

அறிவுத்தேடல்

வர்த்தகம்யிரிவு

க.பொ.த (உ/த) - வர்த்தகப்பிரிவு சார்ந்த மாதாந்த சஞ்சிகை

உயர்தர வணிக கற்கையின் தேசிய ஊடகம்

03. இதழ்
2010 ஜனவரி
ISSN-2012-6336



அறிவு பதிப்பகம்

இவ்விதழில்

வணிகச்சூழல்

(2011 பாடத்திட்டத்திற்கு அமைய)

- பேராசிரியர் ஜகத் பண்டாரநாயக்க

"இணையத்தளத்தில் வீட்டிலிருந்தவாறே பொருட்களை கொள்வனவு செய்ய முடியும்"

- பேராசிரியர் ரணில் பீரிஸ்

பொதுப்பண்டம் பற்றிய ஒரு பார்வை

- கலாநிதி டேனி அத்தப்பத்து

தேசிய வருமானம்

- கலாநிதி கணேச மூர்த்தி

பொருளியலின் முக்கிய விடயங்கள்

- கலாநிதி ரவீந்திரகுமரன்

முயற்சியாண்மை

- பீடாதிபதி கருணாநிதி

"2007ம் ஆண்டின் கம்பனி சட்டம் பற்றிய விளக்கம்"

- முதுநிலை விரிவுரையாளர் தர்மதாசன்

- முதுநிலை விரிவுரையாளர் தர்மதாசன்

ISO 27,000 பற்றிய கண்ணோட்டம்

இன்னும் பல.....

விறந்திருக்கும் 2010ம் ஆண்டு அனைவருக்கும் சரிட்சயிக்கதாக அமைய வாழ்த்துக்கள்.



இவர் யார்?

CIMA

ACCA

Rs 95/=

**BE FREE
TO SPREAD
YOUR WINGS**

At ACCA we believe an
accountancy qualification
should be globally relevant
and transferable. Our
qualifications prepare
you for what lies ahead.
Whatever your ambitions.
Wherever your career
takes you.

ACCA

**PREPARED TO
BE DIFFERENT**



FIND OUT MORE ABOUT
THE GLOBAL BODY FOR
PROFESSIONAL ACCOUNTANTS

0112301920
info@lk.accaglobal.com
www.accaglobal.com

“பெறுபேறுகள் வெளியாகியிருக்கும் காலம் தீது”

வாசகர்களே, கடந்த 2009ம் ஆண்டு பரீட்சைக்கு தோற்றியவர்களின் பெறுபேறுகள் வெளியாகி உள்ளன. நானும் பலரின் பெறுபேறுகளை கேட்டறிந்து கொள்வதில் ஆர்வமாய் இருந்தேன். சுமார் இரண்டரை இலட்சம் மாணவர் ஓடிய இந்த மரதன் ஓட்டப்போட்டியிலே, சுமார் 20,000 பேர்வரை வெற்றிப் பெற்றுள்ளதாக இலங்கையின் பரீட்சைகள் திணைக்களம் அறிவித்துள்ளது. நான் உயர்தர பரீட்சையினை ஒரு மாபெரும் மரதன் ஓட்டப்போட்டிக்கு ஒப்பிட காரணம் உள்ளது. ஒரு மரதன் ஓட்டப்போட்டியில் ஓடவேண்டிய தூரம், (Distance) ஓர் சீரான வேகம் (Consistency), சிறந்த முடிவு (Great Finish) என்பன சீர்தூக்கி பார்க்கப்பட வேண்டியவையாகும். அதே போன்றுதான் உயர்தர பரீட்சைக்கு தோற்றும் ஒரு மாணவன் கூட தனது பரீட்சை அனுகுமுறையில் மேற்கூறிய விடயங்களை உள்வாங்கி கொள்ளல் வேண்டும். பரீட்சைக்கு தோற்றிய பல மாணவர்கள் விட்ட பிழை எது என கேட்டால் பல காரணங்களை கூறுவர். ஆனால் அவை அனைத்தையும் மேற்கூறிய மூன்று விடயங்களில் அடக்கிவிடலாம். அதாவது நான் கூறிய மரதன் போட்டியில் ஓடவேண்டிய தூரம் என்பதுபோன்று உயர்தர பரீட்சையில் கற்கவேண்டிய பாடப்பரப்பு என்பதை அறிந்திருத்தல் மிக அவசியமாகும். அடுத்து கூறிய ஓர் சீரான தன்மை என்பது பயின்ற விடயங்களை பரீட்சைத்தாளில் வினவப்பட்ட வினாக்களுக்கு ஏற்றவாரு, பிரயோகித்தல் (Application) என்பதாகும். அடுத்ததாக, பரீட்சைக்கு தோற்ற இருக்கும் 2010ம் ஆண்டு மாணவர் கூட உங்களது நுட்பங்கள் பற்றி சற்றே அங்கலாய்ந்து பாருங்கள். அறிவுத்தேடல் உங்களது வணிக அறிவை மேம்படுத்த இம்முறையும் பல விடயங்களை தாங்கி வருகிறது. உங்களது விமர்சனங்களை தொடர்ந்தும் எதிர்பார்க்கின்றோம். மலர்ந்திருக்கும் புத்தாண்டு அனைவருக்கும் வெற்றியளிக்கும் ஆண்டாகட்டும்.

கல்வி, வாழ்க்கைக்கு...



இதழாசிரியர்
பா.பானுசந்தர்

இதழாசிரியர்:
பா. பானுசந்தர்

பிரதம பதிப்பாசிரியர்:
ச. சிவபாஸ்கரன்

திட்ட ஆலோசகர்:
இரா. பிரவிந்த்

பதிப்பகம்:
அறிவுப்பதிப்பகம்
3. சென். கில்டாஸ் ஒழுங்கை.
கொழும்பு 3

கணனி வடிவமைப்பு:
ஜெ. சண்முகதேவா

புத்தக வடிவமைப்பு:
விஷுவல் கிராபிக்ஸ் பிரின்ட்
48பி. ஏ. ஜி. ஹின்னி அப்புஹாமி
மாவத்தை, கொழும்பு 13.
தொ. பேசி. 011 4956673

அச்சகம்:
வீமாஸ் அச்சகம்
இல. 282, ஸ்ரீ ரட்ணஜோதி
மாவத்தை, கொழும்பு 13.
தொ. பேசி. : 011 2431588

இவர் யார்?



டக்லஸ் நோர்த் (1920)

Douglas North

படப்பிடிப்பாளராக வேண்டும் என்று பின்பு ஒரு பொருளியல் அறிஞராக மாறிய சிறந்த ஒரு பொருளியல் அறிஞர் பற்றியே இம்முறை இவர் யார் பகுதி ஒதுக்கப்பட்டுள்ளது.

1993ம் ஆண்டு பொருளியல் விஞ்ஞான தொடர்பில் வழங்கப்பட்ட நோபல் பரிசின் ஒரு பங்குதாரர் ஆகிய பேராசிரியர் டக்லஸ் நோர்த் பொருளியல் ஆய்வு அறிஞர் மட்டுமன்றி பொருளியல் தொடர்பாக வரலாற்று அறிஞர் ஆவார். இவருடன் நோபல் பரிசை பங்கிட்டு கொண்டவர் சென்றவார இதழின் குறிப்பிட்ட றொபட் F. போகல் ஆவார்.

இவர் பொருளியல் நடைமுறைகளை வரலாற்றுரீதியில் எவ்வாறு இடம் பெற்று வந்தன என்ற ஆராய்வினை மேற்கொண்டார். இவரது கருத்துகளிற்கும், றொபட் போகல் அவர்களின் கருத்துகளிற்கும் ஒற்றுமை இல்லையாயினும் இருவரும் பொருளியலின் முக்கியத்துவம், பொருளியல் நிறுவனங்கள் பற்றிய ஆய்வினை மேற்கொண்டார். இவரது ஆய்வும், முடிவுகளும் விளக்க முடியாத வகையில் ஆழமானவையாக காணப்பட்டன.

பொருளியல் நீண்டகால நிறுவனங்கள் உருவாவதிலும், சிறந்த பொருளாதார கொள்கைகள் உருவாவதில் இவர் மிக முக்கிய பங்காற்றியவர் ஆவார். இவர் 1990களில் எழுதிய நிறுவனங்கள், நிறுவனங்களின் மாற்றங்கள் பொருளியல் செயற்பாடுகள் தொடர்பில் எழுதிய நூல் புகழ்பெற்றதாகும். இவர் வொஷிங்டன் பல்கலைக்கழகத்தில் பேராசிரியராக கடமையாற்றிய போது, மாணவர்களை பொருளியல் தொடர்பான பல்வேறு ஆராய்ச்சிகளை மேற்கொள்ள பணித்தார். இதனால் சிறந்த பலன்களை பெற்றதாக கூறும் இவர், தமது மாணவர்களுக்கு தொழிற் சந்தையில் முன்னுரிமை வழங்கப்பட்டதாகவும் குறிப்பிடுகிறார். வெவ்வேறு துறைகளில் ஆராய்ச்சிகளை மேற்கொண்டு சுமார் 8 நூல்களையும், 50க்கு மேற்பட்ட பிரபல கட்டுரைகளையும் இவர் வெளியிட்டுள்ளார். பொருளியலின் அரசியல் பங்கு போன்ற பல துறைகளில் இவர் ஆராய்ச்சி மேற்கொண்டார்.

இவர் சுவிட்சர்லாந்தில் பிறந்து, அமெரிக்காவில் பல பிராந்தியங்களிலும் வாழ்ந்த இவர் தற்போது லூசியாவில் அமைந்துள்ள பல்கலைக்கழகமொன்றில் விரிவுரையாற்றி வருகிறார். தொண்ணூறு வயதை தாண்டியுள்ள இவர் இன்னும் ஆரோக்கியமாக உள்ளார். மனிதப்பிறப்பு ஒன்று பூமிக்கு ஏதேனும் பயனை அளிக்க வேண்டும். அதற்காகவே தாமும் பாடுபடுவதாக இவர் குறிப்பிடுகிறார்.

இதழாசிரியர்.

உயர்தர
வணிககல்வி
BUSINESS
STUDIES

03



முத்த எழுத்தாளரும் பேராசிரியரும்
ஜகத் பண்டாரநாயக்க

By: JAGATH BANDARANAYAKE
Visiting Professor
School of Business Studies
Algonquin College - Canada

வணிகச்சூழல்

BUSINESS ENVIRONMENT

க.பொ.த (உ/த) பாட விதானங்களுக்கமைய பிரசுரிக்கப்படுகின்றவற்றுள் கீழ் முதலாவதாகும்

இந்த ஆக்கத்தில் இருந்து உங்களுக்கு...

வணிகச் சூழல் சம்பந்தமாக
தெரிந்துகொள்ளும் போது
மாணவர்களும், ஆசிரியர்களும் சிதல்
சரியான விடயப்பய்ய என்னவென்பதை
எங்கில்டம் கொடும் அகிதேவலை,
இங்கு வணிகச் சூழல் தொடர்பான
விடயங்களை உங்கிலின் கவனத்துக்கும்
கொண்டு வருவோம்.



வணிகத்தை மேற்கொள்ளல் மற்றும் அபிவிருத்தி தொடர்பாக சூழலில் ஏற்படும் என்பதோடு ஏற்படவிருக்கும் மாற்றங்களை இணங்கான வேண்டியுள்ளது. வணிகச் சூழலில் ஏற்படும் மாற்றங்கள், வணிக சந்தர்ப்பம், அச்சுறுத்தல் போன்றவற்றுக்கு முகம் கொடுக்க வேண்டியுள்ளது. வணிக சந்தர்ப்பங்களில் பிரயோசனங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளவும், அச்சுறுத்தல்களுக்கு சிறப்பாக முகம் கொடுக்கவும் வணிகங்கள் செயற்பட வேண்டியுள்ளது. அவ்வாறு செயல்பட இயலாது போகும்போது, வணிகர்களுக்கு சந்தையில் தொடர்ந்து நிலைபெற முடியாது போகிறது.

உதாரணமாக பெருங்கடலில் கப்பல் ஒன்று பயணிப்பதனைப் போன்று வணிகம் உள்ளது எனலாம். அதாவது, கடலானது வியாபார சூழலைப் போன்றது. கடலில் ஆழம், அலை, கற்கள், சுழி, காற்று, சூறாவளி போன்றன காணப்படும். இவைகளை யெல்லாம் கடந்து கப்பலொன்று பயணிக்கும் போது, இவற்றை கவனத்தில் கொள்ளாது போது பயணத்தை அடைய முடியாது எனலாம். சிலவேளைகளில் கடலில் ஏற்படும் அலைகளால் கப்பல் உடைவுகளுக்கோ, சிதைவுகளுக்கோ உள்ளாகலாம். ஆனால் கடல் தொடர்பாக கவனம் எடுத்து, கடலில் நடைபெறும் மாற்றங்களுக்கு ஏற்ப கரிசனைசெய்து பயணிக்கும் போது தன் இலக்கை அடையக்கூடியதாய் இருக்கிறது. இதேபோல சூழல் நல்ல நிலைப்பாடு or அறிவு இல்லாத வணிகர்களின் நோக்கமானது தீமையைத்தரும். அதேவேளை சூழல் தொடர்பில் தொடர்பாக நிலைப்பாடு / அறிவு கொண்டு செயற்படும் வணிகர்களின் நோக்கு சிறப்பானதாய் அமையும் எனலாம்.

வியாபார / வணிக சூழல் கல்வியானது வெவ்வேறு பிரிவுகளின் அடிப்படையில் கலந்துரையாடப்படுகிறது. 2010ம் ஆண்டு நடைபெறவிருக்கும் உயர்தர பாடத்திட்டத்தில், சூழல் தொடர்பான கல்வியானது சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சியின் கீழ் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளது. அதற்கமைய வணிகச் சூழல் இரு பிரதான பிரிவாக விவரிக்கப்படுகிறது.

- (i) Micro Environment = நுண்பாகச் சூழல்
(ii) Macro Environment = பேரண்டச் சூழல்

நுண்பாகச் சூழல் தாக்கம் காரணிகளில் கீழ்வரும் பகுதிகள் விபரிக்கப்படுகின்றது.

- ★ உரிமையாளர் / பங்குதாரர்கள் = Owners / Share Holders
- ★ முகாமையாளர்கள் = Managers
- ★ வேலையாட்கள் = Employees
- ★ நுகர்வோர் = Customers
- ★ இடைத்தரகர்கள் = Middleman
- ★ விநியோகஸ்தர்கள் = Suppliers
- ★ போட்டியாளர் = Competitors
- ★ சமூகம் = Community

பேரண்ட சூழல் தாக்கக் காரணிகளில் கீழ்வரும் பகுதிகள் விபரிக்கப்பட்டுள்ளது.

- ★ அரசியல் மற்றும் சட்டம் சூழல் = Political & Legal
- ★ பொருளாதாரச் சூழல் = Economical
- ★ சமூகம் மற்றும் கலாச்சார சூழல் = Social & Cultural
- ★ தொழில்நுட்ப சூழல் = Technological
- ★ இயற்கைச் சூழல் = Natural
- ★ மக்கள் சூழல் = Demographic
- ★ பூகோளச் சூழல் = Global

ஆனாலும் 2009ம் ஆண்டுமுதல் நடைமுறைக்கு வரும் 2011ம் ஆண்டு நடைபெறவிருக்கும் உயர்தர பரீட்சையில்லுந்து அமலுக்கு வரும் பாடத்திட்டத்திற்கு அமைய சூழல் பிரிவுகள் வகுக்கப்பட்டுள்ளன.



முகாமையாளர்களது அறிவு மற்றும் திறன், பயிற்சி மற்றும் அனுபவம் என்பவற்றின் தன்மையின் அடிப்படையிலேயே வணிகத்தின் வெற்றியும் தோல்வியும் தங்கியுள்ளது.

முகாமைத்துவ ஆராய்ச்சி (Management Approach)

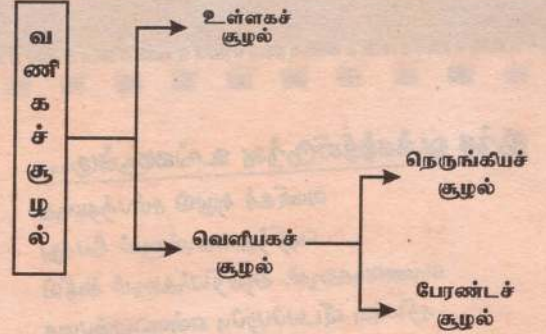
இதன்கீழ் கொண்டுவரப்பட்டுள்ள இந்த அணுகலானது, Ricky W. Griffin இன் Management என்ற நூலில் தெளிவாக குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. எந்த வகையில் அணுகினாலும், மிக முக்கியமாக சூழலியல் தாக்கக் காரணிகளில் மாற்றங்களை இணங்கண்டுஅறிவதன் மூலமே நிறுவனம் வெற்றி காணமுடியும்.

Griffin இன் வகுப்பின்படி வணிகச் சூழல் கீழ்க்கண்டவாறு வகுக்கப்படுகிறது.

- I. உள்ளகச் சூழல் = Internal Environment
- II. வெளியகச் சூழல் = External Environment
 - (அ) நெருங்கிய சூழல் = Task Environment
 - (ஆ) பேரண்ட / பொது = Macro / General Environment

வணிகச் சூழல்

வணிகச் சூழலானது பிரதானமாக உள்ளகச் சூழல் மற்றும் வெளியகச் சூழலாக வகுக்கப்பட்டுள்ளதோடு, வெளிப்புறச் சூழலானது நெருங்கிய சூழலென்றும், பேரண்ட சூழலென்றும் இரண்டு விதமாக வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.



இவ்வகையாக வகுப்பாக்கதிற்கிணங்க சூழல் தாக்கக் காரணிகள் கீழ்க்கண்டவாறு பிரித்து இணங்காண முடியும்.

உள்ளகச் சூழல் தாக்கக் காரணிகள்

- ★ உரிமையாளர்
- ★ வேலையாட்கள் / ஊழியர்கள்
- ★ ஒழுங்கமைப்பு
- ★ முகாமையாளர்
- ★ ஒழுங்கமைப்பு கலாச்சாரம் / முறைமைகள்
- ★ வளங்கள்

வெளியகச் சூழல் காரணிகள்

1. நெருங்கிய சூழல் தாக்கக் காரணிகள்

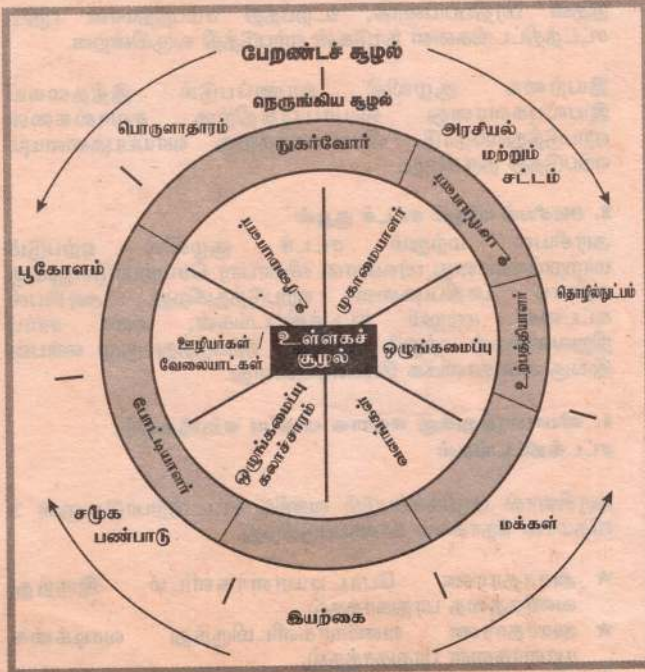
- ★ போட்டியாளர்
- ★ விநியோகத்தர்
- ★ நுகர்வோர்
- ★ பதிலீட்டுப் பண்ட நிரம்பலாளர்கள்
- ★ எதிர்காலத்தில் சந்தைக்கு பிரவேசிக்க நினைக்கும் வணிகங்கள்

2. பேரண்ட சூழல் தாக்கக் காரணிகள்

- * தொழில்நுட்பச் சூழல் - (Technological Environment)
- * பொருளாதாரச் சூழல் - (Economic Environment)
- * சமூகம் மற்றும் கலாச்சார சூழல் - (Social & Cultural Environment)
- * பூகோளச் சூழல் - (Global Environment)
- * அரசியல் மற்றும் சட்டுச் சூழல் - (Political & Legal)
- * இயற்கைச் சூழல் - (Natural Environment)
- * மக்கள் சூழல் - (Demographics Environment)

மிக இலகுவாக ஞாபகப்படுத்திக் கொள்வதற்காக இந்த தாக்கக் காரணியை PESTNDG என்ற எழுத்துக்களால் குறிப்பீடு செய்துக்கொள்ளலாம்.

| | | | |
|---|---|-------------|-----------------|
| P | - | POLITICAL | (அரசியல்) |
| E | - | ECONOMIC | (பொருளாதாரம்) |
| S | - | SOCIAL | (சமூகம்) |
| T | - | TECHNICAL | (தொழில்நுட்பம்) |
| N | - | NATURAL | (இயற்கை) |
| D | - | DEMOGRAPHIC | (விஞ்ஞானம்) |
| G | - | GLOBAL | (பூகோளம்) |



மேற்காட்டப்பட்ட வரைபடம் சூழல் தாக்கக்காரணிகள் நிறுவனங்களில் எவ்வாறு வியாபித்திருக்கின்றன என்பதை விளக்குகின்றது.

உள்ளகச் சூழல் (Internal Environment)



1. ஒழுங்கமைப்பு முறை / அமைப்பு

ஒழுங்கமைப்பு / அமைப்பின் வரையறை மற்றும் வளங்கள் பிரிக்கப்பட்டுள்ள விதம், திணைக்களம் பிரிக்கப்பட்டுள்ள விதம் என்பவற்றை பார்க்கும் போது ஒரு அமைப்பின் / ஒழுங்கமைப்பின் இயற்கையான பலம் அல்லது பலமிழந்த தன்மை வெளிப்படுகிறது.

2. உழியர்கள் / வேலையாட்கள்

வேலையாட்கள் பயிற்சி மற்றும் அனுபவத்திறமை போன்றவற்றை வெளிப்படும்போது அவர்களது பலம் அல்லது பலவீனம் வெளிப்படும்.

3. முகாமையாளர்கள்

முகாமையாளர்களது அறிவு மற்றும் ஆற்றல், பயிற்சி மற்றும் அனுபவம் போன்ற இலட்சணைகளைக் கொண்டு இயற்கையான வணிகத்திற்கு பலத்தை அல்லது பலவீனத்தை கொண்டுதரும்.

4. உரிமையாளர்

உரிமையாளர்களது தோற்றம் அவர்களது அறிவு மற்றும் அனுபவம் எண்ணிக்கை சமூகத்தினுள் செல்லும் போது சமூகம் அவர்களை ஏற்றுக்கொள்ளும் அல்லது நிராகரிக்கும் நிலைப்பாடு என்பன வணிகத்திற்கு பலத்தை அல்லது பலவீனத்தை கொண்டுதரும்.

5. பண்பாட்டு அமைப்பு

வணிக நிறுவனமொன்றுக்கு நிரந்தரமான நம்பிக்கை, பெறுமதி, சமயமுறைமை, சட்டம் என்பவற்றின் வெளிப்பாடு, சம்பிரதாய பலத்தை அல்லது பலவீனத்தை வெளிக்கொணரும்.

6. வளங்கள்

வணிகத்துக்கு தேவையான பணம், கட்டிடங்கள், வாகனங்கள், இயந்திரங்கள் போன்ற பெறுமதி வளங்களோடும், உழைப்பு, நம்பிக்கை, அறிவு, அறிக்கை, காலம் போன்ற பண்பாட்டு வளங்களில் காற்று அல்லது இயற்கை அனர்த்தம் போன்றன வணிகத்தில் பலத்தை அல்லது பலவீனத்தை கொண்டுவரும்.

வெளியகச் சூழல் (External Environment)

நெருங்கிய சூழல் (Task Environmet)

1. பதிலீட்டுப் பண்ட நிரம்பலாளர்

வணிக நிரம்பல் அல்லது விநியோகப் பண்டம் அல்லது சேவைமூலம் கொடுக்கும், உபயோகத்திற்கு ஒத்த பண்டம் அல்லது சேவை வழங்குனர் இவராவார்.

2. புதிய வணிகர்கள்

இவர்கள் எதிர்காலத்தில் வணிகத்திற்கு வருவதற்கு எதிர்பார்த்திருக்கும் வணிகர்களாவார். புதிய வணிகர்கள் வணிகத்திற்கு அச்சுறுத்தலாக/சவாலாக அமையக் கூடியவர்கள்.

3. நிரம்பலாளர்

வியாபாரத்துக்கு அவசியமான உற்பத்திகள், பாகங்கள், பொருட்கள், உபகரணங்கள். பலவகையான வழங்குனர்களாக இவர்கள் உள்ளனர்.

4. வாடிக்கையாளர்

இவர்களை வாடிக்கையாளர்களாக பெயர் குறிப்பிடலாம். வணிகத்தில் பண்டங்கள் மற்றும் சேவைகளை விலைக்கு வாங்குபவர்களாவார். வணிகத்துக்கு அத்தியாவசியமான தரப்பாக இவர்கள் உள்ளனர்.

5. போட்டியாளர்கள்

வணிக நிறுவனத்தால் முன்னெடுத்துச் செல்கின்ற பண்டங்கள் அல்லது சேவைகளை அண்மித்த / ஒத்த உற்பத்திகளை வழங்குகின்ற வேறு வியாபாரிகள் போட்டியாளர்களாக கொள்ளப்படுகின்றனர். வணிகத்துக்கு மிகப்பெரிய பாதிப்பை ஏற்படுத்த இவர்களால் முடிகிறது.



(2) பேரண்டச் சூழல்/பொதுச் சூழல்

Macro Environment or General Environment

எல்லாவித வணிகச் செயற்பாடுகளும் பேரண்டச் சூழலில் உள்ளடக்கப்படுகிறது. இதில் ஏழு (7) வித பாதிப்புகள் மேலெழுகின்றது. இந்தத்தாக்கக் காரணியால் வியாபாரத்தால் கட்டுப்படுத்த முடியாதுள்ளது. (Non Controllable) எனவே வணிகர்கள் இத் தாக்கக் காரணி தொடர்பில் ஏந்நேரமும் கவனத்தோடு செயற்பட வேண்டும், என்பதோடு, அவ்வாறு ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கேற்ப செயற்பாடுகளை முன்னெடுக்க வேண்டும். அவ்வாறு இல்லையாயின் வணிகம் தோல்வியைத் தழுவும். இந்த பேரண்ட சூழல் காரணிகள் மேற்கண்டவாறு விபரிக்கப்படுகிறது.

1. மக்கள் சூழல்

வணிகச் சூழலில் பிரதானமாக குறிப்பிடக்கூடியது மக்கள் ஆதிக்கமாகும். அதாவது சந்தையொன்று மக்கள் தொகையினரால் முன்னெடுத்துச் செல்லப்படுகிறது. மக்களின் தொகை, இனம், வயது, வகுப்பு, ஆண்பெண் பிரிவு, மக்களின் கலப்பு தன்மை, கல்வியின் தராதரம், குடும்ப பின்னணி, வருமான மட்டம் என்பவற்றை பார்க்கும் போது, ஆராயப்பட வேண்டியது மக்கள் சூழலாகும்.

2. இயற்கைச் சூழல்

இயற்கையான வளங்களின் அழிவானது இன்று உலகளவில் கவனிக்க வேண்டிய பிரச்சனையாக உள்ளது. உலகில் அநேக நாடுகளில் வளி, நீர், மண், போன்றவற்றின் மாசு ஆபத்தான கட்டத்தை அடைந்துள்ளது. சில இராசியன பாவனைகளினால் மூலம் இன்று ஓசோன் படையில் மாசுபடிதல், துவாரம் விழுதல் போன்ற பிரச்சினைகளுக்கு உலகம் முகம் கொடுக்கவேண்டிய நிலை ஏற்பட்டுள்ளதோடு, இது தொடர்பில் அவதானம் செலுத்தப்பட்டு வருகிறது. இதன் விளைவாக பூமி அதிக வெப்பத்துக்குள்ளாகிறது. இந்த ஆபத்தான நிலை காரணமாக சுதேச மற்றும் சர்வதேச அளவில் சூழலியல் தொடர்பில் பல அமைப்புகள் உருவாக்கப்பட்டுள்ளதோடு, கைத்தொழில் மாசு (Industrial Pollution) ஏற்படக்கூடிய வணிக செயற்பாடு காரணமாக சூழலுக்கு ஏற்படும் விளைவுகளை குறைப்பதற்காக எல்லாபுறமும் போராட்டங்கள் தொடர்கின்றன.

இதன் பிரதிப்பயனாக, உற்பத்தி சம்பந்தமான புதிய சட்டத்திட்டங்களை நாடுகள் ஏற்படுத்தி வருகின்றன.

இயற்கை சூழலில் காணப்படும் இத்தகைய இயல்புகளானது வியாபாரத்திற்கு சவால்களை ஏற்படுத்துவதோடு, வியாபாரத்திற்கு வாய்ப்புகளையும் ஏற்படுத்தி தருகிறது.

3. அரசியல் மற்றும் சட்டச் சூழல்

அரசியல் மற்றும் சட்டச் சூழலில் ஏற்படும் மாற்றங்களானது பரவலான வியாபார செயற்பாடுகளுக்கு எதிராக பாதிப்புகளை ஏற்படுத்துகிறது. அரசியல் கட்டளை மற்றும் சட்டத்திட்டங்கள், அரசு சார்பு நிறுவனங்கள் மற்றும் பாதிப்பை ஏற்படுத்து குழு என்பன இங்கு அவதானிக்க வேண்டியுள்ளது.

4. வியாபாரத்துக்கு எதிராக பாதிப்பு ஏற்படுத்தும் சட்டத்திட்டங்கள்

அரசினால் பாதிக்கப்படும் வணிக சட்ட ஏற்பாடுகளுள் 3 விதமான நோக்கம் காணப்படுகிறது.

- ★ அசாதாரண போட்டியாளர்களிடம் இருந்து வணிகத்தை பாதுகாத்தல்
- ★ அசாதாரண வணிகர்களிடமிருந்து வாடிக்கையாளர்களை பாதுகாத்தல்.
- ★ வியாபார அசாதாரண நடவடிக்கையிலிருந்து பொதுமக்களையும் சமூகத்தையும் பாதுகாத்தல்

வணிகர்கள் இந்த சட்டத்திட்டங்களுக்கு அமைய செயற்பாடுகளை மேற்கொள்வது சிறப்பானதாகக் கருதப்படுகிறது.

5. தொழில்நுட்பச் சூழல்

மனிதர்களுடைய வாழ்க்கை சாயலில் இன்றியமையாத காரணியாக தொழில்நுட்ப சூழலை பெயர் குறிப்பிடலாம். தொழில்நுட்ப சாயல் மனித வாழ்க்கையில் பாரிய

மாற்றங்களை ஏற்படுத்தியுள்ளது. வியாபார நடடிக்கை வேகமாக செயற்பட இது உதவுகிறது. தொழில்நுட்ப மாற்றமானது அச்சுறுத்தலுக்கு மேலாக வியாபார வாய்ப்புகளுக்கு பெரிதளவிலான உதவியை நல்கியுள்ளது.

தொழில்நுட்பமானது உலக சந்தைக்கு புதிய பண்டம் மற்றும் சேவைகளை வழங்குவதற்கு உரித்தாகியுள்ளது. சென்ற பல ஆண்டு காலங்களாக பேணப்பட்டு வந்த தொழில்நுட்ப அபிவிருத்தியானது கீழ்வரும் விடயங்களில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளது.

வைத்தியசூறை/மருத்துவசூறை

உதாரணம் :- பென்சிலின் பாவனை (Pen Heart Operation) திறந்த இதய சத்திர சிகிச்சை, பிறப்பை கட்டுப்படுத்தும் முறைபோன்றவை, சோதனை குழாய் பிரசவம் போன்றவை.

அணு ஆயுத சூறை

உதாரணம் :- அணு ஆயுதம், யுத்த ஆயுதம், யுத்தம் தொடர்பான சேவைகளுக்கு சேர்த்துக் கொள்ளப்படும் இராணுவ மற்றும் வான்படை உபகரணங்கள்

மோட்டார் வாகன சூறை

உதாரணம் :- வெவ்வேறான மோட்டார் வாகன உபகரணங்கள்

கணினி தொழில்நுட்பச்சூறை

உதாரணம் :- இணையம், சர்வதேச வலைப் பின்னல்கள்

தொடர்பாடற்சூறை

உதாரணம் :- இணையம், மின்னஞ்சல், தொலைக்காட்சி, தொலைபேசி, கைத்தொலைபேசி, செய்மதிகள்.

புதிய கண்டுபிடிப்பு சூறை

உதாரணம் :- இயந்திர மனிதன் பாவிப்பு (Robots)

உணவு வகை

உதாரணம் :- துரித உணவு முறை (Fast Foods)

கிராபிக்ஸ் நழுவீர்த (Digital Technology)

கீழ்க்கண்டவை தொழில்நுட்பத்தில் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கு உதாரணங்கள் சிலவேயாகும். இவை வெவ்வேறான வகையில் வெவ்வேறான பிரிவுகளில் தொடர்ந்து மாறிகொண்டே வருகிறது.

பொருளாதாரச் சூழல்

வியாபாரத்தை கொண்டு செல்ல மற்றும் அபிவிருத்திசெய்ய மனிதவலு மற்றுமின்றி இயந்திர சக்தியும் அவசியமாகிறது. இந்த சக்தி பொருளாதாரச் சூழலினுள் அடங்குகிறது. இலாபம், விலைக் கட்டுப்பாடு, சேமிப்பு, கடன், அவ்வாறு வணிகத்தை நடத்திக்கொண்டு செல்வது தொடர்பில் தாக்கம் செலுத்துகிறது. வியாபார மற்றும் உற்பத்தி செலவுகளுக்கு மேலாக பொருளாதாரத்தில் காணப்படும் வட்டி வீதம், இலாப பகிர்வு, உலக சந்தையின் விலைமீதான தாக்கம், உற்பத்திச்செலவு போன்றவற்றை பார்க்கும் போது பொருளாதார சூழலானது ஆனது வியாபாரத்தில்

அச்சுறுத்தலை ஏற்படுத்துவதோடு வாய்ப்புக்களையும் பெற்றுத் தருகிறது.

சமூக மற்றும் கலாச்சார சூழல்

மனிதர்களது நம்பிக்கை (Belives), பெறுமதிகள் (Values) மற்றும் எதிர்பார்ப்பு (Norms) சமூக மற்றும் கலாச்சார சூழலில் தொழில்நுட்ப அபிவிருத்தி காரணமாக வெளிப்படும் துரித வளர்ச்சி, மற்றும் போக்குவரத்தில் முன்னேற்றம் நிமித்தமாக நாடுகளுக்கிடையே கூடியளவில் நட்புறவு வளர்கிறது. இதன் காரணமாக சமூக மற்றும் கலாச்சார சூழலானது உலகமயமாக்கங்களுக்கு வழிசமைக்கிறது. இதனால் மக்களின் கருத்து, பழக்க வழக்கங்கள் போன்றவற்றில் மாற்றங்கள் ஏற்படச் செய்கின்றன. இத்தகைய நிலை தொடர்ந்திருந்தால் வியாபார வாய்ப்புகளும் அச்சுறுத்தல்களும் ஏற்படுகின்றன.

மக்கட் பிரிவினாள் உருவாக்கப்படும் மதமானது, சமூக கலாச்சாரத்தின் தரத்தை ஒழுங்காக பேணுகிறது. மக்களிடம் காணப்படும் மத வழிபாடுகளுக்கமைய பல்வேறு மாற்றங்கள் ஏற்பட்டுள்ளது. அவ்வாறே அந்தந்த மக்கள் பிரிவினருள் முதலாவதாக தோற்றம் பெற்ற கலாச்சார பாரம்பரியம் மற்றும், பெறுமதி மரியாதை, துணைக்கலாச் சாரம் போன்றவற்றின் தன்மையானது வியாபாரத்துக்கு சிறந்தவையாகும். சில சமூக மற்றும் கலாச்சார தன்மைகள் காலத்துக்கேற்ப மாறுபடக் கூடியவை. மேலும் வேறு கலாச்சார பெறுமதி மாறாதவை வணிகங்கள் இது தொடர்பில் கவனமெடுக்க வேண்டியுள்ளது.

சர்வதேச சூழல் / பூகோள சூழல்

உலகமயமாதல் காரணமாக நாடுகள் அனைத்திற்கு மிடையே பண்டம் மற்றும் சேவைகள் சுதந்திரமாக பரிமாறப்படுவதற்கு வாய்ப்புக்கள் சிறப்பாக உள்ளது. அதேவேளை மனிதன், கலாச்சாரம், என்பவற்றின் அடிப்படையில் நாடுகளுக்கிடையே பரிமாற்றத்தின் தேவை அதிகரிக்கப்பட்டுள்ளது. இவை அனைத்தும் காரணமாக வெவ்வேறான பண்டங்கள் மற்றும் சேவைகள் மிகப் பெரிதளவில் உலகச் சந்தைக்கு கிடைக்கப்பெறுகின்றது. அதேபோல் உலகமயமாதல் சந்தை பெரும் போட்டித் தன்மையை எதிர்நோக்குகிறது. இங்கு நடைபெறும் புதிய பரிமாற்றங்கள் அதிகளவில் காணப்படுகிறது. எனவே, இந்த சர்வதேச / பூகோள சூழலுக்கு ஏற்றவகையில் வணிகங்கள் செயற்பட வேண்டியுள்ளது.

உயர்தர
வணிககல்வி
BUSINESS
STUDIES

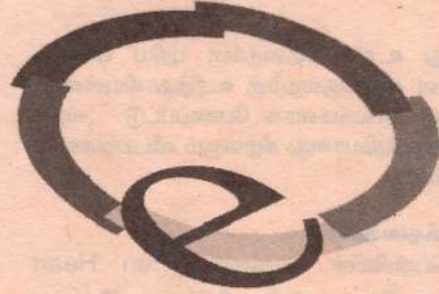
2வது பாகம்
பாட இல. 03.



ரணில் பீரஸ்,
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்
முகாமைத்துவ நிதிபீடம்
ஐயவர்தன புர பல்கலைக்கழகம்

இந்த ஆக்கத்தில் பிரதானமான
கலந்துரையாடலாக இருப்பது,
இலத்திரன் வியாபாரத்தின் மூலம்
கொடுக்கல் வாங்கல் நடைபெறுவது
தொடர்பில் பிரதான ஆதிக்கம்
தொடர்பிலாகும்.

இலத்திரனியல் வணிகத்தின் பல்வேறு
உபபிரிவுகள் இக்கட்டுரையில்
ஆராயப்படுகிறது.



இலத்திரனியல் வணிகத்தின் ஆதிக்கம்

இலத்திரனியல் வியாபாரம்

இலத்திரனியல் வணிகமானது, இணையத்தளம் மற்றும் பெரியளவிலான தொழில்நுட்ப வலை பின்னலின் ஊடாக பண்டங்களை மற்றும் சேவைகளை கொள்வனவுச் செய்தல் மற்றும் விற்பனை செய்கிறது.

இங்கு பிரதான அம்சமாக அவதானிக்க வேண்டியதானது பண்டமொன்றை விற்பனை செய்யும் போது அதனை கொள்வனவு செய்யும் வாடிக்கையாளர்களிடம் அதனை விலைகொடுத்து கொள்வனவு செய்வது தொடர்பில் அவசியமான ஏற்பாடுகளை இணையத்தளம் ஊடாக பெற்றுக்கொடுப்பது மற்றும் பரந்த வலைப்பின்னல் தொடர்பில் ஆராய வேண்டியுள்ளது.

உதாரணமாக:- சிறப்புச் சந்தைக்கு தங்களுடைய இணையத்தளம் ஊடாக வாடிக்கையாளர்களுக்கு பண்டங்களை வீட்டில் இருந்தவாறே கொள்வனவு செய்யும் வகையில் ஏற்பாடுகளை மேற்கொள்ள முடியும் என்பதோடு, இந்த ஏற்பாடானது இலத்திரனியல் வணிகமாக இனங்கானலாம்.

இலத்திரனியல் வணிகம்

இலத்திரனியல் வியாபாரமானது, இலத்திரனியல் வணிகத்தை விட பிரபல்யமான அம்சமொன்றாகும். அங்கு வாடிக்கையாளர்களுக்கு பண்டங்களை விற்பது மற்றும் அத்தகைய வியாபாரத்தினால் பல்வேறு

பிரிவுகளையும் அதன் செயற்பாடுகளையும் ஒருங்கிணைத்தல் தொடர்பில் இணையத்தளம் மற்றும் வேறு இலத்திரன் ஊடகம் வாயிலாக பயன்படுத்தப்படுகிறது.

உதாரணமாக:- தொலைக்காட்சி உற்பத்தியையும் வியாபாரம் தொடர்பில் சிந்தியுங்கள். இத்தகைய வியாபாரத்தில் விற்பனைப் பிரிவு எத்தகைய வடிவில் தொலைக்காட்சிகளை உற்பத்தி செய்யமுடியும், எவ்வளவு உற்பத்தி செலவு ஏற்படும் போன்றன தொடர்பில் நிலைப்பாட்டுகளை கொண்டிருப்பதோடு, அந்த அறிக்கையின் பிரகாரம் / நிலைப்பாட்டின் பிரகாரம் உற்பத்தி பிரிவிற்கும் அவசியமான பொருட்களை விலைக்கு வழங்குவதற்கும் கொள்வனவு பிரிவுக்கும் பெற்றுக் கொள்வதற்கு அறிவுரைகளை, கருத்துக்களை வழங்குதலாகும். அதேபோல் அத்தகைய உற்பத்தியின் அறிக்கைகளை இணையத்தளம் ஊடாக வாடிக்கையாளர்களுக்கு பெற்றுக் கொள்ள கூடியதாக இருக்கும். பெரும்பாலும் அத்தகைய மூலகங்கள் விநியோகஸ்தர்களுக்கு கருத்துகளிற்கும் முகவர்களுக்கு தொடர்புபடுத்த முடியும் எனபதோடு தேவையான பொருட்கள் (கொள்வனவு செய்ய தேவையான) பற்றிய விபரம் இலகுவாக தங்களது விநியோகஸ்தர்களுக்கு அனுப்பப்படும்.

இலத்திரனியல் வணிகத்தினை தெட்டத் தெளிவாக குறிப்பிடுவதென்றால் இது இணையம் ஊடாக வியாபார செயற்பாடுகளை மேற்கொள்ளும் முறையாகும்! எனவே ஒருவருக்கு இணையம் ஊடாக வியாபாரத்தினை ஆரம்பிப்பதாயின், கீழ்க்குறிப்பிடப்படும் வியாபார முறையொன்றை தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். இங்கு மிக முக்கியமான விடயமானது மிகவும் இலகுவாக ஆரம்பிக்கக்கூடிய இலத்திரனியல் வியாபார முறை தொடங்கி மிகவும் பாரிய அளவிலான முறைமை வரை இந்த இலத்திரனியல் வியாபாரம் மாறுபடக்கூடியது. அதனை நாம் சாதாரண வியாபாரத்திலும் அவதானிக்கலாம். உங்களுக்கு தேவையெனின் மிகவும் குறுகிய முதலுக்கு ஒரு பண்டத்தை வாங்கி அதனை மீண்டும் விற்பனை செய்ய முடியும். இங்கு நடைபெறும் வியாபாரம் ஒன்றினை தற்காலிக வியாபாரம் அல்லது நிரந்தர வியாபாரம் ஒன்றினை தெரிவு செய்துக் கொள்ளலாம். அவ்வாறே உங்களுக்கு தேவையெனின் அனுபவமும், பணமும் இருக்குமாயின் சிறப்புச் சந்தை அல்லது பல்பொருள் அங்காடி (Super Market) ஒன்றினையும் ஆரம்பிக்க முடியும். இவை பெரியளவிலானவை என்பதோடு, பாரியளவில் முதலீடும் தேவையான ஒன்றாகும். இந்நிலைமையை கவனத்திற் கொண்டு இலத்திரனியலை வியாபாரம் தொடர்பில் ஆராய்வது மிகவும் இலகுவானதே.

எனவே இன்று உலகில் மிகவும் பிரசித்திபெற்ற இலத்திரனியல் வியாபார பிரிவுகள் பல இதனையே குறிப்பிடுகின்றன.

E-Shop இலத்திரனியல் கடை

இந்த பிரிவில் (வர்க்கத்தில்) இலத்திரனியல் வியாபாரத்தின் பிரதான செற்பாடாக அமைவது பண்டங்கள் or சேவைகள் மொத்தமாகவோ or சில்லறையாகவோ இணையத்தளம் ஊடாக விற்பனை செய்வதாகும்.

இவை சாதாரண உலகில், பண்டங்களை விற்பனை சந்தைகளுக்கு கொண்டு செல்வதை ஒத்ததாகும். இங்கு வாடிக்கையாளர் தொடர்பான சம்பந்தமான வியாபாரத்தில் இணையத்தளத்தில் பிரவேசிக்கும் போது அவர்கள் கொள்வனவு செய்யக்கூடிய பண்டங்களின் விபரத்தை அறிந்துக் கொள்ளக்



உங்களது சந்தைகளை எமக்கு
எழுதி அனுப்பங்கள்

இதழாசிரியர்
அறிவு பதிப்பகம்

இல. 03, சென் கில்டால் ஒழுங்கை,
கொழும்பு 03.

தொலைபேசி : 071-9494227, 075-5933944



கூடியதாக இருக்கும். அங்கு தான் கொள்வனவு செய்யப்போகும் பொருளை தெரிவு செய்தபின் கடனட்டை (Credit Card) வாயிலாக பணத்தை செலுத்தமுடியும். பொருட்களை பெற்றுக் கொள்ளல் தொடர்பில் இந்த இணையத்தளங்களில் மிகத் தெளிவாக சாதாரண மக்களுக்கு புரிந்துக் கொள்ளக் கூடிய வகையில் அமையப்பெற்றுள்ளது. இத்தகைய வியாபாரத்தின் பண்டமொன்றை கொள்வனவு செய்வது எவ்வாறு என்பது தொடர்பில் கீழே குறிப்பிடப்படுகிறது.

படிமுறை - 1

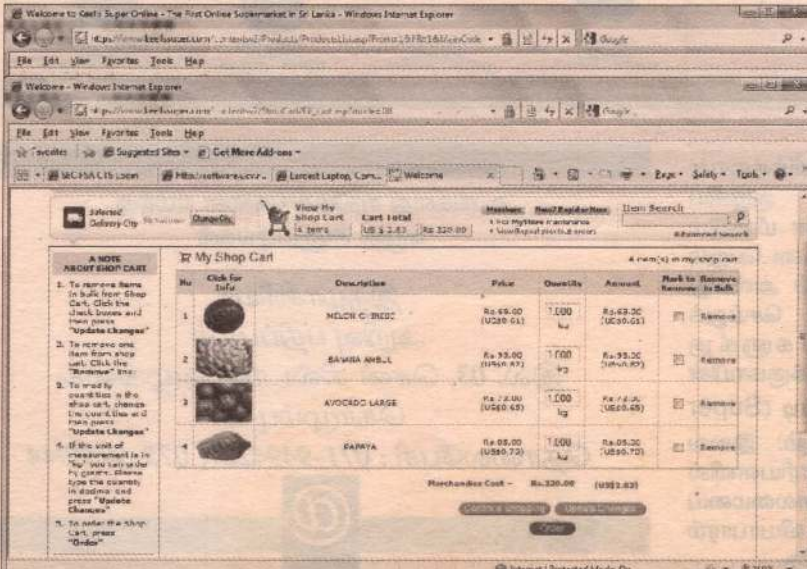
குறிப்பிட்ட இணையத்தளத்தில் பிரவேசிக்கும் பொருட்டு குறிப்பிட்ட இணையத்தள முகவரியை அறிமுகப்படுத்தல் அவசியமாகும்.

உதாரணமாக :- www.keellssuper.com

உங்களுக்கு தேவையெனின் மிகவும் குறுகிய பணத்தொகையைக் கொண்டு குறிப்பிட்ட பொருளொன்றை கொள்வனவு செய்து அதனை மீண்டும் விற்பனை செய்யலாம். இங்கு தற்காலிக விற்பனை சந்தை அல்லது நிரந்தர விற்பனைச் சந்தையொன்றினை தெரிவு செய்யலாம். அவ்வாறே உங்களுக்கு தேவையெனின் அனுபவம் மற்றும் பணமும் இருக்குமாயின் சிறப்புச் சந்தையாயினும் ஆரம்பிக்க முடியும். அவை பெரியளவானதோடு, பாரிய முதலீடும் தேவையான காரணிகளாகும். இந்த நிலைமையை கவனத்திற்கொண்டு இலத்திரனியல் வியாபாரம் தொடர்பில் ஆராய்வது மிகவும் இலகுவானதாகும்.

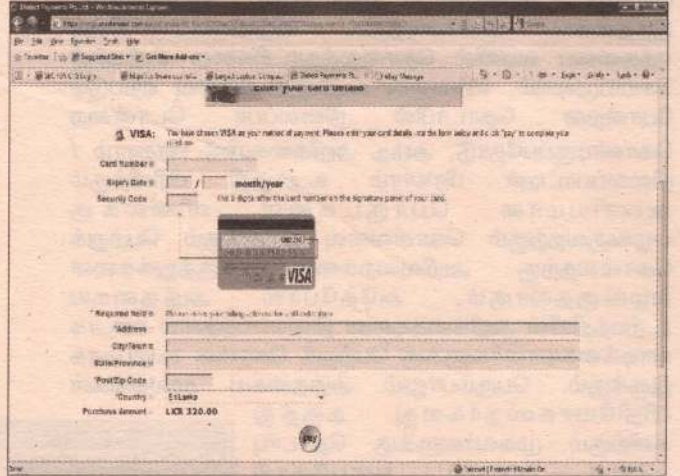
படிமுறை - 2

தேவையான பொருளை / சேவையை தேர்ந்தெடுத்தல் பொருளை தெரிவுசெய்யும் போது செலவாகும் முழுத்தொகையும் காட்டப்படும்.



படிமுறை - 3

பணத்தொகையை செலுத்துதல் இங்கு கடனட்டை அறிவுறுத்தல்களை பெற்றுக் கொடுப்பதுவும் பண்டம் அனுப்பப்பட வேண்டிய முகவரி போன்றன குறிப்பிடப்படுவது அவசியமாகும்.



படிமுறை - 4

பணத்தொகை செலுத்தியமைக்காக உறுதிப்படுத்தி ரசீது காட்டப்படுவதோடு இங்கு உறுதிப்படுத்த பிரதி ஒன்றினை வைத்துக்கொள்வதோடு, அல்லது இரகசிய இலக்கம் (Reference Number) எழுதி வைத்துக் கொள்வது அவசியமாகும். எனவே ஏதாவது பிரச்சினை எழும்போது உடன்படிக்கையை இலகுவில் இணங்கானவே இவ்வாறான ஒரு ஏற்பாடாகும்.

இலத்திரனியல் ஏலம் ElectronicAuctions

இத்தகைய இலத்திரனியல் விற்பனையானது, விற்பனைச் சந்தைக்கடைக்கு சமமானதாகும். இலத்திரனியல் கடையில் உள்ளதை உறுதிப்படுத்தப்பட்ட விலைக்கு வாடிக் கையாளர் பண்டங்களை பெறலாகும் ஆனால் இலத்திரனியல் ஏலவிற்பனை சந்தையில் நடைபெறுவதானது வாடிக் கையாளர் பண்டங்கள் தொடர்பில் மேலும் கொள்வனவு விலையை விருப்பத்திற்கேற்ப முன்வைப்பதும், இதில் கூடிய விலைக்கு விருப்பம் தெரிவித்த நபருக்கு அப்பண்டத்தை கொள்வனவு செய்யக்கூடியதாகக் காணப்படும்.

உதாரணம்:- www.ebay.com
www.liquidprice.com

இந்த செயற்பாடானது கீழே இலகுவாக விபரிக்கப்பட்டுள்ளது. சாதாரணமாக இலத்திரனியல் ஏலச் சந்தைக்கு பிரவேசிப்பானது, கொடுக்கல் வாங்கல்களை செய்வதற்கு முன் அந்த இணையத்தளம் ஊடாக அந்த இலத்திரனியல் ஏலச் சந்தை

உறுப்பினராக / அங்கத்தவராக பதிவு மேற்கொள்ள வேண்டும். இதற்கான காரணமானது அவ்வாறு இல்லாவிடின் கூடிய விலைக்கு விருப்பம் தெரிவித்த பின் அப்பொருளை கொள்வனவு செய்யாமல் விடுவதை தவிர்ப்பதற்காகவாகும். இதனடிப்படையில் கீழ் குறிப்பிடப்பட்டவை சாதாரண இலத்திரனியல் ஏலமொன்றில் நடைபெறுபவையாகும்.

(a) பதிவு செயற்பட்டிருப்பின் / அங்கத்துவம் செயற்பட்டிருப்பின் அந்நபரை இணங்கான (User Name) பாவனை நபர் மற்றும் (Pass Word) இரகசிய இலக்கம் / எழுத்து என்பவற்றை பாவித்து தான் அங்கத்தவன் என அறிமுகம் செய்தல். தற்போதுமட்டில் அங்கத்தவராக இல்லையெனின் பதிவு செய்து கொள்ளல். சாதாரணமாக இதில் அங்கத்தவராக பதிவு செய்து கொள்வதற்கு கடனட்டை இருப்பது அவசியமாகும்.

(b) ஏலத்துக்கு வைக்கப்பட்டிருக்கும் பண்டத்தை பார்வையிடுவதும், அது தொடர்பில் விருப்பம் தெரிவிப்பதும், இங்கு தான் விரும்பிய அதிகப்படியான விலையை பெயர் குறிப்பிடப்படுவதோடு, அதனை தொழில்நுட்ப செயற்பாடுகளின் மூலம் ஏலப்பொருளை விற்பனை செய்யும் திகதிக்கு முன்வைப்பதானது முக்கியம்.

(டொலர் 1எனில்) உதாரணமாக நீங்கள் கைத்தொலைப்பேசி ஏல விற்பனையொன்றில் பங்கு பெறுவதாக வைத்துக்கொள்வோம். அத்தகைய சந்தர்ப்பத்தில் அதி உயர் விலை 50\$ ஆக வேறு நபரொருவர் கேட்டிருப்பதாக நினைவுங்கள். உங்களுக்கு இந்த கைத்தொலைப்பேசி 80\$ பெறுமதி கொண்டிருப்பதாக தெரியுமாயின் அத்தோடு தெனை விலைக்கு வாங்க உங்களுக்கு விருப்பமாயின், உங்களுக்கு நீங்கள் விரும்பிய அதிகூடிய விலையாக 80\$ இனை குறிப்பிடலாம். ஆனால் நீங்கள் பங்குபெறும் ஏலவிற்பனையில் விற்பனையாளருக்கு முன்வைக்கும் விலையானது 51\$ ஆக இருக்க வேண்டும். அவ்வாறாயின் உங்களது பணப்பெறுமதி அதியுயர் விலையாக அமையும். அந்தவகையில் மற்றைய திறத்தவரின் ஏலவிற்பனையில் மிக உயர்வான விலையினை பார்ப்பதோடு அவை 51\$ க்கு கூடுதலாயின் மீண்டும் மற்றைய திறத்தவரின் விலை அதியுயர் விலையாக (52\$ ஆக) காணப்படும் வேலை மீண்டும் உங்களது விலை (அதியுயர் விலை 53\$ ஆக) மாறும்போது, ஒருவர் மாத்திரம் மிகுதியை கூடுதலாகக் காட்டுவார். இங்கு நீங்களும் போட்டிப்போடும் மற்றைய ஏல உறுப்பினரும் குறித்த விலை 60\$ ஆக ஆகுமாயின் அவர் அல்லது வேறு எவரேனும் அதற்கான மேலதிக விலையை முன்வைக்க வில்லையாயின் அவர்களுக்கு அதனை 61\$ க்கு விலைக்கு வாங்கக் கூடியதாக இருக்கும். (ஆனால் நீங்கள் குறிப்பிட்ட மிக உயர்வான தொகை 80\$ ஆக கொண்டு பார்க்கவும்) இங்கு யாதேனும் ஒருவர் முன்வைக்கும் விலைத்தொகையானது ஏனைய ஒருவரின் விலையை விட உயர்வாக

அமையும் போது, முதலாவதாக விலையை முன்வைத்த நபருக்கு அல்லது அங்கத்தவர்களுக்கு ஈமெயில் ஊடாக அவை அறிவிக்கப்படும். அவர்கள் அதற்கு விருப்பம் எனில் புது விலையொன்றினை அதியுயர் விலையாக முன்வைக்கலாம்.

(c) ஏல விற்பனையின் இறுதி நேரத்தில் அதிக தொகையினை முன்வைத்த நபருக்கு அவர் அந்த பண்டத்துக்கு உரிமையாளர் பெறுனர் என காணப்படுவதோடு சாதாரணமாக 07 நாட்களில் குறித்த பணத்தொகையை செலுத்தி அப்பண்டத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளுமாறும் ஈமெயில் ஊடாக செய்தி அனுப்பப்படும்.

(d) பணத்தொகையை செலுத்தும் போது அத்தொகையை விற்பனையாளருக்கு அனுப்புதல் மற்றும் அவர்களது பண்டம் உங்களுக்கு (பெரும்பாலும் தபால் மூலமாக அல்லது பொதி அனுப்பும் சேவையினூடாக கிடைக்கும்.)

இங்கு இலத்திரனியல் ஏல விற்பனையில் ஈடுபடும் நிறுவனத்தின் செயற்பாடாக பண்டத்தினை விற்பனை செய்பவரும், அதனை வாங்குபவரும் சந்திப்பதற்கு தொடர்பு கொள்வதற்கு புதிய இணையத்தளம் மற்றும் மேற்கண்ட செயற்பாடுகளுக்கு உதவும் வகையில் அவசியமான தொழில்நுட்ப முறைமை அல்லது கணனி முறைமை ஒன்று தேவைப்படுகிறது. மிகவும் இலகுவாக, யாரேனும் ஒருவருக்கு இத்தகைய ஏல விற்பனை ஊடாக பண்டங்களை வாங்குவதற்கு மற்றும் விற்பனை செய்வதற்கு முடியுமாக உள்ளது. இங்கு கொள்வனவு செய்வதற்கு எதிர்பார்ப்பவர்களுக்கு விற்பனை செய்யும் நபருடைய முந்திய கொடுக்கல் வாங்கல் ஏற்பாடுகளை பரிசீலிப்பதற்கும், அவரிடம் பொருட்களை கொள்வனவு செய்தவர்களின் ஆலோசனை கருத்துகளைப் பார்ப்பதற்கும் இந்த இணையத்தளங்கள் உதவுவதோடு, இத்தகைய இணையத்தளங்களின் செயற்குறிப்புகள் / செயற்பாடுகள் செயற்பட்டிருப்பதை பாதுகாப்புகள் தொடர்பில் அவ்வாறு பிரச்சனைகள் ஏற்படாது என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. அவ்வேளை சட்டத்திட்டங்களை மீறி செயற்படும் கொடுக்கல் வாங்கல் கொள்வனவாளர்

(a) நபர் அல்லது விற்பனையாளர் யாரேனும் செயற்படுவதாயின் அவர்களுக்கு மீண்டும் இத்தகைய ஏல விற்பனையில் பங்குபெற முடியாத வண்ணம் அவரது அங்கத்துவத்தை இரத்து செய்யக்கூடிய வகையில் அமையும்.

சொப்பிங் மோல் Shopping Mall

இத்தகைய வர்க்கத்தில் / பிரிவில் இலத்திரனியல் வியாபாரம் ஊடாக ஒரே இணையத்தளத்தில் இலகுவில் தேவையான அனைத்தையும் பெற்றுக் கொள்வதற்கு ஏற்பாடுகள் காணப்படுகின்றன. இங்கு குறித்த வலையமைப்பில் மிகப்பெரியளவில் விநியோகித்தர்களதும் பண்டங்களினதும், சேவைகளினதும் தகவல்கள் மற்றும் கொள்வனவு

முறைமை என்பன எளிதில் செய்யக்கூடியதாக காணப்படுகிறது.

உதாரணமாக www.amazon.com இது உண்மையாக இன்றைய சாதாரண வியாபார உலகில் சிறப்புச் சந்தை முறைமையின் காணப்படும் தொகுதிகளை வெவ்வேறான வியாபாரம் செய்யும் நபர்களுக்கு வாடகைக்கு கொடுப்பதற்கு சமமானதாகும். உதாரணமாக கொழும்பு உலக சந்தை / வர்த்தக சந்தை போன்ற இடத்தை பார்க்கும் போது, இங்கு பல்வேறுப்பட்ட வர்த்தக சந்தை மிகப்பெரிய அளவில் காணப்படுவதோடு இங்கு வரும் நபருக்கு தேவையான பல்வேறு பண்டங்களை கொள்வனவு செய்ய முடியும். இலத்திரனியல் கடை மற்றும் இத்தகைய பிரிவில் வியாபாரமொன்றுக்கு மிடையில் வேறுபாடுகள் கீழ் கண்டவாறு தெரிவுப்படுத்தலாம்.

இலத்திரனியல் கடையொன்றில் ஒரு விற்பனையாளரின் பண்டம் மட்டுமே விற்பனை செய்ய முடியும். (அனேகமாக பண்ட உற்பத்தியாளருக்கு தனது பண்டங்களை இணையத்தளம் வாயிலாக விற்பனை செய்ய முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்படும்.

இத்தகைய பிரிவில் இலத்திரனியல் வியாபாரம் ஊடாக ஒரே இணைத்தளத்தில் தேவையான அனைத்தினையும் பெற்றுக் கொள்வதற்கு ஏற்பாடுகள் காணப்படுகின்றன. இங்கு குறித்த வலையமைப்பைப்பில் மிகப்பெரியளிலான விநியோகத் தவர்களின் பண்டங்களினதும், சேவைகளினதும் தகவல்கள் மற்றும் கொள்வனவு முறைமை என்பன எளிதில் பெறக்கூடியதாக காணப்படுகிறது. உதாரணமாக www.amazon.com இது உண்மையாக இன்றைய சாதாரண வியாபார உலகில் சிறப்புச் சந்தைகளின் வெவ்வேறான வியாபாரம் மேற்கொள்ளும் நபர்களுக்கு வாடகைக்கு / கூலிக்கு கொடுப்பதற்கு சமமானதாகும்.

சொப்பிங் மோல் ஒன்றின் (Shopping Mall) ஒன்றினுள் பெரும்பாலும் மிகப்பெரியளவிலான விநியோகிதர்களது எண்ணிக்கையில் தகவல்களின் தொகுப்பு மற்றும் அதனுடாக அவர்களது பண்டங்களை விற்பனை செய்வதுடன் சொப்பிங் மோல் ஒரு வட்ட செயற்பாடாகக் காணப்படுகிறது.

இலத்திரனியல் கடையில் சில பண்டங்களை கொள்வனவு செய்யும் போது, இலத்திரனியல் கடை பலவற்றுக்கு செல்ல வேண்டியதுடன் கடன் அல்லது தகவல்கள் மீண்டும் உட்சேர்ப்பதற்கு நேரிடும். ஆனால் shopping Mall ஒன்றில் அதனுள் காணப்படும் முழு பண்டங்கள் தொடர்பிலும் ஒரு உடன் படிக்கையில் செலுத்த முடியும்.

இணைய வாயில் Web Portal



இணைய வலையமைப்பு ஒன்று or பல்வேறுப்பட்ட பகுதிகளை இணங்கானவும், பல்வேறு அறிக்கைகளை இலகுவாக தேடிக்கண்டு பிடிப்பதற்கும், பல்வேறு சலுகைகளை செய்துத்தரும் இணையத்தளமாக இதனை குறிப்பிடலாம். இங்கு செய்திகள், விளையாட்டு தகவல்கள், சங்கீதம், வியாபாரம் போன்ற பல்வேறுப்பட்ட தகவல்கள் உள்ளமை இலகுவில் எமக்கு பெற்றுத்தரப் படுகிறது.

உதாரணமாக www.yahoo.com இணையத்தளத்தை குறிப்பிடலாம். இங்கு இவ் இணையத்தளம் ஊடாக பல்வேறு தகவல்களை பாரிய தொடர்பை ஏற்படுத்தி தருகிறது. இன்னொரு உதாரணமாக www.totsot.com, www.about.com

இலத்திரனியல் சமூக இணையத்தளம் Community Site

இத்தகைய இணையத்தளம் ஊடாக பல்வேறு சேவைகளையும், அத்தகைய செயற்பாடுகளை செய்வதற்கு எதிர்பார்த்திருக்கும் நபர்களது தொடர்புகளையும் ஏற்படுத்தி தருகிறது. இங்கு சட்டம், வைத்தியம், போன்ற அடிப்படையான, அத்தியாவசியமான சேவைகள் மிகவும் இலாபகரமாக கிடைக்கப்பெறுகிறது. உதாரணமாக www.lexis.com தளம் ஊடாக மருத்துவம் சம்பந்தமான ஆலோசனைகளையும், அறிவுறுத்தல்களையும் பெறலாம்.

மேலே விபரிக்கப்பட்டிருப்பதானது இன்று இலத்திரனியல் வணிகத்தில் காணக்கூடிய இலத்திரனியல் வியாபார பிரிவுகளாகும். ஆனால் இத்தகைய பிரிவுகளுக்கு அப்பால் மேலும் சில இலத்திரனியல் வியாபார பிரிவுகள் விளக்கப்படுவதோடு, அதனது உபபிரிவுகளும் காணப்படுகிறது. ஆனால் ஆயினும் அவை சிக்கலாகவை என்பதால் பாடப்பரப்பிற்கு அப்பாற்பட்டவை என்பதை கருத்திற் கொள்ளல் வேண்டும்.

(முற்றும்)



உயர்தர
வணிககல்வி
BUSINESS
STUDIES
03



வடிவேல்முருகன் தர்மதாசன்

முதுநிலை விரிவுரையாளர்
முகாமைத்துவக் கற்கைகள் துறை
பேராதனைப் பல்கலைக்கழகம்

2007 ஆம் ஆண்டின் 07 ஆம் இலக்கக் கம்பனிச் சட்டத்தில் ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ள சில மாற்றங்களும் அதன் மூலம் ஏற்பட்டுள்ள அனுகூலங்களும்

அறிமுகம்:

எந்த வகையைச் சார்ந்த நிறுவனங்களாக இருந்தாலும் அவை சிறப்பாக இயங்குவதற்கும் அவற்றின் செயற்பாடுகளைக் கட்டுப்பாட்டுடன் கொண்டு நடாத்துவதற்கும் குறித்த நிறுவனங்கள் சார்ந்த அக்கறையுடைய தரப்பினர் (stake holders) நிறுவன நடவடிக்கைகள் மூலம் பாதிக்கப்படாமல் இருப்பதற்கும் அதன் மூலம் குறித்த நிறுவனங்கள் தமது தூரநோக்கு (vision), இலட்சியநோக்கு (mission), குறிக்கோள்கள் (objectives) மற்றும் இலக்குகளை (goals) இலகுவாக அடைந்து கொள்வதற்கும் அந்நிறுவனங்களை ஏதோவொரு வகையில் வழி நடாத்த வேண்டியுள்ளது. அந்தவகையில் நிறுவனங்களை வழி நடாத்துவதில் அவை தொடர்பான சட்டங்கள் மிகவும் பிரதான இடத்தை வகிக்கின்றன. எனவே, நிறுவனங்கள் தொடர்பான அச்சட்டங்களைக் காலத்தின் தேவைக்கு ஏற்ப மாற்றி அமைக்க வேண்டியது அவசியமாகின்றது. கம்பனி அமைப்புக்களை எடுத்துக் கொண்டால் அவற்றை வழி நடாத்துவதில் கம்பனிகள் சட்டம் மிகவும் பிரதான இடத்தை வகிக்கின்றது. இன்றைய உலகமயமாதலின் காரணமாக கம்பனி அமைப்புக்கள் சர்வதேச ரீதியில் மிகவும் பிரதான இடத்தை வகிக்கின்றன. எனவே, இக்கம்பனி அமைப்புக்களை ஆளுகின்ற கம்பனிச் சட்டத்திலும் தேவைக்கு ஏற்ப

மாற்றங்களை உண்டு பண்ணுவது அவசியமாகின்றது. அதன் மூலம் அதன் செயற்பாடுகளை வெற்றியடையச் செய்வதற்கும் அக்கறையுடைய தரப்பினர் பாதிப்புக்கு உள்ளாகாமல் அனுகூலங்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கும் வழி வகுக்க முடியும். அவ்வகையில் 2007ஆம் ஆண்டின் 07 ஆம் இலக்கக் கம்பனிகள் சட்டத்தில் ஏற்படுத்தப்பட்ட சில மாற்றங்களையும் அது முதலீட்டாளர்களுக்கும் பங்குதாரர்களுக்கும் மற்றும் ஏனைய அக்கறையுடைய தரப்பினருக்கும் ஏற்படுத்தியுள்ள அனுகூலங்களையும் எடுத்து விளக்குவதே இக்கட்டுரையின் நோக்கமாகும்.

உலகமயமாக்கலின் காரணமாக இன்று கம்பனி அமைப்பு மிகவும் பிரசித்தி பெற்றவையாக காணப்படுகிறது. எனவே கம்பனி சட்டத்திலும் காலத்திற்கேற்றவாறான மாற்றங்கள் தேவை என்பதும் நியதியே.



முக்கியமான மாற்றங்களும் அனுகூலங்களும்:

| இல | விடயம் | 1982ஆம் ஆண்டின் 17 ஆம் இலக்கக் கம்பனிகள் சட்டத்தில் | 2007ஆம் ஆண்டின் 07 ஆம் இலக்கக் கம்பனிகள் சட்டத்தில் | அனுகூலங்கள் |
|-----|--|---|---|--|
| 01. | ஆகக் குறைந்த பங்குதாரர் எண்ணிக்கை தொடர்பாக | வரையறுத்த சொந்தக் கம்பனியில் இரண்டாகவும் (02) வரையறுத்த பொதுக் கம்பனியில் ஏழாகவும் (07) காணப்பட்டது. | வரையறுத்த சொந்தக் கம்பனி மற்றும் வரையறுத்த பொதுக் கம்பனி ஆகிய இரண்டிலும் ஒன்றாகும் (01). | திறைசேரியின் செயலாளரோ, சட்ட ஆளுமையுடைய நிறுவனங்களோ, தனிப்பட்டவர்களோ தாம் விரும்பும் போது ஒரு கம்பனியை உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும். |
| 02. | கம்பனிகளுக்குப் பெயர் வைத்தல் தொடர்பாக | கம்பனிப் பதிவாளரின் விசேட அங்கீகாரம் தேவை எனக் கூறப்பட்டிருந்தது. | கம்பனிப் பதிவாளரின் விசேட அங்கீகாரம் தேவையில்லை எனவும் கூட்டிணைக்கப்படும் கம்பனியின் பெயரானது தற்போது காணப்படும் கம்பனியொன்றின் பெயரைக் கொண்டிருக்கவில்லை என உறுதி செய்தால் போதுமானதெனவும் கூறப்பட்டுள்ளது. | இதன் மூலம் கம்பனிகளுக்கு பெயர் வைப்பது தொடர்பாகக் காணப்பட்ட சிக்கல் நீக்கப்பட்டுள்ளது. |
| 03. | வரையறுத்த பொதுக் கம்பனிகளை வேறுபடுத்தல் தொடர்பாக | வரையறுத்த பொதுக் கம்பனி ஒன்றை அக்கம்பனி பட்டியற்படுத்தப்பட்டதா அல்லது பட்டியற்படுத்தப்படாததா என அதன் பெயரைக் கொண்டு வேறுபடுத்திப் பார்க்க முடியாது இருந்தது. உதாரணம் Lanka Orix Leasing Company | வரையறுத்த பொதுக் கம்பனி ஒன்றை அது பட்டியற்படுத்தப்பட்டதா அல்லது பட்டியற்படுத்தப்படாததா என அதன் பெயரைக் கொண்டு வேறுபடுத்திப் பார்க்கக் கூடியதாகவுள்ளது. உதாரணம் பட்டியற்படுத்தப்பட்ட பொதுக் கம்பனி: Lanka Orix Leasing PLC. பட்டியற்படுத்தப்படாத பொதுக் கம்பனி: Lanka Orix Leasing Company Limited | வரையறுத்த பொதுக் கம்பனி ஒன்றை அது பட்டியற்படுத்தப்பட்டதா அல்லது பட்டியற்படுத்தப்படாததா என அதன் பெயரைக் கொண்டு வேறுபடுத்திப் பார்க்கக் கூடியதாகவுள்ளதனால் முதலீட்டாளர்கள் எப்போதுக் கம்பனிகள் தமது பங்குகளை கொழும்பு பரிவர்த்தனை நிலையத்தினூடாக (CSE) கொடுக்கல்வாங்கலுக்கு உட்படுத்துகின்றன என்பதனை |
| 04. | சொந்தக் கம்பனிகளின் கணக்கு அறிக்கைகள் தொடர்பாக. | கணக்கு அறிக்கைகளைக் கம்பனிப் பதிவாளருக்குச் சமர்ப்பிப்பது கட்டாயமானதெனக் கூறப்பட்டிருந்தது. | கணக்கு அறிக்கைகளைக் கம்பனிப் பதிவாளர் கோரினால் மட்டுமே சமர்ப்பிக்க வேண்டுமெனக் கூறப்பட்டுள்ளது. | இதன் மூலம் சொந்தக் கம்பனிகளின் நடவடிக்கைகள் இலகுபடுத்தப்பட்டுள்ளதனால் அநேக முதலீட்டாளர்கள் சொந்தக் கம்பனிகளை உருவாக்குவதில் ஆர்வம் காட்டுவார்கள். |
| 05. | ஒற்றைப் பங்குதாரர் கம்பனி தொடர்பாக | இவ்வகைக் கம்பனிகளை உருவாக்கலாம் என்ற ஏற்பாடு காணப்பட்டிருக்கவில்லை | புதிய அறிமுகமாக இவ்வகைக் கம்பனிகளை உருவாக்கலாம் என்ற ஏற்பாடு காணப்படுகின்றது. | திறைசேரியின் செயலாளரோ, சட்ட ஆளுமையுடைய நிறுவனங்களோ, தனிப்பட்டவர்களோ தாம் விரும்பும் போது ஒரு கம்பனியை உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும். |

| | | | | |
|-----|---|---|--|--|
| 06. | பங்கொன்றின் முகப் (பெயரளவுப்) பெறுமதி தொடர்பாக | முகப் (பெயரளவுப்) பெறுமதி காணப்பட்டது. அது கம்பனியைக் கூட்டிணைக்கும்போது | முகப் (பெயரளவுப்) பெறுமதி என்ற ஒன்று இல்லை. | முகப்பெறுமதி இல்லாததன் காரணமாக முதலீட்டாளர் ஒருவர் தான் விரும்பும் விலை காணப்படின் கம்பனியில் முதலிடத் தீர்மானிக்கலாம். அதேபோல பங்குதாரர் ஒருவர் சந்தை நிலைமைகளுக்கு ஏற்ப தனது பங்குகளை விற்பனை செய்யத் தீர்மானிக்கலாம். |
| 07. | பங்கு வழங்கலின் விலை தொடர்பாக | முகப் பெறுமதிக்கு மேலாக பங்கு வட்டத்துடன் அல்லது பங்குக் கழிவுடன் பங்குகளை வழங்கலாம் | முகப் (பெயரளவுப்) பெறுமதி என்ற ஒன்று இல்லை என்பதனால் பங்கு வட்டம், பங்குக் கழிவு என்ற அம்சங்களும் இல்லை. | பங்குதாரரால் இடப்படும் மூலதனம் முழுவதும் கூறப்பட்ட மூலதனத்தினுள் அடங்கும். இதனால், பங்கு வட்டம் என்பதன் மூலம் மூலதனத்தை இழக்க வேண்டிய அவசியமில்லை. |
| 08. | பங்குகள் கொள்வனவு தொடர்பாக | குறித்த கம்பனியின் பங்குகளை அக்கம்பனியே கொள்வனவு செய்யலாம் என்ற ஏற்பாடு காணப்பட்டிருக்கவில்லை | குறித்த கம்பனியின் பங்குகளை அக்கம்பனியே கொள்வனவு செய்யலாம் என்ற ஏற்பாடு காணப்படுகின்றது. | கம்பனியானது தனது செயற்பாடுகளுக்கேற்ப தனது பங்குகள் கொள்வனவு நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவதன் மூலம் இலாப வெளியேற்றங்களை தடுக்கவும் நிர்வாக செயற்பாடுகளில் நல்ல ஸ்திர நிலையை ஏற்படுத்தவும் முடியும். |
| 09. | கம்பனிக்கு வழங்கப்படும் பதிவிலக்கத்தின் பயன்பாடு தொடர்பாக | கம்பனிக்கு வழங்கப்படும் பதிவிலக்கத்தின் பயன்பாடு தொடர்பாக எதுவித முக்கியத்துவமும் கூறப்பட்டிருக்கவில்லை. | கம்பனிக்கு வழங்கப்படும் பதிவிலக்கத்தின் பயன்பாட்டிற்கு முக்கியத்துவம் வழங்கப்பட்டிருக்கின்றது. | கம்பனியானது சகல கொடுக்கல்வாங்கல்களின் போதும் சகல ஆவணப் பரிமாற்றங்களின் போதும் அவற்றில், கம்பனிக்கு வழங்கப்பட்ட பதிவிலக்கத்தைக் குறிப்பிடுவது கட்டாயமானதென்பதனால் அக்கறையுடைய தரப்பினர் ஏமாற்றப்படாமல் இருக்க வாய்ப்பு ஏற்பட்டுள்ளது. |
| 10. | சட்டமுறைக் கூட்டம் தொடர்பாக. | சொந்தக் கம்பனிகள் அல்லாத கம்பனிகள் இக்கூட்டத்தைக் கூட்டுவது கட்டாயமானதெனக் கூறப்பட்டிருந்தது. | எந்தவொரு கம்பனிகளும் இக்கூட்டத்தைக் கூட்டுவது அவசியமில்லை எனக் கூறப்பட்டுள்ளது. | சகல கம்பனிகளினதும் ஆரம்ப செயற்பாடுகள் இலகுபடுத்தப்பட்டுள்ளன. |
| 11. | மூலதனத்தின் அளவும் பதிவும் தொடர்பாக | அனுமதித்த மூலதனத்தை கம்பனிப் பதிவாளரிடம் பதிவு செய்வது கட்டாயமானது என்பதுடன் அனுமதித்த மூலதனத்திற்கு மேல் பங்குகளை வழங்கி மூலதனத்தைத் திரட்ட விசேட தீர்மானத்தை நிறைவேற்றவேண்டியிருந்தது | அனுமதித்த மூலதனம் என்ற ஒன்று இல்லை எனவே மூலதனத்தைப் பதிவு செய்தல் என்பதும் இல்லை. அத்துடன் மூலதனத்தின் அளவும் வரையறுக்கப்படவில்லை. | கம்பனிகள் தேவையான அளவு பங்குகளை வழங்குவதன் மூலம் மூலதனத்தை திரட்டிக் கொள்ளக்கூடியதாகவுள்ளதனால் அதன் நடவடிக்கைகள் சுமுகமாகத் தொடரும். |

| | | | | |
|-----|--|--|--|--|
| 12. | மூலதனக் குறைப்புத் தொடர்பாக | நீதி மன்ற அனுமதி அவசியமானதாகக் காணப்பட்டது. | நீதி மன்ற அனுமதி அவசியமில்லை பதிவாளருக்கு அறிவித்தல் கொடுத்தால் போதுமானதெனக் கூறப்படுகின்றது. | இதன் காரணமாகக் கம்பனி தனது தேவைக்கேற்ப மூலதனக் குறைப்புத் தொடர்பான தீர்மானங்களை இலகுவாக மேற்கொள்ளக்கூடியதாக இருக்கும். |
| 13. | ஆவணங்கள் தொடர்பாக | அமைப்பு அகவிதி மற்றும் அமைப்பு புறவிதி ஆகிய இரண்டையும் தயாரிப்பதும் கூட்டிணைப்புக்காக ஏனைய ஆவணங்களுடன் இவை இரண்டையும் சமர்ப்பிப்பதும் கட்டாயமானதாக இருந்தது. | அமைப்பு அகவிதியை மட்டும் தயாரிப்பதும் கூட்டிணைப்புக்காக ஏனைய ஆவணங்களுடன் அகவிதியை மட்டும் சமர்ப்பிப்பதும் போதுமானதாகும். | இதனால் கம்பனிகளைக் கூட்டிணைப்பது தொடர்பான நடைமுறைகள் இலகுவாகியுள்ளன. எனவே, கம்பனி அமைப்புக்களை உருவாக்குவதில் முதலீட்டாளர்கள் ஊக்குவிக்கப்படுகின்றார்கள். |
| 14. | கடன் தீர்க்கும் ஆற்றல் பரிசோதனை தொடர்பாக | கடன் தீர்க்கும் ஆற்றல் பரிசோதனை என்ற ஏற்பாடு காணப்பட்டிருக்கவில்லை | கடன் தீர்க்கும் ஆற்றல் பரிசோதனை என்ற ஏற்பாடு காணப்படுகின்றது. | கம்பனியின் கடன் தீர்க்கும் ஆற்றலை எதிர்கால முதலீட்டாளர்களும் பங்குதாரர்களும் அறிந்து கொள்ளக்கூடியதாக இருப்பதனால் நிதிஇடரில் இருந்து தம்மைக் காப்பாற்றிக் கொள்ள முடியும். |
| 15. | பிணக்குகள் சபை தொடர்பாக | பிணக்குகள் சபை என்ற ஏற்பாடு காணப்பட்டிருக்கவில்லை | பிணக்குகள் சபை என்ற ஏற்பாடு காணப்படுகின்றது. | இந்த ஏற்பாட்டின் காரணமாக கம்பனிகளின் அலுவல்கள் மற்றும் முகாமைத்துவ நடவடிக்கைகள் போன்றவற்றில் பிரச்சினைகள் ஏற்படும் போது இப்பிணக்குகள் சபை மூலம் தீர்வு காணக்கூடியதாக இருக்குமென்பதுடன் பிரச்சினைகளுக்கு விரைவாகத் தீர்வு காணப்படும். இதனால் கம்பனிச் செயற்பாடுகள் எதுவித பிணக்குகளுமின்றி சீராக செயற்பட வாய்ப்பு ஏற்படும். |

முடிவுரை:

காலத்தின் தேவைக்கேற்ப வணிக நடைமுறைகளிலும் அவற்றின் செயற்பாடுகளிலும் மாற்றங்களை ஏற்படுத்துவது தவிர்க்க முடியாத ஒன்றாகும். அந்தவகையில் உற்பத்தி மற்றும் வணிக அமைப்புக்களைக் கட்டுப்படுத்துகின்ற சட்டங்களிலும் மாற்றங்களைக் கொண்டு வருவதன் மூலம் அதனோடு தொடர்புடையவர்கள் பல்வேறு அனுசூலங்களையும் பெற்றுக் கொள்ள முடியும். எனவே, இலங்கையிலும் கம்பனிகள் சட்டத்தில் ஏற்படுத்தப்பட்ட இம்மாற்றங்கள் முதலீட்டாளர்கள், பங்குதாரர்கள் மற்றும் ஏனைய அக்கறையுடைய தரப்பினர் போன்றோருக்கு நன்மை பயக்கும் என்பதில் ஐயமில்லை.

சென்ற இதழின் பொது சாதாரண பரீட்சைக்குரிய விடைகள்

- | | | |
|---------|---------|---------|
| 01. III | 09. IV | 17. III |
| 02. I | 10. III | 18. III |
| 03. IV | 11. IV | 19. I |
| 04. II | 12. III | 20. IV |
| 05. II | 13. III | |
| 06. II | 14. IV | |
| 07. III | 15. III | |
| 08. I | 16. II | |





உயர்தர
வணிககல்வி
BUSINESS
STUDIES



பீடாதிபதி

ம. கருணாநிதி

வணிக கற்கைகள் துறை
திருகோணமலை வளாகம்
கீழக்குப் பல்கலைக்கழகம்

முயற்சியாண்மை

(ENTREPRENEURSHIP)

சுருக்கம்:

முயற்சியாண்மையானது பொருளியலில் பொதுவாகக் கருத்தில் கொள்ளப்படும் பிரதான உற்பத்திக்காரணிகளான நிலம், உழைப்பு, மூலதனம் என்பவற்றின் வரிசையில் நான்காவதாகச் சேர்த்துக் கொள்ளப்படுகின்றது. இச்சொற்பதம் 17ஆம் 18ஆம் நூற்றாண்டுகளிலிருந்தே பொருளியலில் பயன்படுத்தப்பட்டு வருகின்ற சொற்பதமாகும். முயற்சியாண்மை என்பது பொறுப்புக்களை ஏற்பவர்கள் அதாவது தொழில் முயற்சியொன்றில் ஏற்படக் கூடிய ஆபத்துக்களை ஏற்றுக் கொள்பவர்களான சாதாரணமாகப் பொருள்படும். மேலும் முயற்சியாண்மையென்பது பொதுவாக வியாபாரமொன்றில் சுழற்சி முறையில் மேற்கொள்ளப்படாத அவசியமான சில செயற்பாடுகளை உள்ளடக்கியதாகுமென வரைவிலக்கணப்படுத்தப்படுகின்றது. இது செல்வத்தின் வளர்ச்சியை நோக்கமாகக் கொண்ட செயன்முறைகளை உள்ளடக்கியதாகும் எனவும் குறிப்பிடப்படுகின்றது.

வெற்றியடைந்த முயற்சியாளரது பண்புகள்:

- தன்னம்பிக்கையும் தளராத உறுதிப்பாடும்
- ஆபத்துக்களை கணிப்பிட்டு எதிர்கொள்ளல்
- சவால்களை சாதகமாக எதிர்கொள்ளல்
- நெகிழ்தன்மையுடனான மாறும் திறன்

- சந்தை பற்றிய அறிவு
- ஏனையோருடன் சேர்ந்து போகும் தன்மை
- சுதந்திரமான மனநிலை
- பல்திறப் புலமையறிவு
- ஊக்கம் தளராமை
- புதிது புனைதலும் அடைதலும்
- விசையியக்க தலைமைத்துவம்
- ஆலோசனைகளை ஏற்கும் தன்மை
- குறைபாடுகளை ஏற்கும் தன்மை

போன்ற பலவற்றைக் குறிப்பிடலாம்

முயற்சியாண்மை, சிறு வியாபாரம் மற்றும் கூட்டாண்மை முயற்சிகள்

முயற்சியாண்மை என்ற சொற்பதம் சரியான வகையில் பிரயோகிக்கப்பட வேண்டுமாயின் அது தற்சிந்தனையுடன் புதிய கருத்துக்களைக் கொண்டு தொழில் முயற்சிகளை ஆரம்பித்து அதனூடாக தான் சார்ந்த சமூகத்திற்கு பெறுமதியை கூட்டுகின்ற தன்மையைக் குறிக்கும். தொழிலிருந்து விலகிய தனிநபர்கள் தமது வருமானத்திற்காக சிறிய கடைகளை ஆரம்பிப்பார்களாயின் அது சிறு வியாபாரம் எனப்படும். இந்த வேறுபாடானது மிக நுட்பமானது ஆனால் முக்கியத்துவமுடையது. ஒரு உடனடி உணவு தயாரிக்கும் அங்கீகாரம் பெற்றவரை முயற்சியாளரெனவும் ஒரு சிறு உணவகம் / சிற்றுண்டிச்

சாலை நடாத்துபவரை சிறு வியாபாரி யெனவும் அழைக்கின்றோம். இவ்வேறுபாட்டிற்கு அடிப்படையாக முயற்சியாளர் தூரநோக்குடையோராகவும், பாரிய மாற்றங்களுக்கு அர்ப்பணிப்புடையோராகவும், தேவையான அவசிய வளங்களைத் தேடிப் பெற்றுக்கொள்வதில் தொடர் முயற்சியுடையோராகவும் காணப்படுவர் என்ற இலக்கணம் அமைகின்றது. சிறு வியாபாரிகளும் மேற்கூறப்பட்டவை தொடர்பாக அழுத்தம் கொண்டுள்ளோராகக் காட்டிக்கொண்டாலும் அவற்றை வியாபாரத்தை நடாத்துவதற்கான முந்தேவைப்பாடுகளாகவே ஏற்றுக்கொண்டுள்ளார்கள் எனப்படுகின்றது.

இது கருத்து மாறுபாடுடையதாக அமைகிறது; காரணம் நடைமுறையில் சிறு வியாபார உரிமையாளர்களே தமது தொழில்முயற்சியினது அவசியத்தன்மையை உணர்ந்தவர்களாகவும் புதிய கருத்துக்களை உருவாக்குவோராகவும், வளங்களைப் பெற்றுக்கொள்வோராகவும், தனிப்பட்ட ரீதியில் ஆபத்துக்களை எதிர்கொள்வோராகவும் தமது முயற்சிகளை வெற்றியை நோக்கி நகர்த்திச் செல்வோராகவும் செயற்படுகின்றனர். எவ்வாறாயினும் இவர்கள் மேற்கூறப்பட்டுள்ளபடி பாரிய மாற்றங்களை ஏற்படுத்துவதனுடாக வெற்றியை அடைபவர்களாகக் காணப்படமாட்டார்கள்.

இவ்வாறே மூன்றாவது பரிணாமான கூட்டாண்மை முயற்சி என்பதனை நோக்குவோமாயின் அது மேலும் சிக்கலான மாறுபாடான கருத்தினைக் கொண்டதாக அமையும். கூட்டாண்மை முயற்சியென்பது உள்ளகம்சார் விருத்தியாண்மை (Intrapreneurship) எனவும் கூறலாம். அதாவது புத்தாக்கத்தினுடாக பாரிய முயற்சியொன்றில் புதிய பகுதிகளை அல்லது பிரிவுகளை உருவாக்குதல் எனக் கூறப்படுகின்றது. தனி முயற்சியாளர்கள் தமது தனிப்பட்ட முதலீடுகளின் மீது எடுக்கும் ஆபத்தினைப் போல கூட்டாண்மையின் முகாமையாளர்கள் செயற்படுவார்களென எதிர்பார்ப்பதும் முடியாது; அவ்வாறு அவர்கள் செயற்படவும் முடியாது. எவ்வாறானினும் சிற்றளவிலான ஆபத்துக்களை வரையறைக்குட்பட்ட வகையில் மேற்கொள்ளக்கூடிய சந்தர்ப்பங்களும் காணப்படுகின்றன.

அடுத்து நாம் இலங்கையில் வழமையிலுள்ள சிறு வியாபாரங்களுக்குரிய பண்புகளை மத்திய வங்கியின் கணிப்பில் நோக்குவோம்:

- மூலதன அளவைக் கொண்டு நோக்குவோமாயின், சிறு வியாபாரமொன்றின் மொத்த சொத்துப் பெறுமதி காணிகட்டடம் நீங்கலாக ரூபா 20 மில்லினுக்குட்பட்டிருக்க வேண்டுமெனவும் நடுத்தர வியாபாரமொன்றின் மொத்த சொத்துப் பெறுமதி காணிகட்டடம் நீங்கலாக ரூபா 50 மில்லினுக்குட்பட்டிருக்க வேண்டுமெனவும் கூறப்படுகிறது. இப்

பெறுமதி பணவீக்கம் கருதி ஐந்து வருடங்களுக்கொருமுறை மாற்றிக்கொள்ளப்படலாம்.

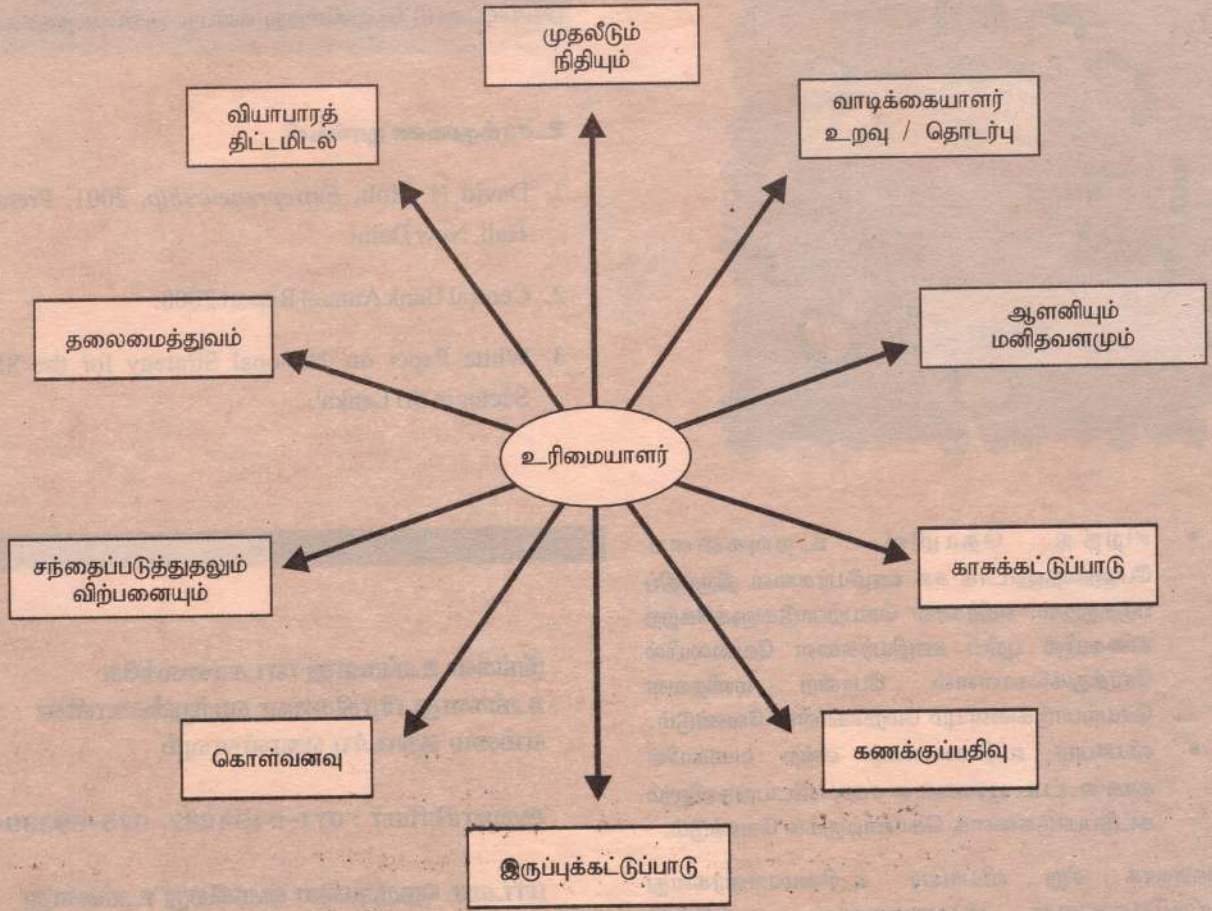
- அடுத்து மொத்த தொழில்வாய்ப்பைக் கொண்டு நோக்குவோமாயின், நுண்ணளவு வியாபாரமெனின் 5 க்குக் குறைவான தொழில்வாய்ப்பினையும், சிறு வியாபாரமெனின் 5 – 29 வரையிலான தொழில்வாய்ப்பினையும், நடுத்தர வியாபாரமெனின் 30 – 149 வரையிலான தொழில்வாய்ப்பினையும், 150க்கு மேற்பட்ட தொழில்வாய்ப்பினை வழங்குவவையெல்லாம் பாரிய வியாபாரவகையினுள் உள்ளடக்கப்படுகின்றது.

சிறு வியாபாரங்களாக அமைபவை ஏதாவதொரு கைத்தொழில் சார்ந்தவையாகவோ அல்லது விவசாயம் சார்ந்த முயற்சியாகவோ அல்லது சேவை முயற்சிகளாகவோ அதாவது தனிவியாபாரம், பங்குடமையாகவோ அல்லது கூட்டாண்மை முயற்சியாகவோ அமையலாம்.

சிறு வியாபார உரிமையாளரது / முயற்சியாளரது கடமைகள்

சிறு வியாபார உரிமையாளரது கடமைகளும் பொறுப்புக்களும் ஒரு வளர்ந்த வியாபாரியினதோ அல்லது கூட்டாண்மை முயற்சியினது முகாமையாளரது கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புக்களிலிருந்து பெரிதும் வேறுபட்டுக் காணப்படுகிறது. காரணம் சிறு வியாபார உரிமையாளர்கள் பல்வேறுபட்ட திறந்தொழிலாளரது கடமைகளை தானே ஒருவராக முன்னின்று ஒரேதடவையில் ஆற்ற வேண்டியேற்படும். அதேவேளை கூட்டாண்மை முயற்சியில் ஒவ்வொரு திறந்தொழிலுக்கும் அத்துறையிலேயே தேர்ச்சி பெற்றவர்கள் சிறந்த முறையில் மேற்கொள்வார்கள்.





சிறு வியாபார உரிமையாளர்களின் பொறுப்புக்களும் கடமைகளும்

- சிறு வியாபார உரிமையாளர்கள் தமது கணக்குப் புத்தகங்களைத் தாமே பேணி வரிவிதிப்பு நோக்கங்களுக்காகவேனும் அவற்றை சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.
- அவர்கள் தமது கணனிகளைப் பயன்படுத்தி இருப்புப் பதிவுகளை மேற்கொண்டு இருப்புக் கட்டுப்பாடுகளை அமுல் படுத்த வேண்டும்.
- முகாமையாளர்களாக தலைமைத்துவ தன்மையுடன் செயற்பட்டு ஏனைய ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்த வேண்டும்.
- சந்தைநிலைமைகளை உடனுக்குடன் அறிந்து கொள்வதோடு சந்தை ஆராய்ச்சி போன்றவற்றை மேற்கொள்வதனூடாக நிலைத்திருத்தலை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

- கொள்வனவாளராக செயற்பட்டு உரிய வேளையில், உரிய அளவில், உரிய தரத்தில், உரிய விநியோகத்தரிடம், உரிய விலையில் பொருட்களை கொள்வனவு செய்ய வேண்டும்.
- திட்டமிடலாளராக உரிய காலத்திற்கு முன்னதாகவே எதிர்காலம் குறித்து உரிய திட்டங்களை வகுத்து அதன்படி செயற்பட வேண்டும்.
- எதிர்கால திட்டங்களுக்கேற்ப உரிய வகையில் உரிய முதலீடுகளுக்கு தேவையான நிதியைப் பெற்றுக்கொள்ள வழிவகைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும்.
- வாடிக்கையாளரைத் தொடர்ந்து தம்மோடு பேணிக்கொள்ள வேண்டிய வகையில் சிறந்த உறவுகளைப் பேணி வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும்.



- சிறந்த தொழில் உறவுகளைப் பேணுவதனூடாக சக ஊழியர்களை திருப்திப்படுத்துதல், எதிர்கால செயற்பாடுகளுக்கேற்ற வகையில் புதிய ஊழியர்களை வேலையில் சேர்த்துக்கொள்ளல் போன்ற மனிதவள செயற்பாடுகளையும் மேற்கொள்ள வேண்டும்.
- வியாபார உரிமையாளர் என்ற வகையில் காசு உட்பட பூரணமாக சகல விடயங்களிலும் கட்டுப்பாடுகளைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

இவ்வாறாக சிறு வியாபார உரிமையாளர்களது பொறுப்புக்களும் கடமைகளும் பல்வேறு பரிணாமங்களைப் பெற்று வியாபித்துக் காணப்படுகிறது.

முடிவுரை

சிறு முயற்ச்சியாளர் என்போர் யார், அவர்களால் மேற்கொள்ளப்படும் முயற்சிகள் எவ்வாறானவை, வெற்றியடைந்த முயற்சியாளர்களின் பண்புகள் மற்றும் அவர்களை எவ்வாறு அடையாளம் காண்பது என்பன பற்றியும் இறுதியாக அவர்களது கடமைகளையும் பொறுப்புக்களையும் நோக்கியுள்ளோம்.

இந்தவகையில் சிறு முயற்சியாளர்களது பங்களிப்பு இலங்கை போன்ற அபிவிருத்தியடைந்துவரும் நாடுகளுக்கு அவசியமானதொன்றாகிறது. இதனாலேயே இலங்கை அரசாங்கம் இவர்களை ஊக்குவிப்பதற்காக பல்வேறு ஊக்குவிப்புக்களையும் குறிப்பாக இவர்களுக்கென வடிவமைக்கப்பட்ட சில கடன் திட்டங்களையும் செயற்படுத்தி வருகின்றது என்பதை யாவரும் அறிவர். இவ்வாறான

ஊக்குவிப்புக்களால் இலங்கையின் பொருளாதார அபிவிருத்தி குறிப்பிடத்தக்க வகையில் கணிசமான பங்களிப்பைப் பெறுகின்றது என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

உசாத்துணை நூல்கள்

1. David H. Holt, *Entrepreneurship*, 2001, Prentice Hall, New Delhi.
2. Central Bank Annual Report 2008.
3. White Paper on 'National Strategy for the SME Sector in Sri Lanka'.

நீங்கள் உங்களது பாடசாலைக்கே உங்களது பிரதிகளை வற்றுக்கொள்ள எம்மை தொடர்பு கொள்ளவும்

இதழாசிரியர் : 071-9494227, 075-5933944

பரீட்சை நெருங்கிய வருகிறது உங்களது அறையிலுள்ள நாட்காட்டி அதனை நன்கு உணர்த்தும். முயற்சி இரட்டிப்பாகட்டும். வெற்றி காணமுடியும்

....இதழாசிரியர்.



உயர்தர
பொருளியல்
ECONOMICS



சீரேஷ்ட விரிவுரையாளர்
கலாநதி நவரத்தினம் ரவீந்திரகுமாரன்
பொருளியற்குறை
கொழும்புப்பல்கலைக்கழகம்

பொருளியல் தொடர்பான

ஓர்தான விடயங்கள்

MAIN IDEAS OF ECONOMICS

பொருளியல் தொடர்பான சிந்தனைகளை நாம் எட்டு பிரதான விடயங்கள் மூலம் சுருக்கமாக விளக்க முடியும்.

1. தெரிவுகளை விட்டுக்கொடுத்தல் மற்றும் சந்தர்ப்பச் செலவு Choice, Tradeoff and Opportunity Cost

தெரிவு என்பது விட்டுக் கொடுத்தலாகும். அதாவது நாம் ஒன்றினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்காக ஏற்கனவே இருந்த மற்றொன்றினை விட்டுக் கொடுத்தலாகும். அத்துடன், தெரிவு என்பது உயர் பெறுமதியுடைய மாற்றீடு எனவும் குறிப்பிடலாம். அதாவது நாம் குறித்த ஒன்றினை விட்டுக்கொடுத்தல் என்பது புதிதாக பெற்றுக் கொள்கின்ற நடவடிக்கை ஒன்றின் சந்தர்ப்பச் செலவு எனலாம்.

நாம் குறித்த ஒரு செயலினை நிறைவேற்றுவதற்குத் தெரிவு செய்வோமாயின் மற்றொன்றினை நிறைவேற்றுவதை கைவிட்டுள்ளோம் என்பது வெளிப்படையாகும். அதாவது, நாம் ஒன்றிற்காக மற்றொன்றினை விட்டுக்கொடுத்துள்ளோம். ஆகவே, விட்டுக் கொடுத்தல் என்பது “குறித்த ஒன்றினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காக மற்றொன்றினை கைவிடுதல் என்பதாகும்”. குறித்த ஒன்றினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காக உயர் பெறுமதியுடைய மாற்றீடு ஒன்றினை விட்டுக் கொடுத்தல் என்பது அக்குறிப்பிட

தெரிவினை நிறைவேற்றுவதற்கான சந்தர்ப்பச் செலவு எனலாம். ஒவ்வொரு தெரிவும் செலவுடன் தொடர்பு பட்டுள்ளது என்ற பொருளியலின் பிரதான விடயத்தினை சந்தர்ப்பச் செலவு என்ற பதம் விளக்கி நிற்கின்றது. நாம் பற்றாக்குறையினை எதிர் கொள்ளும்போது ஒரு தெரிவினை நிறைவேற்றுவதற்காக இன்னொரு தெரிவினை மேற்கொள்ளும் சந்தர்ப்பத்தினை விட்டுக் கொடுக்கின்றோம் என்ற விடயத்தினை விளக்குவதற்காகவே சந்தர்ப்பச் செலவு என்ற பதத்தினை பயன்படுத்துகின்றோம்.

எந்த ஒரு நடவடிக்கைக்குமான சந்தர்ப்பச் செலவு என்பது உயர் பெறுமதியான மற்றொரு மாற்றீடான நடவடிக்கையினை விட்டுக் கொடுத்தலாகும். நாம் நிறைவேற்றுவதற்குத் தெரிவு செய்யப்படாத ஒரு நடவடிக்கை அதாவது, விட்டுக் கொடுத்த உயர் பெறுமதியுடைய மாற்றீடானது நாம் நிறைவேற்றுவதற்காக தெரிவு செய்த குறித்த நடவடிக்கையின் செலவு எனலாம்.

நீங்கள் பாடசாலையை விட்டு உடனடியாக விலகி வேறு ஏதாவது தொழில் நடவடிக்கையில் ஈடுபடலாம். அல்லது உங்கள் பாடசாலை வாழ்க்கையைத் தொடரலாம். நீங்கள் பாடசாலையை விட்டு விலகி ஏதாவது நல்ல வேலை ஒன்றினை தேடிக்கொள்வீர்களாயின், திரைப்படம் பார்ப்பதற்கும் உங்கள் நண்பர்களுடன் ஓய்வு நேரங்களில் பொழுதுபோக்கினை மேற்கொள்ளவும் தேவையான பணத்தினை உங்களால்

உழைக்க முடியும். நீங்கள் மேலும் உங்கள் பாடசாலை வாழ்க்கையைத் தொடருவீர்களாயின், மேலே குறிப்பிட்ட விடயங்களை நிறைவேற்றுவதற்கான வருவாயினை நீங்கள் பெற்றுக் கொள்ள முடியாது. இவற்றினை நீங்கள் சில காலங்களின் பின்னர் நிறைவேற்றிக் கொள்ள முடியும். பாடசாலையிலிருக்கும்போது இது ஒரு வகையான விட்டுக்கொடுப்பாகும். அதேவேளை தொடர்ந்தும் நீங்கள் பாடசாலையிலிருக்கும்போது நீங்கள் உங்கள் படிப்பிற்கான பாடப்புத்தகங்களுக்கு அதிகம் செலவிட வேண்டி ஏற்படுவதனால் திரைப்படங்களைப் பார்ப்பதற்கோ அல்லது நண்பர்களுடன் பொழுதுபோக்கு விடயங்களில் ஈடுபடவோ எந்தவித வருவாயும் கிடைக்கமாட்டாது. அத்துடன் உங்களின் கவனம் அதிகளவில் படிப்புடன் செலவிடுவதனால் நண்பர்களுடன் பொழுது போக்கவும் நேரம் பற்றாக்குறையாக இருக்கும். ஆகவே, பாடசாலையில் தொடர்ந்தும் நீங்கள் படிப்பதற்கான சந்தர்ப்பச் செலவு என்பது நீங்கள் பாடசாலையை விட்டு விலகி வேலை செய்து உழைக்கின்ற வருவாயைக் கொண்டு மேற்கொள்ளும் மாற்றீடான நடவடிக்கைகள் அனைத்தையும் குறிப்பிடுகின்றது.

ஏற்கனவே நாம் குறிப்பிட்டது போன்று சந்தர்ப்பச் செலவு என்பது உயர் பெறுமதியுடைய மாற்றீடு ஒன்றினை விட்டுக் கொடுத்தல் எனப் பொருள்படும் எல்லா சாத்தியமான மாற்றீட்டு விட்டுக்கொடுத்தல்களையும் நாம் சந்தர்ப்பச் செலவு எனக் குறிப்பிட முடியாது.

உதாரணமாக, எமது பொருளியல் பாட விரிவுரை திங்கட்கிழமை காலை 9 மணிக்கு நடைபெற உள்ளது. விரிவுரையில் கலந்து கொள்வது தொடர்பாக எமக்கு இரு மாற்றீடுகள் உள்ளன. முதலாவது ஒரு மணித்தியாலயம் தொடர்ந்து நித்திரை கொள்வது மற்றயது அதேநேரத்தில் உடற்பயிற்சி செய்வது. எம்மால் ஒரே நேரத்தில் நித்திரை கொண்டு உடற்பயிற்சிக்கும் செல்ல முடியாது. ஆகவே, எமது பொருளியல் பாட விரிவுரையில் கலந்து கொள்வதற்கான சந்தர்ப்பச் செலவு என்பது ஒரு மணித்தியால நித்திரையினை விட்டுக்கொடுத்தல் அல்லது ஒரு மணித்தியாலயம் உடற்பயிற்சியினை விட்டுக்கொடுத்தல் ஆகும். இந்த இரு மாற்றீடுகள் மாத்திரம் எமது தெரிவுகளாகக் காணப்படின் நாம் இரண்டில் ஒன்றினை மாத்திரமே பொருளியல் விரிவுரையில் கலந்து கொள்வதற்கான மாற்றீடாகக் கருத முடியும். உடற்பயிற்சியை விரும்பும் ஒரு மாணவரின் பொருளியல் விரிவுரையில் கலந்து கொள்வதற்கான சந்தர்ப்பச் செலவு என்பது ஒரு மணித்தியாலயம் உடற்பயிற்சியினை விட்டுக் கொடுத்தல் ஆகும். அதேபோன்று நேரம் தாழ்த்திப் படுக்கைக்குச் செல்லும் ஒரு மாணவன் பொருளியல் விரிவுரையில் கலந்து கொள்வதற்கான சந்தர்ப்பச் செலவு என்பது ஒரு மணித்தியால நித்திரையினை விட்டுக்கொடுத்தல் என்பதாகும்.

2. எல்லைகளும் தூண்டுதல்களும் Margins and Incentives

நாம் ஓர் எல்லை நிலையில் எமது தெரிவுகளை மேற்கொள்கின்றோம். அத்தகைய ஒரு நிலையில் எமது தெரிவுகள் யாவும் தூண்டுதல் களினால் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. நாம் மேற்கொள்ள முயலும் ஒவ்வொரு நடவடிக்கையும் எமது தீர்மானத்துடன் தொடர்புடையதாகும். நாம் அடுத்து வரும் ஒரு மணித்தியால நேரத்தினை படிப்பதற்காகவும் எமது நண்பர்களுக்கு மின்அஞ்சல்களை அனுப்புவதற்காகவும் செலவிட முடியும். ஆனால் இரு நடவடிக்கைகளையும் ஒரே நேரத்தில் நிறைவேற்றலாம் என்றோ அல்லது இரு நடவடிக்கைகளையும் முற்றாக நிறைவேற்ற முடியாது என்பதையோ எம்மால் தீர்மானிக்க முடியாது. நாம் ஒவ்வொரு நடவடிக்கைக்காகவும் எவ்வளவு நிமிடங்களை ஒதுக்க வேண்டும் என்பதை தீர்மானிக்க வேண்டியது அவசியமான ஒரு விடயமாகும். இத்தகைய தீர்மானத்தினை எடுப்பதற்கு, நாம் மேலும் சிறிதளவு நேரத்தைப் படிப்பதற்கு ஒதுக்குவதனால் கிடைக்கவுள்ள நன்மை மற்றும் அக்குறிப்பிட்ட நேரத்தில் படிப்பதனால் ஏற்படும் செலவு என்பவற்றை ஒப்பிட்டு, எல்லை நிலையில் அல்லது இறுதி நிலையிலிருந்து எமது தெரிவினை மேற்கொள்கின்றோம்.

உதாரணமாக, சிறிய குழந்தை ஒன்றின் தாய் அவரிற்கு கிடைக்கத்தக்கதாக உள்ள நேரத்தை தன் குழந்தையுடன் செலவிடுதல் அல்லது வருவாய் உழைக்கும் நோக்கில் வேலை செய்தல் என்பவற்றிற்கிடையே எவ்வாறு ஒதுக்கீடு செய்தல் வேண்டும் என தீர்மானிப்பது அவசியமானதாகும். எமது படிப்பிற்காக நேரத்தை ஒதுக்குதல் தொடர்பான தீர்மானம் போன்று குழந்தையின் தாயினது தீர்மானமும் நன்மை மற்றும் செலவு என்பவற்றுடன் தொடர்புடையதாகும். குழந்தையின் தாய் மேலும் சிறிதளவு நேரம் குழந்தையுடன் இருப்பதனால் ஏற்படும் செலவினை அக்குறிப்பிட்ட நேரத்தில் வேலை செய்வதனால் கிடைக்கும் வருமான நன்மையுடன் ஒப்பிட்டே தனது தீர்மானத்தினை மேற்கொள்வார்.

குறிப்பிட்ட ஒரு நடவடிக்கையினை நிறைவேற்றுவதனால் கிடைக்கின்ற நன்மை எல்லை நன்மை (Marginal Benefit) எனப்படுகின்றது. உதாரணமாக மேலே குறிப்பிட்ட தாய் ஒரு கிழமையில் இரண்டு நாட்கள் வேலை செய்வதாகவும் தற்போது மூன்று நாட்கள் வேலை செய்ய தீர்மானித்துள்ளதாகவும் கருதுவோம். அவருடைய எல்லை நன்மை என்பது மேலதிக ஒரு நாளில் அவர் வேலை செய்வதினால் கிடைக்கும் நன்மையாகும். எல்லை நன்மை என்பது மூன்று நாட்களும் வேலை செய்வதனால் கிடைக்கும் மொத்த நன்மையைக் குறிப்பிடவில்லை. ஏனெனில், அவர் ஏற்கனவே இரண்டு நாட்கள் வேலை செய்வதினால்

குறிப்பிட்ட அளவு நன்மையினைப் பெற்றுக் கொண்டு வருகின்றார். தற்போது அவர் எடுத்துள்ள புதிய தீர்மானத்தினால் இந்நன்மை கிடைக்கவில்லை. தற்போது மேற்கொண்டுள்ள புதிய தீர்மானத்தினால் அவர் பெற்றுக் கொண்ட நன்மை மூன்றாம் நாள் வேலையின் மூலம் பெற்ற நன்மை மாத்திரமே.

ஒரு நடவடிக்கையை நிறைவேற்றும்போது ஏற்படும் செலவு எல்லைச் செலவு (Marginal Cost) எனப்படுகின்றது. குழந்தையின் தாய் ஒரு வாரத்தில் வேலை செய்வதற்கான நாளை 2 இலிருந்து 3 ஆக அதிகரிப்பதற்கான எல்லைச் செலவு என்பது தனது குழந்தையுடன் செலவிடாத மேலதிக ஒரு நாள்நாளை ஏற்பட்ட செலவாகும். இச்செலவு வேலை செய்யும்போது குழந்தையுடன் செலவிடாத 2 நாளைக்கு ஏற்பட்ட செலவுகளை உள்ளடக்கவில்லை.

குறிப்பிட்ட தாய் மேலதிகமாக ஒரு நாள் வேலை செய்வதன் மூலம் கிடைக்கும் எல்லை நன்மையினை வேலை செய்வதனால் ஏற்படும் எல்லைச் செலவுடன் ஒப்பிட்டே தனது தீர்மானத்தினை மேற்கொள்கின்றார். எல்லை நன்மை எல்லைச் செலவினைவிட உயர்வாக ($MB > MC$) காணப்படின், அவர் மேலதிக நாளை வேலை செய்யத் தயாராவார். எல்லைச் செலவு எல்லை நன்மையினைவிட அதிகமாக ($MB < MC$) காணப்படின், அத்தாய் மேலதிக நாள் வேலை செய்வதை விரும்பமாட்டார்.

எல்லை நன்மை மற்றும் எல்லைச் செலவு என்பவற்றை மதிப்பிட்டு, செலவினைவிட நன்மைகளை அதிகம் கொண்டுள்ள நடவடிக்கையையே நாம் தெரிவு செய்ய முற்படுவோம். இத்தகைய நன்மை மற்றும் செலவு என்பவற்றைக் கருத்திற் கொண்டே எம்மிடமுள்ள பற்றாக குறையான வளங்களை உற்பத்தி நடவடிக்கைகளுக்காக பயன்படுத்தி உயரளவான வெளியீட்டினை பெற்றுக்கொள்ள முனைகின்றோம்.

ஏற்கனவே குறிப்பிட்டதுபோன்று எமது தெரிவுகள் தூண்டுதல்களால் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. தூண்டுதல் என்பது குறிப்பிட்ட ஒரு நடவடிக்கையினை மேற்கொள்ளுவதற்கான ஓர் ஊக்கத்தினை வழங்குவதாகும். ஊக்கம் என்பது ஒரு நன்மையினைத் தருவதாகவோ அல்லது ஒரு செலவினை ஏற்படுத்துவதாகவோ அமையலாம். எல்லை நன்மையில் ஏற்படும் ஒரு மாற்றம் நாம் எதிர் கொள்ளும் தூண்டுதல்களில் ஓர் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தி எமது தெரிவு நடவடிக்கைகளில் ஒரு மாற்றத்தை ஏற்படுத்த வழிவகுக்கின்றது.

ஊதாரணமாக, ஏனையவை மாறாத நிலையில் நாளாந்த கூலி வீதம் அதிகரிப்பதாக கருதுவோமாயின், இந்த உயரளவான நாளாந்த கூலி வீதம் வேலை செய்வதற்கான எல்லை நன்மையினை அதிகரிக்கின்றது. இத்தகைய கூலி வீத அதிகரிப்பு மேலே குறிப்பிட்ட

குழந்தையினது தாய் தனது குழந்தையுடன் ஒரு நாள் செலவிடுவதற்கான சந்தர்ப்பச் செலவை அதிகரிக்கச் செய்கின்றது. தற்போது குழந்தையின் தாய் ஒரு கிழமையில் மேலதிகமாக ஒரு நாள் வேலை செய்வதற்கு நாளாந்த கூலி வீதம் அதிக தூண்டுதலை வழங்கியுள்ளது. குறித்த தாய் மேலதிக நாளில் வேலை செய்வதா குழந்தையுடன் வீட்டிலிருப்பதா என்பது மேலதிக வருமானத்தினால் கிடைக்கும் எல்லை நன்மை மற்றும் குறைந்தளவு நேரம் குழந்தையுடன் வீட்டில் தங்கியிருப்பதனால் ஏற்படும் எல்லைச் செலவு என்பவற்றிலேயே தங்கியுள்ளது.

இதேபோன்று ஏனையவை மாறாத நிலையில் நாளான்றிற்கான குழந்தைகள் பராமரிப்புச் செலவு அதிகரிப்பதாக கருதிக் கொள்வோம். உயரளவான குழந்தைகள் பராமரிப்புச் செலவு வேலை செய்வதற்கான எல்லைச் செலவினை அதிகரிக்கின்றது. மேலே குறிப்பிட்ட குழந்தையின் தாய்க்கு ஒரு நாள் தன் குழந்தையுடன் வீட்டில் தங்குவதற்கான சந்தர்ப்பச் செலவு என்பது விழ்ச்சியடைகின்றது. தற்போது ஒரு கிழமையில் மேலதிகமாக ஒரு நாள் வேலை செய்வதற்கான தூண்டுதல் என்பது ஒரு சிறியளவாகவே காணப்படுகின்றது. மீண்டும் குறித்த தாய்க்கு கிடைக்கும் தூண்டுதலில் ஏற்படும் மாற்றத்தின் காரணமாக அவரது நடவடிக்கைகளில் ஏற்படும் மாற்றம், அவரினது எல்லை நன்மை மற்றும் எல்லை செலவு என்பவற்றின் அளவினைக் கொண்டே நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது.

ஆகவே, எல்லை நன்மை மற்றும் எல்லை செலவு என்பன பொருளியலின் பிரதான இரு அடிப்படை விடயங்களாகும். ஆகவே, மனிதத் தெரிவுகள் யாவும் தூண்டுதல்களினால் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கு ஏற்ப மாற்றமடையலாம் என்பது புலனாகின்றது.

3. தன்னிச்சையான பரிமாற்றமும் வினைத்திறன் வாய்ந்த சந்தைகளும்

Voluntary Exchange and Efficient Markets

தன்னிச்சையான பரிமாற்றம் கொள்வனவாளர்களினதும் விற்பனையாளர்களினதும் நலனை மேம்படுத்த துணை புரிகின்றது. மேலும் சந்தைகளை வினைத்திறன் வாய்ந்ததாக செயற்படவும் உதவுகின்றது. நீங்கள் சந்தைக்குச் சென்று சில காய்கறிகளை பெற்றுக் கொள்வதற்காக குறிப்பிட்டளவு பணத்தினை செலுத்துகின்றீர்கள் எனக் கருதவும். நீங்கள் கொள்வனவு செய்த பொருள்கள் அப்பொருள்களை கொள்வனவு செய்வதற்காக நீங்கள் செலுத்திய பணப் பெறுமதிக்கு சமமானதாகும்.

உங்களின் கையிலுள்ள பணத்தை காய்கறிகளை கொள்வனவு செய்வதற்காக நீங்கள் பரிமாற்றியமையினால் தற்போது உங்களின் நலன் உயர்வடைந்துள்ளது. நீங்கள் செலுத்திய பணத்தினால்

காய்கறிக் கடை உரிமையாளர் சந்தோஷத்தினை அடைகின்றார். ஆகவே, காய்கறிகளுக்கும் பணத்திற்கும் இடையிலான தன்னிச்சையான பரிமாற்றமானது உங்களினதும் காய்கறி உரிமையாளரினதும் நலனை அதிகரிக்கச் செய்கின்றது. ஆகவே, உங்கள் காய்கறிக் கொள்வனவினால் நீங்களும் நன்மையடைந்து காய்கறி உரிமையாளரையும் நன்மையடையச் செய்கின்றீர்கள்.

அதேபோன்று குறிப்பிட்ட ஒரு நிறுவனத்தில் நீங்கள் தொழில் ஒன்றினை மேற்கொள்ளும்போது உங்கள் ஓய்வு நேரத்தினை விட்டுக்கொடுப்பதற்கு நட்ட ஈடாக குறிப்பிட்ட தொழில் வழங்குனர் உங்களுக்கு குறிப்பிட்டளவு சம்பளத்தினை வழங்குகின்றார். நீங்கள் குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தில் வேலை செய்வதனால் கிடைக்கின்ற நன்மை உங்களுக்கு மாத்திரமன்றி தொழில் வழங்குனரிற்கும் நன்மையை வழங்குகின்றது. நீங்கள் வழங்கும் சேவையினால் தொழில் வழங்குனரின் உற்பத்திகள் அதிகரித்து இலாபத்தினை மேலும் அதிகரிக்கும் சந்தர்ப்பம் உருவாகின்றது. ஆகவே, நீங்கள் குறிப்பிட்ட ஒரு நிறுவனத்தில் வேலை செய்வதனால் நீங்கள் மாத்திரமன்றி உங்களுக்கு வேலை வழங்கிய நிறுவனமும் நன்மை அடைவதே தன்னிச்சையான பரிமாற்றத்தின் மூலமான நன்மையாகும்.

உங்களுக்குத் தேவையான பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளை கொள்வனவு செய்வதன்மூலம் நீங்கள் நன்மையடைவதைப் போன்று விடுமுறைக் காலங்களில் நீங்கள் உங்களது உழைப்பினை ஒரு நிறுவனத்திற்கு வழங்குவதனூடாகவும் உங்களது நலனை அதிகரிக்க முடிகின்றது. நீங்கள் கொள்வனவாளராக அல்லது விற்பனையாளராக இருந்து மற்றையவர்களுடன் தன்னிச்சையான பரிமாற்றத்தில் ஈடுபடுவதனால் உங்களது நலன் அதிகரிக்கின்றது.

எமது பொருளாதாரத்தில் பரிமாற்றம் என்பது பணத்திற்காக சந்தையில் இடம்பெறும் ஒரு நடவடிக்கையாகும். நாம் ஊழியச் சந்தையில் வருமானத்தைப் பெற்றுக்கொள்வதற்காக எமது உழைப்பினை விற்பனை செய்கின்றோம். எமக்குத்

தேவையான பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளை கொள்வனவு செய்வதற்காக நாம் தினமும் வேறுபட்ட சந்தைகளை நாடுகின்றோம். இக்கொடுக்கல் வாங்கல்களின் மறுபுறம் நிறுவனங்கள் எமது உழைப்பினைக் கொள்வனவு செய்து எமக்குத் தேவையான நூற்றுக்கணக்கான பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளை விற்பனை செய்கின்றன.

கிடைக்கத்தக்கதாகவுள்ள வளங்களை உயரளவான பெறுமதியுடைய இடங்களுக்கு அனுப்புவதனூடாக சந்தைகள் வினைத்திறனுடையதாகின்றன. இயற்கை அனர்த்தம் ஏற்பட்டு தெங்குப் பயிர்ச்செய்கை பாதிப்படையும்போது ஏனையவை மாறாத சந்தர்ப்பத்தில் தேங்காயிற்கான விலை அதிகரிக்கின்றது. இந்நிலையில் தேங்காயினைக் கொள்வனவு செய்வதற்கான சந்தர்ப்பச் சேலவு அதிகரிக்கின்றது. அதிகளவில் தேங்காயினை பாவிப்போர் வசிக்கும் இடங்களில் தேங்காயிற் குரிய பெறுமதி உயர்வாகவே காணப்படும். மாறாக, தேங்காயிற்குப் பதிலாக வேறு பதிலீடுகளை பாவிப்போர் மத்தியில் தேங்காயிற்கான பெறுமதி குறைவாகவே இருக்கும். ஆகவே, பெறுமதி அதிகம் உடைய இடங்களுக்கு கிடைக்கத் தக்கதாகவுள்ள வளங்களை அனுப்புவதனூடாக சந்தைகள் வினைத்திறனடைகின்றன.

சந்தைகள் மாத்திரம் பொருளாதாரத்தை ஒழுங்கமைக்கவில்லை. சமவுடைமைப் பொருளாதார முறைமைகளும் பொருளாதாரத்தை ஒழுங்கமைப்பதில் பங்காற்றுகின்றன. இதனை நாம் கட்டளைகள் நிறைந்த ஒரு பொருளாதார முறைமை என்கின்றோம். சிலர் கட்டளைகளை இடும்போது பலர் அதனை ஏற்று நடைமுறைப்படுத்தும் இம் முறைமையினாலும் பொருளாதாரம் ஒழுங்கமைக்கப்படுகின்றது. இராணுவ நடவடிக்கைகள் மற்றும் நிறுவன நடவடிக்கைகளில் இத்தகைய கட்டளைகளை நாம் காணமுடிகின்றது. இவ்வாறு கட்டளைகள் பொருளாதாரத்தை ஒழுங்கமைத்தபோதும் மொத்த பொருளாதாரத்தையும் ஒழுங்கமைப்பதில் சந்தைகளே உயரளவான வினைத்திறனுடையனவாகும்.

ஒங்கலாய்ப்பு தொடரும்.....



நந்தசீர் கீம்பியாஹெட்டி
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்
பொருளியற் துறை
ருகுணு பல்கலைக்கழகம்



சந்தை அமைப்பு ஓர் அந்முகம்

(தொடர்ச்சி)

**தனியுரிமை போட்டிச் சந்தையின்
குணாதிசயங்கள்:**

நிறை போட்டி மற்றும் தனியுரிமை ஆதிக்கம் ஆகியவை இரண்டும் காணப்படும் சந்தர்ப்பம் தனியுரிமை போட்டியினைத் தூண்டுகின்றது. எனினும் இது மிகவும் நடைமுறைக்கேற்ற சந்தை நிலையாகும். இதற்கு பல சிறந்த உதாரணங்கள் காணப்படுகின்றன. அவையாவன உணவுசாலைகள், பொதுக் கடைகள், பாடம்புகட்டல் நிலையங்கள், புகைப்பட நிலையங்கள், தையற் கடைகள், அழகியல் சாலைகள் மற்றும் விழாக் கூடங்கள் ஆகியவையாகும்.

இச்சந்தையின் முக்கிய இயல்புகள் வருமாறு:

- கணிசமான விநியோகிஸ்தர்கள் காணப்படுதல்
- தடையற்ற உட்புகல் மற்றும் வெளியேறல்
- பொருட்களில் வேறுபாடுகள் காணப்படல்

இவ்வியல்புகளில் முதல் இரண்டு இயல்புகளும் நிறை போட்டிச் சந்தையினை சார்ந்ததாகவும் மூன்றாவது இயல்பு தனியுரிமை சந்தையினை சார்ந்ததாகவும் காணப்படுகின்றது.

இச்சந்தையில் பிரதியீட்டு பொருட்களின் உற்பத்தியிலும் கொடுக்கல் வாங்கல் செயற்பாட்டிலும் அதிகளவு நிறுவனங்கள் ஈடுபடுகின்றன. எனினும் இந்நிறுவனங்களின் விற்பனை அளவு குறைவாகவே காணப்படுகின்றது. ஆனால் அதிகளவு உற்பத்தியினை மேற்கொள்ளும் ஓர் உற்பத்தியாளர் இச்சந்தையில் தனித்துவ ஆதிக்கத்தினையோ தாக்கத்தினையோ ஏற்படுத்த முடியாது. ஒரு நிறுவனத்தினால் தீர்மானிக்கப்படும் சந்தை விலையினால் ஏனைய நிறுவனங்கள் செயற்படுவதும் அல்லது ஒன்றிணைந்த பொது விலையினைத் தீர்மானிப்பதும் இங்கு நடைபெறாது.

நாம் இலவசமாக சந்தைக்குள் உட்புகல் அல்லது வெளியேறல் தொடர்பாக நிறை போட்டிச் சந்தையில் ஆராய்ந்தோம். இச்சந்தையினூடு அதிகளவு வருமானத்தினை ஈட்ட முடியும் என எண்ணும் நிறுவனங்கள் தமது விருப்பின் படி இலகுவான இச்சந்தைக்குட்புக முடியும். இவ்வாறாக நிறை போட்டிச் சந்தையில் புதிதாக ஓர் விற்பனையாளர் நுழைவதோ அல்லது ஏற்கனவே இயங்கி வரும் விற்பனையாளர் வெளியேறும் செயற்பாடோ எவ்வித கட்டுப்பாடுகளையும் அல்லது ஒப்பந்தங்களையும் கொண்டிருப்பதில்லை.

எனவே இவ்வாறான திறந்த செயற்பாடு புதிதாக வரும் விற்பனையாளர் மேலதிக காரணிகளை பெறுவதற்கும் தொழிநுட்பம் மற்றும் மூலப் பொருட்களை சந்தையில் காணப்படும் விற்பனையாளரிடமிருந்து பெறுவது இலகுவாகக் காணப்படுகின்றது.

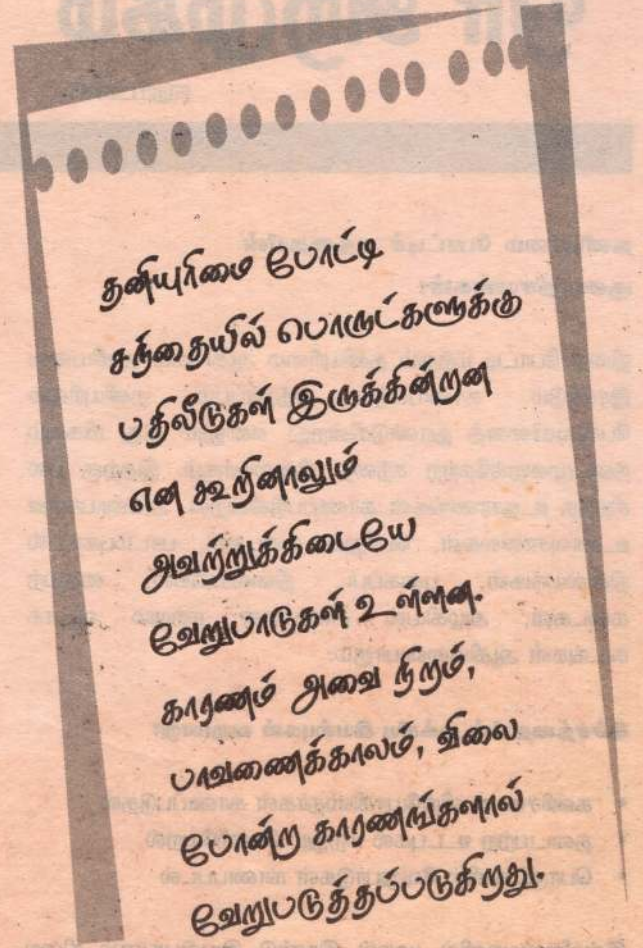
அடுத்த இயல்பு இச்சந்தையில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்கள் வேறுபாடுள்ளவையாகும். அதாவது இங்கு பொருட்களுக்கு பிரதியீடு காணப்படுகின்றது. இச்சந்தையில் நிறுவனங்கள் பிரதியீடுடைய பொருட்களின் விற்பனை செய்யினும் அவற்றுக்கிடையே சில வேறுபாடுகள் காணப்படுகின்றன எனவே இவை முற்றான பிரதியீடு இல்லை என இந்நிறுவனங்கள் கூறுகின்றன.

இவ்வாறாக குறிப்பிடப்படும் வேறுபாடுகள் வருமாறு:

- வெளியக வேறுபாடுகளான நிறம், தன்மை மற்றும் தோற்றம் மற்றும் பாவனைக் காலம்.
- விலையில் சிறிது வேறுபாடு
- விற்பனை யுத்திகளில் வேறுபாடுகள்

இதன் அடிப்படையில் நுகர்வாளர் சந்தையில் காணப்படும் ஏனைய பிரதியீட்டு பொருட்களிலும் குறித்த பொருள் சிறந்தது எனும் தீர்மானத்தினை மேற்கொள்ள இவ்வியல்புகள் உந்துகின்றன. எனினும் இவ்வாறான வேறுபாடுகளை இலகுவாக நுகர்வோர் இனங்காண்பதை உற்பத்தியாளர்கள் விரும்புவதில்லை. உதாரணமாக பப்பட உற்பத்தியில் ஈடுபடுவோர் சந்தையில் தமது உற்பத்தியே சிறந்தது என எடுத்தியம்பும் வகையில் செயற்படுகின்றனர். எனினும் தனது உற்பத்தி வேறு உணவுப் பிரிவினை சார்ந்தது என்பதை உற்பத்தியாளர்கள் வெளிப்படுத்துவதில்லை. போத்தல் குடி தண்ணீர் உற்பத்தியின் ஈடுபடும் உற்பத்தியாளர்களை உற்றுநோக்கில் அனைத்தும் ஒத்த தன்மை உடையவையாகக் காணப்படும் போத்தலின் வடிவம், விபர துண்டில் வழங்கப்பட்டுள்ள விலை மற்றும் ஏனைய விபரங்களினூடு நுகர்வோர் இது வேறு தரத்தையும் செயற்பாடையும் கொண்டுள்ள ஓர் பொருளாகவே கருதுகின்றனர். பொருட்களில் காணப்படும் வேறுபாடுகளை தூண்டுவதன் மூலம் உற்பத்தியாளர்கள் தமது செலவினையோ அல்லது தரத்தினையோ மாற்றுவதற்கன்றி தமது பொருள் சந்தையில் வேறுபட்டதாகக் காணப்பட வேண்டும் என்பதை தூண்டுகின்றனர்.

தனியுரிமை போட்டி சந்தையில் காணப்படும் நிறுவனம் தாம் உற்பத்தி செய்யும் பொருளின் விலையினை தீர்மானிக்கும் உரிமையைப் பெற்றுள்ளனர். தமது பொருட்களில் வேறுபாடுகளை முக்கியமாக வெளிப்படுத்துவதன் மூலம் தமக்கென ஓர் நுகர்வோர் குழுவினை அவர்கள் நிர்மாணிக்கின்றனர். இதனால் அவர்கள் விற்பனை விலையில் சிறிதளவு குறைவினை மேற்கொண்டு விநியோகிஸ்தர்களை சிந்த உறவில் பேணவும் சிறிதளவு விலையினை அதிகரித்து ஆனால் தமது நுகர்வாளர்களை இழக்காமலும் பாதுகாக்க முடியும். அதாவது விற்பனை விலையில் மிகவும் சாதாரணமான முறையில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்தப் படக்கூடிய சாத்தியமும் இங்கு காணப்படுகின்றது.



சீலநுரிமை சந்தையும் அதன் குணாதீசயங்களும்:

குறித்த சந்தையில் உற்பத்தியாளர்களின் ஆதிக்கம் அதிகளவில் காணப்படின் அச்சந்தை சீலநுரிமை சந்தை எனப்படும். அதாவது இவ்வாறான ஓர் சந்தை அமைப்பில் ஆறு அல்லது ஏழு பாரிய உற்பத்தியாளர்கள் சந்தையின் 50 வீதத்தினை ஆதிக்கம் செலுத்துவார்கள். இலங்கையில் நாம் இவ்வாறான சந்தைக்கான உதாரணமாக வங்கி மற்றும் காப்புறுதி, வாயு உற்பத்தி, தொலைபேசி சேவை ஆகியவற்றை வழங்கும் அமைப்புக்களை குறிப்பிடலாம். எனவே இங்கு குறைந்தளவு அமைப்புக்கள் பாரிய கேள்விவினை பூர்த்தி செய்கின்றது என்பது இச்சந்தையின் சிறப்பம்சமாகும்.

இவ்வாறாக சீலநுரிமை சந்தையின் பரதான இயல்புகளாவன:

- உற்பத்தியாளர்களின் எண்ணிக்கை குறைவாகக் காணப்படும்
- சந்தைக்குள் உட்புகுவதில் தடைகளும் கட்டுப்பாடுகளும் காணப்படுகின்றன.
- ஓர் நிறுவனம் மற்றுமோர் நிறுவனத்தில் தங்கி வாழ்வதும் பிரத்தியேக ஆதிக்கம் செலுத்துவதும்.

நாம் முதலிரண்டு இயல்புகள் தொடர்பாக மேற்படி ஆராய்ந்ததினால் தற்போது மூன்றாவது இயல்பினை பற்றி சற்று ஆராய்வோம்.

இச்சந்தையில் காணப்படும் குறித்த நிறுவனம் அங்கு காணப்படும் ஏனைய நிறுவனங்களில் விலை தீர்மானம் மற்றும் விற்பனை தொடர்பாக தங்கியிருத்தலும் பிரத்தியேக ஆதிக்கம் செலுத்துவதும் பொதுவான ஓர் நிலையாகும். காரணம் இங்கு ஓர் குறித்த நிறுவனத்தின் செயற்பாடு அதனை மட்டும் மையமாகக் கொண்டு ஏனைய நிறுவனங்களை புறக்கணித்து தீர்மானிக்கப்படுவதில்லை. "மாறாக அது புரிந்துணர்வின் அடிப்படையிலேயே செயற்படுத்தப்படுகின்றது."

(மூற்றும்)

(இது தொடர்பான மேலதிக விபரங்களை பொருளாதார ஆய்வு - W.D. Laxman மற்றும் Gunasekara மற்றும் ஆர்த்திக வித்யா பிரவேசய - Prof. D. Atapattu ஆகியவற்றிலிருந்து பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.)

பரீட்சை முடிந்தவுடன் என்ன
செய்வதென்று குழப்பம்
உங்களுக்குத் தெரியுமா?
உங்களது எதிர்காலத்தை நீங்கள்
எவ்வாறு திட்டிட்டுக் கொண்டு
நிலைப்பாடுகளில் குழப்பநிலை
இருக்கக்கூடும். இன்றைய
தொழில்நுட்பத்தில் உங்களுக்கு
இருக்கும் உய்ப்புகளையும்,
இன்றைய தொழில்நுட்பத்தைக்
ஏற்றுவதற்கு ஒரு நுட்பமாக எவ்வாறு
முன்னேறிக் கொள்ளவேண்டும் என்பது
பற்றி உங்களுக்கான உதிகாட்டுதல்
ஆக்கங்களை எதிர்வுகூறும் இதழ்களில்
எதிர்பார்க்கவும்.

இதழாசிரியர்.



உயர்தர
பொருளியல்
ECONOMICS



கலாநிதி கணேஷ முர்த்தி

சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்
கொழும்பு பல்கலைக்கழகம்

தேசிய வருமானம்

NATIONAL INCOME

தேசிய வருமானம் என்பது பரந்த அடிப்படையில் நாடொன்றின் வதிவாளர்கள் உழைத்த காரணி வருமானங்களின் கூட்டுத் தொகையாக வரைவிலக்கணப் படுத்தப்படலாம். வதிவாளர்கள் என்பது குறித்த நாட்டில் ஒரு வருட காலத்திற்கு மேல் வசிப்பவர்களைக் கருதும். இதில் ஊழிய வருமானங்களும் மூலதன வருமானங்களும் உள்ளடக்கப்படுகின்றன. ஊழிய வருமானங்கள் என்பதனுள் கூலிகளும் சம்பளங்களும் மற்றும் ஏனைய நன்மைகளையும் உள்ளடக்கும். ஏனைய நன்மைகளாக, கைத்தொழில் ஊழியர்களுக்கு வழங்கப்படும் போனஸ் கொடுப்பனவுகள் மானிய விலையிலான சிற்றுண்டிச்சாலை, ஊழியர்களின் பிள்ளைகளுக்கான இலவசக் கல்வி, ஊழியர்களுக்கான இலவசக் காப்புறுதி என்பவற்றைக் கருதலாம்.

மூலதன வருமானங்கள் என்பதற்குள் இலாபங்கள் வாடகை வருமானங்கள், வட்டிவருமானங்கள் என்பன உள்ளடங்கும். இலாபங்கள் முயற்சியாளர்களால் உழைக்கப்படும் வருமானமாகும். வாடகை வருமானங்கள் கட்டிட உரிமையாளர்கள் அவற்றை வாடகைக்கு விடுவதன் மூலம் உழைக்கும் வருமானமாகும். வட்டி வருமானங்கள் வியாபாரத் துறையினருக்கு பணத்தை கடன் வழங்குவதன் மூலம் உழைத்த வருமானங்களாகும்.

எனவே தேசிய வருமானம் என்பது குறிப்பிட்ட நாடொன்றின் வதிவாளர்களால் மேற்கொள்ளப்படும் பொருட்கள் சேவைகளின் நிகழ்கால உற்பத்தியின் மூலம் தோன்றும் மொத்த காரணி வருமானத்தையே குறிப்பதாகும்.

தேசிய வருமான எண்ணக்கருக்கள்

01. உள்நாட்டு உற்பத்தியும் தேசிய உற்பத்தியும்

ஒரு நாட்டின் வதிவாளர்களால் மேற்கொள்ளப்படும் முடிவுப் பொருள் சேவைகளின் சந்தை பெறுமதிமொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியாகும்.

ஒரு நாட்டுக்குள் சொந்தமான உற்பத்திக் காரணிகள் மேற்கொள்ளப்படும். மொத்த முடிவுப் பொருட்கள் சேவைகளின் சந்தை பெறுமதி மொத்த தேசிய உற்பத்தியாகும்.

02. காரணி விலையும் சந்தை விலையும்

காரணி விலையென்பது முடிவுப்பொருட்கள் சேவைகள் உற்பத்தி செய்யப்பயன்படுத்திய உற்பத்தி காரணிகளிற்கேற்பட்ட செலவின் பெறுமதியினை அடிப்படையாகக் கொண்டு கணிப்பிடப்படுவதாகும். தொழிற்சாலை வாசலில் அல்லது பண்ணையொன்றின் வாசலில் பொருள் அல்லது சேவை என்ன பெறுமதியுடையதால் வெளியேறுகிறதென்பதை இது குறிக்கும். சந்தை விலையென்பது சந்தையில் பண்டம் விற்கப்படும் விலையாகும். காரணி விலையுடன் தேறிய நேரில் வரிகளைக் கூட்டி சந்தைவிலை பெறப்படும். சந்தை விலைப்பெறுமதியானது காரணி விலைப்பெறுமதியை விட உயர்வாக இருக்கும்.

சந்தைவிலை = காரணி விலை + தேறிய நேரில் வரிகள்

தேறிய நேரில் வரிகள் = நேரில் வரிகள் - மானியங்கள்

03. மொத்த உற்பத்தியும் தேசிய உற்பத்தியும்

மொத்த உற்பத்திப் பெறுமதியில் உற்பத்திக்குப் பயன்படுத்திய உற்பத்திக் காரணிகளுக்கு ஏற்பட்ட பெறுமானத் தேய்வினையும் உள்ளடக்கியிருக்கும். குறிப்பாக மூலதனப் பொருட்களுக்கு ஏற்படும் பெறுமானத்தேய்வு இதில் அடங்கும். மொத்த உற்பத்தியில் பெறுமதியிலிருந்து பெறுமானத்தேய்வனைக் கழிப்பதன் மூலம் தேறிய உற்பத்தியில் பெறுமதியைக் கணிப்பிடலாம்.

(அ) சந்தை விலைகளில் தேறிய உள்நாட்டு உற்பத்தி

சந்தை விலையில் கணிப்பிடப்பட்ட மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியிலிருந்து பெறுமானத் தேய்வைக் கழிப்பதன் மூலம் தேறிய உள்நாட்டு உற்பத்தியை பெறலாம்.

(ஆ) காரணி விலைகளில் தேறிய உள்நாட்டு உற்பத்தி

சந்தை விலைகளில் கணிக்கப்பட்ட தேறிய உள்நாட்டு உற்பத்திப் பெறுமதியிலிருந்து தேறிய நேரில் வரிகளைக் கழிப்பதன் மூலம் காரணி விலைகளில் தேறிய உள்நாட்டு உற்பத்தியினைப் பெறலாம்.

(இ) தேறிய வெளிநாட்டு காரணி வருமானம்

வெளிநாட்டுக் காரணிகள் உள்நாட்டு உற்பத்திகளில் பங்களிப்புச் செய்யும் அதேவேளை உள்நாட்டுக் காரணிகள் வெளிநாடுகளின் உள்நாட்டு உற்பத்திகளில் பங்களிப்புச் செய்திருக்கும்.

ஒரு நாட்டுக்குச் சொந்தமான தேசிய உற்பத்திகளைக் கணிப்பீடு செய்யும் போது, வெளிநாட்டுக் காரணிகளின் பங்களிப்பை அகற்றி உள்நாட்டுக் காரணிகள் வெளிநாடுகளின் உற்பத்திக்கு பங்களிப்பை உள்ளடக்க வேண்டும். இவ்வாறான சீராக்கத்தை மேற்கொள்ளும் போது, பெறப்படும் காரணிவருமானம் வெளிநாட்டுத் தேறிய காரணி வருமானம் எனப்படும்.

வெளிநாட்டுத் தேறிய காரணிவருமானம்

உள்நாட்டு காரணிகள் வெளிநாட்டில் உழைத்த வருமானம் வெளிநாட்டுக் காரணிகள் உள்நாட்டில் உழைத்த வருமானம்.

வெளிநாட்டுத் தேறிய காரணி வருமானம் =
உள்நாட்டு காரணிகள் வெளிநாட்டில் -
உழைத்த வருமானம் - வெளிநாட்டுக்
காரணிகள் உள்நாட்டில் உழைத்த
வருமானம்

வெளிநாட்டுத் தேறிய காரணி வருமானம் நேர்க்கணியமானதாகவோ அன்றேல் எதிர்க்கணியமானதாகவோ இருக்கலாம்.

வெளிநாட்டுத் தேறிய காரணி வருமானம் நேர்க்கணியமாக இருந்தால் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியை விட மொத்த தேசிய உற்பத்தி உயர்வாக இருக்கும். (மறுதலை உண்மை)

(ஈ) காரணி விலையில் தேறிய தேசிய உற்பத்தி காரணி விலையில் கணிப்பிடப்பட்ட தேறிய உள்நாட்டு உற்பத்தி (உள்நாட்டுக் காரணி வருமானம்) யுடன் தேறிய வெளிநாட்டுக் காரணி வருமானத்தைக் கூட்ட வருவது காரணி விலையில் தேறிய தேசிய உற்பத்தியாகும்.

காரணி விலையில் கணிப்பிடப்பட்ட தேறிய தேசிய உற்பத்தி தேசிய வருமானம் என அழைக்கப்படுகிறது. ஏனெனில் இப்பெறுமதி ஒரு நாட்டுக்குச் சொந்தமான காரணிகள் உழைத்த வருமானத்தின் தேறிய பெறுமதியாகும்.

மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியிலிருந்து பின்வரும் எட்டு எண்ணக்கருக்களை நாம் பெறமுடியும்.

- (i) சந்தை விலையில் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி
- (ii) காரணி விலைகளில் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி
- (iii) சந்தை விலைகளில் மொத்த தேசிய உற்பத்தி
- (iv) காரணி விலைகளில் மொத்த தேசிய உற்பத்தி
- (v) சந்தை விலைகளில் தேறிய உள்நாட்டு உற்பத்தி
- (vi) காரணி விலைகளில் தேறிய உள்நாட்டு உற்பத்தி
- (vii) சந்தை விலைகளில் தேறிய தேசிய உற்பத்தி
- (viii) காரணி விலைகளில் தேறிய தேசிய உற்பத்தி

04. பெயரளவு மொத்தத் தேசிய உற்பத்தியும், மெய் மொத்த தேசிய உற்பத்தியும்.

நாடொன்றின் உற்பத்திப் பெறுமதிகளைக் கணிப்பீடு செய்யும் போது, பல்வேறு பெளதீக அலகுகளில் செயற்படும் உற்பத்திகளை பொதுவானதொரு அலகிற்கு மாற்றவேண்டியதாகிறது. இவ்வகையில் பணமானது பொது அலகாகப் பயன்படுகிறது. உற்பத்தித் தொகைகளை அவற்றிற்குரிய விலைகளால் பெருக்குவதன் மூலம் உற்பத்தியின் பணப்பெறுமதி கணிக்கப்படுகிறது.

குறித்த வருடமொன்றின் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியைக் கணிப்பீடும் போது குறித்த ஆண்டில் (நிகழ்கால) நிலவிய விலைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டே கணிக்கப்படும். இது, பெயரளவு மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி என அழைக்கப்படும்.

அவ்வாறல்லாமல் குறித்த வருடமொன்றின் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தித் தொகைகளை அப்பண்டங்களுக்கு முன்னைய ஆண்டொன்றில் நிலவிய விலைகளால் பெருக்கி கணிப்பிடப்படும் பெறுமதியானது மெய்மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி என அழைக்கப்படுகிறது. முன்னைய ஆண்டொன்றில் நிலவிய விலைகள் அடியாண்டு விலை எனப்படும்.

மெய்மொத்த உள்நாட்டு விலையை கணிப்பிடும் பொருட்டுத் தெரிவு செய்யப்படும் விலைகள் நிலவிய ஆண்டானது அவ்வாண்டில் நிலவிய பொருளாதாரச் செயலாற்றத்தின் அடிப்படையில் தெரிவு செய்யப்படும். அவ்வாண்டில் பொருளாதாரத்தில் அசாதாரண நிகழ்வுகளெனும் ஏற்பட்டிருக்கக் கூடாது.

இரு ஆண்டுகளுக்கிடையில் பெயரளவு மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் மூன்று காரணிகளால் ஏற்படலாம்.

(அ) பொருளாதார மாறிகளின் பெளதீக அளவு மாற்றம்.

(ஆ) பொது விலைமட்ட மாற்றம்.

(இ) இவை இரண்டிலும் ஏற்பட்ட மாற்றங்கள்.

மெய் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியைக் கணிப்பிடும் போது, பொருளாதார மாறிகளின் பெளதீக அளவுகளில் ஏற்பட்ட மாற்றங்கள் மட்டுமே வெளிப்படுத்தப்படும். வேறுவகையில் கூறுவதாயின் உள்நாட்டுப் பணத்தின் கொள்வனவுச் சக்தியில் ஏற்படும் மாற்றத்திற்கு சீராக்கம் செய்யப்பட்ட மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி எனலாம். மெய் உற்பத்தியே நாட்டின் உண்மையான உற்பத்தி மட்டமாற்றத்தைப் பிரதிபலிக்க உகந்த குறிகாட்டியாகும்.

தலா வருமானம்

தலாவருமானம் என்பது குறிப்பிட்ட ஆண்டொன்றில் நாடொன்றின் மக்களின் சராசரி வருமானத்தைக் கருதும்.

குறித்த ஆண்டின் தலாவருமானம் அவ்வாண்டின் தேசிய வருமானத்தை, நடு ஆண்டு சனத்தொகையால் பிரிப்பதன் மூலம் பெறப்படும்.

தலாவருமானம் கணிப்பிடப்படுவதன் நோக்கம் நாட்டு மக்களின் சராசரி வருமானம் பற்றிய அளவீட்டைப் பெறுவதுடன் நாட்டு மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை பிரதிபலிக்கும் அளவையொன்றைப் பெறுவதாகும்.

எவ்வாறாயினும் யதார்த்தத்தில் நாட்டின் வருமானமானது மக்கள் மத்தியில் சமமாக பங்கிடப்படாமையால், தலாவருமானத்தைவிட மிகக் குறைவான வருமானத்தையே சாதாரண குடிமக்கள் பெறுகின்றனர். எனவே வருமான பங்கீட்டு வேறுபாடுகளைத் தலாவருமானம் வெளிப்படுத்த

வில்லை எனலாம். எவ்வாறாயினும் தலாவருமானமானது அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளில் மந்தமான வளர்ச்சி நிலையை பிரதிபலிக்கின்றது. இவ்வாறான மந்தமான வளர்ச்சி ஏற்பட பின்வரும் காரணிகள் ஏதுவாகின்றன.

(i) இயற்கை வளங்களின் கிடைப்பனவும் அவற்றின் பயன்பாடுகளும் குறைவாக இருக்கின்றமை.

(ii) சனத்தொகை வளர்ச்சி வேகம் தேசிய உற்பத்தி வளர்ச்சி வேகத்தைவிட உயர்வாக உள்ளமை.

(iii) மானுட வளங்களின் வினைதிறன் குறைவாக உள்ளமை.

(iv) சாதி மற்றும் சமயக் கட்டுப்பாடுகள் ஏற்படுத்தும் தடைகள்.

(v) நிதி நிறுவனங்கள் போதியளவு வளர்ச்சியடையாமை எனவே கடன் நிதிகளின் விலைகள் உயர்வாக உள்ளமை.

(vi) வருமானமட்டங்கள் குறைவாக உள்ளமையால் பொருட்கள் சேவைகளுக்கான உள்நாட்டுக் கேள்வி குறைவாக உள்ளமை, மறுபுறம் குறைந்த வருமானம் குறைந்த சேமிப்புக்கும் குறைவான முதலீட்டு மட்டங்களுக்கும் இட்டுச் செல்லும்.

(vii) போக்குவரத்து தொலைத் தொடர்பாடல் போன்ற உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் விருத்தியடை யாமையினால் பேரளவு உற்பத்தி சாத்தியமற்றதாகிறது.

05. தேசிய வருமானத்தைக் கணிப்பிடுவதில் எதிர்நோக்கப்படும் பிரச்சினைகள்

(அ) சந்தையல்லா உற்பத்திகள் சந்தைக் கொடுக்கல் வாங்கல்களுடன் தொடர்புபடாத வீட்டுத்துறை உற்பத்தி நடவடிக்கைகள் கணக்கீட்டில் சேர்க்கப்படாமை. இதன் காரணமாக தேசிய உற்பத்தி குறை மதிப்பீட்டிற்கு உட்படுகிறது.

(ஆ) ஊட்டிய / சுமத்திய பெறுமதிகள். சுயமாக உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் சேவைகளின் சில தேசிய கணக்கீட்டில் உள்ளடக்கப்படுகின்றன. அவ்வாறு உள்ளடக்கப்படும் போது அவற்றின்

பெறுமதிகள் சுமத்தப்படுகின்றன. இப்பெறுமதிகள் தேசிய உற்பத்தி பெறுமதியின் மிகைமதிப்பீட்டிற்கோ அன்றேல் குறை மதிப்பீட்டிற்கோ இட்டுச் செல்கின்றன. (உதாரணம்:- குடியிருப்பாளர் வதியும் வீட்டின் பெறுமதி, விவசாயி நுகர்வு செய்த உணவின் பெறுமதி)

(இ) பொருளாதாரம் Parallel Economy. வரி வாய்ப்பு, சட்ட விரோதத்தன்மை போன்ற காரணிகளால் சில கொடுக்கல் வாங்கல் நடவடிக்கைகள் கணிப்பீட்டிற்கு வராமல் போகலாம். இத்தகைய நடவடிக்கைகள் பொருட்கள் சேவைகளை உற்பத்தி செய்கின்றன. இவற்றின் பெறுமதிக் கொள்வனவின் மூலம் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. இவை தேசிய கணக்கீட்டில் உள்ளடங்கா.

(ஈ) பக்கவிளைவுகள் மற்றும் பொருளியல் தீயவிளைவுகள் உற்பத்தியினால் ஏற்படும் பக்கவிளைவுகளும் தீய விளைவுகளும் தேசிய கணக்கீட்டில் உள்ளடக்கப் படுவதில்லை. இவை சந்தைக் கொடுக்கல் வாங்களுடன் தொடர்புபடாத படியினால் இந்நிலை ஏற்படுகிறது. உதாரணம் சூழல் மாசுபடல், காலநிலை மாற்றம், சுகாதாரக் கேடு போன்றன சந்தைக் கொடுக்கல் வாங்கல்களுடன் தொடர்பு படுவதில்லை.

அவ்வாறே அதிகரித்த இராணுவச் செலவினங்கள் மற்றும் இராணுவத் தளபாட உற்பத்தி, இராணுவ விரிவாக்கம் என்பன தேசிய உற்பத்தி மற்றும் செலவீட்டுப் பெறுமதிகளை உயர்வாகக் காட்டலாம். ஆனால் இவற்றின் மூலம் ஒரு நாடு பெற்ற நன்மையின் அளவு கேள்விக்குரியதாகும்.

(உ) ஆய்வும் மனிதச் செலவும் தேசிய கணக்கீட்டிலுள்ள முக்கிய குறைபாடு ஆய்வு மற்றும் மனித செலவு என்பவற்றின் பெறுமதிகளைக் கருத்திற் கொள்ளாமையாகும். உற்பத்திச் சாதனமென்றவகையில் மூலதனத்தின் பெறுமானத் தேய்வு தேசிய கணக்கீட்டில் கவனத்திற் கொள்ளப்படுகின்ற போதிலும் மனிதர் உற்பத்தியில் ஈடுபடுவதால் அவர்களுக்கு ஏற்படும் உடல் மற்றும் உளரீதியாக உளைச்சல்களுக்கு தேசிய கணக்கீட்டில் உரிய இடம் இல்லை.

(ஊ) இரட்டைக் கணிப்பீடு ஒரு பண்டத்தின் உற்பத்தி பெறுமதி ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட தடவைகள் கணிப்பீட்டிற்கு கொள்ளப்படும் சாத்தியம் காணப்படுகிறது. இறுதி நுகர்வுக் குரிய அல்லது முடிவுப்பொருளின் பெறுமதியை கருத்திற் கொள்வதன் மூலம் இப்பிரச்சினைக்கு தீர்வு காண முடியுமாயினும் ஒரு பண்டம் ஏக காலத்தில் முடிவுப் பொருளாகவும் உள்ளீடாகவும் அமைய முடியும் என்பதனால் உற்பத்தியின் ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் கூட்டப்படும் பெறுமதிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு இப்பிரச்சினைக்கு நடைமுறைத் தீர்வு காணப்பட்டுள்ளது.

06. தேசிய வருமானக் கணக்கீட்டுத் தரவுகளின் முக்கியத்துவம்

(i) தேசிய கணக்கீட்டுத் தரவுகள் பொருளாதாரத் திட்டமிடலுக்கும் மீளாய்வுக்குமான கருவி என்றவகையில் முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாகும். பொருளாதாரம் தொடர்பாக எழுப்பப்படும் அடிப்படை வினாக்களுக்கு விடையளிக்க இத்தரவுகள் உதவுகின்றன.

(ii) நாடொன்றின் வாழ்க்கைத்தரத்தில் ஏற்படும் மாற்றத்தை அளவிடும் ஒரு கருவி என்றவகையில் இத்தரவுகள் முக்கியமானவையாகும். பொதுவாகவே தேசிய வருமானம் அதிகரிக்குமாயின் மக்களின் வாழ்க்கைத்தரத்தில் மேம்பாடு ஏற்படுமென எதிர் பார்க்கப்படுகிறது. எவ்வாறாயினும் தேசிய வருமானத்தை வாழ்க்கைத் தரத்தைப் பிரதிபலிக்கும் ஒரு குறிகாட்டியாகப் பயன்படுத்தும் போது, பின்வருவனவற்றைக் கவனத்திற் கொள்வது அவசியமாகும்.

(அ) பெயரளவு பெறுமதிகளில் கணிப்பிடப்பட்ட தேசிய கணக்கீட்டுப் பெறுமதிகள் உண்மையான வாழ்க்கைத் தர அதிகரிப்பைப் பிரதிபலிக்காது. பணவீக்க அதிகரிப்பு உற்பத்தி அதிகரிப்பாக அர்த்தம் கற்பிக்கப்படக்கூடும்

(ஆ) தேசிய வருமானம் சனத்தொகையுடன் தொடர்புபடுத்தப்பட வேண்டும். அவ்வாறு செய்யப்பட்டாலும் வருமானப் பங்கீட்டு ஏற்றத்தாழ்வுகள் காரணமாக வாழ்க்கைத்தரமுன்னேற்றம் சரியாக அளவிடப்பட முடியாது.

(இ) தேசிய வருமான அதிகரிப்பு உயர்ந்தளவு சமூக செலவீடுகளையும் கூடவே ஏற்படுத்தி யிருக்கக்கூடும். (உ+ம்) : சூழல் மாசுபடல், நெரிசல், சுற்றாடற்பாதிப்பு போன்றன. ஓய்வும் கூட குறைவ டைந்திருக்கலாம்.

(iii) நாடொன்றின் பொருளாதார வளர்ச்சியை பிரதிபலிக்க தேசிய கணக்கீட்டுத்தரவுகள் அவசியம். நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியை அளவிடுவதற்கான சிறந்த குறிகாட்டி மெய்த் தலா தேசிய வருமானமாகும். (Real National Income Per Capital) உயர் பொருளாதார வளர்ச்சி பொதுவாக விரும்பப்படக் காரணம் அது வாழ்க்கைத்தர உயர்வுக்கும், அதிக செல்வம் பங்கீடு செய்யப்படவும் வழிவகுப்பதாகும். அதிகளவு பணம் பெறப்படும்போது சமூகமேந்தலைகளான கல்வி, சுகாதாரம், சமூக பாதுகாப்பு என பவற்றின் மீது ஒதுக்கீட்டை மேற்கொள்ள முடியும்.

(iv) நாடுகளிடையே பொருளாதார செயலாற்றத்தை ஒப்பீடு செய்வதற்கான ஒரு கருவியாக தேசிய கணக்கீட்டுத் தரவுகள் பயனுடையனவாகும். எனினும் அவ்வாறான ஒப்பீட்டின்போது பின்வரும் குறைபாடுகளும் கூடவே எழக்கூடும்.

(அ) தேசிய கணக்கீட்டுப் புள்ளிவிபரங்கள் தொகுக்கப்பட்டுக் கணிப்பிடும் முறை நாட்டுக்கு நாடு வேறுபடலாம், அவ்வாறான ஒப்பீடு குறைபாடு டையதாகும்.

(ஆ) பணவீக்கத்தாக்கம் மற்றும் சனத் தொகை தாக்கம் என்பவற்றைத் தவிர்க்கும் பொருட்டு தரவுகள் பொதுவாக தலா மெய் தேசிய வருமானம் என்ற வடிவில் தரப்படுகின்றன.

(இ) தரவுகளில் தேசிய வெளியீட்டின் பங்கீட்டுத் தகவல்கள் பிரதிபலிக்கப்படுவதில்லை.

(ஈ) இருநாடுகளிலும் நாணயங்களுக்கிடையில் நிலவும் மாற்றத்தினை வேறுபாடுகளின் தாக்கவிளைவுகள் ஒப்பீட்டில் செல்வாக்குச் செலுத்தல்.

(உ) இரு நாடுகளிலும் பதிவுக்குட்படாத உற்பத்தி நடவடிக்கைகளின் அளவும், செறிவும் வேறுபட்டமையால் இது ஒப்பீட்டை வழுவள்ளதாகக்கலாம்.

(ஊ) இருநாடுகளினும் காலநிலை சமூகமற்றும் சமய கலாச்சார வேறுபாடுகள் ஒப்பீட்டை சாத்தியமற்றதாகக்கலாம் அல்லது குறைபாடு டையதாகக்கலாம்.

(எ) தேசிய வருமானக் கணக்கீட்டுத் தரவுகள் பின் வருவனவற்றை பிரதிநிதிப்படுத்துவதில்லை.

- தலா ஒரு நபருக்குரிய வைத்தியர்களின் எண்ணிக்கை ஆசிரியர்களின் எண்ணிக்கை
- ஓய்வு மற்றும் களியாட்ட நடவடிக்கைகளின் கிடைப்பறை
- நாட்டில் நிலவும் குற்றச்செயல்களின் எண்ணிக்கை
- உடல் ரீதியாகவும், உளரீதியாகவும் நோய்வாய்ப்பட்டுள்ள மக்களின் எண்ணிக்கை

பச்சை இதீய உருபுத்த கணக்கீடு
தொடர்பில் பல ரூடுகளில்
உலியுறுத்தப்பட்டு உருதாவும்
இதை எத்தனை ரூடுகளில்
பயன்படுத்தப்படுகின்றன என்பது
சுறேக்கமுடியாத வினா!





சீரேஸ்ட வீரீவுரையாளர்
கலாநிதி டெனி அத்தபத்து
பொருளியற்குறை
றுகுனு பல்கலைக்கழகம்

தனியார் பண்டங்கள், பொது பண்டங்கள், மேன்மை பண்டங்கள், தீங்கான பண்டங்கள்

அறைகுறை பொது உடைமை மற்றும் முற்றான பொது உடைமை என்னும் சொற்பதத்தில் பெரிதும் வேறுபாட்டினை நாம் இனம் கண்டுகொள்ள முடியாது. இது ஓர் தனித்துவமான கருத்தாகும். எல்லையற்ற பயன்பாடு அல்லது நுகர்வு மற்றும் போட்டியற்ற நுகர்வினைக் கொண்டுள்ள பொருட்கள் எனும் அடிப்படையில் பொது உடைமைகள் யாவை என நாம் கண்டறிய முடியும். இதற்குள் அடங்காத பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் முற்றாக தனியார் உடைமைகளாகக் கருதப்படுகின்றன. காரணம் இவ்வாறாக தனியார் உடைமைகள் எனக் கருதப்படும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் நுகர்வில் போட்டித் தன்மையும் நுகர்வு மட்டுப்படுத்தப்பட்டதாகவும் காணப்படுவதே காரணமாகும். இவை தனியார் உடைமைகள் அல்லது முற்றான தனியார் உடைமைகள் எனப் பெயர் பெறும்.

**தற்போது நாம் பொது உடைமைகள் சீலவற்றினை
கினங்காணவோம்:**

- வெளிச்ச வீடு
- சுற்றாடல் பாதுகாப்பு
- தேச பாதுகாப்பு
- தொலைக்காட்சி சேவை
- வானொலிச் சேவை
- சூரிய உதயம்
- சூரிய மறைவு

இதனூடு தொலைக்காட்சி மற்றும் வானொலி ஆகியவை பொதுவானவையா எனும் கேள்வியை நாம் எழுப்புவோமாகில் இங்கு நுகர்வு மட்டுப்படுத்த

தொலைக்காட்சி, வானொலி
என்பன ஊட பொது உடைமைகளே
காரணம் இவற்றின் மூலம்
மட்டுப்படுத்தப்படவில்லை.



தப்படவில்லை என கண்டறிய முடியும். இதன் பாவனையிலும் போட்டித் தன்மை காணப்படுவதில்லை. இவற்றின் தன்மையின் காரணமாக தொலைக்காட்சி மற்றும் வானொலி என்பவை பொது உடைமைகளாகக் கருதப்படுகின்றன. காரணம் ஒவ்வொரு அமைப்பும் ஒலி மற்றும் ஒளி அலைகளை செயற்படுத்துவதன் மூலம் இவ்விரு சேவைகளையும் மக்களுக்கு வழங்க முடியும்.

என்னும் அறைகுறை பொது உடைமை எனும் பிரிவிற் குள் அடங்கும் சேவைகள் மற்றும் பொருட்களுக்கு மேற்கூறிய இரு தகைமைகளிலும் ஒன்றே உரித்தாகும். அதாவது இங்கு நுகர்வின் போட்டித் தன்மை காணப்படும் நுகர்வானது மட்டுப்படுத்தப்படும் காணப்படலாம். இதற்கொப்ப நாம் தனியார் உடைமையின் ஒரு இயல்பையும் பொது உடைமையின் ஒரு இயல்பையும் காண்கின்றோம். எனவே இவ்வாறாக தனியார் மற்றும் பொது உடைமையின் இயல்புகள் ஒன்றிணைந்து காணப்படும் பொருட்கள் அரை பொது உடைமை எனப் பெயர் பெறும். இவ்வாறான பொருட்கள் முற்றாக நுகர்வு செய்யும் பட்சத்தில் பாதக விளைவுகளை தூண்டும் என்பது நாம் இங்கு கருத்திற் கொள்ளவேண்டிய ஓர் முக்கிய விடயமாகும்.

அதாவது விளையாட்டு அரங்கம் ஒன்றிற்கு விளையாடவோ அல்லது நீச்சல் தடாகத்தில் குளிக்கவோ செல்வோரின் எண்ணக்கை அதிகமாகக் காணப்படும் நுகர்வு மட்டுப்படுத்தப்படாது. ஆனால் விளையாட்டு அரங்கின் அல்லது நீச்சல் தடாகத்தின் கொள்ளளவு மட்டுப்படுத்தப்பட்டதாகும். இதனால் நுகர்வும் கட்டுப்படுத்தப்படுகின்றது. இவ்வாறாக கட்டுப்படுத்தப்பட்ட நுகர்வினைக் கொண்டுள்ள பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் வருமாறு:

- கடற்கரை
- நூலகசாலை
- பொது பூங்கா
- வெளி அரங்கு நிகழ்ச்சிகள்
- பாலங்கள்
- சாலைகள்
- நீச்சல் குளங்கள்
- குழாம்கள்
- விளையாட்டு அரங்குகள்

இவை அனைத்தும் அவற்றின் உட்கொள்ளளவை தாண்டும் பட்சத்தில் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட தன்மை தோன்றுவதால் இவை தனியார் பொருட்களாக மாறுகின்றன.

பொது உடைமைகள் மேற்கூறிய தன்மைகளுக்கு மாறாக நுகர்வுக்கு போட்டித்தன்மை காணப்படும் நுகர்வில் கட்டுப்பாடு காணப்படாது. இதற்கு உதாரணம் காடுகள், குளங்கள், புல்வெளிகள் ஆகியவையாகும். இதில் பொது உடைமைகள் மற்றும் தனியார் உடைமைகள் ஆகிய இரண்டும் கலந்துள்ளன காரணம் இவற்றினுள் அடங்கும் பொருட்கள் நுகர்வோரிலிருந்து பாதுகாப்பற்றதாகக் காணப்படுகின்றது. சிறப்பு

உடைமைகள் மற்றும் தீங்கான உடைமைகள் மேற்காட்டிய பிரிவுகளுள் அடங்கமாட்டாது. காரணம் இவை நுகர்வின் அடிப்படையிலின்றி வெளிப்படை காரணிகளைக் கொண்டே நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன.

இவ்வாறாக சிறப்பு உடைமைகளின் இயல்புகளாவன:

- நுகர்வு மட்டுப்படுத்தப்பட்டதாகக் காணப்படுகின்றது
- நுகர்வில் போட்டித் தன்மை காணப்படுதல்
- வெளிவாரி நன்மைகள் அதிகம்

மேற்கூறிய இயல்புகள் தனியார் உடைமைகளையும் சாரும் எனினும் வெளிப்படை பயன்கள் மற்றும் தன்மைகளினால் இவை தனியார் உடைமைகளினின்று வேறுபடுகின்றன. எனவே இவ்வாறான தன்மைகளினோடு நுகர்வோர் பெரும் நன்மைகளை அடைகின்றனர். இவற்றுக்கான உதாரணங்கள் வருமாறு:

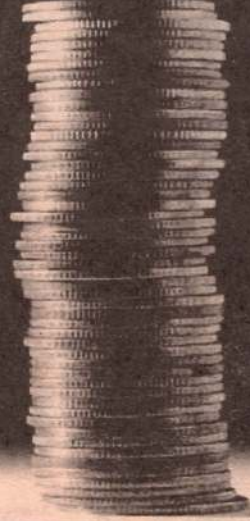
- பாடசாலைகள்
- வைத்தியசாலைகள்
- தடுப்பூசிகள்
- குப்பை அகற்றும் தொகுதி
- பொதுநல சேவைகள்

இவை தனியார் உடைமைகளினின்று வேறுபடுகின்றன. இச்சந்தையில் குறைவான நுகர்வு மேலதிக நுகர்வு போன்ற பிரச்சனைகள் காணப்படுவதில்லை. எனினும் பொது மக்கள் இவ்வாறான உடைமைகளை பாதுகாப்பின்றி எவ்வித அக்கறையுமின்றி பாவனை செய்தலினால் இவ்வுடைமைகள் சேதமடைவதுடன் நீண்ட கால பயனின்றி எதிர்கால சமூகத்தினருக்கு பயனுமின்றி பாதிப்படைகின்றது. இவ்வாறான உடைமைகளின் நுகர்வனைத் தூண்டுவதும் அரசு இதில் தலையிட்டு அவற்றினைப் பாதுகாப்பதும் முக்கியமாகும். இவ்வாறான நுகர்வுத் தூண்டலின் காரணமாக தனியார் உடைமைகளிலிருந்து இவ்வுடைமை வேறுபடுகின்றது.

தீங்கான உடைமைகள் என்பதன் முக்கிய பொருள் இவ்வுடைமைகளின் நுகர்வு மற்றும் நன்மை பயக்கும் தன்மை மிகவும் குறைவாகக் காணப்படுகின்றதேயாகும். அதாவது இவ்வுடைமைகளின் நுகர்வு பாதக விளைவுகளைத் தூண்டுகின்றது எனவே இதன் நுகர்வு குறைவாகவும் அதிகம் தூண்டப்படாததாகவும் காணப்படின் அவை தீங்கான பொருட்கள் எனும் பிரிவில் அடங்கும்.

நிதி நிலைமை தொடர்பான ஒரு கண்ணோட்டம்

சென்ற ஆண்டு விலைகள் அதிகரிப்பு காரணமாக நுகர்வோர் பாரிய சவால்களை எதிர்நோக்க நேரிட்டது. உலகமயமாக்களின் காரணமாக எல்லா நாடுகளிலும் இதன் தாக்கம் பரவலாக்கப்பட்டிருந்தமை குறிப்பிடத்தக்கது. கேள்வி அதிகரிப்பு காரணமாக உலகம் பூராகவும் கேள்வி தூண்டல் பணவீக்க நிலை காணப்பட்டது. ஆயினும் அத்தியாவசிய பொருட்களின் விலை குறைப்பினூடாக இனிவரும் மாதத்தில் பணவீக்கம் இலங்கையில் குறையலாம் என்ற எதிர்பார்க்கையும் காணப்படுகிறது.



இலங்கை மத்திய வங்கியின் ஆண்டறிக்கையின் பிரகாரம் வட்டிவீதம் குறைக்கப்பட்டிருக்கின்ற போதிலும், நடைமுறை சந்தையில் வட்டிவீதமானது மேலும் குறைக்கப்பட வேண்டிய ஒன்றாகவே உள்ளது. திறைசேரி உண்டியல் மீதான வட்டி வீதங்கள் சென்ற ஆண்டு இறுதியிலிருந்து இவ்வாண்டின் ஒக்டோபர் மாதம் வரையில் சுட்டெண் இல 800-865க்கு இடைப்பட்டதாக காணப்பட்டதோடு, இது சென்ற வருடத்தினை ஒப்பிடும்போது, குறைந்தமையே காட்டுகிறது. இத்தாக்கமானது சிறு முதலீட்டாளர்கள் கடன்பெறும்போது செலுத்த வேண்டிய வட்டி வீதத்திலும் குறைவினை ஏற்படுத்தும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. இது பொருளாதார முன்னேற்றத்துக்கு ஒரு சாதகமான காரணி எனவும் குறிப்பிடப்படுகிறது.

இந்நிலைமையினை தொடர்ந்து பேணுவதானது சிறந்த பெறுபெற்றினை வழங்கும் என்பதால் இந்நிலைமை தொடர மத்திய வங்கி முடிவு செய்துள்ளது.

.....இதழாசிரியர்

இது என்ன?

ISO 27000

?



இன்று பல்வேறு நிறுவனங்களிலும் இடம்பெறும் முக்கிய தொழிற்பாடாக தகவல் முறைமைகள் பேணுதல் தீர்மானம் எடுக்கும் தரப்பினரால் பயன்படுத்தப்படுகிறது. இன்று தகவல் என்பது பிரதான உற்பத்தி வளமாக கருதப்படுகிறது. இதனால் தகவல்களை பாதுகாக்கும் முகாமைத்துவ முறையொன்று காணப்பட வேண்டியது கட்டாயமாகியுள்ளது. இது தொடர்பில் சர்வதேசநிறுவனம் (ISO) வினால் இந்த தகவல் பாதுகாப்பு முகாமைத்துவம் தொடர்பில் உருவாக்கப்பட்டிருக்கும் நியமமே ISO - 27,000 ஆகும்.

ISO - 27,000க்கு முக்கியமாக சில விடயங்கள் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளன.

- 01) தகவல் தொழில்நுட்பம்.
- 02) பாதுகாப்பு நுட்பங்களும் நடைமுறைகளும்.
- 03) பாதுகாப்பு தொடர்பான முகாமைத்துவ முறைமை.



B. Y. G. ரட்ணசேகர

சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்

கணக்கியல் துறை

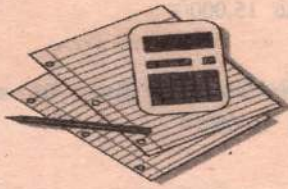
முகாமைத்துவ பீடம்

ஸ்ரீ ஜயவர்தன புர பல்கலைக்கழகம்.

Ac



கணக்கீடு நடவடிக்கைகளை பதிவு செய்தல்



இவ்விதழில் கணக்கீட்டு
நடவடிக்கைகளை பதிவு
செய்தல் பற்றியும் காசேடு
பற்றியும் விரிவாக
ஆராயப்படுகிறது.

வியாபாரத்தில் இடம்பெறும் சகல நடவடிக்கைகளும், அதனோடு தொடர்புடைய மூல ஏடுகளில் முதலில் பதிவு செய்யப்படல் வேண்டும். இவை குறித்தகால இடைவெளியில் பேரேடுகளுக்கு மாற்றப்படல் வேண்டும். வியாபாரத்தில் இடம்பெறும் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் மிக அதிகளவில் இடம்பெறும் கொடுக்கல் வாங்கல் கொடுப்பனவு செய்தலும் வருமானங்களை பெற்றுக் கொள்ளலும் ஆகும். அந்த வகையில் வருமானங்களையும் செலவுகளையும் எவ்வாறு மூல ஏடுகளில் பதிவு செய்து பின்பு பேரேடுகளுக்கு மாற்றப்படல் வேண்டும் என இக்கட்டுரையில் ஆராயப்படுகிறது.

ஒரு சாதாரண வியாபார நிறுவனமொன்றை பொறுத்தமட்டில் அனைத்து பெறுவனவுகளும் பணமாக பெறப்படுவதோடு, அனைத்து கொடுப்பனவுகளும் பணத்தால் ஈடுசெய்யப்படுகிறது. இவ்வாறாக நிறுவனமொன்றில் அத்தகைய கொடுக்கல் வாங்கல்களை பதிவு செய்வதற்கான மூல ஏடாக காசேடு தொழிற்படுகிறது.

அந்த வகையில் பணம் பெற்றுக்கொள்ளப்படும் அனைத்து சந்தர்ப்பங்களிலும் அச்சந்தர்ப்பத்தில் குறித்தது வணிகத்தில் பணம் பெற்றுக்கொண்டதை உறுதிப்படுத்தும் வகையில் “சிட்டை” வழங்கப்படுகிறது. அதன் ஒரு பிரதி நிறுவனத்தின் கணக்கீடு பகுதிக்கு வழங்கப்படும் என்பதோடு, இதனடிப்படையிலேயே இந்த நடவடிக்கை காசேட்டில் பதியப்படும். அந்தவகையில் பெறுவனவுகளுக்காக பயன்படும் மூல ஆவனமாக கொள்ளப்படுவது “கைச்சாத்து” ஆகும்.

அந்தவகையில் சகல பணக்கொடுப்பனவுகளின் போதும் நிறுவனத்தால் ஒரு சிட்டை தயாரிக்கப்படும். காசேட்டில் கொடுப்பனவுகளை பதிவதற்கான மூல ஆவனமாக பயன்படுவது இப் பற்றுச்சீட்டுகள் ஆகும்.

காசேடு ஏனைய மூல ஏடுகளை விட சிறப்பியல்பு மிக்கதாகும். இது இரு தொழிற்பாடுகளை ஆற்றுகிறது. இது ஒரு மூல ஏட்டினால் ஆற்றப்படும் தொழிற்பாடு மற்றும் இது ஒரு பேரேடாகவும் செயற்படுகிறது. இதனால் இது மூல ஏடு எனப்போடு, ஒரு பேரேடாகவும் செயற்படுகிறது.



ஏனைய மூல ஏடுகளைவிட

காசேடு சிறப்புமிக்க மூல

ஏடாகும். இது இரட்டை

தொழிற்பாட்டை

ஆற்றுகிறது. இது ஒரு

பேரேடாகவும்

தொழிற்படுவதால் காசேடு

இரட்டை

தொழிற்பாடுடையது

எனப்படுகிறது.



காசேடு ஒரு வைப்பு புத்தகமாக செயற்படுவதன் காரணமாக இதில் வைப்பு மற்றும் கொடுப்பனவு என்ற இரு பக்கங்களைக் கொண்டு காணப்படுகிறது. காசேட்டில் இடம்பெறுவதனை “காசு” என்ற சொத்தினது அதிகரிப்பு மற்றும் குறைவினை பதிவு செய்கின்றதாக குறிப்பிடலாம். நிறுவனத்தின் எந்தவொரு சொத்தினதும் அதிகரிப்பு அந்நிறுவனத்திற்கு வரவுப்பதிவாகவும், சொத்தினது குறைவு செலவு பதிவாகவும் பதியப்படுவது கணக்கீடு விதியாகும்.

உதாரணம் :- 01

கமல் நிறுவனத்தின் 2009 ஜனவரி மாதம் இடம்பெற்ற பெறுவனவுகளும் கொடுப்பனவுகளும் வருமாறு,

Jan 01 கைச்சாத்து இல - 001 மூலதனமாக
இட்டதொகை 100,000/=

Jan 02 பற்றுச்சீட்டு இல - 02 தளபாடம்
கொள்வனவு செய்தது 50,000/=

Jan 05 பற்றுச்சீட்டு இல - 02 பொருட்கள்
கொள்வனவு 20,000/=

Jan 10 கைச்சாத்து இல - 002 விற்பனை
வருமானம் 15,000/=

Jan 12 இன்வொய்ஸ் இல - 01 காமினிக்கு
விற்பனை 10,000/=

Jan 15 கைச்சாத்து இல - 003 காமினியிடம் பெற்ற
காசு 8,000/=

Jan 20 பற்றுச்சீட்டு இல - 003 வாடகை
செலுத்தியது 2,000/=

Jan 25 கைச்சாத்து இல - 04 பங்குலாபமாக
பெற்ற பணம் 4,000/=

Jan 30 பற்றுச்சீட்டு இல - 04 சம்பளம்
செலுத்திய தொகை 3,000/=

Jan 31 கைச்சாத்து இல - 005 விற்பனை
வருமானம் 6,000/=

**இவற்றினை காசேட்டில் பதியும் விதம்
காசேடு**

| திகதி | கை/இ | வியரம் | தொகை | திகதி | பற்றுசீட்டு இல. | வியரம் | தொகை |
|-------|------|-------------|---------|-------|-----------------|-------------------|---------|
| 1/1 | 001 | மூலதனம் | 100,000 | 1/2 | 01 | தளபாட கொள்வனவு | 50,000 |
| 1/10 | 002 | விற்பனை | 15,000 | 1/5 | 02 | கொள்வனவு | 20,000 |
| 1/15 | 003 | காமினி | 8,000 | 1/20 | 03 | வாடகை | 3,000 |
| 1/25 | 004 | பங்குலாபம் | 4,000 | 1/30 | | சம்பளம் | 3,000 |
| 1/31 | 005 | விற்பனை | 6,000 | 1/31 | | மீ.கீ.கொ.செ | 56,000 |
| | | | 133,000 | | | | 133,000 |
| 02/01 | | மீ.கீ.கொ.செ | 55,000 | | | | |

விற்பனை கணக்கு

1/10 காசு 15,000
1/31 காசு 6,000

வாடகை கணக்கு

1/20 காசு 2,000

பெற்ற பங்குலாப கணக்கு

1/25 காசு 4,000

சம்பள கணக்கு

1/25 காசு 4,000

ஐனவரி 12 இடம்பெற்ற விற்பனை காசேட்டில் இடம்பெறாமக்கான காரணம் நபர் பெயர்குறித்த விற்பனைகள், கடன் விற்பனை ஆகும்.

**காசேட்டில் பதியப்பட்ட விடயங்களை
பேரேடுகளில் பதியும் விதம்**

காசேடு ஒரு பேரேடாகவும், மூல ஏடாகவும் தொழிற் படுகிறது. இதனால் இரு பதிவுகளை இட வேண்டியது அவசியமாகும். ஒரு பதிவு காசேட்டில் இடப்பெறுகிறது மற்றைய பதிவு பேரேட்டில் இடப்பட வேண்டியது அவசியமாகும். ஒவ்வொரு விடயத்திற்கு தனித்தனி பேரேடுகள் பேணப்படல் வேண்டும்.

இதன்போது பேரேடுகளில் உரிய கொடுக்கல் வாங்கல்களை பதியும்போது, எதிர் பேரேட்டின் பெயரிலே குறிப்பிட வேண்டும். மேலே காசேட்டில் விடயங்கள் பேரேட்டில் பதியும் விதம் பின்வருமாறு.

மூலதன கணக்கு

1/1 காசு 100,000

தளபாட உபகரண கணக்கு

1/2 காசு 50,000

கொள்வனவு கணக்கு

1/5 காசு 20,000

காசு கழிவினை பதிவு செய்தல்

கடன் காரரின் கடன்களை உடனடியாகவும், துரிதமாகவும் வசூலித்து கொள்வதற்காக குறித்த காலத்திற்குள் கடனை செலுத்துவோர்க்கு கழிவு வழங்குவது வழக்கம். இதன்போது கடன்தொகையில் குறித்த சதவீதம் குறைக்கப்படும்.

உதாரணமாக "10/20 மேலெல்லை 60" என குறிப்பிடப்பட்டிருப்பின் இதன்மூலம் குறிப்பிடப்படுவது யாதெனில் கடன் 20 தினத்திற்குள் திருப்பி செலுத்தும் போது, 10% கழிவு வழங்கும்போது, 10% கழிவு வழங்கப்படும். கடனை செலுத்துவதற்கான மேலெல்லை காலம் 60 நாட்கள் ஆகும்.

பொருள் விற்பனையின் போது, குறித்த விலையில் குறைப்பினை செய்தல், வியாபார கழிவு எனப்படும். இதன்போது, கழிவு கழித்த தொகையே கணக்குகளில் பதியப்படும். ஆகவே, இங்கு வியாபாரகழிவு கணக்கீட்டு பதிவுகளுக்கு உட்படுத்தப்படமாட்டாது. காசுகழிவு மட்டுமே கணக்கீட்டு பதிவுகளுக்கு உட்படுத்தல் வேண்டும்.

இதன்போது, கடன் செலுத்துபவர் இக்கடனை 20 நாட்களுக்குள் செலுத்தினார் எனில் குறித்த நிறுவனத்தினால் கழிவு அனுமதிக்கப்படும். இது கொடுத்த கழிவு என்று கூறப்படும். இதன்போது, கடன் பெற்றவருக்கு இது கிடைத்த கழிவாக கருதப்படும்.

இதன்போது, கொடுத்த கழிவு ஒரு செலவாகும். பெற்ற கழிவு ஒரு வருமானமாகும்.

இவ்வகையிலான காசுக்கழிவுகள் கடன் பட்டோரிடம், பணத்தை பெறும்போது, அல்லது கடன் கொடுத்தோருக்கு பணத்தை திரும்ப செலுத்தும்போது, ஏற்படுவதால் இதனை இப்பதிவுகள் இடம்பெறும் தருணத்திலேயே உடனடியாக பதிவு செய்ய வேண்டும். இதன்போது கடன் பட்டோரிடம் பெற்ற பணம் காசேட்டில் வரவில் இடம்பெறும். கடன் கொடுத்தோருக்கு செலுத்திய பணம் செலவு பக்கத்தில் இடம்பெறுவதால், பெற்ற கழிவு செலவு பக்கத்தில் இடம்பெறும்.

மேலும் பொருள் விற்பனையின்போது, விலையில் ஏற்படுத்தும் குறைவு “வியாபார கழிவு” எனப்படும். இதன்போது, விற்பனை அல்லது கொள்வனவு என பதியப்பட வேண்டியது கழிவினை கழித்த பெறுமதியேயாகும். “இதனால் வியாபார கழிவு கணக்கீட்டு பதிவுகளுக்கு உட்படுத்தப்படமாட்டாது” கணக்கீட்டில் காசு கழிவு மட்டுமே இடம்பெறும்போது, வியாபார கழிவு கணிய கழிவு என்பன பதியப்பட மாட்டாது.

உதாரணம் :- 02

றெக்னோவின் வியாபாரத்தில் 2009 ஜனவரி மாதத்திற்கான மீதி 65,000 ஜனவரி மாத கொடுக்கல் வாங்கல் வருமாறு,

- 1/2 கைக்காசுக்கு விற்பனை 15,000/=
- 1/4 அனில் தாம் செலுத்தவேண்டிய 8,000/= த்தினை 10% கழிவுடன் செலுத்தினார்.
- 1/6 பொருட்கள் கொள்வனவு 9,000/=
- 1/09 கடன்கொடுனர் கமலுக்கு செலுத்தவேண்டிய 6,000/= 5% கழிவுடன் செலுத்தப்பட்டது.
- 1/10 கடன்பட்டோரான ரஞ்சனின் 12,000/= கடன்சார்பில் 10,800/= கிடைத்தது மிகுதி கழிவாகும்.
- 1/12 கடன் கொடுத்தோரான தேவாவின் 7,000/= தொடர்பில் 6,300/= செலுத்தப்பட்டது மிகுதி கழிவாகும்.

- 1/15 மின் கட்டணம் 3,000/= விளம்பர செலவு 5,000/=
- 1/18 பெற்ற வாடகை 4,000/=
- 1/20 கொள்வனவு 11,000/=
- 1/21 விற்பனை 16,000/=
- 1/22 அனிலிடத்திலிருந்து 13,000/= கிடைத்தது. இதன்போது, அனுமதித்த கழிவு 1,500/=
- 1/25 கமலுக்கு 8,100/= செலுத்தப்பட்டது. 900/= தொடர்பில் 10% கழிவுடன் பணம் கிடைத்தது.
- 1/28 ரஞ்சனிடம் பெறவேண்டிய கடனில் 9,000/= தொடர்பில் 10% கழிவுடன் பணம் கிடைத்தது.
- 1/31 தேவாவிற்கு 5,000/= தொடர்பில் 10% கழிவுடன் பணம் செலுத்தப்பட்டது.

மேற்கூறிய விடயங்களை காசேட்டில் பதியும் விதம்.

| திகதி | விபரம் | கொடுத்த கழிவு | தொகை | திகதி | விபரம் | பெற்ற கழிவு | தொகை |
|-------|--------------|---------------|---------|-------|-------------|-------------|---------|
| 1/1 | மீ.கீ.கொ.வ | | 65,000 | 1/6 | கொள்வனவு | | 9,000 |
| 1/2 | விற்பனை ✓ | | 15,000 | 1/9 | சமன் | 300 | 5,700 |
| 1/4 | அனில் | 800 | 7,200 | 1/12 | தேவா | 700 | 6,300 |
| 1/10 | ரஞ்சன் | 1,200 | 10,800 | 1/15 | மின்கட்டணம் | | 3,000 |
| 1/18 | பெற்ற வாடகை | | 4,000 | | விளம்பரம் | | 5,000 |
| 1/21 | விற்பனை | | 16,000 | 1/20 | கொள்வனவு | | 11,000 |
| 1/22 | அனில் | 15,000 | 13,500 | 1/25 | சமன் | 900 | 8,100 |
| 1/28 | ரஞ்சன் | 900 | 8,100 | 1/31 | தேவா | 500 | 4,500 |
| | | | | 1/31 | ம.கீ.கொ.செ | | 87,000 |
| | | 4,400 | 139,600 | | | 24,000 | 139,600 |
| 02/01 | மீதி.மீ.கொ.வ | | 87,000 | | | | |

(தொடரும்)

உரி மாணவர்களை பரீட்சை நெருங்குகின்றது அல்லவா? அடுத்த இடமிலிருந்து மீட்டல் தொடரை எதிர்பார்க்கவும்

....இதழாசிரியர்

000.00 ரூப 211



உயர்தர
கணக்கீடு
ACCOUNTS

D.Sam
கணக்கியல் பாட சிரேஷ்ட ஆசிரியர்
யாழ்ப்பாணம்.

கணக்கீட்டின் அடிப்படை

ACCOUNTING FOUNDATION

சென்ற இதழில் வழங்கப்பட்ட ஜந்தொகையானது எமது நியமங்களுக்கு உட்பட்டதாகும், ஆயினும் மேந்தரப்பட்ட ஜந்தொகையானது நவீன சர்வதேச நியமங்களுக்கு ஏற்றவாறு பயன்படுத்தப்படுகிறது என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

ஜந்தாம் சமன்பாட்டிற்கமைய தற்காலக் கணக்கீடு உகைக் பின்வரும் ஜந்தொகையே பயன்படுத்தப்படுகிறது.

XYZ நிறுவனத்தின் (குளி வணிகம்)

31.03.20 - 5 இல் ஜந்தொகை

| | தொகை (ரூபா) | தொகை (ரூபா) | தொகை (ரூபா) | | தொகை (ரூபா) | தொகை (ரூபா) |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|------------------------|----------------|----------------|
| ந. அல்லாச் சொத்து: | | | | உரிமையாண்மை : | | |
| ஆ.பொ.இ.உ : | கிரயம் | தி.பெ.தே | மீதி | மூலதனம் | X | |
| குத்தகையிலாதனம் | X | X | X | தேறியலாபம் | X | |
| காணிகட்டடம் | X | X | X | | X | |
| கப்பல் | X | X | X | பற்று | (X) | X |
| வானூறுதி | X | X | X | ந. அல். கடன்கள் | | |
| பொறி | X | X | X | வங்கிக் கடன் | X | |
| மோட்டார் வாகனம் | X | X | X | ஈட்டுக் கடன் | X | X |
| அலு. உபகரணம் | X | X | X | ந. கடன்கள் : | | |
| தளபாடம் பொருத்தி | X | X | X | கடன்கொடுத்தோர் | X | |
| | X | X | X | கழிவேற்பாடு | (X) | |
| முதலீடுகள் | | | | முற்பண வருமானம் | X | |
| நன்மதிப்பு | | | | சென்மதிச் செலவு | X | |
| ஆக்கவுரிமை | | | | வங்கி மேலதிகப்பற்று | X | X |
| வியபாரக் குறி | | | | | | |
| ந. சொத்துக்கள் : | | | | | | |
| இறுதியிருப்புகள் | | X | | | | |
| கடன்பட்டோர் | X | | | | | |
| ஐயக்கடன் ஏற்பாடு | (X) | | | | | |
| | X | | | | | |
| கழிவேற்பாடு | (X) | X | | | | |
| வருமதிகள் | | X | | | | |
| முற்பணச் செலவுகள் | | X | | | | |
| வங்கி | | X | | | | |
| காசு | | X | X | | | |
| | | | X | | | X |

D.Sam

கணக்கியல் பாட சிரேஷ்ட ஆசிரியர்
யாழ்ப்பாணம்.

பாய்ச்சல் கூற்றுக்கள்

FLOW STATEMENTS

விளங்கிக்கொள்வதை இலகுபடுத்தும் நோக்குடன் இங்கு கேள்வி
பதிலாகவே விடயம் நகர்த்தப்படுகிறது.

- (1) பாய்ச்சல் கூற்றுக்கள் அல்லது அசைவுக் கூற்றுக்கள்
(Flow Statements) என்றால் என்ன?

குறித்த நிறுவனம் ஒன்றின் குறித்த காலத்திற்குள் நிதி, காசம்
காசிற்குச் சமமான விடயங்களினதும் உட்பாய்ச்சல்,
வெளிப்பாய்ச்சல்களை அறிக்கை யிடல் பாய்ச்சல்க்
கூற்றுக்களாகும்.

இவை இரு வகைப்படும்.

- (1) காசுப்பாய்ச்சல் கூற்று
(2) நிதிப்பாய்ச்சல் கூற்று

- (2) காசுப்பாய்ச்சல் கூற்று (Cash Flow Statement) என்றால்
என்ன?

குறித்த நிறுவனம் ஒன்றின் குறித்த கால எல்லைக்குள்
நிகழ்ந்த காசம், காசிற்கு சமமான விடயங்களினதும்
உட்பாய்ச்சலையும், வெளிப்பாய்ச்சலையும் அறிக்கையிடல்
காசுப்பாய்ச்சல் கூற்றாகும்.

- (3) காசுப்பாய்ச்சல் கூறும் எந் நியமத்திற்கமையத் தயாரிக்கப்
படுகின்றது?

இலங்கைக் கணக்கீட்டு நியமம் - 9 [Sri Lanka Accounting
Standards (SLAS) - 9]

- (4) காசுப்பாய்ச்சல் கூற்றை அனைத்து நிறுவனங்களும் தயாரிக்க
வேண்டுமா?

கம்பனிகள் இதனைத் தயாரிக்க வேண்டுமென சட்டம்
வலியுறுத்துகின்றது. ஆனால் தனி வணிகமும், பங்குடமை
விணிகமும் இதனைத் தயாரித்தல் சிறந்ததாகும்.

- (5) பாய்ச்சல் கூற்று குறிப்பிட்ட திகதியில் முடிவடைந்த
ஆண்டுக்கான பாய்ச்சல் கூற்றென தலையங்கம்
இடப்படுவதற்கான காரணம் யாது?

பாய்ச்சல் கூற்றில் ஒரு வருடத்தகவல்கள் மட்டும்
காணப்படுவதால் குறிப் பிட்ட திகதியில் முடிவடைந்
தாண்டுக்கான பாய்ச்சல் கூற்றெனத் தலையங்கமிடப்
படுகின்றது.

- (6) காசு (Cash) என்றால் என்ன ?

கையிருப்பில் உள்ள காசும், கேள்வி வைப்பும் காசாகும்.

- (7) காசுக்குச் சமமானவை (Cash Equivalents) என்றால்
என்ன ?

குறுகிய கால, மிகவும் எளிதில் பணமாக மாற்றக்கூடிய
முதலீடுகள் காசுக்குச் சமமானவையாகும். இவை
அறியக்கூடிய காசுத் தொகைகளுக்குத் தடையின்றி மாற்றிக்
கொள்ளக் கூடியவையும் பெறுமதி மாற்றங்களினால் அற்பமாக
வருமிடருக்கு உட்பட்டவையாகும்.

- (8) தொழிற்படும் செயற்பாடுகள் (Operating Activities)
என்றால் என்ன? இதன் மூலம் அறியக்கூடிய விடயங்கள்
எவை? தொழிற்படும் செயற்பாடுகளின் உதாரணங்களைத்
தருக.

தொழில் முயற்சியின் முக்கியமான வருமானம் உருவாக்கும்
செயற்பாடுகளும் மற்றும் முதலீடு அல்லது நிதியிடல்
செயற்பாடுகள் அல்லாத ஏனைய செயற்பாடுகளும்
தொழிற்பாடும் செயற்பாடுகளாகும். தொழிற்பாடும்
செயற்பாடுகளின் மூலம் அறியக் கூடியவை.

(அ) பின்வருவனவற்றிற்கு தேவையான நிதியை வெளி மூலம் உதவி நாடாமல், போதுமான காசுப் பாய்ச்சல்களை உருவாக்க முடிகிறதா என அறிய முடிதல்

(அ) தொழிற்படும் செயற்பாடுகளிலிருந்து எழும் காசுப் பாய்ச்சல்களின் தொகை.

(ஆ) கட்டளைக் திருப்பிக் கொடுத்தல்.

(இ) தொழில் முயற்சியின் தொழிற்படும் வலுவை பேணல்.

(ஈ) பங்குலாபம் வழங்குதல்.

(ஆ) கடந்த காலத்துக்குரிய தொழிற்படும் காசுப் பாய்ச்சல்களின் குறிப்பான கூறுகள் பற்றிய தகவல், ஏனைய தகவலுடன் வருங்கால தொழிற்படும் காசுப் பாய்ச்சல்களை முற்கணிப்புச் செய்ய உதவுதல். தொழிற்படும் செயற்பாடுகளுக்கான உதாரணங்களாவன.

(அ) பொருட்களை விற்பனை செய்தல், மற்றும் சேவைகள் வழங்குவதில் இருந்து கிடைக்கும் காசுப் பெறுவனவுகள்.

(ஆ) உரிமைக் கொடுப்பனவுகள் கட்டணங்கள், தரகுப் பணம் மற்றும் ஏனைய வருமானம் ஆகியவற்றிலிருந்து கிடைக்கும் காசுப் பெறுவனவுகள்.

(இ) பொருள்கள் மற்றும் சேவைகள் வழங்குபவர்களுக்கான காசுக் கொடுப்பனவுகள்.

(ஈ) பணியாளர்களுக்கும் அவர்கள் சார்பிலுமான காசுக் கொடுப்பனவுகள்.

(உ) ஒரு காப்புறுதித் தொழில் முயற்சியாளரின் காப்புறுதித் தவணைக் கட்டணங்கள் மற்றும் உரிமைக் கோரிக்கைகள், ஆண்டுக் கட்டணங்கள் மற்றும் காப்பு ஒப்பந்தத்தின் கீழ் ஏனைய அனுகூலங்களுக்கான காசுப் பெறுகைகளும் காசுக் கொடுப்பனவுகளும்.

(ஊ) நிதியிடல் மற்றும் முதலீடு செய்தல் செயற்பாடுகளுடன் குறிப்பாக இவை காணக்கூடியதாக இருந்தால் அன்றி வருமானவரிகள் சம்மந்தமான காசுப் கொடுப்பனவுகள் செய்த காசு.

(எ) வியாபார நோக்கங்களுக்காகக் கையிருப்பில் வைத்திருக்கும் ஒப்பந்தங்களிலிருந்து காசுப் பெறுகைகளும் காசுக் கொடுப்பனவுகளும்.

(9) முதலீட்டுச் செயற்பாடுகள் (Investing Activities) என்றால் என்ன? இதன் முக்கியத்துவம் யாது? முதலீட்டுச் செயற்பாடுகளுக்கான உதாரணங்களைத் தருக.

நீண்டகாலச் சொத்துக்களினதும் காசுக்குச் சமமானவையில் உள்ளடங்காத ஏனைய முதலீடுகளினதும் சுவீகரிப்பும் பராதீனம் (Disposals) செய்தலும் முதலீட்டுச் செயற்பாடுகளாகும். குறித்த காசுப் பாய்ச்சல்களை உருவாக்க உத்தேசித்துள்ள வருங்கால வருமானத்தையும் காசுப் பாய்ச்சல்களையும் பெறுவதற்கான வளங்களின் பொருட்டு செய்துள்ள செலவுகளின் அளவையறிய முதலீட்டுச் செயற்பாடுகள் முக்கியமாகின்றது. முதலீட்டுச் செயற்பாடுகளின் உதாரணங்களாவன,

(அ) ஆதனம், பொறித்தொகுதியும், உபகரணமும், அருவச் சொத்துக்கள் மற்றும் ஏனைய நீண்டகாலச் சொத்துக்கள் என்பவற்றைப் பெறுவதற்கான காசுப் கொடுப்பனவுகள் இக் கொடுப்பனவுகள் மூலதானமாக்கப்படும் அபிவிருத்திக் கிரயம் மற்றும் சுயமாக நிர்மாணிக்கும் ஆதனம், பொறித்தொகுதியும், உபகரணமும் ஆகியற்றுடன் தொடர்பான கொடுப்பனவுகளையும் உள்ளடக்கும்.

(ஆ) ஆதனம், பொறித்தொகுதியும், உபகரணமும், அருவச் சொத்துக்கள் மற்றும் ஏனைய நீண்டகாலச் சொத்துக்கள் ஆகியவற்றின் விற்பனையிலிருந்து கிடைக்கும் காசுப் பெறுவனவுகள்.

(10) நிதியிடல் செயற்பாடுகள் (Financing Activities) என்றால் என்ன? இதன் முக்கியத்துவம் யாது? நிதியிடல் செயற்பாடுகளுக்கான உதாரணங்களைத் தருக.

உரிமையாண்மை மூலதனத்தினதும் கடன் வாங்கல்களினதும் அளவிலும் அமைப்பிலும் மாற்றம் விளைவிக்கும் செயற்பாடுகள் நிதியிடல் செயற்பாடுகளாகும். நிதியிடல் செயற்பாடுகளின் முக்கியத்துவம், வருங்கால காசுப் பாய்ச்சல்கள் மீது ஏற்படக்கூடிய உரிமைக் கோரிக்கைகளைக் குறித்த மூலதனம் அளிப்போரால் முற்கணிப்பு செய்ய நிதியிடல் செயற்பாடுகள் முக்கியமாகிறது.

நிதியிடல் செயற்பாடுகளின் உதாரணங்களாவன,

(அ) பங்குகள் அல்லது வேறு உரிமையாண்மைச் சாதனங்கள் வழங்கும் காரணமாகப் பெறப்படும் காசு.

(ஆ) தொழில் முயற்சியின் பங்குகளைச் சுவீகரிக்கவோ மீட்கவோ உரிமையாளருக்கு செய்யப்படும் காசுக் கொடுப்பனவுகள்

(இ) தனிச்சங்கள் வழங்குதல், கடன்கள், கடன் பத்திரங்கள்,

பிணை முறிகள் ஈடுகள் மற்றும் ஏனைய குறகிய அல்லது நீண்டகாலக் கடன்கள் ஆகியவற்றின் வழங்கலால் பெறப்படும் காசு.

(ஈ) கடனாகப் பெற்ற தொகைகளின் காசு மீள் கொடுப்பனவுகள்.

(உ) நிதிக் குத்தகை ஒன்று தொடர்பான பரிப்பைக் குறைப்பதற்காகக் குத்தகைதாரரால் கொடுப்பனவு செய்யப்படும் காசு.

(11) தொழிற்படும் செயற்பாடுகளிலிருந்து பெறப்படும் காசுப் பாய்ச்சல்களை அறிக்கையிடல் (Reporting Cash Flow from Operating Activities) எவ்வாறு அமையும்?

(அ) தொழில் முயற்சி ஒன்று தொழிற்படும் செயற்பாடுகளிலிருந்து பெறப்படும் காசுப் பாய்ச்சல்களை அறிக்கை செய்ய பின்வரும் ஏதாவதொரு முறையைப் பயன்படுத்தல் வேண்டும்.

(அ) நேர் முறை (Direct Method) : இதன் காரணமாக மொத்த காசுப் பெறுகைகளினதும் மொத்த காசுக் கொடுப்பனவுகளினதும் முக்கிய வகுப்புகள் வெளிப்படுத்துகின்றன.

(ஆ) நேரில் முறை (Indirect Method) : இதன் காரணமாக நிகர இலாபம் அல்லது நட்டம், காசல்லாத கொடுக்கல் வாங்கல்கள், ஏதேனும் சென்ற கால அல்லது வருங்கால அல்லது அட்டிறுக்கல், அல்லது முதலிடம் அல்லது நிதியிடல் காசுப் பாய்ச்சல்களுடன் தொடர்புள்ள வருமானம் அல்லது செலவு உருப்படிகள் ஆகியவற்றின் தாக்கத்திற்காகச் சீராக்கப் படுகின்றது.

(ஆ) நேர் முறையில் அறிக்கையிட தொழில் முயற்சிகள் ஊக்குவிக்கப்படுகின்றன. இம் முறையானது எதிர்காலக் காசுப் பாய்ச்சல்களை மதிப்பிட உபயோகமாக இருக்கக் கூடிய தகவல்களைத் தருகின்றது.

(12) காசுப் பாய்ச்சல் கூற்றின் குறிக்கோள்கள் எவை?

(1) காசு முகாமை தொடர்பான திட்டமிடல், தீர்மானம் எடுத்தல், கட்டுப் படுத்தல் போன்ற முகாமைக் கருமங்களையாற்ற வேண்டிய காசுப் பாய்ச்சல் தொடர்பான தகவல்களை வழங்கல்.

(2) காசு, காசிற்குச் சமனான விடயங்கள் உருவாக்கப்படும் மூலங்களையும், பயன்படுத்தப்படும் வழிகளையும் இனங்காணல்.

(3) நிறுவனத்தின் காசுப்பாய்ச்சல் மீது அக்கறையுடையோருக்கு தேவையான தகவல்களை வழங்கல்

(13) காசுப்பாய்ச்சல் கூற்றின் முக்கியத்துவம் யாது?

- (1) நிறுவனச் செயற்பாட்டை சீராக மேற்கொள்ள உதவுதல்.
- (2) நிறுவனப் பொறுப்புத் தீர்க்கும் இயலுமையை வெளிக்காட்டல்.
- (3) முதலீட்டாளருக்கு கொடுப்பனவைத் (பங்கிலாபம், வட்டி) தீர்க்கும் முறையை வெளிப்படுத்தல்.

(14) இலங்கைக் கணக்கீட்டு நியமம் 9 (SLAS 9) இற்கமைய காசுப் பாய்ச்சல் கூற்றின் மாதிரிகளைத் தருக?

நேர்முறை

XYZ வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி
20-9 மார்ச் 31 இல் முடிவடைந்த ஆண்டுக்கான
காசுப்பாய்ச்சல்கூற்று

| விபரம் | தொகை (ரூபா) | தொகை (ரூபா) |
|---|-------------|-------------|
| தொழிற்படும் செயற்பாடுகளில் இருந்து காசுப்பாய்ச்சல் | | |
| வாடிக்கையாளரிடமிருந்து பெற்றகாசு | X | |
| வழங்குனர், ஊழியர்களுக்கு கொடுத்த காசும், ஏனைய நிலைய நிர்வாக, விற்பனை விநியோகச் செலவுகளும் | (X) | |
| செயற்பாட்டிலிருந்தான காசு உருவாக்கம் | X | |
| செலுத்திய வட்டி | (X) | |
| செலுத்திய வருமான வரி | (X) | |
| அசாதாரண விடயங்களுக்கு முன்பான காசுப் பாய்ச்சல் | X | |
| புவி நடுக்கம் போன்றவற்றின் பாய்ச்சல் | X | |
| தொழிற்படுத்தல் செயற்பாட்டிலிருந்து பெறப்பட்ட தேறியகாசு | | X |
| முதலீட்டுச் செயற்பாடுகளில் இருந்து காசுப் பாய்ச்சல் | | |
| முதலீடு கொள்வனவு | (X) | |
| முதலீடு விற்பனை | X | |
| நிலையான சொத்துக் கொள்வனவு | (X) | |
| நிலையான சொத்து விற்பனை | X | |
| பெற்ற முதலீட்டு வருமானம் | X | |
| ஊழியர்களுக்கு வழங்கிய கடன் | (X) | |
| ஊழியர்களின் கடனில் மீள் பெற்ற தொகை | X | |
| முதலீட்டுச் செயற்பாடுகளின் பயன்படுத்திய தேறியகாசு | | X |
| நிதியிடல் செயற்பாடுகளில் இருந்து காசுப்பாய்ச்சல் | | |
| பங்கு வழங்கல் (மூலதனம் இடல்) | X | |
| பங்கு மீட்டல் (மூலதனம் திருப்பிச் செலுத்தல்) | (X) | |
| நடைமுறையல்லாக்கடன் பெறல் | X | |
| நடைமுறையல்லாக்கடன் தீர்த்தல் | (X) | |
| பங்கிலாபம் செலுத்துதல் (செயற்பாடுகளில் இருந்து காசுப்பாய்ச்சலிலும் இடமுடியும்) | (X) | |
| நிதியிடல் செயற்பாடுகளில் பயன்படுத்திய தேறிய காசு | | X |
| காசு, காசிற்குச் சமனானவற்றின் தேறிய அசைவு | | X |
| ஆரம்பக் காசு, காசிற்குச் சமனானவை | | X |
| இறுதிக் காசு, காசிற்குச் சமனானவை | | X |

நேரில்முறை

XYZ வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி

20-9 மார்ச் 31 இல் முடிவடைந்த ஆண்டுக்கான காசுப்பாய்ச்சல் கூற்று

| விபரம் | தொகை (ரூபா) | தொகை (ரூபா) |
|--|----------------|----------------|
| தொழிற்படும் செயற்பாடுகளில் இருந்து காசுப்பாய்ச்சல் வரி, அசாதாரண விடயத்தின் முன் தேறிய இலாபம் | X | |
| சீராக்கங்கள் : | | |
| பெறுமானத் தேய்வு | X | |
| அந்நியச் செலாவணி நட்டங்கள் | X | |
| முதலீட்டு வருமானம் | (X) | |
| வட்டிச் செலவுகள் | X | |
| தொழிற்பாடு மூலதன அசைவுக்கு முன் தொழிற்பாடுகளின் இலாபம் | X | |
| கையிருப்பு அசைவு | X | |
| வியாபாரம் மற்றும் ஏனைய வருமதி அசைவு | X | |
| வியாபார வழங்குனர் அசைவு | X | |
| இயங்குவதால் உருவான காசு | X | |
| செலுத்திய வட்டி | (X) | |
| செலுத்திய வருமான வரி | (X) | |
| அசாதாரண விடங்களுக்கு முன்பான காசுப் பாய்ச்சல் | X | |
| புவி நடுக்கம் போன்றவற்றின் பாய்ச்சல் | X | |
| தொழிற்பாடுதல் செயற்பாட்டிலிருந்து பெறப்பட்ட தேறியகாசு | | X |
| முதலீட்டுச் செயற்பாடுகளில் இருந்து காசுப் பாய்ச்சல் | | |
| முதலீடு கொள்வனவு | (X) | |
| முதலீடு விற்பனை | X | |
| நிலையான சொத்துக் கொள்வனவு | (X) | |
| நிலையான சொத்து விற்பனை | X | |
| பெற்ற முதலீட்டு வருமானம் | X | |
| ஊழியர்களுக்கு வழங்கிய கடன் | (X) | |
| ஊழியர்களின் கடனில் மீள்ப் பெற்ற தொகை | X | |
| முதலீட்டுச் செயற்பாடுகளின் பயன்படுத்திய தேறிய காசு | | X |
| நிதியிடல் செயற்பாடுகளில் இருந்து காசுப்பாய்ச்சல் | | |
| பங்கு வழங்கல் (மூலதனம் இடல்) | X | |
| பங்கு மீட்டல் (மூலதனம் திருப்பிச் செலுத்தல்) | (X) | |
| நடைமுறையல்லாக்கடன் பெறல் | X | |
| நடைமுறையல்லாக்கடன் தீர்த்தல் | (X) | |
| பங்கிலாபம் செலுத்துதல் (செயற்பாடுகளில் இருந்து காசுப்பாய்ச்சலிலும் இடமுடியும்) | (X) | |
| நிதியிடல் செயற்பாடுகளில் பயன்படுத்திய தேறிய காசு | | X |
| காசு, காசிற்குச் சமனானவற்றின் தேறிய அசைவு | | X |
| ஆரம்பக் காசு, காசிற்குச் சமனானவை | | X |
| இறுதிக் காசு, காசிற்குச் சமனானவை | | X |

(15) காசுப்பாய்ச்சல் கூற்றிக்கான கணக்குகளின் மாதிரிகளைத் தருக.

தனி வணிகம் :

ரகு என்பவர் ஒரு சில்லறை வியாபாரி. 20-8, டிசம்பர் 31 இலும் 20-9 டிசம்பர் 31 இலும் இருந்தவாறான அவருடைய வியாபாரத்தின் ஐந்தொகைகள் பின் வருமாறு :

20-8 டிசம்பர் 31 இல் இருந்தவாறு ஐந்தொகை

| | ரூபா | | ரூபா |
|--------------------|---------------|------------------------------|---------------|
| மூலதனம் 01.01.20-8 | 25 000 | வியாபார நிலையம் | 15 000 |
| ஈட்டுக்கடன் | 18 000 | இணைப்புக்களும் பொருத்திகளும் | 3 000 |
| கடன்கொடுத்தோர் | 12 000 | வியாபாரக் கையிருப்பு | 10 000 |
| கடன்பட்டோர் | 8 000 | வங்கியில் உள்ள காசு | 17 000 |
| கையில் உள்ள காசு | 2 000 | | |
| | <u>55 000</u> | | <u>55 000</u> |

20-9 டிசம்பர் 31 இல் இருந்தவாறான ஐந்தொகை

| | ரூபா | | ரூபா |
|-----------------------|---------------|------------------------------|---------------|
| மூலதனம் | 25 000 | வியாபார நிலையம் | 15 000 |
| ஈட்டுக்: தேறிய இலாபம் | 1 4 000 | இணைப்புக்களும் பொருத்திகளும் | 5 000 |
| | 39 000 | மோட்டார் சைக்கிள் | 12 000 |
| கழிக்க : எடுப்பனவு | 5 000 | வியாபாரக் கையிருப்பு | 7 000 |
| | 34 000 | கடன்பட்டோர் | 10 000 |
| ஈட்டுக்கடன் | 1 2 000 | கையிலுள்ள காசு | 2 000 |
| வங்கி மேலதிகப்பற்று | 5 000 | | |
| | <u>51 000</u> | | <u>51 000</u> |

20-9 டிசம்பர் 31 இல் முடிவடைந்த ஆண்டிற்கான வருமானக் கூற்று

| | (ரூபா) |
|-------------------------|----------|
| விற்பனை | 70 000 |
| விற்பனை சரக்கின் கிரயம் | (52 600) |
| மொத்தலாபம் | 17 400 |
| விற்பனைச் செலவுகள் | (2 000) |
| நிர்வாகச் செலவுகள் | (1 400) |
| தேறியலாபம் | 14 000 |

- 20-9, இல் டிசம்பர் 31 ல் முடிவற்ற ஆண்டிற்கான இலாப நடட்டக் கண்கைத் தயாரிக்கையில், நிலையான சொத்துக்களின் தேய்மானம் ழுக்கணிக்கப்பட்டுள்ளது.
- ஆண்டு தொடக்கத்தில் 17 000 ரூபாவாயிருந்த வங்கி மீதி, அடுத்த ஆண்டு காலத்தில் 14 000 ரூபா இலாபம் கிடைத்துள்ள போது, ஆண்டு முடிவில் 5 000 ரூபாவான வங்கி மேலதிக பற்றாக எவ்வாறு மாறியதென்பது சிங்கிக்கு விளங்க முடியாத புதிராய் இருக்கிறது. தனது கணக்குப் பதிவாளர் தனது பணத்தை கையாடியிருக்கக் கூடுமோ என்று அவர் ஐயம் கொள்ளலானார். ஆயினும், இந்த விடயத்தில் எவ்வித முடிவுகளுக்கும் வருவதற்கு முன் அவர் உம்மைக் கலந்தாலோசிக்க முடிவு செய்துள்ளார்.

உண்மையில் என்ன நிகழ்ந்துள்ளதென்பதை சிங்கிக்கு நீர் எவ்வாறு விளக்குவீர்?

உயர்தர
கணக்கீடு
ACCOUNTS

D.Sam

கணக்கியல் பாட சிரேஷ்ட ஆசிரியர்
யாழ்ப்பாணம்.

பங்குடமையில் மாற்றங்கள்



CHANGES IN PARTNERSHIP

சென்ற இதழ் தொடர்ச்சி

- (1) மொத்த வருமானச் சராசரி முறை (Average gross income method) (நன்மதிப்பு) என்றால் என்ன?

குறிப்பிட்ட சில ஆண்டுக்கான வருமானங்களைச் சராசரிப்படுத்தி குறிப்பிட்ட எண்ணால் பெருக்குவதை நன்மதிப்பாகக் கொள்ளும் முறை மொத்த வருமானச் சராசரி முறையாகும்.

இது இலாப நோக்கமற்ற நிறுவனங்களுக்கே பொருந்தும். இலாப நோக்குள்ள நிறுவனங்களுக்கு மிக வலுக்குன்றிய முறையாகவே அமையும்.

உ-ம் :

| ஆண்டு | தேறியலாபம் (ரூபா) |
|-------|----------------------|
| 20-5 | 20 000 |
| 20-6 | 30 000 |
| 20-7 | 40 000 |
| 20-8 | 70 000 |
| 20-9 | 60 000 |
| | <u>220 000</u> |
| | 5 x 3 |

நன்மதிப்பு = ரூபா 132 000

இங்கு 3ஆண்டு கொள்வனவாக எடுக்கப்பட்டுள்ளது. 3 ஆண்டால் பெருக்குவதற்குப் பதிலாக எதிர்பார்க்கும் வருவாய் வீதத்திற் கமைய மூலதனமாக்கியும் கணிப்பிட முடியும்.

- (2) நன்மதிப்பு முறைகளில் ஓர் குறிப்பிட்ட எண்ணால் (3) பெருக்குவதற்கு காரணம் யாது?

குறிப்பிட்ட நன்மதிப்பு, பெருக்கும் எண் வருடங்களுக்கு (அனேக மாக 3 வருடம்) இருக்கும் என்ற எடுகோளினால் ஓர் குறிப்பிட்ட எண்ணால் பெருக்கப்படுகிறது.

- (3) நன்மதிப்பு கணிப்பிடும் முறைகளில் பெரும்பான்மை யானவை இலாப முறையாக அமையும் காரணம் யாது?

இலாபத்திற்கும் நன்மதிப்பிற்கும் நேரடியாக நேர்விகித தொடர்பு உள்ளதால் அனேக நன்மதிப்பு முறை இலாபத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு அமைகின்றன.

- (4) எதிர் மறை நன்மதிப்பு (Negative goodwill) என்றால் என்ன?

நன்மதிப்பைக் கணிப்பிடும் போது அது மறை அடையாளத்தைப் பெறுமாயின் அது எதிர் மறை நன்மதிப்பாகும்.

- (5) நன்மதிப்பு சீராக்கப்பதிவம் சொத்துக்கள், பொறுப்புக்கள் சீராக்கப் பதிவு எப்போது? ஏன் அவசியம்?

- (1) பங்காளர் சேர்தல்.
 - (2) பங்காளர் விலகல் அல்லது இறத்தல்.
 - (3) பங்காளர் சேர்தலும் விலகலும்.
 - (4) இலாபநட்ட விகிதம் மாற்றமடைதல்.
 - (5) இரண்டு நிறுவனங்கள் ஒன்று சேருதல்.
- பங்காளருக்கு ஏற்படும் நியாயமற்ற நிலையைத் தடுக்கவே இச் சீராக்கப் பதிவுகள் அவசிய மாகின்றன.

- (6) பங்குடமையின் மாற்றத்தின் போது நன்மதிப்புக் கருத்திற்கொள்ளாதுவிடின் கணக்கீடு தொடர்பில் ஏற்படும் பிரச்சனையைக் குறிப்பிடுக.

பங்குடமையின் மாற்றத்தின் போது நன்மதிப்புக் கருத்திற்கொள்ளாதுவிடின் சொத்துக்களின் பெயரில் பங்காளருக்கிருக்கும் உரிமையைக் கணக்குப் புத்தகங்கள் சரியான முறையில் பிரதிபலிக்கமாட்டாது.

(7) உபகார முறை (Bonus method) என்றால் என்ன?

ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பங்களாளர்கள் இணையும்போதோ அல்லது விலகும்போதோ ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பங்களாளர் மற்றைய பங்களாளருக்கு மூலதனத்தின் பிடிப்பின் பகுதியை விட்டுக்கொடுக்கும் அடிப்படையில் கணக்கீடு செய்தல் உபகாரமுறையாகும்.

(8) பங்களாளர் சேரும்போது நன்மதிப்பு சம்பந்தப்பட்ட சீராக்கப் பதிவுகள் எவை?

(1) சேரும் பங்களாளன் தான் அனுபவிக்கும் நன்மதிப்புத் தொகையைக் காசாகக் கொண்டு வரல்.

(i) நிறுவனத்திற்கு வெளியில் தீர்வு காணல் - பதிவு எதுவும் இல்லை.

(ii) நிறுவனத்தில் விட்டுவிடல் காசுக் க/கு வரவு இழக்கும் பங்களாளர் மூலதனக் க/கு செலவு

(iii) நிறுவனத்தின் கணக்கில் காட்டி எடுத்துச் செல்லல்.
(அ) காட்டல்.
காசுக் க/கு வரவு இழக்கும் பங்களாளர் மூலதனக் க/கு செலவு

(ஆ) எடுத்துச் செல்லல்.
இழக்கும் பங்களாளர் மூலதனக் க/கு வரவு காசுக் க/கு செலவு

(2) சேரும் பங்களாளன் தான் அனுபவிக்கும் நன்மதிப்புத் தொகையைக் காசாகக் கொண்டு வராமை.

(i) நன்மதிப்புக் கணக்கு பேணல்.
(அ) மொத்த தொகைக்கு நன்மதிப்பு கணக்கு உருவாக்கல்.
நன்மதிப்புக் க/கு வரவு பழைய பங்களாளர் மூலதனக் க/கு செலவு

(ஆ)தனித் தொகைக்கு நன்மதிப்பு கணக்கு உருவாக்கல்.
நன்மதிப்புக் க/கு வரவு இழக்கும் பங்களாளர் மூலதனக் க/கு செலவு

(ii) நன்மதிப்புக் கணக்குப் பேணாமை.
(அ)மொத்த தொகைக்கு உருவாக்கிப் பதிவுபடுத்தல்

(i) உருவாக்கல்:
நன்மதிப்புக் க/கு வரவு பழைய பங்களாளர் மூலதனக் க/கு செலவு

(ii) பதிவுபடுத்தல்:
தொடரும் பங்களாளர் மூலதனக் க/கு வரவு நன்மதிப்புக் க/கு செலவு

(ஆ)தனித் தொகைக்கு உருவாக்கல்

(i) உருவாக்கல்:
நன்மதிப்புக் க/கு வரவு இழக்கும் பங்களாளர் மூலதனக் க/கு செலவு

(ii) பதிவுபடுத்தல்:
அனுபவிக்கும் பங்களாளர் மூலதனக் க/கு வரவு நன்மதிப்புக் க/கு செலவு

(இ) மூலதனக் கணக்கினூடாகச் சீராக்கல் தொடரும் பங்களாளர் மூலதனக் க/கு வரவு பழைய பங்களாளர் மூலதனக் க/கு செலவு

(ஈ) கடன் கணக்கு ஏற்படுத்தல் அனுபவிக்கும் பங்களாளர் கடன் க/கு வரவு இழக்கும் பங்களாளர் மூலதனக் க/கு செலவு

(09) “விலகும் பங்களாளரின் நன்மதிப்புப் பங்கிற்கும்” “சேரும் பங்களாளரின் நன்மதிப்புப் பங்கிற்கும்” இடையிலான வேறுபாடு யாது?

நன்மதிப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்வதில் பங்களித்த பங்களாளர் விலகிச் செல்லும்போது அவரின் பங்கு அவருக்கு வழங்கப்படுவது விலகும் பங்களாளரின் நன்மதிப்புப் பங்காகும்.

அதேநேரம் நன்மதிப்பை ஏற்படுத்திற் கொள்வதில் பங்களிக்காதவர் இணையும்போது அவர் அனுபவிக்கும் பங்கிற்காக அவரிடம் அறவிடப்படுவது சேரும்பங்களாளரின் நன்மதிப்புப் பங்காகும்.

(10) பங்குடமை மாற்றத்தின்போது ஏன் பங்குடமையின் எல்லாச் சொத்துகளும் நடப்பாண்டு விலையில் குறிக்கப்படுதல் அவசியமாகிறது?

சொத்துக்களின் பெறுபேற்றால் பங்களாளருக்கு ஏற்படும் நியாயமற்ற முறையைத் தடுக்கவே எல்லாச் சொத்துக்களும் நடப்பாண்டு விலையில் குறிக்கப்படும்.

(11) மறுபடி விலை மதித்தல் சீராக்கம் மேற்கொள்ளப்படும் இரண்டு முறைகளைக் கூறுக?

(1) மறுபடி விலை மதித்தல் விலையை புத்தகங்களில் பேணல் (மறுபடி விலை மதித்தல் கணக்கு மூலம்)

(2) மறுபடி விலை மதித்தல் விலையை புத்தகங்களில் பேணாது பழைய விலையை தொடர்ந்து பேணல் (மறுபடி விலை மதித்தல் ஞாபனக் கணக்கு மூலம்)

(12) மறுபடி விலைமதித்தல் கணக்கு என்றால் என்ன?

சொத்துக்கள் பொறுப்புக்கள் மறுபடி விலைமதிப்பதால் ஏற்படும் இலாபத்தை அல்லது நட்டத்தைக் காணத் தயாரிக்கும் கணக்கு மறுபடி விலை மதித்தல் கணக்காகும். இதில் இலாபங்கள் செலவு வைக்கப்படும். (சொத்துக் கூடுதல், பொறுப்பு, கழிவுடன் தீர்த்தல்) நட்டங்கள் வரவு வைக்கப்படும் (சொத்து குறைதல், பொறுப்பு, வட்டியுடன் தீர்த்தல்) புதிய விலை ஏடுகளில் காட்டப்படும். இது இலாப நட்டக் கணக்கை ஒத்தது. இதன் இலாபம் அல்லது நட்டம் பழைய பங்காளர் மூலதனக் கணக்கிற்கு மாற்றப்படும். இது புதிய விலையை புத்தகங்களில் காட்டும் முறைக்கு தயாரிக்கப்படும் கணக்காகும்.

(13) மறுபடி விலைமதித்தல் ஞாபனக் கணக்கு என்றால் என்ன?

மறுபடி விலை மதித்தல் விலையை புத்தகங்களில் பேணாது பழைய விலையிலேயே பேணும் முறைக்காக சொத்து, பொறுப்பு மறுபடிவிலை மதித்தல் இலாபத்தை அல்லது நட்டத்தைக் காணத் தயாரிக்கும் கணக்கு மறுபடி விலை மதித்தல் ஞாபனக் கணக்காகும்.

இதில் மறுபடி விலை மதித்தல் கணக்குப்போல் பதிவுகள் மேல்ப் பகுதியில் இடம்பெறும். அதன் எதிர்ப்பதிவுகள் கீழ்ப்பகுதியில் இடம்பெறும். அதாவது மேல் வரவில் பதியப்படுவது கீழ்ச் செலவில் பதியப்படும். அதே போல் மேல் செலவில் பதியப்படுவது கீழ் வரவில் பதியப்படும். மேல் பெறுபேறு பழைய பங்காளர் மூலதனக் கணக்கிற்கு மாற்றப்படும் கீழ்ப் பெறுபேறு தொடரும் பங்காளர் மூலதனக் கணக்கிற்கு மாற்றப்படும்.

நீங்கள் பங்குடமை பயிற்சிகளை செய்யும்போது நேரம் தொடர்பில் கவனத்தில் கொள்ளுதல் சிறந்தது. காரணம் இறுதி பரீட்சையில் பல மாணவர் பங்குடமை கணக்குகளில் நேரம் தொடர்பான பிரச்சினைகளை எதிர்நோக்குகின்றனர். நீங்களும் அவ்வகையிலான சூழ்நிலைகளுக்கு உட்படாது உரிய முறையில் பயிற்சிகளை மேற்கொள்ளல் சிறந்தது.



பங்குடமை பயிற்சி கணக்குகளை தெரிவு செய்யும்போது புதிய பாடத்திட்டத்துக்கு ஏற்றவாறான பயிற்சிகளே சிறந்தது. உதாரணமாக கூட்டுமுயற்சி, ஒப்படைப்பு கணக்கு என்பன பழைய பாடத்திட்டமாகும்.

Imperial College

NURTURING TOMORROW'S LEADERS

நீங்கள் ஒரு வாகனத்தை கொள்வனவு செய்யும் போது, அவ்வாகனம் தொடர்பில் பல்வேறு விடயங்களை கருத்திற் கொண்டே அதை கொள்வனவு செய்வீர்கள். நீங்கள் ஒரு வீட்டினை கட்டுவதற்கான முதலீட்டில் ஈடுபடும்போது கூட பல்வேறு விடயங்களை அவதானிப்பீர்கள். பயன்படுத்தக்கூடிய காலம் பயன்பாட்டின் பின்பு அதனை நல்ல விலையில் விற்கமுடியுமா? போன்ற பல்வேறு விடயங்களை ஆராய்ந்த பின்பே இவ்வகையான தீர்மானங்களை மேற்கொள்வீர்கள். அதே போன்றுதான் நீங்கள் ஒரு தொழில் கல்வியில் பிரவேசிக்க எத்தணிக்கும் போது கூட பல்வேறு விடயங்களை அவதானிக்க வேண்டிய தேவை உள்ளது. இது ஒரு பண ரீதியான முதலீடு என்பதோடு, இதற்கு பெருமளவு காலத்தையும் நீங்கள் செலவிட வேண்டியிருக்கும். காரணம் இது உங்கள் முழு வாழ்வு காலத்திற்குமான பிரதான தீர்மானமாக இருக்கும். இன்றைய வணிகச்சூழலானது சதா ஒரு மாற்றத்தை உள்வாங்குவதாகவும், போட்டி மிக்கதாகவும் காணப்படுகின்றது. அந்தவகையில் தொழில்சார் கல்வியானது இம்மாற்றங்களை உள்வாங்கி கொண்டவையாகவும், மாணவருக்கு பிரயோக ரீதியிலான அறிவையும் வழங்கக் கூடியதாகவும் இருக்க வேண்டும். இத்தகைய கல்வியினை வழங்குவதற்கு கல்வியகம் ஒன்றை தெரிவு செய்கையில் மிகுந்த கவனம் தேவை.

2002ம் ஆண்டு கூட்டிணைக்கப்பட்ட இம்பீரியல் கல்லூரி இன்று வணிகத்துறையில் அசைக்க முடியாத தடம்பதித்த நிறுவனமாக உள்ளது. இது CIMA கற்கை துறைக்கான முதந்தர வழிகாட்டியாக உள்ளது. இம்பீரியல் கல்லூரியின் வரலாறு 1985ம் ஆண்டிலிருந்து இருக்கின்றது. இது ஆரம்பத்தில் CBS என்ற பெயரில் அறியப்பட்டது. இது பழமைமிக்க CIMA கற்கை நிலையங்களில் ஒன்று என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. இன்று துரித கதியில் வளர்ந்து வரும் CIMA வழிகாட்டியாகவும் இம்பீரியல் கல்லூரி திகழ்கிறது. CIMA (UK) ஐக்கிய இராச்சிய நிறுவனத்தாலும் ஒரு பங்குதாரராக 2004 இலிருந்து அறிவிக்கப்பட்டிருப்பது இதன் மற்றுமொரு மகுடமாகும். இது இலங்கையில் சிறந்த வெளியீடுகளை வழங்கும் முதந்தர நிறுவனமாக இயங்குகின்றது. எமது விரிவுரையாளர்கள் தமது சிறந்த கல்வித்தகமைகளை கொண்டிருப்பதோடு,

நிறுவன ரீதியிலான சாதனையாளர்களாகவும் இருக்கின்றனர். நாம் மாணவர்களை பரீட்சைக்கு மாத்திரம் தயார் செய்வதில்லை. அவர்களின் நிறுவனரீதியிலான முகாமைத்துவ அறிவையும் ஏற்படுத்துவது எமது திண்ணமாகும்.

இதனூடாக எமது மாணவர் பல்வேறு நிறுவனங்களிலும் தமது சிறந்த முகாமைத்துவ பங்களிப்பை வழங்குகின்றனர். எமது விரிவுரையாளர்கள் பல ஆண்டுகளாக முகாமைத்துவ அனுபவம் உடையவர்களாக இருப்பது என்பது நாம் வழங்கும் மற்றுமொரு உத்தரவாதமாகும். இது மாணவருக்கு பாட ரீதியாக தெளிவை ஏற்படுத்துவது மட்டுமல்லாது பிரயோக ரீதியில் நடைமுறை உலக விடயங்களையும் அறியச் செய்வதற்கு உதவியாக உள்ளது. இது மாணவர் பரீட்சையில் சிறந்த பெறுபேற்றை பெற பெரிதும் உதவுகிறது.

மேலும் மாணவர்களுக்கு மேலதிகமான வேலைகளும், பயிற்சிகளும் வழங்கப்படுகிறது. மேலும் கால அட்டவணைக்கு ஏற்றவாறு பாடத்திட்டங்கள் உரிய வகையில் பூர்த்தி செய்வதோடு மீட்டல் தொடர்களும் இடம்பெறுகின்றன.

மேலும் மாணவர் நலனை அதிகரிக்கும் வகையில் மாணவர் தமது பாடரீதியிலான சந்தேகங்களை வினவக்கூடிய வசதியும் செய்து கொடுக்கப்பட்டுள்ளது.

இம்பீரியல் கல்லூரி மாணவரின் அனுபவத்தினூடாக வெற்றி கண்டுள்ளது. ஒரு சமைத்த உணவின் ருசி உண்போரின் எண்ணிக்கையிலே தங்கியுள்ளது என்பது போல, இங்கு வெற்றியடைந்தோர் எண்ணிக்கையும் எமது சாதனைகளுக்கு சான்று பகர்கிறது.

உங்களது கல்வி எதிர்காலம் தொடர்பில் சிறந்த முதலீட்டை மேற்கொள்ள எம்மை நாடவும். உங்கள் எதிர்காலம் சுபீட்சமானதாக மாறும் என்பதில் எவ்வித ஐயமும் இல்லை.

மேலதிக தகவல்களுக்கு,

Imperial College

St. Kildas Lane,

Colombo - 03.

T/P : 0777 918 777, 0114 515 253

CIMA

இலங்கையின் செய்தி

CIMA உலகளாவிய ரீதியில் அங்கீகாரம் பெறுகின்றது
CMA, CPA CIMA வை அங்கீகரிக்கின்றது

CIMA (பட்டய முகாமைத்துவ கணக்காளர் நிறுவனம்), உலகளாவிய ரீதியில் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டு அங்கீகரிக்கப்பட்ட தொழில் தகுதிபெற்ற நிறுவனம், மேலும் இரண்டு உலக புகழ்பெற்ற கணக்காளர் நிறுவனங்களான கனடாவிலுள்ள CMA (Certified Practising Accountant) அவுஸ்திரேலியா C.P.A (Certified Practising Accountant) ஆகியவற்றுடன் பரஸ்பர அங்கீகார உடன்படிக்கையில் கைச் சாத்திட்டள்ளது CMA கனடா, முகாமைத்துவ கணக்கியல் தொழில் நியமனங்கள் பெறவும் தரத்தை அமைக்கவும் அதிகாரம் கொடுக்கவும் தொடர்ந்தும் CMA, CPA முன்னேற்றம் பற்றிய அறிக்கை சமர்ப்பிப்பது. CPA, அவுஸ்திரேலியா உலகிலேயே ஏழாவது பெரிய கணக்கியல் நிறுவனம், அவுஸ்திரேலியா, ஆசியா, ஐரோப்பாவில் பரந்தளவாக 117,000 நிதி, கணக்கியல் தொழில் நிறுவனங்களில் பிரதிநிதிப்படுத்துகிறார்கள் இந்த பூகோள உறவுகள் CIMA வின் அங்கத்தவர்கள் தொழில் வாய்ப்பினை உலகம் பூராவும் மேம்படுத்துகிறது.

CIMA கனடா CPA அவுஸ்திரேலியா போன்ற செல்வாக்குள்ள கணக்கியல் குழுமத்துடன் எமது கூட்டு எமது அங்கத்தவர்களுக்கு மிகவும் பயனுள்ளதாகவும், சர்வதேச மட்டத்தில் போட்டித் தன்மையை அதிகரிக்கவும் முகாமைத்துவ திறமையை அதிகமாக்கவும் உதவுகிறது. “என்று CIMAவின் தலைவர் GLYNN LOWTH கூறினார் “சர்வதேச பொருளாதாரத்தின் இயல்பு, முகாமைத்துவ கணக்காளர்கள் உலக கருத்துகளுடன் ஒன்றினைவதே” மேலும் கூறினார்.

CPA அவுஸ்திரேலியாவுடனான பரஸ்பர அங்கத்துவ ஒப்பந்தமானது முதல் நான்கு வருட தவணைக்கு புதிய உறவை உண்டபண்ணும் CMA கனடாவுடனான ஒப்பந்தம் உடனடியாக அமுலுக்கு வருவதுடன் முதலாவதான ஒப்பந்தத்தை மேலும் ஐந்து வருடங்களுக்கு புதுப்பிக்கப்பட்டுள்ளதுடன், CMA

கனடாவும் CIMAவும் பரஸ்பர அங்கத்துவத்தை பெறலாம் CPA அவுஸ்திரேலியாவும் CIMAவும் செய்து கொண்ட ஒப்பந்தத்தினால் உலக கணக்கியல் நிலையினால் ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் அங்கத்தினரும் சர்வதேச வேலைவாய்ப்பினை பெற வழி வகுக்கும்.

CIMA தொழில் தகுதி உலகம் பூராவும் வியாபாரவர்க்கத்தினால் அங்கீகரிக்கப்பட்டுள்ளது திரு. MALLEY கூறினார் CIMA போன்ற பிரசித்தமான கணக்கியல் நிறுவனங்களுடன் கூட்டு சேர்தல் எமது நிலைகளை. எமது அங்கத்தினருக்கு அறிவை விருத்தி செய்யவும் கூடி வேலை செய்யவும் உதவியளிக்கும். CMA கனடா தேசிய பணிப்பாளர் சபையின் தலைவரும் FCMA யுமான MICHAEL TINKLER பேசுகையில் “CIMA விற்கும் CMA கனடா இடையிலான பரஸ்பர ஒப்பந்தம் இரு நிறுவனங்களின் அங்கத்தவர்களிடையே அங்கீகாரத்தை உலகளாவிய ரீதியில் அடையும் எமது CIMA வுடனான உறவு, எமது அங்கத்தவர்களுக்கு அவர்கள் தொழில் கொள்ளுநர்களும் தேவை.

இவ் ஒப்பந்தமானது CMA கனடா CPA அவுஸ்திரேலியா வணிக வழியில் அங்கத்துவம் பெற்றவர்கள் CIMA அங்கத்துவம் பெறவும் CIMA அங்கத்தவர்கள் CMA கனடா CPA அவுஸ்திரேலியா அங்கத்துவமும் பெறலாம் இப்புதிய ஒப்பந்தம் 190,000 நிதி நிறுவனங்களை குறிக்கும்.

தெற்காசிய மத்திய கிழக்கு ஆகியவற்றின் பிரதேச பணிப்பாளர் BRADLEY EMERSON பேசுகையில் CIMA உலக அங்கீகாரம் பெற்றதை இவ் விளக்கமானது நிரூபித்துள்ளது கனடா, அவுஸ்திரேலியா நாடுகளில் அதிகளவு இலங்கை அங்கத்தவர்களும் மாணவர்களும் உள்ளனர் CIMAவின் ஒரு தகுதி மூன்று வெளிப்படையான அங்கத்துவத்தை அளிக்கின்றது

மேலதிக விபரங்களுக்கு

www.cimaglobal.com/alliance நாடுங்கள்.

ACCA

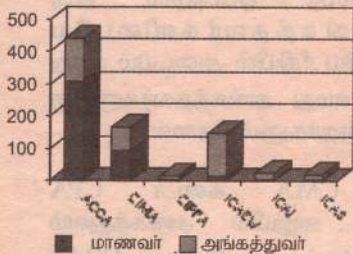
**ACCA கல்வித் தகைமையினூடு
ஏனையோரிடமிருந்து உங்களை தனித்துவம்
உடையவராக மாற்றிக்கொள்ளுங்கள்**

(World Prize Winner for Corporate & Business Law - 2009)

உயர்தர பரீட்சையில் சித்தி பெற்ற பின்னர் உயர் படிப்பினை தொடரும் நோக்கத்துடன் உங்களது கணக்கியல் திறனையும் காலநேரத்தினையும் கருத்திற் கொண்டு நீங்கள் சிறந்த கல்வித் தகைமையினையோ அல்லது பட்டப்படிப்பினையோ தேர்வு செய்தல் அவசியமாகும். எனினும் நீங்கள் ACCA கல்வித் தகைமையை பெற தீர்மானிப்பீர்களாகில் நீங்கள் மேல் இனங்கண்ட இரு தகைமைகளையும் இந்த ஒரு தகைமையினூடு பெறும் அரிய வாய்ப்பினைப் பெறுவதன் மேலதிக வேலை சமையிலிருந்தும் விடுதலை பெறுகின்றீர்கள். காரணம் ACCA கல்வித் தகைமையானது உங்களது தேர்ந்த துறையில் நீங்கள் முன்னேற ஓர் முக்கிய அடிக்கல்லாக அமைகின்றது.

நீங்கள் ஏன் ACCA இனை தேர்வு செய்தல் வேண்டும்?

105 வருட கால அனுபவத்தினை உடைய சர்வதேச ரீதியில் முற்றான அங்கீகாரம் பெற்றுத் திகழும் ஓர் நிதியியல் கல்வித் தகைமையாக இது கருதப்படுகின்றது. சர்வதேச ரீதியில் ஆனது 122,000 இங்கத்தவர்களையும் மற்றும் 325,000 மாணவர்களையும் 80 பிராந்திய மற்றும் கிளைகளினூடாக இயங்கி வருகின்றது. இதனால் தான் உலகில் ஒவ்வொரு 8 நிமிடமும் ஓர் இங்கத்தவர் இத்தகைமையினை எதிர்காலம் வழமுற எண்ணி தேர்வு செய்கின்றார் என்பது குறிப்பிடத்தக்க விடயமாகும்.



மூலம்: நிபுணத்துவ மேற்பார்வை நிதி நிருவாகக் சபை ஐக்கிய இராச்சியம்

எனவே ACCA தகைமையானது உங்கள் தொகுப்புக்க மற்றும்மோர் தகைமையன்று, மாறாக இத்தகைமையானது உங்களது தொழில் சார் முன்னேற்றத்துக்க ஓர் அடிக்கல்லாக அமைவதுடன் உங்களது கனவுகளை நனவாக்க உதவும் ஓர் ஊன்றுகோலுமாகும். ACCA கல்வித் தகைமையானது பலமான அடிக்கல்லாக திகழ்கின்றது.

ACCA ஸ்ரீ பரீட்சை, நிபுணத்துவம், அனுபவம்

தகைமையின் ஒழுங்கமைப்பு: ACCA தகைமையின் ஒழுங்கமைப்பானது மாணவர்கள் ஒவ்வொரு மட்டத்திலும் சிறந்த பயனை ஈட்டும் வண்ணம் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. இதனூடு மாணவர்கள் ஓர் சிறந்த பட்டப்படிப்பினையும் தொழில் சார் தேர்ச்சியினையும் பெறுகின்றனர்.

விண்ணப்பத்துக்கான தேவைகள்:

ACCA

- இலங்கைப் பரீட்சை - 2 பொது உயர் தர பரீட்சை சித்தி (Grades A-C) மற்றும் 3 சாதாரண பரீட்சை சித்தி (Distinction அல்லது Credit அல்லது Grades A - C) (Including English and Mathematics).

- ஐக்கிய இராச்சிய பரீட்சை - 2 பொது உயர் தர பரீட்சை சித்தி (Grades A-E) மற்றும் 3 சாதாரண பரீட்சை சித்தி (கணிதம் மற்றும் ஆங்கிலம் உட்பட 5 பாடங்களில் Grades A-C)

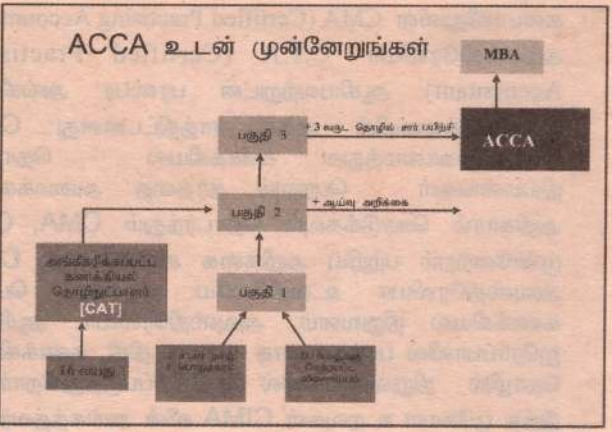
அல்லது

- 21 வயதுக்கு மேற்பட்டோர் - மூத்த மாணவர் விண்ணப்ப வழிமுறையினூடு சேர்தல் (வேறு அடிப்படை தேர்ச்சிகள் தேவையற்றது)

அங்கீகரிக்கப்பட்ட கணக்கியல் தொழில்நுட்பாளர் (CAT)

- 16வயதுக்கு மேற்பட்டோர்

எனது வெற்றிக்கான வழி எது?



நீங்கள் நீண்டகால வெற்றியினை தரும் ஓர் சிறந்த கல் வித் தகைமையை தேர்வு செய்ய தீர்மானிப்பீர்களாகில் அதற்கான சிறந்த தேர்வு ACCA கல்வித் தகைமையே ஆகும். சர்வதேச ரீதியாக இத்தகைமை பெற்றுள்ள அங்கீகாரம் வளர்ந்து வரும் கணக்கியல் நிபுணர்களின் சிறந்த தேர்வாக அமைகின்றது. நீங்கள் இலங்கையில் வசிக்க விரும்புவீர்களாகிலும் அல்லது சேறு நாடுகளுக்கு செல்ல விரும்புவீர்களாகிலும் ACCA கல்வித் தகைமையானது உலகளாவிய ரீதியில் உங்களின் வெற்றிக்கு வழிகோலும் ஓர் சர்வதேச தகைமையாகும்.

**மேலதிக விபரங்களை கீழ்க்காணும்
எமது அலுவலக முகவரியில்
பெற்றுக் கொள்ளலாம்:**

424, RA 10 மைல் மாவத்தை, கொழும்பு 3

தொலைபேசி: 0112 301 920, 0112 301 922

மின்னஞ்சல்: info@lk.accaglobal.com.

A GLOBAL PASSPORT

From the Largest Professional Educational Institute



CIMA[®]

ImperialCollege

NURTURING TOMORROW'S LEADERS

Why Imperial College?

- Highest pass rates at the Certificate level.
- Experienced panel of lecturers with a variety of industry experience.
- Coverage of syllabus well ahead of exams.
- Comprehensive revision programme geared towards passing the exam.
- Free original BPP (UK) revision pack for each subject.

Call Manuka or Kanishka on **4 515253 / 0773 918777** for registration



Imperial College of Business Studies

No. 3, St Kilda's Lane, Colombo 3. E-mail: info@icbsgroup.com

A member of **ICBS** group of companies



CIMA

வளமான எதிர்கால முன்னேற்றத்திற்கு CIMA வுடன் இணையுங்கள்



வியாபார கணக்கியலில் CIMA சான்றிதழ்

(Certificate Course in Business Accounting)

6 மாதங்களைக் கொண்ட முழுநேரம் / பகுதிநேரம்

நீங்கள் பாடசாலைக் கல்வியை தொடரமுடியாமலோ அல்லது உங்கள் எதிர்காலத்திற்கான சரியான பாதையை தீர்மானிக்காமலோ அல்லது கணக்கியற் துறையில் ஓர் அடிப்படை அறிவு இல்லாமலோ இருக்கலாம். கவலைப்படவேண்டியது இல்லை.

இந்த தராதரப் பத்திரப்பயிற்சி நெறி உங்களுக்கானது. இது உங்கள் கணக்கியல் துறையை அடிப்படையில் இருந்து முறையாக வழிகாட்டுவதுடன் நாளுக்கு நாள் மாற்றமடையும் சர்வதேச வணிககத் துறையில் உங்களுக்கு சரியானதொரு பாதையை வகுத்துத் தருகின்றது. இது CIMA கற்கை நெறியை நீங்கள் மேற்கொள்ள ஒரு ஆரம்ப நிலை கற்கை நெறியாகும்.

மேலும் இற்கற்கைநெறியை பின்பற்றுவதற்கு இலகுவாக்க CIMA பின்வரும் வங்கிகளுடன் இலகு கொடுப்பனவு திட்டத்தில் இணைந்துள்ளது.

மேலதிக தகவல்களுக்கு CIMA வை 011 2503880 அல்லது வங்கிகளுடன் நேரடியாக தொடர்பு கொள்ளவும்.



T. 011 4472200



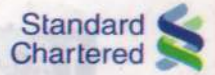
T. 011 4414141



T. 011 4730487



T. 011 5337972



T. 011 2480480

CIMA கொழும்பு | T. 011 250 3880 | E. colombo@cimaglobal.com
CIMA கண்டி | T. 081 222 7882 | E. kandy@cimaglobal.com
www.cimaglobal.com

Digitized by Noolaham Foundation.
noolaham.org | aavanaham.org