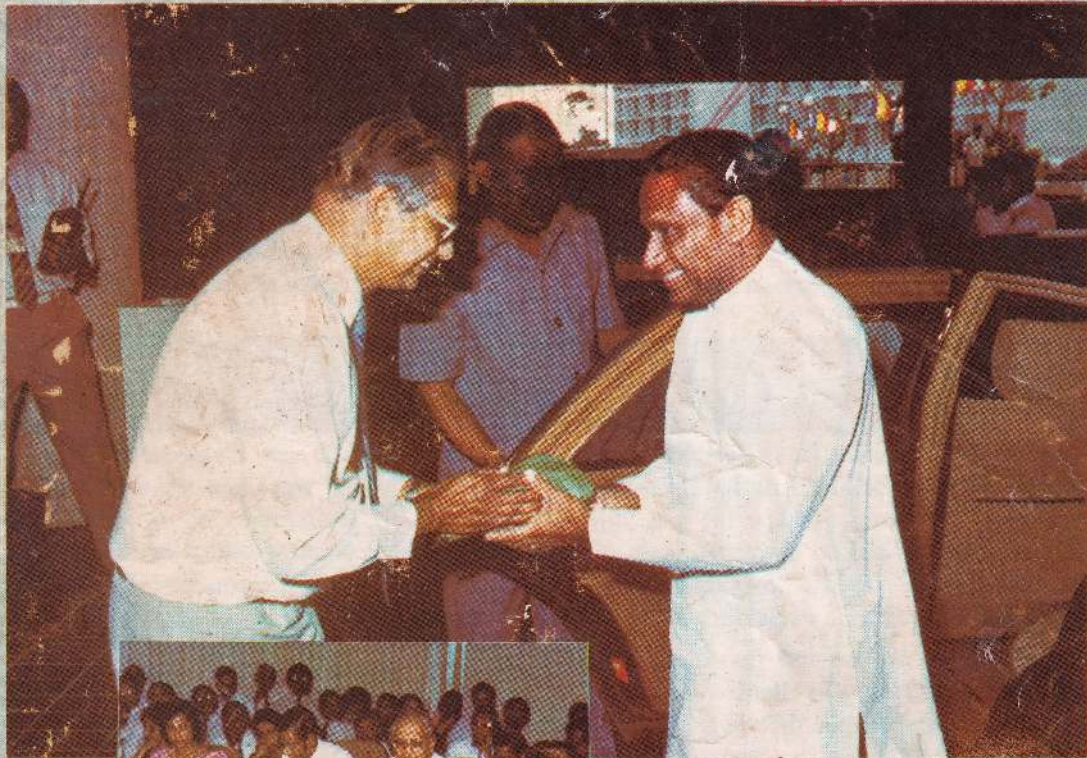


Free Press



අවිත්
ඉරක්
භාග්‍යයි



කවරයේ කතාව

අතිගරු ජනාධිපති ආර්. ප්‍රේමදාස මැතිතුමා පසුගියද රාජ්‍ය බැංකු ඉහළ කළමනාකාරිත්වය හමු වීම සඳහා අප ප්‍රධාන කාර්යාලයේ නව ගොඩනැගිල්ලට පැමිණියේය.

මෙය ශ්‍රී ලංකාවේ රාජ්‍ය නායකයෙකු බැංකු ප්‍රධානීන් හමුවීම සඳහා ප්‍රධාන කාර්යාලයකට ආ ප්‍රථම අවස්ථාව විය හැකි බැවින් එය ඓතිහාසික සිද්ධියක් වනු ඇත. මෙම අවස්ථාව වඩාත් වැදගත් වනුයේ ලංකා බැංකුවේ 50 වන සංවත්සරය සමරණ වසරේදී එය සිදු වූ බැවිනි.

50 වසරකට පෙර යටත් විජිතයක් වූ ශ්‍රී ලංකාවේ එවකට හිරි රාජ්‍ය නායකයා වන ආණ්ඩුකාර කෝල්ඩිකොට් මැතිතුමා ලංකා බැංකුව විවෘත කිරීම සඳහා 1939 අගෝස්තු 01 වන දින මුස්ටල් විදියේ අංක 41 දරණ (දැනට නගර

ශාඛාව ඇති) ගොඩනැගිල්ලට පැමිණියේය.

50 වසරක් යනු සැහෙන කාල සීමාවකි. එද කුලියට ගත් ගොඩනැගිල්ල වෙනුවට අද අපේම අහස් කුස සිඹින නිස් මහල් සුවසල් මන්දිරයක් ඇත. අද අපේ කළමනාකාරිත්වය 100% ක්ම ශ්‍රී ලාංකිකයෝය. එද අපේ ජ්‍යෙෂ්ඨ කළ ම නාකාරිත්වයේ තීරණ ගැනීම සඳහා සිටියේ විදේශිකයෝය.

ලංකා බැංකුවේ ප්‍රගතියේ පිය සටහන් සංකේතවත් වන්නේ අතිගරු ජනාධිපතිතුමන් බැංකුවට පිවිස එහි ප්‍රගතිය හා ජනතාව සමග සමීපව වැඩ කිරීමට කැපවීම පිළිබඳව විවාරීමෙනි.

COVER PAGE

His Excellency the President, R. Premadasa visited our Head Office recently to meet the Senior Management of the State Banks. This was perhaps the first time that a Head Of State has visited a Bank to meet Senior Management to discuss common issues. Therefore, this is indeed a historic occasion.

This occasion is more appropriate that it coincides with the 50th Anniversary of the Bank of Ceylon. 50 years ago on 1st August 1939 the then Head of State, Governor Caldecott declared open the Bank of Ceylon at 41, Bristol Street, the present City Office.

50 Years is a very long period of time. The small building which was then rented out has now been replaced by a modern 30 storeyed skyscraper. Our Management is now totally Sri Lankan whereas at the time the Bank of Ceylon was started Europeans held the helm of affairs.

The path to progress of the Bank of Ceylon therefore, in the golden anniversary year is symbolised by the visit of His Excellency the President to the Bank and also the direction that the Bank be involved with the progress of the people of the country in the future too.

OUR NEW DEPUTY CHAIRMAN

Mr. Jehan Kamer Cassim a Senior Attorney - at - Law with wide professional and business connections has been appointed the first Deputy Chairman of the Bank of Ceylon by Hon. D. B. Wijetunge Prime Minister and Minister of Finance on the recommendation of His Excellency the President Hon. R. Premadasa. Mr. Cassim presently Chairman - Common Amenities Board hails from an illustrious and respected family of Lawyers from Galle-Fort. He will be the first Muslim to hold this prestigious Office. He is also the Chairman of Hotels Colombo (1963) Ltd.

Mr. Jehan Cassim was the youngest ever to serve as member of the Local Govt. Service Commission in 1967. Educated at Wesley College under the tutelage of Rev. James Cartmand where he distinguished himself in many fields, he is the son of late Proctor Kamer Cassim, a muslim leader who was the first President of the Ceylon Muslim Association which later was named the All Ceylon Muslim League and a contemporary to Dr. T. B. Jayah, Sir Razik Fareed and Dr. M. C. M. Kaleel. Mr. Kamer Cassim Snr. was appointed as the First High Commissioner Designate to Pakistan by the Hon. D. S. Senanayake but his untimely death prevented him from taking office which resulted in Dr. T. B. Jayah being



Mr. Jehan Kamer Cassim

appointed High Commissioner.

The late Kamer Cassim represented Ceylon on a delegation appointed by the Governor to visit India in the 1920's which led to the supply of rice being negotiated thereby averting famine conditions in Ceylon.

Mr. Jehan Kamer Cassim is also a nephew of the late Senator Shums Cassim who was an Advisor of the Late Sir John Kotalawela. He was a Committee Member of the National Chamber of Industries and participated in the delegation that visited India in 1964. He also participated in the United Nations Conference on Human Settlements held in Nairobi in 1978. He also takes an active interest in the development of his Alma Mater, Wesley College and has played a key role in the development of Campbell Park at Borella.

He is the father of two sons and two daughters. His eldest son is at present pursuing medical studies in India. We wish Mr. Cassim a happy future in the Bank.

Chairman:

Dr. N. E. H. Sanderatne

Deputy Chairman:

Mr. Jehan K. Cassim

Directors:

Prof. K. M. de Silva

Mr. D. Y. Liyanage

Mr. S. K. Ponnampalam

කතී

අයෝග සුරිය බණ්ඩාර

පිටු සැලසුම සහ සංස්කරණ සභාය

පාලන ලක්ෂ්මන්දි සිල්වා

සුනිල් ජේ. සේමසිංහ

විලාස සටහන්

දැම. බෝසිංහ

ජයන්ත ලෝඝ්

මුද්‍රණය :-

සුමති ප්‍රකාශකයෝ

කොළඹ 14

Editor

Asoka Sooria Bandara

Page lay-out and

Editorial Assistance

Palitha Lakshman de Silva

Sunil J. Semasinghe

Art

M. Bosinghe

Jayantha Logus

Printed at :-

Sunathi Publishers

Colombo 14.

இதழாசிரியர்

அசோகா சூரிய பன்டார

பதிப்பும் பக்க அமைப்புகளும் உதவியும்

பாலித லக்ஷ்மன் த சில்வா

களில் ஜே. சேமசிங்க

வரைபடங்கள்

எம். போசிங்க

ஜயந்த லோகஸ்

அச்சுடிக்கப்பட்டது

சுமதி பிரசுரத்தார

கொழும்பு 14.

අප ප්‍රකාශකයෙහි පල කිරීම සඳහා එවනු ලබන බොහෝ ජායාරූප අපැහැදිලි ඒවා බැවින් මුද්‍රණය කිරීමට සුදුසු තත්වයක නැති බව පෙනේ.

වර්ෂ සේවාවකින් මුද්‍රණය කළ සුදු කළ ජායාරූප කිසියෙක්ම සුදුසු නොවන අතර සුදු කළ ජායාරූප නොමැති නම් පමණක් දීප්තිමත් වර්ෂ ජායාරූප අප වෙත එවන්න.

කතුවැකිය இதழாசிரியர் கருத்து EDITORIAL

‘අලුත් ඉරක් පායයි

புதிய உதய சூரியன்

A NEW SUN DAWNS

ලංකා බැංකුව 50 වසරක ඵලදායී සේවාවක් දනව තිමා කොට ඇත. 1934 වසරේදී බැංකු කොමිෂන් පවත්වන විට යටත්විජිතවාදීන් වූ ශ්‍රී ලාංකිකයින් හට එවකට පැවති විදේශීය බැංකුවලින් කරනු ලැබූ අසාධාරණකම් නිසා ශ්‍රී ලාංකිකයන්ගේම බැංකුවක් පිහිටුවීමේ අවශ්‍යතාවය ඉදිරිපත් විය.

ලංකා බැංකුව එම පොරොන්දුව හොඳින් ඉටු කොට ඇත. එය බැංකුවේ නිර්මාපකයින් බලාපොරොත්තු වූවාටත් වඩා ඉදිරියට ගොස් ඇත්තේ අද ලෝකයේ ප්‍රධාන බැංකු දහෙන් එකක් වන තත්වයටද පත් වෙමිනි. කාලයත් සමගම ජනතාවගේ අවශ්‍යතාවයන් වෙනස් වී ඇති බැවින් ලංකා බැංකුව අද තවමු පියවරක් ගැනීමට සෑදී පැහැදී සිටී.

කාලයාගේ වෙනස් වීමත් සමගම ලංකා බැංකුවද තව අවශ්‍යතාවයන් හඳුනාගෙන අවශ්‍ය වෙනස්කම් කිරීමට සුදුසුකම් වී ඇත. අද ජන සවිය අත්‍යවශ්‍ය අංගයක් වී ඇත. සංකල්පවය වශයෙන් එය තුළින් ඇති හැකි අය නැති බැව් අයට උපකාර කිරීමක් බලාපොරොත්තු වේ. රාජ්‍ය බැංකුවක් වන ලංකා බැංකුවද මෙම කාර්යය ඉටුකරමින් සිටී.

ස්වයං රැකියා අංශයටද කර්මාන්ත, කෘෂිකර්ම හා දුගී බව තුරන්කිරීම වැනි ව්‍යවහාරික අපගේ දයකන්වය මෙන්ම ප්‍රජා සංවර්ධන වැඩ කටයුතුද සැමගේම පැයසුමට ලක්ව ඇත.

අපගේ කාර්යභාරය ඉතාම පුළුල් එකක් වන අතර ප්‍රජාණය නියාමන ක්‍රමය එහි නවමු පියවරකි. අතීතයේදී මෙන්ම ජනතාවට සේවය කිරීමට මෙම ස්වර්ණ ජයන්තියේදී අපි යළිත් ඇප කැප වෙමු.

இலங்கை வங்கி 50 ஆண்டுகள் கால அர்ப்பணித்த சேவையை இப்பொழுது பூர்த்தி செய்திருக்கிறது. 1934 இல் காலனித்துவ காலத்தில் வெளிநாட்டு வங்கிகளின் நியாயமற்ற செயல்களைப் பற்றிய விசாரணைக்கு ஒரு வங்கியியல் குழுவை நியமித்தபொழுது, இலங்கையரின் தேவைகளை நிறைவேற்றுவதற்கு ஒரு இலங்கைக்குரிய வங்கியை தாபிக்கவேண்டியதன் அவசியம் ஏற்பட்டது.

இலங்கை வங்கி அந்த வாக்குறுதியை நிறைவேற்றியிருக்கின்றது. உலகிலிருக்கும் சிறந்த 1000 வங்கிகளில் ஒன்றாகத் திகழ்ந்து அதை உருவாக்கியவர்கள் எதிர்பார்த்ததற்கு மேலாகப் பணியாற்றியிருக்கின்றது. காலப்போக்கில் இலங்கை வங்கியும் புதிய தேவைகளை நிறைவேற்றுவதன் அவசியத்தையும் ஏற்றுக் கொண்டது. இன்று சனசக்தித்திட்டம் தவிர்க்க முடியாத தொன்றாகும். "இவ்வாறு வர்களுக்கு உள்ளவர்கள் உதவி செய்யவேண்டும்" என்பதன் கருத்தை ஒரு தேசிய வங்கியான இலங்கை வங்கியும் இப்பொழுது நிறைவேற்றுவதற்கு ஏற்றுக் கொண்டது.

சுயவேலை வாய்ப்புத் துறை, கைத்தொழில், கமத்தொழில் துறைகள், வறியவர்களுக்கு நிவாரணம் மற்றும் அநேகமான சமூக அபிவிருத்தி முறைகள் எல்லோராலும் நிறைவேற்றப்படுகின்றன. எனினும் நாங்கள் பங்குபற்றும் சேவைகள் நாட்டில் குறிப்பிடத்தக்கது. இதன் கருத்தில் பிரஜா நய நியாமக திட்டம் முன்னோடியாக நிற்கின்றது. முன்போலவே எதிர்காலத்திலும் இந்த பொன்விழாக் காலத்தில் மேலும் நாட்டுக்கு சேவை செய்ய ஒன்றுசேருவோம்.

Bank of Ceylon has now completed 50 years of dedicated service. In 1934, during the Colonial Times, when a Banking Commission was appointed to inquire into the unfair practices of the Foreign Banks, then operating on our shores, to Sri Lankans, it was established that a Sri Lankan Bank should be set up to cater to the needs of Sri Lankans.

Bank of Ceylon has now fulfilled that pledge. Being one of the top 1000 Banks of the World it has done much more than what its originators had anticipated. With the changing times, Bank of Ceylon too has recognised the need, to cater to new demands. Today, Janasaviya has become imperative. In essence it means "Haves should help Have nots". Bank of Ceylon being a State Bank is now fulfilling this pledge too.

Our assistance to the self employment sector, the industry and agriculture sectors as well as poor relief and a host of other community development measures are now recognised by all. However, we have a larger role to play in the country. The Praja Naya Niyamaka scheme is a forerunner to this commitment. As in past, we pledge to serve the nation to utmost in the future too in this Golden Anniversary.

Wyndward
10 Darnley Drive
Bardborough

17th April 1989 Kent TN40TL

Dear Mr Bandara,

I was delighted to receive your letter of 5th April in which you so kindly sent me past copies of the Bank of Ceylon News. There have been read by me with great interest and I am amazed at the progress that has been made with the issue. In the old days it consisted of at the most, two sheets of the Bank staff are brilliant and I must admit that in my day we could not have produced such a fine news sheet. Congratulations to all concerned.

Please excuse my bad writing but at my age the pen does not respond as I would wish. I take the opportunity to wish you all the best of health & happiness in the future.

Regards to all the staff
Yours very sincerely
J. H. Mortlock



M. Asoka Somie Bandara
Editor Bank of Ceylon News
Marketing Division
10th Floor
New Head Office Building
Colombo 1 Sri Lanka

Name and address of sender
J. H. MORTLOCK
10 DARNLEY DRIVE
BARDBOROUGH
KENT
TN40TL

This letter was written by Mr. Mortlock, the first employee of the Bank. He was our second General Manager. He lives in retirement in England. We wish him long life.

පටුන	පිටුව
කතුවැකියා	1
පාඨක පත්තිද	2
ජනප්‍රිය හා නව බැංකු වින්දනාත්මක අවබෝධය	3
ජනප්‍රියව පොදුත් දැන්	5
සිව්‍ය කළහැකි මිතුරන් හඳුනාගන්න	6
කස පැවැත්වීම විකල්පයක් පුරාණ නිසාවක වැඩ පිළිවෙල	7
රාහුගේ සිට පියම් (කවි)	9
මෙන්න අලුත් ව්‍යාපාරිකයෙක්	
සිල්ල අංශය සඳහා ණය යෝජනා ක්‍රමයන්	
මාලදිවයින ශාඛාවේ පාරමිතය මෙසේ පිළිවිය	10
අලුත් ඉරක් පායයි (කෙටිකතාව)	11
බැංකුවකින් ණයක් ලබාගන්නේ කෙසේද?	12
ගනුදෙනුකරු සහ බැංකුකරු අතර ඇතිවන සම්බන්ධතා	16
කල්පිත කල් ඉකුත් අන්තිකාරම්වල කළමනාකරුගේ දායකත්වය	17
කම් සංකල්පනා	19
මධ්‍ය-මහා ශික්‍ය	20
සංවර්ධන බැංකුකරණය	21
Pictures and Captions	24
The Sleepy River	26
International Services of Commercial Banks in Sri Lanka	27
Pictures and Captions	28
Documents on Payment Basis	30
Computer Networking	32
Approaching 50 mind your health	34
Retirements/Deceased Members	35
Ratasuriar Chellappah, R. A. Kirimudiyansa	36
ව. ආ. අප්‍රේමානන්ද, හරස්තර ප්‍රජේදිතාව	37
ජනප්‍රිය පරිමන් නිර්මාණය බැංකු පතු කාර්යභාරය	38
Bank of Ceylon Ceybank Card	42
ஆயின்துத்தி வாங்கியியல்	45
Reach for Success	48

කලා අරමුණක්

බැංකු සේවකයකු කී පමණින් අපගේ මනසේ ඇදී යන්නේ කාර්ය බහුල අවිචේකී පුද්ගලයෙකි. ඔහු තුළ කලා රසය තාවයක් හෝ ඔහු එම ක්‍ෂේත්‍රයේ කිසියම් කටයුත්තකට දායක වීමක් ගැන සිතීමද උගතවය. පහෙන් ශ්‍රී ලංකා පුරා විසිරී සිටින බැංකු සේවකයන් අතර විවිධ කලා කුසලතාවයන් ඇති එවැනි කටයුතුවල නිරතවන බොහෝ අය සිටින බව ලංකා බැංකු ප්‍රවෘත්ති ' මෙන්ම අනෙකුත් පොදු ජනසානිවේදන මාධ්‍ය මගින්ද අසන්නට දකින්නට ලැබේ. තාක්ෂණික දියුණුවත් සමග ඕනිසා ක්‍රමයෙන් යාන්ත්‍රික තත්වයකට පත් වුවද කලාව ඔහු තුළින් ඉවත් කළ නොහැකි බව ඉන් මනාව පැහැදිලි නොවේද? එසේම බැංකු සේවකයන් තුළ ඇති කලා කුසලතාවයන් වැලලී යා නොදී රැක ගැනීම බැංකුව සතු යුතු කමකි.

විශේෂයෙන්ම මෙය. ලංකා බැංකු ප්‍රවෘත්ති ' මගින් පහසු වෙන් කළ හැකි කාර්යයක් බව මම සිතමි. (දනටමත් ' ලංකා බැංකු ප්‍රවෘත්ති ' මගින් ඔවුන්ගේ නිර්මාණ යහ ඔවුන් හඳුන්වා දීම පැයසිය යුතුය.) කලා කටයුතු හා සම්බන්ද බැංකු සේවකයන්ගේ විස්තර සහ කලා ක්‍ෂේත්‍රයේ ඔවුන්ගේ දක්ෂතා පිළිබඳ වාර්තා එක් රැස් කොට ඔවුන්ගේ අභිවෘද්ධිය සඳහා අනදිමට වැඩ පිළිවෙලක් දියත් කරන්නේ නම් ඉතා අගනේ යයි සිතමි. එමෙන්ම 50 වැනි සංවත්සරය සමරණ ඉදිරි කාල පරිච්ඡේදයේ දී බැංකුව විසින් ඉදිරිපත් කරනු ලබන විවිධ වැඩ සටහන් සඳහා විවිධ හැකියාවන් ඇති අපේම සේවකයන්ටද අවස්ථාවක් ලබාදීමට මේ මගින් හැකියාවක් ලැබෙනවා මෙන්ම එය ක්‍රියාත්මක කිරීමටද පියවර ගන්නා ලෙසද ඉල්ලමි.

● නිලකරන්න
මදනසිංහ
වැල්ලවත්ත ශාඛාව

ජනසවිය ශ්‍රී ලාංකික සමාජය තේරුම් ගන්නා සරල සංකල්පයකි

රු. 2500 දීමනාව ලෙසින් දැන් ප්‍රචලිත වන්නේ 'ජන සවිය' ක්‍රියාත්මක කරන්නට යන අදහසයි. රු. 1458 ක් වූ මුදල පාරිභෝජනයටත් ඉතිරි 1042 ක මුදල වසර දෙකක් අවසානයේ එකතු වන රු. 25000/- ක ප්‍රාග්ධන සමුච්චිතයකටත් හැරවෙමින් වසර දෙකක් තිස්සේ ජනසවිය ක්‍රියාත්මක වෙයි. අවසානයේදී කුඩා ස්වයං රැකියා ව්‍යාපාරයකට යෙදවෙන මේ මුදල තුළින් ඊට දායක වන සෑම පවුලකටම ජීවන මාර්ගයක් සැලසේ. ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකු අධිපතිගේ ප්‍රකාශයට අනුව මූලික අදියරේදී ඊට සහභාගි කර ගන්නා පවුල් සංඛ්‍යාව 3,00,000 ක් පමණ වේ. දැනට මින් එක් පවුලක මාසික ආදායම රු. 700 ට අඩුවේ.

ජනසවිය ක්‍රියාත්මක කරනුයේ දුප්පත් ජනතාව තුළ අවල විශ්වාසයක් තැබීමෙනි. මානුෂික හැඟීම්, හැකියාවන්, සම්පත් වෙත කිසිදු දෙයකට දෙවැනි නොවේ යන පරම සත්‍යය සහ අපගේ සඳවා රාත්මක ශිෂ්ටාචාරයත් මත ජනසවිය ගොඩ නැගේ. මුළු රට පුරාම අස්සක් මුල්ලක් නැර විසිරුණු ගම්මාන මේ ක්‍රියාදාමයට හවුල් වෙයි. ඒ නිසා එයට ලැබෙනුයේ පොදු පිළිගැනීමකි.

ජනසවිය දුප්පත්කමේ විෂමචක්‍රය මූලිකව ප්‍රධාන දමන අත්තිවාරමකි

අපගේ මුළු ජනගහනය දශ ලක්ෂ 16 ක් පමණ වේ. මින් 72% ක්ම වෙසෙනුයේ ග්‍රාමීය පෙදෙස්වලය. (මෙයට වතු කරයද අයත් වේ) වගා කිරීමට නොහැකි හෝ ප්‍රමාණවත් නොවන කුඩා ඉඩම්, සිහු ජනගහන වර්ධනය, රැකියා විප්‍රක්තිය, ණයගැති භාවය මේ ජන කොටසට ගාලය මුහුණ පාන ප්‍රධාන ආර්ථික ගැටළුය. එනිසාම ජීවන අපේක්ෂා හංගන්

ජනසවිය හා නව බැංකු ජීවිතනයක අවශ්‍යතාවය

වෝල්ටර් ගුණතිලක
ආර්ථික පර්යේෂණ ආයතන

මෑත කාලීන අතීතය දෙස බැලූ විට අපට නිරතුරුවම කනා කරන්නටත් කියවීමටත් ලැබෙන්නේ සමස්ථ සංකල්පයක් උඩ ගොඩ නැගුණු ජීවන රටාවන් පිළිබඳවයි. ඒ නිසාම මිනිස් අභිවෘද්ධිය සඳහා වූ සැලසුම් ගොඩ නැගී ඇත්තේද සමස්ථ රාමුවක් තුළ සිටිය. එක්සත් ජාතීන්ගේ සංවිධානය 1960 දශකය 'සංවර්ධන දශකය' ලෙසින් හඳුන්වා දීම කදිම නිදසුනකි. දස අවුරුදු සැලසුම්, පස් අවුරුදු සැලසුම් ආදී ලෙසින් වූ සැලසුම් ගණනාවක්ම මේ රටේද විය.

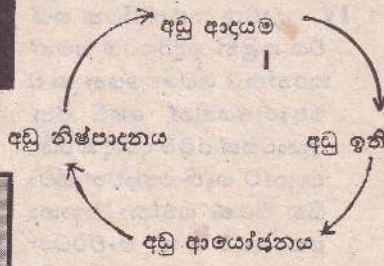
සමස්ථ සංකල්ප තුළින් අප ලැබූ දායාදය කමක්ද? එකී මෙකී නොකී මේ සෑම සැලසුමක්ම අකාරයේදීම ව්‍යාර්ථ විය. එමෙන්ම සමස්ථ සැලසුමකින් රටේ ආර්ථික වෘද්ධිය 8% ක් වේ හැයි පැවසීමේ සත්‍ය තේරුමක් තිබේද? එසේ නොව එය අසවල් ගමේ පවුල් 100 ක ජීවන තත්වය දැන් 8% කින් වර්ධනය වී ඇතැයි සන්න කීමට හැකි නම් එය කොපමණ අලංකාරද? මිනිස්ථතද? අතීත ශ්‍රී ලංකා විගුණික දෙස බලන්නෙකුට හමු වනුයේ එවැනි අලංකාර වූ ස්වයං-සෝචිත වූ ගම්මානයන්ය. අද අවශ්‍ය වනුයේද මෙවැනි කුඩා සංකල්පයකි. ස්වයං-සෝචිත කුඩා ගම්මානයන්ය.

සමස්ථ සංකල්පයන්ම නව දුරටත් කරපින්නාගෙන සිටින්නේ නම් අප වෙසෙන නගරයේ නගර දෙකක් බිහිවනු නොඅනුමානය. එක් නගරයක දුප්පතුන්ය. අනෙක් නගරයේ පොහොසතුන්ය. ඒ අතර හැටුම් ඇතිවීම වළක්වා ලිය නොහේ. මිනිස් ඉතිහාසය පුරාම මේ සත්‍යය මතාව ඔප්පු වී ඇත.

ජාතික නිෂ්පාදනය, දෛවුම් සහ නිමැවුම් අනුපාතය ආර්ථික වර්ධනය, පූර්ණ සේවා නියුක්තිය වැනි සංකල්ප ගොඩනැගිය යුත්තේ සුද්ගලයා මුල් කරගෙනයි. මව්ට එය නිරායාසයෙන්ම කුඩා බව වැළඳ ගනී. කුඩා දේ ලස්සනයි. එක් විශාල කරුවක් පැසු රාත්‍රියකට වඩා කුඩා තරු රාත්‍රියක් දිදුලන නිල නුවක් ගැබ් වෙන තරම් අලංකාරද? ඒ නිසා සමස්ථ සංකල්පයන්ද ගොඩනැගිය යුත්තේ කුඩා දේ මතය.

'ජනසවිය' මේ සත්‍යය මතාව තේරුම් ගෙන සිටී. අප සැවොම ඒ සත්‍යය පාමුල දැක ගැසිය යුතුයි. ශ්‍රී ලාංකික සමාජ සංස්කෘතියේ ඇති විවිධ ජීවන රටාවන් සමග අත් වැල් බැඳගෙන ජීවත් වන අප ලංකා බැංකුව ජනසවිය තුළින් මේ සත්‍යය ඔප්වත් කිරීමෙන් දනුවත් කිරීමෙන් මූලික කාර්යයට ඇප කැප වී සිටී. අවශ්‍යතාවය ඇත්නම් ජන කුඩා ව්‍යාපාරවලට තේරුද?

වය, කලකිරීම, අසහනය තුළින් මිනිස් පෞරුෂත්වයක් ගොඩ නැගීම වලක්වාලයි. මෙවැනිම දිළිඳු කොටස් නාගරිකව ද වෙසේ. ග්‍රාමීය සහ නාගරිකව පැතුරුණු මේ කොටස් දෙකම මතු දැක්වෙන රූපයෙන් පෙන්වුම් කෙරෙන අයුරු විෂම චක්‍රයකට හසු වී සිටී.



දුප්පත්කමේ විෂම චක්‍රය

මේ චක්‍රය තුළට එක්වන ජනසවියේ ප්‍රවාහය විෂම බව ක්‍රමයෙන් තුනී කරමින් නැති කිරීමට සමත් වනු ඇත. වසර දෙකක් අවසානයේ කෙරෙන රු. 25,000/- ක ආයෝජනය ඒ ප්‍රවාහයයි. ඒ තුළින් වැඩි නිෂ්පාදනයත්, වැඩි ආදායමත්, වැඩි ඉතිරියත්, අත් කර දෙයි. ඒ ඉතිරිය නැවත ආයෝජනයට පෙරළෙයි.

I කුඩා ගම්මානයක සිදු වන මේ විප්ලවය සියළු ගම්මාන සියාරා පැතිර යනු ඇත. ඒ තුළින් ආර්ථිකයේ නව අවශ්‍යතාවයන් ඇති වේ. වැඩිවන ග්‍රාමීය කෘෂි හා ලුහු කාර්මික නිෂ්පාදන නිසා ඔවුන්ට ආදායම ලැබේ. ඒ සඳහා මනාව වෙළෙඳ පොලවල් සොයා ගත යුතුවේ. ඔවුන්ගේ ආදායම නාගරික නිෂ්පාදනවලට ඉල්ලුමක් ඇති කරයි. මේ ලෙස අන්‍යෝන්‍යතාවය මත රැඳුණු ආර්ථික රටාවක් බිහි කරනු ඇත.

II ජනිතවන නව ඉතිරිකිරීම ඉහළ ආර්ථික වෘද්ධි මට්ටමක් ලබා ගත හැකි ආයෝජන කෙරේ යොමු කළ හැකිය. ඒ තුළින් වැඩිවන ජනගහනයට අවශ්‍ය සේවා නියුක්ති අවස්ථා ලදකර දිය හැකිය.

III ගම්මානයේ බිහිවන අති වික්ත නිෂ්පාදනය පිටරට යවමින් විදේශ වී නිමය උපයා ගත හැකිවේ. මෙරට නිෂ්පාදනය කළ නොහැකි කාර්මික උපකරණ හෝ තාක්ෂණික දැනුම අපට ආයාත කළ හැකිවේ. එය කාර්මික දියුණුවට මග සල සනු ඇත.

IV උදවන අවන් ජීවන තත් වය තුළින් ඉදිරියටම ගමන් කරන්නට වෙහෙසෙන නව පෞරුෂයකින් හෙබි ජන කොටසක් රටට දොරු කරයි. අනුන්ට ගැනී නොවන යථා ධන තීරණ ගන්නා ජනකායක් ආර්ථික සංවර්ධන ප්‍රයත්නයේදී අත්‍යවශ්‍යයි.

V නව නිෂ්පාදන, දැනට කරන ආයාත අඩු කිරීමට සමත් වනු ඇත. ඒ නිසා ඉතිරිවන විදේශ විනිමය ප්‍රයෝජනවත් කටයුතුවලට යොදවා ගත හැකිය.

VI 'ජනසවිය' ආර්ථිකයේ පසු බලවේග සහ ඉදිරි බල වේග ඇති කරන්නට සමත් වනු ඇත. උදා: වශයෙන් වැඩි වන පළතුරු නිෂ්පාදනය ආශ්‍රිතව කර්මාන්ත හා සේවාවන් රැසක් ඇති වනු ඇත. ඒ සඳහා අවශ්‍ය පොහොර (ස්වාභාවික සහ කෘතිම) නිෂ්පාදනයද පළතුරු පිටරට යැවීමට අවශ්‍ය කර්මාන්ත ශාලාවන් ද ගොඩ නැගෙනු ඇත.

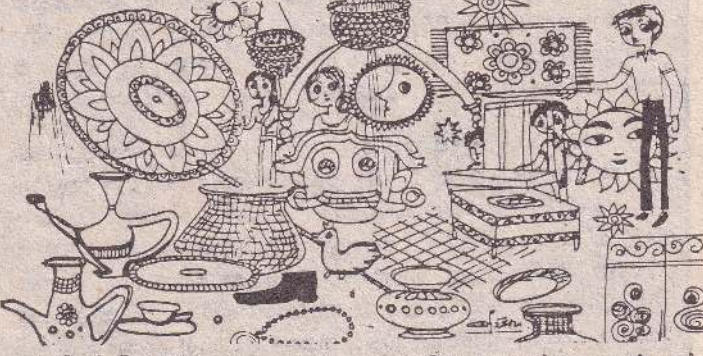
කටුකොහොල් පිරුණු මාවතක්

ජනසවිය මුහුණපාන ප්‍රධානම ගැටළු දෙකක් වේ.

I පාරිභෝජ්‍ය වියදම ලෙසට ලැබෙන රු. 458/- ක්ෂණිකවම වෙළු පොලේ දැඩි ඉල්ලුමක් ඇති කරමින් භාණ්ඩ හා සේවා මිල ඉහලට නල්ලු කිරීම, මෙතෙක් කලක් 'තෘප්තිමත් නොවුන ඉල්ලුමක්' ලෙස පැවතුණු දැන් ඉදිරියට එන ඉල්ලුම භාණ්ඩ හා සේවා හිඟ වෙළඳ පොලක මිල ඉහළ යවයි.

II නිෂ්පාදන භාණ්ඩ හා සේවා වැඩිකිරීම ක්ෂණිකව කළ නොහැකිය. ඒ සඳහා ගැනෙන ප්‍රයත්නයක් නිදහස් වෙළඳ ප්‍රතිපත්තිය හමුවේ ඇති ආනයන නිදහස තුළින් යටපත් නොවන්නට වගබලා ගත යුතුයි.

මිල ඉහළ යාම වළක්වන ආකාරයට සැකසෙන නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියක්ද හිඟ වෙළඳ පොලක, මිල ඉහළ නංවා වෙළඳුන් අධික ලාභ ලබන්නට ගන්නා ප්‍රයත්නයන් වළක්වන නීති රීති ක්‍රියාත්මක කිරීමටද අවශ්‍ය වෙයි. අවශ්‍ය වේ නම් මිල ඉහළ යාම වළක්වන්නට නව නිෂ්පාදන වෙළඳ පොලට ලැබෙන තුරු ආයාත වැඩි කළ හැකි වේ.



ඉහතින් විස්තර කළ නව අවස්ථාවන් හා අභියෝග ඇති පසුබිම තුළ පිහිටා ජනසවිය ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී බැංකුවට උරදියහැකි ආකාර ගණනාවක්ම වේ.

I අවිධිමත් අංශ හඳුනාගැනීම සහ ඒවාට සුදුසු වන ණය ක්‍රම සැකසීම. නාගරික මෙන්ම ග්‍රාමීය අංශයේ ද ආර්ථික කටයුතුවල ප්‍රධාන තැනක් ගෙන සිටියත් අවිධිමත් අංශවලින් සංවිධිත මූල්‍ය ක්‍රම තුළින් ලබා ගැනෙන වර්තමාන පහසුකම් ඉතාමත් අල්පය. බැංකුවල ඇති අතමාස සුදු ආකල්ප සහ ක්‍රියා පිළිවෙල වල් රට තදින්ම බලපා ඇත. උදා: වශයෙන් උපකොන්ත්‍රාත්තු ක්‍රමය යටතේ මහා පරිමාණ කර්මාන්ත සමග සම්බන්ධ වූ ගෘහ කර්මාන්ත රැසක්ම ඇත. රබර් සෙරෙප්පු සහ පාවහන්

නිමැවුම්, කොහු භාණ්ඩ, කුඩා ඇඳුම් මැසීම මෙයින් සමහරකි. ඔවුන්ගේ ණය අවශ්‍යතාවය සමහර විට රු. 5,000 - 10,000 අතර වන්නට පුළුවන. ඔවුන් බැංකුව කෙරේ දක්වන ආකල්පය හඳුනා ගතයුතුයි. ඒ අනුව සුදුසු ණය ක්‍රම සහ රීට්ට උචිත සරල කොන්දේසි ගොඩනැගිය යුතුයි. එමෙන්ම අනවශ්‍ය තරඟකාරී වෙළඳ පරිසරයක් වැළැක්වෙන අයුරු ණය ක්‍රම ක්‍රියාත්මක කළ යුතුයි.

II කුඩා ව්‍යාපාරිකයන් තුළින් ඇති වන මධ්‍ය හා විශාල පරිමාණ ව්‍යාපාර නංවාලන ඉදිරියට අනදෙන ණය ක්‍රමයක් ඔවුන්ට පෙන්

වාදීම හෙපත්ය. එක්කෝ දැනටමත් ඇති සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ණය ක්‍රමය හෝ අළුත්ම වෙළඳ නාමය කින් සැකසෙන ණය ක්‍රමයක් රීට්ට යොදා ගත හැකිය. එමෙන්ම දැනටමත් ක්‍රියාත්මක වන මධ්‍ය හා විශාල පරිමාණයේ කර්මාන්ත නිමැවුම් කෙරේ ඇතිවන ඉහළ ඉල්ලුම් පිරිමැසීම පිණිස ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීම අවශ්‍යය. ඒ සඳහා අවශ්‍ය කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාවයන් සොයා බැලිය යුතුයි.

III මෑත කාලයේදී රටේ ගොඩනැගී ඇත්තේ පරිභෝජනයට නැඹුණු සමාජයකි. ප්‍රදර්ශන ඵලය ලෙසින් ලබන මානසික තෘප්තිය රීට්ට ඉවහල් වී ඇත. ලංකාවේ පාරිභෝජන නැඹියාව ඉතා ඉහළය. මේ නිසා

එයට සානුබල දෙන ආකාරයට සැකසුන ණය ක්‍රම දැඩි පාලනයකට යොමු කළ යුතුයි. පරිභෝජනය සහ අත්‍යවශ්‍යම නොවන ආනයන කෙරේ ඇති ණය ක්‍රම වල සංකෝචනය වැදගත් වේ. සමහර විටක එවැනි ක්‍රියා දමයක් බැංකුවට පාඩු විය හැකිය. එහෙත් ජාතික පරමාර්ථයකට උර දෙන අවස්ථාවක එය මග හැරවීමට නොහැකිය.

මේ සමගම තැන්පතු ඒක රාශිකරණය කෙරේ යොමු වන ඉතිරිකිරීමේ ක්‍රම සැකසිය යුතුයි. මේ තුළින් භාණ්ඩ හා සේවාවලට කෙරෙන අතිරික්ත ඉල්ලුම පාලනය කිරීම මගින් වෙළඳ පලේ මිල මට්ටම ඉහළ යාම වළක්වා ගත හැකිය.

IV අපනයන නිෂ්පාදන ගම්මාන වැනි ව්‍යාපෘති කෙරේ අවශ්‍ය සානුබල වීමේ ෂයෙන්ම සලකා බැලිය යුතුයි. ග්‍රාමීය සහ නාගරික අංශවල ඇති වන නව නිෂ්පාදන අපනයන සංවිධාන හඳුනා ගත යුතුයි.

කෙලින්ම ජනසවිය හා නිෂ්පාදනය සමග සම්බන්ධ වන ඉහත සඳහන් වැඩ පිළිවෙල වල් හැරෙන්නට, වාණිජ බැංකුවක් ලෙසට කළ හැකි තවත් පෘථුල කාර්යයන් රැසක්ම වේ.

I ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවෙන් ක්‍රියාත්මක වන ජාතික ණය සැලසුම්කරණයට සහභාගී වෙමින් භාණ්ඩ හා සේවා නිපැයුම වැඩිකෙරෙන ණය ව්‍යාපෘතිවල ණය සේවා කරණය වැඩි කළ යුතුයි. එමෙන්ම උද්ධමනකාරී ප්‍රවේශයන් මතු කරන පරිභෝජන ණය වැනි අංශවල සංකෝචනයද වග බලාගත යුතුයි. මේ සහභාගිත්වය තුළින් මූල්‍ය අධිකාරීන් සමග සහයෝගීව කටයුතු කිරීමට අවශ්‍ය අවබෝධය ලබා ගත හැකිවේ.

ජනසවිය ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී ලංකා බැංකුවට දැනටමත් ඇති පහසුකම සහ වාසි සහගත තත්වයන් රාශියක්ම වේ.

★ දීප ව්‍යාප්තව පැතිරී ඇති ශාඛා සංඛ්‍යාව

★ කාර්යක්ෂම වූත් කැපවීමකින් යුත් සේවක මට්ටම

★ කෘෂිකාර්මික, කාර්මික, ඩිවර වෙළඳාම ආදී ක්ෂේත්‍රයන්හි නියැලීමෙන් ලබා ඇති පාදම අත්දැකීම

★ බැංකු පුරුදු ව්‍යාප්ත කිරීම තුළින් ලබා ඇති අත්‍යන්තාවයේ වර්ධනය

II මෙකී වාසි සහගත තත්වයන් රැසක් තිබියදීත් සමහර විටක ජනසවිය වැනි නව සංකල්පයක් ක්‍රියාත්මක කරන්නට අවශ්‍ය දැනුම හා උද්යෝගය අවශ්‍ය ප්‍රමාණයට නොතිබිය හැකිය. ඒ නිසා අවශ්‍ය තත්වයන් ලබා දීමට පුහුණු වැඩ සටහන් පාඨමාලා අවශ්‍ය වේ.

III එලෙසින්ම තීරණ ගැනීම සහ ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා වූ අවශ්‍ය වෙනස්කම් සලකා බලා සංවිධානය වීම අත්‍යාවශ්‍යමය.

අප පමා නොවිය යුත්තේ ඇයි ?

බැංකු ක්ෂේත්‍රය එන්න එන්නම වාගේ තරගකාරී බවින් යුක්ත වේ. දැනටමත් ජනසවියද තරගකාරී අලෙවි උපකරණයක් වී හමාරය. මහජන බැංකුව සහ හැටන් නැෂනල් බැංකුවද වේගයෙන් ඉදිරියට පැමිණ ඇත. ජනසවිය අත්‍යවශ්‍යයෙන්ම යාමකාමීන්ට යේත් සහජීවනයේත් සහකරුවා වීම මෙයට හේතුවයි. මෙක්‍රියාදායකව එක්වීම තුළින් බැංකුවට ලැබෙන සුවිශේෂ වාසි සහගත තත්වයන් මෙසේය.

I පුළුල් හා අඛණ්ඩ සමාජ නවීකරණයකට සහ හා ශිවන්නට ලැබෙන අවස්ථාවක්.

II බැංකු හදවතේ ඇති තෙත් බවත් මානුෂික ගුණාංගත් පොදු ජනතාවට පෙන්වීමට ලැබෙන අවස්ථාවක්.

III ජනජීවනය හඳුනා ගැනීමටත් බැංකු පුරුදු දියුණු කරමින් 'පාවහන් රහිත බැංකුකරුවා' වෙමින් ඔවුන් තුළ ජීවත් වීමටත් ලැබෙන අවස්ථාවක්.

IV සමාජ ප්‍රතිග්‍රහණය තුළින් බැංකුව කෙරේ ජනිත වනයහපත් සමාජ ආකල්ප. -ඒ තුළින් මහ සමාජයේ විශ්වාසය දිනා ගැනීමට ලැබෙන අවස්ථාවක්. (සේවක ප්‍රශ්න පටි නඩි කෙරේ ඔවුන් යථානුරූපීව, අනුකම්පා සහිතව බලන්නට පෙළඹෙනු ඇත.)

V අවසානයේ රටේ පුළුල් ආර්ථික සංවර්ධනයට දායක වීමට ලැබෙන අවස්ථාවක්.

මේ නිසා අප මොහොතකුදු බලා සිටිය යුතු නැත. වෙනස් බව අවශ්‍ය යයි කියනු කාලයත්, සමාජයක් ඉදිරියේ අප බලා සිටිය යුතු නොවෙනවා නේද ?

ජනසවියට යොවුන් දැන්



සාමක තරුණ සේවා සහාය වන ලංකා බැංකුවේ ඒකාබද්ධ ස්වයං රැකියා ණය යෝජනා ක්‍රමය දරණ මෙහෙවර කියා නිමකළ නොහැක්කක් වන අතර, අම්බලන්ගොඩ කරන් දෙණිය ප්‍රදේශ පුරා ජයකෙහෙලි නංවන්නට අම්බලන්ගොඩ ශාඛාව පසුගියද සමත් වූ බව පවසන්නේ සාධම්බර හැඟීමකිනි. එමෙන්ම දැනට අම්බලන්ගොඩ ශාඛාව මගින් ස්වයං රැකියා සඳහා තරුණ තරුණියන් 28 දෙනෙකුට රු. 269,000/- ක ණය මුදල් සපයා ඇති අතර, පසුගිය පෙබරවාරි 28 දින වන විට ණය අයකර ගැනීමේ ප්‍රතිශතය 87.9% ක් ද වේ. එම කර්තව්‍යය සමරන්නට ස්වයං රැකියා ලාභීන් 15 දෙනෙකුට රු. 140,000/- ක ණය පහසුකම් ලබාදීමේ උත්සවය වර්ෂ 1989 මාර්තු මස 8 දින සවස 3.00 ට අම්බලන්ගොඩ නගර ශාලාවේදී භාල්ල දිස්ත්‍රික් කළමනාකරු බී. එච්. ඩුල් මැතිතුමාගේ ප්‍රධානත්වයෙන් පැවැත්විණි.

එදින පැවති ණය ප්‍රදාන උළෙලෙහි ප්‍රධාන තේමාව, ස්වයං රැකියා කරන්නවුන්ට ණය ප්‍රදානය කිරීම වුවත් ලොවට කියාපෑවේ තරුණ සවිය ජනසවියේ අන්වැලක්වූ බවකි. එම උත්සවයේ එක් අංගයක් වූයේ ස්වයං රැකියා සඳහා කලින් ණය ලබාගෙන ඇති කර්මාන්තවල නිෂ්පාදන ප්‍රදර්ශණයයි.

ආරාධිත අමුත්තන් අතර සහකාර මහා කළමනාකරු (කෘෂිකර්ම) සරත් ද සිල්වා, සහකාර මහා කළමනාකරු (දකුණු කලාපය) සී. එල්. ද සොයිසා, ජාතික තරුණ සේවා සහකාර අධ්‍යක්ෂක (දකුණු කලාපය) ලාල් එමානුවෙල්, තරුණ සේවා සහාය දිස්ත්‍රික් කළමනාකරු සේනාධීර ජයසේකර හා භාල්ල දිස්ත්‍රික් කළමනාකරු බී. එච්. ඩුල් යන මහත්වරුන් හා දිස්ත්‍රික් කාර්යාලයේ නිලධාරී මහතුන් හා ජාතික තරුණ සේවා සහාය දිස්ත්‍රික් කාර්යාලයේ නිලධාරී මහතුන් ද විය.

ආරාධිත අමුත්තන් පිළිගනී මින් කතාකළ අම්බලන්ගොඩ ශාඛා කළමනාකරු එච්. ආර්. සී. ජී. කරුණාරත්න මැතිතුමා තරුණ සවිය නිසිලෙස නිසි මගට එක්තැන් කිරීමට දරා මහත්සියේ ප්‍රතිඵල අද දින මල්පල ගැන්වෙන බවත්, මීට

කලින් නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය සඳහා ලබාගත් තරුණ දත් එම එල සාර්ථකව නෙලාගනී මින්, ජයවැඹ කරා එළඹෙමින් සිටින බවත් පැවසීය. එම ගමනේ සාර්ථකත්වය පසුගිය පෙබරවාරි මස 28 දිනට ණය අයකර ගැනීමේ ප්‍රතිශතය 87.9% වීමෙන් පෙනී යන බව ද පැවසීය.

සහකාර මහා කළමනාකරු (කෘෂිකර්ම) සරත් ද සිල්වා මැතිතුමා, තම උපන් බිමට පැමිණ තරුණ දත් මෙම උදර කටයුත්තකට යොමුකරවීමේ පහත තම දැනින් දල්වාලීමට ලැබීම සතුටක් ගෙනදෙන්නක් බවත්, තමාගේ අරමුණ තව කවත් තරුණ දත් ජනසවියට එක්කිරීම බවත් පැවසීය.

මෙහිදී කතාකළ ජාතික තරුණ සේවා සහකාර අධ්‍යක්ෂ (දකුණු පළාත) ලාල් එමානුවෙල් මැතිතුමා තරුණ දත් මෙවැනි අවිනිසක ක්‍රියා පිළිවෙතට අපහව යොමුකිරීමට හැකිවීම අද සමාජයේ උසස් ජාතික මෙහෙවරක උදර කටයුත්තක් වන බව ද පැවසීය.

සහකාර මහා කළමනාකරු (දකුණු කලාපය) සී. එල්. ද සොයිසා මැතිතුමා අද මෙම උත්සවයේ වටිනාකම කියා නිමකල නොහැකි බවත්, මීට පෙර බැංකුවෙන් ණය ගත් ණය ලාභීන්ගේ හා අද දින ණය ලබාගන්නා තරුණ තරුණියන්ගේ ස්වයං රැකියා පිළිවෙත මෙතැනදීම දකගැනීමට ලැබීම ප්‍රීතිදායක කරුණක් බව ද පැවසීය. ●

පර්සි වික්‍රමසේකර
අම්බලන්ගොඩ ශාඛාව

ඔබේ කලාණ මිතුරන් හඳුනා ගන්න

ආධ්‍යාත්මික ගුණාංගයන් සහ උතුම් වූ මිනිස්කම අතිබවා නිසරු භෞතික සම්පත් හෙවත් මුදල් මතු වී ඒ වටා ඇඹිලයන් මෙන් ඒකරාශී වන සහ ලොව මිනිසාට ඇති වැදගත්ම සාධකය මුදල් පමණක්ම යයි සිතන වර්තමාන සමාජයේ, සිය දිවි පෙවෙත යෙහෙන් ගත කිරීමට නම් කලාණ මිත්‍රයන්ගේ ඇසුර අපට අත්‍යවශ්‍ය සාධකයකි. තමාද අන් අයගේ කලාණ මිත්‍රයකු වී තමා ඇසුරු කළයුතු කලාණ මිත්‍රයන් හඳුනා ගත හැකිවනු පිණිසත්, තමා ඇසුරු නොකළයුතු පිරිස් හඳුනාගත හැකිවනු පිණිසත්, බුදුන් වහන්සේ විසින් පහත පරිදි ඔවුන්ගේ ලක්ෂණ විග්‍රහ කර දක්වා ඇත.

ඇසුරු කළයුතු කලාණ මිතුරන් සතර දෙනා

- උපකාරක - උපකාර කරන මිතුරා
- සමාන සුඛ දුක්ඛ - දුක සැප එකසේ බෙදගන්නා මිතුරා
- අත්ථක්ඛායි - හොඳ දේ කියා දෙන මිතුරා
- අනුකම්පක - අනුකම්පාවෙන් උපකාර වෙන මිතුරා

"උපකාරක" නම් සෑම විටම උපකාරවන මිත්‍රයා

- පවකරන මිත්‍රයා පිං කිරීමට යොදවයි
- ඉමාද වූ මිත්‍රයාගේ ධනය රකියි
- තියට පත් මිතුරාට පිහිට වෙයි
- කටයුත්තක් ඇති වූ විට වැඩියෙන් වස්තු දෙයි

"සමාන සුඛ දුක්ඛ" නම් දුක සැප සමයේ බෙදගන්නා යහපත් මිත්‍රයා

- රහස් රකියි
- රහස් කියයි
- විපතේ දී අන් නොහරියි
- අවශ්‍ය කරුණක් වුවොත් සිය ජීවිතය පවා පුදයි

"අත්ථක්ඛායි" නම් යහපත කියාදෙන යහපත් මිත්‍රයා

සත්පුරුෂ සම්භාවය

අ ම න	ගුණ නුවණ යුතු උතුමෝ	පබඳ
අ න න	වේගහස ලදුවන් නො මැ වෙහි	දුහඳ
දී ග න	පනළ සුවඳැති යොද සඳුන්	කඳ
සී දී න	මධිත එක ලෙස පැතිරෙයි	සුවඳ

අප්‍රමාණ වූ ගුණයෙන් හා ඥානයෙන් යුක්ත වූ උත්තමයෝ අනන්ත වේගෙය ලද මුත් දුෂ්ට අඳහස් ඇත්තෝ නො වෙති. දිශාන්තයෙහි පැතිර ගිය සුවඳින් යුක්ත යහපත් සඳුන් කඳ කපන කල්හී ද කළන කල්හී ද එකාකාරයෙන් සුවඳ විහිදුවන්නාක් මෙන්.

පවත් වලකයි
යහපතෙහි පිහිටුවයි (දන, ඕල, භාවනා)
නොදත් දේ කියා දෙයි
සුවච්ඡය කියා දෙයි

"අනුකම්පක" නම් සෑම විටම අනුකම්පාවෙන් ක්‍රියා කරන යහපත් මිත්‍රයා

- මිතුරාගේ පිරිහීම නොකැමති වෙයි
- මිතුරාගේ දියුණුවෙහි සතුටු වෙයි
- දෙස් කියන්නා වලකයි
- ගුණ කියන්නා වෙත ප්‍රශංසා කරයි

මිතුරන් නොවන මිතුරන් මෙන් පෙනී සිටින හෙත් මිතුරෝ සතර දෙනෙකි

- අඤ්ඤාදත්ථුහර - තම වාසිය පමණක් ප්‍රාර්ථනා කරන වච්චරම
- අනුප්පිය භාණි - අවස්ථාවාදීව වැඩ කරන අපාය සභාය
- මෙලොව පරලොව දෙකම පිරිහෙවන්නා

"අඤ්ඤාදත්ථුහර" නම් තම වාසිය පමණක් බලාපොරොත්තු වන මිතුරා

- කෙසේ හෝ යමක් ගෙන යයි
- විකක් දී වැඩියෙන් ගැනීමට කැමති වෙයි
- විපතක් හෝ බියක් නිසා ඇසුරු කරයි
- තමාගේ වාසිය තකාම ඇසුරු කරයි

"වච්චරම" නම් වචනයට පමණක් සීමාවූ පහත් මිතුරා

- පසුගිය කතා කියා සතුටු කරයි
- අනාගතයේදී කරන වැඩ කියා සතුටු කරයි
- වැඩකට නැති කතාවලින් සතුටු කරයි
- වැඩක් යෙදුන විට බයේ මග හරියි

"අනුප්පිය භාණි" නම් අවස්ථාවාදී පහත් මිතුරා

- හොඳ දෙයද අනුමත කරයි
- නරක දෙයද අනුමත කරයි
- ඉදිරිපිට ගුණ කියයි
- නැති තැන අගුණ කියයි

"අපාය සභාය" නම් තම වස්තුවත්, තමනුත් විනාශ කරන පහත් මිතුරා

- මත්පැන් පානයෙහි සභාය වෙයි
- අවේලාවේදී ටීටී සංචාරයෙහි සභාය වෙයි
- නැවුම් ගැසුම් සඳහා රහහල් කරා යාමට සභාය වෙයි
- යුදුවෙහි යෙදීම පිණිස සභාය වෙයි

මෙම හිමිගුණ හෝ ලක්ෂණ හෝ ඔබ ළඟ තිබේදැයි පළමුව බලන්න. දෙවනුව, ඔබ ඇසුරු කරන අය පිළිබඳව සිතන්න. අද සිට ඔබත් අන් අයගේ කළණ මිතුරකු වන්න.

සරත් ඉඹුලමුරේ

ගරු ලේකම්

ලංකා බැංකුවේ එක්සත් බොද්ධ සංගමය

ණය සැපයුමට විකල්පයක් ප්‍රජා ණය නියාමක වැඩ පිළිවෙල

තුන්වන ලෝකයේ සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල ඇති බැරෑරුම් ප්‍රශ්නයක් වශයෙන් දුගීකම හැඳින්විය හැකිය. සිසු ජනගහණ වර්ධනය, රැකියා හිඟය, පුද්ගල ආදායම් වල විෂමතාවන් මත ජීවන තත්වය රැක ගැනීමට මෙම රටවල ජනතාව මහත් බලගතු සටනක යෙදී සිටිති. දුගීකම තුරන්කිරීම සඳහා උපයෝගී කරගත හැකි තාතා විධි උපක්‍රම අතුරින් 'ණය' වැදගත් කාර්ය භාරයක් ඉටුකරයි. ණය පිළිබඳ ආකල්පය මූල්‍යමය - මැදිහත්වීමක් ලෙස සලකන බැවින් එම ණය සැපයීම ක්‍රමවත් කිරීම විශේෂ වැදගත් කමක් උසුලයි. ජාතික අරමුණු කෙරේ ණය සැපයීමට බැංකුකරුවන් වැඩි නැඹුරුවක් දක්වන්නේ මේ නිසාය.

මම සතුව ඇති සම්පත් උපයෝගී කර ගැනීමෙන් ඒවා සංවර්ධනය කිරීමට සහායවීමෙන් දිළිඳු ගැමි ජනතාවගේ ආර්ථික හා සමාජමය මට්ටම නංවාලීමේ භාරදුර කාර්යයෙහිලා බැංකු සතුව තිබුණ සම්ප්‍රදායික උපාය මාර්ගය වූයේ අරමුදල් පහසුකම් කෙටි, මධ්‍යම හා දිගුකාලීන වශයෙන් සපයාලීමයි. මෙම ණය ක්‍රමයන් බොහෝදුරට ගැමියන්ගේ සුදුසුකම් උපමානවත්, සුරැකුම් සැපයීමේ හැකියාවන් ආදී ද සඳහාම කරගෙන සකස් කරන ලද පුළුල් ක්ෂේත්‍රයක් කරා විහිදුනු ඒවා නොවීය. මෙසේ සැපයූ ණය ලබාගැනීමට ඉඩ හල් වනු පිණිස පසුගිය දශක දෙක තුල ගැමි හා අර්ධ නාගරික ප්‍රදේශවල බැංකු ශාඛා රටාව දිවයින පුරා වේගයෙන් ව්‍යාප්ත කර ඇත.

නිෂ්පාදන කටයුතු කෙරෙහි ප්‍රමුඛතාවය යොදමින් ක්‍රියාත්මක වූ ග්‍රාමීය වැඩ පිළිවෙල වල්වල සාර්ථකත්වයේ ප්‍රමාණය ගැන සමස්ථයක් ලෙස සතුවට පත්විය නොහැක. මන්දයත්, මෙතෙක් ආයතනික මූල්‍ය අංශය කෙරෙහි ග්‍රාමීය ජනතාව නැඹුරු වී ඇත්තේ 20% ටත් අඩු ප්‍රමාණයක් වන බැවිනි. බැංකු ශාඛා රටාව

ව්‍යාප්ත කිරීමෙන් පමණක් ග්‍රාමීය ජනතාවගේ අවශ්‍යතා ක්‍රමවත්ව සැපයීමට හැකිවේය යන සංකල්පය යථාර්ථයෙන් බැහැරව ඇති බව පෙනීමෙන් ඇත. ඊට හේතු සාධක සාකච්ඡා කිරීම මෙහිදී අදාළ නොවන බැවින් එම කරුණු ගැන හුවා නොදක්වේ. එහෙත් කිවයුතුව ඇත්තේ ග්‍රාමීය අංශයේ සාර්ථකවූත්, අගයකලයුතු, වැදගත් කමකින් යුතු මූල්‍ය වෙළඳපොලක් ක්‍රියාත්මක වන බවයි. එම වෙළඳ පොලේ ප්‍රධාන කාරකයක් වශයෙන් ආයතනික නොවන අංශ

ධානය යොමු වෙමින් පවතී. ඊට හේතු වූයේ මෙතෙක් ආර්ථික ප්‍රතිපත්ති සකස් කිරීමේදී සංවර්ධනය වෙමින් පවත්නා රටවල් දැඩිව එල්ලගෙන අනුගමනය කල යෝජනාක්‍රම ඉලක්ක හා වෙන්කිරීම ආදියට ලබාදුන් ප්‍රමුඛස්ථානය අලෙවි කරන දිරිගැන්වීම් විසින් සිසු පොත් සතු කර ගැනීමේ ප්‍රවණතාවය සහ පරිපාලනමය නීති රීතිවලින් දැඩිව බැඳී ඇති ආයතනික ව්‍යුහයේ නිස්සාරත්වය පිළිබඳව වූ විද්‍යාර්ථීන්ගේ සහ ප්‍රතිපත්ති සකසන්නන්ගේ නිර්මාණශීලී විමර්ශණයන්ය.

ඒ. සරත් ද සිල්වා සහකාර මහා කළමනාකරු (කෘෂිකර්ම)

ක්‍රියාත්මක වේ. ඊට වෙළෙන්දන්, මිත්‍රයන් සහ වෘත්තීය ණය දෙන්නවුන් ආදී උදවිය අන්තර්ගත වී ඇත. සංවර්ධන බැංකුකරුවන් මුල් අවධියේදී මෙම අංශය බැහැර කොට සම්ප්‍රදායික බැංකු ක්‍රියාදාමයක් තුලින් ග්‍රාමීය ජනතාවට මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීම කෙරෙහි සැලකිලිමත් වුවද මෑතකදී ලොවෙහි වර්ධනය වෙමින් පවතින පෞද්ගලීකරණය, රෙගුලාසි ලිහිල්කිරීම ආදී ක්‍රියාදාමයන් හේතුකොට නැවත වරක් ආයතනික නොවන අංශයන්ගේ වැදගත්කම ගැන අව

සපලදායී ග්‍රාමීය මූල්‍ය සැපයුම් ක්‍රමයක් වර්ධනය කරවීමේ ක්‍රියාදාමයේදී මුල් වනුයේ ඉතා සරල ආයතනයන්ට සමාජ ස්ථරයේ ඉතා පහලම කොටස්වලට පහසු වෙන් ප්‍රවිෂ්ඨවීමට ඉඩකඩ සලසා මූල්‍යමය ක්‍රියාදාමයේ ප්‍රමුඛත්වයක් උසුලන කීර්තිනාමයක් ඇති ආයතනවල සහ ආයතන නොවන එහෙත්, ක්‍රියාකාරීත්වයේදී ජනතාවගේ අවශ්‍යතාවයන්ට යථානුරූපීව කටයුතු කරන අංශ අතර, දැඩි බැඳීමක් හා සම්බන්ධීකරණයක් ඇති කිරීමට අධිතාලම දැමීමය.

එවිට සැමට තම අභිමාර්ත සහ අභිප්‍රා ජයගැනීමට හැකි වනු ඇත. මෙකී කාර්ය භාරය සාර්ථකව කරනු වස් ප්‍රධාන රාජ්‍ය බැංකු දෙක ග්‍රාමීය අංශයට ණය සැපයීමේ විකල්පීය වැඩ පිළිවෙලක් දැනටමත් දියත් කර ඇත.

ප්‍රථමවරට මෙකී වැඩ පිළිවෙලට අධිතාලම වැටුනේ 1987 මැයි මාසයේදී "දුගී බවින් මුදවා ගැනීම" පිළිබඳව වැඩ මුළුවේදී අතිගරු ජනාධිපති රණසිංහ ප්‍රේමදාස මැතිතුමා විසින් "නියෝජිත බැංකු සංකල්පය" මුල්වරට එලි දක්වීමෙන් පසුවය. මෙහි මූලික තේමාව වන්නේ,

" බැංකු ක්‍රමයට පිටස්තරව තෝරා ගත් පුද්ගලයන් හෝ ආයතන හෝ මගීන් බැංකු සේවා ලබා ගැනීමට හැකියාවක් නොමැති සහ බැංකු ක්ෂේත්‍රයට හසුකර ගත නොහැකි වූ එහෙත්, ආර්ථිකයේ වැදගත් කාර්ය භාරයක් ඉටු කරන පොදු ජනතාවට ඕනෑම කාර්යයක් සඳහා අවශ්‍ය වෙලාවට සරලව හා කඩිනමින් ණය මුදල් ලබාදී ඒවා සාර්ථකව ආපසු අයකර ගැනීමයි "

බැංකු ක්‍රමයේ මූල්‍ය ප්‍රතිපත්ති නවාංගීකරණය කිරීමේ ක්‍රියාවලිය සඳහා උපයෝගී කරගන්නා ප්‍රබල සාධකයක් වන 'නාමනාවය' ඉවහල් කර ගනිමින්, රාජ්‍ය බැංකු මෙම සංකල්පය 'ප්‍රජා ණය නියාමක' වශයෙන් දොරටු වඩමවා ඇත. දීපව්‍යාප්ත වැඩ පිළිවෙලක් ලෙස දියත් කර ඇති මෙය ග්‍රාමීය සහ අර්ධ නාගරික කොටස් සම්බන්ධයෙන් බැංකුවල කාර්යභාරය තව දුරටත් ව්‍යාප්ත කරනු ලැබීමක් සේ අපි දකිමු.

යෝජනා ක්‍රමයේ අරමුණු :

- ★ මෙතෙක් බැංකු ණය පහසුකම්වලට ඉඩකඩ නොලත් සමාජයේ ඉතාමත්ම දිළිඳු අංශයට තම ජීවන තත්වය උසස්කර ගැනීමට අවස්ථාවක් උදා කරලීම.

★ පොදු ජනතාවට කරදරය කින් තොරව ඉක්මණින් හා පහසුවෙන් ඕනෑම කටයුත්තකට ණය පහසුකම් ලබා ගැනීමට කටයුතු සැලසීම.

★ ආයතනික නොවන මුදල් වෙළඳ පොලෙහි ද නට පවත්නා ඉහළ පොලී අනුපාතයන් පහත දැමීමට සහාය වීම.

★ කුඩා ප්‍රමාණයේ ණය මුදල් ලබාගන්නා අයගේ හා එම අයට ණය සැපයීමේදී වැය වන අතිරේක වියදම් අඩුකිරීම තුළින් සීමිත සම්පත් නාස්තිය අව ප්‍රමාණය කිරීම.

★ ආයතනික නොවන මුදල් වෙළඳපල විකල්පීය ණය ක්‍රමයකින් ශක්තිමත් කොට ආයතනික හා ආයතනික නොවන අංශවල සම්බන්ධතාවයක් ගොඩනැගීම.

මෙම අරමුණු කරා සාර්ථක අයුරින් සම්ප්‍රාප්තවීම සඳහා ක්‍රියාකාරී වැඩ පිළිවෙලක් ලංකා බැංකුව දියත් කර ඇත. ඒ අනුව මෙම වර්ෂයේ ජුනි මාසය අවසන් වන විට මුළු දිවයින පුරාම ප්‍රජා ණය නියාමකයන් 7000 ක් පත් කිරීමට බැංකුව සැලසුම් කර ඇත. මෙම ඉලක්කයන් කරා ළඟා වීම පිණිස මෙම වැඩ පිළිවෙල සම්බන්ධීකරණය කිරීම සඳහා බැංකුවේ ප්‍රධාන කාර්යාලයේ විශේෂ සම්බන්ධීකරණ ඒකකයක් පිහිටුවා ඇත. දිස්ත්‍රික් මට්ටමේ පත් කරන ලද පූර්ණ කාලීන සම්බන්ධීකරණ නිලධාරීන් මගින් වැඩ පිළිවෙලේ ප්‍රගතිය සමාලෝචනය කිරීම සම්බන්ධීකරණ ඒකකයේ වගකීම වේ.

ණය නියාමකවරයකු වීමට සුදුසුකම්

★ ගණුදෙනු සම්බන්ධයෙන් බැංකුව සමග හොඳ වාර්තා පවත්වාගෙන යන අයෙකු විය යුතු අතර, බැංකුවේ ජංගම ගිණුම් හිමියෙකු විය යුතුය. අලුතින් ගිණුම් විවෘත කරන අයටද ඉල්ලුම් කළ හැක.

★ අදාල උප දිසාපති කොට්ඨාශයේ ස්ථීර පදිංචිකරුවෙකු විය යුතුය.

★ තම මුදල් රැඳවීමට අාරක්‍ෂා විධිවිධාන යෙදවීමට හැකියාවක් තිබිය යුතුය.

★ පිළිගත හැකි සුදුකුම්භේදී පත් කිරීමට හැකිවිය යුතුය.

★ සේවයට කැපවූ මනා ගති පැවතුම්වලින් හෙබි අවංක අයෙකු විය යුතුය.

ණය නියාමකයින් තෝරා ගැනීම

ප්‍රදේශයේ පොලියට ණය දීම පිළිබඳව දැනුම හා පළ පුරුද්ද ඇති සරල ලෙස පොත් පත් තබා ගැනීමට හැකියාවක් ඇති ප්‍රදේශයේ වැඩි දෙනෙකුගේ සහයෝගය ලබාගැනීමට හැකි සහලාභයට වඩා සේවයට කැපවූ පුද්ගලයන් ණය නියාමකයන් තෝරා ගැනීමේදී බැංකුව විසින් වැඩි සැලකිල්ලක් දක්වනු ඇත.

නියාමකයෙකුට තමන් ඉදිරි පත් කරන සුදුකුම් සැලකිල්ලට ගෙන බැංකු විසින් උපරිම වශයෙන් රු. 200,000/- ක (රුපියල් දෙලක්‍ෂයක) මුදලක් බැංකු අයිරාවක් වශයෙන් මසකට සියයට 1 1/2 ක පොලියට ලබාදේ. ණය නියාමකයන් මෙම මුදල් තම ණය ගණුදෙනුකරුවන්ට ලබා දෙන්නේ මසකට සියයකට 2 1/2 ක පොලියක් මතය. ඒ අනුව ණය නියාමක රුපියල් 100/- ට මාසයකට අය කරන්නේ රු. 2.50 ක් පමණි.

ණය නියාමකගේ කාර්යභාරය

★ ණය ලබාගැනීම සඳහා සාමාන්‍ය බැංකු අවශ්‍යතා සපුරාලීමට අපොහොසත් වන ගම් මට්ටමේ ජනතාවට පිළිවෙත් රහිතවූ හෝ ඉතා ලිහිල් පිළිවෙත් අනුගමනය කරමින්, හෝ ණය සැපයීම.

★ තමාගේ අභිමතය පරිදි ඕනෑම කාර්යයක් සඳහා ණය සැපයිය හැක. එහෙත් නිෂ්පාදන හා සංවර්ධන අංශයට ණයදීම පිළිබඳව විශේෂ සැලකිල්ලක් දක්විය යුතු වේ. පරිභෝජන කටයුතු

සඳහා ණය ලබාදීමේදී ණය ආපසු අය කර ගැනීමේ අවදනමක් ඇති හෙයින්, එවැනි කාර්යයන් සඳහා ණය ලබාදීමෙන් වැලකීම සුදුසුවේ.

★ තම තම සහ අයකරන පොලී අනුපාතය රඟන් පුවරුවක් ඔහු විසින් ප්‍රදර්ශනය කළයුතු වේ.

★ ගණුදෙනුකරුවන් උපරිම සංඛ්‍යාවකට සැපයුම් කළ හැකි පිණිස, ප්‍රමාණයෙන් කුඩා වූ ණය වැඩි සංඛ්‍යාවක් ලබාදීමට කටයුතු කිරීම. මේ අනුව එක් ගණුදෙනුකරුවෙකුට සැපයෙන උපරිම ණය මුදල රු. 5000/- ඉක්මවිය යුතු නොවේ.

★ ණය ගණුදෙනුකරුවන්ට ණය ලබාදීමේදී ඔවුන්ගේ පහසුව පිළිබඳව වැඩි සැලකිල්ලක් දක්විය යුතු අතර, ලබා දෙන ණය පිළිබඳව සුරක්‍ෂිතභාවය තහවුරු කර ගැනීම.

★ ගණුදෙනුකරුවන් ඉදිරි පත් කරන ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය හා ඔවුන්ගේ ණය ආපසු ගෙවීමේ හැකියාව මත ණය ආපසු ගෙවීමේ කාලය තීරණය කිරීම.

★ ප්‍රජා ණය සැපයීමේ කාර්යභාර තැන්පතු භාරගැනීම වැනි අත්කිසි බැංකු කාර්යයන්හි නොයෙදීම.

★ ගණු දෙනු කරු වන්ට නිකුත් කරන ලද ණය පිළිබඳව සම්පූර්ණ වගකීම දැරිය යුතු අතර, ණය නොගෙවන අය පිළිබඳව නියාමකවරුන්ගේ නීතිමය හෝ නීතිමය නොවන ක්‍රියා මාර්ගයන් හෝ සම්බන්ධයෙන් බැංකුව කිසිම වගකීමකට බැඳී නැත.

★ ගණුදෙනුකරුගේ කීර්ති නාමය, ගෞරවය හා ආත්මාභිමානය රැකෙන පරිදි ඔවුන් හා කෙරෙන සියළුම ගණුදෙනු රහස්‍යභාවයකින් පවත්වා ගැනීම.

★ ගණුදෙනුකරුවන් හා කෙරෙන ණය ගණුදෙනු පිළිබඳ සරළ වාර්තා සටහන් තබාගැනීම.

★ ප්‍රජාව හා කරනු ලබන සියළු ගණුදෙනුවලදී බැංකු

වේ කීර්තිනාමය, විශ්වාසය හා අයිතිවාසිකම්ද ආරක්‍ෂාවන අන්දමට කටයුතු කිරීම.

දැනට ආයතනික නොවන අංශයේ ගිණි පොලී කරුවන්ගේ ග්‍රහණයට හසුවී ඇති පොදු ජනතාව මුදවාගැනීමට සහයක් ප්‍රජා ණය නියාමකගෙන් අපේක්‍ෂා කෙරේ. බැංකුවට යාමේදී කැපකිරීමට සිදුවන ශ්‍රම දින ගණන ගැමියාට ඉතිරි කර දෙමින්, බැංකුවේ පණ වූවිය ගැමියාට නිවැරදිව ගෙනෙන බුද්ධිමත් අතරමැදියෙකු ලෙස හේ හැඳින්විය හැකිය. ගම් මහලුරු පුරුදු නොවූ නාගරික සංස්කෘතියේ දිගු කලක් හැදී වැඩි බැංකු කරණයේ නියැලුන බොහෝ නිලධාරීන්ට වඩා මොහු ගැමි හදවතෙහි විද්වත් හදුනාගත් පොදු ජනයාගේ හොඳ මාර්ගෝපදේශකයෙකු වනු නොඅනුමානය.

දැනට පවතින ආයතනික රාමුව යටතේ සමාජයේ පිහින කොටස්වලට ලංවීමට බැංකුව අපොහොසත්වීම නිසා එම සමාජයීය වගකීම ඉටුකිරීමේ කාර්යයේදී ලා ණය මුද්‍රාපිටීමේ විකල්පීය ක්‍රමයක් ජනිත කරවීම කාලීන අවශ්‍යතාවයක්ව තිබිණ. බැංකු මුහුණ පෑ තවත් අභියෝගයක් වූයේ, දිළිඳු ගැමියන් මනාව සකසනු ලැබූ කුටියක් තුළ සිටින කළමණාකාර මහතා සමග සමව අසුන් ගෙන සිය අඩුපාඩු හෙළිකිරීමට දක්වූ උකටලී බව හා බැංකු පරිසරයට ප්‍රවිෂ්ඨවීමට දක්වූ බියය. මෙම වැඩ පිළිවෙල එයට කදිම විසඳුමක් ලබාදේ.

ප්‍රජා ණය නියාමක, සමාජයේ දිළිඳුතම කොටස් කරා ප්‍රවේශ වෙමින්, ඔවුන්ට සහන ශීලි ක්‍ෂණික හා ඉතා සරල ලෙසින්, 'ලංකා බැංකුවේ අරමුදල්' ණය වශයෙන් ලබාදීමට කටයුතු කරනු ඇත. එබැවින් මෙම වැඩ පිළිවෙල ආයතනික හා ආයතනික නොවන අංශ අතර, පැවැති සම්මතයේ තහංචි කඩාබිඳ දමා තම තමන් අතර තිබූ සෙනෙහස මල්පල ගැන්ම ප්‍රාදුර්භූත කළ 'සුභද එක්වීමක්' ලෙස හැඳින්විය හැකිය.

රුහුණේ සිට ලියවි

සම්බුදු පා-පහසු ලැබ දිනු
දිස්වේ ඇත කඳු ගැටපෙළ
තිස්සේ සැය වැඳ බැතිගෙන්
ලුණුගම්වෙහෙර සිට රස කවි

රුහුණු බිම
කතර ගම
සිරස නැම
ලියවි මම

ජාතියෙ පිතව බිහිවුණු ගොවි
අක්කර සොලොස්දහනි එහි
නැලවෙන ගොයම මද සුළුගේ
රජවෙන දිනය ගොවියා දත්

ජනපදය
වපසවිය
මනහරය
අතළහය

යල මහ දෙකම වැපිරෙන විට
අඩුපාඩුවක් නැත මෙහි සිටිනා
පැනයක් ඇතොත් එය වියදිය
බැංකුව සිටී ගොවියගෙ

එක ලෙසට
අයට
හැක අපට
පිළියරණයට

සාහිති සවන ජයගෙන ලක්වට
දීමට රුහුණු ගොවියා පෙරමුණෙහි
රට නංවන්න වෙහෙසෙන ජනතාව
අපගේ ප්‍රණාමය පුද කළ යුතුව

බත
ඇත
වෙන
ඇත

විස්කෝ නවත විට සමහරු
නිස්කෝ ණය ලබති රුහුණේ
විස්කෝපයකි මෙය ඇති නැති වෙනාය
ලොක්කෝ තවම විමසති මේ

තහර තුළ
තරුණ කැළ
කල
අවුළ මුල

සිතල කරපු කාමර නැත මෙහි
ඊතල මදුරු සංගීතය ඇත
ගතසිත හුරු නිසා දත් දුක හා
සැපසේ දත් විදිමි එය සැපතනි

අපට
ජයට
සැපට
මෙමට

පර්සි සෝමසිරි
දිස්ත්‍රික් කළමනාකරු
තමින්නොට

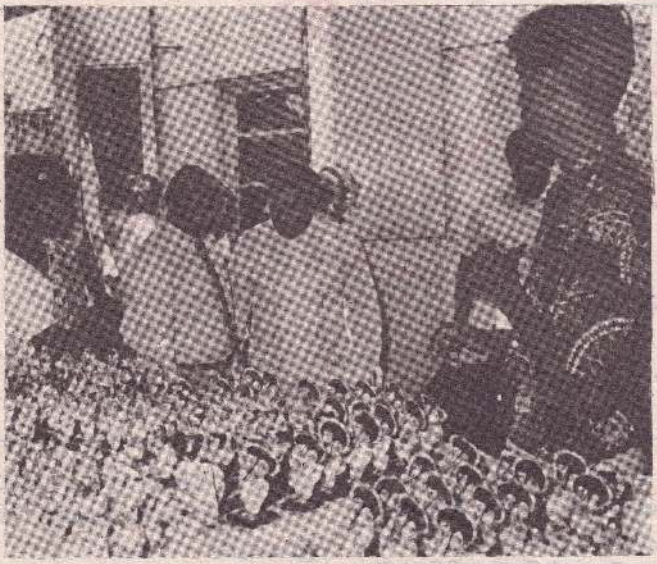
ශිල්ප අංශය සඳහා ණය යෝජනා ක්‍රමයක්

වැඩි දියුණු කරන ලද ශිල්ප ක්‍රම උපයෝගී කරගනිමින් ශිල්ප ඒකකවල නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීම හා නිෂ්පාදනවල ඉණාන්මක මට්ටම ඉහළ නැංවීමේ අරමුණින් ලංකා බැංකුව ශිල්ප අංශය සඳහා වූ විශේෂ ණය යෝජනා ක්‍රමයක් දැන් අරඹා ඇත.

රත්නරත්, රිදී, පින්තල, තඹ ආදියෙන් නිර්මාණය කරන ලද ආහරණ ඇතුළු අත්කම් සහ දඬ, හම්, මැටි, පන්, හණ, උණ ආදියෙන් සාදන ලද අත්කම් කර්මාන්ත සඳහා මෙමගින් රුපියල් අහඳහ දක්වා ණය මුදල් ලබා ගත හැක.

ශිල්පීය අංශයේ ප්‍රමාණවත් පුහුණුවක්, පළපුරුද්දක්, අත් දැකීමක් ඇති සම්ප්‍රදේශික, නව තම හා උපයෝගී ශිල්ප කටයුතුවල නියැලී වයස අවුරුදු 21 ට වැඩි පුද්ගලයන්ට මේ සඳහා අයදුම් කළ හැකි අතර අයදුම් කරුට ලංකා බැංකුවේ ඉතිරි කිරීමේ ගිණුමක් හෝ තිබිය යුතුය.

මාස තුනක් නොඉක්මවන සහන කාලයක් ඇතුළුව වසර හතරකින් ආපසු ගෙවීමට හැකි මේ ණය මුදල් ග්‍රාමීය ප්‍රදේශ වල රැකියා අවස්ථාවන් සුලබ කිරීම සහ ශිල්පීන්ගේ ජීවන මට්ටම ඉහළ දැමීමේ ආරමුඛීන් ද ක්‍රියාත්මක කෙරේ. ●



මෙන්ත අලුත් ව්‍යාපාරිකයෙක් !

පානදුරේ නිශාන්ත පිරිස් අවුරුදු 19 ක තරුණයෙක්. ඔහු ඉගෙන ගත්තේ පානදුරේ ජෙරමියස් දියෙස් විද්‍යාලයේ - අධ්‍යාපන පොදු සහතික පත්‍ර විභාගය දක්වා. ඔහුගේ පවුලේ සහෝදරියන් තුන්දෙනෙකුත් සහෝදරයෙකුත් ඉන්නවා. පර්වස් 20 ක් විතර තිබෙන පුංචි ඉඩමේ ගේකුත් තිබෙනවා. එයට අමතරව පොඩි මඩුවක පුංචි ව්‍යාපාරයක් ගෙනියනවා.

නිශාන්තගේ අම්මා පී. ජී. ඩී. පිරිස් මහත්මිය. ඇය ජාතික ශිල්ප සභාව විසින් අවුරුදු පතා පවත්වනු ලබන අත්කම් කලා භාණ්ඩ උළෙලේ ප්‍රථම ස්ථානය ලබා තිබෙනවා. සිප්පිකටුවලින් හැදුරුණ මයුරා නිර්මාණයකට. මේ නිර්මාණය කිරීමට මාස දෙකහමාරක් විතර කල්ගතවුණා. එහි බර කිලෝ 60 ක් විතර වෙනවා. නිශාන්තත් අම්මා ගෙන් ඉගෙනගෙන සිප්පිකටුවලින් විවිධ මාදිලියේ නිෂ්පාදන බිහි කරනවා. සිප්පිකටු ලැබෙන්නේ වැඩිහරියක් කල් පිටියේ එහෙමත් නැත්නම් මාතර පැත්තෙන්. මේවා මැලියම්වලින් අලවලා පාටකරලා විවිධ විසිතුරු භාණ්ඩ හඳුන්න පුළුවන්. නිෂ්පාදන මිල අඩු නිසා අලෙවි මිලත් අඩුවෙන් දෙන්න පුළුවන් මේ භාණ්ඩවලට. ඒ හින්දා දේශීය ඉල්ලුමකුත් තියෙනවා.

දැනට නිශාන්ත නිස්කෝ ණයක් අරගෙන තිබෙනවා. ඔහු කැමතියි ලංකා බැංකුවෙන් ණයක් ගන්න. ඒත් වයසේ ගැටළුවක් තිබෙනවා. අපි උපදෙස් දුන්නා ඔහුගේ මවටවත් සු.ම.ක ණයක් ලබාගන්න කියලා. මේ වගේ සුළු ව්‍යාපාර සු.ම.ක. වැනි ව්‍යාපාරික ණයවලින් දියුණු කරන්න පුළුවන්. දැනට ඔවුන්ට තිබෙන ලොකුම ගැටළුව තමයි ප්‍රවාහණය. නිශාන්තගේ අදහසේ හැටියට වාහනයක් අරගන්නයින් පස් සේ ව්‍යාපාරය තවදුරටත් පුළුල් කරන්න පුළුවන්. මේ සිප්පිකටු නිෂ්පාදන පිට්ටියෙන් මිලයට ගන්න වඩාත් කැමැති පන්කොළ පෙට්ටිවල දමලා ලස්සනට අසුරලා තියෙද්දී. එතකොටයි වැඩි අලෙවියක් තිබෙන්නේ. මේ නිසා පන්කොළ පෙට්ටි ව්‍යාපාරයකුත් ඇතිකරන්න ඔහු අදහස් කරනවා. ජනසවිය යටතේ ස්වයං රැකියා ව්‍යාපාරික දියුණු කරන්න ලංකා බැංකුව බලාපොරොත්තු වනවා. මේ සිප්පිකටු ව්‍යාපාරයත් එවැන්නක්. දැනට අපේ පානදුර ශාඛාව මේ පිළිබඳ කටයුතු කරගෙන යනවා. අපි නිශාන්තට සුබ අනාගතයක් ප්‍රාර්ථනා කරනවා. ●

මාලදිවයින ශාඛාවේ ආරම්භය මෙසේ සිදුවිය

ලංකා බැංකු මාතාව සිය අධි සිය වසක ප්‍රොඩ් ඉතිහාසයක් සැමරීමට මෙම අවස්ථාවේදී සුදුනම් වෙමින් සිටින්නීය. මෙම ජීවිත කාලය තුළ ඇය ශ්‍රේෂ්ඨ දරුවන් දෙදෙනෙකු ලෝකයට දායාද කර තිබේ. එයින් පළමු දරුවා ඇයගේ උප කින් වසර 10 කට පසු ලන් ඩන් නගරයේදී බිහිකර ඇත. යන්තම් අවුරුදු 8 ක් සම්පූර්ණ කළ ළදරු වයසේ පසුවන මාලදිවයින ශාඛාව (Maldives Branch) ඇයගේ දෙවෙනි දරුවාවේ. මෙම ශාඛා දෙකම ඇයගේ ශ්‍රේෂ්ඨ කීර්තීමක් තාමය පතුරවමින් මිනිසුන් වෙනුවෙන් උදාර මෙහෙයක් ඉටු කරමින් සිටින්නේය.

පසුගිය අධිසිය වස තුළ ලංකා බැංකුවේ ඇති වූ විශේෂ සිදුවීම් අතර, මාලදිවයින ශාඛාව ආරම්භ කිරීමද ප්‍රධාන තැනක් ගන්නා ලදී. එම සිදුවීම ලංකා බැංකුවේ සාමාජිකයින් හට දැන ගන්නට සැලැස්වීම යුතුකමක් ලෙසට අපි සලකමු. එකල මෙම ශාඛාව ආරම්භ කිරීමට ඉවහල් වූ කාරණා අතර, එහි වසන ශ්‍රී ලාංකිකයන්ට සේවාවක් ඉටු කිරීමටත්, ශ්‍රී ලංකාවේ විදේශීය වෙළඳ පලේ යම් වර්ධනයක් ඇති කරලීමත් ආදී කරුණු ප්‍රධාන තැනක් ගන්නා ලදී.

ශ්‍රී ලංකාවට නිරිතදිගින් ඉතාමත් අලංකාර කුඩා දූපත් 1800 කින් පමණ වටවී ඇති මාලදිවයිනේ සමූහ ආණ්ඩුවේ අගනුවර වන මාලේ (Male) නගරයේ ඕච්චිමාලු (ORCHID

MAGU) හි පිහිටි අලියා ගොඩ නැගිල්ලේ අප කාර්යාලය පිහිටුවා ඇත.

ප්‍රථම කාර්ය මණ්ඩලයට ශ්‍රී ලංකාවෙන් 5 දෙනෙක් ඇතුළත් විය. කළමනාකරු ලෙස එම්. එස්. එම්. ලියවුදිත් මහතාත්, ජේ. අන්තනගොඩ මහතාත්, හේමන්ත කරුණාරත්න, සරත් ජේමසිරි යන අය සමග මෙද එක්වීම්. අප කණ්ඩායමට 1981 අප්‍රේල් 12 දින (සිංහල අළුත් අවුරුද්ද) මාලදිවයින බලා පිටත්වන ලෙසට උපදෙස් ලැබුණි. වැසිබර දිනයක් වූ එදින අපි දුක්බර හදවත් වලින් යුක්තව ගමන ආරම්භ කළෙමු. ශාඛාව විවෘත කිරීමට අවශ්‍ය සියලුම කටයුතු සකසන ලදී. මෙහිදී ශාඛා කළ මනාකරු වන එම්. එස්. එම්. ලියවුදිත් මහතා අමතක නොවන සුළුය. ඔහුගේ නිවැරදි මහපෙත්වීම සහ බැංකු කටයුතු පිළිබඳ හසල දැනුමක් ඇති කාර්ය මණ්ඩලයක්ද එක්වී තිබීම නිසා වැඩ කටයුතු කිරීමට ඉතාමත් පහසුවිය.

මට අවශ්‍ය සියලුම කටයුතු සකසන ලදී. මෙහිදී ශාඛා කළ මනාකරු වන එම්. එස්. එම්. ලියවුදිත් මහතා අප සමග එක්වී තිදි වර්ෂිකව දැක්වූ උදෙසා ගය අමතක නොවන සුළුය. ඔහුගේ නිවැරදි මහපෙත්වීම සහ බැංකු කටයුතු පිළිබඳ හසල දැනුමක් ඇති කාර්ය මණ්ඩලයක්ද එක්වී තිබීම නිසා වැඩ කටයුතු කිරීමට ඉතාමත් පහසුවිය.

හරියටම 1981 මැයි 07 දින ශ්‍රී ලංකා තානාපති එච්. එම්. බී. අබේරත්න මහතා ඇතුළු සම්භාවනීය අමුත්තන් පිරියකගේ සහභාගිත්වයෙන් ශාඛාව ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා ආරම්භ කරන ලදී. ශ්‍රී ලංකා රජයේ විශේෂ අමුත්තන්ගේ පැමිණීම ප්‍රමාදවීම නිසා ශාඛාව විවෘත කිරීමේ නිළ උත්සවය 1981 අගෝස්තු මස 26 දින පැවැත්වීමට කටයුතු සුදුනම් කරන ලදී.

නිළ උත්සවය සඳහා ශ්‍රී ලංකා රජයේ භිටපු නියෝජ්‍ය මුදල් ඇමති නයිත මරික්කාර මහතාත්, මුදල් අමාත්‍යාංශයේ ස්ථීර ලේකම්ව සිටි ඩබ්. එම්. නිලකරන්ත මහතාත් සහභාගි විය. ලංකා බැංකුව වෙනුවෙන් එවකට අපගේ සහා

නය කර තිබූ මෙම උත්සවය සඳහා ශ්‍රී ලාංකිකයින් 300 ක් පමණ දෙනා සමග ආරාධිත දේශීය, විදේශීය අමුත්තන් 500 ක් පමණ සහභාගි විය. ශ්‍රී ලංකා දරුවන්ගේ ජයමංගල ගීත හා මහල් බෙර, ඉදිරිපත් කළ ජන නැටුම් පැමිණ සිටි අමුත්තන්ගේ සිත් සතන් පිනවන සුළු විය. බැංකුව ඉදිරිපිට අලංකාර ලෙස සරසා තිබූ ගොක්කොළ හා පොල් මල් සැරසිලිවලින් දේශීය ලක්ෂණ මැනවින් පිළිබිඹු වී තිබුණි.

මාලදිවයින රජය වෙනුවෙන් එහි කටානායකතුමා සමග ධීවර කටයුතු පිළිබඳ ගරු ඇමති ජී. එස්. මුසාඩ්ඩි මහතා සමග විදේශ කටයුතු පිළිබඳ ගරු ඇමති පාතුල්ලා ජමීල් මහතාද සහභාගි විය. එවකට සිටි අපගේ සහාපති තුමා ඇතුළු ලංකා බැංකුවේ ඉහළ කළමනාකාරිත්වයේ ප්‍රධානත්වයෙන් දේශීය ආකාරයට පොල් තෙල් පහනක් දල්වා, නිල වශයෙන් ශාඛාව විවෘත කිරීම පැමිණ සිටි සම්භාවනීය අමුත්තන්ගේ අතින් සිදුවිය.

ශ්‍රී ලංකාවේ බැංකුවක ශාඛාවක් විවෘත කිරීම සම්බන්ධව මාලදිවයිනෙහි ජනමාධ්‍ය තුළින් විශේෂ ප්‍රසිද්ධියක් ලබා දී තිබුණු අතර, පැමිණි සියලුම ශ්‍රී ලාංකික විශේෂ අමුත්තන් ඉතා උසස් ලෙස පිළිගන්නා ලදී. මෙම ශාඛාව විවෘත කිරීමේදී එවකට සහකාර මහා කළමනාකරු (ජාත්‍යන්තර) ව සිටි පැට්‍රික් ද සිල්වා මහතාගෙන් ලැබුණ නොමසුරු සහ යෝග්‍ය ද අමතක නොකළ යුතු වේ.

මාලදිවයින ශාඛාව තවත් අධිසියවස් සියක් කාලයක් සිය මවගේ අභිත කීර්තිය පතුරවමින් දියුණුවෙන් දියුණුවී පත්වේවා. ●

ඩී. එන්. ජේ. දිසානායක
දිස්ත්‍රික් කාර්යාලය,
හම්බන්තොට.



මාලදිවයින ශාඛාව විවෘත වූ දින.....
මට අවශ්‍ය මූලික සැලැස්ම අප ශ්‍රී ලංකාවේදී සකසා ගෙන ගියත් එරටෙහි පවතින නීතිරීති වලට අනුව වෙනස් කිරීම් කිහිපයක්ම කිරීමට සිදුවිය. අපගේ කාර්යාලය තාවකාලිකව ශ්‍රී ලංකා තානාපති කාර්යාලයේ පිහිටුවා ගෙන සති කීපයක් තුළදී ශාඛාව විවෘත කිරීමට අවශ්‍ය සියලුම කටයුතු සකසන ලදී. මෙහිදී ශාඛා කළ මනාකරු වන එම්. එස්. එම්. ලියවුදිත් මහතා අමතක නොවන සුළුය. ඔහුගේ නිවැරදි මහපෙත්වීම සහ බැංකු කටයුතු පිළිබඳ හසල දැනුමක් ඇති කාර්ය මණ්ඩලයක්ද එක්වී තිබීම නිසා වැඩ කටයුතු කිරීමට ඉතාමත් පහසුවිය.

ආවර්ණ ඉරක් හිසට

සිසිපාල එදත් හේන දෙසට ගියේ නව දැලි හේනේ ගස්කොළන් වික පුලුස්සා දැමීමටය. කුරිරු හිරු මිනිකත දොට තෙත් යොමන්තට විය. අව රජමියට සියලු ගස්වැල් හේ බා ගොස්ය. සිරිපාලට හේන ගිනිකබා ගැනීමට අපහසු වූයේ නැත. ඉර මුදුනට වෙන්ම ඔහු මහ මුකලාන අද්දරින් හුලු අතු බැඳ ගෙන ගින්නේදර තබන්නට පටන් ගත්තේය. දැඩි අව රජමිය නිසා ගිණිදල් සුන්දර ගිතයක් ගයමින් සතර අත පැතිරෙන්නට පටන් ගත්තේය. බුරු බුරා නැගෙන ගිණි දල් අතරින් පට... වට... පට යනුවෙන් දවදඹු පිපුරුණේ මහ මුකලාන දෙවනත් කරමිනි. සිරිපාලගේ සතුට නිම හිමි නැති විය. සුළං අත පැත්තට අල්ලා තබන ලද හුලු අතු වලින් ඉක්ම නින්ම ගින්නේදර පැතිරිණ. ඔහු සුරතින් කම්මුල කැසුවේ සතුට නිම හිමි නැතිව ගිය නිසාය. නමුත් ඔහු අතීතය දෙසට සිත යොමු කළේය...



ගිය ගෝනුන් දෙ දෙනෙකු මෙන් රන්මැණිකාක් සිරිපාලන් හේන සමග ඔට්ටු වූණේය. වැස්ස එක දිගටම අල්ලන්නට පෙර ඔවුන් මෙවර ගිය කන්තයට වඩා හේනේ අතුරු බෝගද වගාකර ගත්හ.

ඉර හඳ භාරකාවලට පිපි දිලෙන්තට වැහි ගම්පලයා දිගටම ඉඩ දුන්නේ නැත. අහස දින කීපයක සිට දැලි නැවරුණු වියනක් මෙන් කළු කරගෙන නිකරුනේ සිටියේ නැත. එය හඬා වැටෙන්නට විය. අහස හඬන විට මිහි කතෙහි තිබූ සියළු ගස්වැල් ලියලන්නටත් මඩවගුරු බවට පත්ව තිබූ වැව් පලතලා බවට පත් වන්නටත් ගතවූයේ දින කීපයකි. සෑම තැනම නිල්ල සිතායෙන විට සිරිපාලටත් රන්මැණිකාටත් ඇතිවූ සතුට කියා නිම කළ නොහැක. උදේ සවස හේනට යන සිරිපාලට නිතර සිහිවුනේ තමා පසුපසින් දවැන්න භූතයෙක් මෙන් හඹා ආ දුප්පත් කම මෙවර අවසාන වේය යන්නයි.

“ඒයි මැණිකේ මෙද පාර නම් මුදලාලිගේ කඩේ ණය තුරුස් වික ගෙවන්න පුළුවන්. ඒ විතරක්ද කොලු පැටවුන්ට බඩ පිරෙනකල් කන්ට දෙත් ධන් පුළුවන්.”

සිරිපාල මෙසේ උදම් අනන විට රන්මැණිකාගේ දෙනෙත් වලට සතුටු කසුලු ඉක්මණි.

ගිය වරද කන්න හොඳට පැස්වී යන අපේක්ෂාව ඔහුගේ සිත තුළ ධරී පිළිධව දුන්නත් එයත් නැති හංගවී විනා ගවී ගිය අයුරු ඔහුගේ හදවතට මහත් වේදනාවක් මෙන්ම සත්තාපයක් ගෙන දුන්නේය. සිරිපාලගේ සිතිවිලි සුන්නද් දුලි වී ගියේ සුළං ධල්ලකට හේනේ අළු විසිරී ගියාක් මෙනි. සිරිපාල ආයිමත් මුදලාලිගේ කඩයට ණය වූයේ අහසක් බලාපොරොත්තු ඇතිවය.

පසුගිය මාස් කන්තයට වැහි නොමැතිව සිටියදී යාන්තමට පොළ වී තෙමෙන්නට වට වැස්සෙන් නවදල්ලේ ඔහු උදු විකකුත් කුරහන් විකකුත් වී සේරු කීපයකුත් වපුරා ගත්තේ එදවේල පිරිමහගන්නටත් තම ළමා ළපවියන්ට කැඳ උගුරක් දෙන්නටත්ය. ඒත් වැහි ගම්පලයා එයට ඉඩ දුන්නේ නැත. යන්නමට හේනේ මන්ද මෝරාගෙන විත් කරල් පැහෙන්නට පටන් ගන්නාවිට එක දිගටම කඩා හැලුන වර්ෂාව නිසා සිරිපාලගේ සිතිවිලි බොදවුන සිත්තමක් බවට

පත්වුණි. ඒ නිසාම ඔහුගේ කුඩා අතදරුවාට කිරිපිටි නැති විය. දවසින් දවස කෙසෙහි වී ගෙන යන තම දරුවා ජේන සිරිපාලට සොරකම් කර හෝ කිරි පිටි සොයන්නට සිත්විය. නමුත් ඔහු සොරකම් කරන්නට ගියේ නැත.

කෙටි කතාව

ඔහු අනෙක් කන්තය එන තුරු පෙරුම්පුරාගෙන බලා සිටියේ ඒ කන්තයේදීවත් කනකොකා හඬලන්නේ නැතැයි සිතමිණි.

පසුවද සිරිපාල හේනට යන විට සියලු ගස් කොළන් දැඩි පිලිස්සී එකම අළු ගොඩක් බවට පත්ව තිබුණි. රන්මැණිකාගේ දෙනෙත්වලට නව පණක් ලැබුණා සේය.

“ඒයි මේ ඇහුනද? වැහි ගම්පලයා මේ සැරෙන් අපට දෙස් දෙයිද? ගිය සැරේ ඉතිරෙන්න වැස්සා. පැහිවිට උදු විකයි වී විකයි සේරම විනාශ වෙලා ගියා. මේ සැරේ මොනවා වෙයිද දන්නේ නැහැ.”

“කට... කට... කට වහ ගෙන වැඩක් පලක් කරප. බොලො.”

“එක සැරයක් වැහි ගම්පලයා එහෙම කරාට හැම සැරේම එහෙම වෙන එකක් නැහැ.”

“මේ සැරේ එහෙම වෙන එකක් නැහැ. වන්නියේ දෙයි යන්නේම පිහටයි.” රන්මැණිකාගේ මුඛින් පිටවුණ දුක්මුසු වදන් සිරිපාලගේ දෙනෙත් ඉදිරියේ මැවී පෙනෙන්නට විය.

“මැණිකේ ඉක්මනට සුන් මුත් වික සුද්ද කරලා ගත්තොත් කාටත් ඉස්සර වෙන්න පුළුවන්. කාටත් ඉතින් ඉස්සර වූණොත් තමයි හොඳ?”

දැඩි හිරු රැස් නොබලා රන්මැණිකාත් සිරිපාලත් තම වැඩි මහල් පුතාත් දියණියත් එක් තැන්ව හේන සුද්ද කළෝය. මේ නිසාම සිරිපාලගේ දියණියටත් වැඩිමහල් පුත්‍රයාටත් ඒ දිනවල පාසැලට යාමට පවා නොහැකි විය. පොර පිටියට

ගොයම පුදින්නට පටන් ගත්තේය. සමහර ගොයම් කිරට නැමෙන්නටද විය. හිරු කිසිදු අනුකම්පාවක් නොදක් වූයේය. නව හිරු පහසු ලද ගොයම ඒ අතරින් මේ අතරින් වැනෙන්නට විය. දින දෙකක් තුනක් ගෙවී ගියේය. දිගින් දිගටම හිරු ඉතා කුරිරු ලෙස පොළව තලය දෙසට නෙන් යොමන්නට විය. හිරු ගේ පැහැ බර කිරණ වැදී මුලින් මුලින් සියුම් ස්පර්ශයක් ලැබුවත් ඒ සියුම් ස්පර්ශය කුරිරු වේදනාවක්ම බවට පත්වුණි. දින ගණනක් දිය පොදක් නොමැතිව සිරිපාල ගේ හේනේ සියලු බෝගවර්ග හඩා වැටෙන්නට විය. සිරි පාලගේ කුඩා අත දරුවා කෙසෙහි වූවාක් මෙන් හේනේ ගොයම මෙන්ම අනෙක් ගස් වැල්ද හේබාවී ගියේය.

මිනිලිය සනසාලන්නට ක්‍රම ගැබ් උත්සාහයක් ගත්තේ නැත. මිනිකු අකාරුණික ගුවන දෙස නෙන් යොමු කොට සිටියේය. තුරු හිස්



මුදුන් දෙනෙක් අයාගෙන බලා සිටියේය. අහසේ දෙනෙත් වලින් කඳුළු වැහිරුණේ නැත.

සිරිපාලට ඇතිවූ වේදනාව නිම හිමි නැති විය. දරුවන් දෙදෙනා මෙතෙක් පෝෂණය පැමුණු හේනෙන් ලැබෙන ආදියම සයිමන් මුදලාලිට දෙන්නට පොරොන්දු වෙලාය. දන් මොනවාද දෙන්නේ යන පැනය සිරිපාල තුළත් රන් මැණිකා තුළත් නිරන්තර යෙන්ම ඇතිවිය.

වියලිකර්කෂ බව වැඩි වන්නට වැඩි වන්නට සයිමන්

මුදලාලිණයට බඩුදීමද නැවැත් තුවේය. සිරිපාලටත් රන්මැණිකාටත් කිරීමට කිසිවක් ඉතිරි වී නැත. අත දරුවාත් ඊළඟ දරුවාත් දැන් භාමනින් පෙලෙන අයුරු දුටු ඔවුන්ගේ දෙනෙත් වලට කඳුළු උනන්නට විය. මෙතෙක් දවස් රජයෙන් දී තිබුන ආහාර මුද්දර නොතිබෙන්නට ඔවුන් මියගිය තැන් වල ගස්ද පැළවී අවසානය.

"මැණිකේ ළමයි මෙහෙම භාමනේ තියන්න පුළුවන්ද? හේන හොඳටම හේබා වී ගිහින්, ගන්න දෙයක් නැහැ. සයිමන් මුදලාලි සල්ලි ඉල්ලනවා මොකද කරන්නේ."

"දන් ඉතින් තියෙන්නේ භොරකම් කරන්න විතරයි. මම හෙට ඉදන් පටන් ගත්තවා ඒකත්."

"අව කැපෙන කතා කියන්න එපා බොලො. කුලියක් මලියක් කරලා හරි පණ ගැට ගහ ගන්න බලමු."

"කුලි කරන්නක් කුලි තියෙන්න එපායැ."

"අද රැට පත්සලේ පි. කැමෙට හරි විදින්න ඕනේ. නැත්තං මේ ළමයින්ට කන්න දෙන්නේ මොනවාද?"

"ඕන් ඉතින් පටන් ගන්නා."

දය අතේ කල්පනා කළ සිරිපාලට අසුරු අදහසක් පහළ වුනේය. රැට බතට ළමයින්ට කන්නට දෙන්නට ගෙදර හරියේ කිසිවක් නැත. ඔහු අසුර පරිසරයට අරක් ගන්නවාත් සමග පත්සල් වත්තට රිංගවේය. කොස් ගස් කීපයක් ළඟට කළු වරේම කීටු කළේය. කාටත් සද්ද නො

ඇසෙන්නට ඔහු කොස් ගෙඩි දෙකක් බා ගත්තේය. කොස් ගෙඩි දෙක ගෝනියක දමා ගත් ඔහු කෙලින්ම ගියේ ගෙදරටය. ළමයින්ට රැට කොස් කන්න දී ඔහුද සුවසේ නිද ගත්තේය.

දිනිඳු මිනිලිය සිප සැහෙන වෙලාවක් ගතවී අවසානය. සිරිපාලගේ පොල් අතු පැළ දෙසට පත්සලේ ලොකු භාමු දුරුවොත් ග්‍රාමසේවක මහත්මයන් ග්‍රාමය වර්ධන සමිතියේ සභාපති මහත්මාත් තවත් දෙ දෙනෙකුත් ගමන් කරන්නට වූහ.

"ඒයි මේ ඇහුනද අන්න භාමුදුරුවොයි ග්‍රාමසේවක මහත්මයයි මේ පැත්තට එනවා."

"මොනවා භාමුදුරුවෝ එනවා" සිරිපාල සට සට ගා වෙවුලන්නට විය. ඔහු තුළින් නැගී ආ බිය සිරුර වෙලා ගන්නට වීණි. ඔහු පැන දුවන්නට තැත් කළත් රන්මැණිකා එස වැලැක්වූවාය.

පොල් අතු පැලේ දොරකඩ ළඟට ඔවුන් එන විට සිරිපාල කෙරෙන් මතු වූ බිය දෙගුණ තෙගුණ විය.

"සිරිපාල... සිරිපාල" ග්‍රාම සේවකගේ හඬ පොල් අතු පැළ දෝකාර දෙන්නට වූනි.

"මොකද බං තවත් නිදිද? ඔහොම කම්මැලි වුනොත් කොහොමද මිනිහෝ ජීවත් වෙන්නේ."

"අපි මේ ආවේ මේ ගමේ දුම් දුපත් අයට උදව්කරන්න"

සිරිපාලගේත් රන්මැණිකාගේත් සතුට දෙගුණ තෙගුණ විය. ඔවුන් තුළින් තිබදව ගලා ආ සතුටු කඳුළු දෙදෙනාගේම දෙකම මුල් දිගේ බෙරිණි.

මඩුළුගිරියේ විජේරත්න උතුරු කලාපීය කාර්යාලය

ඔබේ ජය; මගේ ජය

විකිරි නංගියේ මලේ දුවන්න අප වෙතට විවර කර ඇත ඔබට රුවන් දෙර දිවි මගේ

මිල - මුදල අවියක්ය සුන්කරන දිවි ගැටළු නැත නුවණ දිව ඇසකි ඉදිරි මග දෙස බලන

සියයක්ය තැත්පතුව අරඹන්න නව ගිණුම එව්ව අප - පියය යට තැනෙනු ඇත අත්වැළක් ඒ... ඔබට

හෙට දවසේ දිනුබිමේ යෝධ ඔබ පා තබා හැරෙණු ආපසු ඉතින්. නෙන් යොමනු ආ මගට

මම සිටිමි කෙළවරේ පිරුණු යොමනස් සිතින් ඔබේ ජය; මගේ ජය බැංකුවයි මම ලංකා

ජී. කේ. කුලසේන බෙලිඅත්ත ශාඛාව

බැංකුවකින් ණයක් ගන්නේ කෙසේද?

බොහෝ අවස්ථාවල අපට ඇසෙන මැසිවිල්ලක් තමයි සාමාන්‍ය මහජනතාවට බැංකු වලට ඒමට තිබෙන බිය පක්ෂ පාති බව. සමහර වෙලාවට මේකට හේතුවකුත් තිබෙනවා. ලංකාවේ ප්‍රථම බැංකුකරුවෝ වුණේ විදේශිකයෝ. ඒ විදේශික බැංකු ආයතන යටත් විජිත කාලවලදී වැඩිහරියක් ගනුදෙනුකෙරුවෝ විදේශික යන් සමග. ඒ කාලේ ශ්‍රී ලාංකිකයින්ට බැංකුවක් ඇතුළට එන්න කොහොමටත් ඉඩක් තිබුණේ නෑ. ණය මුදලක් අවශ්‍යවුනත් ගන්න පුළුවන් වුනේ හෙට්ටින්ගේ මාර්ගයෙන්; එහෙමත් නැත්නම් ගමේ පොළී දෙන්නන්ගෙන්. කලාතුරකින් තමයි බැංකුවකින් මුදලක් ගන්න පුළුවන් වුණේ. ඒත් ඒ බැංකුවේ සරප් මාර්ගයෙන්, එයාගෙ මනාපෙට.

මේ හින්ද තමයි බැංකුත් ජනතාවත් අතර සම්බන්ධතාවය දුරස්වුණේ. මේ තත්වය වෙනස් කරන්න පුරෝගාමී වුනේ ලංකා බැංකුව. 1934 දී දැනවුණ බැංකු කොමිසමේ ප්‍රතිඵලයක් හැටියට 1939 අගෝස්තු 1 දී ශ්‍රී ලාංකිකයින්ගේ බැංකුවක් ලෙස එය බිහි වුණා. ඒත් මුලදී කලින් තිබු ක්‍රමයම අනුගමනය කළා මිය ලොකු වෙනස්කම් ඇති වුණේ නෑ. ඒ හින්ද තමයි සුදකුම් ඔස්සේ ණය ප්‍රදානය කරන්න ලංකා බැංකුවත් මුලින් පෙළඹුණේ. 1961 දී මහජන බැංකුව පිහිටුවීම සමගම ඒ අවුරුද්දේම ලංකා බැංකුවත් ජනසතු කරනු ලැබුවා. කලින් තිබුණු දුරදඹු ප්‍රතිපත්ති බොහොමයක් මීට පස්සෙ තමයි වෙනස් කරනු ජනතාවට දකින්න ලැබුණේ. ඒත් බැංකුවලට සම්පවන්න ඇත එපිට ගම්මානවල ඉන්න සාමාන්‍ය ගැමි ජනතාවට එතරම් හැකියාවක් තිබුණේ නෑ. බැංකු සේවකයන්ගේ ආකල්පවලත් වෙනස්වීමක් අවශ්‍ය වුණා. මෙවැනි පෙරළියක් ඇති කිරීමට,

ඇත්ත තමයි හැත්තෑ ගණන් වලදී කෘෂිකර්ම ණය, කර්මාන්ත ණය වගේ පොඩි මිනිසුන්ට අවශ්‍ය ණය ක්‍රම විශේෂයෙන්ම රාජ්‍ය බැංකුවලින් දියත්වුණ බව ඒ වුනත් ණයක් දීමේ සිද්ධාන්තය ආපසු ගැනීමත් සමගයි බැඳිල තිබුණේ හැමවිටම. මෙයින් අදහස් කළේ සල්ලි ගන්න පුලුවන් වන්නේ සල්ලි තියෙන කෙනෙකුට. එතකොට සල්ලි නැති කෙනෙක් කොහොමද මුදල් ගන්න? ඒ ප්‍රශ්නයට පිළිතුරක් ලැබුණේ නෑ.



බැංකුවලා ගන්න ණයටත් ණය මුදල්

මෙන්න මෙහෙම තමයි 1980 කාලේ ව්‍යාපෘති ණය කියල අදහසක් ලංකාවට ආවේ. ඉන්දියාව වගේ රටවල මේ වගේ අදහස් එතකොටත් පැළපදියම් වී තිබුණා, හරමක් දුරට. මේ වගේ ණය වලින් බලාපොරොත්තු වෙන්න අවසානයේදී සිදුවන ප්‍රතිඵලය. ඒ කියන්නෙ ස්වයං-ධකීයා ඇතිකිරීම. ප්‍රදේශයේ සම්පත් පාවිච්චි කරගෙන ප්‍රාදේශීය දියුණුව, ගමෙත් තරගයට සංක්‍රමණය වන පිරිස් එසේ කිරීමෙන් වලක්වාලීම. තරගවල ඇති තදබදය අඩුකිරීම, පිටරට දේ මෙරටට ගෙන්වීම අඩුකරලීම හෝ වලක්වාලීම, මෙරට දේ පිටරටට යැවීමට කටයුතු කිරීම,

පැරණි දකුම කාක්ෂණය නවීකරණය කොට අලුත් ලෝක සට මුහුණදීමට සම්ප්‍රදායික අංශය දිරි ගැන්වීම් වැනි කරුණුයි.

ඉතින් මෙහෙම ණය දෙන්න හැනකොට බැංකුවලටත් ප්‍රශ්න උගියක් ඇතිවනවා. එකක් තමයි සාමාන්‍ය ජනතාව බැංකු තුළට ඒමට ඇති බිය සැන. අනික තමයි බැංකු පැත්තෙන් බලනකොට සුදුසු අය තෝරා බේරා ගැනීම. ඒකත් ලෙහෙසි පහසු කාර්යයක් නොවෙයි. සමහර රජයේ

ගෙවන්න ඕනෑ බැංකුවෙන් සල්ලි ගත්ත ගනුදෙනුකරුවා සල්ලි ආපසු ගෙවුවත් නොගෙවුවත් කලින් කී කාර්යය බැංකුව කරන්න ඕනෑ. එතකොට ගනුදෙනුකරුවා සල්ලි නොගෙවුවොත් මොකදවෙන්නෙ. එක්කෝ තැන්පතුකරුවන්ගේ මුදල්වලින් ඒ අඩුපාඩුව පිරිමහ ගන්න ඕනෑ. එහෙමත් නැතිනම් බැංකුව වසා දන්න ඕනෑ. මේ දෙකම නොකර බැංකුව ඉන්නෙ සමහර වෙලාවට බැංකුවේ තිබෙන සංවිනය පාවිච්චි කරන හින්ද. ඒ කියන්නෙ අවංකව සල්ලි ආපසු ගෙවීම කටවියගෙන් බැංකුව ලාබ ලබාගෙන. ඒවා හදිස්සියට අරපරෙස්සමට ඉතුරු කර තිබු සල්ලි. ඉංග්‍රීසියෙන් කියනවා 'පෝල්ට් ගෙවන්න පිටර්ගෙන් හොර කම් කරනවා කියල' ඒ වගේ වැඩක් තමයි මෙතන වෙලා තිබෙන්නේ. එක්කෙනෙක් වංචා කරනවා, අනික් එක් කෙනා හුඟාක්ම අවංකයි. අවසානයේ පාරවැදිල කියෙන්නේ අවංක එක්කෙනාට.

බැංකුවකින් ණයක් ගන්න කවුරුහරි අලුතින් එතකොට මං අර කියාපු වංචනික පුද්ගලයා හින්ද බැංකු වපර ඇහැකින් බලන එක පුදුමයක් නොවේ. ගිනිපෙතෙල්ලෙන් බැටකාපු මිනිහා කණාමැදි රියටත් බයයි කියනවානේ. ඒත් අපි අපේ රටේ වාසනා වන්න අය. අවුරුදු 2000 ක් පමණ කාලයක් සිට අපි නිර්මල මුද්ධ ධර්මය අදහනවා, කළඟු ණසුලුකීම අපි ඉහමුත්ම පිළිගන්නවා. ඒ හින්ද තමයි බැංකුවලින් තරමක් දුරට නොකඩවා සේවයක් සිදුවන්නෙ. ඇමෙරිකාව වගේ රට වලනම් මාස්පතාම බැංකු හතරක් පහක් වහලදනව පාඩු තියා.

ඉතිං ගනුදෙනුකරුවන් බැංකුවලට එතකොට ණයක් ගන්න කළ යුත්තේ මොකක්ද?

ඉස්පෙල්ලාම කරන්න ඕනෑ තමන්ගේ ව්‍යාපාරය පිළිබඳ හරි අදහසක් ලබාගැනීම. මෙක් කරන්න පුළුවන් ගමේ තමන් දන්න හඳුනන හිතවත් අය සමඟ. ඒ වගේම ඒ ව්‍යාපාර කරන අය තමන්ගේ ව්‍යාපාර සාර්ථකව කරන ආකාරයත් පොඩ්ඩක් හරි සොයා බලන එක හොඳයි. මෙහෙම ව්‍යාපාරය ගැන අවබෝධයක් අරගෙන පුළුවන්වනම් අභ්‍යාස පොතක් අරගෙන කරුණු විකක් ලියන එක හොඳයි. අපි හිතමු පුංචි සිල්ලර කඩයක් කියලා, කඩේ කියෙන්නෙ කොහේද? අහල පහළ කඩ තිබෙනවාද? නැද්ද? ගමේ අයගෙ සල්ලි පනම් කොහොමද ති යෙ ත් නෙ. ඒගොල්ලන්ට සල්ලි වැඩිය තිබෙන්නෙ මොන මොන කාලවලටද? ඒගොල්ල කන්නෙ බොන්නෙ අදින්නෙ පළදින්නෙ මොන වද? ඒගොල්ල කඩේට එන්නෙ කොයි වෙලාවටද? මේ වගේ කරුණු විකක් හරි ලියනකොට අපටත් අදහසක් එනවා කඩේ කරන්නේ කොහොමද කියලා. බයිසිකල් වින් කලයක්, සපත්තු මහන තැනක්, ඇඳුම් මහන තැනක්, රසකැවිලි හදන

තැනක් මේ වගේ ඕනෑම තැන කට මේ කරුණු පොදුයි. අපි කුකුල් කොටුවක් දැමීමෙන් බලා පොරොත්තු වන්නේ අවසාන යේදී බිත්තර ටික විකුණන්න. මේකට හරියට ම හ ත් සි වෙන්න ඕනෑ.

ඉතී. බැංකුවෙන් ප්‍රශ්න අහන කොට අපි ඇයි බය වෙන්නේ. අපි කරන්න යන දේ ගැන හොඳ අවබෝධයක් තිබෙනවානම් අපට හිතන්න පුළුවන් ඒ අය අපට උදව්වනවා කියලා, අපේ ව්‍යාපාරය තවත් ක්‍රමවත්ව කරන්න. හොඳයි අපි ගෙදර ඇඹුල් තියල මාළු වක් හදනකොට කොහොමද කරන්නේ. මාළු ටික ලිපේ තිබ්බට පස්සෙද කරපිංචි හොයන්න දුවන්නෙ. ලිපේ මාළු තිබෙනකොට අපි කඩේට යන වද බඩු ගේන්න. එහෙමත් කරන අය ඉන්නවා. එත කොට තමයි බළලා ඇවිත් මාළු ටික කන්නේ. ව්‍යාපාර වලටත් සංවිධානය නොකළොත් මේ ටිකම වෙනවා.

බැංකු ණයක් ගන්නකොට මේ තත්ත්වය තවත් බැරෑරුම් වනවා. ඇයි මං කලින් කියාපු විදියට එක්කො බැංකුවේ තැන්පත්කරුවන්ගේ එහෙමත් තැන්පත්ව තවත් ආයතනයක මුදල් මේකට යොදවලා තිබෙනහින්ද. බැංකුව යොයා බලනවා ඒක සාර්ථකවන්න කරුණු තිබෙනවාද අඩු පාඩු මොනවද කියලා. එහෙම ඡහායල නොබැලුවොත් බැංකු නිලධාරියා කරදරේ වැටෙනවා ඒ හින්දයි ඔහු ප්‍රශ්න කරන්නෙ. එහෙම මියක්වා ජනතාව අප හසු කරන්න නොවෙයි.

බැංකුවලට ණයක් ගන්න එන්න ඉස්සරවෙලා ඕනෑම කෙනෙකුට පහසු වෙන්න ම කරන්න පුළුවන් දෙයක් තමයි ඉතිරිකිරීමේ ගිණුමක් විවෘත කරන එක. එහන තැන්පත් කරන්නේ තමන්ගෙම සල්ලි. ඒකට පොලියකුත් ලැබෙනවානේ. කාලයක් තිස්සේ මෙහෙම ඉතිරිකිරීමේ ගිණුම පවත්වාගෙන යද්දී ගණු දෙනු කරුවන් බැංකු කරුවන්

එක්ක යම්ප සම්බන්ධතාවයක් ගොඩනැගෙනවා. දන් ලංකා බැංකුවේ ළමා ඉතිරි කිරීමේ ගිණුම තිබෙන හින්දා පාසල් වල ළමයින්ට වුණත් ගිණුම් විවෘත කරන්න පුළුවන්. ඒක හොඳ දෙයක්. මුදල් වියදම් කරන්න ඉස්පෙල්ලා අපි ඉගෙන ගන්න ඕනෑ මුදල් ඉතිරිකර ගන්නා හැටි. ඒ එක් කම පොඩි කාලේ ඉඳලම බැංකුවලට එනකොට නියමිත කාලෙට ණයක් ගන්න ඕනෑ වුණාම බයක් සැකක් නැතිව බැංකු නිලධාරියා හමුවෙලා තමන්ගේ ප්‍රශ්නය කියන්න තරම් ආත්ම විශ්වාසයක් ගොඩනැගෙනවා.

දන් රාජ්‍ය බැංකු ජනයවිය යටතේ සාමාන්‍යයෙන් බැංකු වලට නොඑන කටවියටත් ණය මුදල් දෙන්න ලැස්ති වෙලා ඉන්නවා. මා කලින් කී විදියට මේවා මුදල් පිරිනැමීම නොවේ. ඒ කියන්නේ දෙන මුදල් ආපසු ලබාගන්න බලා පොරොත්තුවනවා බැංකුව පොළින් එක්ක. නමුත් ඒ මුදල් දෙන්නෙ පහසු සහනයයි ක්‍රමයකට. එහෙම ලබාගන්නා මුදල් හරිහැටි ආයෝජනය කරලා දියුණුවක් වෙනවා දකින්න බැංකුවත් කැමතියි. ඒ ආකාරයෙන් තමයි බැංකුව අලුත් ගණුදෙනුකරුවන් යොයා ගන්නේ. **ඒයයි**

යථාර්ථය

මත් කුඩු මත් පෙති
 ඊයම් කොල මත
 නිල් විත්තර පටි
 ජේමත්ට එක උඩ
 සායම් ගිය
 කහවකු උඩ පැන පැන
 සිලි බිලි සිලි බිලි
 සවන වැසි ඇත
 දිලිසෙන ඊයම්
 කාසි රවාගෙන
 ගිනි කන වැටිලා
 නයන වැසි ඇත
 “අම්මේ බඩගිණි
 කන්න - මොනාහරි”
 “පිස්සුද ළමයෝ
 කාසි කොයිත්දෝ?”
 පාර කොනේ නැගි
 හඩක් මැකී යයි

කලගමුවත්තේ
අශිතා දිසානායක
 නිල්දණ්ඩාහින්න ශාඛාව

ලංකා බැංකුව ඔබ අමතයි

අවුරුදු පහහක්ලූ මට දන් දු සුභ	නේ
සැරැමි දිනය අද හෙට එන වග පෙනු	නේ
ඒ ගැන සිතෙනවිට ලොකු සතුටක් දනු	නේ
ඔබ හැම කෙලෙස සමරා විද මගෙ වරු	නේ
ලංකා බැංකු මව මම, ඔබ දු දරු	වේර
මගෙ දු පුතූන් මා රකුමට වේර දරු	වේර
සම්භර සතුරු ලව්දුරු මට වින කෙරු	වේර
ලත් හැම පරදවා ඔබ මා රජ කෙරු	වේර
ඔබ මා රකීයි නම් සැමද මේ විල	ස
මා ඔබ රකීන්නේ මගෙ කෙත් දෙක විල	ස
ඒ ටික ඔබෙන් මට ඉවුවන්නේ කෙලෙ	ස
දෙන්නමම් ඔවදනක් රකුමට හෙට දව	ස
ගනුදෙනු කරු ගිබේ පණ මෙන් රක ගත්	න
සිතා මුසු මුසුණකින් මහු පිළි ගත්	න
මනා ලෙසට ගිණුගේ වැඩ කර දෙත්	න
දිනා ඔහුගෙ සිත මගෙ දිව රක දෙත්	න

මාලිකී වික්‍රමනායක
 අහඹුවර ශාඛාව

මලට කී කවි

බැරදේ සුපි බැරදේ පරවන - බැරද සුවද කළ මල්
 බැරදේ බඹරන් දුටුවිට ඇයිදෝ - මුව සයවා සැමකල්

බැරදේ සුවදයි කුඹ සුපිසුණු කළ - නොමැත සුවද කුඹ
 තෙල දිනේ

නෙලයන් ආපිට කුඹ පැහැටියන් - නෙලයන් බැරි ලෙස
 කටු අකුල්

කුඹට අදරේ කරනා විලසින් - දක විලා නෙලන රවුන්
 යුවිසල් මැදුරක කුඹ බඳුනක ලා - මිලිනව යද්දී හිඳිති බලා

ඇ.ම. ඒ. මනෝරත්න
 දැහැලියගොඩ ශාඛාව

ගනුදෙනුකරුවකු සහ බැංකුකරුවකු අතර ඇතිවන සම්බන්ධතා

නියෝජ්‍යත්වය නමින් පසුගිය කලාපවල පලවූ ලීපි පෙළේ 4 වැනි කොටස

ගනුදෙනුකරුවෙකුගේ යුතුකම්

1. ගනුදෙනුකරු ඉතාම සැලකිල්ලෙන් වෙක්පත් ලිවීමට පුරුදු විය යුතුය. බැංකුව තොමග යාම සහ වංචනික කටයුතුවලට තුඩුදෙන අයුරින් වැලකීමද ඔහුගේ යුතුකමකි. (මැක්මිලන් සහ ආතර් එදිරිව ලන්ඩන් පොයින්ට් ස්ටොක් බැංකු සමාගම) මෙම නඩුවේ සඳහන් ගනුදෙනුකරුට ලන්ඩන් පොයින්ට් ස්ටොක් බැංකුවේ ගිණුමක් තිබුණි. සමාගමේ ලිපිකරුවෙක්, එම සමාගමට හෝ භාරකට ගෙවන ලෙස වෙක්පතක් පවුම් සහ ඉලක්කම් අතර ඉඩක් සිටින සේ පවුම් 2 යනුවෙන් ලිවීය. ඔහු ඉලක්කමින් ලියූ ගණන අකුරෙන් නොලිවෙය. ඒ අයුරින් හවුල්කරුට කියා අත්සන් කර ගත් එම වෙක්පත පවුම් 120/- යනුවෙන් වෙනස් කර එය මුදල් කර ඔහු සැඟවීන. වෙක්පතේ සඳහන් මුදල සමාගමේ පවත්වාගෙන යන ගිණුමට හර නොකළ හැකි බව සමාගම කියා සිටියේය. සාමී මණ්ඩලයේ තීරණය බැංකුවට පත්සේය. සැක කටයුතු දෙයක් වෙක්පතේ නොපෙනීම නිසා බැංකුව විමසිලිමත්වීමට අවශ්‍ය නොවීය. නමුත් එවැනි දෙයක් එහි තිබුණි නම් එවැනි විමසිල්ලක් කිරීමට බැංකුව බැඳී සිටියැයි විනිශ්චයකරුවෝ කියා සිටියහ. එවැනි

අවස්ථාවක එසේ නොකළ හොත් බැංකුව වරදකරුවීමට පුළුවන.

2. වංචනික කටයුතු අතර වරණය කිරීමේ යුතුකම

ගනුදෙනුකරු තමන්ගේ ගිණුම සම්බන්ධයෙන් වංචාවක් සිදුවී ඇති බව දනගෙන ඒ බව බැංකුවට නොදැක්වුවහොත් පසු කාලයේදී ඔහුට බැංකුවට එදිරිව ක්‍රියා කිරීමට තුඩුපවන. මෙම නීතිය 'ප්‍රතිබන්ධන නීතියයි' නම් කර ඇත. එංගලන්තයේ මාර්ටින් බැංකු සමාගමට එදිරිව ශ්‍රීන්ඩ්‍රඩ් නඩුව මෙයට කදිම නිදසුනකි.

3. වෙක්පත් මගින් ගෙවීම් කිරීමට ඉල්ලා සිටීම.

4. සාධාරණ පොලී/ කොමිස් ගෙවීම.

ගනුදෙනුකරුවකුගේ ගිණුමකට වැඩියෙන් බැර කිරීම

බැංකු වාර්තා නිවැරදි යයි ගනුදෙනුකරුවා සිතා එම වැරද්ද හේතුවෙන් ඔහුගේ මූල්‍ය තත්වය වෙනස්වී ඇත්නම්, එම වැරදි නිවැරදි කිරීමට බැංකුවට නීතියෙන් තහනම් වේ. බෲක්ස් එදිරිව ලොයිඩ්ස් බැංකු සමාගම ගරු සිසිලි බෲක් නමැති අය මෙම බැංකුවේ ආයෝජන දෙපාර්තමේන්තුව මගින් ඇගේ ගිණුමට බැර කර ඇත. එක් දිනක

පවුම් 4000/- ක මුදලක් ඇගේ ගිණුමට බැරවී ඇති බව දන ඇය එම මුදල එල්ලේ ගෙවීමක් කර තිබුණි. එම මුදල ආපසු අයකර ගැනීමට බැංකුව ඇයට එදිරිව නඩු පැවරීය. බැංකුවට එම මුදල ආපසු අය කරගත නොහැකි බව තීරණය විය. ගිණුමකට බැරවූ මුදලක් සාධාරණ හා කාලසීමාවක් තුළ නැවත හර කළ හැකිය. සී./ස. බ්‍රිටිස් තෝර්ක් යුරෝපීයන් බැංකුව එදිරිව සල්ස්ටික් (1927) නඩුවේදී ගනුදෙනුකරුවකුට තමාගේ ගිණුමට

බැර පමණක් පිළිගෙන හර නොපිළිගෙන සිටීමට නොහැකි බව තීරණය විය.

යුනයිටඩ් ශිවර්සිස් බැංකුව එදිරිව ජීවානි (1977) නඩුවේදී පැමිණිලිකරු තමාගේ ගිණුමකට වැරදීමකින් බැරවූ මුදලක් නැවත හර කිරීම නිසා නැතිවූ මුදල ආපසු ඉල්ලා සිටියේය. එහෙත් එහිදී එම මුදල ලැබීම නිසා තමාගේ ජීවන රටාවේ වෙනසක් සිදුවූ බව පෙන්වීමට ගනුදෙනුකරුට බැරවීම නිසා බැංකුවට පත්සේව නඩුව තීරණය විය.

හොලන්ඩ් එදිරිව මැන්වෙස්ටර් සහ ලිවර්පුල් දිස්ත්‍රික් බැංකුව (1909) නඩුවේදී ගිණුම් ශේෂය නිවැරදි බව සිතා එම මුදල එල්ලේ ලියූ වෙක්පත අගරු කිරීම නිසා සිදුවූ හානියට වන්දි ගෙවීමට බැංකුවට සිදුවිය. එහිදී ගනුදෙනුකරු අවංකව ක්‍රියා කර ඇති බව ඔප්පු විය.

වෙටර්ටන් එදිරිව ලන්ඩන් සහ කවුන්ට් බැංකුව නඩුවේදී තමන්ගේ පාස් පොත හෝ මාසික ප්‍රකාශනය පරීක්ෂා කිරීමට ගනුදෙනුකරුවෙකු බැඳී සිටීමක් නැති බව ඔප්පු විය.

ගනුදෙනුකරුවෙකුගේ ගිණුමින් වැඩියෙන් මුදලක් හර කිරීම

ගනුදෙනුකරුවෙකුගේ ගිණුමේ තීරවදායකත්වය පිළිබඳව සොයා බැලීම ගනුදෙනුකරුවෙකුගේ වගකීමක් නොවේ. ගිණුම් නියමාකාරයෙන් පවත්වාගෙන යෑමේ කාර්ය බැංකුව

සතු එකකි, (ඉන්දියානු නැෂනල් බැංකුව එදිරිව කැප්පෙට් ගලරබර් වතු සමාගම) මාස දෙකක කාලයක් තුළදී වංචනික ලෙස ලියන ලද වෙක්පත් මගින් එම සමාගමේ ලේකම් විසින් මුදල් ලබාගෙන ඇත. සමාගමේ බැංකු පාස් පොතේ මේ ගැන කීප වතාවක්ම ලියවී තිබුන නමුත්, අධ්‍යක්ෂවරුන් විසින් මේ ගැන පරීක්ෂා කර තිබුනේ නැත. ගනුදෙනුකරුගේ ගිණුමෙන් බැංකුවට මුදල් හර කළ නොහැකි බව මෙම නඩුවෙන් තීරණය විය.

ගනුදෙනුකරු සහ බැංකුකරු අතර පවතින සෙසු සම්බන්ධතා

ප්‍රධානියා සහ නියෝජිතයා (ගනුදෙනුකරුවකු වෙනුවෙන් වෙක්පත් රැස්කිරීමේදී)

ලපනිධායක සහ ලපනිධාන ලාභී (සුරක්ෂිත පාර්සල් බාර ගැනීමේදී)

ගෙවල් හිමියා සහ කුලීකරුවා (සුරක්ෂිතාගාර සේප්පු වක් කුලියට ගැනීමේදී)

ප්‍රධානියා සහ නියෝජිත සම්බන්ධතාවය

බැංකුව නියෝජිතයකු වශයෙන් සාධාරණ නිපුණත්වයකින් සහ නොසැලකිල්ලෙන් තොරව අනලස්ඪ තම රාජකාරිමය යුතුකම් ඉටු කළ යුතුය.

රැස් කරන බැංකුවක් වශයෙන් ක්‍රියා කිරීමේදී බැංකුව රැස් කරන වෙක්පත් නියමිත වේලාවට ඉදිරිපත් කිරීම සහ අගරු කළ වෙක්පත් පිළිබඳව කඩිනම් නිවේදනයක් දීම සහ නිවැරදි නීෂ්කාශන මාර්ගය තෝරාගැනීම වැදගත් වගකීමකි.

ගනුදෙනුකරු සමඟ ඇති සම්බන්ධතාවය අන්‍යෝන්‍ය එකඟත්වයකින් හෝ එක් පක්ෂයකට සිය කැමැත්තෙන් අවසාන කළ හැකිය.

පහත සඳහන් කරුණු හේතු කොට ගෙන ගිණුමක් නැවැත්විය හැක.

1. මරණය
2. මානසික අපොහොසත්භාවය
3. බංකොලොත්භාවය

4. ව්‍යාපාරික කටයුතු අවසන් කිරීම
5. බැංකුව ව්‍යාපාර කටයුතු අවසන් කිරීම
6. තහනම් නියෝගයක් ලැබීම
7. යුද්ධමය තත්වයක් පැන නැගීම

තහනම් නියෝගය; ගනුදෙනු කරුවෙකු ගේ මරණය හෝ සිහිවිකල්වීම,

ගනුදෙනුකරුගේ මරණයෙන් පසු ගිණුමෙහි ඇති ශේෂය සාමාන්‍යයෙන් ඔහුගේ උරුමකරුට හිමි වේ. මරණයෙන් පසුව ගනුදෙනුකරු විසින් අණකර ඇති වෙස්පත් ගෙවීමට ඇති වගකීම (විනිමය බිල් ආඥා පණතේ 75 වෙනි වගන්තිය අනුව) සහ අයිතිය (බැංකුකරුට) අහෝසි වීමට එහෙත් ගනුදෙනුකරුගේ මරණයත්, ඒ බව බැංකුවට දැන ගැනීමට ලැබුණ මොහොතත් අතර ඇති කාලසීමාව තුළ බැංකුකරු වෙස්පතක් ගෙවුවහොත් ඔහු වගකීමට නොබැඳෙන බව මතක තබා ගත යුතුය. මරණයෙන් පසුව වෙස්පත් හරවා යැවිය යුත්තේ අණකරු මිය ගොස් යන සටහන යොදාය. ගනුදෙනුකරුගේ පුද්ගලික නියෝජිතයා/යින්ට ඔහුගේ ගිණුම් එල්ලේ වෙස්පත් අණකිරීමේ කාර්යය කළ නොහැකිය. එහෙත් ඔවුන්ට ගනුදෙනුකරුගේ ගිණුමෙහි ඇති බැර ශේෂය පැවරීමට බැංකුවට පුළුවන. ගිණුමේ ඇත්තේ හර ශේෂයක් නම් එම මුදල ගනුදෙනුකරුගේ මුදලයෙන් අයවිය යුතු මුදලක් සේ සැලකේ. එබැවින් ගනුදෙනුකරුගේ පුද්ගලික නියෝජිතවරු එම මුදල ගනුදෙනුකරුගේ මුදලයේ වත්කම් වලින් ආපසු ගෙවිය යුත්තා. සාමාන්‍යයෙන් බැංකුවක ඇති බැර ශේෂයක්, පුරුකුම් සහ වෙනත් භාණ්ඩ, අද්මිනිස්ත්‍රාසි හෝ ප්‍රොබේට් ලිපියක් ලැබෙන තෙක්, අද්මිනිස්ත්‍රාසිකරුවන්ට හෝ පොල්ලා කරුවන්ට මුද හැරිය යුතු නැත.

පුද්ගලයෙකුට තමාගේ අන්තිම කැමැත්තෙන් පුද්ගලික

නියෝජිතයෙකු පත්කළ හැක. කිසිවෙකු අන්තිම කැමැත්තක් නැතුව මිය ගියහොත්, ඔහු උරුම පැවරීමක් නොකර මළ කෙනෙකු සේ සැලකේ. අන්තිම කැමැත්තකින් පත් කළ තැනැත්තා එම කාර්යය ඉටු කිරීමට අකමැති නම් ඒ සඳහා අද්මිනිස්ත්‍රාසිවරයෙකු පත්කිරීමට උසාවියට පුළුවන.

තෙක් අවලංගු නොවන බව සමහර විට උසාවිය තීරණය කිරීමට පුළුවන. ගනුදෙනුකරුගේ සිහිවිකල්වීම තමන් කළ/කරන දේ ගැන සම්පූර්ණ අවබෝධයක් හෝ තේරුමක් නොතිබුණු බව පෙන්වාදීමට නොහැකි නම්, සිහිවිකල් පුද්ගලයෙකු තමා එළඹ ගන්නා ගිවිසුම් වලට

අතර සම්බන්ධය ගනුදෙනුකරුගේ සිහිවිකල්වීමෙන් අවලංගු වේද, යන ප්‍රශ්නය ශීර්ෂ දෙකක් යටතේ සැලකිය හැකිය.

1. අර්ථලාභියෙකු පත්කර ඇති අවස්ථා
2. අර්ථලාභියෙකු පත්කර නොමැති විට

අර්ථලාභියෙකු උසාවියක් මගින් පත්කළ හැක. ඒ සඳහා සාමාන්‍යයෙන් කිට්ටුම නැයකු පත්කරනු ලැබේ. එවැනි පත්වීමක් කළ පසු ගනුදෙනුකරු සහ බැංකුව අතර සම්බන්ධතාව තීරණය වේ. එවිට සාමාන්‍යයෙන් ගිණුම මගින් එහි ඇති ශේෂය භාරකරුවාට පැවරිය යුතුය. ඒ සඳහා අලුත් ගිණුමක් විවෘතකළ යුතුය. ගනුදෙනුකරුගේ නමින් ගිණුම පවත්වාගෙන යා යුතු නම් ඒ සඳහා වෙනම ගිණුමක් ඇරඹිය යුතුය. එම ගනුදෙනුකරු සිහිවිකල්වීමට පෙර තමාගේ ගිණුම තවත් අයෙකුට පවරා ඇත්නම් එම බලයද අහෝසි වේ. සමහර අවස්ථාවන්හිදී අර්ථලාභියෙකු පත් නොකරන අවස්ථා තිබීමට පුළුවන. එවැනි අවස්ථාවන්හිදී බැංකුව දුෂ්කරතාවයන්ට මුහුණදීමට සිදුවන්නට පුළුවන. වෙස්පන ගෙවිය යුතුද නැද්ද යන්න තීරණය කිරීම එවැනි අවස්ථාවකදී ප්‍රශ්නයක් වීමට පුළුවන. එවැනි අවස්ථාවකදී ගනුදෙනුකරු රෝහලක සිටින්නේ නම්, ඔහුට තමන්ගේ වැඩ කටයුතුවල නිරතවීමට හැකියාවක් ඇත්ද යන්න ගැන සහ තිකයක් ලබා ගත හැක. ඔහු නිවසෙහි සිටින්නේ නම් වෛද්‍යවරයෙකුගේ අදහස් ලබා ගත හැක. ඉහත සඳහන් තත්වයේ ගනුදෙනුකරු ඇත්නම්, වෙස්පත් ගෙවිය නොයුතු නැත. බෙවන්ඩේවිස් බැංකු සමාගම එදිරිව බෙවන් සහ සකාර්න් එදිරිව නැෂනල් ප්‍රොවින්ෂියල් බැංකුව යන නඩුවලදී පිට අයට ගිණුම මෙහෙයවීමට දෙඩ්දී නිසා බැංකුවලට අලාභ ගෙවිය යුතු බව තීරණය විය.

තහනම් නියෝග තහනම් නියෝග බැංකුවකට උසාවියකින් නොඑසේ නම් ආදායම් බදු කොමසාරිස්

ඒ. එල්. අබේගුණවර්ධන

සහකාර මහා කලමනාකරු
(මාණ්ඩලික)

ගනුදෙනුකරු ඔහුගේ අන්තිම කැමැත්ත බැංකුවේ තැන්පත් කොට ඇත්නම්, එය ඔහුගේ පොල්ලාකරුවන්ට හෝ නීතිඥයාට භාර දිය යුතුය. නොඑසේ නම් බැංකුව එය උසාවියට ඉදිරිපත් කළ යුතුය. ප්‍රොබේට් බලපත්‍රයක් නොමැතිව භාරදිය හැකි එකම භාණ්ඩය එය වේ. බැංකුවේ සාමාන්‍යයෙන් සුළු මුදල් ප්‍රමාණයක් අන්තිම කැමැති පත්‍රයෙහි සඳහන් වන අයට නිකුත් කරන අවස්ථා තිබෙන්නට පුළුවනි. රු. 20,000/- කට

අඩු මුදලක් ඇති කෙනෙකු මියගිය අවස්ථාවකදී බැංකු ගිණුම්වල ඇති මුදල් උරුමක් කාර්යන්ට සාමාන්‍යයෙන් මුද හරිනු ලැබේ.

ගනුදෙනුකරු මියගිය විට, බැංකුවක් සහ ගනුදෙනුකරු අතර තිබෙන සම්බන්ධතාවය මත ඇතිවන නියෝජිත සම්බන්ධය අවලංගු වන්නේදැයි මෙතෙක් තීරණය වී නොමැත. බැංකුවට දී ඇති ස්ථිර නියෝගයක් මරණය ගැන දැනගන්නා

වග කිව යුතුය. තවද ඔහු සිහිවිකල් පුද්ගලයෙකු බව අත්අයත් ඒ බව දැන නොසිටිය යුතුය.

තමන්ගේ ගනුදෙනුකරුවකු ඔහු කරන දේ ගැන අවබෝධයක් හෝ තේරුම් ගැනීමේ හැකියාවක් නොමැති බව බැංකුකරුවා දන්නේ නම් ඔහුගේ වෙස්පත් ගෙවීම ප්‍රතික්ෂේප කිරීමට බැංකුවට අයිතියක් ඇත. එවැනි වෙස්පත් 'ප්‍රමාණවත් අභියෝගයක් නැත' යනුවෙන් සටහන් කොට හරවා යැවිය හැක.

යම්කිසි පුද්ගලයෙකුට ඔහු කරන දේ පිළිබඳව අවබෝධයක් හෝ එය පිළිබඳව තේරුම් ගැනීමට හැකියාවක් ඇත්දැයි තීරණය කිරීම ඉතා අපහසු කාර්යයකි. අසාධාරණ ලෙස එවැනි ප්‍රකාශයක් කළහොත් එසේ කරන අය වරින්දූෂණය කළ වරදකට ලක් විය හැක. එවැනි තීරණයක් ගත හැක්කේ වෛද්‍යවරයෙකුට පමණි.

ගනුදෙනුකරු සහ බැංකුව

පරාජීවකාමී බව

න ද න ගුණ ක්‍රමයක යුතු උතුමෝ	මගත
නොගෙන කිසි කරුණු සහ සුවපත්	කරන
ලෙලෙන සා මඩුලු යුතු තුරු පෙළ	දිමුන
ය නෙන සහ සහපමින් ගිම දුර	හරින

ලෙල දෙන්නාවූ අතුපතරින් යුක්ත වාක්ෂ පඩික්තිහු මහ යන එන්නන් සහපමින් ග්‍රීෂ්මය දුරු කරන්නාක් මෙන් ප්‍රිය උපදවන ගුණ ක්‍රමයන් යුක්ත වූ උත්තමයෝ කිසි ලාභ ප්‍රයෝජනයක් නො තකා අන්‍යයන් සැපතට පමුණුවති.

ගෙන් ලැබිය හැක. උසාවිය කින් සාමාන්‍යයෙන් මෙවැනි නියෝග ලැබෙන්නේ ණය හිමියකු විසින් තමන්ට අයවිය යුතු ණය ආපසු ලබා ගැනීම සඳහා එළැඹුණු නඩුවල ප්‍රතිඵලයක් වශයෙනි. ආදායම් බදු කොමසාරිස් අංක 4 දරණ 1963 ආදායම් බදු පනතේ 81 සහ 112 වගන්ති යටතේ නියෝග නිකුත් කරයි. තවද, මුදල් බදු ආදායම් පනතේ අංක 50 දරණ වගන්තිය යටතේද නියෝග ආදායම් බදු දෙපාර්තමේන්තුව නිකුත් කරයි.

මෙම නියෝගයක් ලැබුණු වහාම ලැබුණු දිනයක් වෙලාවත් එය හාර දුන් තැනැත්තා ඉදිරියේ එහි සඳහන් කළ යුතුය. තැපෑලෙන් ලැබුණ හොත් එම විස්තර ලැබුණු වහාම සඳහන් කළ යුතුය. පසුව එහි සඳහන් විස්තර ලෙපර් පත්‍රිකාවේ යටහන් කළ යුතුය. මෙහිදී නියෝගය බලපාන ගනුදෙනුකරු නිවැරදිව හඳුනා ගැනීම ඉතා වැදගත්ය. ලැබී ඇති විස්තර අනුව එසේ කළ නොහැකි නම් වහාම නිකුත් කළ අයගේ වැඩි විස්තර ලබා ගත යුතුය. මෙවැනි නියෝගයක් ලැබුණු වහාම ඒ බව ගනුදෙනුකරුට දන්විය යුතුය.

බොහෝ අවස්ථාවන් හිදී තහනම් නියෝගයකින් ගිණුමේ සම්පූර්ණ මුදල තහනම් කරයි. එහෙත් සමහර අවස්ථාවන්හිදී එක්තරා ප්‍රමාණයක් පමණක් නැවැත්වීමට පුළුවන. සම්පූර්ණ මුදල තහනම් කරන අවස්ථාවේදී ගිණුම තහනම් කිරීමට අවශ්‍ය නම් ගනුදෙනුකරු ඉන්පසු තැන්පත් කරන බැර එකතු කිරීමට දෙවැනි ගිණුමක් විවෘත කිරීමට පුළුවන. එක්තරා මුදලක් පමණක් තහනම් කොට ඇත්නම් අතිරික්ත මුදල ගනුදෙනුකරුගේ ප්‍රයෝජනයට ගත හැක. තහනම් කළ මුදලට ප්‍රමාණවත් මුදලක් ගිණුමෙහි නොමැති නම් ගිණුමේ තිබෙන සම්පූර්ණ මුදලට තහනම් වේ. ගනුදෙනුකරු පවත්වාගෙන යන ගිණුමක හර ණයකින් තිබෙන මුදල සහ තවත් ගිණුමක බැර ණයකින්

තිබෙන මුදල නිදහස ක්‍රියාත්මක කිරීමට පෙර බැර ණය හර ණයට හිලවී කිරීමට පුළුවන. තවද අධිරාවක් යම් පූර්ණයෙන් පාවිච්චි කොට තැන්නම් එම ණය තහනම් නියෝගයට යටත් නොවන බවද, මතක තබා ගත යුතුය. තහනම් නියෝගය ලැබුණාට පසු ගිණුමට තැන්පත් වන බැර සහ ඒ අවස්ථාවේ බැංකුවේ තිබූ අංශ කිරීමට යැවූ බැර නියෝගයට යටත් නොවේ. ස්ථිර තැන්පත් ගිණුම් පිදෙන තෙක් නියෝගයට යටත් නොවේ. බද්ධ ගිණුමක් එක් අයකු එල්ලේ නිකුත් කරන ලද නියෝගයකට යටත් නොවේ. නියෝග දෙකක් හෝ වැඩි ගණනක් ලැබුණු අවස්ථාවේදී මුලින් ලැබුණු නියෝගය පළමුවෙන් ක්‍රියාත්මක වේ.

ආදායම් බදු කොමසාරිස්වරයාගෙන් නියෝගයක් ලැබුණු වහාම ඉල්ලා එවා ඇති මුදල ගිණුමින් හර කොට ඔහු වෙත ගෙවුම් ඇතවුමක් යැවිය යුතුය. නියෝගය ලැබුණු බව ගනුදෙනුකරුට දන්විය යුතුය. 81 වන වගන්තිය යටතේ එවැනි නියෝගයක් මාසයක් ඇතුළත ගිණුමට බැරවෙන මුදල්වලට බලපායි. 112 වෙනි වගන්තිය යටතේ නිකුත් කරන නියෝග මාස 3 කට බලපායි. එබැවින් නියෝගයෙහි සඳහන් සම්පූර්ණ මුදල ගිණුමෙහි තැන්නම් නියෝගය නිකුත් කර ඇති වගන්තිය අනුව පසු ලැබෙන මුදල් ආදායම් කොමසාරිස් වෙත යැවිය යුතුය. තවද කාලසීමාවට ඇතුළත් සම්පූර්ණ මුදල යැවීමට තුළුපුවත් නම් කාල සීමාව අවසන් වූ පසු ඒ බව ආදායම් කොමසාරිස්ට දන්විය යුතුය. අධිරාවක පාවිච්චි නොකරන ලද කොටස නියෝගයට යටත් නොවේ. තවද එවැනි ගිණුමට බැර වන මුදල්ද හර ණය අඩු කිරීම සඳහා යෙදවිය යුතුය. මුදල් බදු ආදායම් පනතේ අංක 50 දරණ වගන්තිය යටතේ ලැබෙන නියෝගවලටද ඉහත සඳහන් වගන්ති අනුව එවන නියෝගවලට ප්‍රතිචාරය දක්වන අන්දමට ප්‍රතිචාරය දක්විය යුතුය. ●

කල්පිණු/කල්ඉකුත් අත්තිකාරම්වල කළමනාකරුගේ දයකත්වය

අපගේ මහා කළමනාකාරීන් විය විසින් නොයෙකුත් ව්‍යාපෘති අවධාරණය කරන ලද බැංකුවේ අවදානම් කාලපරිච්ඡේදයක දී හා 1989 අයවැය මග පෙන්වීමට ලිපි දක්වා ඇති අපේ ඉදිරි ප්‍රතිපත්ති මාලාවේ වැදගත් අංශයක් ලෙස කල්පිණු/කල්ඉකුත් ණය අඩුකර ගැනීම දක්වා ඇති අවධියක දී අපගේ කල්පිණු හා කල්ඉකුත් අත්තිකාරම් පිළිබඳව අගැයීමක් කිරීම කාලෝචිත යැයි හැඟේ. මෙහිදී මගේ මාතෘකාවේ කළමනාකරුගේ දයකත්වය ලෙස මා හඳුන්වන්නේ කල්පිණු ණය අයකර ගැනීම සම්බන්ධ කළමනාකරු විසින් ගතයුතු ක්‍රියා මාර්ගය නම් නොවේ. මා මෙහිදී ප්‍රයත්න දරනුයේ දනට ඇති කල්පිණු ණය ප්‍රමාණයට කළමනාකරුවන් කොතෙක් සම්මාදම් වී ඇත්ද යන්න අවධාරණය කිරීමටයි. මන්ද, ස්වයං විවේචනය නිවැරදි මාර්ගයේ දෙරටුව බැවිනි.

අගැයීමේ අත්තිකාරම අංශයක් වන්නේ ගෙවීමේ හැකියාව පිළිබඳ අගැයීමයි. මෙය දෙයාකාරයකින් බැලිය යුතුවේ. පවතින ආදායම් හා වියදම් රටාව අනුව අපේක්ෂිත ණය වාරිකය හා ණයවලින් ගෙවිය හැකිද යන්න, තීරණය කිරීම ඉන් ප්‍රධානවේ. මෙම තක්සේරුව කළමනාකරුවන් විසින් කොතරම්දුරට සාවද්‍ය ලෙස කර ඇත්දැයි දැනගත හැකිවෙයි.

අතින් මිණුම් දණ්ඩ නම් යෝජිත ආයෝජනය (ආයෝජනායත් හා සම්බන්ධ සංවර්ධන අංශයේ ණය සඳහා) මගින් අපේක්ෂිත 'වැඩිවන ආදායම' යෝජිත ආයෝජනයට අදාළ ණය වාරිකය හා පොලී ගෙවීම සඳහා ප්‍රමාණවත් වේද යන්නයි.

මෙය තීරණය කරනු ලබන්නේ අපගේ උපකල්පන සමූහයක් මත බැවින් එම උපකල්පනවල සාවද්‍යතාවය ණය මුදල කල්පිණු අංශයට මාරු කිරීමට දෙනු ලබන රුකුලක් වෙයි.

1. ණය මුදලක් පිරිනැමීමේදී එම ණය ප්‍රදානයට අදාළ එළඳිකත්වය හා අවදානම් පිළිබඳ නිවැරදි තක්සේරුවක් කිරීම අත්‍යවශ්‍යය. බොහෝ අවස්ථාවලදී මින් කෙරී ඇත්තේ එළඳියකත්වය අගැයීමක් පමණක් බැව් අපට පෙනේ. ඇතැම් අවස්ථාවලදී ඇත්ත වශයෙන්ම කෙරී ඇත්තේ ණය මුදල දිය යුතුය යන පදනමේ සිට එය ප්‍රදානය කිරීමට තිබිය යුතු අවශ්‍යතාවලට අනුකූල වන සේ අගැයීම සකස් කිරීම බව නොරහසකි. අවදානම් පිළිබඳ තක්සේරුවක් නොකිරීම " ණය යෝජනාව අපේක්ෂිත ආකාරයෙන් ක්‍රියාත්මක නොවන්නේ නම් කෙසේ කටයුතු කරමුද? " යන ප්‍රශ්නය මග හැරියාමක් වෙයි.

2. ඉතා දිගුකාලීනව ' වාණිජ බැංකුකරුවන්ව ' සිටීමේ ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් ' සංවර්ධන ණය ' පිරිනැමීමේදී අපි තවමත් සංවර්ධන බැංකුකරුවන් ලෙස සිතීමට පෙළඹී නැත්තෙමු. ණය අයදුම්පතක ගෙවීමේ රටාව තීරණය කිරීමේදී මාස 36 ක කාලයකට යටත්ව මාසික වාරිකවලින් ණය ගෙවීමේ ගිවිසුමකට ණයකරුවා යටත් කිරීම බොහෝ විට නිතැතින්ම සිදුවන්නේ එබැවිනි. මෙම ගෙවීම් රටාව බොහෝ දුරට ණයකරුගේ ආදායම් රටාව හා නොගැලපෙනවා පමණක් නොවේ.

ණක් නොව ආදායම් රටාව ඉක්මවා යන්නක් ද වේ. ණය මුදල බැංකු කරුවාට අවශ්‍ය පරිදි ගෙවීම සිදු නොවන්නේ එබැවිනි. එබඳු ණය මුදලක් ඇත්ත වශයෙන්ම බැංකු කළමනාකරු විසින් ප්‍රදානය කළ 'කල් ඉකුත්' ණය වෙයි.

පසුව පරම් හා සුපරික්ෂණය - ණය යෝජනාවක් සියතට පත් වූ ද සිට එහි එල්ලී ගෙන සිටින අපි ණය මුදල් මුදහලද අපගේ වැඩ කටයුතු නිසි පරිදි ඉටු කරන ලදී සැනසුම් සුසුම් හෙලමින් සුරැකුම් පත් සුරක්ෂිතාගාරයට ද, අනෙකුත් ලියකියවිලි ණය ලිපි හොඳු කැබිනෙට්ටුවටද යවන්නෙමු. එහෙත් අපගේ වැඩ කොටස නියතයෙන්ම ආරම්භ වූයේ ණය ප්‍රදානය

කළ දින බැව් බොහෝ දෙනා නොසිතති. ණය මුදලක් ප්‍රදානය කළාය කියනවාට වඩා 'අපි ආයෝජනයන් හා හවුලේ ආයෝජනයන් කළෙමු'යි කීම වඩා උචිත යයි මට හැඟේ. ණය කරුවාගේ ආයෝජනය නිසි පරිදි කල් ද, අපේක්ෂිත ලෙස එම ආයෝජනයේ ක්‍රියාකාර බව ඇතිවී තිබේද, අපගේ උපකල්පනයන් කොතෙක් යත්‍යාව තිබේද කොපමණ සාවද්‍ය උපකල්පනයන් අපගේ අගාධිමට ඇතුළුව තිබේද, එසේනම් ගතයුතු නිවැරදි කිරීමේ මාර්ග මොනවාද ආදී දහසකුත් සිතුවිලි සිදු වීමට ක්‍රියාකාරී කොටස් කරුවකු නොවන බැංකු කරුවා ණය මුදලක් ප්‍රදානය කළාය යන සතුටු සාගරයේ

ගිලි මිදෙන්නට වැඩි කලක් නොයයි.

එබැවින් ගිණුම් ලෙජරය නිතිපතා පෙරලමින් ගෙවීම ප්‍රමාද වී ඇති ණය ගිණුම් වල ණය කරුවන් හවුලී ඔවුන් හා සාකච්ඡා කර ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාර කටයුතු නිරීක්ෂණය කිරීමත් අපහසුතා මගහරවා ගැනීමට අවශ්‍ය උපදෙස් හා දිරිදීම කර ඔහුට මාර්ග උපදේශකයක් ලෙස මෙන්ම ඔහුගේ ව්‍යාපාරයේ හවුල්කරුවකු ලෙස කටයුතු කිරීම බැංකු කරුවාගේ අත්‍යවශ්‍ය ගති ගුණයක් වෙයි.

මගේ සේවා කාලය තුළ මා ලද අත්දැකීම් අනුව අපගේ කල්පිණ හා කල්ඉකුත් ණයවලින් ඉතා විශාල කොටසක් ඉහත දක්වූ

හේතූන් තුන එල්ලේ වර්ග කල හැකිවෙයි. තමා කළ මනාකරු හෝ ණය නිලධාරී ලෙස කටයුතු කළ අවධියේ ප්‍රදානය කළ ණය මුදල්වලින් දනට කල්පිණ කල්ඉකුත් අංශයේ ඇති ණය ලෙජර පරීක්ෂා කර බැලුවේ නම් එම කල්පිණ කල්ඉකුත් ණය මුදල සඳහා තමා කොතරම් සම්මාදම් වී ඇතිදැයි කළමනාකරුවකුට හා ණය නිලධාරීන්ට පහසු වෙන් ගණනය කල හැකි වනු ඇත.

මම එසේ කළෙමි. ඔබත් එසේ කළාද ?

බන්දුල අබේසේකර
කළමනාකරු,
ගල්වෙල ශාඛාව

මහතුන්ගේ වදන

නැ හෙතන් අවර ගිරගින් දිනකර මඩල
පි පෙනන් ගිරි මුදුනැ හෙල්මැලි පියමුපුල
සැලෙනන් සුනෙර පවතින් සෙදෙනන් අනල
බොරුනැන් ගෙමිය මහතුන් පැවසූ තෙපුල.

අස්ත පර්වත මස්තකයෙන් (බටහිරින්) සුයා මණ්ඩලය උද වෙතත්, පර්වත මස්තකයෙහි නෙළුම් මහනෙල් ආදිය පිපුණත්, මහාමේරු පර්වතය සුළඟින් සෙලවුණත්, ගින්නෙන් ගිතල ඇති වුවත් ශ්‍රේෂ්ඨ පුද්ගලයන්ගේ වචනය අයත්‍ය නොවන්නේ ම ය.

පියෙකුගෙන් පුතෙකුට

කිරි කැටි නොදරුවෙකු ලෙස ජනිතව	රටට
සම කළ හැකි අයකු, මට නැහැ පුතු	නමට
වියපත් වෙයන් පුත! තැඹුරුව ගුණ	දමට
වැඩ ඇති පුතකු වී හැදියන් සිරි	ලකට
මව පිය සෙනෙහෙ පුත! ඔබ නොඅඩුව	ලැබුව
කෙණකිය පුතේ ඔබ පිය මග පා	තැබුව
අද මට මිනිස් ගති ඔබ සිත තුළ	දුරුව
හැදියන් පුතේ සිරිලක තුළ කට	ඇතුළුව
විසිරි වැටි කිබුනත් මුළු බිමම	රනින්
අභිතෙන් ඇඹිද නොගැනීමට හිතට	ගනින්
වරදක් කර සමා නොපතන් වැටි	දනින්
සුක්කිය ඇත්ත ඉටුකෙරුමට හිතට	ගනින්

● විජේරත්න වාසල
ආරක්ෂක අංශය



එච්. කේ. සිරිසේන

ඔහු නමින් 'හේවා කතා' කගේ සිරිසේන' විය. එහෙත් අප බොහෝ දෙනෙකු ඔහු පිළිබඳව දන සිටියේ 'සිරි' නැත් නම් 'සිරා' යනුවෙනි.

වර්ෂ 1952 ජූලි 30 වැනිද මාතර, දන්දෙණිය ග්‍රාමයේ උපන් 'සිරි' මූලික අධ්‍යාපනය ලබා ඇත්තේ දන්දෙණිය විදුහල සහ ගොඩඋඩ මහා විදුහලෙනි. පාසල් වියේ සිටම ක්‍රීඩකයෙකු ලෙස විවිධ හපන් කම් ඇති 'සිරි' කරාවෙ ගුරුයෙකු ලෙස ද ප්‍රදේශය තුළ නමක් දිනා සිටියේය.

1979 වර්ෂයේදී ලංකා බැංකුවේ ආරක්ෂක නියාමකයෙකු ලෙස මුලින්ම මාතර ශාඛාවේ සේවයට සම්බන්ධ වූ ඔහු අවසන් වරට සේවය කළේ සිය උපන් ගමට කුණුරු වලස්ගල ශාඛාවෙහි ය. මනා පෞරුෂත්වයෙන් හෙබි 'සිරි' වචනයේ පරිසමාප්ත අරුතින් ම ආරක්ෂක නියාමකයෙකු විය. ඔහුගේ මුහුණ මත නිරන්තරයෙන් රැඳුණු ප්‍රසන්න සිතාවන්, මුළු හදින්ම පිළිසිඳුණු කතාවන්, අපතවත් කෙනෙකු තුළ දුටුවා නම් ඒ කලාතුරකිනි.

89 ජනවාරි 23 ද වලස්ගල ශාඛාවේ සේවයේ යෙදී සිටියදී ඔහුට සිය ජීවිතය බැංකුව වෙනුවෙන් පිදීමට සිදුවිය.

'සිරි' ගේ අකල් වියෝගින් ආදරණීය බිරිදත්, සිහිතිදියණියත්, පමණක් නොව අප බොහෝ දෙනෙකුද අද සෙසරණ වී ඇත.

මෙවන් අකල් මරණයකට මතු කිසිදක ගොදුරු නොවී උතුම් වූ නිවනින් නිවෙමුයි අපි ඔහු වෙනුවෙන් ප්‍රාර්ථනා කරමු. ●

වන්දා වාසිසට
දිස්ත්‍රික් කාර්යාලය,
මාතර



යථාර්ථය කොහිද ?

මිදනල සමග හිතැහෙන හුදෙකලා	වට
වනමල සුපිපි බිඟු නලවන කලා	වට
බිහිකළ කටුක ගස හඳුනා ගැනී	මට
මිනිසල කීදෙනෙකු වෙහෙසෙද සැබෑ	වට
නිලසුල් පියලි මෙන් මුදු පියපත්	මතු වෙ
මදුරය පමණි අහරට ගන්නට	සිතු වෙ
සමනලයාම ඇයි අප ආලය	පැතු වෙ
ගොරහැඩි දළඹුවා ගැන කවුරුද	සිතුවේ ?
විෂ දළ නගා යන එන විට රුදුරු	නයා
අපි ඉඩ හරිමු ගරු සරු කම ලයෙහි	නියා
විෂකුරු සපුන් කැළ වනසන කබර	ගොයා
අපහට සදන සෙන කවුරුද බැලුවෙ	සොයා ?

ආර්. ඇම්. රත්නායක
අගනුවර ශාඛාව,
මුදල් අංශය

ස්වර්ණ ජයන්තිය ද

අඩ සිය වසක් වන මුත් මා ජනිත	වෙලා
මම තරුණියක් වෙමි මා නැත මහඵ	වෙලා
කළ වැඩ කොටස නොව කළයුතු කොටස	බලා
මම පිය නගමි ගලනා ගහ දෙසට	ගලා
පිළිමල් කැනහිළන් ආවත් උරණ	උන
කේසර සිංහයා යාවිද ? මැදට	පැන
මගෙ ලේ නහර ඇට ජීවෙන්	පුරවලන
මට නැත සැකක් මගෙ සිවිරහ සෙනග	ගැන
මගෙ දරුවන් සිටි ලක්බිම සහර	අත
තව දරුවන් වැදීමට මා උරණ	නැත
මගෙ නම පතල කෙරුමට මුළු ලෝ	දසන
සෙබළුනි දෙන්න ඒ සදහා ඔබගෙ	අත
ආදුරටිකකි යා යුතු මග පෙරට	ඇත
නැවතුම කොහිද ඒ ගැන මට නිතර	නැත
බාධක කටු පඳුරු ඉදිරියෙ එමට	ඇත
ඒ වගකීම සෙබළුනි ඔබ සතුව	ඇත

ඩී. කොස්වත්ත
ගාල්ල කඩවිදිය ශාඛාව

සබද කලා කරුවාණෙනි!

සබද කලා කරුවාණෙනි
සබද කලා කරුවාණෙනි
පාර නිසල රු. ම. යාමේ
ගාවනාව සිත පෙරටුව කරගෙන
අප තෙත් සිත් තුළ නොවැටෙනා දෙයක්
ගැන ගියක්දෝ ඔබ මුලුණත්තේ
සබද කලා කරුවාණෙනි.....
ගලකි මිනිස් පහරින් දේදරන්තේ
දේදරු ගල යලි නැත එක්වන්නේ
එත් ඔබෙ සිත ගල සිපගන්නේ
මනහර සෙල් රූපයකි මැවෙන්නේ
සබද කලා කරුවාණෙනි.....
මුඛ සිතාරුලි විසිරෙන වෙළේ
දුග දෙපය රාගයකට යාමේ
සත්සර හඬ සළඟට මුසුමුයේ
එත් තනිකමයි මුළු ලඟ වූයේ
සබද කලා කරුවාණෙනි.....

● මාතර වන්දුදස
මාවනගම ශාඛාව

වැරැඹේ! ලංකා බැංකුව

ලංකා බැංකුව ලංකා බැංකුව අප මාතා
අඩ සිය වසරක සේවය නිමකොට බැබළේ ඉවත අරා

හෙළ පඩිවරයෝ කලාකාරීයෝ
විදුනැණ දරුවෝ ඔබෙ දරුවෝ
කෙළිපිටියේ ජය දද නැංවුවෝ ඔබෙ දරුවෝ

කඵ සුදු බෙදය උස් මිටි වාදය අප ලඟ ඇත්තේ නැ
ජාතික වාදය ආගමි බෙදය අප සලකන්නේ නැ
ලංකා බැංකුව.....//

සයුරෙන් සම්පත් මෙතෙර ගෙනාවා
රත්වන් කරලින් කෙත් සරුවුවා
තැන තැන කමහල් ඉදිවෙනවා
හෙට හිරු එළියේ රට නංවන්නට
ආයෙත් අපි පෙර මග යනවා

හෙළයේ හෙළ නම සද තිබෙන තුරු
කෙසරිඳු අසිපත දරා සිටින තුරු
මිහිකත හිරු සඳු කිරණ බෙදන තුරු
වැජඹේ වැජඹේ වැජඹේවා

ලංකා බැංකුව.....//

සුංචි බණ්ඩා රත්නායක
කැකිරාව ශාඛාව

මොරයාය සිට මහියංගණ මහ වෙහෙර තෙක්

පුරා හඳු පායා ජනෙල් කවුළු අතරින් සඳ රැස් මගේ කුටිය වෙතට ගියේය. පාලු කුටියක තනිව වෙසෙන මා මුසල ඇදීම් වැසි දිනයකට වඩා පුරා හඳ අහස නැගී මෙවන් දිනක් ලඟා වන තෙක් ඇතැම්ලි ගනින්නෙමි. අඳුරත් සමග මුළු කොළනි පෙදෙස ගිලගන්නා පාලුව එදට කොහේදෝ පලා ගොස් ය. ලොව හැම තැන සඳ රැසින් නැහැවිලාය. පුරා හඳ මා හා සිතා වෙයි. තනිකමින් උදසින වූ සිත ගත කලකින් පිය මිතුරෙකු හමුවුවායේ සඳ රැසින් පිබිඳෙයි.

එවන් මොහොතක ඇත සි ද දි යේ කල් ගෙවතා මගේ පෙම්වතිය මෙනෙහි වෙයි. සඳ රැසින් ලොව නැවුණු රැසක ඇයත් මමත් එකිනෙකාට ලංව සැහැල්ලු සිතින් එළි

මයිසංගන ගීතය

මහනේ සතුටු සාමිවියෙන් කල් ගෙවූ දින අනන්තය. එහෙත් දුන් එකම සඳ එළියක ඇය ඇත සිදාදියේත්, මා මේ පාලු කොළනියේ හුදකලා කුටියකත් වෙසෙමු.

සැහැල්ලු ඇඳුමින් සැරසුණු මම කඳවුරින් පිටත්ව මහ මගට බසිමි. සඳ රැසින් නැහැවුණු මහ මග විදුලි පහන් දහ සක් එල්ල කලායේ දිලියෙයි. මග දෙපස වෙල්යායේ පැසුණු කරල් මද සුළඟට අසුව වැනෙයි. කුඩා ඇලක ගලන දිය පහර සඳ රැස් නියා රිදී කඳක් සේ දිලියෙයි "... හඳපානේ ඇවිදිනවා වගේ ... " මා හඳුනාගත් ගැමියෙකු අසයි. "... ඔව් අද හොඳට හඳ පායලා..." මම ආශාවෙන් පිළිතුරු දෙමි.

ඉටුලරය පුරවාගත් ගැහැණුන් ද, මිනිසුන් ද, පුරවා ගත් අත් ට්‍රැක්ටරයක් මහියංගණ මහ වෙහෙර වැදීමට මා පසු

කරමින් ඇදෙයි. දත්තා කවුරුන්දෝ ට්‍රැක්ටරයේ සිට අත වනයි. මම ද පෙරලා අත වනන්නෙමි.

මම සඳ රැසින් නැවුණු වෙල්යායක් පසුකර මහවැලියේ මහ පාලම අසල රැඳෙන්නෙමි. කුරු මහියංගණ නගරයේ කඩපලේ ද, මග දෙපස ද විදුලි පහන් දැල්වෙනාපුරු මනාව දිස්වෙයි එතැනට. ගංදිය සඳ රැසින් නැහැවී දිලියෙයි. සඳ රැස් පතිත ජල දහර රිදී කඳක් සේ පැරණි කවියන් උපමා කිරීම කොතරම් උචිත දැයි සිතේ එවිට.

මම එතැනින් මහියංගණ වෙහෙර වෙත ඇදෙන්නෙමි. පිටතින් පැමිණි වන්දනාකරුවන් රැගත් බස් රියක් අසල නවතා ඇත. ට්‍රැක්ටරවල නැගී පැමිණි ජනි ජනයා තෙල්මල් ඇතැම්ව ඉන් බසිති. අසල වැදී කොලුවෙකු වැදී ගියා බැනීමකුත්ගෙන් සිල්ලර කායි එකතු කරයි

ජනයාගෙන් පිරුණු විහාරය තුලට නොගොස් අනෙක් පසින් වෙහෙරා වෙතට පා නගන්නෙමි මම. සුදු පැහැ ආලේප කළ වෙහෙරයේ කොත් කැරැල්ල මුදුනෙහි පලිගු මිණ සඳ රැසින් දිලියෙයි. මම වෙහෙර අසල නියල නැනක හිඳ ගනිමි. එවන් මොහොතක සියළු දුක් දොමනස් තුනිව සිත් පහන් වේ. මෙවන් පුත් සඳ පැවූ රැසක මෙසේ බැතිබර අදහස් සිතට නැගෙන පරිසරයක තනිවීම වුවද කිසියම් සතුටක් ගෙනදෙයි.

— නිම — — රචිත

කාසි සේවා මධ්‍යස්ථාන ඇරඹීමත් සමගම ලංකා බැංකුව නව මාවතකට අවතීර්ණය විය. සිද්දියේ බැංකුකරුවා ගමට ගොස් ගැමියන් හා ජීවත්වීමට උත්සාහගත් ප්‍රථම අවස්ථාව මෙය වශයෙන් සැළකිය හැකිය. " රයික " කොළඹ සිට මහියංගනයට ගොස් එහි ගැමියන් හා එක්ව ජීවත් වූ කතා පුවත අප ඉදිරිපත් කළේ යාන්ත්‍රික බැංකුකරුවා ද හදවතක් ඇති මිනිසෙක් බව පෙන්වීමට ය.

කරුණා

පිළිකා රෝහලේ යෝජනා මූලා වාර්තාව

ලංකා බැංකුවේ පණස්වන සංවත්සරය වෙනුවෙන් අනුස්මරණ වාර්තාවක් මහරගම පිළිකා රෝහලේ ගොඩනැගීමට බැංකුව යෝජනා කරයි. මෙය සේවකයන්ගේ සහ ආයතනයේ ඊකාබද්ධ ව්‍යාපෘතියකි. බැංකුවේ සේවක සංගම, සුභ සාධක සමිති හා ස්වේච්ඡා ආයතන මෙම පුණ්‍ය කටයුත්තට සහාය දීමට කැමැත්ත පළ කර ඇත.

ගොඩනැගිලි ඇස්තමේන්තු

බිම් මහල (ව: අඩි 3250)	රු: 13,81,250/-
1 වෙනි මහල (ව: අඩි 3250)	රු: 15,43,750/-
පරිසර සැකසුම, ජල සහ විදුලිය	
සැපයුම, ගෘහ උපකරණ ආදිය	රු: 5,75,000/-
	රු: 35,00,000/-

ආරම්භක දිනය
1989 අගෝ: 1 දින ගොඩනැගිල්ලට මුල්ගල තබනු ලැබේ.
නිමකිරීමට බලාපොරොත්තු වන දිනය
1989 දෙසැ: 31 වන දින

ගෘහ නිර්මාණ ශිල්පී

වරලත් ගෘහ නිර්මාණ ශිල්පී එස්. ඩබ්. මොල්ලිගොඩ මහතා

උපදේශක
දෙස්තර ආර්. එස්. ජයතිලක මහතා. (අධ්‍යක්ෂ පිළිකා සහ විකිරණ විකිත්සක දෙපාර්තමේන්තුව පිළිකා රෝහල මහරගම.)

මහරගම පිළිකා රෝහල් භූමියේ ඉදි කෙරෙන දෙමහල් ගොඩනැගිල්ලේ ඇඳුන් 48 ක් සහ විකිත්සාගාර සඳහා ඉඩ පහසුකම් සැලසේ.

බිම් සහභාගිවනුයේ කෙසේද ?

බැංකු සේවකයන් හට දිනක වැටුප හෝ ඊට වැඩි ප්‍රමාණයක් එකවර හෝ මාසිකව මෙම සන්ක්‍රීයාව සඳහා ප්‍රදානය කළ හැක. මාසික ගෙවුම් දෙසැම්බර් 01 දින දක්වා ඊටිය හැක.

මුළුමනින්ම ස්වේච්ඡා පදනමක් මත ඔබේ මුදල් ප්‍රදානය කිරීමෙන් මෙම පුණ්‍ය කටයුත්ත සාර්ථක කර ගැනීමෙහිලා උපකාරී වන්න. ●



ප්‍රජා ණය නියාමකයින් පිරිසක්

අවශ්‍යතාවයක් ඉස්මතු විය. එමෙන්ම එක් එක් ස්ථානයන්හි හටගත් සිද්ධීන් එකිනෙකට වෙනස් වූ අතර මාධ්‍යයේ සිටි අපට පවා විස්තරාත්මකව උපදෙස් දීමට අසීරු විය. ඔබ කළ යුත්තේ මෙවැනි ආකාරයකින් යයි උපදෙස් දීමට අප හට නොහැකි වූයේ දුරස්ථ පාලනයකින් සම්පූර්ණයෙන්ම දියත් නොවනවා පමණක් නොව අතර්ථකාරී ප්‍රතිඵලයක් ඇතිවිය හැකි නිසාත්ය. මෙහිලා මා ඉදිරිපත් කරනුයේ අප සතු නායකත්වයේ

සංවර්ධන බැංකුකරණය

මිහිඳු දත්තා පරිදි රටේ ආර්ථික ප්‍රතිපත්තිවලට හේතුවන ප්‍රමාණයේ වෙනස්කම් ඇති කිරීමට බලාපොරොත්තු වන අතර මෙම වැඩ සටහන් ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී මුද්‍රා කාර්ය භාරයක් බැංකු මගින් ඉටු කරනු ලැබේ යයි අපේක්ෂිතය. අද පවත්වන මෙම දිස්ත්‍රික් කළමනාකරුවන්ගේ සම්මන්ත්‍රණයේ ප්‍රධාන අරමුණ වන්නේ දිස්ත්‍රික් කළමනාකරුවන් වන ඔබෙන් ඉටුවිය යුතු, බැංකුවේ එදිනෙදා කටයුතු මෙහෙයවන ආකාරය පිළිබඳව අදහස් දීමටත් හා විශේෂයෙන් ම රජය විසින් සවිධි අත්දැකීම් හා බැංකු තුළින්, වෙසෙසින් ම රාජ්‍ය බැංකු තුළින් දියත් කිරීමට අදහස් කරන වැඩසටහන් මෙහෙයවන ආකාරය පිළිබඳවත් දැනුවත් කරවීමයි.

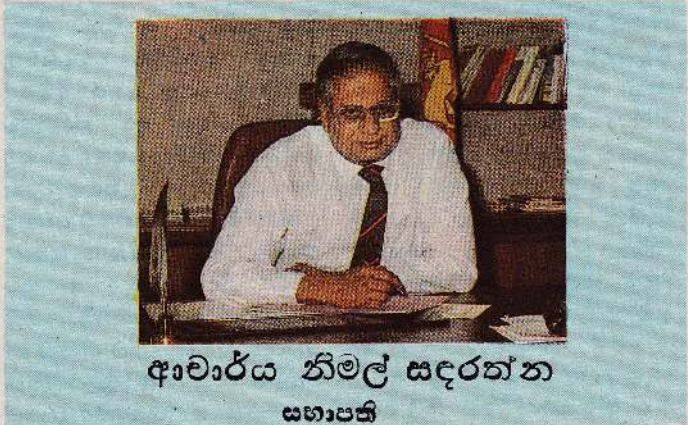
මින්පසු ඔබ අමතන මහා කළමනාකාරවරිය - නානායක්කාර මහත්මිය තම මාතෘකාව වශයෙන් තෝරාගෙන ඇත්තේ 'ක්‍රියාකාරී නායකත්වය' යන විෂයයයි. එම කතාවෙන් වැඩි කොටසක් මිඩංගු වන්නේ දිස්ත්‍රික් කළමනාකරුවන් වශයෙන් ඔබෙන් අපේක්ෂිත කාර්ය භාරය පිළිබඳවයි.

88 නොවැ/දෙසැ:මාස මෙරට ඉතිහාසයේ ඉතාමත් කටුක කාල පරිච්ඡේදයක් වූ අතර මගේ අදහසට අනුව බැංකුව

මුහුණ පෑ ඉතාමත්ම අපුරු අවධියක් ද විය. එම අවස්ථාවේදී කේන්ද්‍රයේ සිටි අප ද බැංකුකරණයෙන් බැහැර හමුදා ආයතනයක ස්වරූපය ගත්තෙමු. ඔබවින් අප දිස්ත්‍රික්ක වල ශක්තිය මෙන්ම දුර්වලතා ද මෙම අවධියේදී අපට හඳුනාගත හැකි විය. ඔබ අතරින් අයෙක් බලවත් අපහසුතා

තිබිණ. ඔබ බැංකු සේවය තෝරගන්නා අවස්ථාවේදී එම කාලපරිච්ඡේදයේදී මුහුණ පෑමට සිදුවූ ආරක්ෂා කටයුතු පිළිබඳ ගැටළු හා සම්බන්ධ සේයාවක් හෝ ඉහියක් පවා නොවීය. එම අවස්ථා බැංකු කරුවන් වශයෙන් පමණක් නොව සුද්ගලයන් වශයෙන් හෝ සමාජයේ අනු කොටස්

දුර්වලතා මෙන්ම ශක්තීන් ද එවැනි අවස්ථා තුළින් මතු වන බවයි. එම අවස්ථාවේදී බැංකු වලින් ඉටු වූ කාර්ය භාරය පිළිබඳව අපට සතුටු විය හැකි වුවත් උදම් විය නොහැකි බැව් පැවසිය යුතු වන්නේ, එම තීරණයන් ම ක අවස්ථාවේදී බැංකු සේවාවෙන් රටට ඉටු විය යුතු කාර්ය භාරය පිළිබඳව එම සිද්ධීන්ගෙන් සනාථ වූ බැවිනි. මා සිතන හැටියට අප එම කටයුත්ත නොදිත් ඉටු කළෙමු. එහෙත් එයටත් වඩා හොඳින් අපෙන් සේවාවක් ඉටුවිය හැකි බව මෙහිලා වැදගත් යැයි සිතමු. දන් අප කළ යුත්තේ අපගේ කාර්ය භාරය නැවත විමර්ශණය කොට අපේ දුර්වලතා හඳුනාගෙන මතු වට ඉදිරිපත් වීමට හැකි අඩු පුහුණු කම්, මුහුණ පෑමට අවශ්‍ය පූර්වාදර්ශයන් හා ප්‍රතිපත්තීන් සම්පාදනය කිරීමයි. එමගින් අපට ඉදිරි යේදී වැදගත් කාර්ය භාරයක් ඉටු කිරීමට හැකි වන්නේ එවැනි ආරක්ෂාව පිළිබඳව අවස්ථාවලදී පමණක් නොව වඩාත් ඵලදායී බැංකුකරණ අවශ්‍යතා ඉටු කිරීමේදීය. මා කලින් අවස්ථාවලදී පවසා ඇති අන්දමට දිස්ත්‍රික් කළමනාකරුවන්ගේ කාර්ය භාරය තැපැල් කන්තෝරුවක ස්වරූපයෙන් ශාඛා පද්ධතියෙන්



ආචාර්ය නිමල් සඳරත්න සභාපති

මධ්‍යයේ වුවද වැදගත් කාර්ය භාරයක් ඉටු කළ අතර තවත් සමහරෙක් එම අවස්ථාවන්ට ගොදුරු වූහ. තවත් සමහරෙක් හොඳ හිතීන් වුවද ස්ථානෝචිතව ක්‍රියා කිරීමට නොදැන සිටියහ.

මෙම අවස්ථා ඉතා දුර්ලභ ජීවා විය හැකිය. බැංකුකරුවන් වන ඔබට මෙවැනි අවස්ථාවන්ට මුහුණ පෑ මට පෙර හුරු ව ක් නොලැබ

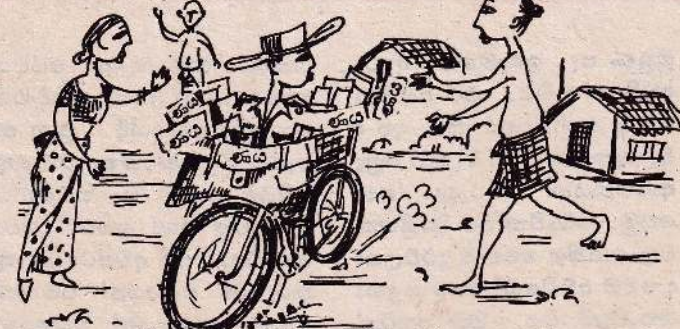
වශයෙන් ද ඔබට නව අත් දැකීම විය. කෙසේ වුවත් එම සිද්ධීන් නිර්මාණශීලී නව මු නායකත්වයක අවශ්‍යතාවය ඉස්මතු කොට දැක්විය. එමගින් ජනතාවට නායකත්වයක් දෙමින්, මෙහෙයවීමට අවශ්‍ය වර්තමාන ක්ෂණ තිබීමේ අවශ්‍යතාවයක් පැන නැගුණු අතර ක්ෂණිකව, පූර්ව උපදේශයකින් තොරව අවස්ථා නෝචිතව තීරණ ගැනීමේ

ප්‍රධාන කාර්යාලයටත්, ප්‍රධාන කාර්යාලයෙන් ශාඛාවන්ටත් යන - එන ලිපි හුවමාරු මධ්‍යස්ථානයක් නොවිය යුතුය. දිස්ත්‍රික් කළමනාකරුවන් තමාගේ වගකීම් යටතේ පවත්නා ශාඛාවන්ගේ ප්‍රගතිය පිළිබඳව සුදුසු පියවරවල් ගැනීම ද එමෙන්ම අවස්ථානෝචිතව සුදුසු වෙනස්කම් ශාඛාවන්ට ඇති කිරීම ද සිදු කළ යුතුය. එවිට දිස්ත්‍රික් කළමනාකරු කැඳවා නියමිත ශාඛාවක ක්‍රියා දමයන්ගේ අඩු ලුහුඬුකම් පිළිබඳව ප්‍රශ්න කළ හැකිය. මෙ වැනි අවස්ථාවකදී දිස්ත්‍රික් කළමනාකරුවකුගේ පිළිතුර " මෙම අඩු ලුහුඬු කමට වග කීම් ශාඛා කළමනාකරු අත පමණි " යන්න විය යුතු නැත. එබැවින් අප දිස්ත්‍රික් කළමනාකරුවන් එවැනි අඩු ලුහුඬුකම්වලට ද වග කීම් ව යුතුව ඇත. යම් අඩුපාඩු ඇත් නම් එයට ප්‍රතිකර්ම යෙදවීමත් ඔවුන් සතු කාර්ය භාරය වේ. මහා කළමනාකාරවරයා විසින් ඉදිරිපත් කරනු ලබන කරුණු වලින් ඔබේ කාර්ය භාරය නව වැඩසටහන් දියත් කිරීමේදී ඉතා වැදගත් වන බව පසක් වනු ඇත.

" ප්‍රජා ණය නියාමක " ක්‍රමය දියත් කිරීමේ හිලා අපේක්ෂිත ඉලක්ක සපුරාලීම සඳහා දිස්ත්‍රික් කළමනාකරුවන් වගබලා ගත යුතු අතර අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීම ද ඔවුන් අතින් සිදුවිය යුතුය. ප්‍රධාන වශයෙන් මෙයින් බලාපොරොත්තු වන්නේ ප්‍රමාණාත්මකව එම ප්‍රජා ණය නියාමකයින් පත් කිරීමයි. අරමුණු සාක්ෂාත් කරගැනීම යනුවෙන් අදහස් කරන්නේ මෙම යෝජනා ක්‍රමය දියත් කිරීමෙන් බලාපොරොත්තු වන අවසාන ප්‍රතිඵලය ලබා ගැනීමයි. වෙනත් වචනවලින් කිවහොත් එය ගුණාත්මකව ඉලක්ක කරා ළඟා වීමක් බැවින් ඔබෙන් එය ඉටු වේ යැයි අපි බලාපොරොත්තු වෙමු. විධිමත් අංශයේ දශක ගණනාවක් තිස්සේ ණය ප්‍රදානයන් පසුවද අප සියල්ල දන්නා පරිදි බැංකුකරන අංශ

යේ ණය පොලී අනුපාත ඉතා අඩු වුවත් බහුතරයක් අවිධිමත් අංශයට යාමට කැමැත්තක් දක්වනවා හෝ පෙළඹෙනවා දක්නට ඇත.

මෙසේ අවිධිමත් අංශය ගැන සාකච්ඡා කරන විට ගිණි පොළියට මුදල් දෙන්නා පිළිබඳවම පමණක් සැලකිලිමත් වීම ප්‍රමාණවත් නොවන බව සඳහන් කළ යුතුය. අප රටේ පමණක් නොව අනෙකුත් කුන් වන ලෝකයේ රටවල්වලද අවිධිමත් අංශයේ ණය මුද්‍රා හරින්නා ඉතා පුළුල්ව ව්‍යාප්තව ඇත. විවිධ අන්දමින් ණය සපයන පුද්ගලයින් අවිධිමත් අංශයට අයත් වන බව අප සැලකිල්ලට ගත යුතුය. සිල්ලර කඩ හිමියා බඩු



ණයට අලෙවි කරන අවස්ථාවන් හෝ කොමිස් වෙළෙන්දා තමන් මිළයට ගන්නා භාණ්ඩ පිළිබඳව යොදා ගන්නා පදනම හෝ අද ගොවීන්ට ඉඩම් හිමියා මගින් මුදලින් හෝ භාණ්ඩ වශයෙන් දෙනු ලබන ණය ක්‍රමය පිළිබඳව හෝ දැනින් සහ මිත්‍රයින් පොලී රහිතව දෙන අත්තිකාරම් මුදල්, යන ක්‍රම මෙහිලා ඉදිරිපත් කළ හැකි උදහරණයි.

මෙම ගනුදෙනු සියල්ල සැලකිල්ලට ගනිමින් අවිධිමත් අංශයෙන් 75% සිට 80% දක්වා මෙම රටේ ණය ගනුදෙනු සිදුවන බව කිව හැකිය. අවිධිමත් අංශයේ සමහරක් විරිත ලක්ෂණ විධිමත් අංශයේ ඒවාට වඩා වෙනස් බව දක්නට ලැබෙන අතර මෙම අවිධිමත් අංශය ඉස්මතු ව පවතින්නේ මේ හේතුවෙනි, මෙවා නම් ජනතාවට ණය ලබා ගැනීම සඳහා පෝර්ම පිරවීමට අවශ්‍ය නොමැති බව, පිළිවෙත් අනුගමනය කිරීමට

සිදු නොවීම, ඇපකරුවන් ලබා ගැනීමට ඇති අවශ්‍යතාවය යන කරුණුය. මෙයට අමතරව ණය ලබා ගැනීමට ප්‍රමාදවීමක් සිදුවන්නේ නැත. ණය හිමියන් සමඟ ගිවිසුම් ඉතා නම්‍ය වන අතර මෙම ගනුදෙනුවල ප්‍රමුඛත්වයක් ගන්නේ දෙදෙනා අතර ඇති පෞද්ගලික සම්බන්ධතාවයයි. බැංකුකරුවන්ට මෙසේ කළ නොහැක්කේ ඒවා පිළිගත් ආයතන බැවිනි. ඔබ බැංකුකරුවන් වශයෙන් දෙනු ලබන මුදල් ආපසු ගැනීමට වගකීමකට බැඳී තිබෙන අතර ඔබ ණය දෙන්නේ එසේ ණය ලබා ගැනීමට සුදුසු පුද්ගලයන්ට පමණක් නොව අනිත් යේදී හිතාමතාම ණය ගෙවීම

පැහැර නොහැරි අයහටය. එමෙන්ම ඔවුන්ගේ මුදල් ප්‍රවාහය මෙසේ ගන්නා මුදල් ආපසු ගෙවීමට හැකිවන එකක් විය යුතු අතර මෙසේ ණය ගන්නා අය පිළිබඳව තක්සේරු කිරීම සඳහා අවශ්‍ය තොරතුරු, ඇපකරුවන්, එමෙන්ම ණය ගැනීමට අවශ්‍ය සාක්ෂි ද ඔබ ලබාගත යුතුය. මෙය විධිමත් අංශයට ආවේනික ලක්ෂණයකි. ඔබ බැංකුකරුවකු වශයෙන් කොතරම් ප්‍රවීණ වුවත් එමෙන්ම ගනුදෙනුකරුවාගේ අවශ්‍යතාවය සපුරාලීම සඳහා නීති රීති වෙනස් කිරීමට සුදු නම් වුවත් විධිමත් හා අවිධිමත් අංශ තුළ වෙනස්කම් පවතිනු ඇත්තේ එම අංශ දෙකේ ඇති විශේෂ ලක්ෂණ නිසාය.

අවිධිමත් අංශයේ ණය දෙන්නා තමාටම මිස බාහිර කිසිවෙකුට වගකිව යුතු නැත. එහෙයින් ඔහු දෙන ණය මුදල් වලින් පාඩු සිදුවුවහොත් එසේ

වන්නේ ඔහුටමය. මෙය වලක්වා ලීම සඳහා ඔහු හොඳින් හා ප්‍රවේශමෙන් ණය ප්‍රදානය කරයි. එනමුත් එවැනි ණය දෙන්නන් හට කිසිවකුට ඔප්පු කිරීමට ලේඛන ගත සාක්ෂි තබා ගැනීම අවශ්‍ය නොවේ. ඔහුගේ විනිශ්චයක වරදක් ඇතිවුවහොත් තමන් පාඩු විඳ දරාගත යුතු අතර විධිමත් අංශයේ ණය දෙන්නා හට ලේඛණ ගත සාක්ෂි අත්‍යවශ්‍යය.

මෙහිදී අප පිළිගත යුතු එක් වැදගත් කරුණක් ඇත. අප රටේ බැංකුකරණ සංස්කෘතියට අනුව ගනුදෙනුකරුවන් හට අප එතරම් උපකාරයක් නොදක්වමු. අපේ දුර්වලතා හා අඩු ලුහුඬුකම් බොහොමයක් ඇත. ජපානය වැනි රටක් සලකා බලමු. එහි සිදුවන අන්දමට බැංකුකරුවන් ජනතාව වෙත සමීප වනවා පිළිබඳව මා කොතෙකුත් පහසොන කියවා ඇත. ඔවුහු අයෙකු හමු වී, මුදල් ලබා ගෙන ව්‍යාපාරයක් පටන් ගැනීමට හෝ නව ආයෝජන අදහස් ඉදිරිපත් කිරීමට ගනුදෙනුකරුවන් පොළඹවී කී. ඔවුන් ගනුදෙනුකරුවන්ට ත්‍යාග ප්‍රදානය කරමින්, ණය ගැනීමට පෙළඹවීම කරති.

අප රටේ තිබෙන අන්දමට මෙයට භාත්පසින් වෙනස් වාතාවරණයක් ඇති බව මට හැඟේ. මෙහි තිබෙන අන්දමට ණය ගන්නෝ බැංකුකරුවන් වෙත කෘතචේදී ඇසකින් බලති. එබැවින් මෙම කරුණ ද අප සිහියේ තබා ගත යුතුය. මෙම කරුණු සලකා බලන විට මගේ අදහස නම් අවිධිමත් අංශයන්, විධිමත් අංශයක් සම්බන්ධීකරණය කළ යුතු බවයි. මෙය මා මීට ෧෯෭෫ දී 1970 ගණන් වලදී පවසා ඇත. මේ අදහස මා ප්‍රථම වතාවට ඉදිරිපත් කරන විට එක් අයෙක් මා වෙත පැමිණ " ඔබ මුදල් පොලී කරන්නෙක් ද " යි ප්‍රශ්න කළේය. මා විසින් බැංකුකරුවන් අවිධිමත් අංශයට ණය දිය යුතු යැයි යෝජනා කිරීම, පොලියට ණය දීම

මගේ පෞද්ගලික ප්‍රයෝජන යක් සඳහා බවක් එයින් අදහස් විය. මා දුන් පිළිතුර නම් " ඔබ මම මුදල් ණයට දුන් නොමි. එහෙත් අවාසනාවකට මෙන් මා ණයට දෙන මුදල් මට ආපසු ලැබෙන්නේ නැත. "

" පුජා ණය නියාමක " ක්‍රමය මෙම අංශ දෙක එකිනෙකට සම්බන්ධ කරන පුරුකකි. එයින් මෙම අංශ දෙකේම ශක්තිය ප්‍රයෝජනයට ගැනේ. එමෙන්ම බැංකු වල ඇති මූල්‍යමය සම්පත් අවිධිමත් අංශයට යොමු කිරීමෙන් රටටම හා විශේෂයෙන් ම ග්‍රාමීය අංශයට ණය සම්පාදනය කිරීමක් ද කළ හැකිය. එමෙන්ම අවිධිමත් අංශය සම්මත නොවන ක්‍රමයකට දිගටම පවත්වාගෙන යාමක්ද මෙයින් සිදුවේ. මෙම අංශ දෙක සම්බන්ධ කිරීමෙන් අවිධිමත් අංශය සම්පූර්ණයෙන් තුරන් කිරීම අප නොකළ යුතුය. සත්‍ය වශයෙන්ම පොත්පත් වල හා ග්‍රන්ථ ප්‍රකාශනවල මෙන්ම පොදු විස්වාසයට අනුව ද අවිධිමත් අංශයේ ණය දෙන්නා සමාජ විරෝධී දුෂ්ඨ පුද්ගලයෙක් සේ හුවා දක්වා ඇත. එහෙත් ඔහු ඉටු කරන කාර්යය ආර්ථික එකක් බව අමතක වන්නේ ඇත්ත වශයෙන්ම එම මුදලේ මිළ ඉහළ අනුපාතයක පවතින නිසාය. බැංකුවලින් අප බලාපොරොත්තු වන්නේ ණය දීමට සුදුසු ගනුදෙනුකරුවන් තෝරා ගෙන මෙවැනි අය තුළින් වඩාත් සාධාරණ ක්‍රමයකට ණය ලබා දීමයි. අවසාන වශයෙන් මෙම ක්‍රමය හා එහි සාර්ථකත්වය මිනිය හැක්කේ සාධක කීපයක් මතය. එකක් නම් මුදල් ප්‍රමාණය වැඩි වීමෙන් ණය සැපයුමේ පරිමාව වැඩි කිරීමයි.

දෙවැන්න නම් පුජා ණය නියාමකයින් අතර ඇතිවන කරගකාරිත්වය තුළින් මෙය ඉටුකර ගැනීමයි. රාජ්‍ය බැංකු දෙකෙන් මෙවැනි පුජා ණය නියාමකයින් 14000 ක් එකිනෙකාට සම්පව ඉදිරිපත් කිරීමෙන් ඔවුනොවුන් අතර තරග

මෙම ලිපිය අප සභාපති තුමන් නොබෝද දිස්මුක් කළමනාකරුවන් අමතා ඉංග්‍රීසියෙන් කළ දේශනාක සිංහල පරිවර්තනයකි.

කාරිත්වයක් ඇතිවනවා පමණක් නොව කලින් සිටි මුදල් පොලී කරන්නන් හා ද තරග කාරිත්වයක් ජනිත කර තු ඇත.

තුන්වන කරුණ වන්නේ අපේ අරමුණු සාක්ෂාත් කිරීම සඳහා සුදුසු පුද්ගලයන් තෝරා ගැනීමේදී ඒ පිළිබඳ උනන්දුව ඇති අය තෝරා ගැනීමෙන් ලාභයක් පමණක්ම ලබා ගැනීමට අපේක්ෂා කරන්නාවුන් බැහැර කිරීමයි. මෙය ඉතා වැදගත් කරුණකි. මෙය කරනු ලබන්නේ නම් යෝජනා ක්‍රමයේ ගුණාත්මක අංශය පිළිබඳව මනාව කටයුතු කිරීම සිදුවෙයි. එවිට අරමුණු වඩාත් ප්‍රමාණයකින් සාක්ෂාත් කරගනු ඇත.

මෙම කරුණ වඩාත් පැහැදිලි කරමු. දැනට අප පුජා ණය නියාමකයෙකුට මසකට 1 1/2% ක පොලියකට මුදල් ණයට දෙමු. ඔවුන් මසකට 2 1/2% ක උපරිමයකට යටත්ව මෙම මුදල් නැවත ණයට දෙනු ඇත. මෙසේ ණය මුදල් දීම ඔහුගේ එකම ආර්ථික ක්‍රියාදාමය නම් රුපියල් ලක්ෂයක පිරිවැටුමෙන් හෝ රුපියල් දෙලක්ෂයක පිරිවැටුමෙන් පවා ඔහු ලබා ගන්නා ආදායම ඔහුගේ ජීවනෝපාය සඳහා ප්‍රමාණවත් නොවේ. මෙම කරුණින්ම යෝජනා ක්‍රමයේ අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීමක් සිදු නොවේ. එම නිසා අප බලාපොරොත්තු වන්නේ හා අපේ අපේක්ෂාව නම් අප තෝරා ගන්නා පුද්ගලයින් මෙම යෝජනා ක්‍රමය පිළිබඳව උනන්දුවක් දක්වන අය විය යුතුය. මෙම අය අමතර ආදායමක් ගැනීමට පමණක් පෙළඹෙන අය නොවිය යුතු අතර සමාජයට සේවයක් කිරීමෙන් තෘප්තියක් ලබා ගන්නා අය විය යුතුය. මෙසේ අප ලබා ගැනීමට බලාපොරොත්තු

වන්නේ විශ්‍රාමලත් ගුරුවරුන් හෝ මුල් ගුරුවරුන්, විශ්‍රාම ලත් රජයේ සේවකයින් විශ්‍රාම ලත් බැංකුකරුවන් යන අය ය.

ණය නියාමකයින්ට මෙම ක්‍රමය දියත් කිරීමට යම් යම් වාසි සහගත කරුණු ඇත. මුදල් ණයට ගන්නාවුන් ආපසු ගෙවීම් පිළිබඳව විනයක් හා වඩාත් ප්‍රබල බැඳීමක්ද ඇති අය විය යුතුය. මෙසේ මුදල් ලබා දීමෙන් බලාපොරොත්තු වන අරමුණු සාක්ෂාත් කරනවා පමණක් නොව නම්‍ය වූත් පහසු පොලී අනුපාතයටත් සුදුසු පුද්ගලයින්ට ණය ප්‍රදානය කිරීමත් මෙයින් සිදුවේ.

එබැවින් අප ඔබෙන් භාග්‍යාවා කළමනාකරුවන්ගෙන් මෙන්ම අනෙකුත් සේවක මණ්ඩලයේ අයගෙන් බලාපොරොත්තු වන්නේ ජනතාව වෙතට යාමකි. මෙම ක්‍රමයට සුදුසු පුද්ගලයින් තෝරා ගැනීමට ඔබගේ කැපවීමක් තිබිය යුතුය. මෙසේ තෝරා ගන්නා පුද්ගලයින් නියමිත ආකාරයෙන් යෝජනා ක්‍රමය ක්‍රියාත්මක කිරීම පිළිබඳව ඔවුන්ට උපකාර කළ යුතුය. අපේ බලාපොරොත්තුවේ භාවයට ණය නියාමකයින් වාර්තා

තබා ගැනීම ඉතා වැදගත් නොවේ. එමෙන්ම ඔවුන් දෙන ණය අයික්ෂණය කිරීමක් අපි අපේක්ෂා නොකරමු. වෙනකක් තබා අප බලාපොරොත්තු වන්නේ බැංකුකරුවාත් ණය නියාමකවරයාත් අතර සමීප සම්බන්ධතාවයක් ගොඩනගා ගැනීමකි. ඒ තුළින් පුජා ණය නියාමකයින් විසින් දෙනු ලබන ණය පිළිබඳ අවබෝධයක් ලබා ගන්නවා පමණක් නොව ඔවුන්ගේ ගැටළු පිළිබඳවද හැඟීමක් ඇති කරගනු ඇත. එසේ කිරීමෙන් මෙම යෝජනා ක්‍රමය ඉදිරියේ දී තවදුරටත් වැඩි දියුණු කිරීමට ඉවහල් වනු ඇත.

මෙය සමාජන කිරීම සඳහා මා පවසන්නේ පුජා ණය නියාමක ක්‍රමය යනු බැංකු කරණ යෝජනාවක් බවයි. එයින් අපට ලැබෙන අවස්ථාවෙන් මූල්‍ය සංවර්ධනය හා ආර්ථික සංවර්ධනය තුළින් බැංකු ණය ඉතා දුෂ්කර ප්‍රදේශ වලට යොමු කිරීමක් කරනු ලබන්නේ පහසු හා සාධාරණ අයුරකිනි. මෙම පර්යේෂණය පිළිබඳව උත්සාහයක් ගැනීම කාලෝචිතය. අප මෙම යෝජනා ක්‍රමය සාර්ථක කිරීමට කැප වන්නේ නම් අප රට වෙනුවෙන් යමක් කළා පමණක් නොව ජාත්‍යන්තර වශයෙන්ද තමා වූ හා නිර්මාණාත්මක පියවරක් ගත් සැලැස්මක් ඉ දී රිපත් කල බවට ඉතිහාස ගත වනු ඇත.

ශ්‍රේෂ්ඨත්වය

පඩි රුවන	ලෝපල්
එක තුල් නො වේ සැම කල්	
දෙසැ පුදක	ලෝපල්
වියන් දස දෙසැ පිදෙයි හැම කල්	

(කවමිණි මල්දම)

පණ්ඩිත කම ද රජ කම ද කිසි කලෙකත් නොසම වන්නේ මැයි, කවර හෙයින් ද යත්, රජ තෙම සවකීය දේශගෙහි පමණක් සම්භාවනා කරනු ලබන්නේ ය, එහෙත් පණ්ඩිත තෙම සියලු දේශකන්ති දී ම සම්භාවනා කරනු ලබන්නේ ය.

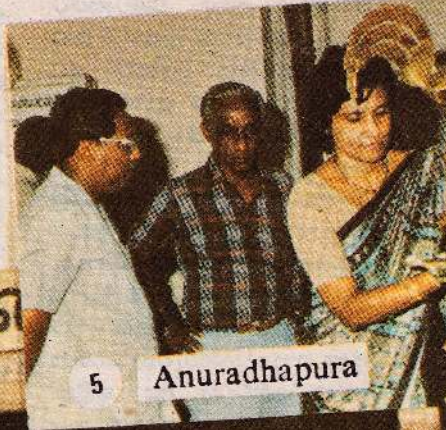
PICTURES AND CAPTIONS

1 Head Office



2 Eheliyagoda

3 Ananda College



4 Chavakacheri

5 Anuradhapura

இலங்கை

6 Jaffna



PICTURES AND CAPTIONS

7 Trincomalee



8 Nugegoda



9 Nuwara Eliya



Photo Captions on page 29.

10 Bentota



11 Puttalam



12 Galle



14 Wesak Bakthi Gee



13 Girandurukotte



The Sleepy River

The Final Lap

With enthusiasm we set about our packing the next morning. We went about our routine chores fast, but we could not beat the sun. It had risen high when we eventually set off on what was to be our final lap. Many days of rowing together had now made us a perfect team. We rowed in rare unison in mid-stream. The sun's rays played right into our eyes and we found it difficult to look ahead. Sun-glasses brought only light relief.

The jungle had now completely given way to man. Farms and fields were found everywhere. Cattle roamed the flat plains, grazing on the lush green grass. There were imported breeds among them. State assistance must have been readily available to these people. They were Muslims.

Dairy farms were plentiful, but milk was not. We did not get an opportunity to gulp even a glass. The entire output is sent to the government Milk Board the biggest distributor of milk in the country. This was not so a few years back. Milk flowed to waste like the waters of the Mahaweli itself.

Except for slight undulations, this was flat country that we were passing through, mostly fields that were being prepared for the seasonal sowing of paddy. New jungle clearings appeared at several

places. The rape of the jungle was now almost complete. The charred remains of huge tree trunks were black reminders of the luxuriant growths that were once there. The burnt woods were an arborics collector's dream. Several shapes, some gruesome, most beautiful, and a few plain, were strewn all over, waiting to be picked up. We did not wait, but rowed on.

There were more Muslims on the banks as we went along. Though prosperous looking in every way, they were yet ill clad. A red-span-cloth wearing group, I wonder whether they were of one clan, 'helloed' their invitation to us and we accepted. Welcome tea was served as expected and we relished it. The tea tasted all throughout the trip had a better taste and flavour than the teas that we had drunk before. Conversation was naturally, animated. They asked a lot of questions and we readily answered all of them. These men always wanted to know something of the capital city and the 'prosperous' people who lived in it. I made it plain to them that only politicoes were prosperous, that times had radically changed for the trouser wearers, and there were more opportunities for the tillers of the land in a fast deteriorating country. There was a young Muslim in the group to prove my point. He was tinkering with my gun, and I cautioned him about the dangers, only to be told that he had been a prosperous gunsmith's assistant

in Colombo before he took to the more lucrative cultivation of tobacco. He confessed to having turned out several weapons illegally, on orders of influential interested parties, who unleashed the highest degree of brutal savagery on a hapless minority community, in history euphemistically described by those in authority, as the '1958 Riots'. Plenty of rats participated in these 'Riots'. Most damage was to property, women and children, in that order. In savagery some of our people are second to none. My blood boiled at these thoughts in contrast to the cool waters of the river that sluggishly passed by.

We were told here of the place where the river falls into the sea, by the men with whom we spent a couple of hours or so. We jumped into the canoe in joy to accomplish our cherished feat. The deposit of silt at the waters-meet was so high that the Mahaweli ceased to move at Mutur. We did not see the sea, but we breathed the ozonised air that was refreshing. The breeze blew in occasional gusts and was salty to the taste. We rounded a sun and windswept island in the middle and there it was, the ferry boat, anchored at the quay at Muthur.

(to be continued)

Man Friday Tissa

GRIEVE NO MORE

I know your heart is heavy with sorrow
With the loss of your beloved spouse and much loved son,
How much I wish, I could only borrow
Your heart, and fill it with joy and fun.

Once you were so happy with your partner
so loving and kind,
And a son so young & strong with talents
that's not easy to find,
But dear Sis, you must keep this in your mind,
That there are more who have lost their
loved ones in this world unkind.

Why was fate so cruel to you,
To snatch your beloveds not one but two,
It shows us one thing that is true,
That this world is wicked and transient too,
But dear sister, grieve no more,
Cos' our loved ones are with us you know,
Bullets may life span sever,
But their souls live with us for ever.

Linked to you more closely by death than in life,
You are guarded by them on every side,
Though we cannot see them to our naked eye,
They are STILL WITH US, THEY NEVER DID DIE.

Gwendoline Mack
Inward Remittances Dept.,
INTERNATIONAL DIVISION

International Services of Commercial Banks in Sri Lanka

International Services of the Commercial Banks are very important not only to the Banks and their customers but also to the community of the country. Sri Lanka's balance of payments and balance of trade is facilitated to a great deal on the ability of its exporters and importers to arrange for documents relating to goods to be transmitted and for payments to be received or made. These documentary services are quite profitable to the Commercial Banks.

The leading commercial banks in Sri Lanka have accounts with a large number of banks in almost all the principal countries in the world. Likewise banks overseas keep balances with our banks. These accounts are maintained in the currency of the country in which the account is kept. This system of maintaining accounts with banks overseas makes it possible for the banks to offer a system of payments to their customers without having physically to move notes and coins from one country to another.

For instance, a bank in Australia which is requested by a customer to make a payment in Sri Lanka rupees to someone in Kandy, Sri Lanka, can readily do so by selling a part of its Sri Lankan rupee balances with a Sri Lankan Bank, to the



customer concerned. This can be done by the means of mail transfer, telegraphic transfer, banker's draft, cheque or bill of exchange which are called foreign instruments.

When a customer overseas wants the payment to be made in Sri Lankan rupees the quickest way, the bank in that country arranges

payment by Telegraphic Transfers. The bank will send a cable to the Sri Lankan Bank advising it to make the payment to the specified beneficiary in Kandy (as in the earlier example) and to debit its account with the relevant amount in Sri Lankan rupees. However, this mode of payment, is expensive as the customer has to bear the expenses incurred on cables.

If the bank can be given more time to make payment, it is advisable for the customer to ask for a Mail Transfer, to be sent since in the case of the mail transfer, the bank will send instructions to the Sri Lankan bank by mail instead of cable and the charges will be less.

Payment can also be made through a banker's draft. Banker's draft is a 'cheque' drawn by one bank on another. In order to make the payment in Sri Lankan rupees the Australian bank may draw a cheque in Sri Lanka rupees on its account with the Sri Lankan Bank and to sell this draft to its customer whose account is debited with Australian

dollar equivalent. The draft is handed over to the customer who will post it to the person in Kandy who is to receive payments. The person who receives it, deposits same at a Sri Lankan bank in the same way as any other cheque drawn on a Sri Lankan bank and it then passes through the clearing to the bank on which it is drawn, and is debited to the account of the Australian bank.

If a Sri Lankan wants to make a payment to a foreign supplier, he could draw a cheque on his account with a Sri Lankan Bank and send that cheque to the supplier. However, this mode of payment is costly and time-consuming. The most convenient mode of settlement in international trade is the bill of exchange. In the case of international trade the exporter draws the bill of exchange on the importer or importer's bank. Generally, a bill of exchange is drawn on the importer's bank rather than it is drawn on importer himself. It orders the importer's bank to pay a sum of money at determinable future time, generally, in practice, one to three months or, at sight or after the date of the bill.

Another important way of settlement in international trade is by documentary credits. The documentary credit is defined in the Uniform customs and practice for documentary credits as "any agreement, however named or described, whereby a bank (the issuing bank) acting at the request and in accordance with the instructions of a customer (the

15

Sports Club



CEYLON

16

Puttalam



18

Kurunegala



19

Aradhana



17

Matara

Both Sri Lanka Airlines and Sri Lanka Airports Corporation are members of the INCAS (INTERNATIONAL CONFERENCE OF AIR CARRIERS AND TRAVELLING CONCERN)

20

Kurunegala



21

Tissamaharama



Photo Captions on page 29
See also Pages 24 & 25

PICTURES AND CAPTIONS

See also pages 24 & 25

- 1 ප්‍රජා ණය නියාමක වරුන්ගේ සම්මන්ත්‍රණය - කොළඹ
கொழும்பில் பிரஜா நய நியாமககளுக்கு கருத்தரங்கு
Seminar for Praja Naya Niyamakas - Colombo
- 2 ශ්‍රද්ධනයට පසු ඇගයීමට ගොඩ
சிரமதானத்திற்குப் பின் எகலியகொடைக் கிளை
After Shramadana - Eholiyagoda Branch
- 3 අපේ ව්‍යාපෘතියක් වන ආනන්ද වීද්‍යාලීය නිවස බැංකු සංගමයේ
ප්‍රකාශනය වන පිළිබඳව සහරාව දඩ්‍යාපන සංස්ථාවක හා
ප්‍රවෘත්ති ඇමති තුමාට පිළිගැන්වූ ද.
எங்களால் ஆதரிக்கப்பட்ட சிசுநுவன செய்தி
டத்தை ஆனந்தாக் கல்லூரி மாணவர்கள் வங்கித்
தொழில் சங்கத்தினால் கல்வி கலாச்சார அலுவலர்கள்,
தகவல்கள் அமைச்சருக்கு கையளித்தல்.
Sisu Nuvana Project sponsored by us being handed
over to Minister of Education, Cultural Affairs and
Information by students of Ananda College, members
of Ananda College Banking Society
- 4 චාචකච්චේරි ගාඛාව නව ගොඩනැගිල්ලට ගෙනයී ද
சாவகச்சேரிக் கிளை புதிய இடங்களுக்கு இடமாற்றம்
Chavakachcheri Branch shifted to new premises
- 5 මහා කලමනාකාරවරයා අනුරාධපුර දිස්ත්‍රික්කයට ගිය ද
அநுராதபுர மாவட்டத்தை பொது முகாமையாளர்
கொன்று பார்வையிட்டல்
General Manager visits Anuradhapura District
- 6 ඉතිරිකිරීමේ සහතික පත් යෝජනා ක්‍රමය දික්කළ ද - යාපනය
யாழ்ப்பாணத்தில் சேமிப்பு சான்றிதழ்கள் திட்டம்
ஆரம்பம்
Inauguration of Savings Certificates Scheme - Jaffna
- 7 ත්‍රිකුණාමල දිස්ත්‍රික්කයේ ශ්‍රද්ධනයක්
திருகோணமலை மாவட்டத்தில் சிரமதானம்
Shramadana - Trincomalee District
- 8 සාහිත්‍ය උළෙලක්, කොළඹ පිටත දිස්ත්‍රික්කය - නුගේගොඩ
கொழும்பு - வெளி மாவட்ட நுகேகொடை அலுவல
கத்தில் கலை விழா
Literary festival Outer Colombo District Office
Nugegoda
- 9 අපේ අනුග්‍රහයෙන් තුවරප්‍රියයේ මල් දක්වක්.
நுவரெலியாவில் எங்களால் ஆதரிக்கப்பட்ட மலர்கள்
கண்காட்சி
Flower Exhibition sponsored by us - Nuwara Eliya
- 10 ශ්‍රද්ධනයක් - බෙන්තොට ගාඛාව
பெந்தோட்டைக் கிளையில் அண்மையில் நடைபெற்ற
சிரமதானம்
Shramadana held recently - Bentota Branch
- 11 ජල පොම්ප සඳහා ණය යෝජනා ක්‍රමයක් පුත්තලම
දිස්ත්‍රික්කය
புத்தளம் மாவட்டத்தில் நீர்ப்பம்புகளுக்கு கடன்
திட்டம்
Credit Scheme for Water Pumps - Puttalam District
- 12 ප්‍රජා ණය නියාමක ක්‍රමය දික් කළ ද - ගාල්ල දිස්ත්‍රික්කය
காவி மாவட்டத்தில் பிரஜா நய நியாமக திட்டம்
ஆரம்பம்
Launching of Praja Naya Niyamaka Scheme - Galle
District
- 13 ගිරාදුරු කෝට්ටේ-නව ඉතිරි කිරීමේ සහතික පත් යෝජනා
ක්‍රමය දික් කළ ද
புதிய சேமிப்பு சான்றிதழ் திட்டம் ஆரம்பம்
கிராந்தருக்கோட்டை
Launching of New Savings Certificates Scheme -
Girandurukotte
- 14 බොද්ධ සංගමය හා සිංහල සාහිත්‍ය සංගමය මෙහෙයවීමෙන්
වෙයක් බැති ගී - කොළඹ
கொழும்பில் பௌத்த சங்கத்தினதும் சிங்கள இலக்கிய
மன்றத்தினாலும் ஆதரிக்கப்பட்ட வெசாக் பக்தி கீ
Wesak Bakthi Gee sponsored by Buddhist Association
and Sinhala Literary Association - Colombo
- 15 ජාතික සේවා බැඩ්මින්ටන් ඉරතා අවසාන තරඟවලිය
தேசிய சேவைகள் பட்டிமீட்டன் இறுதி விளையாட்டு
Nationalised Services Badminton finals
- 16 පුත්තලම දිස්ත්‍රික්කයේ ප්‍රජා ණය නියාමකවරුන් පත් කළ ද
புத்தளம் மாவட்டத்தில் பிரஜா நய நியாமக நியமனை
Appointment of Praja Naya Niyamakas - Puttalam
District
- 17 ඉතිරි කිරීමේ සහතික පත් යෝජනා ක්‍රමය මාතර දිස්ත්‍රික්කයේ
மாத்தளற மாவட்டத்தில் சேமிப்பு சான்றிதழ்கள்
திட்டம்
Savings Certificates Scheme - Matara District
- 18 සේවක සුඛද හවුලින් මධ්‍යම කලාපයේ - කුරුණෑගලදී
குருநாகல் மத்திய வலை ஊழியர்கள் ஒன்றுகூடுதல்
Get-together by Central Zone Employees-Kurunegala
- 19 ආරාධනා වෙසක් බැති ගී රූපවාහිනියෙන්
ரூபவாகினியில் ஆராதனா வெசக் திகழ்ச்சி
Aradhana Wesk Programme on Rupavahini
- 20 කුරුණෑගල අධිග්‍රෙෂ් ගාඛාව - ජාත්‍යන්තර අංශය විවෘත
කිරීම
சர்வகேசுப் பிரிவின் திறப்புவிழா
குருநாகல் மேந்தரக் கிளை
Opening of International Unit - Kurunegala
Super Grade Branch
- 21 ස්වයං රැකියා ණය ප්‍රදානයක් - තිස්සමහරාමය
தில்லைகராமயவில் சுயவேலைக் கடன் திட்டம் ஆரம்பம்.
Inauguration of Self Employment Loan Scheme -
Tissamaharamaya

applicant for the credit) is to make payment to or to the order of a third party (the beneficiary) or is to pay, accept or negotiate bills of exchange (drafts) drawn by the beneficiary, or authorise such payments to be made or such drafts to be paid, accepted or negotiated by another bank, against stipulated documents and compliance with stipulated terms and conditions."

Kapila Senarath
Bandara
Super Grade Branch
Kandy

The importer requests his bank to establish a documentary credit and then the bank acts in accordance with his instructions. The bank deals only with documents but not with the goods which its customer is going to import. The bank undertakes to make payment on behalf of its customer against the stipulated documents.

In addition to the above facilities, the Sri Lankan commercial banks provide services to travellers overseas whether on business or others. They are provided with travellers cheques which can be readily encashed at the banks in the country for which they leave.

Documents on Payment Basis

(continued from last issue)

1. Risks inherent in the nature of the mode of payment:-

Unlike in the case of obtaining payment under an LC, herein the risk is that there would not be a guarantee by a bank or any other third party and consequently the realization of payment entirely depends on the buyer taking up the documents - which he may not feel obliged to do - depending on the market or other relative conditions prevailing at the time when goods are to arrive and be sold at the importing country. Thus the exporter entirely depends on the faith he has on the buyer which he would have developed over many years of doing business and the knowledge of the export goods being able to command a steady market.

To obviate this risk the exporter should not adopt this mode of obtaining payment unless he is quite convinced of the buyers repute and standing through

acceptable independent references (i. e. through confidential reports obtained from the buyers bankers).

Whereas under an LC the bank is bound to pay even if the buyer fails, owing to whatever reasons such as his incapacity, death, bankruptcy. Here the payment is entirely subject to buyers capacity being unencumbered at the time he is required to pay.

Another aspect of risk is that herein the banks would act only as passive agents of the exporter without any other obligation other than to act on his instructions-as contained in the collection order given by him-without any negligence in doing so. The exporters bank called the 'remitting' bank would relay the documents (and draft) together with instructions to the buyers bank (or its correspondent bank) called the 'collecting' bank, which would present the documents to the buyer on receiving payment on drafts drawn by the exporter. The

banks involved are not bound to do anything further and in the event of non payment and non acceptance unless the exporter arranges alternative steps of disposal the documents would be returned. This risk could be greater if the collecting bank is the buyers bank and not the correspondent bank, of the remitting bank (the exporters bank).

Under D/P terms two types could be observed.

1. Payment at sight of document.
2. Payment at sight of documents on a specified date i.e. after 30 days from B.L. date or on arrival of the ship.

In the case of the latter buyers advantages are greater because he can ascertain the arrival of goods. In both cases the buyer has no access or right to the goods without full payment being settled and documents are in his hands.

2. RISKS IN REJECTION OF GOODS

The law and custom dictates that the rejection of goods is the right of the buyer until he is given time and opportunity to examine and accept them.

Under D/P mode of settlement terms it is under

I have the following suggestion to make to the Committee appointed to organize the cultural aspects of the celebrations proposed to be held this year in commemoration of the Bank's Golden Jubilee.

We have a few popular TV and Radio artistes

GOLDEN JUBILEE CELEBRATIONS

among our employees and the 50th Anniversary Celebrations would be an ideal opportunity to bring them onto stage and give them the opportunity of showing their talents and presenting

a programme on TV and Radio.

Locating the artists in the Bank will not be a problem for the Organizing Committee since this could easily be tackled by the Welfare Department and the Public Relations Unit of the Bank. I, being a TV and Radio Artist, on my

part could give a solo recital depicting the 50 years of service to the nation by the Bank of Ceylon.

If this suggestion is accepted, I shall assist the Organizing Committee in order to make this event a success.

JOE B PERERA
MANAGER
NEGOMBO BAZAAR BR.

the exporters risk that the goods would travel upto the destination.

Unlike in the case of an LC the non clearance of goods at destination by the Health Authorities etc. would be a risk borne by the exporter.

When the buyer does not take up the documents, he washes his hands off the entire transaction and his obligation as the bailee of goods does not arise. Therefore to overcome such an eventuality the exporter should relay definite instructions to the collecting bank.

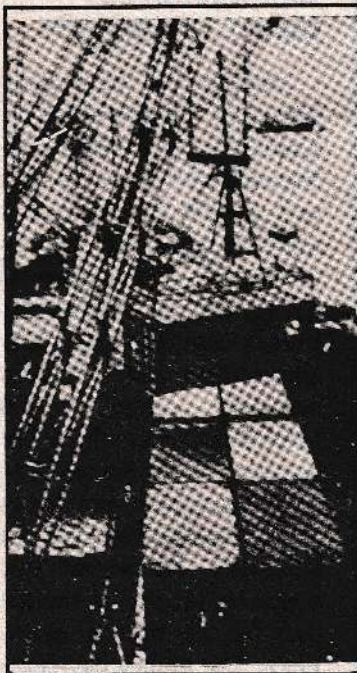
1. By nominating a party (individual/Firm) to be referred to in case of need, and empowering him to act on his behalf.
2. To warehouse and insure goods at the exporters cost.
3. To inform speedily of non payment and acceptance of goods.

Obviously this is a disastrous contingency that the exporter faces especially if the goods involved are perishables and he fails to give the instructions as noted above. Exporter or his agent would have to now look for an alternate buyer to sell the goods even at a loss which is usually the case since the original buyer would have avoided the transaction since the prices for the goods have dropped in the market.

The exporter would have recourse to legal action against the buyer only if he had the foresight of entering into a sales contract. If he entirely relied on trust towards the buyer his loss would be irreparable.

3. RISKS OF OBTAINING PAYMENT

Unless the buyer is bound by an enforceable sales contract he could dictate terms to the exporter if he sees that there is no alternative buyer available to the exporter. He could delay payment and acceptance of documents until he feels that it is to his advantage to do so, expecting market trends to change or the buyer to accept a reduced payment. He could further refuse to pay whatever charges and interest for the period of delay in payment from the date due. Thus the profit of the exporter would be greatly reduced.



The exporters protection from whatever laws and regulations of the importing country is remote. In the event of the buyer not helping him in such an adverse situation he would be left on his own. Further such regulations would prevent the remitting bank from transferring the payment. Usually banks handling D/P documents by stipulation

with the seller expressly indemnify themselves against such an eventuality.

The collecting bank's role is strictly limited and it does not guarantee prompt payment in a situation of any scarcity of foreign exchange or other restrictions. Further the exporter should pre-arrange (through his bank) with the collecting bank if it is to play a wider role such as collecting valuable cargo (i.e. Gems) and clear them from the airport to keep under its custody until documents arrive. As it is under D/P terms (in Sri Lanka) the title document (i.e. B.L.) would be always drawn to the order of the collecting bank.

4. RISKS WITH REGARD TO INSTITUTING LEGAL ACTION

Bill of Exchange Ordinance in Sri Lanka drawn up quite similar to the Bill of Exchange Act of England provides that in order to be recognised as a dishonoured bill in the eyes of the law it should be 'noted' and 'protected' through a notary public this would be ensured by the collecting bank upon receiving specific instructions to this effect. Therefore the exporter should be careful to include these instructions in his collection order. The exporter runs a definite risk if he exports to a country where such a process is not recognized, nor is there the possibility of getting legally recognized intermediaries. This would be usually the case of countries where Sharia Law based on The Holy Koran is applied in courts (i.e. Maldives).

With regard to the applicable law where the sales

contract is silent on this aspect the performance being at the importing country the applicable law would be the law in the buyers country. Performance culminates in the act of the buyer who makes the payment and accept the documents. (see pages 212, 213 The Law of Bankers Commercial Credit 6 Edition).

DOCUMENTS ON ACCEPTANCE

1. RISKS IN THE NATURE OF MODE OF PAYMENT

Herein on receipt of documents at the remitting bank the buyer is entitled to the possession of the documents on accepting the draft the payment of which being a term bill falls on a future date. Acceptance means his signing on the draft under the legend 'accepted'. Thus his obligation to pay arises on a future date and since the remitting bank would be releasing to him all the documents (title documents i.e. B.L. being endorsed by the bank in his favour) he would have access to goods and the property in goods would pass on to him. At this state he accepts his obligation for later performance by payment, which may not be fulfilled.

2. RISKS OF NON-PAYMENT

Thus the sellers right of lien over the goods which is a chose in possession is surrendered and he would have recourse only to a chose in action on the bill of exchange accepted by the buyer.

Many are the instances when the exporter has not been able to obtain payment or to enforce his right to payment through courts which is a costly process. Apart from this action could be taken on rights arising as the unpaid seller again through court action, subject to the fact the buyer is bound by a written contract.

As to instituting action by the former means, there should be noting and protesting on the unpaid bill.

Under D/A terms the buyer should be extremely trustworthy. The disadvantage is greater to the exporter who has to relinquish his possessory rights over the property in goods, once the bill of exchange is accepted. This means of payment is of most advantage to the buyer who is given time to sell goods and thereafter to settle his Payment obligation.

3. OTHER RISKS

The exporters bank would be generally reluctant to finance an export under this mode of payment. To obviate this it would extend credit only to first class buyers whose standing as verified independently and is acceptable. Exporter may not be able to obtain facilities otherwise and would find his application declined.

D/A payment method usually involves a tenor draft payable say 90, 120, 180 days after. The exporter thus run into the risk of fluctuation of exchange rate over this period. If the bill is expressed in such a currency (i.e. Sterling pounds Iranian Riyals) then if this currency

depreciates against the Rupee (or if US Dollars is the intermediate currency of payment and the currency expressed on the draft appreciates against the Dollar) the exchange loss would be to the exporter.

Since of the date of acceptance the buyers capacity or economic status could drastically change for the worse. In the ensuing period if he becomes involvent the exporters prospects of obtaining payment would be quite bleak.

In the event of buyers bankruptcy the monies earned and collected by him from the sale of the imported goods would be appropriated by the receiver appointed by the courts. The exporter would have to lodge his claim with the receiver as soon as possible and subject to protracted action he would have to be satisfied with whatever he gets, if he gets any.

If bad fortune affects the buyer or it could be that he simply changes his mind then the exporter would be very much at the mercy of the buyer, to obtain any payment.

CONCLUSION

The exporter is strongly advised to evaluate each aspect of risks as noted in the foregoing paragraphs, as, such an analysis, case-by-case of each export under different modes of payment, would enable him to anticipate his position, and take remedial action at the very outset of entering into a sales contract. ●

D. Weerasinghe
Male Branch
Maldives



Computer Networking

BRANCH LEVEL COMPUTER SYSTEM

Presently we have computerized few branches in Colombo city. The available computer at the branch can handle Current Accounts, Savings Accounts, Fixed Deposits, Loans, General Ledger etc. It updates the branch data base by daily transactions and provides necessary printouts and other documents which are necessary to the branch. The branch can now provide a better service towards the customer. At present this computer facility is limited only for the branch customers. The branch can generate daily, monthly, or yearly statistics for the

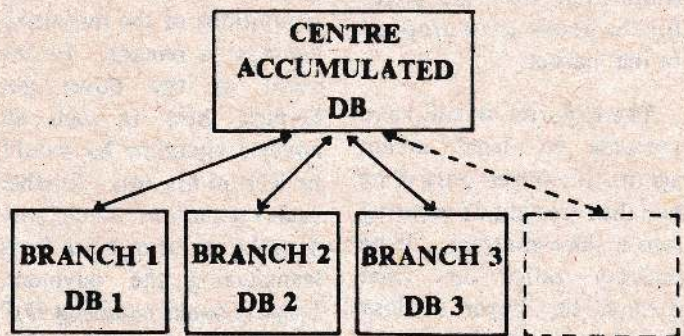
higher management on time without wasting much labour and time.

HOW TO SHARE INFORMATION

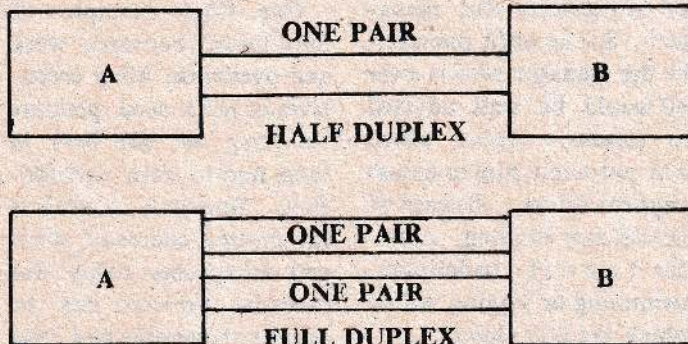
Now it is time for us to consider about the inter-connection of these branches in order to share information. By connecting branches together, we can enlarge the service area. The customers of one branch can get the computer facility from another branch.

COMMUNICATION MEDIA

In order to share information by branches, it is necessary to have a central place where the accumulated data base is available.



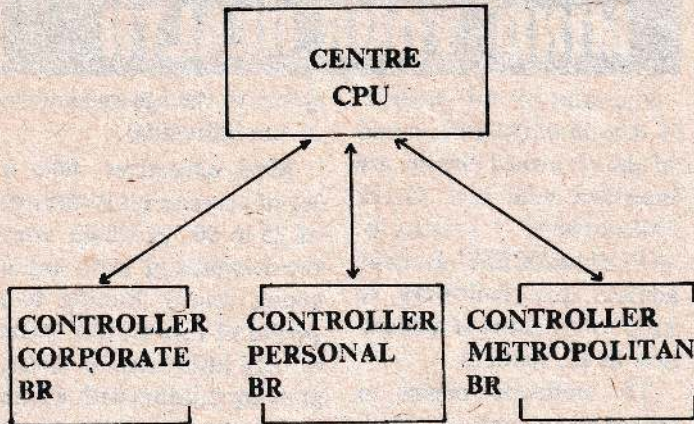
In the above example at branch 1, we have the database of its customers and it is DB 1. At the same time, we have DB 2 and DB 3 etc. at branches 2,3... The database at the centre has all branch data bases as a single item. Now we need the communication media in order to flow data up and down from the centre to each branch. The Telecommunication line is one kind of media and RF line is the other type of media. We need not to pay much attention on this communication media because it is the responsibility of the communication experts to maintain the quality and standard of lines. We need two telecom. lines in order to connect two branches and have smooth functioning.



The link between A & B can be established by a single pair (half duplex) or by two pairs. (full duplex). By using two pairs line data can be transmitted either way at higher rate. In an environment, where the link is by a single pair means a delay in transmission of data from A to B or B to A, because under this link it encounters turn-around time. (path opening and closing time at each data transmission on either way). Therefore, it is very pertinent that we need two pairs of lines in order to

establish link between two branches.

- b. On-line inquiry
- c. Batch Entry



PRESENT NET - WORK

At present we have a very small network comprising of three branches namely, Corporate Branch, Personal Branch and Metropolitan Branch connecting to the central computer at New Head office Building.

When the tie line is smoothly working, the branch can transmit messages in respect of customers' transactions to the Head Office computer in order to update the data base. The customers can inquire into their various information readily available in the data base. Clearing cheques and such items can be fed to the computer at branch level and it is transmitted to the main computer at the same time. No data is retained at branch level.

The special characteristic in this system of environment is that branch level information about accounts is not available at branch. Only a controller installed at the branch handles data transmission from and to the centre. Statements (daily, weekly & monthly) and almost all the other print-outs (monthly) are printed at Head Office and delivered at branches.

DISADVANTAGES OF THIS TYPE OF NETWORK:

- a. Failure in communication media can cause a big impact on customer services.
- b. Response time is fairly long.

The previous day's hard copies have to be maintained properly for reference in case of system failure due to lack of data transmission. The response time of the computer or the waiting time is also fairly high because the same processor has to entertain all the messages transmitted by each controller.

NETWORK WITH DISTRIBUTED DATA BASE

We have already discussed about distributed data base. At branch level we have to maintain data base and the accumulated data base is maintained at the centre.

ADVANTAGES

- a. Branch can function even with the failure in communication line.
- b. All the branch print-outs can be generated at branch level.
- c. Volume of transmissions from branch can be reduced.
- d. All the customers of the network can be served.

e. Response time is good. A case of a failure of a line between branch and centre can be informed to all the other branches by a warning signal. By getting this warning message from the centre, the branch Manager can exercise his own discretion to entertain the customer. After re-establishment of the link again all the branches will be informed

LINK WITH THE INTERNATIONAL SYSTEMS

The main computer at the centre can be connected

At the Head office, we have the mainframe machine (IBM 4361). The main frame is connected with three controllers at branches by six tie lines. The database of all three branches is loaded at the main computer and at branch level one or two controllers are available. This computer system mainly supports current Accounts and General ledger accounts.

FACILITIES AVAILABLE AT BRANCH LEVEL :

- a. On-line transactions (deposits and withdrawals)

to the IBM S/36 machine, where international banking information is loaded. By this link several advantages could be achieved.

ADVANTAGES

- a. On-line inquiry from S/36 terminal to Current Account data base is possible.
- b. On-line effecting of transactions from International Division to branch level account is possible through centre.
- c. Information in respect of all activities i.e. Current Account, Loans, Overdrafts, L/C etc. is possible in the form of a document or a display.
- d. Transactions can be effected from branch level to the international system through the central main computer.

CONCLUSION

Presently Bank of Ceylon is in a stage to share and process common information among the metropolitan area branches by linking up all the branches in the area by telecommunication lines (tie lines) or RF lines. We possess at present the necessary resources to a considerable extent both in hardware and software and it is only a task to organise them to work. The latest introduction of Personal Business Machines also can be connected to this network and the bank can generate a new banking society in Sri Lanka. ●

W. WIJERATNE

Computer Division
Head Office

APPROACHING - 50 MIND YOUR HEALTH

The ruins of the temple of Apollo of Delphic, home of the renowned Oracle, are inscribed with the Greek Philosophers' maxim. 'AVOID EXCESS'. Buddha advised his followers to keep to the paths of moderation in all matters.

To moderate means to reduce or to control. Both apply to health. Our personal habits are the most important factors influencing health which are under our own control. Recent medical research seems to suggest that no habit in itself is particularly healthy or unhealthy. The dangers or the benefits of that habit depends on whether it is practised in moderation or to excess.

Consider exercise; a healthy habit, but one that requires moderation. The heart muscle thrives on exercise, and many millions of people have taken to jogging in order to reduce the risk of sustaining a heart attack. But too much exercise can be just as dangerous as too little. Athletes have died during vigorous exercise. This can happen particularly if they had recently suffered a viral infection.

Similarly, the occasional squash player driving himself to the limit to win, or the father trying to impress his son by winning the father's race at the school sports-day is in real danger of injuring his muscles or joints if not his heart. Exercise must be moderate, it must be appro-

priate to the age and fitness of the individual.

Most executives take a lot of exercise up to the age of 25 to 30, by which time the demands of work and a young family leading to a period of five to ten years of very little exercise. Later, growing children with whom exercise and perhaps more spare time can be shared, lead to a return to sport. That is when around 40 the risks are great and the need to avoid extremes is paramount.

Unfortunately competition is the real threat to such self-control. The urge to compete is a characteristic of the successful manager. So the unfit manager, or the manager who is over 40 would be well advised to choose a sport which will not tempt him to excess physical effort. Beware of squash and running; consider tennis, badminton, swimming or jogging, all of which are less violent.

Unhealthy habits, such as drinking alcohol are best mitigated by self-control. Alcohol in excess is a desperate threat to health and performance. Drinking alcohol in moderation is fun because it relaxes inhibitions, in excess it is dangerous and degrading.

Diet also illustrates the benefits of moderation. Apart from the risks of over-eating and growing fat, the intake of individual foods needs watching. The much publicised conflict between the suppliers of butter and of margarine is

mirrored by the medical supporters of dairy fats and those of vegetable oil substitutes.

The majority view now is that butter in moderation carries no particular risk and that perhaps the only benefit of margarine is that because it tastes less pleasant is eaten.

Sugar has been labelled white, sweet and deadly, but recent research at the Royal Free hospital in U. K. demonstrated that the best health record was achieved by the people who ate a good amount of sugar but kept their weight steady. Rather than veer away from each "risk" food it would be wiser to consider how much of any single form of food we consume and practise moderation.

One final example of moderation concerns work and overwork. Most executives at work need pressure to bring out the best in them and to gain satisfaction. Boredom at work is the greatest source of stress and unhappiness today. But excessive pressure can be equally dangerous and lead to poor performance and poor health. It is easy to recommend moderation at work, however, but much more difficult to tell the executives how to achieve it. Particularly at a time when they are called upon not only to manage but also to motivate their subordinate staff. In this situation it is better to avoid excess and you will lead a healthy life. ●

D. B. T.
EDIRISINGHE
MANAGER.
NRFC DEPT.

RETIREMENTS

DURING THE PERIOD OF

1988-01-10 to 1989-05-31

P. F. No.	Name	Date	Branch
1566	S P Abeysinghe	2.9.88	Gampaha
540	S G de Silva	2.9.88	Supplies
1258	P Geerasinghe	30.9.88	do.
487	W R M Wickremaratne	23.9.88	Transport
2256	A C Anandappa	23.10.88	Inner Colombo Zonal Office
1077	C J Weerawardena	7.10.88	Bentota
399	R C de Mel	21.10.88	City Office
849	V Marakandu	12.10.88	Chunnakam
311	K L A Dharmabandu	17.10.88	Maharagama
6044	T M Khalid	31.10.88	Security Dept.
384	H P Manthiraratne	21.10.88	District Office Kegalle
1154	M K Bandupala	26.11.88	Galle
458	R N B Talwatte	10.11.88	G.M's Dept.
349	S S Alexandrer	9.11.88	Corporate Br.
4883	H B L Jayasena	23.11.88	Transport
519	G P D Premawardena	2.11.88	Central B.S.
801	K Wannisingham	22.11.88	Manipai
895	S Santhalingam	1.11.88	Jaffna
1369	G M Munidasa	18.11.88	Matara
5345	S D Arulanandasamy (Mrs.)	29.8.88	Legal Dept.
3244	G L Samarasinghe	13.12.88	Inspection
1068	S Jesuthasan	1.12.88	D. G. M (Corporate) Co-ordi. Unit
2921	T N C Fonseka	25.12.88	Pettah
3986	R Thambirajah	30.12.88	Jaffna
3171	A H M Thowfeek	31.12.88	Matale D'Off.
1334	B G Punciappuhamy	23.12.88	Eheliyagoda
832	T Kathiravelupillai	17.1.89	Jaffna
1364	K P Liyanage	25.1.89	Metro.
881	S Shanmugalingam	30.1.89	Jaffna
383	M M Frukhan	8.1.89	Aluthgama
2468	G C G Samarasekera	9.1.89	Panadura
1435	K K Sirisena	17.2.89	Kiribathgoda
1312	J M Kulasinghe	19.2.89	Metro.
1487	B G Edward	12.2.89	Premises
1095	M T Ahamed	13.2.89	Pettah

2904	L C Paranamanage (Mrs.)	29.11.89	Legal Dept.
1319	M M Peiris	24.2.89	N'Eliya
1210	D P Edmund	6.3.89	C. C. D.
1424	D P Wettasinghe		do. Premises
902	K Sathasivam	25.3.89	Point Pedro
5633	D T W H Mudalige	7.3.89	Metro.
5623	E N Mithraratne	4.3.89	Panadura
3114	J Dissanayake	31.3.89	Metro
2129	M A C Nawaz	13.1.89	Kandy
3123	M D L Senanayake	15.4.89	D. M.'s Office Kuruncgala
2890	C Thurairajah	2.4.89	Kollupitiya
4826	A Abdul Hakku	7.4.89	Superannuation
2604	C B Ekanayake	26.4.89	D. O. Colombo
5364	L M U Amarakoon	12.4.89	Personel Dept.
1455	N H Swamiyaratne	19.4.89	Ratnapura
5611	T D S Wickrema	16.5.89	Corporate
3870	B R Gunawardene	17.5.89	Central Cash
1280	M D Romiel Appu	3.5.89	Gintupitiya
802	M Ariyarajah	20.5.89	Dehiwala
1227	W Gunawardena	22.5.89	Hulftsdorp
3765	S E W Wijesinghe	8.5.89	Record Dept.
7339	P Thenabadu	10.5.89	Devinuwara
928	D P Balasuriya	26.5.89	Peliyagoda

Deceased Employees

P. F. No.	Name	Date	Branch
10538	A H Silva	18.11.88	Panadura Bazaar
7047	H K Dayananda	2.12.88	Union Place
9487	M L Salgado	8.1.89	Supplies
12175	R M D Bandara	21.12.88	Security Dept.
10625	W M P Samarapala	2.11.88	Buttala
6626	L K B Perera	14.12.88	Marale
1332	A M Dharmadasa	27.1.89	Badulla
3753	W A C Kumarasiri	13.1.89	Pothuhera
929	S Karunaratne	4.2.89	Panadura
9211	Y W R Godigamuwa	14.2.89	Kegalle
11021	H K Sirisena	23.1.89	Walasgala
5549	M A Mushtagali	25.3.89	D. O. Amparaj
2833	B W P Bharathi	26.3.89	Torrington
6920	M Rabi Singh	16.4.89	Supplies
13381	D N Rajapaksha	19.4.89	D. O. Amparaj
2648	R A Sinnathuraj	29.12.88	Kilinochchi
7286	N O Wilson	14.5.89	D. O. Matara

APPRECIATION

**RAJASURIAR
CHELLAPPAH**

It is with regret that I read the announcement of the passing away of Mr. R. Chellappah after a brief illness in Sydney, Australia.

Mr. Chellappah who hailed from a distinguished family from Jaffna graduated with a BSc from the University of London in 1942. After a brief career as a science teacher at Jaffna Hindu College he joined the Bank of Ceylon in 1945 as a Staff Assistant when Mr. J. H. Mortlock was General Manager of the Bank.

During these early days of the Bank's existence, surrounded as it was with well established and entrenched foreign banks, local talent was stretched to the utmost to prove its mettle in the banking industry. The staff worked long hours under difficult

**R. A.
Kirimudiyanse**

R. A. Kirimudiyanse of Talaimannar Pier Pay Office was due to retire from Bank services with effect from 29th April, 1988. However, in view of his devotion to his duties and physical fitness, the extension of his services was approved for a period of one year from that date. However, he passed away on 31st August.

Staff at Mannar Branch attended the funeral and consoled the members of the bereaved family. May he attain Nibbana. Manager Mannar Branch.

working conditions and only the men and women of character and rectitude continued in the Bank. Others moved to less demanding careers.

After serving in several positions in the Bank's City Office and its Foreign Department Mr. Chellappah was selected for service in the London Office in 1955 and was soon promoted Manager to succeed Mr. Mortlock. Despite the heavy responsibility of his office he applied himself in his spare time to the study of law. He returned to Colombo in 1959 and assumed control of the Pettah Branch at Gasworks Street. It was here that he showed his flair for business and Industrial credit which made such an impact on the local businessman who were largely ignored by the foreign banks.

He was called to the Bar at Lincoln Inn London, in 1961. He returned to the Central Office, as the Head Office was called in 1966 and was in quick succession Business Intelligence Officer, Industrial Credit Manager,

and finally Finance Consultant to the Bank's subsidiary - the Industrial and Finance Consultants (Ceylon) Ltd. The IFCC was staffed by specialists who provided expertise for different facets of Industry and Commerce and provided much needed assistance to the growing number of entrepreneurs in the late sixties.

In 1970 he was appointed General Manager, Liberian Bank for Industrial Development and Investment, Monrovia, Liberia and held this high position in the World Bank till 1980.

He went into temporary retirement in 1981 to Jaffna but was called back to be Consultant to Bank Indonesia, Bali and then Consultant and Director, National Investment Bank, Accra till 1987.

He was gentle and unassuming and never missed an opportunity to help those in need. He was warm and affectionate and his wife and children adored him. ●

-- A.B.R.

**Ceylon Bank
Employees
Union**

Office Bearers

At the recent elections in the Bank of Ceylon Branch of the Ceylon Bank Employees' Union, the following have been declared duly elected to office.
Dharmaratne Nanayakkara
- President

M Sukumaran
- Secretary
Gamini Karunaratne
- Senior Vice President
Kingsley Mendis
- Senior Asst. Secretary

**OUR STUDENT
CAMPAIGN**

The Student Campaign of the Bank in the leading Schools in Colombo, especially in Ananda College and Nalanda Vidyalaya has been very successful. Bank officials have attended programmes conducted by the Commerce Societies of these Schools and sponsored many events. In addition to these Schools, our representatives have participated at programmes by Royal College Colombo, St. Thomas's Mt. Lavinia, Gothami Balika Vidyalaya Colombo among others.

The Ananda College Students Banking Society has been set up with advice and guidance by us. It's first president was Anuja Seneviratne and Organiser, Chintaka Wijesekera. This Society has recently published a Quarterly Journal "Sisunuwana" which covers Banking and Commerce Activities. We wish All the Best to Ananda College Student Banking Society which is a pioneer in this field.

**PROMOTIONS IN THE
SECURITY
DEPARTMENT**

1. Chief Security Officer
New Head Office
Building - L. R. De Silva
2. Senior Deputy Security Officer
New Head Office
Building - G. D. E. L. Nannayakkarawasam
Branches - S. B. Ariyasena
3. Deputy Chief Security Officer
M/s J. M. Buddhadasa
W. M. Chandrasekera
K. A. D. I. P. De Alwis
D.M.N.B. Dissanayake

- R. P. N. Fernando
- A. L. Gnanadasa
- A. L. S. Gunasekera
- J. M. R. Jayasundara
- S. G. D. Karunapala
- W. C. Katugaha
- P. M. Manage
- M. W. B. Moragolla
- S. A. Mufaffar
- F. C. Peiris
- H. M. C. Perera
- I. D. V. I. D. Perera
- P. R. Premaratna
- P. Ranaweera
- W. T. K. Ratnayake
- K. W. G. Samaranyake
- M. G. Samarasinghe
- U. K. G. Siriipala
- J. M. Wimaladasa
- M. M. J. Yalagama

බී. ජී. අප්පුහාමි

කවරුන් අප්පුහාමි අයිියා නම්වූ සහෝදර නාමයෙන් හැඳින්වූ ඔහුගේ සම්පූර්ණ නම වාසගම සහිතව බස්නාහල ගම රාළලාගේ ප්‍රච්චි අප්පුහාමි නම් විය. 1958 වර්ෂයේ සුළු සේවකයකු වශයෙන් ලංකා බැංකුවේ සේවයට ප්‍රවිෂ්ටවූ ඔහු 1988 දෙසැම්බර් මස සේවයෙන් විශ්‍රාම ගත්තේය. රාජකාරිය තුළින් විශ්‍රාම ගතයුතු වශයේ පසුවුවත් පෙනුමෙන් ඔහු වෙනත් වයස්ගත වූ බවක් හෝ විශ්‍රාම ගත යුත්තෙකුගේ බවක් විද්‍යාමාන නොවීය. ඔහු එතරමටම තරුණයකු ලෙස කඩසර විය. එසේම මහ මෙරලෙස දරා ගත හැකි බවක්ද ඔහු තුළ විය. විශ්‍රාම ගන්නා තුරු ඔහු රාජකාරිය සඳහා පැමිණියේ සැතපුම් 2½ පමණ දුරක සිට පාපැදියෙනි. දින පතා එවැනි දුරක් උදේ සවස පාපැදියකින් ගමන් කිරීමට තරම් ඔහු සවිමන් හා නිරෝගී අයෙක් විය. නිසි වේලාවට රාජකාරියට පැමිණීම ජීවිතයේ පුරුද්දක් කොට ගත් ඔහු එනි

සාම පාපැදියක් පාවිච්චි කළා විය හැකිය. විශ්‍රාම ගන්නා දින දක්වාම ඔහු ශාඛාවේ කළ රාජකාරිය නම් මුදල් භාරගැනීමේ කවුන්ටරයේ සේවය කිරීමයි. එම රාජකාරියේ දී ඔහු තරුණ එමෙන්ම පුහුණු සේවකයින්ට අභියෝගයක් විය. ඔහු එතරමටම නිවැරදිව මෙන්ම කඩසරව වැඩ කිරීමටද හැකි අයෙක් විය. කවුන්ටරය ඉදිරියේ මුදල් භාරදීමට සිටින්නන්ගේ පෙළ කෙතරම් දිගු වුවද එහි රැඳී සිටි කිසිදු ගණුදෙනුකරුවකු කිසිම දිනක ඔහු හා උරණ නොවීය. බොහෝ ගණුදෙනුකරුවෝ ඔහු ඇමතුයේද අප්පුහාමි අයිියා යන නමිනි. ගණුදෙනුකරුවන් තුළ ඔහු කෙරේ වූ ඇල්ම ආදරය එයින්ද ප්‍රකට විය. ඔහු එපමණටම බැංකුව තුළත් ඉන් පිටතදීත් ජනප්‍රිය හා මිනිසුන්ට ප්‍රියමනාප පුද්ගලයකු විය. 'අපේ සම්පත ගණුදෙනුකරුවන්ගේ' යන්න නිවැරදිව වටහාගත් මොහු කිසිවිටක කිසිදු හේතුවක් නිසාවත් ගණුදෙනුකරුවන්ගේ සිත් රිදෙන ලෙස කථාබස් කළේ නැත.

ඔහු රාජකාරියට මෙන්ම අප ආයතනයටද දක්වූයේ ඉමහත් ගෞරවයකි. හක්නියකි. එනිසාම ඔහු විසින් බැංකුවේ දේපල නමාගේම දේපලක් මෙන් සැලකූ අතර, ඒවා ආරක්ෂා කරනුද ලැබීය. කාලානුරූපව මෙවැනි පුද්ගල සම්පත් හිඟ යුගයක මොහු ලංකා බැංකුවට මහඟු මිනිස් සම්පතක්ය.

පසුගිය වර්ෂයේ දෙසැම්බර් 30 වැනි දින ලංකා බැංකුවේ ඇඟැලියගොඩ ශාඛාවේ කළ මනාකරු ප්‍රධානත්වයෙන් පැවැත් වූ ණු උත්සවයකදී බැංකු සේවයෙන් විශ්‍රාම ගත් අප්පුහාමි අයිියාට අපි සුභ පතවු.

ඇම්. ඒ. මනෝරත්න
ඇඟැලියගොඩ ශාඛාව

දැනුම ආවිභෝගය

හරස්පද ප්‍රහේලිකා අංක: 3

1		2		3		4		5		6
				7						
8						9				
				10	11					
12	13			14				15		16
				17						
18		19						20	21	22
					23		24			
25							26			
					27					
28								29		

රුකුල්පද

- හරහට
- සප්ත ස්වරයෙන් බිහිවූ මිනිරියාව ප්‍රණීතය.
 - ඊ. බී. සේනානායක පොත් ලිපි කළහැටිය.
 - මහ නුවරු ගන්නා සී අණදෙනි.
 - නොබැඳි අයගේ උරුමය.
 - කොට බිත්තියේ නටඹුන් රුරවාට.
 - පාලුවට කියන කවි.
 - ගතසැරේට පැනිරුණු අකුරක්.
 - දුස්පතුන් බුදුන් පුදන මල්.
 - ආර්ය අෂ්ටාංගික මාර්ගයේ එන පිංකැටියක් නොවේ.
 - සුරපෝය හඳුන් පටන්ගන්නා දෙසතිය.
 - කාට කාටත් තදින්ම ඇති නොඉවසිල්ල.
 - හිමවන පිනිබිඳ.
 - යකුගේ අවවාදා කුමක්.
 - වාග් විද්‍යාඥයින්ගේ කතාබහ.
 - සිකර අතර හිරවූ සහායයක්.
 - පුද්ගලයන් බැටකන පිඩිනය.
 - කරවල රාජධානිය.
 - මාක්ස්වාදී ශ්‍රහයෙක්.
 - වසරකි කුලයේ රජකෙනෙක්.
 - ලෝඛව අස්සේ නයි දගන් කල වන අබ්ගය.
 - වාදය දික්කොට දෙන උපදෙස්.
 - සයුර නිලහතක් සේ විද්මයකට සෙලැවේ.
 - ගෞරවනීය ලඟු පැයුර.
 - උපතින්ම මිට මොලවා ගෙන එන කල වයස්.
 - පංතාදු ගාච්චව.
 - යස්ස කීර්තිය.
 - නුකුරු අයගේ සුරත.
 - ගෙට ගොඩවද්දී ගෙවෙන වැටුප.
 - සද්දන්ත කුලයේ බෙහෙතක්.
 - ප්‍රච්චි ප්‍රච්චි ආයුධය.
 - අනුචරින් දිය වෙට් යන දිය පාර.
 - සිවිටෙගය පිහිටි නගරය.
 - තට්ටාලා ඇදුකුද හැරගත් ටිලඹුන්.
 - මාලා තරම්වත් නොවටනා පදවිය.

හරස්පද ප්‍රහේලිකා-පිළිතුරු

1. සප්ත	2. ඊ. බී.	3. මහ	4. නොබැඳි	5. කොට	6. පාලුවට	7. ගතසැරේට	8. දුස්පතුන්	9. ආර්ය	10. සුරපෝය	11. කාට	12. හිමවන	13. යකුගේ	14. වාග්	15. සිකර	16. පුද්ගලයන්	17. කරවල	18. මාක්ස්වාදී	19. වසරකි	20. ලෝඛව	21. වාදය	22. සයුර	23. ගෞරවනීය	24. ප්‍රච්චි	25. අනුචරින්	26. සිවිටෙගය	27. තට්ටාලා	28. මාලා	29. තරම්වත්
---------	-----------	-------	-----------	--------	-----------	------------	--------------	---------	------------	---------	-----------	-----------	----------	----------	---------------	----------	----------------	-----------	----------	----------	----------	-------------	--------------	--------------	--------------	-------------	----------	-------------

කතාගෙන්.
ලංකා බැංකු ප්‍රවෘත්ති සඟරාවේ පළ වන ලිපි හුදෙක්ම ඒ ඒ ලේඛකයන්ගේ පෞද්ගලික අදහස් බැවින්, ඒවා ලංකා බැංකුවේ හෝ සංස්කාරක මණ්ඩලයේ අදහස් නොවිය හැකි බැව් ආලකුට මැනවි.

පිළිතුරු වෙනත තැබක
සාකසුම්.
කේ. ඩී. වන්දසිරි
දිස්ත්‍රික් කාර්යාලය
පොළොන්නරුව

බැංකු සහ කාර්ය භාරය

ලංකා බැංකුවේ ආර්ථික පර්යේෂණ අධ්‍යක්ෂ ජනරාල් ජී. ජේ. ප්‍රේමසිංහ විසින්

රු. පියල් 2500 යේ දීමනාව යනුවෙන් පොදු වෙහෙදින් මුහුදු දුනට 'ජන සවිය' යනුවෙන් හැඳින්වෙන දුප්පත් කම නැතිකරලීමේ වැඩ පිළිවෙල යටතේ තෝරා ගත් සෑම දිළිඳු පවුලකටම රු. 1458 ක පාරිභෝගික දීමනාවකින්ද රු. 1042 ක අතිවාරය, ඉතිරි කිරීමේ දීමනාවකින්ද සමන්විත වන රු. 2500 ක මාසික දීමනාවක් මාස විසිහතරක් පුරා රජය විසින් ලබා දීමට යෝජිතය. අතිවාරය ඉතිරි කිරීම වන රු. 1042 ක මාස 24 ක් පිරුණු පසු රු. 25,000 ක ප්‍රාග්ධන සමුච්චියක් බවට පත්වන අතර එම අරමුදල නිසි පරිදි ආයෝජනය කිරීමෙන් සෑම ජනසවිය දයක පවුලකටම ස්වාධීන ජීවන මාර්ගයක් සකසා ගැනීමට ඉඩ ප්‍රස්ථා සැලසේ.

ජනසවිය නිර්මාණය ආර්. ප්‍රේමදාස ජනාධිපතිතුමා වසර 40 ක් තිස්සේ දේශපාලන සමාජ කරලියේ ලබාගත් අත්දැකීම් සම්භාරයෙන් ලත් පත්තරයද, මහත්මා ගාන්ධි

මෙන්ම Small is Beautiful වැනි ග්‍රන්ථය ලියූ ඊ. ඇච්. ෂුමාචර් (E. F. Schumacher) වැන්න මුත්තේ අදහස් වලින් ලැබූ ආභාසයද සිය වැඩ පිළිවෙල සකස් කර ගැනීමේදී උපයෝගී කරගෙන ඇත. ඉතාමත්ම සරල වශයෙන් ජනසවිය වැඩ සටහනේ තේමාව වී ඇත්තේ එතුමා ජනතාව කෙරෙහි විශේෂයෙන්ම දිළිඳු ජනතාව කෙරෙහි තබා ඇති අවුල විශ්වාසයයි. ජනාධිපතිතුමා දක්වන අන්දමට මේ වැඩ සටහන.

- ★ ජනතාව විශේෂයෙන්ම දුප්පත් හා දුගී දුප්පත් ජනතාව පෙරමුණෙහි තබයි.
- ★ මිනිස් සම්පත මූලික සම්පත ලෙස සලකයි.
- ★ දැනටමත් පවතින අධිනාලම (පදනම් ව්‍යුහය) මත ගොඩ නගයි.
- ★ ස්ව-ශක්තිය මත පදනම් වන අතර සමාජයේ පහළ සිට ඉහළට ක්‍රියාත්මක වෙයි.
- ★ සංස්කෘතික වශයෙන් හොඳකාරව ගැලපෙයි.
- ★ මුළු රට පුරාම දීප ව්‍යාප්ත පරිමාණය හා ස්ථාවරත්වය ලබා ගත හැකියි.

කර නොවන බවත් ඒ මහතාගේ අදහසයි. ආරක්ෂක වියදම් අඩු කිරීමෙන් කෝටි 600 ක්ද දුනට ආහාර මුද්දර සඳහා වැය කෙරෙන කෝටි 200 ද අයවැය ලේඛනයේ ප්‍රාග්ධන වියදම අඩු කිරීමෙන් කෝටි 200 ක්ද එම රුපියල් දහස් කෝටිය සපයා ගැනීමට හැකි බව කරුණාතිලක මහතා කීවා ඇත.

මෙ ලිපියේ අරමුණ ඒ පිළිබඳ සාකච්ඡා කිරීම නොවේ. කෙසේ වුවද 'ජනසවිය' ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී ප්‍රධානතම ගැටළුව වනු ඇත්තේ අරමුදල් සපයා ගැනීම නොවේ. පසුගිය අය වැය ලේඛන ආශ්‍රිතව ලැබූ විදේශීය ණය ආධාර සැලකිල්ලට ගත් විට නව ආරක්ෂණ, ජනතාවගේ නිෂ්පාදන හැකියාවන් සංවර්ධන ක්‍රියාවලියට සාප්‍රච්ඡේදයක කරවන වැඩ පිළිවෙලක් ලෙස ජනසවිය ඉදිරියටම ගෙන ගියහොත්, ඒ සඳහා අන්තර්ජාතික අධාර ලබා ගැනීමට හැකිවනු නොඅනුමානය. එසේම උද්ධමනකාරී නොවන මාධ්‍යයන්ගෙන් දේශීය ණය මුදල් සම්පාදනයටද ඉඩ කඩ ඇත. නිෂ්පාදනයට සාකච්ඡා බලයේ සලසන අතරම අනවශ්‍ය සුඛෝපභෝගී පාරිභෝජනය සීමා කරවන බඳු සංශෝධනද තවත් ප්‍රාග්ධන සම්පතක් ලෙස ගැනීමට එහිතර විමෝද්, රාජ්‍ය ආදායම සැලකිය යුතු මට්ටමකින් ඉහළ නංවා ගත හැකි වනු ඇත.

"ජනතාව මත පදනම් වූ සංවර්ධනය තුළින් දිළිඳු බව තුරන් කිරීම" පිළිබඳ ඉහළ පෙළේ නිලධාරී කොමිටියේ ලේකම් සුසිල් සිරිවර්ධන මහතා දක්වන ලෙස, ජනසවිය පොදු ජන සම්පතක් සංවර්ධනය කරා නැඹුරු වූ දර්ශනයකි. ජනසවිය මූලික අදියරේදී රු. 300 ට වඩා අඩු මාසික ආදායමක් ලබන 300,000 කට ආසන්න දරු පවුල් සංඛ්‍යාවක් වැඩ පිළිවෙලට යහභාගි කරගන්නා බව ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ අධිපති ආචාර්ය නෙවිල් කරුණාතිලක මහතා පවසා ඇත. මෙම වැඩ පිළිවෙල ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා රු. පියල් කෝටි දහසක් (දළ ලක්ෂ 10,000) ක් අවශ්‍ය බවත් එය සපයා ගැනීම දුෂ්

ලංකා බැංකු ප්‍රජා ණය නියාමක

සමාජයට නොමවෙමි, පිළිලයක් අත දෙමි, එහි ඉදිරිගමනට ලෙසට ගණුදෙනු කරන හැමටම පාසුහද කරනෙමි, උපකාර වඩමින් සමගි	මම හැම කම දම
"මගේ උදව් ලැබ ගන්නෝ" රටට සේවා කරනි, "ලංකා බැංකුවේ සුරකිමි, නිසි පොලී අනුපාතයට ණය ගෙන දෙමින් ආදායම ලබමි,	මමම නම එම මම
"ලංකා බැංකුවෙන්" ගන්නා මුදල් ජනතා සෙක පිණිස හැමවිට යොදමි, ගණුදෙනුකරුවන්ගේ විශ්වාසය ද දිනුමට දිරි දරමි, රැක "බැංකුවේ	හැම මම එම නම
සමාජයයි, "ලංකා බැංකුවයි" හොඳ හිත් රත් හුයෙන් බැඳ පාසුහද නංවා ආර්ථිකයන් ලක් බිමේ ප්‍රජා ණය නියාමකයෙක් වෙමි,	එම කම මමම මම - මම

ගාමිණී තිලකවර්ධන
'ලක්ෂි ඊතන' කර්තෘ

ප්‍රධාන අභියෝගය

ආර්ථික විද්‍යානුකූලව අප දකින වඩා ප්‍රබල ගැටලුවක් වන්නේ 'ජන සවිය' ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී පළමුවන වසර 2 තුළ පාරිභෝජන දීමනා වශයෙන් පවුලකට මසකට රු. 1458/- බැගින් ආර්ථිකයට එකතු වන නව ඉල්ලුම උද්ධමනකාරී ප්‍රවේගයකට පෙරලීම වැළැක්වීමය.

1981 පාරිභෝගික මූල්‍ය සමීක්ෂණ වාර්තා අනුව ශ්‍රී පවුල් සිය ආදායමෙන් සියයට 70 ක් ආහාර සඳහාත් සියයට 28 ක් කල් නොපවතින එදිනෙදා අත්‍යවශ්‍ය භාණ්ඩ සඳහාත් වැය කරයි. විශේෂයෙන් අති දිළිඳු මට්ටමේ ජීවත් වූ දරු පවුල් මේ ආදායම ලැබීම සමග සාමාන්‍ය පාරිභෝජන මට්ටමද ඉක්මවා භාණ්ඩ පරිහරණය කරනු ඇත්තේ කලක් තිස්සේ 'සන්නර්පණය නොවූ ඉල්ලුමක්' ඒ පවුල්වල තිබිය හැකි බැවිනි. එසේ නම් අති වාර්යයෙන්ම ජන සවිය සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා ගත යුතු පියවර කිහිපයකි.

1. පාරිභෝජන ඉල්ලුමේ වැඩි වීමට සරිලන භාණ්ඩ හා සේවා අතිරික්තයක් ආර්ථිකය තුළ නිෂ්පාදනය කර වීම.
2. නිෂ්පාදන කල් පමාවන් හෝ වෙනත් හේතු නිසා දේශීය සැපයුම් අත්‍යවශ්‍ය වශයෙන් ඇති වුවහොත් අත්‍යවශ්‍ය භාණ්ඩ විශේෂ පහසුකම් (බදු සහන/බදු රහිත) යටතේ කෙටි කාලීන අවශ්‍යතාවයන් පිරිමැසීම සඳහා ආනයනය කිරීම.
3. වෙළඳ පොලේ ඇති විය හැකි සීමිත සැපයුම් හා අධික ඉල්ලුම තුළින් ඇති වන අසමතුලිත තත්වයෙන් අධික ලාභ ලැබීමට නිෂ්පාදකයන්ට හා වෙළඳුන්ට ඇති ඉඩකඩ සීමා කිරීම. අදාල නිෂ්පාදන හා වෙළඳ සංගම් සමග සාකච්ඡා පැවැත්වීම මෙන්ම පාරිභෝගිකයින් අරක්ෂා කිරීම.

මේ පනත ක්‍රියාත්මක කිරීමෙන්ද මේ සඳහා අවකාශ ලැබේ.

අන්තර්ජාතික සහයෝගය

'ජන සවිය' ඉදිරිපත් කරන මෙම වැඩ පිළිවෙල අන්තර්ජාතික ප්‍රජාවගේ අවධානය සහ සහයෝගය ලබා ගැනීම සඳහා විධිමත්ව "අලෙවි" කළ හැකිය. එමගින් අවශ්‍ය මුදල් හා ද්‍රව්‍ය ආධාර ප්‍රදානයන් ලබාගත හැකිය.

භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීමට ගත යුතු පියවර

මේ අතුරෙන් විධාත්ම වැදගත් වන්නේ රටතුළ අත්‍යවශ්‍ය භාණ්ඩ හා සේවා ප්‍රමාණය නිෂ්පාදනය අධික කරවීමයි. අතිකුත් විකල්පයන් කෙටිකාලීන ආරම්භක විසඳුම් පමණි. අප අවධාරණය කළ යුතු වන්නේ පුරවීම සාධකයයි. ඒ සඳහා පියවර කිහිපයක් ගත හැකිය. ගත යුතුය.

1. ජන සවියට සහභාගී වන පවුල් හැකි ප්‍රමාණයක් ඔවුන්ගේ ඕනෑකම හා කුසලතාවයන් අනුව ආරම්භයේ සිටම සිය නිෂ්පාදන ශක්තීන් හා හැකියාවන් අවශ්‍ය භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදන ව්‍යාපෘතිවලට ස්වයං-ධකීයා සුඵ හා මධ්‍යම පරිමාණ මට්ටමේ දායක කරවා ගැනීම.
2. පළඟිය වසර 11 තුළ රටේ ඇති කළ අති විශාල පදනම් ව්‍යුහ පහසුකම් වාරිපෝෂිත ඉඩම්, ජල විදුලිය, මංචා වත් හා ප්‍රවාහන පහසුකම්, විදුලි සංදේශන පහසුකම් යනාදිය සංවර්ධන කාරකයින් බවට පත් කිරීම.
3. අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධන අරමුදල් විශේෂ ණය ක්‍රමයක් යටතේ බැංකුවලින් ලබා දීම.
4. වසා දමා ඇති, ප්‍රශස්ථ ලෙස ප්‍රයෝජනයට නොගෙන ඇති, ලාභ ධාරිතාවයෙන් නිෂ්පාදනය කෙරෙන සෑම නිෂ්පාදන සේවා ව්‍යාපෘතියකටම උපරිම නිෂ්පාදනයක් ලබාදීමට අවශ්‍ය ණය උපදෙස් හා අපලවි පහසුකම් සැලසීම.

දැනට ලබාදීමට අවශ්‍ය ණය උපදෙස් හා අපලවි පහසුකම් සැලසීම.

5. රට පුරා සමස්ථ ජනතාවම බිලිගෙන ඇති පාරිභෝගික වාදි මානසික රාමුව බිඳ දමා නිෂ්පාදනය උපරිම කිරීමට හිත කර වෙහෙස මහන්සි වී වැඩ කිරීමේ ආකල්පයන් පෝෂණය කිරීම.
6. සමස්ථ නිෂ්පාදන හැකියාවන් හා ධාරිතාවයන් සියල්ලම සෘජුවම වැඩිවන ඉල්ලුම පිරිමැසීමට උවමනා භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය නොකරන බැවින්, නිර්යාක දිරි ගැන්වීම තුළින් ආර්ථිකයේ ආයාත හැකියාව වැඩි දියුණු කිරීම. මෙය වෙළඳ ශේෂය යහපත් කිරීමට අමතරව විනිමය අනුපාතිකය ශක්තිමත් කිරීමටද හේතුවනු ඇත. නැතහොත් සිදුවිය හැක්කේ ආයාත සඳහා ඉල්ලුම අධික වීම තුළින් දනවමත් ඉහළ මට්ටමක පවතින විදේශ ණය බර තවත් අධික වීමකි. එය වැළැක්විය යුතුය.

බැංකු මගින් ඉටු කළ යුතු කාර්ය භාරය සාකච්ඡා කරනු ලබන්නේ ඉහත දක්වූ පසු කලයේ සිටය. සාර්ථක බැංකු ක්‍රමයක් කරා... සියවස් එකහමාරක යටත් විජිත පාලන ක්‍රමයකින් පසු ශ්‍රී ලංකාව වසර 40 කට පෙර නිදහස ලැබුවද අපේ ආර්ථික සේවාකරණය කරන පරිපාලන ව්‍යුහය, අධ්‍යාපන ක්‍රමය, වටිනාකම හා ආකල්ප, බැංකු හා මූල්‍ය ක්‍රම තවමත් මූලික වශයෙන් සැකසී ඇත්තේ ආයාත-නිර්යාත අර්ථ ක්‍රමයක හා මහා පරිමාණ මධ්‍යම පරිමාණ ප්‍රාග්ධන සුක්ෂම නාගරික නිෂ්පාදන ක්‍රමයන් හි අවශ්‍යතා පිරිමැසීමටය. විශේෂයෙන්ම බැංකු ක්‍රමය සකස් වී ඇත්තේ වෙළඳ ආර්ථිකයක අවශ්‍යතා ඉටු කිරීමටය. ලංකා බැංකුව පිහිටුවීමට හේතු කාරක වූ ලංකා බැංකු කොමිෂම 1939 සිය වාර්තාවෙන් දක්වූයේ ලංකාවේ දේශීය ආර්ථිකයේ අවශ්‍යතා කිසියම් වාණිජ බැංකු මගින් සේවාකරණය නොවන බවය. 1952 සිය ආවාර්ය උපාධි නිබන්ධනය ඉදිරිපත් කළ ආවාර්ය එච්. ඒ.

වෘත්තීය ඉංග්‍රීසි පාඨමාලාවක්

මාතර දිස්ත්‍රික්කයේ ලංකා බැංකු සේවකයින්ගේ පුහුණු සාධනය සඳහා තවත් වැඩ පිළිවෙලක් පසුගිය අප්‍රේල් මාසයේදී ක්‍රියාත්මක වූණි. එනම් ඉංග්‍රීසි භාෂාව පිළිබඳ දැනුම ලබාදීමේ පරමාර්ථයෙන් නව පාඨමාලාවක් මාතර අධ්‍යේෂණ ශාඛා පරිශ්‍රයේදී ආරම්භ කරනු ලැබිමයි.

මාතර දිස්ත්‍රික් කළමනාකරු වන ආනන්ද අබේවික්‍රම මහතා සහ මාතර අධ්‍යේෂණ ශාඛා කළමනාකරු වන එම්. එල්. එම්. නාවාස් මහතාගේ ඉමහත් පරිශ්‍රමයෙන් දියත් කරනු ලැබූ මෙම පාඨමාලාව දැනට සතියේ දින 02 ක් තුළ පැවැත්වෙන අතර, තවත් සති අන්ත පාඨමාලාවක් ඇරඹීමට ද කටයුතු යොදා ඇත.

ප්‍රදේශයේ අති දක්ෂ ගුරුවරයෙකු විසින් මෙහෙයවනු ලබන මෙම පාඨමාලාව බැංකු සේවකයින් අතර බෙහෙවින් ජනප්‍රියව පවතී.

● වත්දු වෘත්තීය වෘත්තීය ඉංග්‍රීසි පාඨමාලාවක්

ද. ඇස්. ඉණසේකර මහතා දුක්ඛියේ ඒ වනවිටත් දේශීය ආර්ථික අවශ්‍යතා සපුරාලීමට බැංකු අපොහොසත් වී ඇති බවය. 1977 අය වැය කතා වෙන්ද ශ්‍රී ලංකාවේ බැංකු ක්‍රමයේ මේ ප්‍රධාන දුර්වලතා වය ඉවත් කර ගැනීමට නො හැකිවී ඇති බව ඉස්මතු කර ඇත. මේ නොබෝද ලංකාවේ ප්‍රධාන රාජ්‍ය බැංකුවක සභා පතිවරයෙක්ද මෙතෙක් එම වාණිජ බැංකුවට සුළු පරිමාණ අංශයේ බැංකු ණය සේවාකරණ අවශ්‍යතා සතුටුදායක මට්ටම කින් ඉටුකර නොමැති බව පිළිගත්තේය. අප දිගින් දිග වම මෙසේ විය යුතුද? එසේ නොවන බව කියමින් සිටිමුද? නොඑසේ නම් අවශ්‍ය මූලික කාර්ය සාධනයන්ට ඇප කැප වෙමුද? පාපොච්චාරණය ප්‍රශ්න නොවීයයි. අවශ්‍යව ඇත්තේ සංවර්ධනශීලී, බහු ජන භීතකාමී ආකල්පයන් පද නම්කොට ගෙන, අතිශයින් කණගාටුදායකව පවත්නා තත් වයන් වෙනස් කිරීමය.

දුප්පත්කම නැතිකරලීමේ පුළුල් වැඩ පිළිවෙල යටතේ ජන සවිස වැඩ සටහන ආරම්භ කිරීමෙන් කල් පමාවී හෝ මෙයට සුදුසු අවස්ථාවක් උද කර දී ඇතැයි විශ්වාස කළ හැකිය. එය ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී ආර්ථිකයේ මූලික ව්‍යුහාත්මක වෙනස්වීම් ඇති කිරීමකට පදනම සකස්වනු ඇත. වෙළඳ ආර්ථිකයක් නිෂ්පාදන ආර්ථිකයක් බවට වන පරිවර්තනයේදී ස්ව ශක්තිය, ස්වයං රැකියාව, ස්වයං පෝෂණභාවය මත වැඩි වැඩි යෙන් නැඹුරුවක් ඇති වෙනු ඇත. සමස්ථ දුප්පත්කම තුනී කරලීමේ වැඩ පිළිවෙලේ අපේක්ෂිත ඉලක්ක අතර,

- ★ රැකියා අවස්ථා වැඩි කිරීම
- ★ ග්‍රාමීය ආර්ථික සංවර්ධනයක් ඇති කිරීම
- ★ දේශීය අමු ද්‍රව්‍ය සහ සම්ප්‍රදායික දැනුම නිෂ්පාදනයට උපයෝගී කර ගැනීම
- ★ කුඩා පරිමාණ සහ මධ්‍යම පරිමාණ නිෂ්පාදන සහ

ව ශේෂයෙන් ම ස්වයං රැකියා අංශය දිරි ගැන්වීම

★ මුළු රටම සංවර්ධන ක්‍රියාවලියට සහභාගී කරවා ගැනීමෙන් විශේෂයෙන්ම නොදියුණු අංශවල සහ ප්‍රදේශවල ආර්ථික දියුණු වක් ඇති කිරීම

★ ආදායම් විෂමතාවය තුනී කර ලීම සහ වත්කම් හිමි ප්‍රජා ක්‍රන්ත්‍රවාදයක් ඇති කිරීම වේ.

කාර්ය භාරය

දුප්පත්කම පිටුදකීමේ වැඩ පිළිවෙල ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී ශ්‍රී ලංකාවේ බැංකු ක්‍රමය අති වාර්යයෙන්ම ඉටු කළ යුතු කාර්ය භාරයක් ඇත. එම කාර්ය භාරය හුදෙක් 'ජන සවිස' වඩා සවිමත්, වඩා හර වත් කිරීම සඳහා කරන යුතුකමක් පමණක්ම නොවේ. බැංකු ක්‍රමයේ සාර්ථක පැවැත්මට හා ඉදිරි කාලීන ලාභදායීතාවය වද එය අත්‍යවශ්‍යය. බැංකු ක්‍රමයකට කිසියෙක්ම ආර්ථිකයේ සිදුවෙන සුවිශේෂ වෙනස් කම් හමුවේ නිහඬව සිටිය නොහැකිය. ගතික කළමනාකරණය එනම් වෙනස්වීම් කළමනාකරණය බැංකු අංශයේ සාර්ථකත්වයට අත්‍යවශ්‍යය. මේ ලිපියේ මූලික පරමාර්ථය ජන සවිස වැඩ සටහන ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී බැංකු අංශයේ කාර්ය භාරය සාකච්ඡා කිරීම වේ.

කුඩා ව්‍යවසායක අංශයට අත හිත දීම.

ස්වයං රැකියා අංශය වැඩි දියුණු කිරීමට පූර්ණ සහයෝගය ලබා දීම, බැංකු විසින් කළ යුතු එක් කාර්ය භාරයකි. මෙහිදී ව්‍යාපෘති ණය ලබා දීම පමණක් ප්‍රමාණවත් නොවේ. ව්‍යාපෘතියක ආරම්භක අවස්ථාවේ සිටම විධිමත් ලෙස විශ්ලේෂනය කිරීම, අත්‍යවශ්‍ය වන්නේ බොහෝ විට කුඩා පරිමාණ හා ස්වයං රැකියා ණය අපේක්ෂිතයන් ව්‍යාපෘති භෝරා ගැනීමේදී එක්කෝ ඉහා පහසු සිල්ලර වෙළඳාම හෝ හැමෝම කරන බැවින් කුකුල් පාලනය වැනි අංශ

කරා යොමු වීම ස්වාභාවිකය. සම්පත් ඇති නැති බව, ණය අපේක්ෂිතයන්ගේ ඇති කැමැත්ත, දැනුම හා කැපවීම, යෙදවුම් ලබා ගැනීමට ඇති පහසුකම්, වෙළඳ පොළේ අලෙවිකරණ ගැටලු, දේශගුණික තත්වයන් හා ස්ථානගත සුදුසුකම් වැනි මූලික සාධක ගැන ඇගයීමට සමත් හා කැප වීමක් ඇති නිලධාරීන් ඒ සඳහා යෙදවිය යුතුය.

කුඩා ව්‍යවසායයන් අසාර්ථක වීමට බලපාන වැදගත් සාධක දෙකකි; යෙදවුම් සපයා ගැනීමේ දුෂ්කරතාව හා සුළු පරිමාණ අලෙවිකරණයේදී මතු වන ගැටලු නිරාකරණය කිරීම. රාජ්‍ය වාණිජ බැංකුවලට මෙහිදී වැදගත් මෙහෙයයන් ඉටු කළ හැක්කේ ඒවායේ ගණු දෙනු කරුවන් වන වෙළඳ පන්තියේ සහයෝගය රටපුරාම ලබාදීමට බැංකු නිලධාරීන්ට හැකි බැවිනි. ස්වයං රැකියා අංශය එහි ළදරු අවධියේදී සාර්ථක වීමට නම් විශාල පරිමාණ නිෂ්පාදකයින්ගේ හා වෙළඳ ආයතනවල සහයෝගය අවශ්‍යයෙන්ම කිබිය යුතුය. නොඑසේනම් ගලි වර්ලා සමග කරග කරන ලිලි පුවටන්ට යෙදවුම් සපයා ගැනීමටත්, නිෂ්පාදන අලෙවියේ දීත් විකල්ප මාධ්‍ය ලෙස මහ ජන සමාගම්; සමුපකාර වැනි සංවිධාන අවතෙත් ඇරඹීමට සිදුවේ. මේ සඳහා වුවද බැංකු වලට ආධාර කළ හැකිය.

මෙසේ ජන සවිස ආරම්භක අවධියේ සිටම කුඩා ව්‍යවසායක අංශ ශක්තිමත් කිරීමට අවශ්‍ය ණය පහසුකම් පුළුල් කිරීම. උපදේශක සේවා, සම්බන්ධකරණ කාර්යයන් වැදගත් වන්නේ ඒ කුලීන් වෙළඳ පොළ භාණ්ඩ හා සේවා ප්‍රමාණය වැඩි කිරීමට උපකාර වන බැවිනි.

උද්ධමනකාරී ප්‍රවේගය අඩුකිරීම ලබන අප්‍රේල් මාසයේ සිට පාරිභෝගික දීමනා වශයෙන් රු. 1458 බැගින් ණෝරාගත් දරු පවුලකට ලැබෙන විට වෙළඳ පොළ වැඩිවන ඉල්ලුම පිරිමැසීමට අවශ්‍ය භාණ්ඩ

හා සේවා ප්‍රමාණයද ඉහළ යා යුතුය. නොඑසේ නම් මිල මට්ටම වැඩි වීමකට මග පාදෙනු ඇත. එහෙයින් උද්ධමනකාරී ප්‍රවේගයන් තුනී කිරීමටද ඉහත දක්වූ පරිදි බැංකුවල සහභාගීත්වය අවශ්‍ය වේ.

ජන සවිස ආරම්භයේ සිටම එම පවුල් ණය පහසුකම් සැලසීම මගින් සංවර්ධන ක්‍රියාවලියට දායක කරවා ගැනීම, ඔවුන්ගේ පාරිභෝගිකවාදී ආකල්පයන්ට පරිවර්තනය කිරීමට ඉමහත් රුකුලක් වනු ඇත.

ජන සවිස හුදු දුගී සහන වැඩ පිළිවෙලකිසියන මිත්‍යාව ඉවත් කිරීමටද එය සහාය වනු ඇත.

දේශීය නිෂ්පාදනය පුළුල් කිරීම සඳහා ණය පහසුකම් සැලසීම.

කුඩා ව්‍යවසායක අංශය පුළුල් කළ පමණින් ප්‍රමාණ වත් භාණ්ඩ හා සේවා ප්‍රමාණයන් මුල් අවස්ථාවේදී නිෂ්පාදනය කර ගැනීමට අසීරුවනු ඇත. මේ නිසා බැංකු විසින් අතිවාර්යයෙන්ම කළ යුතු කාර්යයක් වන්නේ මධ්‍යම හා මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර සඳහා ක්‍රමවත් නිෂ්පාදන ණය දීම පුළුල් කිරීමය.

මෙසේ දේශීය නිෂ්පාදනය වැඩි දියුණු කිරීමේ ඇති ආර්ථික ප්‍රතිලාභය සීමා වන්නේ, ඒ නිසා ඇතිවන වෙළඳ පොළ සමතුලිතතාවය, මිල මට්ටම යහපත්ව තබා ගැනීමට හා එමගින් උද්ධමනකාරී බලවේග සීමා කිරීමට හේතුවන නිසාම නොවේ. මුළු මහත් සංවර්ධන උපාය මාර්ගයටම එය පිටුවහලක් වන බැවිනි.

ජන සවිසෙන් ඇතිවන පාරිභෝගික ඉල්ලුම රට කුලීන්ම පිරිමැසීම අත්‍යවශ්‍යය. එවිට පමණකි ඒ මත පදනම් වූ ආර්ථික සංවර්ධනයක් ඇතිවිය හැක්කේ. එසේ නොවුවහොත් එහි ප්‍රතිපල භුක්ති විඳින්නේ විදේශීය රටවල නිෂ්පාදක යුත්ය. මන්ද යත් ඉල්ලුම පිරිමැසීමට අවශ්‍ය භාණ්ඩ ආයාන කිරීමට සිදුවන බැවිනි. නමුත්

සිදුවිය යුත්තේ එය නොවේ. ඉල්ලුම රට තුළම නිෂ්පාදකයින් කරා යොමු කිරීමය.

නිර්ගත දිරි ගැන්වීම සඳහා ණය ආධාර සැපයීම.

දේශීය නිෂ්පාදන හැකියාවන් හා ධාරිතාවයන් සම්පූර්ණයෙන්ම දේශීය ඉල්ලුම පිරිමැසීම සඳහා යොදාගත නොහැකි වනු ඇත. නිපදවන භාණ්ඩ දේශීය පාරිභෝගික උවමනාවන්ට නොව විදේශීය වෙළඳ පොල සඳහා විය හැකි වීම මෙයට එක් හේතුවකි. දෙවැනි හේතුව නම් අත්‍යවශ්‍ය භාණ්ඩ සමහරක සැපයුම අත්‍යවශ්‍ය වීමය. කෙටි කාල සීමාවකින් වැඩි කිරීමට නොහැකි වීමය. ඒ නිසා ජන සවිශේෂ ආරම්භක අවධියේදී ඉල්ලුම පිරිමැසීම සඳහා අමතර භාණ්ඩ හා සේවා භාණ්ඩ ආයාත කිරීම අවශ්‍ය වනු ඇත. එසේ හෝ ඉල්ලුම පිරිමැසිය යුතුය. නොඑසේ නම් සිදුවනුයේ මිල මට්ටම් ඉහළ යාමය. නමුත් ආයාත කිරීමට, රටක ආයාත හැකියාවන් කිසියම් සුතුය. එය ලබා ගත හැකි හොඳම හා වැදගත්ම මාධ්‍ය වන්නේ නිර්ගත දිරි ගැන්වීමෙනි. නිර්ගත ඉපයීම අධික වූ තරමට වෙළඳ ශේෂය යහපත් වේ. ආයාත හැකියාව වැඩිවේ. එපමණකුදු නොවේ. රටේ මුදලේ විනිමය අගයද ශක්තිමත් වේ. මේ නිසා නිර්ගත දිරි ගැන්වීම සඳහා වඩ වඩාත් ණය අරමුදල් යෙදවීම කළ යුත්තකි.

මූල්‍ය ප්‍රතිපත්තින්ට අනුකූලතාවය හා ණය සැලසුම් කිරීම.

බැංකු සිය ව්‍යාපාරික කටයුතු මෙහෙයවීමේදී අනිවාර්යයෙන්ම මහ බැංකුවේ මූල්‍ය ප්‍රතිපත්තින්ට අනුකූලතාවය දක්විය යුතුය. එසේ කිරීම සමහර විට අදාළ කාල පරිච්ඡේදය තුළ සිය ලාභය උපරිම කර ගැනීමට බාධාවක් විය හැකිය. සමහර විදේශීය බැංකු හා රාජ්‍ය නොවන වාණිජ බැංකු මෙම අනුකූලතාවය පූර්ණ වශයෙන් නොදක්වූ අවස්ථා නැත්තේ ද

නොවේ. නමුත් මුළු මහත් ආර්ථිකයේම ගමන් දියාව යම් ප්‍රමාණයකින් වෙනස් කිරීමට ආයාස දරන මෙවැනි වකවානු වක හැම බැංකුවක්ම සිය මූල්‍ය ප්‍රතිපත්තින්ට පූර්ණ සහ යෝග්‍ය දැක්විය යුතුය. විශේෂයෙන්ම ආර්ථිකයේ උද්ධමන කාරී තත්වයකට තුඩු දෙන ලෙස බැංකු ණය ප්‍රසාරණය නොකිරීමට වග බලා ගත යුතුය.

මේ නිසා බැංකු විශේෂයෙන්ම-ප්‍රධාන පෙලේ බැංකු - ඉඩු කළ යුතු වැදගත් කාර්යයක් වන්නේ වාර්ෂික ණය සැලසුම්කරණයේදී පාරිභෝගික ණය සීමා කිරීමත්, විශේෂයෙන්ම අත්‍යවශ්‍ය භාණ්ඩ හා සේවා සම්පාදනය හා නිර්ගත සඳහා ණය පහසුකම් වැඩි කිරීමත්ය. ණය නැඹුරු ව වෙළඳමට වඩා නිෂ්පාදනයට විය යුතුය. කුඩා පරිමාණ ණය ඉල්ලුම්කරුවන් දිරිමත් කළ යුතුය. පොලී මට්ටම් හැකි තාක් පහළ මට්ටමක පවත්වා ගෙන යා යුතුය.

භාණ්ඩාගාර බිල්පත් ජනප්‍රිය කරවීම.

රජය කෙටි කාලීන ණය මුදල් සපයා ගන්නා භාණ්ඩාගාර බිල්පත් කලක් සිටම සලකනු ලැබුවේ උද්ධමන කාරී දේශීය ණයගැනීම් මාධ්‍යයක් ලෙසය. එසේ වූයේ මුළු නිකුත් කළ බිල්පත් ප්‍රමාණයෙන් සියයට 90 කටත් අධික ප්‍රමාණයක් මහ බැංකුව විසින් ම මිලදී ගැනීමට සිදුවූ බැවිනි. නමුත් මෑතක සිට බැංකු හා සමහර පුද්ගලික ආයතන භාණ්ඩාගාර බිල්පත් මිලදී ගැනීමට පෙළඹී ඇත. මෙය හිතකරය. එවිට ආර්ථිකයේ ඇති අතිරික්ත මුදල් ප්‍රමාණය (ද්‍රවශීලතාවය) අඩුවේ. එය උද්ධමනයක් පැතිරීම වැළැක්වීමට උපකාරී වේ. භාණ්ඩාගාර බිල්පත් වඩ වඩාත් කෙටි කාලීන ආයෝජන උපකරණයක් ලෙස ජනතාව අතර ජනප්‍රිය කරවීම සඳහා සිය ගනු දෙනුකරුවන්ට භාණ්ඩාගාර බිල්පත් හඳුන්වාදීම බැංකු විසින් කළ හැකි තවත් මෙහෙයකි. එය එක් අතකින් රජ

යට ප්‍රසාරණාත්මක නොවන ණය අරමුදල් සපයා ගැනීමට මග සලසන අතර අනෙක් අතට ආර්ථිකයෙන් අතිරික්ත ක්‍රය ශක්තිය ඉවත් කරවීමටද උපකාරක වෙයි.

ආකල්ප හැඩ ගැස්වීම යහසුභුණු කිරීම.

ජනසවිය වැඩ යටහතට එලදී ලෙස සහභාගී වීමට නම් සෑම බැංකුකරුවෙක්ම එහි පරමාර්ථ, ක්‍රියාත්මක වැඩ පිළිවෙළ හා ඉඩුකළ යුතු කාර්යභාරයන් පිළිබඳ පූර්ණ අවබෝධයක් ලබාගත යුතුය. එමෙන්ම ඒ සඳහා අවශ්‍ය ආකල්ප හැඩ ගැස්වීම් තුළින් කැපවීමක් ඇති කළ යුතුය. තවත් අවශ්‍යතාවයක් වන්නේ අදාළ නිලධාරීන්, වෙනස්වීම් නියමුවන් හා සහභාගීවන දරු පවුල් සමග එලදී සංදේශනයක් ඇති කිරීමට අවශ්‍ය හැකියාව ලබා ගැනීමයි. මේ සියල්ල ලබාදීම කළ හැක්කේ විධිමත් පුහුණු වැඩ පිළිවෙළ වල් සකස් කිරීම තුළිනි. මේ සඳහා අවශ්‍ය භෞතික සම්පත්, මහ බැංකුව මෙන්ම සමහර ප්‍රධාන වාණිජ බැංකුද සතු ව පවතී. අවශ්‍ය ව ඇත්තේ මනා සම්බන්ධීකරණයකින් යුතුව කඩිනමින්, එලදී වැඩ සටහන් දියත් කිරීමය.

ආයතනික ව්‍යුහයාත්මක වෙනස්කම්.

ආයාත නිර්ගත වෙළඳාම සහ ආයතනික අංශ සේවා කරණය මූලික කර ගත් බැංකු ක්‍රමයක් රට පුරා සුළු පරිමාණ - ඒකක ආශ්‍රිතව ගම් මට්ටමේ ක්‍රියාත්මක වන වැඩ පිළිවෙළකට සහභාගීවීමේදී ආයතනික ව්‍යුහයාත්මක වෙනස් කිරීමද යම් ප්‍රමාණයකට අවශ්‍ය වනු ඇත. නොඑසේ නම් සිදුවන්නේ 'කුඩම්මාගේ' සැලකිල්ලක් දක්වීම පමණකි. බලතල විමධ්‍යගත කිරීම, අදාළ උසස් විධායක නිලධාරීන්ගේ කාර්යාල සුදුසු ප්‍රාදේශීය නගරවල පිහිටුවීම, කුඩා පරිමාණ ස්වයං රැකියා ණය සේවාකරණ අංශ ශක්තිමත් කිරීම හා බලතල පැවරීම, පරිසරාත්මක පර්යේෂණ හා ප්‍රතිපත්ති සම්පාදනය

අතර සම්බන්ධීකරණය ඇති කිරීම කළ හැකි මෙවැනි වෙනස්කම් කිහිපයකි. සමහර බැංකු දැනටමත් මින් සමහරක් ඉඩු කර ඇත. සිංහල භාෂාවෙන් ලබාගන්නා කටයුතු කිරීමේ හැකියාව ආයතන මට්ටමින්, විශේෂයෙන්ම ප්‍රධාන කාර්යාල මට්ටමෙන් දියුණු කරගැනීම හිතකර විය හැකිය.

දුප්පත්කම දුරු කර ලීම සඳහා මහජනයා මත පදනම් වූ සංවර්ධන වැඩ පිළිවෙළ ආරම්භ කිරීමේදී විවෘත ආර්ථිකයේ මූලික සිද්ධාන්ත සමග විශේෂයෙන් නිදහස් ජාත්‍යන්තර වෙළඳ ක්‍රමය සමග ප්‍රතිවිරෝධතා මතු වීම නොවැළැක්විය හැකිය. එම ගැටළු නිරාකරණය කිරීම අනිවාර්යය. □

කාලය එළඹ ඇත

සඳුනලවල වැතිර මැදිහත් නොල ගඟ දෙවිත්තට මත් මනින් කාලයක් නොවේමය

මිනිසුන්

සුදුරු තෙර රහඹලේ ලියක සුරනේ වෙලි සිටින්නට දේශයක් නොවේමය මිනිසුන්

සිප්හලින් සමුඅරන් සරසවිය නැ එසේ හිනිඅවිය රජවෙලා හිදී පෙර මහ බලා එතතුරා ලදගුවන්

ඇයි ඉතින් තවත් මේ නිහඩ වී සිටින්නේ සඳුනල වලින් බැස සුරාචිත පයෙකලා පෙලගැසෙනු නසන්නට අයුක්තිය දුෂණය ගොඩනගමු නව ලොවක් දිනු බිම රකින්නට

අයි. එම්. ජී. ඒ. රාජකරුනා ඩෙවල කඩවිදිය

Bank of Ceylon Ceybank Card

DEFINITIONS

1. In these conditions 'this Agreement' means the Agreement between the Bank and the Cardholder the terms of which may vary from time to time, 'the Bank' means the Bank of Ceylon, 'Card' means the Bank of Ceylon Ceybank Card issued to a Cardholder, 'Card Account' means an account maintained by the Bank in relation to Card Transactions, 'Cardholder' means any person for whose use a Card is issued by the Bank, 'Card Transaction' means any payment made or cash advance obtained by the use of the Card, the Card number or in any manner authorised by the Cardholder for debit to the Card Account 'Credit Limit' means the maximum debit balance permitted on the Card Account as determined and notified to the Principal Cardholder by the Bank from time to time, 'PIN' means the personal identification number issued to the Cardholder " Authorised User " means a cardholder nominated under Condition 11, "Principal Cardholder" means a person in whose name a card account is maintained.

USE OF THE CARD

2. The Card must be signed by the Cardholder immediately on receipt and may only be used —

- (a) by the Cardholder.
- (b) subject to the terms of this Agreement at the time of use.
- (c) within the Credit Limit (any excess over the Credit Limit being immediately repayable to the Bank and in calculating whether the Credit Limit has been exceeded the Bank shall take into account the amount of any Card Transaction not yet debited to the Card Account and of any authorisation given by the Bank to a third party in respect of a prospective Card Transaction).
- (d) to obtain the facilities and benefits from time to time made available by the Bank in respect of the use of the Card.
- (e) during the validity period embossed on the Card, subject to the right of the Bank in its absolute discretion and without prior notice at any time to withdraw the right to use the Card for, or to refuse any request for authorisation of, any particular Card Transaction and to publish any such withdrawal or refusal.

THE CARD ACCOUNT

3. The Bank may debit the Card Account with the amounts of all Card Transactions, any other liabilities, of the Cardholder and any loss incurred by the Bank arising from the use of the Card. The Principal Cardholder will be liable to pay to the Bank all amounts so debited whether or not a sale or Cash advance voucher is signed by a Cardholder.

- (i) The Bank will normally send a monthly statement to the Principal Cardholder who will pay within 14 days following the date of the statement, not less than 5% of the amount shown in the statement to be due to the Bank or Rs. 50/- (or full amount due if less than Rs. 50/-) whichever is higher. The Principal Cardholder will also pay immediately any outstanding excess over the Credit Limit, any arrears of previous payments and the amount of any Card Transaction made in breach of the terms in this Agreement.
- (ii) Subject to any limitation imposed by statute all monies due under this Agreement will be immediately payable in full on the commission of an act of bankruptcy by, or on the death of the Principal Cardholder or, at the Bank's discretion, if there is any breach of this Agreement by a Cardholder.
- (iii) Any payment to the Bank will only take effect when received at the address notified by the Bank and credited to the Card Account. The Principal Cardholder shall ensure that funds are available to meet any cheque given to the Bank in respect of the Cardholder's obligations under this Agreement.

CHARGES

4. (i) Interest will be charged on a daily basis at the rate of 2.5% per month on the balance outstanding on the monthly statement date from that date until any repayments are credited to the Card Account and thereafter on the reduced balance up to and including the next statement date when the interest will be debited to the Card Account.
- (ii) If, however, the whole of the balance (whether on account of purchase, cash advances or otherwise) which is outstanding on the monthly statement date is repaid by the close of business on the 14th day following that date no interest will be charged on that balance.
- (iii) A handling charge of 1% on the amount of any cash advance will be debited to the Card Account.
- (iv) The Principal Cardholder shall be liable for any loss or cost which the Bank determines it has suffered as a result of any breach of this Agreement by a Cardholder.

WITHDRAWAL OF USE OF THE CARD

5. (i) The Bank may at any time and without notice cancel or suspend the right to use the Cards entirely or in respect of specific facilities or refuse to re-issue, renew or replace any Card, without in any way affecting the Cardholder's obligations under this Agreement which shall continue to be in force.
- (ii) The Card remains the property of the Bank at all times. On request, all or any Cards issued for use on the Card Account must be returned immediately to the Bank or to any other person acting for the Bank.

TERMINATION

6. The Principal Cardholder may terminate this Agreement by written notice to the Bank but such termination shall only be effective on the return to the Bank of all Cards issued for use on the Card Account and the payment of all liabilities of the Principal Cardholder under this Agreement. Until such termination, the Bank may reissue Cards from time to time for use in accordance with this Agreement.

SAFEGUARDING THE CARD AND PIN

7. (i) The Cardholder shall exercise all possible care to ensure the safety of the Card and PIN becoming known to any person. The Cardholder will not disclose the Card number to any third party except in connection with cheque guarantee or encashment usage for the purpose of a Card Transaction or when reporting the actual loss or theft of the Card.
- (ii) If the Card is lost, stolen or for any other reason or liable to misuse or if the PIN is disclosed in breach of this Condition, the Cardholder must immediately notify:—

Bank of Ceylon
Ceybank Card Centre
New Head Office Building,
75, Janadhipathi Mawatha,
Colombo 1.

or any branch of the Bank. If this notification is given orally it shall not take effect unless confirmed in writing to the Bank at the above address within seven days. Until the Bank receives effective notification the Principal Cardholder will be liable (subject to any statutory limitation) in respect of any use of the Card. The Principal Cardholder's liability shall not exceed Rs. 50,000/-. After the Bank has been effectively notified the Principal Cardholder's liability for any subsequent use of the Card other than by a Cardholder will cease.

- (iii) The Cardholder will give the Bank all the information in the Cardholder's possession as to the circumstances of the loss, theft, or misuse of the Card or the disclosure of the PIN and take all steps deemed necessary by the Bank to assist the recovery of a missing Card. In the event of any such loss, theft, misuse or disclosure being suspected the Bank may provide the police with any information considered relevant. If a Card is reported as lost, stolen or liable to misuse, that Card must not subsequently be used but must be cut in half and returned immediately to the Bank of Ceylon.

REFUNDS AND CARDHOLDER CLAIMS

8. The Card account will only be credited with a refund in respect of a Card Transaction if the Bank receives a refund voucher or other refund verification acceptable to it. Subject to any rights vested in the Principal Cardholder by statute, no claim by a Cardholder against a third party may be the subject of a defence or counterclaim against the Bank. No rights of a Cardholder against the Bank may be assigned or otherwise disposed of.

9. The Bank shall not be liable in any way if the Card is not honoured by a third party or any Bank or Merchant.

CHEQUE GUARANTEE

10. The Cardholder may use the Card to guarantee payment for a third party for a cheque drawn on his current account provided that the Cardholder —

- (a) may only use the Ceybank Card to guarantee cheques drawn on his account with any Branch of Bank of Ceylon.
- (b) Sign cheque in the presence of the Payee.
- (c) ensures that the payee writes the Card number on the reverse of the cheque.
- (d) Limits such use to a cheque for an amount not exceeding Rs. 1000/- and does not issue more than one such guaranteed cheque in respect of any one transaction.
- (e) may not issue a cheque against the guarantee in excess of any credit balance on the account without prior arrangement.
- (f) will not for any reason countermand payment of any cheque so guaranteed notwithstanding any cancellation or termination of this Agreement, even though there are irregularities in the cheque.

AUTHORISED USERS

11. The Bank may issue an additional Card for use by any person nominated by the Principal Cardholder as an Authorised User on the Card Account.

The Principal Cardholder shall be liable for all amounts arising from or losses incurred by the Bank in connection with use of Card by an Authorised User (including any use in breach of this Agreement which the Bank shall be under no responsibility to prevent) which may be debited to the Card Account in addition to its other powers, the Bank may cancel any Authorised User's Card at any time upon the request in writing of the Principal Cardholder and the return of such Card to the Bank or upon the surrender of such Card to the Bank by the Authorised User.

VARIATION OF THIS AGREEMENT

1.2 The Bank reserves the right to vary this Agreement at any time or times whether or not a similar variation is made to the agreement(s) with any other Cardholder(s). Subject to the requirements of statute, notification of any such variation shall be given to the Principal Cardholder by the Bank either in writing or by publication thereof by such means as the Bank may select and variation so notified shall be binding on the Cardholder.

GENERAL

13. The Bank shall not be liable if it is unable to perform its obligations under this Agreement due directly or indirectly) to the failure of any machine, data processing system or transmission link or to industrial dispute or anything outside the control of Bank, its agents or subcontractors. If the Bank is unable to produce or send a statement the Principal Cardholder's liability for interest shall continue and for the purposes of calculating interest and establishing the date on which payments are due the Bank may select a date each month as the statement date.

14. The Principal Cardholder shall immediately notify the Bank of Ceylon, Ceybank Card Centre in writing of any change of name or address.

15. Any other facilities or benefits made available to Cardholders as such and not forming part of this Agreement may be withdrawn at any time without notice.

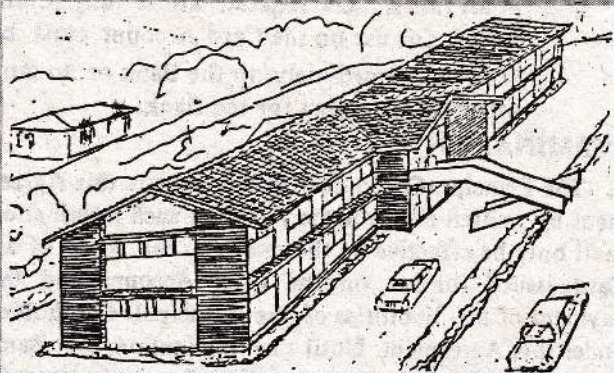
16. The Agreement will be governed by the laws applicable in Sri Lanka.

Promotions

- (1) Mrs. V. S. Marapana - Chief Legal Officer with effect from 01.11.1988
- (2) Mrs. T. L. S. Jayawardene - Secretary to the Board of Directors with effect from 01.08.1988
- (3) Mr. D. M. G. B. Dissanayake - Deputy Director Security with effect from 05.12.1988

PROPOSED CHILDREN'S WARD AT CANCER HOSPITAL - MAHARAGAMA

The Bank of Ceylon proposes to construct a Children's Ward at the Cancer Hospital, Maharagama as a memorial of its golden jubilee. This will be a joint venture of the Bank and its employees. Representatives of Trade Unions, Welfare Societies and Voluntary organisations within the Bank have expressed their willingness to support this venture.



ESTIMATED COST OF CONSTRUCTION

Ground Floor (3250 sq. ft.)	Rs. 1,381,250/-
First Floor (3250 sq. ft.)	Rs. 1,543,750/-
Landscaping, sewerage, water supply, electricity connection, cupboards etc.	Rs. 575,000/-
	Rs. 3,500,000/-

DATE OF COMMENCEMENT

Foundation stone to be laid on 1st August 1989

PLANNED DATE FOR COMPLETION

31st December 1989.

ARCHITECT

Mr. S. W. Molligoda, Chartered Architect.

CONSULTANT

Dr. R. S. Jayatileke, Director, Dept. of Radiotherapy & Oncology, Cancer Hospital, Maharagama.

CONSTRUCTION DETAILS

Two storeyed building with 48 beds and appropriate Clinics within Cancer Hospital premises at Maharagama.

HOW YOU COULD JOIN

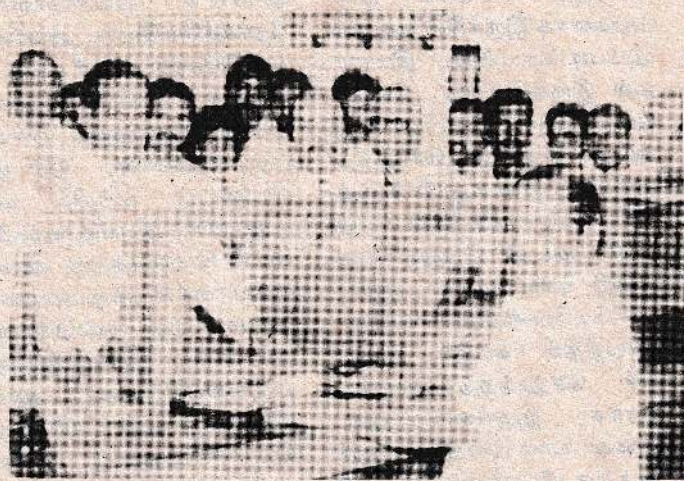
Members of staff may donate a days pay or more for this worthy cause. Monthly remittances will be received upto 1st December, 1989.

THIS IS AN ENTIRELY VOLUNTARY VENTURE. YOUR CONTRIBUTION WILL GO A LONG WAY IN MAKING THIS WORTHY CAUSE A SUCCESS.

எதிர்நோக்கப்படும் பொருளாதார கொள்கைகளில் கணிசமான மாற்றங்கள் இருக்கிறதென நீங்கள் அறிந்திருப்பீர்கள். அவற்றை அமுல்படுத்துவதில் வங்கிகள் முக்கியமாக பங்குபற்றவேண்டுமென எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. அரசாங்கம் அமுல்படுத்த விரும்பும் புதிய முயற்சிகளில் அரசு வங்கிகளின் பங்குபற்றுதலை வற்புறுத்துவதற்கும் அதன் பிரகாரம் மாவட்ட முகாமையாளர்களிடமிருந்து எதிர்பார்க்கப்படும் முக்கிய பங்குகளை வலியுறுத்துவதன் நோக்கத்துடன் இன்றைய மாவட்ட முகாமையாளர்களின் மாநாடு கூட்டப்பட்டிருக்கின்றது.

பொது முகாமையாளர் திருமதி நாணயக்கார எனக்குப்பின் 'ஆற்றல்மிக்க தலைமைத்துவம்' என்ற தலைப்பில் பேசுவார். அவர்தனது உரையில் மாவட்ட முகாமையாளர்களிடமிருந்து எதிர்பார்க்கப்படும் பணியை வலியுறுத்துவாரென நான் நம்புகிறேன்.

அண்மைக்காலத்தில் எங்கள் நாடு சரித்திரத்தில் காணாத இக்கட்டான நிலையில் இருந்ததோடல்லாது அக்காலம் வங்கிக்கு மிகவும் கஷ்டமான காலமாகவும் இருந்தது. நாங்கள் ஒரு வங்கியாக செயற்படாது ஒரு படைத் தொகுதியாக பணியாற்ற நிர்ணயப்படுத்தப்பட்டது. அப்பொழுது மாவட்டங்களில் எங்கள் வலிமைகளையும் பலவீனங்களையும் அறியப்பெற்றோம். உங்களில் சிலர் கடும் சோதனையான சூழ்நிலைகளில் மிகவும் முக்கியமான பணிகளில் ஈடுபட்டிருந்தீர்கள். உங்களில் சிலர் நல்ல நோக்கங்களுடன் பணியாற்ற விரும்பியும் செயல்முறையில் வெற்றிபெறாது இருந்திருக்கிறீர்கள்.



செங்கலடிக்கிளை இடமாற்றம்

அபிவிருத்தி வங்கியியல்

அவையாவும் வழக்கத்திற்கு மாறான சூழ்நிலைகளாக இருந்தன. வங்கியாளர்களாகிய நீங்கள் அப்படியான சூழ்நிலைகளை எதிர்நோக்க பயிற்சிபெற்றிருக்கவில்லை. நீங்கள் வங்கியாளர்களாக பணிகளை ஏற்கும்பொழுது அப்படியான பாதுகாப்பு பிரச்சனைகளை கையாளவேண்டுமெனவும் எதிர்பார்க்கவில்லை. அப்படியான பிரச்சனைகள் வங்கியாளர்களாகவும் தனிப்பட்டவர்களாகவும் சமூக உறுப்பினர்களாகவும் இருக்கும் உங்களுக்கு புதிதாக இருந்தது. ஆனால் அச்சூழ்நிலைகள் புதுமுறையான தலைமைத்துவத்தின் தேவையை வெளிப்படுத்தியிருக்கின்றது. மேலிடத்திலிருந்து வழிகாட்டுதலில்லாது அத்தருணத்தில் யோசிக்கவும், அதுவும் நன்கு யோசித்து அந்த இடத்து மக்களை வழிகாட்டுவதற்கு நேர்மை உணர் உறுதியின் தேவையை வெளிப்படுத்துகின்றது. மேலும் சூழ்நிலைகள் யாவும் ஒவ்வொரு இடத்திலும் மாறுபட்டிருந்தது.

ஆதலால் எங்களுக்கு உங்களை வழிப்படுத்த முடியாது போயிற்று. தொலைவிருந்து கொடுக்கப்படும் எங்கள் வழிமுறைகள் பிழையாக விருக்கும், அத்துடன் ஆக்கமற்றதாகவும் இருக்கும். அத்தகைய சூழ்நிலைகள் எங்கள் தலைமைத்துவத்தின் பலவீனங்களையும் வலிமையையும் வெளிப்படுத்துகின்றது. அத்தகைய இக்கட்டான நேரத்தில் வங்கிகளின் பணியாற்றலை நினைத்து பெருமைப்படாவிட்டாலும் சந்தோசமடையலாம். இப்பொழுது நாங்கள் செய்ய வேண்டியது என்னவென்றால் எங்கள் பலவீனங்கள் என்னவென்று அறிந்து அதற்கேற்றபடி தகுந்த வழிமுறைகளையும் கொள்கைகளையும் எதிர்காலத்தை உறுதிப்படுத்துவதற்காக வகுக்கவேண்டும். அதனால் நெருக்கடியான பாதுகாப்பு நிலையிலும் முக்கியமான பணியை ஆற்றலாம். அப்பணி ஆற்றல்மிக்க வங்கியியல் தேவைகளையும் பூர்த்திசெய்யும்.

நான் முன்னர் பல தடவைகள் கூறியவாறு மாவட்ட முகாமையாளரின் பணிகள் ஒரு தபால் அலுவலகம் போன்று இருக்கும். கிளைகளிடமிருந்து விடயங்களை தலைமை அலுவலகத்திற்கு அனுப்புவதும் மற்றும் தலைமை அலுவலகத்திலிருந்து கிளைகளுக்கு அறிவுறுத்தல்களை அனுப்புவதுமாக இருக்கும். கிளைகளின் செயற்பாடுகள் யாவும் அவற்றின் கட்டுப்பாட்டில் இருக்கும். கிளைகளின் முன்னேற்றங்கள் கிளைகள் தேவைப்படும் மாற்றங்கள் எல்லாம் அவரின் பொறுப்பாகும். ஆதலால் ஒரு குறிப்பிட்ட கிளையின் செயல்நிறைவேற்றம் நாங்கள் நினைத்தவாறு நன்றாக இருக்காவிட்டால் மாவட்ட முகாமையாளரை அழைத்து அதனைப்பற்றிக் கேட்கலாம். மாவட்ட முகாமையாளர் அவை எனது பொறுப்பில் இல்லை. அவற்றை கிளை முகாமையாளரிடமிருந்து அறிந்து கொள்ள வேண்டுமென பதிலளிப்பதை நாங்கள் எதிர்பார்க்கமாட்டோம். ஆதலால் மாவட்ட முகாமையாளர்கள் பதில் கூறும் நிலையில் இருக்கவேண்டுமென்பதை எதிர்பார்க்கின்றோம். எங்கே குறைபாடுகள் இருக்கின்றதோ அவற்றை அவர்கள் தீர்க்கவேண்டும். இப்பொழுது பொது முகாமையாளர் உங்களுக்கு புதிய முயற்சிகளை அமுல்படுத்துவதற்கு உங்கள் பங்கினைப்பற்றி விபரிக்கும்பொழுது அது ஒரு முக்கிய கருத்தை வெளிப்படுத்தும். பிரஜா நயநியாமக திட்டத்தை அமுல்படுத்தும்பொழுது அத்திட்டத்தின் குறிக்கோள்களில் வெற்றியடைவதற்கும் குறியிலக்குகளை அடைவதற்கும் நீங்கள் பொறுப்பாக இருக்கவேண்டுமென நாங்கள் எதிர்பார்க்கின்றோம்.

எங்கள் நாட்டில் நிலையியல் கடன் வசதிகள் பல சகாப்தங்களுக்கு மேலாக இருந்தும் கிராமிய துறையிலும் நகர வட்டாரங்களிலும் முறைப்படி அமையாத வட்டிக்கு கடன் கொடுப்பவர்கள் வலியுறுத்தினர். வங்கித் தொழில் கொடுக்கும் வட்டியிலும் பார்க்க அவர்களின் வட்டி கூடுதலாக இருக்கின்றது. அப்படியிருந்தும் மக்கள் தங்கள் பணவசதிகளை பூர்த்தி செய்யவதற்கு வட்டிக்கு பணம் கொடுப்பவர்களையே நாடுகின்றனர். முறைப்படி அமையாத கடனைக் கொடுப்பவர்கள் பல்வகைப்பட்டவர்கள். வட்டிக்கு பணம் கொடுப்பவர்கள் ஒருபக்கம் இருக்க, பெட்டிக் கடைக்காரரின் வியாபாரக் கடன், தரகு முகவர்கள் தாங்கள் வாங்கும் பொருட்களைக் கருதி கடன் கொடுப்பது, நிலச் சொந்தக்காரர்கள் தங்கள் நிலங்களை குத்தகைக்கு விட்டு பயிர்ச்செய்கைக்கு பொருளுதவியும் பண உதவியளிப்பதும், நண்பர்களும் உறவினர்களும் வட்டியில்லாமல் பணம் கொடுப்பது, அவையாவும் முறைப்படி அமையாத கடன் துறைக்கு ஏற்பதாக இந் நாட்டின் கடன் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் 75% - 80% ஆக இருக்கின்றது.

நிலையியல் கடன் துறையிலும் பார்க்க முறைப்படி அமையாத கடன் துறை பல வேறுபட்ட இயல்புகளை வைத்திருக்கின்றது. அவை பின்வருவன: படிவங்கள் ஒன்றேனும் பூர்த்தி செய்யாமல் மக்கள் கடன்களை பெறலாம். கடனைப் பெறுவதற்கு வழிமுறைகள் உத்தரவாதிகள் தேவையில்லை. கடன் பெறுவதற்கு தாமதம் கிடையாது. வட்டிக்கு கடன் கொடுப்பவர்களுக்கும் கடன் பெறுபவர்களுக்கு

மிடையே ஒரு உறவு இருக்கின்றது. வங்கிகள் நிலையங்களாக இருக்கின்றதனால் அப்படி செயற்பட இயலாமல் இருக்கின்றது. நீங்கள் கடன் கொடுக்கும்பொழுது அவை திருப்பிச் செலுத்த முடியுமா என உறுதிப்படுத்தவேண்டும். கடனைப் பெறுபவர் கடன் பெறுவதற்கு தகுதி உடையவரா எனப் பார்க்கவேண்டும். கடந்த காலத்தில் கடனை திருப்பிச் செலுத்தத் தவறியவராக இருக்கப்பட்டாது. அவையாவற்றையும் அறிவதற்கு விபரங்கள், உத்தரவாதிகள், துணை ஆவணங்கள், கடன் பெறுவதற்கு தகுதி உடையவரா எனச்சான்றுகள் ஆகியன தேவைப்படுகின்றன. நீங்கள் நல்ல வங்கியாளராக இருந்தாலும் விதிமுறைகளை தளர்த்த விரும்பினாலும் முறைப்படி அமைந்த கடன் துறைக்கும் முறைப்படி அமையாத கடன் துறைக்கும் வேறுபாடுடைய இயல்புகள் மிகமிக.

முறைப்படி அமையாத கடனளிப்பவர் தனக்கு மட்டுமே பொறுப்பாக இருக்கின்றார். அவர் பிழையாக கடன் கொடுத்தால் பணத்தை இழக்க நேரிடும். ஆதலால் எச்சரிக்கையுடன் அவர் கடனளிக்கவேண்டும். அதை அவர் எவருக்கும் அத்தாட்சிப்படுத்தத் தேவையில்லை. ஆவணச்சான்றுகள் வைத்திருப்பது மில்லை. அவர் எடுக்கும் தீர்ப்பு பிழையாக இருந்தால் பணத்தை இழப்பார். நிலையியல் கடனளிப்பு ஆவணம் சார்ந்ததாக இருக்கின்றது.

இந்த நாட்டின் வங்கித் தொழில் வளர்ச்சியைப் பார்க்கும்பொழுது எங்கள் வாடிக்கையாளருக்கு அது உதவியாக இருக்கின்றதல்ல. எங்களிடம் பலவினங்களும் குறைபாடுகளும் தென்படுகின்றன. யப்பான் நகரத்தை ஒரு உதாரண

மாக எடுத்துக்கொண்டால் அங்கே வங்கியாளரின் நோக்கமே வேறு. அவர்கள் வசதியில்லாதவர்களிடம் சென்று வங்கிக் கடனைப் பெற்று எதையும் செய்ய எத்தனியுங்கள். ஓர் முதலீட்டைப் பற்றிக் கூற முடியுமா? அப்படி மக்களை, கடன் பெறுவதற்கு வாடிக்கையாளர்களுக்கு அவர்கள் மனமார்ந்து நன்கொடை ஒன்றை அளிப்பதற்கும் எத்தனிக்கிறார்கள். ஆனால் இங்கே கடன் பெற்றுக் கொண்டதற்கு மக்கள் வங்கியாளர்களுக்கு நன்றி செலுத்தத் தவறுவதல்ல. அவை எல்லாவற்றையும் நாங்கள் கவனத்திலெடுத்துக் கொள்ளவேண்டும்.

இப்படியான சூழ்நிலைகளில் முறைப்படி அமைந்த கடன் துறையையும் முறைப்படி அமையாத கடன் துறையையும் ஒன்று சேர்க்கவேண்டும். இப்படியான கருத்தை நான் 1970 இல் இருந்து நினைத்திருக்கின்றேன். அதைப்பற்றிய கருத்தை நான் கூறிய பொழுது ஒருவர் நான் வட்டிக்கு கடன் கொடுப்பவரா எனக் கேட்டுக்கொண்டார். முறைப்படி அமையாத கடனளிப்புத் துறைக்கு வங்கிக் கடன் வழங்குவது என்பதன் கருத்து நான் வட்டிக்கு கடன் கொடுப்பதில் தனிப்பட்ட ஆர்வம் வைத்திருக்கின்றேன் என பொருள் படுத்தப்பட்டது. அவருக்கு நான் பதில் கூறியபொழுது "ஆம், நான் வட்டிக்கு பணம் கொடுப்பவர். ஆனால் துரதிஷ்டவசமாக கடனளிக்கும் பணம் எனக்கு கிடைப்பதில்லை" எனத் தெரிவித்துக்கொண்டேன்.

பிரஜா நய நியாமக திட்டம் இந்த இரண்டு முறைகளையும் இணை செய்வதற்கு எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. வங்கியின் நிதியியல் வளங்களை பயன்படுத்துவதற்கு

முறைப்படி அமையாத கடன்துறைக்கு வளங்களை நிறைவேற்றுவதும் அதன் பிரகாரம் கிராமிய துறையில் அதற்கு மேலாக நாடளாவிய வட்டாரங்களில் கடன் கிடைக்கப்பெறும் வாய்ப்பினை முறைப்படி அமையாத கடனளிப்பு மூலம் அதிகரிப்பதாகும். இந்த வகையில் தொடர்ந்து முறைப்படி அமையாத முறையில் கடன் வழங்குவதாகும். இரண்டு முறைகளையும் இணை செய்யும் பொழுது முறைப்படி அமையாத துறையை நீங்கள் ஒழித்து விடப்படாது. பொதுவாக முறைப்படி அமையாத கடனளிப்பில் வட்டிக்கு பணம் கொடுப்பவர் சமூகவிரோதியாகக் கருதப்படுகின்றார். பொருளாதார ரீதியில் அவர் செய்யும் நன்மையை நாங்கள் கணிக்கத் தவறிவிட்டோம். நம்பிக்கையான வாடிக்கையாளர்களை வங்கி தேர்ந்தெடுத்து அவர்கள் மூலம் முறைப்படி அமையாத அடிப்படையில் கடன் பெறுபவர்களுக்கு நல்ல விதிமுறைகளில் கடன்களை கொடுப்பனவு செய்யவே நாங்கள் இப்பொழுது எத்தனிக்கின்றோம். கடைசியில் அத்தகைய முறையும் அதன் வெற்றியும் சில காரணிகளில் தங்கியிருக்கும்.

ஒன்று நிதிகள் வழங்கலின் அதிகரிப்பு நாட்டின் கடன் வழங்கலிலும் மாற்றங்கள் கொண்டுவரும்.

இரண்டாவதாக பிரஜா நய நியாமகன் இடையே போட்டித் தன்மையையும் தோற்றுவிக்கும். அரசு வங்கிகளும் ஏறத்தாழ 7000 பிரஜா நய நியாமகங்களை வைத்திருக்கின்றது. ஒவ்வொன்றும் கிட்டியதாகவும் செயற்படும். அவை தங்களிடையே போட்டியை உண்டுபண்ணியும் மற்ற கடன் அளிப்பவர்கள் இடையேயும் போட்டி ஏற்படும்

முன்னூவதாக எங்கள குறிக்கோள்களில் வெற்றி யெய்துவதற்கு தகுந்த ஆட் களை தேர்ந் தெடுக்க வேண் டும். அவர்கள் இலாபம் எடுக்கும் நோக்கத்துடன் மட்டும் செயற்படாதிருக்க வேண்டும். அது மிகவும் முக்கியம். அப்படிப்பட்ட வர்களை நாங்கள் தேர்ந் தெடுத்தால் இத்திட்டம் அமுல்படுத்து வதன் தரம் உயர்ந்திருக்கும். எங்கள் குறிக்கோள்களும் பெரு மளவில் வெற்றிபெறலாம்.

அதை நான் விளக்கிக் கூறும்பொழுது தற்சமயம் நய நியாமகவுக்கு மாதாந்தம் 1 1/2% ல் நாங்கள் கடனளிக்க எண்ணுகின்றோம். அவர்கள் மாதாந்தம் ஆகக் கூடிய வீதமான 2 1/2% ல் கடனளிக்க எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. அவரது முயற்சி கடனளிப்பதாக இருந்து அதில்தான் அவரது யாழ்க்கை தங்கியிருக்கின்றது.

ஆதலால் நீங்களும் முகா மையாளர்களும் வங்கி ஊழியர்கள் யாவரும் அப்படியான மக்களை சேர்க்கவேண்டும். இத் திட்டத்தை அமுல்படுத்துவதற்கு அவர்களுக்கு உதவவும் வேண்டும். நய நியாமககள் தங்கள் கொடுக்கல் வாங்கல்களின் விபரங்களை முறையாக வைத்திருக்கமாட்டார்கள். ஆனால் வங்கியாளர்களுக்கும், அவர்களுக்கு மிடையேயுமுள்ள இணக்கத்திலிருந்து அவர்கள் எப்படிப்பட்டவர்கள், எந்தத் தேவைகளுக்கு கடனை அளிக்கின்றார்கள், கடனளிப்பதில் என்ன பிரச்சனைகளை மேற்கொள்கின்றார்கள் எனவும் அறியலாம். அவற்றிலிருந்து பிழைகள் ஏதாயினும் இருந்தால் அவற்றை மாற்றியமைக்க முடியும்.

பிரஜா நய நியாமக திட்டம் பெரும்பாலும் வங்கித் தொழில் சார்ந்த ஆலோ

கலாநிதி - நிமல் சந்தரன்

தலைவர்

நது என்றால் ஒரு இலட்சம் அல்லது இரண்டு இலட்சங்களை கைமாறும் பிரஜா நய நியாமகவின் கிடைக்கப்பெறும் வருமானம் போதியதாக இருக்காது. இதிலிருந்து திட்டத்தின் குறிக்கோள்கள் பெறமுடியாதிருக்கும். ஆதலால் ஒரு கூடுதலான வருமானத்தை மட்டுமே பெற விரும்பாத ஒருவரும் சமூகத்திற்கு ஒரு வகையில் உபயோகமாக இருக்கின்றனென திருப்தி கொள்ளும் ஒருவரையே நாங்கள் நய நியாமக ஆக தேர்ந்தெடுக்கவேண்டும். ஓய்வுபெற்ற ஆசிரியர்கள், பாடசாலை அதிபர்கள், ஓய்வுபெற்ற வங்கியாளர்கள் ஆகியவர்களை நாங்கள் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும்.

சனையாகும். எங்கள் நிதியியல் பொருளாதார அபிவிருத்தியின் இந்த நிலையில் இத் திட்டத்தின் மூலம் மட்டுமே கஷ்டப் பிரதேசங்களுக்கு வங்கிக் கடன் வளங்களை கொடுக்க முடியும். இத்திட்டத்தின் மூலம் அவற்றை வசதியாகவும் நியாயமான முறையிலும் அளிக்கலாம், அத் திட்டத்தைப் பொறுப்பேற்ற வெற்றியெய்தினால் நாட்டிற்கு ஒரு அரிய முயற்சியை செய்து முடித்தோமென சந்தோசமடையலாம். மேலும் சர்வதேச கண்ணோட்டத்தில் இத் திட்டம் ஒரு ஆக்கமுடைய புதுமாறுதல்களை கொண்டு வரும் திட்டமாகவும் அமையும்.

“நோய்வாய்ப்பட்டவர்களை கவனித்துப் பார்த்துக்கொள்வது நன்றிக்குரிய செயலாகும்”

மகரகம் புற்றுநோய் ஆஸ்பத்திரிக்கு உத்தேசித்த பிள்ளைகளின் வாட்டு

இலங்கை வங்கி தனது பொன்விழா நிறைவையொட்டி பிள்ளைகளுக்கு புற்றுநோய் ஆஸ்பத்திரியில் வாட்டு ஒன்றை அமைப்பதற்கு உத்தேசிக்கின்றது. இது வங்கியினதும் ஊழியர்களினதும் கூட்டு முயற்சியில் நிறுவப்படும். மேலும் வங்கியின் தொழிற்சங்கங்கள், நலன்புரி கழகங்கள், தொண்டர் அமைப்புகள் இந்த முயற்சிக்கு தங்கள் முழு ஆதரவையும் அளிப்பதற்கு முன்வந்துள்ளன.

உட்குவதன் செலவு

நிலத் தளம் (3250 சது. அடி)	- ரூ. 1,381,250
1 ம் தளம் (3250 சது. அடி)	- ரூ. 1,543,750
இயற்கை நிலக்காட்சி, கழிவுநீர் வசதிகள், நீர் வழங்கல், மின்சாரத் தொடர்புகள், சிறிய அலமாரிகள் ஆகியவை	- ரூ. 575,000
	<hr/>
	- ரூ. 3,500,000

கட்ட ஆரம்பத் திகதி

1989 ஆகஸ்ட் 1 ம் திகதி அடிக்கல் நாட்டப்படும்.

முடிவடைவதற்கு மதிப்பிடும் திகதி

31 டிசம்பர் 1989.

கட்டக் கலைஞர்

திரு. எஸ். டி. பிள்ளை, மொல்லிகொட, பட்டயம்பெற்ற கட்டடக் கலைஞர்.

உசாவலி

டாக்டர். ஆர். எஸ். ஜயதிலக, பணிப்பாளர், கதிர்சிக்ச்சை/கழலை சிக்ச்சை. புற்றுநோய் ஆஸ்பத்திரி, மகரகம்.

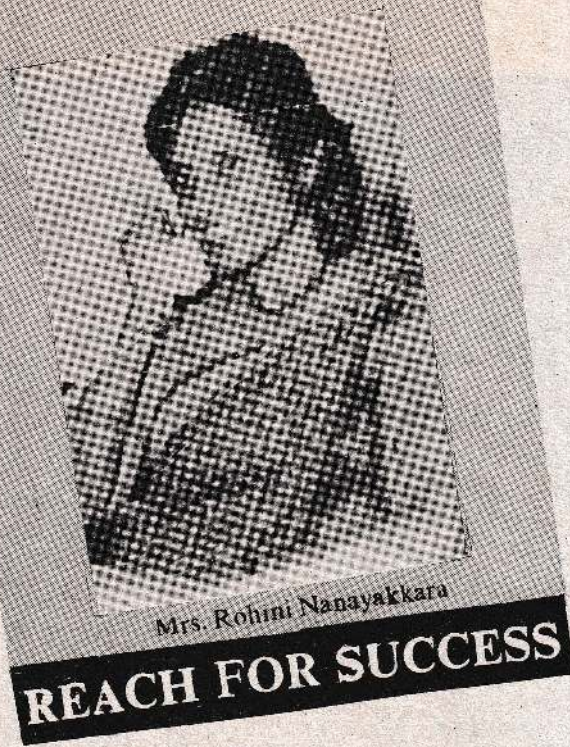
கட்ட விபரங்கள்

மகரகம் புற்றுநோய் ஆஸ்பத்திரி இடங்களில் 48 படுக்கைகளையும், மருத்துவ பயிற்சி போதனைச் சாலைகளையும் முடைய இரண்டு மாடிக் கட்டடம்.

நீங்கள் எப்படிச் சேரலாம்

வங்கி ஊழியர்கள் இந்த பெறுமதி வாய்ந்த சேவைக்கு ஒரு நாள் அல்லது அதற்கு மேலான நாட்களின் சம்பளத்தை நன்கொடையாக வழங்கலாம். இந்த பண அனுப்பீடுகள் டிசம்பர் 1 ம் திகதி வரை ஏற்கப்படும்.

இந்த நற்சேவைக்கு உதவுவது முழுவதும் உங்கள் விருப்பத்தில் தங்கியிருக்கின்றது. இந்த மதிப்பு வாய்ந்த நோக்கத்தை வெற்றிகரமாக்குவதற்கு உங்கள் பங்களிப்பு சிறியதாகவிருந்தாலும் அளவில் விஞ்சியதாக இருக்குமென்பது குறிப்பிடத்தக்கது.



Mrs. Rohini Nanayakkara

Let me first thank you for having selected me as one of Sri Lanka's successful persons, to address this Seminar today. It is indeed a great honour for me to have been classed among the many successful persons who have been invited to address this Seminar particularly since I have perceived myself as achieving success by my own standards and not as someone who has achieved success merely to project the image and to be sought after as a successful person. Moreover I can also feel proud since I am the only woman and the single speaker from the public sector

I could compare my own life to any average young person who has been through School and University facing up to the normal challenges and thereafter seeking a career to satisfy one's own aspirations and expectations from life. I cannot say that I was motivated only by the success factor but looking back I now believe that it was the development of success consciousness and making success my lifestyle that I have reached the top of my own career.

There are no secrets of success. Success is doing the thing you know you should do. Success encompasses all the facets of your relationship as parent, wife or husband, as a citizen, neighbour and worker. Success is not confined to any one part of our personality but is making the most of your body, mind, heart and spirit. Success is discovering your best talents, skills and abilities and applying them where they will make the most effective contribution to your fellowmen. Success is 99% attitude. Success is a continuing upward spiral of progress. It is perpetual growth. Success is relative, individual and personal. It is your answer to the problem of making minutes, hours, days, weeks, months and years add up to a good life.

To be honest, the fact that I selected banking as my career was purely accidental. As you know in Sri Lanka, the choices are limited. It was so in my time and it is more so today. What I mean is that we have very little to choose from when we want to take up a career or when we want to change our career for greater growth and success. When I took up to banking, it was completely a male domain and I was the first woman executive recruited to the Bank of Ceylon. This made me more determined and I was inspired by the fact that I had a great challenge to face up to. I always like challenges and in my view success has everything to do with the challenges you face up to in life. There was certainly a feeling in the Organisation that women could fit into only certain areas of banking operations, and the other areas particularly of high finance would be out of their reach but I and the other women who followed after me quite simply disproved this theory by showing our capabilities and going all out to perform with maximum efficiency whatever tasks we undertook. This goes to say that it was our attitude, behaviour and performance within the organisation which helped us to establish our credibility and acceptance and prove to the male chauvinists our equal capabilities.

Another factor which contributed to my success was my total involvement in my career which in fact became part of my life. It is certainly important not to mix up one's personal life and interest with official duties and career. My own opinion is that the two must blend together one complementing the other for you to make a success of both your personal life and your career. If you are happy in one you will be naturally be able to cope with the other, and this not only applies to women but to men as well. As I mentioned earlier, I did not go into banking by choice but once I went into it I found that it was something which would give me satisfaction and the opportunities for self-development and service to my fellowmen.

In the early years I had looked at my job purely from the point of view of the long hours of work on routine jobs. I may not have found it a challenge. Instead I looked at the total picture of what the bank was doing, its goals and objectives, what it was all about, the services that we provided, how we can make our own contribution to the institution and opportunities for relationships with people through service. This approach of seeing the broader picture and the total involvement kept me more committed to my career and what I expected to achieve from it. I was always a keen learner and I still believe that the learning process will not stop. You should take every opportunity that comes your way to improve your talents, attitude and knowledge for yours to be a success. Opportunities do not come your way all the time and you should not expect opportunities to come

to you. Opportunities have to be sought out and when you have an opportunity which you think you can make use for your own success you must go all out to make the best use of that opportunity for yourself as well as for the institution you work in. For this you need to have initiative and enthusiasm to get involved and see that the task is performed to achieve results and improvements.

I also believe that you must always fight for your rights and in my own career I must admit that there were several occasions when I took the lead to fight for the rights of myself as well as my colleagues when we honestly felt that there had been some injustice as a result of inflexible rules and regulations within the organisation.

Other attributes which I value and which I practise are outspokenness, frankness and sincerity to the cause. If you fight for your rights, on this basis, I am certain that you will be heard and you have an opportunity of achieving what you feel is your due in the organisation. Openness and frankness are qualities which I value very much. This has gone a long way to help me solve my own problems as well as problems of members of staff and even customers of the large organisation I serve. Loyalty, dedication and hard-work are equally important to be successful. As you go along in the organisation you should earn acceptance by setting an example to your fellow workers by practising each one of those qualities with sincerity.

Ambition is also important to get to the top but I must emphasise that in perceiving such ambition you must not damage your colleagues and their reputation in order to achieve your own ends. Your motives must be clear and sincere if you are to gain acceptance and if you try to push yourself to do this in a manner which could be clearly perceived as being selfish and self-motivated, you will not have acceptance within the organisation. As the Chief Executive today of a very large organisation, I find that people lack commitment and dedication and they are more interested in what they can get out of the organisation than what they could contribute to the organisation. You will agree that unless we make a positive contribution to the organisation or to any field of activity we are engaged in, we cannot expect recognition, reward or success. In fact this is how my path to success commenced in 1981 after I had successfully implemented a programme of action.

Your own aspirations, your own ambitions, if properly motivated and directed would not only stimulate and inspire your fellow workers and the organisation you work for but ultimately it is bound to have an impact on the total national effort. ●

(Text of a Speech delivered by the General Manager at a Seminar Organised by the Dehiwela-Mt. Lavinia Jaycees recently).

Appointed...



Mr. K. Thurairajah, F.C.I.B., F.C.M.A. (Lond) Deputy General Manager (Operations) was unanimously elected as the Vice

President of the Chartered Institute of Management Accountants of Sri Lanka Division. He will be the President of this Association during the year 1991.

Mr. Thurairajah is not only a professional banker but also a professional accountant and is one of the foremost accounting teachers in the country. He is also a Consultant to World Bank, Food and Agriculture Organisation and Asian Development Bank.

Bank of Ceylon Sports Club

50th Anniversary Celebrations SPORTS FESTIVAL

Inter-Zonal Sports	Cricket	- Six a side (Soft Ball)	Carrom
	Soccer	- Seven a Side	Table Tennis
	Volley-ball	- Six a side	Draughts
	Net Ball		

Inter-Bank tournament	Cricket	- Six a side (Leather Ball)
	Soccer	- Seven a side
	Volley Ball	- Six a side
	Net Ball	

District-level tournament: now in progress is expected to be completed by 11th June, Zonal level matches by 2nd July, and the Finals to be held in Colombo have been fixed for 23rd, 29th & 30th July, this year. Inter-Bank tournament is scheduled for August, 19th and 20th.

The Sports Club invites all members of the staff to take part in these tournaments and also invite them to be present at the finals of both Inter Zonal and Inter Bank Tournaments which will be held in Colombo.

FLASH

Ceylon Bank Employees Union

The following Office Bearers were elected by the General Council of the Union.

Vice President -
A. A. Sirisena

Asst. Secretary -
Ratnasiri Kalupahana

COMMENDATIONS

K. A. J. M. Dharmaratne
Sri Pathmanathan
N. Panchadcharam
K. Umasuthan
T. Navaneethan
B. P. Ratnayake
S. Waniganayake
K. H. Chandradasa
W. A. S. Wimalaratne
R. Munasinghe

Letters of Appreciation

M. G. Gunasena
D. C. Ariyapperuma
R. Gunasingham
K. Wickremaratne (Mrs)

1 A beneficiary of a loan under the Kegalle District integrated Rural Development Scheme

2 This young man has obtained a loan under Bank of Ceylon NYSCO Joint Loan Scheme

3 Vavuniya District Manager hands over the advice to a Praja Naya Niyamaka

4 Our General Manager arrives at Giraandurukotte to inaugurate the new Savings Certificate Scheme

5 A beneficiary under the SMI Loan Scheme funded by the World Bank

