවන. මෙහිදී ඇතැම්විට ගැටළුව කුමක්දැයි

එකවිටම, හරිහැටි විනිශ්චය කිරීම අපහසු විය හැකිය. එවන් අවස්ථාවලදී වියහැකි ගැටළු කීපයක් සහිතව 'ඊලන පියවරට' යායුතුවේ.

අවස්ථා විශ්ලේෂණය

මෙම පියවරේදී සිදුවන්නේ ගැටළුව පිළිබඳව දැනට ඇති තොරතුරු සොයා බලා ඒවා අධ්‍යයනය කිරීමයි. මෙමගින් ආයතනයේ අභ්‍යන්තරයේ හා බාහිරව සිටින දැනුමැති පුද්ගලයන්ගෙන් අදාල තොරතුරු ලබාගෙන වියහැකි ගැටළුව පිළිබඳව වැඩි දුරටත් වැටහීමක් ලබා ගත හැකිය. මෙම පියවරේදී ගැටළුව හා ඉලක්ක වෙළඳපළ පිළිබඳව තත්වාකාර වැටහීමක් ලබාගත හැකි බැවින් එය ඉතාමත් වැදගත් පියවරකි.

මෙම අවස්ථා විශ්ලේෂණ පියවරේදී විශේෂ අවධානය යොමු වන්නේ ද්විතීයික දත්ත කෙරෙහිය. මෙහිදී ද්විතීයික දත්ත වශයෙන් ගැනෙනුයේ දැනටමත් ප්‍රකාශයට පත්ව ඇති හෝ එසේත් නැතිනම් දැනට එක් රැස්කොට ඇති දත්තයන්ය. මෙම ද්විතීයික දත්ත මධ්‍යස්ථ අවශ්‍ය තොරතුරු බොහොමයක් හෝ අඩු තරමින් ඒ පිළිබඳ පසුබිම ගැන හෝ වැටහීමක් ලබා ගත හැකිය. ආයතනය සතු ලිපිගොනු, වාර්තා, ප්‍රස්තාපන රාජ්‍ය ආයතන හා පුද්ගලික ආයතන මෙම ද්විතීයික දත්ත ලබාගත හැකි මාර්ගයෝය. මෙම ද්විතීයික දත්ත මධ්‍යස්ථ අවස්ථා විශ්ලේෂණයෙන් කෙටි කාලයක් තුළ පුළුල් වියදමකින් බොහෝ තොරතුරු ලබාගත හැකිය. මේ අවස්ථා විශ්ලේෂණ පියවරේදී ගැටළු හඳුනා ගැනීම හරිහැටි සිදු නොවේ නම් අවශ්‍ය තොරතුරු ලබාගත නොහැක්කේ කුමන ඒවා සඳහා දැයි තීරණය කළ හැකිය. එසේම ඒ සඳහා අවශ්‍ය වන්නේ කුමන තොරතුරුද යන්නත් මෙහිදී තීරණය කළහැකිය.

අදාල දත්ත එක්රැස් කිරීම

විශේෂයෙන් මෙම පියවරේදී සිදුවන්නේ ගැටළුවට අදාල ප්‍රාථමික

දත්ත ලබාගැනීමයි. ගැටළුවේ ස්වභාවය, ගත වන කාලය හා වැය කළ හැකි මුදල් ප්‍රමාණය අනුව මේ දත්ත ලබාගතයුත්තේ කෙසේදැයි තීරණය කළ හැකිය.

මෙහිදී බොහෝවිට කෙරෙනුයේ, පාරිභෝගිකයා හෝ සේවය ලබා ගන්නා අයගේ අදහස් උදහස් සහ යම් යම් තත්වයන් තුළදී ඔවුන් ක්‍රියා කරන්නේ කෙසේදැයි සොයා ගැනීමයි. තිරික්ෂණයෙන් හෝ ප්‍රශ්නකිරීම මගින් මෙම දත්ත ලබා ගතහැකිය. ප්‍රශ්න කිරීමේදී සවිස්තරව හෝ අවශ්‍ය අන්දමට තොරතුරු ලබාගත හැකි අතර සවිස්තර තොරතුරු සඳහා නම් පුද්ගලික සම්මුක සාකච්ඡා හෝ කණ්ඩායම් සම්මුක සාකච්ඡා යොදාගත හැකිය. ගැඹුරින් තොරතුරු අවශ්‍ය නොවේ

දත්ත එක්රැස් කිරීමේ කඩිනම් මඟක් වුවද මේ යටතේ පුද්ගලික තොරතුරු ලබාගත යුතු අවස්ථාවන්හිදී මෙය එතරම් සාර්ථක ක්‍රමයක් නොවේ. එහෙත් පිළිතුරු සපයන්නාට ඇති ගැටළු, සාකච්ඡා කිරීමේදී පහසුවෙන් මගහරවා ගත හැකිය.

111. පුද්ගලික සාකච්ඡා සම්බන්ධය

මෙහිදී ප්‍රශ්නාවලියක් උපයෝගී කොට ගෙන මුහුණට මුහුණ ලා සාකච්ඡා කිරීමෙන් තොරතුරු ලබාගත හැකිය. මෙම ක්‍රමයේ දී සම්බන්ධතා වැය අධික වුවත් නිවැරදි තොරතුරු ලබාගත හැකිවීම ඉතා වාසිදායකය. ඉතා ගැඹුරින් තොරතුරු අවශ්‍ය වූ විට ද මේ

කෙරෙන්නේ කුමක්දැයි විටහා ගැනීම උදෙසාය. පුද්ගලයන් රැසකගෙන් තොරතුරු ලබා ගත යුතු අවස්ථාවකදී බෙහෙවින් කරනු ලබන්නේ ඒ වෙනුවට තෝරාගත් (සාම්පලයක්) කිහිප දෙනෙකුගෙන් තොරතුරු ලබාගෙන මුළු කණ්ඩායම වෙනුවෙන් තිගමන වලට එළඹීමයි. මෙම ක්‍රමය මෙතැනදී සාර්ථක වන්නේ තෝරාගත් කීපදෙනා (සාම්පලය) මුළු කණ්ඩායම නියෝජනය කෙරේ නම් පමණි.

එහෙත් ලබාගත් දත්තයන් අවශ්‍ය කාරණයට අවශ්‍යම ඒවාද යන්න ඉතාමත් වැදගත්ය. ප්‍රශ්නාවලිය කියමනාකාරයට සකසා නොමැතිනම් මෙම දුර්වලතාවය ඇති වීමට ඉඩ ඇත. මේ හැර දත්ත විශ්ලේෂණයේදී ගනු ලබන තිගමනයන්ට ලබාගත් 'දත්ත කොතෙක් දුරට එකඟ වන්නේද යන්නත් ඉතා වැදගත්ය. බොහෝවිට නිවැරදි විශ්ලේෂණ ක්‍රම භාවිතා කළද වැරදි අන්දමින් දත්ත විග්‍රහ කර තිගමන වලට එළඹීමට හැකියාව ඇත. එහෙයින් ඉතාමත් ප්‍රවේෂමත් එම කටයුත්ත කළ යුතුය.

විසඳුම් ලබා ගැනීම

ඉහත සඳහන් පියවරයන් ඔස්සේ පර්යේෂණය කරගෙන යනවිට ඇතැම්විට පළමු පියවරේදීම ගැටළුව සඳහා විසඳුම් හඳුනාගත හැකිය. ඇතැම්විට දෙවැනි, තුන්වැනි හෝ සිව්වැනි පියවරේදී එය සිදුවිය හැකි ය. එහෙත් පළමු පියවරේදී ගැටළු හඳුනා ගන්නද විසඳුම් සඳහා එතැනින් නතර නොවිය යුතුය. හේතුව එය නිවැරදිව විසඳුම් හඳුනා ගැනීමක් නොවිය හැකි බැවිනි. එහෙයින් අතර මග නතර නොකොට අවසන් පියවර දක්වා ගමන් කොට ඉතාමත් නිවැරදි ආකාරයට විසඳුම් හඳුනාගත යුතුය.

අවසානයේ අධ්‍යයනයේදී ලබාගත් ප්‍රතිඵල ප්‍රයෝජනයට ගෙන ගැටළු මගහැරවීම සඳහා (භාණ්ඩයක් හෝ වේවා යම් යෙදවුමක් හෝ වේවා අලෙවි කිරීම ගැනීම මෙහිදී සිදුවේ.) විසඳුම් වලට එළඹීම වැදගත්වේ.

සිරිසේන විරසුන්දර
ආර්ථික පර්යේෂණ අංශය

ව්‍යවසායකයා හෝ අලෙවි කළමනාකරු තමන් අලෙවි කරන භාණ්ඩයෙන් හෝ සපයන සේවය මගින් පාරිභෝගිකයා සැලීමට පත් කිරීමට සමත් විය යුතුය. එය අලෙවි සංකල්පයේ ඉතාමත් වැදගත් අංගයකි. එසේම බොහෝ අවස්ථාවල පාරිභෝගිකයා හා සම්පව කටයුතු කරන්නේ අලෙවි කළමනාකරු හෝ අලෙවි ක්‍රියාදාමය මෙහෙයවන්නෝ නොවෙති. එහෙයින් අලෙවි කළමනාකරුට හෝ ව්‍යවසායකයාට තීරණ ගැනීමට අවශ්‍ය තොරතුරු ලබා ගැනීමටත් ඒවා විශ්ලේෂණය කිරීමටත් යොදා ගන්නා උපක්‍රමවල පිහිට පැනීමට සිදුවේ.

නම් පිළියෙළ කළ පිළිතුරු සහිත ප්‍රශ්නාවලියක් යොදාගත තොරතුරු ලබා ගැනීමට උත්සාහ කළයුතුය. පහත දැක්වෙන ක්‍රම ඔස්සේ සාමාන්‍යයෙන් මෙවැනි තොරතුරු ලබා ගැනේ.

1. තැපැල් මාර්ගික සම්බන්ධය

දත්ත ලබා ගැනීමට මෙය පහසු මඟක් වුවද සාර්ථක ප්‍රතිඵල ලබන්නට නම් ඉතාමත් සරල හා පැහැදිලි ලෙස ප්‍රශ්නාවලිය සකස් කළ යුතුය. එහෙත් මෙහි ප්‍රධාන දුර්වලතාව නම් පිළිතුරු සැපයීමේ සීඝ්‍රතාව පහත් මට්ටමක පැවතීමයි. මෙම දුර්වලතාව මග හරවා ගත හැකි නම් එය ඉතාමත් පහසු ප්‍රයෝජනවත් ක්‍රමයක් වේ.

ක්‍රමය භාවිතා කළ හැකි වුවත් ගතවන කාලය අධික විය හැකිය.

මෙම පියවර ඔස්සේ තිරික්ෂණය කිරීමේදී යම් යම් තත්වයන් යටතේ පුද්ගලයන්ගේ හැසිරීම කෙරේ අවධානය යොමුකළ හැකිය. එහිදී තිරික්ෂණය කරනු ලබන්නා හා අදාළ පුද්ගලයන් අතර බලපෑම් ඇති වන ලෙස අදහස් නුවමාරුවක් සිදු නොවේ හේතුව කෙලින්ම අදාළ ප්‍රශ්නාවලියට දත්ත රැස් කරන හෙයිනි. එසේම කිසිදු අදාළ බලපෑමක් අදාළ පුද්ගලයන් කෙරේ ඇතිවීමට ඉඩ නොතැබිය යුතුය.

දත්ත විග්‍රහ කිරීම

ලබාගත් දත්ත විශ්ලේෂණයට භාජනය කරන්නේ එමගින් පැහැදිලි

අපේ ලියන්නන්ට.....

සෑම තුන් මසකම වරක් අභ්‍යන්තර ප්‍රකාශනයක් ලෙසින් එළි දැකි 'ලංකා බැංකු ප්‍රවෘත්ති' සඟරාව උසස් මට්ටමකින් පවත්වාගෙන යාම සඳහා වඩා හරබර ලිපි රචනා පල කිරීම අභ්‍යාවශ්‍ය වී තිබේ.

හරබර නව නිර්මාණ සඳහා සෑමවිටම බැංකු ප්‍රවෘත්ති සඟරාවේ උවමනා හරම් ඉඩ කඩ ඇති බව අපට ලියන්නන්ට ලිපිමට බලාපොරොත්තු වන්නෝත් සිහි තබා ගනින්නවා !

ලිපියක් මෙපමණ දිගවිය යුතු යයි නීතියක් හෝ විනියක් අපට තැනි නමුදු, වැල්වාරම් තැනි කෙටි ලිපි කියවන්නාගේ රුචියට හේතු වන බව මතක් කළ යුතුය. ලියන භාෂාව ගැනද, වාරණයත්, තභාවයත් නැති හෙයින් සිංහල, දෙමළ, හෝ ඉංග්‍රීසි ඒ සඳහා උපයෝගී කර ගත හැකිය. එහෙත් ලියන දෙය මනඟ්ඟයන්ට හෝ දෝෂදර්ශනයන්ට උත් නොවන්නක්වීම කොයි කාගේත් මනාපයට හේතු වෙයි. එමෙන්ම ආර්ථික විද්‍යාව, ගණකාධිකරණය, වාණිජව, බැංකුකරණය, කළමනාකරණය, අලෙවිකරණය වැනි වෘත්තියමය වශයෙන් අපට වැදගත් වන්නාවූ අධ්‍යාපනික වටිනාකමින් යුතු ලිපි මෙන්ම බැංකු සේවයේ අභ්‍යන්තර, පර්යේෂණ අලෙවි ලියැවෙන ලිපි, රට කතා කොයි කාටත් වැදගත් වන බව නොකියාම නොහැකිය. පල කිරීමට ඔබේ නිර්මාණ එවන්න යන වැනිය පලවූ පමණින් බොහෝ දෙනෙකු අප වෙත එවන්නේ යාන්තමින් පද හතර ගැට ගැසූ කඩියක් නොමැති නම්, එවන්නක් හෝ නොවන්නකි. එහෙයින් අපේ විධිසට හිතා අපේ විධිසට ලියූ යම්ක අපේ ගනියක් ඇති බව අපතින් කිවයුතු නොවේ.

අනෙක් අතට ශාඛා මට්ටමින් අපට ලැබෙන ප්‍රවෘත්ති සඳහාද අපල කාලයක් උදාවී ඇති බව පෙනේ. එහා කොතේ ශාඛාවක සිදුවූ යම්ක, සිදුවෙන යම්ක, මෙහා කොතේ අපට දැනගන්නට බැංකු ප්‍රවෘත්ති හොඳ යන්නවේදකයක් යයි සිතා අලසනමකින් තොරව ඒ ප්‍රවෘත්ති ඡායාරූපද අපවෙත එවූ හොත් කාටත් වැදගත් වනසේ පලකළ හැකි බව කීම වැදගත්ය.

'ලංකා බැංකු ප්‍රවෘත්ති' ලංකා බැංකුවේ සේවකයන්ගේ සඟරාව බව සෑම සියලු දෙනාම අමතක නොකරන්නවා.

11. දුරකථන සාකච්ඡා සම්බන්ධය.

මුළු ජනගහනයෙන් බාගයක් කාන්තාවෝ ?

ආර්ථික, සමාජ විද්‍යාඥයන්ගේ නිර්වචන අනුව ජාතික සංවර්ධනය (NATIONAL DEVELOPMENT) යනු රටක දිගුකාලීනව අඛණ්ඩව සිදුවන්නාවූ හාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනයෙන්, වැඩියත්වයේ ජීවිත තත්වයෙහි වර්ධනය (GROWTH)යි. මේ නිසා මෙය ආර්ථික - සමාජ සංවර්ධනය යනුවෙන් හැඳින්වීම වඩාත් නිවැරදිය.

හාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය ඉහළ දැමීම මගින් රටක ආර්ථික සංවර්ධන ඉලක්ක සපුරා ගැනීමට ප්‍රයත්න දැරීමේදී සේවා නියුක්ති ඉඩ ප්‍රස්ථා වැඩි වනු ඇත. නෙවන ලෝකයේ රටවල්, සංවර්ධනය කරා යන දිගු ගමනේදී කාන්තා රැකියා අවස්ථා පුළුල් කළ යුතුය යන්න අද පිලිගත් තේමාවක් විය. ශ්‍රී ලංකාවේ රැකියා අවස්ථා වර්ධනයක් සමඟ මිනිස් ශ්‍රම බලකායෙහි සම පංගුකාරිය ලෙස වනිතාවටත් විශාල මෙහෙයක් ඉටු කිරීමට සිදු වනු ඇත.

සම්ප්‍රදායික (ප්‍රථමික) අර්ථ ක්‍රමයක් පවතින ශ්‍රී ලංකාවේ වනිතාව ලේඛනගත සංගණිත ව්‍යුහයක් තුළ ඇය රැකියාවක නිරත වී යෑයි පෙනුනත් ජාතික ආර්ථික ක්‍රියා වලියෙහි දී විශාල කාර්යභාරයක් ඇගෙන් ඉටුවී ඇත. ගෘහණියක වශයෙන් ඇය පාලිත කාලසීමාවකින් තොරව (වැඩ කරන කාලය/වැඩ කරන දින/නිවාඩු දින/ විශ්‍රාම යාදකු වයස් සීමා යනාදී වශයෙන්) ඊදා මේදා තුර අඛණ්ඩව තම

සේවාව සපයන්නීය. එම සේවාව සඳහා ලෙක් නියම වී නැති අතර සංගණිත රැකියා ව්‍යුහයට එම සේවාව ඇතුළත් වී ද නැත. ජාතික ආර්ථික ක්‍රියාකාරීත්වයට, පවතින කෘෂි අර්ථ ක්‍රමය තුළ ගෙවිලිය/ ගෘහණිය වශයෙන් දෙඅඩරු සේවා සම්ප්‍රදායක් වනිතා පරපුරෙන් සිදුවේ. එයද කාල පාලනයකින් තොරවද, ලෙක් නියම නොවූද සේවා සම්පාදනයකි.

අව්‍යාප්ත වීමෙන්, නොවැදගත් යයි සිතා මෙතෙක් නොසලකා හැර තිබූ අංශයකට අපගේ වැඩි අවධානයක් යොමු විය යුතුය. එනම්, ශ්‍රී ලංකාවේ ජාතික සංවර්ධනයේදී කාන්තා ශ්‍රමයේ වැදගත් කම පිළිබඳවයි.

නූතන සංඛ්‍යා ලේඛණ වලට අනුව කාන්තා ජනගහනය මුළු ජනගහනයෙන් හරි අඩකට ඉතා ආසන්න ප්‍රතිශතයක් නියෝජනය කරයි. ආගණිත ජන සංයුතිය තුළ කාන්තා ජන අනුපාතයේ නියෝජනය ක්‍රමයෙන් ඉහළ ගොස් ඇත. 1871 ප්‍රථම සංගණනයේදී මුළු ජනගහනයෙන් දශලක්ෂ 24 ක් දශලක්ෂ 11.2 ක් (46.4%ක්) කාන්තාවන් වූ අතර 1990 ඇස්තමේන්තු ගත සංඛ්‍යාවලට අනුව ස්ත්‍රී ජන සංඛ්‍යාව (ද. ලක්ෂ 83.3) මුළු ජන සංයුතියෙන් (ද. ලක්ෂ 169.9)ත් 49%ක් විය.

ජනගහනයෙන් අඩකට ආසන්න පිරිසක් ස්ත්‍රීන් වූවද සේවා නියුක්ත ශ්‍රම බලකාය දෙස බලන විට වනිතා සහභාගිත්වය අඩු බව පෙනේ. සේවා නියුක්ත ශ්‍රම හමුදාවෙන් මේ නිසාය.

කාන්තා ශ්‍රම සහභාගිත්වය 30.2% ක් වීමෙන් ඉහත කියමන සනාථ වේ. පිරිමි අංශයේ නියෝජනය මුළු ශ්‍රම සහභාගිත්වයෙන් 69.8% ක් වන අතර එම අනුපාතය වනිතා අංශයේ අනුපාතය මෙන් දෙගුණයකටත් වඩා අධිකය.

වනිතා පරපුරේ රැකියා අපේක්ෂා පුළුල් වීමක් තුළින් ලැබෙන ආර්ථික සමාජීය වාසි රැසකි. අධ්‍යාපන මට්ටම ඉහළයාම, විවාහවන වයස කල්යාම, සාපලාභකාරී සහ වැටීම සහ ජීවන අපේක්ෂාව ඉහළ යාම එවැනි වාසි කිහිපයකි.

අධ්‍යාපනික අංශයෙන් සිදුවූ සංවර්ධනය දෙස බලන විට ශ්‍රී ලංකාවේ වනිතා පරපුරේ සාක්ෂර ඥානය (LITERACY) හෙවත් ලිවීමට හා කියවීමට ඇති හැකියාව සිසුයෙන් වර්ධනය වී ඇත. 1881 දී ලිවීමට හා කියවීමට හැකි දැනුම ලබා සිටියේ ස්ත්‍රී ජන සංඛ්‍යාවෙන් 3.1% පමණි. නමුත් 1981 දී එම අනුපාතය 83.2%ක් විය. මෙයින් වනිතා පරපුරේ අධ්‍යාපනික අංශයේ සිදු වී තිබෙන සංවර්ධනය මැන ගැනීමට පුළුවන.

උසස් අධ්‍යාපනයක් ලැබීම සඳහා වැඩි කාලයක් මිඩාගූ කිරීමක් ඉහළ සමාජ මට්ටමක් සහිත වරප්‍රසාද ලත් රැකියා අපේක්ෂාවන් මත වනිතා පරපුරේ විවාහ වන වයස් සීමාව කල්යාම (කල් දැමීම) ක්‍රමයෙන් වර්ධනය වී ඇත. 1903 දී ස්ත්‍රීන්ගේ විවාහ වන වයසේ සාමාන්‍ය අවුරුදු 18.3 ක් විය. නමුත් 1981 වන විට එම වයස් සීමාවේ සාමාන්‍ය අවුරුදු 24.4 දක්වා ඉහළ ගොස් ඇත.

අධ්‍යාපන මට්ටම වර්ධනය, විවාහ වන වයස කල් දැමීම හේතුවෙන් සාපලාභකාරී අනුපාතය (FERTILITY RATE) පහළ වැටීම නිතරින්ම සිදුවේ. ඒ හැරුණු විට මව රැකියාවක නියුතු වීමත් සමඟ අඩු දරුවල ලැබීම කෙරෙහි මෙන්ම, දරු එල දෙකක් අතර වැඩි වයස් පරතරයක් පවත්වා ගැනීම කෙරෙහි වැඩි සැලකිල්ලක් දක්වන්නීය. වනිතා පරපුරේ සේවා නියුක්ති ඉහළ දැමීම ජනගහන පාලනයට යොදා ගත හැකි ස්වයංක්‍රීය උපක්‍රමයක් වන්නේ මේ නිසාය.

වනිතාවකගේ උපතේදී ජීවන අපේක්ෂාව වර්ධනය වීම මෙහිදී ලැබෙන තවත් වාසියකි. ස්ත්‍රීයකගේ ජීවන අපේක්ෂාව 1967 වන විට පිරිමියෙකුගේ ජීවන අපේක්ෂාව අතිබවා යාම කැපීපෙනෙන ලක්ෂණයකි. අද ස්ත්‍රීයකගේ උපතේදී ජීවන අපේක්ෂාව අවුරුදු 72.6ක් වන තරමට ඉහළ ගොස් ඇත.

වනිතා පරපුරේ රැකියා අපේක්ෂා පුළුල් වීමත් සමඟ ජාතික ආර්ථික සමාජීය ගැටළු කිහිපයක්ද වේ.

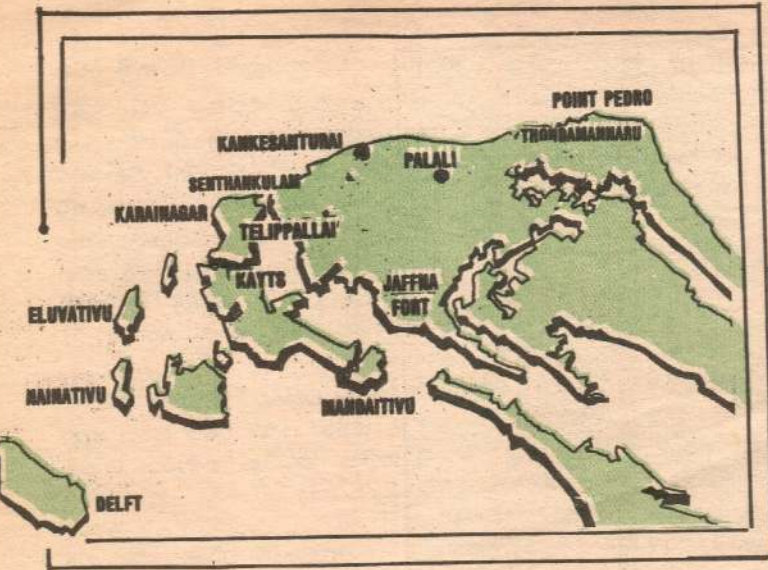
විරැකියාව වර්ධනය වීම ඉන් ප්‍රධාන ගැටළුව වේ. 1986/87 සමාජ ආර්ථික සමීක්ෂණයට අනුව ශ්‍රී ලාංකික ශ්‍රම බලකායේ ස්ත්‍රී කාණ්ඩය තුළ විරැකියා අනුපාතය 23.6% ක් වීම එම කරුණ සනාථ කරයි.

ඒ හැරුණු විට වනිතා සේවා නියුක්තියකදී නිෂ්පාදනයට යෙදිය හැකි ශ්‍රම ජාය ගණන අඩු වීමට පුළුවන. උදාහරණ වශයෙන් පුසුන නිවාඩුවකදී කාන්තාවකට හිමිවන අතිරේක නිවාඩු දින ගණන පෙන්විය හැකිය. එසේම සේවා නියුක්ත වනිතාවක් පදිංචි ස්ථානයෙන් දුර බැහැර සේවා ස්ථානයකට අනුයුක්ත කිරීමකදී ආයතනික/නිෂ්පාදන පලදායිතා ගැටළු ඇති කරයි. සමහර විට වනිතාව ගෘහණිය/ වෘත්තීමය වශයෙන් රැකියාවක නිරතවීම යන ද්විකාර්යෙහි නියැලීම මත ඇගේ නිෂ්පාදන පලදායිතාවය පහත වැටීමට පුළුවන.

- පිලිවෙල:-
1. 'Sri Lanka Socio-Economic Data 1991' - Central Bank of Sri Lanka May 1991-Colombo.
 2. කාන්තා සවිධි, 'විශේෂ කලාපය' 8 - ශ්‍රී ලංකා කාන්තා කාර්යාලය යොබ් හා උනිතා කටයුතු අමාත්‍යාංශය, කොළඹ.



බී. ඒ. කුලරත්න,
ක්‍රමෝපාය සහ සැලසුම් අංශය.



වෙනම සටහන් කරගෙන පර්යන්ත ගොඩනැගිල්ල අභ්‍යන්තරයට යන ලෙස උපදෙස් දුනි.

මා දැන් සිටින්නේ සම්පුර්ණ යෙන්ම වෙනස් වූ ලෝකයක් කරා ප්‍රවිශ්ඨවීමේ දොරටුව අසලය. ගිනි අවියක්වත් අත නොමැති මාහට තිබෙන එකම ආයුධය හිනේදෙවරය පමණි. පෙරදින කොළඹ සිට අනුරාධපුරය බලා පිටත්වීමට දරුවන් දෙදෙනාගෙන් සහ භාර්යාවගෙන් සමුඟත් මොහොත හිනේ චිත්‍රයක් මෙන් සිතුවම් වන්නට විය. දැන් ඒ ගැන කල්පනාකර පලක් නැත. ගත් තීරණය ක්‍රියාත්මක කිරීමේ අවස්ථාව මවෙත එලඹී ඇත.

ගමන ආරම්භ කිරීමට පත ගැන්වී තිබුණි. සියල්ල සන්සුන්ව. මා ඇතුළු හමුදා නිලධාරීන් 50ක් පමණ අසුන්ගෙන අවසානය. සිතහමුසු මුහුණින් යානයට ගොඩබට කරුණ පියාසර නිලධාරීන් දෙදෙනා අපවෙත විහිච්චක් කරමින් යානයේ දොර වසා දමන ලෙස දැන්වීය.

මොහොතකින් යානය ධාවන පථය දිගේ ඉදිරියට ඇදී යන්නට විණි. යනයේ දෙපස වූ එන්ජිමෙන් නිකුත් වන හඬ කන් පසාරුකර ගෙන යන කරමිය. පැද්දෙමින් යානය පථය දිගේ ධාවනය වන විට ආරක්‍ෂාවට තිබුන එකම පිහිට බස් රථයක මෙන් ඉදිරිපස අසුන අල්ලා ගැනීම පමණි. මගී ගුවන්

කරෙයිනාගර්

වේලාව උදෑසන 6.35 පසුවූවා පමණි. අනුරාධපුර ගුවන් තොටුපල දක්වා ධාවනය වන ප්‍රථම බස් රථය තවම නැත. අවදි නොවූ නගරයෙන් වෙනත් කුලී රථයක් සොයා ගැනීමට දැරූ උත්සාහයද වෛසර්ථ විය. අත රැදී ලිපිය වෙත නැවත දෙනෙත් යොමු කළෙමි. '1992 ජනවාරි 05 වන දින උදෑසන 7.30ට කරෙයිනගර් බලා පිටත්වීම සඳහා අනුරාධපුර ගුවන් තොටුපලේ පාලන මැදිරිය වෙත වාර්තා කරන්න.' තෝරා ගැනීමට තිබෙන්නේ එකම විකල්ප මාර්ගයකි. එනම් කිලෝ මීටර් 03ක් පමණ වූ එම දුර ප්‍රමාණය පයින්ම ගමන් කිරීමය.

කිලෝ ග්‍රෑම් 15ක් පමණ බර බැගය කරේ එල්ලා ගෙන මීටර් 500 ක් පමණ දුර ගිය මට පොලිස් මුර පොලක් හමුවිය. එහිදී මා නවත්වනු ලැබූ මවුන් තොරතුරු විමසා ඉංජිනේරු සමාගමක වැඩ බිමක් කරා යන වාහනයකට නංවා ගුවන් තොටුපල අසලින් බස්සවන ලෙස රියදුරුට උප දෙස් දුනි. එම පොලිස් නිලධාරීන් ගේ කාරුණික අනුග්‍රහය නිසා වාසනාවකට මෙන් උදෑසන 7.15ට

පමණ ගුවන් තොටුපලේ ප්‍රධාන මුර පොල වෙතට වාර්තා කිරීමට හැකිවිය. මෙම මුරපොලේ සිට පර්යන්ත ගොඩනැගිල්ලට මීටර් 400 ක පමණ දුරක් යායුතු විය. මා සිටී අසිරුතනවය තෙරුම් ගත් මුරපොලේ සිටි ගුවන් හටයා බයිසිකලයක යමින් සිටී තම සහෝදර හටයකු නවත්වා මාව ගුවන් තොටුපල පර්යන්ත ගොඩ නැගිල්ලට ගෙන යන ලෙස දැන්වීය.

දුෂ්කරතා මැද පර්යන්ත ගොඩනැගිල්ලට ලඟාවූන අතර මා ඉදිරියේ තිබූ දර්ශනයෙන් සිත තුළට කිසියම් සතුටක් මෙන්ම ගිනියක්ද ඇතුළුවිය. විවිධ වර්ගයේ ගිනිඅවි අත දරාගත් ගුවන් නාවික භා යුධ හමුදා හටයෝ රාශියක් පලාලේ යාමට බලාපොරොත්තුවෙත් පෙලගැසී බලා සිටිනු පෙනින. සිවිල් ඇඳුමක් ඇඳගෙන පර්යන්ත ගොඩනැගිල්ල තුළට ඇතුළුවූන එකම පුද්ගලයා මා පමණක් විය. එතන රැදී සිටී සියල්ලගේ අවධානය මා වෙත යොමු වූනේ එහිසා යයි මට පිතුණි. මෙහෙයුම් කාර්යාලයේ නිලධාරියකුට උතුරු පලාත් කාර්යාලයෙන් තිකුත් කරන ලද ලිපිය සහ බැංකු හැඳුණුම් පත්‍රය ඉදිරිපත් කිරීමෙන් පසු මවුන් මගේ බර සහ ගමන් මල්ලේ බර කිරා

හිමිදිරි සාන්දරින් පලාලී බලා පිටත්ව ගිය ඇවිරෝ වර්ගයේ ප්‍රවාහන ගුවන් යානය මේ අතර ධාවන පථයට ගොඩ බස්සවන ලදී. ධාවන පථයේ පසෙක නවතා තිබූ විශාමි හෙට්ටි වර්ගයේ ප්‍රභාරක යානා මෙන් මෙම යානයද දුම්රු වර්ණ යෙන් පුල්ලී සහිත ආකාරයකට වර්ණවත් වී තිබුණි. පලාලී සිට සිය සේවය අවසන්කර ගමරට බලා යන හමුදා නිලධාරීන් බැස්ස පසු අපට යානයට නැගීමට උපදෙස් දෙනු ලැබීය.

ගුවන් යානාවක් යයි කී විට ඔබගේ මනසේ මැවෙන්නේ සුබෝධප්‍රභෝගී: වාසු සම්කරණය කළ අභ්‍යන්තරයකි. හමුදා ප්‍රවාහන යානාවක් වන මෙම යානාවට මේ සිතුවිල්ල නොගැලපේ. යානයේ නියමු කුටියේ ඉදිරිපස එක් විදුරුවක් සතුරු උණ්ඩයකින් ඉරිතැලී ඇත. ලෙයුන් ප්‍රවාහනය කිරීම පිණිස ඉදිරිපස ආසන කිහිපයක් ගලවා තිබුණි. බොහෝ ආසනවල ආවරණ කවරය පලඳු වී ඇත. ඒ යුද්ධයේ බිහිසුනු බව සහ කර්කෂක බව කියාපාන ලක්‍ෂණයි. යානයේ දකුණු පස කවුළුවක් ලඟ මට අසුන් ගැනීමට ඉඩකඩ ලැබිණි. 'රොල් රොයිස්' යනුවෙන් සටහන් කරන ලද ගුවන් යානයේ ඇන්ජිම පලාලී

යානාවල මෙන් සෑම අසුනකටම ආරක්‍ෂක බද්දට එහි නොවීය. මෙහිදී මා කුඩා කල මගී යානයකින් යාපනයට ගිය ගමන මතක්වීය. අවුරුදු 25ක පමණ කාලයක් තුළ ඒ පැලූ ප්‍රගතිය. යුද්ධයද? සාමයද?

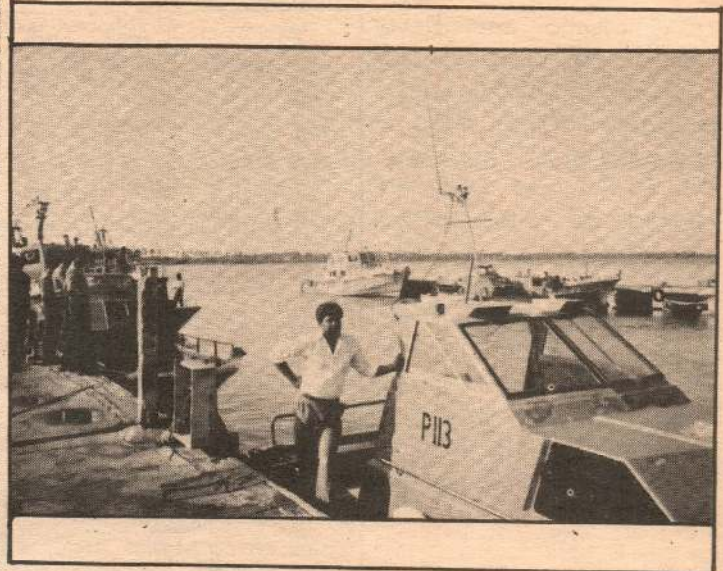
ගුවන් ගතවූ යානය අනුරාධපුර ප්‍රදේශයේදීම සතුරු වෙඩිප්‍රහාර වලින් ආරක්‍ෂාකාරී වීම සඳහා අඩි 5000 කට වැඩි උන්නතාංශයක් කරා මෙහෙයවනු ලැබී. කවුළුවෙන් පහල බැලූවිට ක්‍රමයෙන් කුඩාවී යන මහා වාරිමාගී පද්ධතියක්, සුදුවන් දිය බුබුළුමෙන් දිස්වන වෙහෙර විහාරත් මනස්කාන්ත දර්ශණයක් විය. ආරක්‍ෂක පියවරක් වශයෙන් යානය මුහුදු වෙරළ ආසන්නයේ ගොඩබිමෙන් ඇත පියාසර කරන්නට විය. තරමක වේලාවක් ගතවීමෙන් පසු සිහින් වලාපටල අතරින් යාපනය අර්ධද්වීපය දිස්වන්නට විය. ජලයෙන් පිරි කලපු සහ වටේ පිහිටි දූපත් වලල්ල සඳා මතකයෙන් බැහැර නොවේ. අප දැන් ගමනේ දුෂ්කර සහ හයංකාර අවස්ථාවට ලඟාවෙමින් සිටී. එනම් සතුරු වෙඩි පහරින් බේරාගෙන යානාව පලාලී ගුවන් තොටුපලේ ධාවන පථයට බැස්සවීමය. තරුණ ගුවන් නියමුවන් දෙදෙනා කාර්යක්‍ෂමක විය. පලාලී

ගුවන් පාලක මධ්‍යස්ථානය හා පනිවිඩ හුවමාරු කර ගනිමින් රජයේ හමුදා බාරයේ තිබෙන දුපත් ප්‍රදේශය ඔස්සේ සෙමෙන් යානය පාත් කරන්නට විය. කුඩාවට පෙනුන යාපන අර්ධද්වීපය ක්‍රම ක්‍රමයෙන් විශාලව මාගී, ගොඩනැගිලි මෙන්ම පලාලි ධාවන පටයන් පැහැදිලිව දිස්වන්නට විය.

ධාවන පටයට කෙලින්ම පහත්කරවනු ලැබ යානය නැවත ධාවන පටය දිගේ පර්යන්ත ගොඩනැගිල්ල කරා සෙමෙන් ඇදෙන්න විය. තල්ගස් අතර ඉදිවුන මෝටාර් ප්‍රභාර එල්ලකරන අවධාල සහ බංකර් ධාවන පටය දෙපස දිස්වන්නට විය. දැන් යුධ බිමට මා

වරායෙන් පිටත්වීමට තිබුණේ සවස 4.00 ට පමණය. බසය ලෙස වැඩියා කරගෙන එන කෙක් ගුවන් කොටුපල් නැවතී සිටින ලෙස පැවසූ ඔහු ප්‍රදේශය දැක ගැනීමට කැමති නම් ඔහු සමඟ හමුදා ගරාජය වෙත බසයෙන් යාමට එන ලෙස පැවසීය. ප්‍රදේශයේ විස්තර දැක බලා ගැනීමට කැමැත්තෙන් සිටි මා ඔහු සමඟ හමුදා ගරාජය වෙත යාමට කැමැත්ත පල කළෙමි.

වැලි සහිත ගමන් මගේ ඉදිරියට ඇදෙන අපට ගස්වැල් ගොඩක් අප ඉදිරියට ගමන් කරන්නාක් මෙන් පෙනුණි. ඒ ඉදිරිපස ආරක්‍ෂක වලල්ල බලා ගමන් කරන සම්පූර්ණයෙන් ආවරණය කරන ලද සන්නද්ධ



සැත් ලැකැත්..

පැමිණ ඇත. ඒත් යුද්ධ කිරීමට නොව සිවිල් රාජකාරි කටයුතු සඳහාය. නිරූපිතව පලාලි කරා රැගෙන ආ ඇවිරෝ යනාය දෙස ස්තූති පූර්වකව බැලූ මා ගමන් මල්ලද රැගෙන පලාලි පාලන මැදිරිය කරා ගමන්ගන්නේ ගමනේ ඉදිරි වැඩ කටයුතු සැලසුම් කර ගැනීම සඳහාය.

පාලන මැදිරියේ සිටි ඒකාබද්ධ මෙහෙයුම් හමුදා නිලධාරියෙකු මටඉදිරි ගමන් මග සඳහා උදව් කිරීමට ඉදිරිපත් විය. කරෙයිනගර් කරා යාම සඳහා ප්‍රභාරක හෙලිකොප්ටර් යානා එම දින පියාසර නොවන බැව් පැවසූ ඔහු කන්කසන්තුරය වරායෙන් තාවික හමුදා ප්‍රභාරක මුර යාත්‍රාවක (GUN BOAT) නැගී කරයිනගර් බලා ගමන් කිරීමට සිදුවන බැව් පැවසීය. පලාලි සිට කන්කසන්තුරය දක්වා ධාවනය වන තාවික හමුදා බස් රථයක් තිබෙන බැව් පැවසූ ඔහු එම බස් රථයේ තාවික හමුදා රියදුරාට මා හඳුන්වාදෙනු ලැබීය. ඔහු පානදුර ප්‍රදේශයේ අයෙකි. ගමරට විස්තර හුවමාරු කරගත් ඔහු තම බස් රථය යුධ හමුදා ගරාජයට ගොස් ලෙක්වැඩියා කරගෙන දහවල් කන්කසන්තුරයට යන බැව් පැවසීය. තාවික මුර යාත්‍රාව කන්කසන්තුරය

රථයක් බව තාවික රියදුරු පවසන ලදී. ගරාජයේ සේවය භරන නායක කාර්මික හටයාට මා හඳුන්වා දුන් රියදුරු ඔවුන් සමඟ උදාසන ආහාර ගැනීමට ආරාධනා කළේන ලැබීය. උදාසන නේ කෝප්පයකින් පමණක් සප්පායම් වී සිටි මට කුසගින්න මතකදුයේ එවිටයි. ගරාජයේ ශ්‍රීස් ඉසින යන්ත්‍රය ක්‍රියා කරන ස්ථානයේ තිබෙන විශාල කන්කසන්තුර පොට්ටියක් කාර්මික හටයාගේ නිවසක විය. එහිදී ඔවුන්ට උදාසන ආහාර වශයෙන් ලැබී තිබුන බතල සහ ලුණු මිරිස් වලින් සප්පායම්වුන මා අවට බැලූවිට දුටුවේ යුධ බිම මධ්‍යයේ වුවද ඉතා පිරිසිදුව සකසා තිබෙන කම්හල් භූමිය සහ විවිධ යුධ රථයි.

උදාසන 10.00 ට පමණ ලෙක් වැඩියා කරගත් බස් රථයෙන් නැවත පලාලි ගුවන් කොටු පලට පැමිණ කන්කසන්තුරය දක්වා යාමට වාහනයක් පැමිණෙන තුරු බලාසිටි යුධ හමුදා හටයන් පිරිසක් තාවාගනු ලැබීය. ඔවුන් සමඟ කළ කථාබන්දේ පැහැදිලි වූයේ ඔවුන් පෙරමුනේ පිහිටි බංකරුවල සේවය සඳහා නිවාඩු ගත කර නැවත යන බවයි. තමන්ට අවශ්‍ය මොහොත මෙහිදී නිවාඩු ලබා ගත නොහැක.

නිවාඩුව නිරණය වන්නේ ගුවනින් හෝ මහදිත් සපයනු ලබන ප්‍රවාහන පහසුකම් වල සංඛ්‍යාව මත සහ සටන් වල ස්වරූපය මතය. එමෙන්ම එම කාල පරිච්ඡේදය තුළ සමහර වෙස්ථාවන්හිදී සේවය කිරීමට සිදු වනුයේ එකම බංකරයක් තුළය. නිවාඩු සහ ස්ථාන මාරු ඉල්ලා අප කොළඹ ගෙන යන අරගලය මෙහිදී මතක්විය.

පලාලි සිට කන්කසන්තුරය දක්වා ගමන් කිරීමට විනාඩි 45 ක පමණ කාලයක් ගතවුණි. බසය ගමන් කරන්නේ ආරක්‍ෂක කලාපයේ අභ්‍යන්තරයේ හෙයින් බියක් නොමැතිව ගමන් කරන ලෙස තාවික රියදුරු සිතහමුදු මුහුණින් පැවසීය. පලාලි ගුවන් කඳවුරට ආසන්නයේ හමුදා හටයන් වගා කරන ලද අක්කර 10 ක පමණ විශාලත්වයකින් යුත් ගොවිපලක් දක්නට ලැබුණි. අප ගමන් කරන මාගීයේ එක් පසක් මුහුදට ආසන්නව පිහිටි අතර අනෙක් ප්‍රදේශය රට අභ්‍යන්තරයට විහිදී ඇත. එම මාගීයේ සිට සැතපුම් 6ක් පමණ දුරින් සතුරු කණ්ඩායම් දැකිය හැකි බැව් සෙබළුන් පවසනු ලැබීය. මෝටාර් ප්‍රභාරවලින් කැඩී බිදී ගිය අපගේ කන්කසන්තුරේ ශාඛාව

මෙම ගමනේදී දැකගත හැකිවිය. දැන් එම ස්ථානයේ තාවකාලික හමුදා මරපොලක් ඉදිකර තිබේ. කන්කසන්තුරේ දුම්රිය අංගනයේ තවමත් එතරම් භාති නොපැමිණි දෙවන පංතියේ නිදන මැදිරියක් සහ වෙනත් දුම්රිය මැදිරි කිහිපයක් විය. නමුත් එම දුම්රිය මැදිරි කොළඹට ගෙන එමට දුම්රිය මාගීයක් කන්කසන්තුරයෙන් ඔබ්බට නැත.

යුධ භූමියක පැවති බිහිසුණු ශාඛය වඩාත් දැකගත හැකිවූයේ කන්කසන්තුරය වරායට හැරෙන මංසන්ධිය සහ ඒ ආසන්නයේ පිහිටා තිබෙන සිමෙන්ති කම්හල ආශ්‍රිත ප්‍රදේශයේය. කාලතුවක්කු හා මෝටාර් ප්‍රභාරවලින් සුනු විසුණු වී ගිය කොන්ක්‍රීට් බාල්කර් මුහුදු සුලභට අද දක්වා පැද්දෙමින් තිබේ. හමුදා නිලධාරීන් පැවසූ අන්දමට පලාලි ප්‍රදේශයේ වැඩිම ජීවිත ගණනක් විනාශ වූයේ මෙම කම්හල මුදවා ගැනීමේ සටනේදීය.

සිමෙන්ති කම්හල අසල තිබෙන තාවික හමුදා මුරපොල ලත රථය නැවැත්වූ රියදුරු මුර යාත්‍රාව පිටත්වීම සඳහා කාලවේලා තිබෙන හෙයින් එම මුරපොලට ගොස්

දහවල් ආහාරය ගෙන විවේක ගන්නා ලෙස පවසා එහි සිටි ප්‍රධාන සුළු නිලධාරීන්ට මා හඳුන්වා දෙනු ලැබීය. ඔවුන්ගේ කාර්යයන් වෙත ගොස් ඇදුම් මාරුකරගත් මා එහි තිබෙන වතුර වැටියකින් ස්නානය කර නාවික හටයක සමඟ එම ප්‍රදේශයේ ඇති වූ සටන් පිළිබඳ විස්තර සහ ඒවායේ තවමුත් පරීක්ෂා කිරීමට ඇවිද්දෙමි. ඔහුගේ අවවාදය වූයේ ප්‍රධාන අධිපාලනේ ඇතුළත නොවන ලෙසය. ඊට දින කිහිපයකට පෙර අයාලේ යන ගමයක ජෝනි බෝම්බයකට හසු වී මියගිය ස්ථානය මට පෙන්වනු ලැබීය.

මේ අතර අප කරෙයිනගර් බලා යාමට සිටින නාවික යාත්‍රාවේ සිට මා නැවතී සිටි මුරපොලට ගුවන් විදුලි සංඥාවක් ලැබුණි. එයින් කියවුනේ මා සමඟ කරෙයිනගර් යාමට නියමිතව සිටි විමලවිඤ්ඤන් සුධ හමුදා ජීප් රථයකින් එම යාත්‍රාවට පැමිණි බවයි. අප දෙදෙනා එකම වේලාවක ගුවන් තොටුපලට යාමට බලාපොරොත්තුව සිටියත් වෙනස් ස්ථානවල නැවතී සිටි හෙයින් ඔහුට නියමිත වේලාවට ගුවන් තොටුපලට පැමිණීමට නොහැකි වීමෙන් පසු දහවල් පැමිණි ගුවන් යානයකින් පලාලී වෙත පැමිණි බව පසුව පවසනු ලැබීය.

එම පණිවිඩය ලද විගස මෙතෙක් තනිව සිටි මගේ හිතට මද අස්ඵලිප්ලක් ලැබුණි. සවස 3.00 ට පමණ සීමෙන්ති කම්හල අසල සිට

වරායේ ජැටිය දක්වා මන්ඩනිවි දුපතට යන තවත් සුධ හමුදා හටයක සමඟ පා ගමනින් පිටත්වීමේ ගොඩබිම සිට මීටර 600 ක පමණ දුරක් ගොඩකර එම මාගීය තනා තිබුනේ ඉන්දියන් සාම හමුදාවේ ඉංජිනේරු රෙජිමේන්තුවෙන් බව ඔවුන් කබා ගිය කොන්ක්‍රීට් ලැල්ලක් මත වූ සටහනින් පෙනින. තැනින් තැන වලවල් හැරී තිබූ එම මාගීයේ වරාය පැත්තට වන්න වූ කොටසේ මෝටර් ප්‍රහාර වලින් ගිලී ගිය බෝට්ටු කිහිපයක් දැකිය හැකි විය. මාගීය මුහුදු පැත්තේ ආවරණය කරන ලද කොටසේ පිහිටි කුඩා ගල්කුලකට නැගහත් මට තවමත් සතුරු කොටස් යටතේ පවතින පේදුරුකුඩුව දැක ගත හැකිවිය.

කරෙයි නගර දක්වා යාත්‍රා කිරීමට සුදුසුම වන බලාපොරොත්තුව වරායේ ජැටියේ නංගුරුමා තිබුණි. විශාල ප්‍රමාණයේ ප්‍රහාරක මුර යාත්‍රාවකට එයට විශේෂ සුහුණුවක් සඳහා කයිටිස් දුපතට යන සුධ හමුද හටයන් 150 ක්ද කරෙයිනගර් දක්වා යාමට එක් වී තිබුණි. සවස 4.00ට පමණ යාත්‍රාවකින් කුරුමුරු වරායෙන් පිටත්ව කරෙයිනගර් දක්වා සිය ගමන ආරම්භ කළේය. එදින මුහුද ඉතා රළු විය. යාත්‍රාවේ සේවය කරන නාවික හටයන් දෙදෙනෙකුගේ කථාවට මම ඕනෑකමින් සවන් දුනිමි. ඔවුන් පැවසුවේ යාත්‍රාව තෙරදින කන්කසන්තරය වරාය කිට්ටුවට එනවිට ඇති වූ දරුණු රළු පහරින් ඇති වූ පැද්දීමෙන් එය පෙරලේවි කියා සිතූ බවයි.

වරායෙන් පිටත්ව යාත්‍රාව පැමිණි විගස සියළුම නාවික හටයෝ විශාල ප්‍රමාණයේ ප්‍රහාරක කුළුක්කු සවිකර තිබූ ස්ථානවලට ගොස් පැති කිහිපයකට එම කුළුක්කු යොමු කරනු ලැබීය.

ඒ සමනම තවත් හටයන් දෙදෙනෙක් මුර යාත්‍රාවේ පාලන කුටියට ඉහලින් තිබෙන විශේෂ ස්ථාන දෙකක් පරීක්ෂා කිරීමේ විදුලි ලාම්පු (Search Lite) සවිකර තිබෙන ස්ථානයේ සිට මුහුද දෙස විපරීක්ෂා කිරීමට ඒය. නාවික හටයකු පැවසුවේ සතුරු යාත්‍රාවලින් සමහර අවස්ථාවලදී ප්‍රහාර එල්ලවී තිබෙන බවත් එයට පමණක් කරෙයිනගර් දක්වා යන මාගීයේ මුහුදු බෝම්බ අතුරා තිබෙන බවය. කුඩා ප්‍රමාණයේ ප්‍රහාරක යාත්‍රා කිහිපයකට මෙම මුහුදු බෝම්බ වලින් අලාභ හානි වී තිහිප දෙනෙකු මෙම ගමන් මාර්ගයේ දී ජීවිතයට පත් වූ බවත්ය. වෙරළ ආසන්නයෙන් යාත්‍රාව ගමන කරන්නේ නම් කරෙයිනගර් දක්වා වූ දුර ප්‍රමාණය අඩු නමුත් ගොඩබිම් ප්‍රදේශයෙහි සතුරන් සිටින නිසා යාත්‍රාව ගැඹුරු මුහුදට ගෙන ගොස් ඉන්පසු කරෙයිනගර් දක්වා යාත්‍රා කරනු ලැබේ.

මේ අතර මුර යාත්‍රාව ඉතා වේගයෙන් දෙපැත්තට පැද්දෙනකට වූ අතර යාත්‍රාවේ බදේ හැපෙන රළුපහර මුර යාත්‍රාව මතුපිටින්

විසිර යන්නට විය. කරදිය වතුරෙන් අප පැසුම් තෙත බරික් විය. විමලවිඤ්ඤන් සහ මට වඩාත් ආරක්ෂිත ස්ථානයක් භාවිත භවයකු පෙන්වනු ලැබීය. ඒ යාත්‍රාවේ අධිබල සම්පන්න කාලකුළුක්කු අවිවාලයයි. කයිටිස් දුපත් ආසන්නයට එනවිට රළුපහර අඩු වී යාත්‍රාවේ පැද්දීම අඩුවිය. අප සිටි ස්ථානයෙන් ඉවත්ව යාත්‍රාවේ ඉදිරි කොටසට ගියෙමු. එම ස්ථානයට රජයේ හමුදා මගින් පාලනය වන කයිටිස්, කරෙයිනගර්, ඇලයනිවි වැනි දුපත් ප්‍රදර්ශනය වන්නට විය. අවසානයේදී පැය 2

පමණ කාලසීමාවක් තිබූ කරමින් කරෙයිනගර් ජැටියට අප ලඟාවන විට අදුර පැතිරෙමින් තිබුණි. ඉදිරි අත්දැකීම් ගැන අපේක්ෂාවෙන් විමලවිඤ්ඤන් සහ මම කරෙයිනගර් දුපතට ආ තැබුවෙමු.

කරෙයිනගර් දුපතේ බැංකු කටයුතු ලබන කලාපයේ

ඩී. එම්. එල්. සී. කුමාර
වාර්තා පර්යේෂණ අංශය



කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය මගින් සංවිධානය කරන ලද කාර්මාන්ත ප්‍රදර්ශනයක් බණ්ඩාරනායක සම්මන්ත්‍රණ ශාලාවේදී පැවැත්විණ. එහි පැවති ලංකා බැංකු ප්‍රදර්ශන කුටිය කාගේත් සිත් ඇදගන්නක් විය.

සමාගමක් වෙනුවෙන් ගිවිසුමකට එළඹීම පහත සඳහන් ආකාරයට කළ හැක.

1. නීති ප්‍රකාරව, පුද්ගලයින් අතර ලිඛිතව පමණක් ඇතිකරගත යුතු ගිවිසුම් සමාගමක් විසින් ලිඛිතව ඔවුන්ගේ පොදු මුද්‍රාව තැබීමෙන් ඇති කර ගත හැක.
2. නීති ප්‍රකාරව, පුද්ගලයින් අතර, ඔවුන් විසින් අත්සන් කලා ලිඛිතව ඇති කර ගත යුතු ගිවිසුම් සමාගම වෙනුවෙන් අත්සන් කිරීමට ප්‍රකාශන හෝ ගම්‍යමාන බලයක් ඇති අයෙකුට අත්සන් කිරීමෙන් ඇති කර ගත හැක.
3. නීති ප්‍රකාරව පුද්ගලයින් අතර ලිඛිතව ඇති කර ගැනීමට අවශ්‍ය නොවන ගිවිසුම් සමාගම වෙනුවෙන් ක්‍රියා කිරීමට ප්‍රකාශිත හෝ ගම්‍යමාන බලයක් ඇති අයෙකුට ලියවිල්ලක් නොමැතිව ඇතිකරගත හැක.

ඇපයකින් සීමා වූ සමාගම

සමහර විට පුනරාගත සහ සමාජ සේවා ආයතනවලට "ඇපයකින් සීමා වූ සමාගමක්" ඒකීව වීමෙන් "ආයතනික පුද්ගලිකභාවය" ලබා ගැනීමට පුළුවන. මෙවැනි සමාගමක්, විසුරුවා හරින අවස්ථාවකදී පමණක් කලින් එකඟ වූ ප්‍රමාණයක්, ණය මුදල් වෙනුවෙන් ගෙවීමට, එහි සාමාජිකයින් එකඟ වෙන්. වගන්ති 2 (1) එවැනි සමාගමක් තම තම අභ ඇපයකින් සීමිත යන වචන ඉංග්‍රීසියෙන් යෙදිය යුතුය.

පාලක සහ පාලිත සමාගම් (150 වගන්තිය)

පහත සඳහන් අවස්ථාවලදී සමාගමක් තම සමාගමක පාලිත

සමාගමක් වේ

1. අතින් සමාගම එහි සාමාජිකයෙකු වන අතර, එහි අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලයේ සංයුතිය පාලනය කිරීමට හැකියාවක් තිබීම. උදා වශයෙන් "ඒ" සමාගම "බී" සමාගමේ කොටස්කරුවෙකු අතර, "බී" සමාගමේ අධ්‍යක්ෂවරුන් ගෙන් වැඩි දෙනෙකු පත් කිරීමට හෝ අස් කිරීමට හැකියාවක් ඇත්නම් "ඒ" සමාගම පාලක සමාගම වන අතර, "බී" පාලිත සමාගම වේ. මෙය පාලනය කිරීමේ ශක්තියයි කියනු ලැබේ.
2. අතින් සමාගමේ කොටස්වලින් තාමික වටිනාකමින් අඩකට වඩා හිමිකම් කියන්නන් තම

ඔවුන්ගේ බලතල මොනවාදැයි යන්න පිළිබඳ පැහැදිලි අවබෝධයක් තිබිය යුතුය. සමාගමක අධ්‍යක්ෂවරයෙකු හෝ සාමාජිකයෙකු කොතරම් විශාල ප්‍රමාණයක කොටස් හිමිකර ගෙන සිටියත් ඔහුට එම සමාගම හිමි නොවේ. (මතුරා එ. හොදර්න් ඇසුරින් සමාගම 1928)

පත් කිරීම

සමාගමක් පිහිටුවීම සඳහා රෙජිස්ටාර්ගෙන් අවසර ඉල්ලා සිටින අවස්ථාවේදී එහි පළමු අධ්‍යක්ෂක වරුන් විමට කැමැත්ත පල කර සිටින අය පිළිබඳ ප්‍රකාශනයක් ඔහුට ඉදිරිපත් කළ යුතුය. (වෙබ්ල් ඒ 80-88 වෙනි

අධ්‍යක්ෂවරුන් අස් කිරීම පහසුවෙන් කිරීමට හැකිවන විට විධාන ආඥාපතනේ යොදා ඇත. සමාගමකට සාමාන්‍ය යෝජනාවකින් සහ වැඩි ජනදයෙන් අධ්‍යක්ෂවරයෙකු අස්කළ හැක. එවැනි අධ්‍යක්ෂවරයෙකු පත් කළේ කොයි ආකාරයට වුවත්, ව්‍යවස්ථාවලියේ කුමක් සඳහන් වුවත්, ඔහු සමඟ කුමන අන්දමේ ගිවිසුමකට එළඹී සිටියත්, ඉහත සඳහන් ආකාරයට අධ්‍යක්ෂවරයෙකු අස්කළ හැක. (185 වෙනි වගන්තිය) අධ්‍යක්ෂවරයෙකු අස්කරන යෝජනා පිළිබඳව විශේෂ දැන්වීමක් කළ යුතුය. එවැනි අධ්‍යක්ෂවරයෙකුට රැස්වීමේදී කරුණු ඉදිරිපත් කිරීමට පුළුවන. පෞද්ගලික සමාගමක ජීවිතයටම අධ්‍යක්ෂක තනතුරට

සමාගම් ගිණුම් (ii)

(මෙයට අයිතියේ ශක්තිය යනුවෙන් ද හැඳින්වේ.)

3. "බී" සමාගම "ඩී" සමාගමේ පාලිත සමාගමක් වන අතර, "ඩී" සමාගම "ඒ" සමාගමේ පාලිත සමාගමක් නම් "බී" පාලිත සමාගමක් වේ. එහි පාලක සමාගම "ඒ" වේ. බොහෝ ව්‍යාපාර සංවිධාන පාලනය වන්නේ පාලක සමාගමක් මගිනි. එය බොහෝ විට ව්‍යාපාර වස්තු වෙළඳ පොළේ කොටස් සඳහන් වන පොදු සමාගමකි. එහෙත් සියළු ව්‍යාපාර කටයුතු කර ගෙන යන්නේ පාලිත සමාගම් වලිනි.

මෙම සංවිධාන වලට සමූහ සමාගම් යනුවෙන් නම් කෙරේ.

අධ්‍යක්ෂවරු

බැංකුවක් සමඟ ඇති කර ගන්නා බොහෝ ගණුදැනු, සමාගම වෙනුවෙන් කරනු ලබන්නේ අධ්‍යක්ෂවරුන් විසිනි. එබැවින්

රෙගුලාසිවල අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ බලතල සහ සේවා කාලය පිළිබඳ විස්තර ඇතුළත්ය. සාමාන්‍යයෙන්, අධ්‍යක්ෂවරුන්, සමාගමේ වාර්ෂික රැස්වීමේදී පත් කරනු ඇත. එහෙත් ගණ පුරණය සඳහා අවශ්‍යවන අධ්‍යක්ෂවරුන් සංඛ්‍යාව නොමැති අවස්ථාවක, අධ්‍යක්ෂවරුන්ට ඒ සඳහා අධ්‍යක්ෂකවරුන් පත්කරගත හැක. (වෙබ්ල් ඒ රෙගු. 99)

බොහෝ සමාගම්වල ව්‍යවස්ථාවලිය අනුව අවම කොටස් ප්‍රමාණයක් නොමැතිව, අධ්‍යක්ෂවරයෙකු විමට කිසිවකුට නොහැකිය. එවැනි සීමාවන් ඇත්නම්, එසේ පත්කර ගන්නා අධ්‍යක්ෂවරයෙකු පත්වීමෙන් පසු මාස දෙකක් ඇතුළත අවශ්‍ය සුදුසුකම් ලබාගත යුතුය. එමෙන්ම සුදුසුකම් තැනි කර ගන්නා අධ්‍යක්ෂවරයෙකු අවශ්‍ය සුදුසුකම් තැනිවූ දින සිට මාස දෙකක් ඇතුළත අස්විය යුතුය. අවශ්‍ය නම් ව්‍යවස්ථාවලියේ මෙයට වඩා අඩු කාසීමාවක් ඇතුළු කළ හැක.

පත්කළ පුද්ගලයෙකු අස්කිරීම සඳහා විශේෂ යෝජනාවක් අවශ්‍යය. 186 වෙනි වගන්තියෙන්, අපරාධ නීතිය යටතේ වරදට හසු වූ අයට අධ්‍යක්ෂක තනතුරක් දැරීමට නොපුළුවන. ශ්‍රී ලංකාවේ වයස අවු. 70 ඉක්මවූ අයට අධ්‍යක්ෂ ධුරයක් දැරිය නොහැක. එහෙත් නීතියෙන් පැනවෙන මේ තහංචිය ඉවත් කිරීමට සමාගමට පුළුවන. මුදා නොහැර ඇති බුන්වත් වූ කෙනෙකුටද අධ්‍යක්ෂවරයෙකු විමට නොපුළුවන. අධ්‍යක්ෂවරුන් පිළිබඳව සෑම වෙනස් කිරීමක්ම රෙජිස්ටාර්ට දින 14 ඇතුළත දැන්විය යුතුය. සෑම සමාගමක ලේකම්වරයෙකු සිටිය යුතුය. සෑම සමාගමකම ලියා පදිංචි කාර්යාලයෙහි අධ්‍යක්ෂ වරයින්ගේ නාම ලේඛණයක් තිබිය යුතුය. එහි අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ නමත්, ලිපිනයත්, පුරවැසිභාවයත්, එක් එක් අයට හිමි කොටස් ප්‍රමාණයක් සඳහන් කළ යුතුය.

193 වෙනි වගන්තිය අනුව, අධ්‍යක්ෂවරයෙකුගේ හෝ ලේකම්

වරයෙකුගේ පත් කිරීම හෝ සුදුසුකම් පිළිබඳව අඩුපාඩුවක් පසු කාලයකදී හෙළිවුවත්, ඔවුන් විසින් කරන ලද ක්‍රියාවන් වලට වැඩි පවතී.

සමාගමේ ගිණුම් සම්බන්ධ අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ යුතුකම්:-

සමාගමක අධ්‍යක්ෂවරු සමාගමේ දේපල පාලනය කරන්නේ එහි භාරකරුවන් ලෙසටය. සමාගමේ මුදල් අයථා ලෙස පරිහරණය කළහොත් ඔවුහු තමන්ගේ භාරකාරත්වයට පටහැනිව ක්‍රියා කරයි. බැංකුවේ තැන්පත් කර ඇති මුදල් අයථා ලෙස පාවිච්චි කරන බව බැංකුව දැන දැනම ඒවා මුදාහැරියහොත් බැංකුව වගකීමට ලක්වේ.

පාලනය

අධ්‍යක්ෂවරු සාමූහිකව මණ්ඩලයක් වශයෙන් සමාගමේ වැඩ කටයුතු කළ යුතුය. තීරණ ගැනීම වැඩි ඡන්දයෙන් කළ හැක. මෙය අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ පාලනය පිළිබඳ සාමාන්‍ය මූලධර්මයකි. ටේබල් 'ඒ' 99 වෙනි වගන්තිය අනුව රටින් බැහැරව සිටින අයට රැස්වීම් පිළිබඳව දැන්වීමක් කිරීම අනවශ්‍යය. අන් සියළු දෙනාටම රැස්වීම් පිළිබඳව දැන්වීමක් කළ යුතුය.

102 වෙනි රෙගුලාසිය අනුව තමන්ගේ බලතල එක් අධ්‍යක්ෂ වරයෙකුට හෝ අධ්‍යක්ෂක වරයින්ගෙන් සැදුන කමිටුවකට පැවරීමට අධ්‍යක්ෂවරුන්ට පුළුවන. තවද, 107 වෙනි රෙගුලාසිය අනුව ඔවුන්ගෙන් එක් කෙනෙකු හෝ වැඩි දෙනෙකු කළමනාකරන අධ්‍යක්ෂවරුන් මෙන් පත් කර ඔවුන්ට අවශ්‍ය බලතල පැවරිය හැකිය.

ගිණුම් වාර්තා

සෑම මූල්‍ය අවුරුද්දක් අවසානයේදීම එම කාලසීමාවට අදාල ලාභ-ලාභ ගිණුමක් සහ ශේෂ පත්‍රයක්ද, විගණකවරුන්ගේ

සහ අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ වාර්තාවන්ද සාමාජිකයින්ගේ රැස්වීමකදී ඉදිරිපත් කළ යුතුය. මෙම ලියකියවිලි රෙජිස්ට්‍රාර් වෙතද යැවිය යුතුය. 143 වගන්තිය අනුව සමාගමේ ගිණුම් පොත් සමාගමේ මූල්‍ය තත්වය පිළිබඳව සත්‍යවූත්, සාධාරණවූත් ප්‍රකාශයක් කළ යුතුය. මෙම පොත්පත්, අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ සහ

කිරීම (24 වගන්තිය)

සාමාජිකයින්ට පමණක් සීමා කරන ලද ඉහත සඳහන් බලතල වලට අමතරව සෙසු බලතල සාමාජිකයින් සහ අධ්‍යක්ෂවරුන් අතර පහසු ආකාරයට බෙදිය හැක. සාමාන්‍යයෙන් ආඥා පනතින් දී ඇති බලතල වලට වඩා

බොහෝ සමාගම්වල ව්‍යවස්ථාවලිය අනුව අවම කොටස් ප්‍රමාණයක් නොමැතිව, අධ්‍යක්ෂවරයෙකු විමට කිසිවකුට නොහැකිය. එවැනි සීමාවන් ඇත්නම්, එසේ පත්කර ගන්නා අධ්‍යක්ෂවරයෙකු පත්වීමෙන් පසු මාස දෙකක් ඇතුළත අවශ්‍ය සුදුසුකම් ලබාගත යුතුය. එමෙන්ම සුදුසුකම් තැනී කර ගන්නා අධ්‍යක්ෂවරයෙකු අවශ්‍ය සුදුසුකම් තැනීවූ දින සිට මාස දෙකක් ඇතුළත අස්විය යුතුය. අවශ්‍ය නම් ව්‍යවස්ථාවලියේ මෙයට වඩා අඩු කාලසීමාවක් ඇතුළු කළ හැක.

රෙජිස්ට්‍රාර් විසින් නම් කරන ලද පුද්ගලයෙකුගේ පරීක්ෂාව සඳහා සෑම විටම විවෘතව තිබිය යුතුය. මෙම පොත්පත් ශ්‍රී ලංකාවෙන් පිට ඇත්නම් ඒවා ශ්‍රී ලංකාවේ ස්ථානයක පරීක්ෂා කිරීම සඳහා තැබිය යුතුය. මෙම වාර්තා වසරකට වරක් හෝ අඩු තරමින් නය මසකට වරක්වත් එවිය යුතුය. පෞද්ගලික සමාගම් වූවත් ගිණුම් වාර්තා රෙජිස්ට්‍රාර්ට යැවිය යුතුය

බලතල

ආඥාපනත අනුව සමහර බලතල සාමාජිකයන් සතුව ඇත. එයින් සමහරක් පහත දැක්වේ.

01. සමාගමේ පරමාර්ථ වෙනස් කිරීම. මේ සම්බන්ධයෙන් පනවා ඇති සීමාවන් ඇත. (6 වෙනි වගන්තිය)
02. සමාගමේ නම වෙනස් කිරීම (20 වෙනි වගන්තිය)
03. බලයලත් ප්‍රාග්ධනය වැඩි කිරීම (64 වෙනි වගන්තිය)
04. බලයලත් ප්‍රාග්ධනය අඩු කිරීම. එහෙත් එය උපාචාරයක් අවසරය මත කළ යුතුය. (67 වගන්තිය)
05. ව්‍යවස්ථාවලිය සංශෝධනය කිරීම (120 වෙනි වගන්තිය)
06. පළමු විගණකවරුන් අධ්‍යක්ෂ වරුන් විසින් පත් කළත්, පසුව ඔවුන් පත්කිරීම සහ අස්කිරීම සාමාජිකයින්ට කළ හැක.
07. සමාගම ඇවර කිරීම යෝජනා

බලතලයක් සාමාජිකයන්ට නොපැවරෙන අතර, ඔවුහු එවැනි බලතල බලාපොරොත්තු නොවෙත්. බොහෝ විට අධ්‍යක්ෂවරුන්ට ඇති ණය ගැනීමේ බලතල සම්බන්ධයෙන් සීමා තිබිය හැකිය.

අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ බලතල නොඉක්මවා අධ්‍යක්ෂවරුන් ක්‍රියා කොට ඇති අවස්ථාවල, ඔවුන්ගේ ක්‍රියාවන් නිෂ්ප්‍රභා කිරීමට සාමාජිකයින්ට බලයක් නැත. (සී.ස. (සැල්පර්ඩ්) ජෝන් සෝ සහ පුත්‍රයෝ ඊෂෝ 1935) සාමාජිකයින්ට ගත හැකි ක්‍රියා මාර්ග නම් බලතල සීමා කිරීම සඳහා ව්‍යවස්ථාවලිය වෙනස් කිරීම සහ අධ්‍යක්ෂවරුන් අස් කිරීමක් පමණි. එහෙත් අනිකු දිනෙක සිට ක්‍රියාත්මක වන ආකාරයට ව්‍යවස්ථාවලිය වෙනස් නොකළ හැක.

බැංකු ගිණුමක් විවෘත කිරීම

ගිණුමක් විවෘත කිරීමට පෙර සමාගම පිළිබඳව විමසුමක් කළ යුතුය. එහෙත් එහි අධ්‍යක්ෂවරු බැංකුව මීට කලින් හඳුන්වන්නේ නම් ඒ අවශ්‍යතාවය අත්හැරිය හැක.

ගිණුමක් විවෘත කිරීම සමාගමක් ස්ථාපනය කිරීමට පෙරද කළ හැක. ගිණුම අවශ්‍ය වන්නේ සමාගම ස්ථාපනය කිරීම සඳහා කැඳවන අරමුදල් ලබාගැනීමට නම් ගිණුමක්

කලින් විවෘත කලාට ප්‍රශ්නයක් නොවේ. ඒ සඳහා ලැබෙන චෙක්පත් රැස්කිරීමද බැංකුවට කළ හැක. දැනට පවතින සමාගමක් බැංකුවක ගිණුමක් විවෘත කිරීමට බලාපොරොත්තු වන විට පහත සඳහන් කරුණු සපුරා ලිය යුතුය.

අ. ස්ථාපන සහතිකය ඉදිරිපත් කළ යුතුය. එහි ඇති නම අංකය, සහ ස්ථාපනය කළ දිනය සටහන් කරගත යුතුය.

ආ. සමාගමේ සංගමික සංස්ථා පත්‍රය සහ ව්‍යවස්ථාවලියේ සහතික කළ පිටපත්ද ඉදිරිපත් කළ යුතුය.

ඇ. ස්ථාපන සහතිකය සටහන් කරගත් පසු ආපසු දිය හැක. එහෙත් සංගමික සංස්ථා පත්‍රය සහ ව්‍යවස්ථාවලියේ පිටපත් බැංකුවේ රඳවා ගත යුතුය.

ඈ. සමාගම පොදු සමාගමක් නම්, ව්‍යාපාර කටයුතු කිරීමට අවසර දෙන සහතිකය ඉදිරිපත් කළ යුතුය.

ඈ. ගිණුමක් විවෘත කිරීම සම්බන්ධයෙන් අධ්‍යක්ෂක මණ්ඩලය සම්මත කරගත් යෝජනාව බැංකුවට ඉදිරිපත් කළ යුතුය. එම යෝජනාව බැංකුවේ මැන්ඩේට් පත්‍රයේ දැක්වෙන ආකාරයට විය යුතුය. එහි පහත සඳහන් කරුණු ඇතුළත් විය යුතුය.

i. චෙක්පත් අත්සන් කිරීමට බලයලත් නිලධාරීන්ගේ නම්

ii. වෙනත් ගණුදෙනු සම්බන්ධයෙන් බැංකුවට උපදෙස් දිය 'හැකි නිලධාරීන්ගේ නම්

උදා:- විනිමය බිල්පත් වට්ටම් කිරීම, ණය මුදල් සඳහා සුරැකුම් දීම, සුරක්ෂිත පාර්සල් සම්බන්ධයෙන්. බලය ලත් නිලධාරීන්ගේ ආදර්ශ අත්සන් යෝජනාවට ඇතුළත් කළ යුතුය.

නිලධාරීන් යනුවෙන් අදහස් වන්නේ, අධ්‍යක්ෂවරු, කළමනාකරුවරු, ලේකම් හෝ වෙනායම් ජ්‍යෙෂ්ඨ නිලධාරීන්

iii. ණය අයිරා ලබාගැනීමේදී

බැංකුව අනුගමනය කරන පිළිවෙත.

iv. නිලධාරීන් වෙනස් වූ විට ඒ බව බැංකුවට දැන්වීමටත්, බැංකුවට වාර්ෂික ගිණුම් වාර්තා සහ සාංගමික සංස්ථා පත්‍රයේ හෝ ව්‍යවස්ථාවේ සංශෝධන ඉදිරිපත් කිරීමටත් සමාගම් එකඟ විය යුතුය.

v. යෝජනාව, සංශෝධනය කර ඇති බව බැංකුවට දන්වන තෙක් එය බල පැවැත්වෙන බව

යෝජනාවේ අවශ්‍යතාව 'ඉහත සඳහන් කරුණුවලින් පැහැදිලි වේ යෝජනාව සාංගමික සංස්ථා පත්‍රයට සහ ව්‍යවස්ථාවලට පටහැනි නොවන බවට බැංකුව සැකීමකට පත්විය යුතුය. උදා:- ව්‍යවස්ථාවෙහි වෙත්සන් අධ්‍යක්ෂවරු දෙදෙනෙකු බද්ධව අත්සන් කළ යුතු යයි සඳහන් වුවහොත් යෝජනාවෙහි කුමක් සඳහන් වුවත්, එක අධ්‍යක්ෂවරයෙකුට අත්සන් කිරීමට ඉඩ නොදිය යුතුය.

තවද, බැංකුව සමාගමේ අරමුණු වගන්තිය සම්බන්ධයෙන්ද, සැලකිලිමත් විය යුතුය. අරමුණු පටහැනි දේ කිරීමට බැංකුව ඉඩ නොදිය යුතුය. උදා:- අපකරුවෙකු වශයෙන් ඉදිරිපත් වීම අරමුණුවල නොමැති නම්, එවැනි සමාගමකින් ඇපයක් ලබා නොගත යුතුය. බලතල පහල නිලධාරීන්ට පැවරීමට අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලයට බලය ඇත.

සමාගමේ සේවකයින්ට බලතල පැවරීම සමාගමක සාමාන්‍ය කළමනාකාරිත්ව ලක්ෂණයකි.

පරීක්ෂා කිරීමට බලයක් නැත. එම නිසා ඉහත සඳහන් ආකාරයේ යෝජනාවක් සම්මත කරගෙන ඇත්දැයි තහවුරු කර ගැනීමට ණය හිමියන්ට අවකාශයක් නොමැත. තවද, අවශ්‍ය අභ්‍යන්තර ක්‍රියාවලීන් පිළිපැද ඇද්දැයි සොයා බැලීමටද පිට අයට හැකියාවක් ඇත. අධ්‍යක්ෂවරුන් ණය හිමියන්ගේ සැකය උපදවන ආකාරයට ක්‍රියා නොකරනුයේ ඔවුන්ට පූර්ව නිගමනය කිරීමට සිදුවේ.

(සී. ස. ලිගමවි (ලිවරපුල්) සමාගම එ.පී/ස. බාර්න්ලේස් බැංකුව)

වර්තමානව තවු වේ රීතියට ව්‍යාතිරේක

1. අධ්‍යක්ෂවරුන්ට බලය නොමැති බව සත්‍යයෙන්ම දන්නා

පුද්ගලයෙකුට මෙම රීතියේ පිහිට සෙවීමට නොපුළුවන.

2. වාර්තාවන් පරීක්ෂා කිරීමට හැකියාවක් ඇති ඇතුළත ඉන්නා පුද්ගලයෙකු, එම හේතුවෙන් අධ්‍යක්ෂවරුන්ට බලය නොමැති බව දන්නවා නම් හෝ සැකයට තුඩුදෙන ක්‍රියාවන් සිදුවෙන බව දන්නවා නම් ඔහුට මෙම රීතියේ පිහිට සෙවීමට නොපුළුවන.

3. සංගමික සංස්ථා පත්‍රයේ අඩංගු කරුණු දන්නා පුද්ගලයෙකු, අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ බලතල දැන සිටිය යුතුය. මෙවැනි අවස්ථාවක අධ්‍යක්ෂවරු තමන්ට තිබෙන සාමාන්‍ය බලතල ඉක්මවා ඇත්නම් සමාගම වගකීමට පත් නොවේ.

4. ලියකියවිලි වංචා සහගත ලෙස ඇති කර හෝ අත්සන් කර ඇතිවිටද මෙම රීතිය බල නොපායි.

සමාගමක් ඇවර කිරීම

ඇවර කිරීමෙන් සමාගමක පැවැත්ම අවසන්වේ. සමාගමක් බ්‍රන්ච් වුවත් තැනත් ඇවර කිරීම කළ හැක. ඇවර කිරීම සහක සඳහන් ආකාරයට කළ හැක. (24 වගන්තිය)

- 1. උසාවියෙන්
- 2. ස්වේච්ඡාවෙන්
- 3. උසාවියේ අධීක්ෂණය යටතේ

345 වෙනි වගන්තිය අනුව (බ්‍රන්ච් වන සමාගමක් බ්‍රන්ච් ආඥාපනතේ විධිවිධාන වලට යටත්ව) සමාගමක් එල්ලේ වර්තමාන, අනාගත, ස්ථිර, අවිනිශ්චිත සෑම ඉල්ලුමක් සහ වන්දියක්ම ඇවර කිරීමේදී ඔප්පු කළ හැක. ආඥාපනතේ 346 වෙනි වගන්තිය අනුව, බ්‍රන්ච් සමාගමක සුරක්ෂිත සහ සුරක්ෂිත නොවූ ණය හිමියන්ගේ අයිතිවාසිකම් සහ ඔප්පු කළ හැකි ණය වල සහ සමාන කරුණු වලට බලපාන්නේ බ්‍රන්ච් නීතිය 342 වෙනි වගන්තිය අනුව වර්ණය ණය හිමියන්ගේ තත්ත්වය බ්‍රන්ච් නීතියේ එවැනි ණය හිමියන්ගේ තත්ත්වයට සමානය. එම වගන්තියේ සඳහන් වන වර්ණය ණය හිමියන්ට, ණය ගෙවීමේදී ප්‍රමුඛත්වය ලැබේ.

මාරුවයි උසස්වීමයි

දස වරක් පාඩම් කර විසිවසරක් සේවය කර ලැබුණා යන්නට ඉහළට ආබාවක වැඩ බලන්නට

එක් ලිපියක් එවා තිබුණි කුරුණෑගල යන්න කියා තව ලිපියක් එවා තිබුණි දැන්ම යන්න එපා කියා

ලියුම් දෙකම කියවාලා අතරමංව සිටියෙමි මා කොහේ යන්න වෙයිද කියා

ලියුම් දෙකම එවූ ඇත්තෝ සම තනතුරු දරණ තමුත් නියෝග දෙක වෙනස් විය අතරමංව අපගේ සිත්

කොයි පැත්තෙද ඉන්නෙ කියා පුංචි කාලෙ අපට කිව්ව තෝන පොල්ල උඩ දැමුවේමි සක දහසක් ගෙන අහසට

කොළඹ ඉන්න ඕන කියා තෝන ඉල්ලුවත් මා හිත පොල්ල වැටුන හින්දා මට එන්න වුනා පුත්තලමට

ඉන්නට බැරිලු එකම තැනක පස් වසරක් එක දිගටම එක නියා පුත්තලමට ආපු එකක් සැපතකි මට

ජෝශප් ප්‍රනාන්දු
ආතමවූව ශාඛාව

ලොවෙහි ගනදුර රැදියන්

ඇත කදුපෙල සිප හමා එන සිත පුළුගේ අසාපත් ඇගේ අකගෙන ඇවිද ගිය මග වෙලි දුක් ගි ගයාපත්

ගලන ඇලදොල මුහුදු රළ පෙල උතුරලා ගොඩ ගලාපත් එදා පෙම්බස් දෙඩු වැලිතෙර හැපි ඉතිබිද හඩාපත්

උයන් තෙර ගි ගැසු සියොතුති උයන හැර තව සලාපත් අපේ පෙම්ලොව බිද වැටුනු වග ලොවට හඩ ගා කියාපත්

අහස ඉර හඳ එලිය මිලිතව තාරකා මල් නිවියත් මගේ පණ තල සිදි යනතුරු ලොවෙහි ගනදුර රැදියන්



ලලිතා ගොට්ටිආරච්චි ජාත්‍යන්තර (වාර්තා) අංශය

TOWARDS

A

FRIENDLY

BANKING

CULTURE

We are keen to hear from you. We like your views. So write to us, phone or discuss with your friends and tell us. Never mind your grade. Now we are a market friendly bank and want to be just like that forever. That is our new culture.

Branch you are now working may be small or big may be ASC, or C grade B-grade, A grade, Super Grade, Corporate, International, Pay Office, London or Male. You may have worked in one or more or type of the above branches - or at the Head Office. The bank needs you all.

We are keen to hear from you. We like your views. So write to us, phone or discuss with your friends and tell us. Never mind your grade. Now we are a market friendly bank and want to be just like that forever. That is our new culture. We are always customer oriented. Fifty two years in service to customers. We are a team

10,300 strong. We have a mission to fulfill. Customer is our king. Our profits come from them, and all our strengths and efforts are directed to treat customers with more respect and dignity, individually and as a team.

Operational units, branches, see a better picture of the customer than from the Head Office. You know who he is, how he thinks; what he wants. Bank will undergo change with more freedom. Branches are already getting face-lifts to serve him better. Yes, our guarantee.

Do our customers also need a change?. Do they expect better treatment from your branch than before?. A better deal? From your branch, from

you ?. As a team and as an individual?. Or is there anyone standing your way when you really work like a salesman selling bankers' services?. Are you really acting as a team with your juniors, departmental heads, superiors, and the support units?.

Do you ever challenge customers who make complaints?. You know that the more you know about people, the customers, the easier it is to work with them. Staff or customer. Get to know them better. Less complaints. More thankful. "King can do no wrong" remember.

Can you also tell us why customers in your area and also in other areas come to your branch and not others to deposit money in Savings Accounts, Current Accounts, RFC, or NRFC accounts?. You know our Fixed deposit rates are very attractive?. So you get many customers coming to place their money in Fixed Deposits even without much effort by you. Sometimes we don't advertise for Fixed Deposits. Can you tell us also what you should do to increase your savings deposits, current account balances, and also NRFC and RFC accounts?. In 1991 country's money supply grew by 23.2% or 21080 million rupees. Currency and demand deposits grew by 18% or by 7176 million rupees. Well that is 'M one', and 'M two' M1 and M2. Lets forget that jargon. Time and savings increased by 27% or 13903 million Rupees. Demand deposits by 4444 million

rupees or 25%. But we have tapped only very little of these increases in current and savings. Can you tell us why?. Are we too old to collect deposits from the younger generation, the new rich, the country gentry, the small industrialists, shop keepers, farmers, housewives, temples, polas in your area?. What about the school children, thousands in your area?. You think we should be going to their locations more regularly as a routine?. Is it because you can't have space in your banking hall to give accommodation when they come to your branch to open accounts or to withdraw?. You have a plan I know. Is it working to target ?

You will achieve if you manage your time. Just write in a piece of paper, what you do in a day, week or month and realise how much time you could have saved and do. Tell us how saved your time. Do you like to get some training on how to save your office time?.

Do you have any idea as to how you can make your branch more attractive to the newcomers, our present customers especially savings and current?. What about NRFC account holders and their relatives and friends who can open RFC accounts?. What about the Provincial Council deposits. Do you remember the GA's who used to send us big cheques to fill our current account ledger, the government ledger which has unlimited space?. You now have new Provincial Council offices in your area and Provincial Ministries, Secretaries, who have big money to deposit. What are

your plans to bring these large and small moneys to your branch rather than allowing them to find routes to other branches. Do not bother to draw charts and to see how your deposits are growing. You ledger staff will come and tell you, your batch department will feel it, and your clearing staff will be more customer friendly. They will come and tell you, "current account deposits have increased and savings too".

So it is good news for all. Who will not provide one or two additional staff for your team until the computers come if you really want.

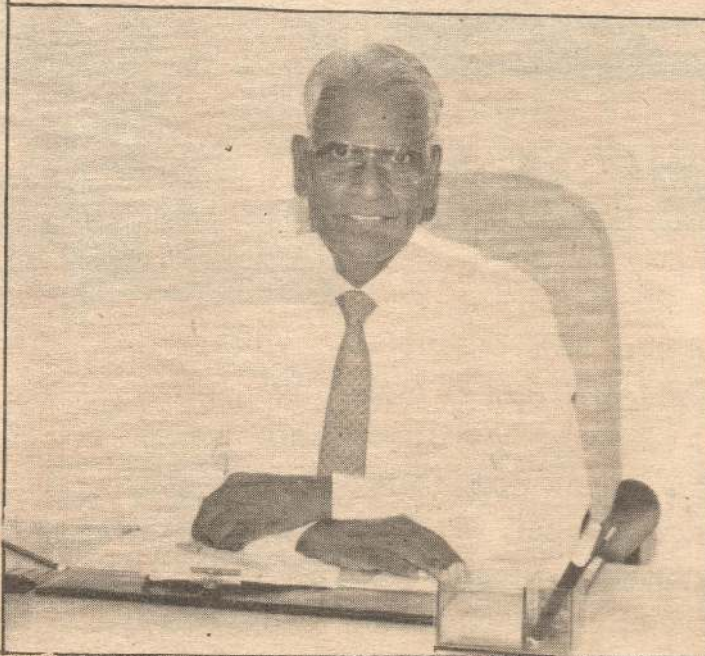
Do you suggest any incentives for current and savings account customers to cope up with severe competition? Surely the day is not too far away when you are coming to Head Office to collect the award for best performance.

One hint from me to collect your award - wake up the nonbanking community and try one of the many awards. For awards are going to be part of our culture too now, if not then. We are all businesslike community. A community of bankers. We will sell our services, make profit, uplift the economy and receive awards as a team and also as individuals.

A place for awards may even be enveloped even in your new confidential report. A glimpse into our new banking culture.

S.de.S
MUTUKUMARANA
 CHIEF MANAGER
 (STRATEGIC PLANNING &
 BUDGETING)

TRIBUTE TO A VETERAN



Mr. Arumugam Kathiravelupillai retired from service on 10th April 1992 having served the Bank for 38 years in various capacities ending up as Deputy General Manager - International and Treasury. (On this memorable day he was acting for the General Manager).

He joined the Bank on the 20th August 1954 as a clerk at the tender age of 20; on a "princely" basic salary of Rs. 80/=. In those bad old days, entering Banks' service as a clerk, was considered an achievement, next to the professions. Anyone so joined were sure to win the hand of a sweet bride with a fat cash dowry plus a brand new car. In the case of cashiers, I have heard, it was still more!! It seems that young "Kathir" was not concerned about the material side, but was concerned only his career, which paid him rich dividends. Soon he was recognized as a "smart worker" and was given a London Posting. While serving the London Branch, he completed banking exams and it didn't take

much time for him to wear the Sub-Accountant's shoes.

During his long career, he occupied many positions. Once this son of North Lanka was the Manager of a Branch in the deep South. (Protests on transfers were unheard then!!) At later stages he devoted much time on the International Division, the section which brought much profits to the Bank. The writer never had the opportunity to work under, Mr. Kathiravelupillai except during a two year stint at Metropolitan Imports Department which was technically (but very loosely) a part of the 'International'. Yet I know with what great ability and devotion he served his chosen field. He once introduced the RFC Scheme to the country, even before the Central Bank could issue proper circulars. I very well remember, how he moved in this matter, before other banks venture into the scene. At that time, as Manager-Central Advertising, I worked closely with him who was at day and

night galloping through the entire process at breakneck speed. His knowledge of Foreign Trade made him an expert source in the field of International Banking. Being a man of great erudition, (but learning sit lightly upon him), he was the draftsman of all the circulars that came out of the International Division, in the past few years. But any petty Officer could call this 'humble man in DGM's robes' at any difficulty for any clarification - answers were at his finger tips. I have "gategashed" into his rostrum many a time for his help and guidance. He never broke the rules and regulations or went out of the way, but wanted to make damn sure, that no one else was doing so either.

Its impossible to record all what he did in a brief write-up like this, but I will be failing in my duty if I do not mention two very significant things for which all Sri Lankans, as a nation should be grateful to this Master Banker. He was responsible in introducing off shore banking for the first time through FCBU. The other one, to my mind, is still greater - taking 'International' to outstations, which made possible for many poor Sri Lankans to transact business, without coming to Colombo.

He joined the Bank of Ceylon at a time, the huge and noisy 'NCR' and 'Burroughs' were instrumental in all the operations of the Bank. "Software" was not even a word then. He was fortunate to witness all the changes the Bank went through small, big, rapid and what not; and left us having fulfilled his life's mission at the age of 58. He is a banker worthy of being observed and emulated. Through-out his career, he manifested that quality (which is typical of Arumugam Kathiravelupillai) the achievement of excellence with perfect ease.

**GAMINI
SAMARASINGHE**

ඒකක භාරය ආයෝජනයට කදිම මගක්



ශ්‍රී ලංකා ජනපති ජනරාජ පාලියාණන් (පිටත දකුණින්) විවිධ ආයෝජන ක්‍රමලේඛන පරීක්ෂා කරමින් සිටින ආයෝජකයන් සමඟ සාකච්ඡා කරමින්.

ඒකක භාරයන් පිළිබඳව මෙම වකවානුවේ අප රට තුළ විශාල උනන්දුවක් ඇති වී තිබේ. සාමාන්‍ය මහජනතාවට කොටස් වෙළඳ පොළේ මුදල් ආයෝජනය කිරීම සඳහා ඇති හොඳම විකල්ප මාර්ගය වශයෙන් බොහෝ අය විසින් මෙම ක්‍රමය විවිධ අවස්ථාවන්හිදී හඳුන්වාදෙන ලදී. ලංකා බැංකුවේ ද සහභාගිත්වයෙන් ආරම්භ කරන ලද "සී බැංකු" ඒකකභාරයේ ඒකකයන් ආරම්භක උත්සවයේදී තෝරා ගන්නා ලද ජනසවි ලාභීන් කිහිප දෙනෙකුටද පිරිනමන ලදී. කෙසේ නමුදු මෙම ඒකක භාරයන් පිළිබඳව මහජනතාව තුළ තවමත් පැහැදිලි අවබෝධයක් නොමැති බව ප්‍රකට කරුණකි. එබැවින් ඒකක භාරයන් පිළිබඳව ලියැවෙන මෙම ලිපිය බෙහෙවින්ම කාලෝචිත වනු ඇත.

ඒකක භාරයක් යනු කුමක්ද?

ප්‍රධාන වශයෙන් කොටස් වෙළඳපොළේ මුදල් ආයෝජනය කිරීමේ අරමුණ ඇතිව, එසේ ආයෝජනය කිරීමෙන් ඇතිවන ප්‍රතිලාභ ලාභාංශ සම් ආයෝජනයන් හේ අගය ඉහළ යාම යන දෙයාකාරයෙන් සහභාගි වන්නන් වෙත ලබාදීමේ පොරොන්දුව පිට මහජනතාවගෙන් අරමුදල් රැස් කරන, නීතිමය වශයෙන් භාරයක් වශයෙන් සංවිධානය වී ඇති ආයතන විශේෂයකි. ශ්‍රී ලංකාවේ ඒකක භාරයන් පිහිටුවා ඇත්තේ සුරැකුම් පත්‍ර සහ විනිමය කොමිෂන් සභාවේ බලපත්‍රයක් යටතේය.

ඒකක භාරයන් විවෘත (Open ended) වශයෙන් සංවිධානය වී ඇත. එනම් ඒකක භාරයකට එදිනෙදා පවතින ඉල්ලුම් සහ සැපයුම් අනුව අරන් ඒකක ඇති කිරීමට හෝ පැවැත් ඒකක අවසන් කිරීමට Liquidate වර්තමාන තිබේ. එබැවින් එම අරමුදලේ අගයෙහි උපරිම සීමාවක් නැත. ඒකක භාරයක් සංවිධානය වී ඇති ආකාරය අනුව එයට ප්‍රධාන වශයෙන් සහන සඳහන් පාර්ශවයන් සම්බන්ධ වේ.

භාරකරුවන් - Trustees

එකක හිමියන් වෙත වෙන් අරමුදලේ භාරකාරත්වය දරන්නේ භාරකරුවන්ය. අරමුදල් කළමනාකරුවන්ගේ ක්‍රියා කාරීත්වය භාරකරුවන්ගේ අධීක්ෂණයට යටත්වේ.

ඒකක හිමිකරුවන් - Unit Holders

එකකයන් මිලදී ගැනීම කුලීන් අරමුදලට දායකවන මහජනතාවයි. අරමුදලේ ඔවුන්ට ඇති අයිතිය තහවුරු කිරීම සඳහා භාරකරුවන් විසින් සහතික පත්‍රයක් නිකුත් කෙරේ. එය සමාගමක කොටස් අයිතිය තහවුරු කරන කොටස් සහතිකය වැනිය.

ප්‍රාරම්භකයන් - Promoters

එකක භාරයක් ආරම්භක කිරීමේ ලා අවශ්‍ය මූලික පියවර

ගත ලබන්නේ මොවුන් විසිනි. අවශ්‍ය තෙක්නික අවශ්‍යතා සපුරාලීම, ප්‍රචාරන කටයුතු කිරීම සහ අරමුදලේ කළමනාකරණය සඳහා පිහිටුවන සමාගමට මූලික ප්‍රාග්ධන දායකත්වය පිරිනැමීම මොවුන් අතින් සිදුවේ. අරමුදලේ ක්‍රියා කාරීත්වය තහවුරු කිරීම සඳහාත් මහජන විශ්වාසයක් ගොඩනැගීම සඳහාත් ප්‍රාරම්භකයින් විසින් මෙසේ යොදන මුදල් නියමිත කාලයක් ඉක්ම යනතෙක් ආපසු නොගැනීම නීතිමය අවශ්‍යතායකි.

අරමුදල් කළමනාකරුවන් - Fund Managers

එකක භාරයේ අරමුදලේ කළමනාකරණය පැවරෙන්නේ මොවුන්ටය. ඒකක භාරයට රැස්වන මුදල් ඒකක භාරයේ පරමාර්ථයන්ට ගැලපෙන අයුරින් විවිධ ආයෝජනයන්ගේ යෙදවීම මොවුන්ගේ ප්‍රධාන කාර්යභාරය වේ. අරමුදලේ සාර්ථකත්වය හෝ අසාර්ථකත්වය සම්පූර්ණයෙන්ම මොවුන්ගේ ආයෝජන කීරණමත රුඳ පවතින බැවින්, අරමුදල් කළමනාකරණය පිළිබඳ හසල දැනුමක් මොවුන්ගෙන් අපේක්ෂිතය.

ඒකක භාරයන්හි ආයෝජනය කිරීම සුදුසු ආයෝජකයන්ට වාසිදායක වන්නේ කෙසේද?

පැවති තත්වය සමඟ සසඳ බලන විට ශ්‍රී ලංකාවේ කොටස් වෙළඳ පොළ පසුගිය දෙවසර පමණ තුළ සැලකිය යුතු වර්ධනයක් පෙන්වූ කළද එහි කටයුතු තවමත් සාමාන්‍ය ජනතාව අතර ප්‍රචලිත වී නැත. එසේම කොටස් වෙළඳ පොළේ මුදල් විශාල වශයෙන් ආයෝජනය කිරීමෙහි හැකියාවක්ද බහුතරයට නැත. නමුත් කොටස් වෙළඳ පොළේ මුදල් ආයෝජනයෙහි අනෙකුත් ආයෝජන (උදා; ඉතිරි කිරීම්) වල දක්නට නොලැබෙන එක්තරා ආකර්ෂණීය තත්වයක්ද ඇත. එනම් ආයෝජිත මුදලට ගෙවනු ලබන ලාභාංශයට අමතරව, කොටස් වල වෙළඳ මිල (Market value) ඉහළ යාම තුළින් විශාල වශයෙන් ප්‍රාග්ධන ලාභ ඇති වීමය. නමුත් සාමාන්‍ය ජනතාවට එක් අතකින් විශාල පමණයෙන් මුදල් ආයෝජනය කළ නොහැකිවා මෙන්ම එවැනි ආයෝජන තීරණ ගැනීමට අවශ්‍ය වන දැනීමක්ද නැති නිසා සෘජුව කොටස් වෙළඳ පොළේ ආයෝජනය කිරීම දුෂ්කරය. ඒකක භාරයන්හි මුදල් ආයෝජනය කිරීම යුළු පරිමාණ ආයෝජකයන්ට වාසිදායක වනුයේ මෙහිදීය.

ඒකක භාර අරමුදල

ප්‍රමාණයෙන් විශාල වන නිසා විශාල ප්‍රමාණයේ ආයෝජන කිරීමේ හැකියාවක් ඇත. අනෙක් අතට කළමනාකරණ විශේෂඥයන්ගේ පාලනය නිසා නිවැරදි ආයෝජන තීරණ ගැනීමේ හැකියාවද එය සතුය. එබැවින් යමෙකුට ඒකක භාරයකට සම්බන්ධ වීමෙන් තමන්ගේ අරමුදල් වල අප්‍රමාණ බව මෙන්ම ආයෝජන තීරණ ගැනීමෙහි ලා ඇති නොදැනුවත්කම යන ගැටළු දෙකම එකවර විසඳ ගත හැක. ඒකක භාරයෙන් ඉපදවෙන ලාභ ලාභාංශ සහ ඒකකයන්ගේ අගය ඉහළ යාම යන දෙආකාරයෙන්ම ඒකක භාර හිමියන්ට ලැබේ.

මීට අමතරව ඒකක භාරයන්හි මුදල් ආයෝජනය කිරීම සඳහා ආයෝජකයන් පෙළඹවීම සඳහා රජය මගින් ඒවැනි මුදල් ආයෝජනය කරන්නන්ට විවිධ බදු සහන සලසා තිබේ. උදා: ඒකක භාරයන්ට බදු විරාම, ප්‍රාග්ධන ලාභ බදු සහන

සහ ලාභාංශ බදු සහන ආයෝජකයන්ට ප්‍රාග්ධන සහ ලාභාංශ බදු සහන සහ ආදායම් බදු ගණන් බැලීමේදී අඩුකිරීමට පුදුසුකම් ලබන ගෙවීමක් ආදී වශයෙනි. නමුත් සලසා ඇති බදු සහන දෙස බලන විට ඒකක භාර ආරම්භ කළේ සාමාන්‍ය මහජනතාව සඳහාද යන පැනය කෙනෙකුගේ මනසට තිනුනිත්ම නැගේ. මෙහිදී සැලකිය යුතු තවත් කරුණක් වන්නේ ප්‍රථම ඒකක භාර අරමුදල වන ජාතික ස්කන්ධ අරමුදල ස්වකීය ස්ථාවර වල නිකුත්වීදී කෙනෙකුට කළ හැකි අවම දායකත්වය රු 5000 කට නියම කර තිබීමයි. එය රු. 1000 තෙක් අඩු කරන ලද්දේ ජාතික පිහිටීමට මැදිහත් වීමෙනි. ඒකක භාරයන් පිළිබඳ ප්‍රචාරක දැන්වීම් ප්‍රධාන වශයෙන් ඉංග්‍රීසි මාධ්‍යට පමණක් සීමාවීම අවධානයට හසුවිය යුතු තවත් කරුණකි. සිංහල මාධ්‍යයෙන් ප්‍රචාරක දැන්වීම් නොකළ බවක් මින් අදහස් නොවේ. ජනසවි ලාභීන් නිතර ගැවසෙන ග්‍රාමීය ප්‍රදේශයක එක්තරා බැංකු ශාඛාවක දැන්වීම් පුවරුවේ ප්‍රදර්ශනය කර තිබුනේ ඉංග්‍රීසි භාෂාවෙන්. මුද්‍රිත පෝස්ටරයකි.

ඒකක භාරයන් තුළින් කොටස් වෙළඳපොළට ලැබෙන පිටිවහල

මෙය ඉතා විශාල බව නොකිව මනාය. දැනට ක්‍රියාත්මක වන ඒකක භාර හතරේ ස්ථාවර මිල නිකුත්වන අවසන් වන අවස්ථාව වන විට රු. බිලියන 2කට ආසන්න මුදලක් එක්රැස් වී තිබුණි. මෙම මුදල් වලින් 70% ක් පමණ කොටස් වල ආයෝජන කිරීම, නීතිමය අවශ්‍යතායකි. මෙයින් පෙනී යන්නේ කොටස් වෙළඳපොළේ කොටස් වෙනුවෙන් රු. බිලියන 1.4 පමණ තව ඉල්ලුමක් ඇති වීමයි. මෙය එක් අතකින් කොටස් මිල ගණන් ඉහළ යාමකටද තව කොටස් නිකුත්වූ පහසුවෙන් අලෙවි කර ගැනීමටද ඉවහල් වනු ඇත. එමගින් කොටස් වෙළඳ පොළේ කටයුතු ප්‍රසාරණය වනු ඇත.

ඒකකයන්ගේ මිල

ස්ථාවර මිල නිකුත්ව අවසන් වීමෙන් පසුව, ඒකකයන් මිලදී ගන්නා මිල සහ නිකුත් කෙරෙන මිල ගණන් දිනපතා ඒකක භාර කළමනාකරුවන් විසින් ප්‍රකාශයට පත්කෙරේ. මෙහිදී කොටස් වෙළඳපොළේ මිල උච්චාවචනයන් සැලකිල්ලට ගනු ලැබේ. එනම් කළමනාකරුවන් විසින් ස්වකීය ආයෝජන ව්‍යුහය ඒ ඒ දිනට කොටස් වෙළඳ පොළේ පවතින මිල ගණන් යටතේ අගය කරනු ලැබේ. එසේ ලැබෙන අගය පවතින ඒකක ගණනින් බෙදීමෙන් ඒකකයක වටිනාකම ලබාගනී. මෙම මිලට කළමනාකරුවන්ගේ ගාස්තුව (5%ක්) ගලපනු ලැබේ. නිකුත් කෙරෙන ඒකක සඳහා මෙම ගාස්තුව එකතු කරනු ලබන අතර ගැණුම් මිලේදී මෙම ගාස්තුව අඩු කරනු ලැබේ.

ඒකක භාර අරමුදල ප්‍රමාණයෙන් විශාල වන නිසා විශාල ප්‍රමාණයේ ආයෝජන කිරීමේ හැකියාවක් ඇත. අනෙක් අතට කළමනාකරණ විශේෂඥයන්ගේ පාලනය නිසා නිවැරදි ආයෝජන තීරණ ගැනීමේ හැකියාවද එය සතුය. එබැවින් යමෙකුට ඒකක භාරයකට සම්බන්ධ වීමෙන් තමන්ගේ අරමුදල්වල අප්‍රමාණ බව මෙන්ම ආයෝජන තීරණ ගැනීමෙහිලා ඇති නොදැනුවත්කම යන ගැටළු දෙකම එකවර විසඳා ගත හැක.

ඒකක භාරයන්ගේ ආයෝජනයන්ගෙන් වැඩි ප්‍රතිශතයක් සමාගම් කොටස් වලට යෙදවෙන නිසා ඒකකයන්ගේ මිලත්, කොටස් වෙළඳපොළේ මිල ගණනුත් අතර පවතින්නේ සෘජු සම්බන්ධතාවයකි. ඇත්ත වශයෙන්ම ඒකක මිල තීරණය කිරීමේදී අරමුදල් කළමනාකරුවන් විසින් කොටස් මිල දර්ශකයන්ගේ හැසිරීම සැලකිල්ලට ගනු ලැබේ.

ශ්‍රී ලංකාවේ මුල්ම ඒකකභාරය (ජාතික ස්කන්ධ අරමුදල - National Equity Fund) දිගින් කළ අවස්ථාවේදී, කොටස් වෙළඳ පොළේ මිල ගණන් ඉහළ තලයක පැවතිනි. මේ පිළිබඳ විශේෂඥ අදහස වූයේ මෙම මිල ගණන් කැනීම වශයෙන් ඉහළ තලයක පැවති බවය. ආරම්භ කරන ඒකක භාරයන්ගෙන් ඇතිවන ඉල්ලුමක් සමඟ කොටස් මිල ගණන් තවදුරටත් ඉහළ යනු

ඇතැයි යන අපේක්ෂාවද මෙම ඉහළ මිල ගණන් කෙරෙහි බලපෑවේය. එයට අමතරව සිලෝන් ඔක්සිජන් වැනි නව නිකුතු වලින් අධික ප්‍රාග්ධන ලාභ උපයා ගැනීමට ආයෝජකයන්ට හැකි වී තිබුනි. එසේම ඒකක භාරය දියත් කිරීමේදී ප්‍රචාරක මාධ්‍යයන් තුළින් වැඩිපුරම හුවා දක්වන ලද්දේද ඒ තුළින් ලද හැකි ප්‍රාග්ධන ලාභ පිළිබඳවය. දියත්කර සකියක් ඇතුළත ස්වකීය අරමුදලේ අගය 2 1/2% පමණ වර්ධනය වූ බවත් ඒ අනුව ලහදීම ස්ථාවර මිල නිකුත්වී නිමා කරන බවත් සඳහන් කරමින් තාමල් සමාගම විසින් පලකරන ලද දැන්වීම මෙහිදී සිහිපත් කරනු වටී.

මෙම කරුණු වල ප්‍රතිඵලය වූයේ අනපේක්ෂිත පරිදි විශාල මුදල් සම්භාරයක් මෙම ඒකක භාරය වෙත ගලා ඒමයි. තත්වය කෙතරම්ද යත් සහතික පත්‍ර නිකුත් කිරීමේදී තාමල් සමාගමට මහත්

දුෂ්කරත්වයකට මුහුණ දීමට සිදුවිය. මෙම ආරම්භක සාර්ථකත්වයක් සමගම තාලිප් සමාගම සිය ස්ථාවර මිල නිකුතුව අවසන් කරන ලදී. එයින් පසුව ප්‍රකාශිත ගැණුම් මිල ගණන් සහ විකුණුම් මිල ගණන් ජනතාව අපේක්ෂා කළ පරිදි ආකර්ෂණීය නොවීය. මෙහිලා ප්‍රධාන හේතු දෙකක් බලපෑවේය.

ප්‍රථමයෙන්ම කොටස් වෙළඳ පොළේ පැවති මිල ගණන පහළ යාමේ ප්‍රචිතතාවය මේ සඳහා බලපෑවේය. දෙවැන්න නම් ඒකක භාරයන් අපේක්ෂිත ආකාරයට කොටස් වෙළඳ පොළේ කටයුතු සඳහා ඉතා ඉක්මනින් මැදිහත් නොවීමය. පැවති ඉහළ මිල ගණන් යටතේ එසේ මැදිහත්වීම ඔවුන්ට කිසියෙක් වාසිදායක නොවීය.

කොටස් වෙළඳ පොළේ මෙම සමයේ පැවති අධික මිල ගණන්

නිසා ආයෝජකයින් ඉපයු අධික ප්‍රාග්ධන ලාභද, ඒකක භාරය පිළිබඳව ප්‍රචාරන දැන්වීම් වලදී මෙම ප්‍රාග්ධන ලාභ දැඩි ලෙස මතුකොට පෙන්වීමද නිසා ඒකක යන්ගේ මිල ගණන්ද ස්ථාවර මිල නිකුත්වෙත් පසුව කොටස් මිල ගණන් මෙන් සිග්‍රයෙන් වර්ධනය වනු ඇති ස්වභාවය පොදු ආයෝජනයන් තුළ හැකිමක් ඇති වී තිබුණි. ඇත්ත වශයෙන්ම සිදුවූයේ කළමනාකරුවන්ගේ ගැණුම් මිල ස්ථාවර ගැණුම් මිලට වඩා අඩු වීමයි. අදත් පවතින්නේ මෙම තත්වයයි. මෙම අපේක්ෂාව බිඳ වැටීම ඒකක භාරයන්හි මුදල් ආයෝජනය කිරීමේදී පුද්ගලයන් දැක්වූ උනන්දුව ඉතා දැඩි ලෙස පහළ දැමීමට හේතුවක් විය.

මෙම තත්වය තුළ දෙවනුව දියත් කරන ලද පිරිමිඩ ඒකක භාරයට ස්වකීය ප්‍රචාරණ කටයුතු සඳහා ප්‍රධාන වශයෙන්ම උපයෝගී කර ගැනීමට සිදුවූයේ ඒකක භාරයන්හි ආයෝජනය කිරීමෙන් ආකර්ෂණීය බදු සහන ලබා ගත හැකිවේ යන කරුණය. මෙම අපේක්ෂා බිඳ වැටීමේ තත්වය ඒකක භාරයන් කෙරෙහි කොතරම් දුරට බලපෑවේද යත් ස්වකීය ස්ථාවර මිල නිකුතු කාල සීමාව තුළදී රු. ෫෧ ලක්ෂ 800 එකතු කර ගැනීමට නාමල් සමාගමට හැකි වූ නමුත් දෙවනුව දියත් කළ පිරිමිඩ ඒකක භාරයට ස්ථාවර මිල නිකුතුව යටතේ රැස්කර ගත හැකි වූයේ රු. ෫෧ ලක්ෂ 300 ක් පමණි.

විශේෂඥ මතයට අනුවද ජාත්‍යන්තර අන්දැකීම් වලට අනුවද ඒකක භාරයක මුදල් ආයෝජනය කිරීමෙන් කොටස් වෙළඳ පොළේ සෘජුව මුදල් ආයෝජනය කිරීමෙන් ලබාගත හැකි ආකාරයේ කෙටි කාලීන ප්‍රාග්ධන ලාභ අපේක්ෂා කළ නොහැකිය. ඇත්ත වශයෙන්ම ඒකක භාරයක ආයෝජනයන්ගෙන් සැලකිය යුතු ප්‍රාග්ධන ලාභ ඇතිවන්නේ මධ්‍යකාලීනව හා දිගුකාලීනවයි. එයට හේතුව නම් ඒකකභාරයක් හැම විටම විවිධ වර්ගයන්ගෙන් සමන්විත වූ ආයෝජන ව්‍යුහයන් පවත්වා ගෙන යාමයි. එයින් කොටසක් ස්ථිර ආදායම් උපයන භාණ්ඩාගාර බිල්පත් සහ වෙනත් තැන්පතු වලට යෙදවේ. සමාගම් වල කොටස්

වල ආයෝජනයේදී ද ඔවුහු විවිධ සමාගම් වල මුදල් ආයෝජනය කරති. ඒ ප්‍රාග්ධන ලාභ අපේක්ෂා වෙන්ම නොවේ. ආදායම් අපේක්ෂා වෙන්ද මුදල් ආයෝජනය කෙරේ. එබැවින් ඒකකභාරයක ප්‍රාග්ධනයේ අගය වැඩිවීම සිදුවන්නේ වෙළඳ පොළේ මෙසේ පවතින විවිධ වර්ග වල ආයෝජනයන්ගේ ප්‍රාග්ධන අගයන්ගේ වර්ධනයේ සමස්ථ බලපෑමෙනි. එය කොටස් වෙළඳ පොළේ කොටස් වර්ගයක හෝ කීපයක සිදුවන සිග්‍ර අගය වැඩිවීමක් තරම් ආකර්ශනීය වීමට හේතුවක් නැත. කෙසේ වුවද දීර්ඝ කාලීනව ඒකක භාරයන්ගේ මුදල් ආයෝජනය කරන අයට ලාභාංශ මෙන්ම ප්‍රාග්ධන ලාභද ලබා ගැනීමට හැකියාව ඇත.

මෙහිදී සැලකිය යුතු ප්‍රධාන කරුණය වන්නේ ඒකක භාරයක ආයෝජනය කරන අයෙකුට කෙලින්ම කොටස්වල ආයෝජනය කරන අයෙකුට තරම් අවදානමකට මුහුණ දීමට සිදු නොවීමයි. මන්ද යත් ඒකක භාරයක ආයෝජකයෙකු කොටස් වෙළඳපොළේ සිදුවන අනපේක්ෂිත මිල උච්චාවචනයන්ට, සෘජුව මුදල් ආයෝජනය කරන්නා මෙන් කෙලින්ම මුහුණ නොදීමයි. එබැවින් විශාල වශයෙන් ආයෝජනය කිරීමට හැකියාවක් හා ආයෝජන කීරණ ගැනීමේ දැනුමක් හෝ පළපුරුද්දක් නැති ආයෝජකයන්ට කොටස් වෙළඳ පොළට සෘජුව අවතීරණය වනවාට වඩා ඒකක භාරයක් තුළින් ඒ කෙරෙහි අවතීරණය වීම වාසි දායකය.

ශ්‍රී ලංකාවේ දැනට ක්‍රියාත්මක වන ඒකක භාරයන් සහ ඒවාහි අනාගතය

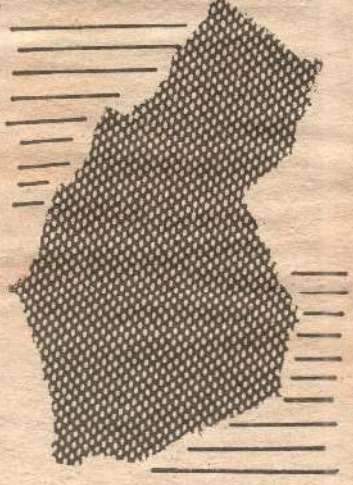
ශ්‍රී ලංකාවේ දැනට ඒකකභාර න්තරක් ක්‍රියාත්මක වේ. ඒවාහි නම් සහ ස්ථාවර මිල නිකුතුවන් අවසාන වන අවස්ථාවන් වන විට ඒවා සෘජුව අරමුදල් වල ප්‍රමාණය පහත දැක්වේ.

නම	අරමුදල රු.ද.ලක්ෂ	92.05.16 දින ගැණුම්	මිල විකුණුම්
1. ජාතික ස්කන්ධ අරමුදල	800	9.81	10.37
2. පිරිමිඩ ඒකක භාරය	300	9.71	10.30
3. සී බෑන්ක් ඒකක භාරය	500	9.68	10.17
4. කොමි ට්‍රස්ට්	175	9.73	10.27

* ආසන්න වශයෙනි
මූලාශ්‍රය : සිලෝන් ඩේලිනිවිස්, 28.04.92 සහ 15.05.92.

ශ්‍රී ලංකාවේ කොටස් ග්‍රහණය වීම තුළින් එනම් ප්‍රාථමික වෙළඳපොළේ ප්‍රමාණය ගැන සලකා බලන විට නුදුරු අනාගතයේදී තුළින් ද්විතීය කොටස් වෙළඳ තවත් ඒකක භාරයන් අළුතින් පොල ප්‍රසාරණය වීමයි. දැනට ඇතිකිරීම සඳහා පුරුකුම් පත් සහ කොටස් වෙළඳ පොළේ පවතින්නේ විනිමය කොමිසන් සභාව විසින් ලැයිස්තු ගත සමාගම් 183 ක් අනුමැතිය දෙනු ඇතැයි සිතිය නොහැකිය. ඒ අනුව කෙටි කාලීනව මෙම ඒකක භාරයන් සඳහා අළුත් ඒකක භාරයන් ගෙන් තරඟයක් ඇති නොවනු ඇත. නමුත් අරමුදල් සඳහා මෙම ඒකක භාර 4 අතර තරඟයක් පවතිනු ඇත. කළමනාකරුවන්ගේ ආයෝජන කීරණයන්ගේ නිවැරදි බව මත හා කොටස් වෙළඳ පොළේ මිල ගණන් මගින් සිදුවන උච්චාවචනයන් යටතේ කීරණය වන ඒකකයන්ගේ ගැණුම් මිල සහ විකුණුම් මිල මෙම අරමුදල්හි අනාගතය ප්‍රසාරණය සඳහා බලපාන වැදගත් කරුණක් වනු ඇත. දැනට පවතින මිල ගණන් දෙස බලන විට තම් පෙනී යන්නේ ඒකක භාරයන්හි මුදල් ආයෝජනය කිරීම සඳහා සාමාන්‍ය ජනතාව අතර එතරම් උනන්දුවක් ඇති කිරීම සඳහා එය ප්‍රමාණවත් නොවන බවයි.

එස්. එම්. අයි. සමරකෝන්
ආර්ථික පර්යේෂණ අංශය



ඒකක භාරයන්ගේ ප්‍රධාන අරමුණ කොටස් වෙළඳ පොළේ මුදල් ආයෝජනය කිරීම වන බැවින් කොටස් වෙළඳ පොළේ සිදුවන ප්‍රසාරණය ඒකක භාරයන්ගේ අනාගත වර්ධනය සඳහා අත්‍යවශ්‍ය කරුණක් වනු ඇත. එහිදී අදහස් කෙරෙන්නේ පවතින කොටස් වල මිල ඉහළ යාම තුළින් ද්විතීය ප්‍රාග්ධන වෙළඳ පොළේ පිරිවැටුම ඉහළ යාමකට වඩා කොටස් වෙළඳ පොළ තුළට නව සමාගම් අන්තර්

UNIT TRUSTS



'Unit Trust' is the latest instrument introduced to the Sri Lanka's financial market. Since this is new to the investors in Sri Lanka, it is important to know about Unit Trusts.

What is a 'Unit Trust'?

It is a form of investment where a lot of investors, people like yourself, pool their money to buy Stocks and Shares.

The pool of money is known as the Trust Fund.

Actually the investment is managed by specialists on behalf of the investors.

Once invested, the Trust Fund is divided into units.

To explain this simply, we can see how it works.

There might, initially, be 1000 investors who invest on average Rs.5,000/- each. The total of Rs.5,000,000/- is invested in the shares of a range of companies.

The total value of the various shares would then be divided into units. It might be decided that there should be 500,000 units, so each would be worth

Rs. 10/-.

Someone who had invested Rs. 5,000/- would have 500 units.

As the value of the assets rises when the shares increase in value, so the units become more valuable.

After a time if the value of the assets has risen to Rs.6,000,000/-, then each of the 500,000 units would now be worth Rs.12/-.

The person with 500 units would see his investment rise from Rs. 5,000/- to Rs. 6,000/-.

In addition to the possibility of capital value increasing, the Unit Trust also will receive dividends from the shares in which it has invested and this will produce the income.

Unit Trusts normally quote a bid price and an offer price. The higher of the two is called the offer price. This is the price at which the Unit Trust managers buy your units back from you.

Advantages of investing in Unit Trusts

Your money is in the hands of

professionals who will spread your investment over a wider range of companies than you could manage on your own. By this, you can minimise the risk of putting all your eggs in one basket.

As the value of the assets of the trust rises, value of your investment also increases. Investments like savings schemes will earn only the interest. However in Unit Trusts there is a possibility of increasing your capital.

Tax concessions will be given for the investment.

What are the disadvantages?

Due to economical, political or any other reason, the value of units may fluctuate. You may sometimes not get back the amount you invested.

This is comparatively a long term investment. You will not realise the full benefit of your investment within a short period due to the short term fluctuations of the stock market.

If you invest your money with the wrong people, it is another risk. So you must choose the best reliable name in the market.

The Unit Trust were introduced in the U.K. in 1950's. The different types of

Unit Trusts now available in the U.K. are as follows:-

(a) Growth Trusts :

The emphasis of these Unit Trusts is on capital growth than the income. Investments are made primarily in companies within the country.

(b) Income Trusts :

This is specially for the investors who prefer to receive an income out of their investment. The level of income paid by each Unit Trust is gauged by the estimated gross yield which is quoted daily in the U.K. newspapers. This yield reflects only the current income of the trust and not the prospect of capital growth.

(c) General or Balanced Trusts :

The aim of these trusts is steady growth both in income and capital value.

(d) Specialist Sector Trusts :

The funds are invested in the shares of special sector such as commodities, energy, financial, etc. Some investors prefer this category.

(e) Overseas Trusts :

For an individual investor, it is a difficult task to invest in overseas stock markets.

This category provides an early route into these markets. However there is a risk of exchange rate fluctuations which affects the capital and the income of the unit.

Under this category, the investors can select special markets such as AMERICAN, JAPANESE EUROPEAN OR AUSTRALIAN.

SUNIL DE SILVA
CORPORATE CREDIT
DEPARTMENT

පසුගිය වැඩිදුරු දෙක තුළ පැවති ලොවම ගිලගත් ආර්ථික අවධානයෙන් (අවපාතය) බේරුණු රටක් නොමැති කරමිනි. දියුණු රටවල් වල රැකියා සහතික වන විට සමාගම් බිඳ වැටී දහස් ගණනකගේ රැකියා අහිමි විය. ඉහළ යමින් තිබූ ගේදොර ඉඩකඩම් වෙළඳ පොළ 1988 දී බ්‍රිතාන්‍යය හා ඇමරිකාව වැනි රටවල උච්ඡ ස්ථානයට ගියමුත්, 1990 වන විට පහතටම කඩා හැලුණි. පුහුණු මොටර් කම්කරු වන්නේ රැකියා අහිමි කරමින් මෝටර් රථ නිවසදවන විශාල කම්හල් වලටද දරුණු තත්වයක් උදාවිය. ලෝක සංචාරක ව්‍යාපාරයද පහර ලද අංශයකි. අභ්‍යන්තර ප්‍රශ්න නිසා පහත වැටෙමින් තිබූ ලංකාවේ සංචාරක ව්‍යාපාරයටද දරුණු පහරක් වැදුණි. ලොව ප්‍රසිද්ධ, ශුවන් සේවාවන් දක්වූ 'පැන්ඇම්' සහ 'ටී. ඩබ්ලිව්. ඒ බීඳවැටුණි. කොටස් වෙළඳුන් තැනි ගැන්මෙන් බලා සිටිද්දී ලෝකයේ ප්‍රධාන කොටස් වෙළඳ පලවල කොටස් වෙළඳාම් අංක වේගයෙන් පහත වැටුණි.

පාලනය කිරීමට අමාරු තත්වයකට පත්වෙමින් තිබූ උද්ධමණය මට්ටු කිරීමට දියුණු රටවල් මගින් ගත් දැඩි පියවර නිසා අතිවාරයෙන්ම උද්ගතවූ ප්‍රතිඵලයකි අවපාතය. විශේෂයෙන්ම පාලනය කිරීමට අපහසු තත්වයකට පත්වෙමින් තිබූ පාරිභෝගික ණය පහසුකම් අඩු කිරීම පිණිස එම රටවල් පොලී අනුපාතය ඉහළ දැමූහ. මෙය ඉතිරිකිරීම් වැඩි කිරීම සඳහාද සුදුසු දිරිගැන්මක් විය. මෙම ඖෂධය අමිනිරි වූවත්, උද්ධමනය පාලනය කරගැනීමට සුදුසු පිවරක් විය. නමුත් එයින් ලැබුණු අනියම් ප්‍රතිඵලයකි අවපාතය. දියුණු බටහිර රටවල ආර්ථික පසබෑමට ඉවහල් වූ තවත් හේතුවක් වූයේ 1991 ගල්ප සුද්ධය. ඉතා ඉක්මනින් අවසන් වූ නිසා මුලින් බලාපොරොත්තු වූ භාතිකරණත්වය උදා නොවූන නමුත්, එයද බලපෑමක් විය. විශේෂයෙන්ම දියුණු රටවලින් පවත්ගත් ආර්ථික අවපාතය මුළු ලොවම ක්‍රමයෙන් ගිලගත්තේය.

නමුත් දැන් ලෝක ආර්ථිකය මෙම අවපාතයෙන් ගොඩ එන මාර්ගයන් ක්‍රමයෙන් ආරම්භ කර ඇත. ආර්ථික විශේෂඥයන්

නිගමනය කරන අන්දමට, ලෝක ආර්ථිකය 1991 දී ආර්ථික වක්‍රයේ පහලම අඩියට වැටුණු නමුත්, දැනට ලැබෙන සංඛ්‍යා ලේඛන අනුව නැවත යථාතත්වයට පත්වෙමින් තිබෙන බවට සාක්ෂි ඇත. ලොව ආර්ථිකයේ වැදගත් කොටස් වූ උතුරු ඇමරිකාව, භාග්‍යරෝපය අවපාතයෙන් ගොඩ ඒම 1992 වසරේ දී සිදුවනු ඇතැයි අපේක්ෂා කලහැකිය. ප්‍රමාද වී අවපාතයට ලක්වූ ජපානය ඉන් ගොඩ ඒමද 1992 අග භාගයේදී සිදුවනු ඇතැයි ආර්ථික විශේෂඥයින් ගේ මතයයි. මුලින් ආර්ථික විශේෂඥයින් මෙම අවපාතය ඉතා ගැඹුරු එකක් යැයි විශ්වාස කළ නමුත්, 1974/75 සහ 1980/82 කාල පරිච්ඡේද තුළ තිබූ ආර්ථික පසබෑම සහ සසඳ බලන-විට එකරම් ගැඹුරු නැති බව නිගමනය කරති.



ඇමරිකා එක්සත් ජනපදය

1991 දී පාරිභෝගික ඉල්ලුම තවත් පහත වැටුණු නමුත්, 1992 දී නැවත වැඩිවන බවට ලකුණු ඇත. කල් පවතින භාණ්ඩ වෙනුවෙන් ඉල්ලුම වැඩිවන බවට ඉතිරියකි නිවාස මිලදී ගැනීමේ හැකියාව වැඩිවීම. අපනයන සඳහාද හොඳ තත්වයක් උද වනු ඇත. ඇමරිකාවේ තනන ලද මෝටර් කාර් සඳහා ඉල්ලුම, 1992 මුල් භාගයේදී වැඩි වීම, ඇමරිකානු මෝටර් වාහන නිපදවන සමාගම් වලට සුභ ආරංචියක් විය. පාරිභෝගික අංකය, මැයි මසදී ඒකක 6.5ක් වැඩි වීම, දියුණුවන ආර්ථිකය ගැන ඇති

විශ්වාසය පිළිබිඹු කරයි. නමුත් ලොව ප්‍රසිද්ධ 'වෝල් ස්ට්‍රීට්' කොටස් වෙළඳ පලෙහි කොටස් මිල, සවිදි අරාබියාව තෙල් මිල වැඩි කිරීමට කැමැත්තක් දක්වන බව සඳහන් පවත සැලවීමෙන්, පහත වැටුණි. මෙම පවතත් සමහලෝක තෙල් මිල ඉහළ යෑමත්, විශේෂයෙන්ම ඉදිරි මිල ඉහළ යෑමක් දක්නට ලැබුණි. ආර්ථික විශේෂඥයින් ඇමරිකාවේ ආර්ථික ගමන් මග ගැන දැඩි අවධානයක් යොමු කරති. ලහදී පැවැත්වීමට නියමිත ජනාධිපති වරණයද ඔවුන්ගේ සැලකිල්ලට භාජනය වෙයි.

ජර්මනිය

විශේෂඥයින් අනුමාන කරන අන්දමට, ආර්ථික වර්ධනය යළි අරඹී ඇතත්, එය රඳ පවතින්නේ මෑතදී ප්‍රධාන නගර කිහිපයක,

බලාපොරොත්තු තැබිය නොහැකි වුවත්, උද්ධමනය පහත වැටෙනැයි සිතිය හැක.

බ්‍රිතාන්‍යය

දැනට බ්‍රිතාන්‍යයේ දේපල පහත වැටීමක් පවතී. විශේෂයෙන්ම ඉල්ලුමට වඩා ඇති කාර්යාල දේපල සැපයුම ප්‍රශ්නයකි. ආර්ථික වර්ධනය නැවත ඇරඹී ඇති අතර, 4% දක්වා උද්ධමනය අඩුවීම නිසා බැංකු පොලී අනුපාතය, 0.5%කින්, 10% දක්වා අඩු කිරීමට එරට මූල්‍ය අධිකාරීන්ට හැකි වී ඇත. ජර්මන් මාර්ක් එල්ලේ බ්‍රිතාන්‍යය පවුම් ශක්තිමත් බවක් පෙන්නුම් කරයි. නමුත්, මෑතදී ප්‍රකාශිත වෙළඳ පරතරය (අපනයන-වලට වඩා ආනයන වැඩිවීම) ව්‍යාපාරික

විශේෂයෙන්ම ප්‍රවාහන අංශයේ ඇති වූ වර්ජන රැල්ල කොපමණ ඉක්මනින් පියවෙද යන්න මතය. 1992 දෙවන භාගයේදී ජර්මන් ජාතිකයින්ගේ වියදම් කළ හැකි ආදායම වැඩිවනු ඇත. එක්සත් ජර්මනියේ ආර්ථික වර්ධනය 1993 දී කිහිප ගුණයකින් ඉහල යනු ඇතැයි විශ්වාස කෙරේ. නමුත් උද්ධමනය ගැන අනාවැකි කීම් දැන්ම අපහසුය.

ප්‍රංශය

1991 දී පහත වැටුණු ජාතික නිෂ්පාදිතය ඉක්මණින් ඉහළ යෑම ගැන සාක්ෂි නොමැති බව විශේෂඥ මතයයි. තවම ආර්ථිකය ගැන

අංශවල කණස්සල්ලට හේතු විය. මේ හේතුවෙන් අයවැය, ලේඛනය මගින් ප්‍රකාශ කල 1% වර්ධනය නැවත සලකා බැලීමට භාණ්ඩාගාරයට සිදුව ඇත. මෙම පසබෑම, කොටස් වෙළඳ පලේ FTSE වෙළඳාම අංකය ලකුණ 10.4 කින් පහත වැටීමෙන්ම පිලිබිඹු වේ. ලොව සුපහල මෝටර් රථ සමාගමක් වූ රෝල්ස් රොයිස් සමාගමද ඉතා දුෂ්කර තත්වයකට පත්ව ඇත. සමාගම රැක ගැනීමට ඊට වඩා විශාල සමාගමක් ඉදිරිපත් විය යුතු බව සමහරුන්ගේ මතයයි. අප්‍රේල් මස පැවති මහ මැතිවරණයෙන් කොන්සර්වේටිව් පක්ෂය ජය ගැනීම ව්‍යාපාර අංශවල දැඩි උනන්දුවට හේතු වූවත්, දවසේ අවශ්‍ය තාවය

වෙළඳ හා මූල්‍ය අංශවල ස්ථාවර වර්ධනයක් ගැන සාක්ෂිය.

ඉතාලිය

1992 දී මන්දගාමී ආර්ථික

වර්ධනයක් බලාපොරොත්තු විය හැකි අතර 1993 දී මීට වඩා තත්වය හොඳ වේයි සිතිය හැක.

ජපානය

ලෝකයේ දෙවන විශාලතම

ආර්ථිකය වූ ජපාන ආර්ථිකයේ වර්ධනය වේගය අඩුවීම මූලික නැවත සැකසීමක් ලෙස සැලකුවත්, දැන් එය ආර්ථික අවපාතය බව තහවුරු වී ඇත. ප්‍රධාන සමාගම් කිහිප සතකට අඩු ලාභ ලබා ඇත. ජපාන ඉලෙක්ට්‍රොනික යෝධයන් වූ ෆෑබ්‍රිකා, තෙක් සහ ටොයිටා වැනි සමාගම්ද අඩු ලාභ සටහන් කොට ඇත. මිටිබ්ලි බිමි ද මෙම කල්ලියට එක්වෙයි. ප්‍රසිද්ධ මරලෝසු නිපදවන සිකෝ සමාගම අලුතෙන් පෙන්වාම් කර ඇත. මෙම කරුණු වලින් පෙනී යන්නේ, පසුගිය වසර දෙකේ පැවති ආර්ථික අවපාතය, ජපාන ආර්ථිකයටද දැඩි ලෙස බලපා ඇති බවයි. ජපානයේ පසුබෑමට එක හේතුවක් නම් පහත වැටුණු ආයෝජනයන්ය. ජපානයේ උද්ධමනය 2% හෝ 2.5% ක් පමණ වේයි විශ්වාස කෙරේ. මේ වසර අවසාන වන විට ආර්ථිකය වර්ධනය වේකැයි බලාපොරොත්තු විය හැකිය.

යුරෝපයේ වෙනත් රටවල්, විශේෂයෙන්ම යුරෝපා පෙළු වෙළඳ පොළේ සාමාජික රටවල් වලටද මෙවැනි ඉරණමක් අත්වී ඇත.

No country was spared in the recession which gripped the world during the last two years. Thousands lost their jobs whilst companies collapsed overnight in many developed countries. Housing and Property markets in USA and Britain which enjoyed a boom in 1988 slumped and hit the bottom by mid 1990. Motor industry too suffered badly resulting in job losses to many skilled auto-workers. World tourism was another victim. Sri Lanka already undergoing severe strains due to internal strife was hard hit especially in the field of tourism. Two major world Air lines, PANAM

and TWA collapsed. Stock market indices in major financial centres moved perilously close to dangerous levels while brokers watched nervously.

Recession was the inevitable result of several drastic measures taken by developed countries to control inflation. A major "weapon" used to counter inflation was increasing the bank rate, primarily to curb consumer credit which was slowly going out of control, and also to encourage savings. Though the "medicine" was bitter, it eventually had the desired effect of bringing the inflation down but at the cost of recession. Another factor which contributed to the downturn in the world economy, mainly in the case of western developed nations, was the Gulf war in 1991. Because it ended very quickly, the adverse effects were not widespread as earlier anticipated but nevertheless had its impact. The recession that hit the developed countries had ramifications throughout the world.



Hunting for meals from garbage in underdeveloped countries.

Recovery from the recession is now underway. In fact, Economists believe that recent figures provide further evidence that the developed world reached the low point of its economic cycle in 1991 and is on its way to recovery. North America, Europe and Japan, major economic blocs of the world will emerge from the recession at different stages in 1992. Japan was the last bloc to get into "slow growth" and therefore will emerge out much later in 1992. Although economists earlier believed the current recession to be much deeper, it is relatively shallow in comparison to the downturn in 1974/75 and 1980/82.

UNITED STATES

Consumer demand feel further in

1991 but there were signs that it was recovering in early 1992. Affordability of houses is picking up indicating a higher level of spending on consumer durables. There is a favourable outlook for exports.

First half of 1992 showed an increase in Car sales of American made cars, a sign welcomed by major motor companies. The consumer confidence Index showed an increase of 6.5 points in May indicating the public's optimism of a recovering economy in the U.S.

However stocks fell in Wall Street over reports that Saudi Arabia was favouring a price hike in Oil. Prices of oil soared, especially oil futures with these reports. Inflation is expected to stabilize. Economists are keenly watching the trends in US, especially in view of the forthcoming Presidential elections.

EUROPE - GERMANY

Experts believe that economic upturn has started but sustenance

will depend on quick settlement of industrial disputes recently experienced in Germany especially in its major cities, particularly in transport sector. Consumers disposable incomes are expected to improve in the second half of 1992. Growth for United Germany is expected to be higher in 1993. Outlook for inflation is much less certain.

FRANCE

Level of output which stagnated in the latter part of 1991 does not show signs of immediate recovery according to experts. Prospects, according to them, remain pessimistic yet. But inflation is expected to come down further.

BRITAIN

Britain currently suffers from the property slump, especially in the London office market. However the economic upturn is on the way and inflation is around 4% allowing a further cut in the base rate (interest rate) of 0.5% to 10%. Sterling pound perform stronger against the Deutsche Mark.

However the latest trade deficit (Imports over Exports) figures are causing anxiety in business circles. In view of this the predicted 1% growth in the budget is to be reviewed by the treasury. The share market also emphasised this disappointment when the FTSE index showed a 10.4 point drop. A leading Car manufacturer, Rolls Royce is reported to have fallen into hard times. Some experts believe that the company may need to be taken over by a bigger company just to survive. Though the conservative victory in the April elections showed an element of Euphoria in business circles, more evidence of recovery and strengthening of trade and finance is necessary just at the moment.

ITALY

Economic outlook is for a sluggish recovery in 1992 and slight improvement in 1993 is expected.

JAPAN

The slowing down of the Japanese economy, world's second largest, which experts earlier described as a temporary adjustment phase is now considered to be recession. Many companies are showing declined profits, Japanese electronic giants such as Fujitsu, NEC and Toshiba have all recorded very low profits - Mitsubishi is also in league. The renowned watchmaker SEIKO has recorded a net loss. All this shows that the repercussions of the recession of the preceding years are hitting the Japanese economy very hard. A major factor for slowing down of the economy in Japan was the fall in investments. Japanese inflation is expected to be around 2% or 2.5%. But eventually, and economic upturn is predicted.

Other countries in Europe, especially members of the EEC are also facing similar problems.

The economies of the communist bloc countries have totally collapsed, mainly due to internal strife. Countries which are changing over from centrally planned economy to market oriented (Capitalist) economy are passing through the most difficult phase.

ලංකා බැංකු අවුරුදු ප්‍රසංගය

1992 අප්‍රේල් මස 10 වෙනි දින ලංකා බැංකු ඉතිහාසයට තවත් අපුරු අත්දැකීමක් එක් වුණා. ඒ වෙනකන් නිසා නොවේයි බැංකු කාර්ය මංචලය තුළින් තෝරාගත් කලා ශිල්පී ශිල්පිනියන් ගෙන් සමන්විත සංස්කෘතික කණ්ඩායමක් මුල් මතාවට දහසකට ආසන්න ප්‍රේක්ෂක ජනතාවක් ඉදිරියේ සිය කුසලතාවයන් කළ එළි දැක්වීමයි. කොළඹ නව රහගල් භූමිකාව තුළ මුළුදුන් මෙම ප්‍රසංගය සැබැවින්ම අපේ බැංකු ජීවිතයේ තවත් වර්ණවත් සිදුවීමක් වුවාට සැක නැහැ.

ලංකා බැංකුවේ සභාපති ජෙනාන් කේ. කඩ්මි මහතාත් මහා කළමනාකාරිනී රෝහිණි නානායක්කාර මැතිණියත්, බැංකු සංවර්ධන අංශයේ නියෝජ්‍ය මහා කළමනාකාර සරත් ද සිල්වා මහතාත්, සැලසුම් හා මූල්‍ය අංශයේ නියෝජ්‍ය මහා කළමනාකාර ලක්ෂමත් අබේගුණවර්ධන මහතාත්, සැලසුම් හා සංවර්ධන අංශයේ නියෝජ්‍ය මහා කළමනාකාරිනී මෙන්තා කොඩිකාර මහත්මියත්, සිංහල සාහිත්‍ය සංගමයේ සභාපති සත්‍යපාල ගල්කැටිය මහතාත්, දෙමළ සාහිත්‍ය සංගමයේ සභාපති, කේ. මුතුකුමාරස්වාමි මහතාත් සම්ප්‍රදායානුකූල පොල්තෙල් පහන දැල්වීමෙන් පසු සංදර්ශනයේ වැඩ කටයුතු ආරම්භ වුණා.

මෙම අවස්ථාවේදී මහලු බෙර වාදනය කළේ රත්නපුර ශාඛාවේ ජී. එල්. කුරුවිටයි.

කැගල්ල ශාඛාවේ ශිරානි අබේසිරි, (වන්දනා නැටුම) මහනුවර දෙවන ශාඛාවේ ආර්. අරුණශාන්ත (රබන් කරකැටීම), පොළොන්නරුව ශාඛාවේ ආර්. බී. මාපා (වෙස් නැටුම), ආරක්ෂක අංශයේ එන්. ඒ. ආරියරත්න (සබරගමු මල්පද

නැටුම), සහ වැල්ලවන ශාඛාවේ ටී. මදනසිංහ (වඩිගපටුන) නර්තන ශිල්පීන් ලේඛිත් මෙම ප්‍රසංගයට සහභාගි වුණා.

යුද්ධයේ බිහිසුණු බව තේමා කරගනිමින් පරිගණක අංශයේ පාලිත ජීනසෝම රචනා කොට අධ්‍යක්ෂණය කළ (පස) මිතුරෝ කෙටි නාට්‍යයට ජාත්‍යන්තර අංශයේ ප්‍රභාත් එම්. සෙනෙවිරත්න, ආයතනික අංශයේ ජී. කේ. ඒ. ගුණරත්න, පරිසන්න අංශයේ අර්චන් ද සිල්වා රංගනයෙන් දායක වූ අතර අන්තරාසික ශිෂ්‍රම් අංශයේ ජයන්ත ලෝඉස් කලා අධ්‍යක්ෂණයෙන් සහභාගි වූහ.

නීති අංශයේ මරසි පෙරේරා, ජාත්‍යන්තර අංශයේ නුවන් අමරසිංහ, අභ්‍යන්තර විගණන අංශයේ රත්නසිරි හේවගේ සහ පිටකොටුව ශාඛාවේ ශ්‍රියානි කරුණාසිලක යන අය රිකල ගායනා ඉදිරිපත් කළ අතර, යෝන් විදිය ශාඛාවේ ධර්මරත්න නානායක්කාර සහ මොරටුව, ඉටම ශාඛාවේ විටා බර්ටස් යුග ගායනයෙන් සහභාගි වූහ.

ගෙනුවර ශාඛාවේ ලලිතා විජේරත්න සහ පරිසන්න අංශයේ අර්චන් ද සිල්වා අභිරූපන රංගනයක්ද කළහ. රත්නපුර ශාඛාවේ මිණිපුර සේන සමරසිංහ විරිදු ගායනයක්ද, ආරක්ෂක අංශයේ එස්. ජී. පී. සමරනායක සිංහල කවි ගායනයක්ද ඉදිරිපත් කරමින් පැමිණ සිටී පිරිස ප්‍රබෝධමත් කළා.

හපුතලේ ශාඛාවේ කේ. කුලසේකරත් සහ ආයතනික ශාඛාවේ වසන්ති දයාපරන් දෙමළ ඒකල ගායනාද, උතුරු කලාපීය කාර්යාලයේ ආර්. එස්. සත්‍ය නාදන් සහ එම්. අමිබ්ගාවති යුග ගායනයක්ද ඉදිරිපත් කරනු ලැබුවා.

සැපයුම් අංශයේ සුනේත්‍රා මල්කාන්ති ජයවර්ධන, බටහිර සළාත් කාර්යාලයේ යූ. විල්ටඩ් මයිකල් පෙරේරා, ජාත්‍යන්තර අංශයේ එස්. ඒ. නවරත්න දිසානායක, ආයතනික ශාඛාවේ ජී. කේ. ඒ. ගුණරත්න, ආයතනික ශාඛාවේ සරත් තියේරා, මහජන සම්බන්ධතා අංශයේ ජයසිරි හිරි ඇල්ල, නූගේගොඩ ශාඛාවේ කේ.

විසදාස පෙරේරා මොරටුව ඉටම ශාඛාවේ ආසිරි පෙරේරා ආකෘති ශාඛාවේ සුජාතා හින්තැල්ල යන අයගෙන් සමන්විත වූ ලංකා බැංකු සිංහල ගායන වෘන්දනයත්, ආයතනික ශාඛාවේ එස්. පිටල වන්දන්, පරිසන්න අංශයේ ජී. ජේ. රාජේන්ද්‍ර සහ පොද්ගලික බැංකු සේවා ශාඛාවේ ආර්. කනගරත්නම් යන අයගෙන් සමන්විත වූ ලංකා බැංකු දෙමළ ගායන වෘන්දනයත් සමූහ ගීත ඉදිරිපත් කළ අතර කෘෂිකම්ණිය අංශයේ ශිරාණි හෙට්ටිපතිරණ මීගන් වාදනයක් ඉදිරිපත් කළා.

ආයතනික අංශයේ ඩී. එල්. ඇස්මොන් (ගිටාරය), මාණ්ඩලික අංශයේ ජෝර්ජ් මිගහපොල (ගිටාරය), පිටකොටුව ශාඛාවේ සුරත් දසනායක (ගිටාරය) ආයතනික ශාඛාවේ වික්‍රාංගනී විජේසිංහ (මීගනය), පිටකොටුව ශාඛාවේ ජී. ඩන්ස්ටන් පෙරේරා (තබලාව) යන අයගෙන් වාදන මඩුල්ල සමන්විත වූ අතර තිම්බරගස්සාය ශාඛාවේ ඒ. ඒ. ජයසිරි සහ මාණ්ඩලික අංශයේ රංජිත් ජයසේකර සංගීත අධ්‍යක්ෂණය කරනු ලැබුවා.

මෙම ප්‍රසංගයේ නිවේදකයින් ලෙස මහරගම පුහුණු කිරීමේ ආයතනයේ රංජනී බාලපුරිය, සැපයුම් අංශයේ කේ. ජී. ඒ. මෙන්කානන්ද, ආර්ථික පර්යේෂණ අංශයේ සරත් ඉමුලමුරේ සහ පරිසන්න අංශයේ ටී. ජේ. රාජේන්ද්‍ර යන අය කටයුතු කලා.

මෙම ප්‍රසංගයට සහභාගි වන ලෙස සිය සාමාජිකයන්ට ඇරයුම් කරමින් ලංකා බැංකු සේවක සංගමයේ ලංකා බැංකු ශාඛාව විසින් විශේෂ දැන්වීමක් පත්‍රිකාවක් නිකුත් කිරීමද මෙහිදී සටහන් කළයුතු වැදගත් කරුණකි.

සභාපති ජෙනාන් කේ. කඩ්මි මැතිතුමාගේ සහ මහා කළමනාකාරිනී රෝහිණි නානායක්කාර මැතිණිය ප්‍රමුඛ රොස්සි කළමනාකාරිත්වයේ මහ පෙනවීම යටතේ, ලංකා බැංකුවේ මහජන සම්බන්ධතා අංශය, සිංහල සාහිත්‍ය සංගමය සහ දෙමළ සාහිත්‍ය සංගමය මෙම ප්‍රසංගය සාර්ථක කර ගැනීමෙහිලා අපරිමිත වෙහෙසක් දරුවා.

ප්‍රේක්ෂක 

විෂ විත

සවනහ ගුමු තද එක කනුවක් වන මල් මත රොන් බිඳ බිඳගෙන උදයක බිහු රොද කුරු මැද පොකුරකි ගොණුවන සුවදක් පවතේ රහසක් කිම ඒ?

සෙවුනේ පැණි දස අත රැඳි කුසුමක පිරුනේ වද මැද සමගියෙ උරුමය මල් තෑ හැඩුවේ හසරැළි මතුළත් විපහය රිසියේ දැක ඒ මහිමය

එක පොකුරක් නොකට කවු විදෝ එකවුතු දෙකට අපුලක් විදෝ මල්-මෙන් පිරිසිදු සිත් කැකුඩා දෝ බිහු කැළ හඬනා හඬ රැඳි දෙන්නේ

රොන මුල් බැඳි වද නෙක අත විසිරි එකවත් බිහු රොද හසරක් නොදුරි කුසුමක් බිම බැඳ දෙපත දෙදරි කවුරුන් ඒ විෂ දුම හල ධීෂ මහ!



හඳපානාගල - දයා රත්නායක කොසලන්ද ශාඛාව

‘எங்கள் வாழ்வும், எங்கள் வளமும்..’

சித்திரை பதினமூன்றாம் திகதி - ஆங்கிரச புது வருடம் பிறக்கும் நன்னாள். புது வருடம் நல்ல வருடமாக, சீரும், சிரப்பும் மிக்க வருடமாக, எழிலும், அமைதியும் மிக்க வருடமாக அமைய வேண்டும், எல்லோருக்கும் மிளிர் வேண்டும் என்ற நல்லெண்ணத்துடன் விக்கினங்கள் அனைத்தையும் தீர்த்து வைக்கும் எல்லாம் வல்ல மருதடி விநாயகனை வணங்குமாணிப்பாய், மருதடிக்குச் சென்றிருந்தேன். அன்று தான் மருதடி ஆனை முகத்தவன் தனது ஐந்து அழகிய முகங்களையும் காட்டி, அழகிய தேரேறி, பல்லாயிரக்கணக்கான பக்தகோடிகளின் அச்சங்களை நீக்கி அடியார்களின் அன்புக் கோரிக்கைகளை ஏற்று, விரதகாரரின் விண்ணப்பங்களை விரும்பி ஏற்று, வீதி உலா வரும் நாள்!

எங்கு பார்த்தாலும் மகர தோரணங்கள்; நீண்ட அழகிய குலைகளுடன் வாழை மரங்கள்; பக்தி கீதங்கள்; தேவார, திருவாசக புராணங்கள்; தண்ணீர்ப் பந்தல்கள்; பிரதட்சணை செய்யும் அடியவர்கள்; சிறார்கள்; அடி அளக்கும் பெண்மணிகள்; புது வருட தினத்தன்று புத்தாடை பூண்டு தலை நிறைய பூவைத்து புது வாழ்வை நோக்கும் பூவையர்கள்; கழுத்து நிறைய சங்கிலி அணிந்து பட்டு வேட்டி, சால்வையுடன் காட்சி தரும் காணையர்கள் பக்திப் பரவச மிகு காவடிகள் - பஜனைகள் - நெஞ்சை உருக்கும் தூக்குக் காவடிகள் - கண்ணைக் கவரும் பலவிதமான சுடைகள் இன்றோரன்ன எழில் மிகு காட்சிகள்! வாய்வார்த்தைகளாலோ, எழுத்துக்களாலோ வர்ணிக்க முடியாத வண்ணமிகு காட்சிகள்!

எத்திசை திரும்பினாலும் அடியவர் கூட்டம்! என்னைப் போட்டால் எண்ணெய் ஆகிவிடும் போலிருந்தது சிறியோர், முதியோர் என்ற வித்தியாசமில்லாமல் ஆண்கள், பெண்கள், கூட்டம் பால்குடிப் பாலகர் முதல் பல்லில்லாப் பாட்டா வரை பக்த கோடிக் கூட்டம் முண்டியடித்தது.

இதே நேரம் வடக்கு வீதியில் அமைந்துள்ள நன்கு அலங்கரிக்கப்பட்டிருந்த காட்சி அறையொன்றின் முன்றலிலும் சனக் கூட்டம் முண்டி யடித்துக் கொண்டிருந்தது. நான் சற்று உன்னிப்பாகக் கவனித்தேன். என்ன ஆச்சரியம்! எமது இலங்கை வங்கியின் பதாகைகள் பல தொங்கிக் கொண்டும், காற்றில் அசைந்து ஆடிக் கொண்டிருந்தன. அவை மச்சகளை “வருக! வருக!” என அழைப்பது போலிருந்தன. எனது கால்களும் தம்மையறியாமலே அக்காட்சியறையை நோக்கி நடந்தன.

அங்கே, எமது இலங்கை வங்கி மாணிப்பாய்க் கிளை முகாமையாளர் திரு துரை ராஜா பட்டு வேட்டி சால்வை சகிதம் அமர்ந்திருந்தார். அவரைச் சுற்றிலும் இலங்கை வங்கி மாணிப்பாய்க் கிளை ஊழியர்கள் சமய வேறுபாடின்றி

புத்தாடை அணிந்து கம்பீரமாக வீற்றிருந்து, மிகவும் மும்முரமாக ஏதோ கருமமாற்றிக் கொண்டிருந்தார்கள்.

பின்பு தான் எனக்குத் தெரிய வந்தது அவர்கள் அனைவரும் அந்தக் காட்சியறையிலே இலங்கை வங்கி மாணிப்பாய்க் கிளைக்காக, மக்களுக்கு சேமிப்புச் சான்றிதழ்களையும், சிறுவர் சேமிப்புக் கணக்குகளையும், சாதாரண சேமிப்புக் கணக்குகளையும், நிலையான வைப்புக் கணக்குகளையும் ஆரம்பித்து கொண்டிருக்கிறார்களென்று! என்னையும் அன்புடன் அழைத்து ஒரு ஆசனம் தந்து அமரச் செய்தனர். அமர்ந்த பின் சற்று நோட்டம் விட்டேன்

— ஆ. இரகுபதி பாலமீதரன் (இலங்கை வங்கி யாழ்ப்பாணம்)

ஆகா! என்ன அருமையாக மக்களுடன் அளவளாவி சேமிப்பு கணக்குகளைத் ஆரம்பிக்கிறார்கள் எமது ஊழியர்கள்! கனிவான பேச்சு; சரியான வழி நடத்தல்; எதிர்கால வளமான வாழ்வு பற்றி உரையாடல். மக்கள் மனம் குளிக்கிறார்கள். புது வருட தினமல்லவா? புதுப்புதுக் கணவுகளுடன் புதுப்புதுக் கணக்குகளை ஆரம்பிக்கிறார்கள். சிறுவர் பெயர்களிலும் சேமிப்புக் கணக்குகள். பெருநிதி கொண்டோர் நிலையான வைப்புக் கணக்குகளை ஆரம்பிக்கிறார்கள். பலர் சேமிப்புச் சான்றிதழ்களைப் பெற்றுப் பெரு மகிழ்வுடன் இல்லம் ஏகுகிறார்கள். சிலர் சாதாரண சேமிப்புக் கணக்குகளை

ஆரம்பிக்கிறார்கள். ஒருவர் முகாமையாளரை அணுகி. “ஐயா, எனக்கு இங்கு வரும்வரை தெரியாது. நீங்கள் இங்கு கணக்குகள் ஆரம்பிக்கிறீர்களென்று நான் வீடு சென்று பணம் கொண்டு வர வேண்டும். எத்தனை மணி வரை நீங்கள் இங்கு இருப்பீர்கள்?” என்று கேட்டார்.

அந்த நபர் எங்கிருந்து வருகிறார், எவ்வளவு பணம் வைப்பீடு செய்யப் போறார். என்பதைக் கூட கேட்காத முகாமையாளர். “ஐயா, நீங்கள் மீண்டும் வந்து கணக்கு ஆரம்பிக்கும் வரை நாம் இங்கு இருப்போம்” என்று புன்முறுவலுடன் பதில் அளிக்கிறார் முகாமையாளர்.

வாடிக்கையாளர் மிகவும் மகிழ்ச்சியுடன் போகிறார். இப்படி எத்தனையோ மகிழ்வுடனும் சம்பவங்கள்!

நான் மெதுவாக முகாவையாளரை அணுகுகிறேன். “எப்படி வைப்பீடு சன்?” என்று கேட்டேன் எனது புத்தாண்டு வாழ்த்துக்களைத் தெரிவித்த பின்.

அவரும் பதிலுக்கு எனக்கும் புத்தாண்டு வாழ்த்துக்கள் தெரிவித்த பின், அவர் தெரிவித்த வைப்பீடுகளின் தொகைகள் என்னை வியப்பில் ஆழ்த்தின. என்னை மட்டுமா? உங்கள் அனைவரையுமே பெரு வியப்பில் ஆழ்த்தக் கூடும். இதோ அந்த விபரங்கள்!

	எண்ணிக்கை	தொகை
(1) சிறுவர் சேமிப்பு கணக்கு	335	304,050
(2) சாதாரண சேமிப்பு கணக்கு	57	181,604
(3) சேமிப்பு சான்றிதழ்	87	3,976,604
(4) நடைமுறை கணக்கு	4	633,080
(5) நிலையான வைப்பு கணக்கு	12	1,081,000
மொத்தம்		6,176,347

ஒரு இக்கட்டான கால வழி நடாத்தி பெரு முயற்சி கட்டத்தில், அன்றாடம் செய்து வைப்பீடுகளைப் வாழ்க்கையே சீரற்ற பெற்ற வங்கியாளர்களைப் பாராட்டுவதா? எவ்வாறாயினும் வங்கியாளரிடம் செய்கையால் ஏற்பட்ட பெரு மன நிறைவுடனும், வியூகரை வழி பட்ட மன நிம்மதியுடனும் வீடு ஏகினோம்!



பெண்கள்

மா சிவ யோஜனையே கடித்துக் கொண்டு உலகம் பரவியிருக்கிற அந்த நேரத்தில் உன் கைகள் கட்டி கொடுக்க வேண்டும்

உன் கைகள் மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை

உன் கைகள் மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை

உன் கைகள் மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை

உன் கைகள் மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை

உன் கைகள் மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை

உன் கைகள் மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை மெல்லிய சூரியன் போல வெள்ளை

மாணிக்கம் மூன்று

மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று

மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று

மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று

மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று மாணிக்கம் மூன்று

සහන පලවන්නේ අපේ අරනායක ශාඛාවෙන් ණය මුදලක් ලබාගත් ගනුදෙනුකරුවෙකු එය ගෙවා තිබේ කළ දා ශාඛාසලමනාකරුවී කවියෙන් ලියූ ලිපියක් හා ශාඛා සලමනාකරු එයට පැවූ පිළිතුරයි.

ණය මුදල ගෙවා අවසන් වූවා.

කළමනාකාර මහතා
ලංකා බැංකුව
අරනායක

හදබිම ජනපදය
ලඩගම - ගන්නා

මතු වූ නියා ජනසව් හිමිකමට
"ගව පාලනය" සඳහා ණය මුදල
හිර අදිටනින් යොදවා එය නියම
වේගයෙන් අයුරු යළි, යළි මතකයට

පිත
ගෙන
නැත
එන

අග හිත කම නැමති උණු අළු ගොඩක
මතකයි විවිධ සිතුවිලි ගොඩනැගුණු
රං බැඳී පියළි පරදා ඔබේ මෙහෙය
දැන් නැහැ දුකක් "කිරි අම්මා" ලහම

වැටී
සැටී
වටී
සිටී

බුදුහිමි "තත්විගො සමිතිං දනං"
දම් පදයක් දෙසූ බව බණ පොකින්
මම පිවිසුනෙමි මෙම රැකියාවට උදක්
ගොමටික ජීවයකි ගව සම්පකින්.

යන
දැන
ඇත
දෙන

පොදු ජන හිතවතා දිවයින සතර
දැන් සැරි සරයි දැය නංවන හැඟුම
සිහිවිටනයකි නම සැකසුණු අකුරු
ලංකා බැංකුවෙන් පිදුණු මෙමට

අත
මත
හත
සෙත

අගනුවර තරුණ කවි සමාජයේ
සාමාජික

මහලේකම්ගෙදර සිරිවරධන

ලංකා බැංකුව
අරනායක

මහත්මයාණෙනි,

ලැබුණා ඔබේ ජය පැදි හද පුහුණු
භික්ෂුණා ලියන්නට පිළිතුරු නොයා
ඔබ වැනි දනන් අප ඇසුරේ සිටින
තව තව දෙන්නට හැක දියුණට නියම

කල
කල
කල
බල

බැංකුව මිබට දුන්නේ, සෙත වුවා
"කිරි මව" ඔබට නිති දිවිමග වුවා
ගතවිට නැගුණු ඩහබිඳු ටික නිවුණා
සතුටුයි සැබව! සතුටුයි ඔබ දිනුවා

නම්
නම්
නම්
නම්

"රත්මසු" සොයා බහුජන නිති
ඉගුසන වෙරුන් සේ තවු පෙද
ලද දෙය නිසි ලෙසට සුමනට
කඩරුද, උත් නමයි දොලොවම

දිවයන්නෝ
සිදගන්නෝ
යොදවන්නෝ
ජයගන්නෝ

කළමනාකරු

B. J. VINCENT RETIREES ..



wheels of the Bank. One should place the interests of the institution before self and have the sense of belonging. Once the institution thrives and prospers, the employees only will reap the benefits.

A major part of Mr. Vincent's career in the Bank was utilized in the inspection dept. He got several promotions while he was at Inspection Dept., and when he was promoted to the grade of Assistant General Manager he was assigned as A.G.M. Northern Province. This position he held until his retirement in January 1992 for almost four years. Hewas also overlooking Central province as well for almost 1 1/2 years. He has managed creditably well both provinces. His management style has been unique that had won the hearts of those who served him directly and indirectly leading to achieving the objectives of the bank. He co-ordinated with the Government institutions in matters connected with banking in war torn Northern area by organising to implement govt. policies while upholding bank's and employees interest. His concern and kindness to staff made them to commit to do anything for him and to the Bank.

This gentleman of Bank of Ceylon is still with us in the York Street building working for one of our associate company "Ceybank Unit trust". Hissecret youthfulness and vigor still helps him to work hard.

We all thank him for his services to the Bank and wish him and his family well.

R.N.R.

Bank of Ceylon has seen another veteran Banker who retired in January 1992, having served the bank for over forty one years. He was with the Bank in its pre-teen age, grew with it, saw it grow to its unenviable position and held fast on to it till its a dolescence until his retirement. He is Mr. B.J. Vincent. He joined the bank at the age of nineteen in the year 1941 as a junior clerk. He has risen to the heights when he retired as an Assistant General Manager through sheer perseverance, hardwork, performance and conduct.

At Certain occasions when he was entrusted with such assignments Mr. Vincent had worked for more than 60 days in a month as his daily working hours ran to 16 to 18 hours as against the normal 8 hour working day. This and similar experiences must be made available to the younger generation who will have to give their shoulders to the

SOME MODERN ASPECTS IN PERSONNEL MANAGEMENT



C.R.M.A. BASNAYAKA (B.A.M.I.P.M.) DIP. IN INTERNATIONAL AFFAIRS
DIP. IN PERSONNEL MANAGEMENT

play various roles like inter personnel roles, informational roles, decisional roles, managerial roles, supplementary roles (like providing funds, people, energy and raw materials), Competitive roles, technological roles, economic roles, cultural and social roles, political, legal and regulatory roles, international level roles, (when the organisations are spread in other countries). When the country and the Economy is developed, those managerial talents should be obtained by the Personnel Managers, in certain organisations.

Today, we have to face challenges of changing systems and technology. All these requirements are needed in case of improvement of productivity and survival or otherwise it is difficult to achieve organisational goals. We have to think beyond survival also, which means competition. Automation and computerisation will provide with quick information and systems for quicker decision making.

In an Organisation, there are Society are also vivid and three important functions as difficult.

(1) Managing work and Organisation; (2) Managing Old days, Autocratic or Production and Operations; (3) Aristocratic approaches in Managing People. These three Management cannot be applied aspects are very important in today's organisations. Most and should cope up together or dynamic and acceptable otherwise the Organisational approaches are democratic and goals would not be achieved. human relations approaches Among these three functions, for industrial peace and most important part is Managing organisational stability. People. It is named as Personnel Management, and in modern People today have a better terms it is Human Resource understanding about their Management. When the Human obligations, work, knowledge and Resources are properly rights and activities; so that old recognised and utilised other school management approaches aspects will be easily fulfilled. have become unsuccessful in Set-out goals may be achieved. most of the Organisations.

Today's challenges in Personnel Human asset development and Management are different from utilising manpower suitably is the about 10 years ago. It may be best approach in Personnel sometimes consequences of Management today. It comprised Social Development, with promotions, incentives, Scientific Advancement and training, placements, transfers, changing business trends and grading, and awarding etc. but Society. Modern problems in the these days advanced methods

are being used in this process.

Even Disciplinary Procedure, Code of Conduct are important in Human Resource Development.

These important criteria should be maintained and carried out with the requirements and trends of the organisation and people working there. Unfortunately, in most of the Organisations despite the proper management systems, favouritism, henchmanship, political influences, factionism are disruptive elements in Human Resource Development.

That does not mean a good recommendation obtained from Boss or a V.I.P. Even Character certificates are expected to obtain from socially acceptable persons. Weaker influential areas as sided grouping are formulated internally in organisation, sometimes.

Today's Personnel Manager is not a Line Manager, but has to

Sometimes, Line Managers, complain about lethargy of people with lesser and low productivity and assignment of wrong people. Main problem may be sometimes some employees are not properly motivated or not given sufficient work while some are over-loaded with work. Back log of work in certain places are existing, but day to day functions are being attended to. Sometimes, the Manager only knows the corporate goals, while the employees have no knowledge and understanding of it. It has not gone to the floor level worker who does the important part of production channel. Measurement of work, time Utilisation and planning of work are not being done in certain places other than day to day routine functions. Such problems in Organisation should be understood by the Personnel Managers today. Line Management attitude has become to blame the Personnel Dept.

The Personnel Managers today should also be aware of marketing objectives productivity objectives, profitability objectives, physical and financial objectives like current ratio, working capital turn-over, ratio of debt and equity account receivable turn-over, inventory turn-over, then only the Line Manager cannot exaggerate his functions. In certain Organisations, various Seminars, symposia, discussions, Conferences, Training Programmes have been organised with the other senior management people. That will help to understand the organisational activities and productive plans within the organisations. It is the understanding of operational plans or implementation of Corporate objectives. When the Head of the Department only does know such objectives, it does not fulfil the requirement. It should go down below the line to the Junior Managers and floor level workers; except confidential matters.

A General knowledge in line management and operational management are required today in personnel management but the expertise in the personnel management is highly required to the Personnel Managers. Production Line Managers, like Factory Managers, Operations Managers, Production Engineers, Senior Branch Managers should know general; Personnel Management also for organisational benefit. They should understand the suitable approaches and what is to be presented at the higher level personnel policy conferences, with Chief Executives, or with the Corporate Management. Personnel Manager is not a supplier of people or not a disciplinarian in the organisation. As per old days, hire and fire of employees cannot be done today. He is a planner as well as an advisor on human resources.

With the technological advancement and the modern experience in personnel

management, old classical or scientific theories of 19th century of F.W. Taylor Fayol, Mooney Urwick cannot be applied sometimes as the problems are different today.

But they give a basis of thinking and guidelines. Even Fielder's theory of leadership has been challenged. Maslows hierarchy of needs theory has been challenged by Hertzberg by his two factor theory and by Vrooms' by Expectancy theory. Japanese management do not accept the Peter Drucker's Management systems. Indians

Rules, Regulations, Disciplinary Code, Code of conduct and Circulars are there for smooth running and formulated to guide and correct employees, and not to penalise them. Those are required in every organisation for good discipline work and management. But the goals cannot be achieved and turn-over may not improve, without a better human relationship is existing in an organisation.

Every function in Personnel Management could be considered as important. It may be risky or difficult to handle.

The others consider that the recruitment is the difficult area because the labour market is wider and political influences are directly affected. In such instances, organisational recruitment rules and regulations and policies should be given the priority.

In terms of our experiences, in the Bank the grievance handling procedure should be functioned from Branch Manager Officer level to the Senior Management grades.

Irrespective of the grade of employees, they should be heard and listened carefully on their grievances. Sometimes, we have to deal with sick people, mentally unfit personnel, people who have family problems, habitual drunkards and various people with some other weaknesses. Those cases should be handled carefully to rehabilitate and if not policy decisions should be taken to retire or discontinue them from service. These are common and general problems in every organisation today.

Irrespective of the grade of employees, they should be heard and listened carefully on their grievances. Sometimes, we have to deal with sick people, mentally unfit personnel, people who have family problems, habitual drunkards and various people with some other weaknesses. Those cases should be handled carefully to rehabilitate and if not policy decisions should be taken to retire or discontinue them from service. These are common and general problems in every organisation today.

have developed their own systems. Systems may be different according to their society but the basic policies are the same.

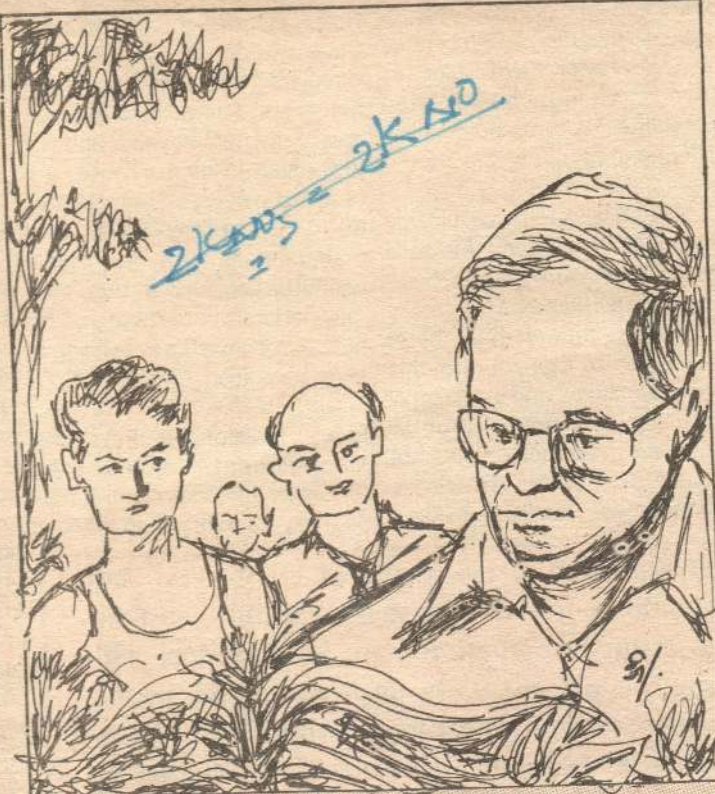
Today, Industrial Psychology, Man-Power planning and Human Resource, Developments are appropriate. In Sri-Lanka also with the present are of change of social pattern through industrialisation, Personnel Management area should be widened and should not be limited for normal routine functions such as transfers, promotions, salary adjustments, recruitments or disciplinary work. It should be an advisory function of knowledgeable people while the routine functions and day-to-day letter writing functions are delegated to the Junior Management or subordinates. Personnel Experts should consider wider aspects as personnel planning, challenges upgrading objectives and goals, rather than paper work.

Transferring people is considered as a difficult function because the majority of the employees are willing to work in developed areas and comfortable branches. Girandurukotte, Galewela, Nuwara Eliya, Padavi Parakrama pura transfer applicants are limited or nil. To avoid such things, employees should be recruited from those difficult areas to fill such vacancies. Sometimes, it is difficult to motivate people with risk allowances or by rules and regulations when their family lives are adversely affected. In some organisations, number of facilities have been provided to the workers who work in difficult areas. In the Bank also, it has now been considered. Some Human Planners consider Promotions are as difficult functions to handle because similarly qualified people are there to assess and select. Suitable people have also not been promoted in certain

Productivity and employee relationship is the most important part in modern personnel management. Bank also has introduced an action and outcome programme to improve productivity, with the assistance of the world Bank. It comprised of programme of change management, good analysis, performance potential appraisal, compensation and successive planning ect. It is in policy level today. Some changes may take place in the Bank on implementation of such a programme.

A new PPA Form has also been introduced on the productivity target basis. The Unit goals have been given priority. Everyone should be a target contributor. These are useful changes to upgrade work standards. There may be some criticisms and loop-holes as every system is not 100% perfect. Principally target basis planning is successive planning to day.

නිතර, නිතර ප්‍රයත්නවැඩි ගැටුම් පවතින මොරටුවේ ගම්මානය අසල හොරොවිපතාන ශාඛාව පිහිටියත්, අප නතුව නොසිටින බව අපට හැඟී ගියේ අපගේ ආයතනයේ උසස් නිලධාරීන් නිතර නිතර අප ශාඛාවට පැමිණෙන හෙයිනි. ජනසවියේ පළමුවන වරය ක්‍රියාත්මක කරන ශාඛාවක් වූ හොරොවිපතාන ශාඛාවට පැවරී තිබුණේ ජනසවිලාභීන්ට ණය මුදල් ලබාදෙමින්, එම ණය මුදලින් ප්‍රදේශයේ ඇති සම්පත් යොදා ගනිමින්, ප්‍රදේශයට ආවේනික කර්මාන්තයන්ට මවුන් යොමුකරමින් මවුන්ගේ ජීවනතත්වය නගා සිටුවීමටය. මෙම කාර්යයන් නිසි අයුරින් ඉටු කෙරේද යන්න අධීක්ෂණය කිරීමට පලාත භාර අප සහභාගර මහා කළමනාකාර සී. ඩී. කේ. ජයසූරිය මහතා නිතර නිතර අප ශාඛාවටත්, ජනසවිලාභීන් හමුවීමටත් යැමනම් අමතක කළේ නැහැ.



තවත් අපූරු සිදුවීමක්

සිකුරාද දිනයක් වූ එද පැවැ. 3.30 ට පමණ අප නියෝජ්‍ය මහා කළමනාකාර (සංවර්ධන බැංකු) සරත් ද සිල්වා මහතා අප ශාඛාවට පැමිණියේ අප තුළ කිසිදු බලා පොරොත්තුවක් නොවූ මොහොතකය. වැසිබර දිනයක් වූ එද එතුමාගේ පැමිණීමත් සමගම මහ වැස්සක ආරම්භය කියමින් සිහින් වැසිපොද වැටෙන්නට පටන් ගත්තත් ශාඛාව තුළට පැමිණි එතුමාගේ අදහස වූයේ ප්‍රාදේශීය උපදිසාසනි සහ ජනසවියට සම්බන්ධ අතිකුක් නිලධාරීන් හමුවීමටය. එද ප්‍රාදේශීය උප දිසාසනි හමු නොවූවත් අතිකුක් ජනසවි නිලධාරීන් හමුවී ණය පිළිබඳව ඇතිවූ ගැටළු වලට කඩිනම් විසඳුම් ලබාදුන් අතර ඉදිරියේදී අප ක්‍රියාත්මක වියයුතු ආකාරය පිළිබඳවද එවෙලේම අපට උපදෙස් දුනි.

එතුමාගේ ඊළඟ ඉලක්කය බැංකුවෙන් ණය ලබාගත් ජනසවි ලාභීන්ගේ ප්‍රගතිය පරීක්ෂා කිරීමටය. අප කෝරාගත්තේ මොර වැව ගම්මානයයි. පළමු ණය ලාභියාගේ නිවස අසල ජීප් රථය තතර කරනවාත් සමගම මහ වැසි ඇද හැලෙන්නට විය. වැනිකබාසක් හෝ කුඩියක් හෝ නොමැතිව නි.ම.ක. ඇතුළු අප සියලුදෙන ණයලාභියාගේ

නිවසට ඇතුළුවීම. ඔහුගේ බලවත් පෙරත්තය නිසා කහට කෝප්පය කින්ද සත්පායම් වූ අපට පොතකක් මානය දක්වා වූ ඔහුගේ එලළු වගා ව්‍යාපෘතිය පෙන්වූයේ ඉතාමත් සතුටින්. එතනින් කුඩ කිහිපයක් ඉල්ලාගත් අපි තවත් ජනසවිලාභීන් කිහිප දෙනෙකු හමුවී මවුන්ගේ නව ව්‍යාපෘතීන්ද පරීක්ෂා කලෙම.

“ලංකා බැංකුව නිසයි අද අපි ජීවත්වෙන්නේ, අපි ජීවත්වෙන තුරා ඉන්නේ ලංකා බැංකුව එක්කයි. නොකා නොබි හරි ගත්තු ණය වන මේ සැරේම ගෙවනවා සර් ...” එක් ජනසවිලාභියකුගේ මුවින් පිටවූන ඒ හැඟුම්බර වචන කිහිපය කිසිදු අපට අමතක නොවනු ඇත.

සියලු ජනසවිලාභීන් හමුවීමට අප සරත් ද සිල්වා මැතිතුමාගේ අදහස වූවත් ධාරානිපාත වැස්ස එයට බාධාවක් වූ බවනම් නිසැකය. පැවැ. 7.00 ට පමණ අනුරාධපුරය

බලා ගමන් ආරම්භ කළේත් මහ වැස්සක් සමගය. වැස්සත්, සහ අදුරත් කතාගෙන රථයේ පහන් එළියෙන් ඉදිරියට ඇදෙන අප මහකන්දරාව වැව අසලට ලඟාවන විට රාත්‍රී 8.30 පමණ ඇති. අප ගමන් ගත් මාර්ගයේ වූ නිවසක් අසල කිහිපදෙනෙක් කුමක් හෝ දෙයක් පිළිබඳව විමසිල්ලෙන් සිටින බවක් පෙනුනි. හදිසියේ සමක් දුටු ලෙසකින් නියෝජ්‍ය මහා කළමනාකාරතුමා රියදුරු මහතාට ජීප් රථය තතරකරන ලෙසට උපදෙස් දුන්නේ රථයේ පිටුපස බලමිනි. කුමක් හෝ දෙයක් සිදුවී ඇති බව වටහාගත් අපද පිටුපස බැලුමක් අපට නම් කිසිදු දෙයක් හදුනා හැකීමට නොහැකි විය.

පාර අයිතේ කවුදෝ වැටිලා ඉන්නවා. සර්පයෙක් කාලාද දන්නේ නැ. ඉන්නෙට ජීප් එක රිව්ස් කරන්න.” සරත් ද සිල්වා මහතාගේ

උපදෙසත් සමගම ජීප් රථය ක්‍රියාත්මක විය.

රථයේ පහන් එළිය එදෙසට යොමුකරන්නම අප නි.ම.ක. තුමා ජීප් රථයෙන් බැස්සේ විදුලි වේගයෙනි.

“වයසක ගැහැණු කෙනෙක් වැටිලා ඉන්නේ අපි කථා කරලා බලමු.” කියමින් එතුමා කිහිපවිටක් ඇසට කථාකරන ලද මුත් පිළිතුරක් නොලැබුනි.

“සර් සර්පයෙක් කලාද දන්නේ නැ” යයි අප නිලධාරියෙකුගේ හඩක් සමගම ඇගේ කෙදිරිලි හඩක් මතු වුණ.

“අයි යෝ මට මොකද වුනේ”

“ඇයි ඇයි මොකද වුනේ”

“මම බස් එකෙන් බහිනකොට බහිනටත් ඉස්සර බස් එක ඇද්දවා මම වැටුනා මාව දලා බස් එක ගියා”

“ඉතිං අම්මට අමාරුද ? අමාරු නම් කියන්න අපේ ජීප් එකෙන් ඉස්පිරිනාලෙට යන්න පුළුවන්.” නි.ම.ක. තුමාගේ ඉල්ලීම විය.

“නෑ මහත්තයා මට ක්ලාන්තේ වගේ හැදුනා.” මගේ ලඟයි මහ බලාන ඇති මම එතනත් එ සමගම පාර දෙස බලමින් සිටි මුලින් කී පිරිස එතනට ලඟාවිය.

“අනේ සර් සර්ලා මේක දැක්ක නිසා අපේ අම්මා බේරුනා. නැත්නම් මේ වැස්සේ සර්පයෙක් කලා හරි අලියෙක් පාගලා හරි අපේ අම්මා මැරෙනවා” යයි කීවේ මවුන් සියලු දෙනාගේ ඇස්වල පුරවාගත් කදුළු සමගය. පැමිණ සිටී සියළු දෙනාම අප නියෝජ්‍ය මහා කළමනාකාර සරත් ද සිල්වා මහතාගේ කාරුණික භාවයටත් නිහතමානි භාවයටත් කෘතඥතාවය පිරිණමිමින් එතුමාට ආචාර කළේ මවුන්ගේ මව වාරුකර ගනිමින්ය. එද අප නි.ම.ක. තුමා අපට ක්‍රියාවෙන් ආදර්ශයක් සමගම කිසිදු අමතක නොවන සිදුවීමක් අප තුල ජනිත කරවූ බවනම් සැබෑමය.

එස්.පී.එස්. මාමඩුට පලාත් කාර්භලය අනුරාධපුරය.



බෞද්ධ සංගමයේ වෙසක් වැඩ සටහන

පානන්ද යන ස්ථාමීන් වහන්සේලා මෙහි ධර්ම දේශනා සඳහා වැඩම කලහ.

බෞද්ධ සංගමයේ ඉල්ලීමෙන් බැංකුව විසින් ශාඛා මට්ටමකින් ක්‍රියාත්මක කෙරුණු කාර්යාලයේ ධර්ම දේශනා 30 වන මහලේදී මැයි 15 දින සවස 4 සිට 5 දක්වා ශාස්ත්‍රපති කොස්වත්තේ ආර්යවීමල හිමියන් විසින් පැවැත්වූ අතර මෙහි දායකත්වය කළමනාකාරිත්ව තොරතුරු ඒකකය විසින් දරනු ලැබීය.

1992 මැයි මස 16 දින යෙදී තිබුණු 2536 වැනි ශ්‍රී සම්බුද්ධ ජයන්තිය වෙනුවෙන් ලංකා බැංකුවේ එක්සත් බෞද්ධ සංගමය විසින් ලංකා බැංකුවේ, කාර්ය මණ්ඩලයේත් පුරුණ අනුග්‍රහයෙන් හා සහභාගිත්වයෙන් වැඩ සටහන් කීපයක් ක්‍රියාත්මක කරන ලදී.

මෙවර වෙසක් වැඩ සටහනේ වින්තාකර්මණීය අංගයක් වූ කාර්ය මණ්ඩලයේ බැති ගී ප්‍රසංගයද 15 වන දින සවස 6 ට ප්‍රධාන කාර්යාලය අභියස දී අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලය කළමනාකාරිත්වය සහ කාර්ය මණ්ඩලය ඉදිරියේ ඉදිරිපත් කරන ලද අතර, මැයි 16 දින පැලියගොඩ නගර මධ්‍යයේ ඉදි කරන ලද දර්ශනීය බුදු පිළිමය ශ්‍රීමත් ජනාධිපතිතුමන් විසින් නිරාවරණය කළ පසු එම අවස්ථාවේදීද මැයි 17 දින සවස 7.00 ට නුගේගොඩ සුපිරි වෙළඳ පොල පරිශ්‍රයේදීද අති උළුකරුවන් ශන්දමින් පවත්වනු ලැබීය.

ඉතා ජනාකීර්ණ වන කොටුවේ තරුණ බෞද්ධ සංගමයේ බුදු මැදුරේදී මැයි මස 11 දින සිට 15 දින දක්වා පැවැත්වූ ධර්ම දේශනා මාලාව සඳහා ලංකා බැංකුවේ පමණක් නොව අවට කාර්යාලවල කාර්ය මණ්ඩල සහ මහජනතාවද විශාල වශයෙන් සහභාගී විය. ආචාර්ය කලථ'ඇල්ලේ සේබර, ශාස්ත්‍රපති කොටපොල අමරකිත්ති, මහාචාර්ය ධර්මවිහාරී, ශාස්ත්‍රපති කොස්වත්තේ අරියවීමල, නේපාලයේ

කක්මහේ හෙළ සිරිත් රජයන් දී



සිංහල අවුරුදු ප්‍රසංගයේදී මහනුවර දෙවන ශාඛාවේ අරුණ ශාන්ත ජනන ජානකයන් විසින් නළු කළ අයුරු.