

# பொருளாதார மேம்பாட்டுச் சிந்தனைகள்

39

என்.சிறிரஞ்சன்

குமரன் புத்தக இல்லம்

**வொருளாதார  
மேம்பாட்டுச் சிந்தனைகள்**

**யொருளாதார  
மேம்பாட்டுச் சிந்தனைகள்**

**என். சிறிரஞ்சன்**  
B.Com.(Hons), MBA (Sri J.)

**குமரன் புத்தக இல்லம்**  
கொழும்பு - சென்னை  
2004

தலைப்பு  
பொருளாதார மேம்பாட்டுச் சிந்தனைகள்

ஆசிரியர்  
என் சிறீரஞ்சன் ©

பதிப்பு  
முதல் பதிப்பு : 2004

வெளியீடு  
குமரன் புத்தக இல்லம்  
201, டாம் வீதி, கொழும்பு-12. தொ.பே. 2421388. | 3. மெய்கை விநாயகர் தெரு, குமரன் காலனி, வடபழனி, சென்னை - 600 026.

*Title*  
Thoughts on Economic Advancement

*Author*  
N. Siriranjana ©

*Edition*  
First : 2004

*Printing*  
Kumaran Press (Pvt) Ltd.  
201, Dam Street, Colombo -12.

*Publishers*  
Kumaran Book House  
201, Dam Street, Colombo - 12. Te.1 - 2421388. | 3, Meigai Vinayagar Street, Kumaran Colony, Vadapalani, Chennai - 600 026.

*Price*  
Rs. 250/-

ISBN 955 - 9429 - 59 - 0

எனது தந்தை

சி. நடராசா (ஆசிரியர்)

அவர்களுக்கு

இந்நூல்

**சமர்ப்பணம்**



## அணிந்துரை

என். சிறிரஞ்சன் அவர்கள் பத்திரிகையில் அவர் எழுதிய கட்டுரைகளை, திருத்தங்களுடன் தொகுத்து ஒரு பயனுள்ள நூலாக இலகுவாக எட்டக்கூடிய வகையில் "பொருாதார மேம்பாட்டுச் சிந்தனைகள்" என்ற தலைப்பில் தந்துள்ளார்.

இந்நூலில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ள கட்டுரைகள் பல்லினப்பட்டவையென அறிய முடிகின்றது. இக்கட்டுரைகள் பொருளியல், நிதி, வங்கி, வர்த்தகம் போன்ற துறைகளைச் சேருகின்றன.

கட்டுரைகள் விளக்கும் பல்வேறு விடயங்கள் பற்றி ஆசிரியருக்கு நல்ல கற்றறிவு உண்டு என்பது தெளிவாகின்றது. அத்தகைய அறிவுடன், நடைமுறை நிலைமைகள், அனுபவங்கள், நுணுக்கங்கள் ஆகியவற்றையும் சிறந்த முறையில் கையாண்டிருப்பதும் கட்டுரைகள் சிலவற்றை வாசித்த பொழுது அறிய முடிகின்றது. கற்றறிந்தவற்றுடன் நடைமுறை நிலைப்பாடுகளையும் போதியளவுக்கு கலந்து ஆக்கத்தினைச் சிறப்பித்துள்ளார்.

இந்த நூல் எவர்களை நோக்கி எழுதப்பட்டது என்பது முக்கிய கேள்வியாகின்றது. மேலே குறிப்பிட்ட துறைகள் பற்றிய விடயங்களை உள்ளடக்கியதால் இன்றையப் பொதுத் தராதர மட்டங்களில் பயிலும் மாணவர்களுக்குப் பெருமளவுக்கு பயனுள்ள நூலாக இது அமைகின்றது. இதற்கு மேலாகவும் பொருளியல், நிதி, வர்த்தகம் சார்பான விடயங்களைப் பற்றிய அக்கறை கொள்ளும் எவருக்கும் நல்ல வழிகாட்டியாக பயன்படும் ஆக்கம் என்பதிலும் ஒரு திடமான பணியினை எதிர்பார்க்க முடிகின்றது. எளிமையான தமிழில், பொருத்தமான சொல்லாட்சியுடன் பொருள் விளக்கத்தினையும் தருகின்ற நூல் என்பதில் பல சாராருக்கும் பயனுடைய முயற்சியாக இது காணப்படுகின்றது.

இந்நூலின் ஆசிரியர் சிறிரஞ்சன் யாழ்ப்பாணப் பல்கலைக்கழகத்தின் வர்த்தக சிறப்புப் பட்டதாரியாக வெளியேறியவர். அதனைத் தொடர்ந்து ஜெயவர்தனாபுர பல்கலைக் கழகத்தின் MBA பட்டத்தினைப் பெற்றவர். அத்துடன் CIMA உயர் டிப்ளோமா தேர்ச்சியையும் பெற்றவர். சுங்கத் திணைக்களத்தில் சுங்க

உதவி அத்தியட்சராகத் தொழில் புரிந்து வரும் நூலாசிரியர் கொழும்புப் பல்கலைக்கழக முகாமைத்துவ நிதிப் பீடத்தில் பகுதிநேர விரிவுரையாளராகவும் கடமையாற்றி வருகின்றார்.

பத்திரிகைகளுக்கு கட்டுரை எழுதுதல், தொலைக்காட்சி வானொலி நிகழ்ச்சிகளில் பங்கு கொள்ளுதல், மொழிபெயர்ப்புப் பணிகளை மேற்கொள்ளுதல் ஆகியவற்றில் பங்களிப்பினைச் செய்து வருகின்றார். இவற்றிலிருந்து அவருடைய தகுதி, ஆர்வம், ஈடுபாடு முதலானவற்றை அறிந்து கொள்ள முடிகிறது. அவருடைய நூலுக்கு நல்ல வரவேற்புக் கிடைக்கும் என்பதில் ஐயமில்லை.

ஆசிரியரின் முயற்சிக்குப் பாராட்டுக்களைத் தெரிவிப்பதில் மகிழ்ச்சியடைகின்றேன். இத்தகைய பணியில் மேலும் ஈடுபடுதல் தமிழ் மாணவர்களினதும் ஆர்வலர்களினதும் வரவேற்பினைப் பெறும் எனத் துணிந்து கூறலாம்.

**பேராசிரியர் என். பாலகிருஷ்ணன்**

முன்னாள் பீடாதிபதி

கலைப்பீடம்

யாழ்ப்பாணப் பல்கலைக்கழகம்.

## என்னுரை

சில நூறு ஆண்டுகள் சரித்திரத்தினைக் கொண்ட பல மேலை நாடுகளுடன் ஒப்பிடும் போது பல்லாயிரம் வருட சரித்திரத்தினையும் நாகரிகப் பின்னணியினையும் கொண்ட நாம் ஏன் பொருளாதார நிலையில் பின்தங்கி நிற்கின்றோம்? இந்த மேலை நாடுகள் எமது முன்னேற்றத்திற்கு முன்னோடிகளா? அல்லது முட்டுக்கட்டைகளா? எமது பாரம்பரிய தொழில்கள் ஏன் முன்னேறாமல் இருக்கின்றன? எமது தொழில்துறைகள் என் ஒப்பீட்டு ரீதியில் பின்தங்கி நிற்கின்றன?

நம்முள் நிறுவனங்கள் பல ஏன் உலகளாவிய ரீதியில் போட்டி போட்டு முன்னேற முடியாமல் உள்ளன? பல மேலைநாட்டு பொருட்களிற்கும் அவர்களது கலாச்சாரம், மொழி, வாழ்க்கை முறைகட்கும் நாளாந்தம் ஆட்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் நாம், எம்மவற்றினைப் பாதுகாக்க என்ன நடவடிக்கைகளை எடுக்கின்றோம்? மேலைநாட்டவர்கள் அவர்களது பொருட்கள், கலாச்சாரம், மொழி, சிந்தனை, வாழ்க்கை முறை என்பனவற்றினை எமக்குள் புகுத்துவது போல் எம்மவற்றினை அவர்களிற்கு புகுத்துவது தொடர்பில் நாம் நடவடிக்கை எடுக்கின்றோமா?

நாம் தற்போது எதிர்கொள்ளும் சமூக பொருளாதார நிலைகட்கு காரணங்கள் என்ன? உலக மயமாக்கல் என்பது எம்மை எவ்வாறு பாதிப்புக்குள்ளாக்குகின்றது? உலகமயமாக்கல் விரும்பத்தக்கதொன்றா அல்லது எதிர்க்கப்பட வேண்டியதா? உலகமயமாக்கலினை நாம் எவ்வாறு எதிர்கொள்வது? நாம் ஏன் தொழில் முயற்சிகளை ஆரம்பித்து அவற்றினை வெற்றிகரமாக முன்னேற்ற முடியாமல் இருக்கின்றோம்?

நேரடியாக தொழில் முயற்சிகளை ஆரம்பிக்க இயலாத நிலையில் உள்ளவர்கள் எவ்வாறு அதிக வருமானத்தினைப் பெற்றுத் தரும் வகையில் சேமிப்புகள் மற்றும் முதலீடுகளினை மேற்கொள்ளலாம்? அண்மைக் காலமாக நாட்டில் வீழ்ச்சியடைந்து வரும் வட்டி வீதம் சமூகத்தின் பல்வேறு சாரார்களிற்கு எவ்வாறான தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தியுள்ளது? இவ்வாறு வட்டி வீதக் குறைவினால் வருமானக் குறைவினை அடைந்தவர்கள் எவ்வாறு தமது வருமானத்தினை

அதிகரித்துக் கொள்ளலாம்? என்று என்னுள் எழுந்த பல கேள்விகளே இந்த நூல் வெளிவருவதற்கு காரணம்.

இந்த நூலில் உள்ள கட்டுரைகள் வெவ்வேறு துறை சார்ந்தவையாகவும் வெவ்வேறு விடயங்கள் சார்ந்தவையாக இருந்த போதும் இக்கட்டுரைகள் எல்லாமே எம்மை எவ்வாறு முன்னேற்றிக் கொள்வது குறிப்பாக பொருளாதார ரீதியில் நாம் எவ்வாறு முன்னேற்றமடைந்து கொள்வது என்பது தொடர்பில் எனது கருத்துக்களை முன்வைப்பவையாக உள்ளன.

இந்நூலில் உள்ள கட்டுரைகள் எல்லாமே இலங்கையின் நாளிதழ்களான வீரகேசரி மற்றும் தினக்குரலில் வெளியானவை. எனினும் நூலிற்கு பொருத்தமானதாக இருக்கும் பொருட்டும், அவை காலாவதியாவதினை தவிர்த்துக் கொள்ளும் பொருட்டும் சில திருத்தங்கட்குட்படுத்தப்பட்டுள்ளன.

இந்நூலில் காணப்படும் கட்டுரைகள் பல்வேறுபட்ட கல்விசார் மற்றும் துறைசார் விடயங்களினைக் கொண்டிருந்தாலும் கூட அவை அந்தந்த கல்விசார், துறைசார் வாசகர்களுக்கு மட்டுமன்றி முக்கியமாக சாதாரண வாசகர்களுக்கும் பொதுமக்களுக்கும் சென்றடையும் நோக்கில் எழுதப்பட்டவை. பொதுவான வாசகர்களுக்கு அல்லது சாதாரண மக்களுக்கு இது உரிய முறையில் சென்றடைய வேண்டும் என்ற நோக்கம் தான் எனக்கு பல்வேறு துறைசார் மற்றும் கல்விசார் பத்திரிகைகள் மற்றும் சஞ்சிகைகளில் எழுதுவதற்கு சந்தர்ப்பம் கிடைத்த போதும் அவற்றினை விடுத்து பொதுவாக எல்லோராலும் விரும்பி வாசிக்கப்படும் தினக்குரல் மற்றும் வீரகேசரி ஆகிய பத்திரிகைகளில் எனது கட்டுரைகளைப் பிரசுரிப்பதற்கு தெரிவு செய்வதற்கு காரணமாயிற்று. இந்த வகையில் இக்கட்டுரைகளில் இயன்றவரை கல்விசார் மற்றும் தொழில்சார் சொற் பிரயோகங்கள் தவிர்க்கப்பட்டுள்ளன. அவ்வாறான சொற் பிரயோகங்கள் பிரயோகிக்கப்படல் தவிர்க்க முடியாததாகின்ற போது அவை இயன்றவரை எல்லோரும் விளங்கிக் கொள்ளும் வகையில் விளக்கப்பட்டுள்ளன.

இந்த நூலில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ள விடயங்களும் அதில் நான் முன்வைத்துள்ள கருத்துக்களும் இதனை வாசிக்கும் எவர் ஒருவருக்கும் ஏதோ ஒரு வகையில் பிரயோசனமாயிருக்கும் அதன்மூலம் அவர் தன்னையும் தான் வாழும் சமுதாயத்தினையும் தனது நாட்டினையும் ஒரு சிறிதளவாவது முன்னேற்ற இது உதவியாக இருக்க வேண்டும் என்பது எனது அவா.

எனது கட்டுரைகளில் முன் வைக்கப்பட்ட கருத்துகள் எல்லாம் "எல்லோரும் இன்புற்றிருக்க நினைப்பதுவேயல்லாமல் வேறொன்றறியேன் பராபரமே" என்ற தாயுமானவரின் வார்த்தைகளை மனதில் நிறுத்தி எழுதப்பட்டவை என்பதுடன் எந்தவொரு அரசியல், பொருளாதார, சமூக, மத, இன, மொழி, கலாசார அடையாளங்கட்கும் அப்பாற்பட்ட சிந்தனைகளாகும். இவை எம்மில் உள்ள

எதிர்மறையான சிந்தனைகளைக் களைந்து நேர்மறையான சிந்தனைகள் (positive thinking) மூலம் முன்னேற்றமடைதல் பற்றியதாகும்.

இந்நூலினை வாசிப்பவர்கள் இதில் உள்ள விடயங்களைத் தெரிந்து கொள்வதனூடே தம்மையும் தாம் வாழும் சமுதாயத்தினையும் ஏதோ ஒரு வகையில் முன்னேற்றிக் கொள்வார்களேயானால் அதுவே எனது நூலிற்குக் கிடைத்த வெற்றியாக இருக்கும்.

அறிவினைத் தேடுவதுடன் அவற்றினை பகிர்ந்தும் கொள்வோமாக.

Let's seek and share knowledge.

**என். சிறிரஞ்சன்**

**நூலாசிரியர்**

## பொருளடக்கம்

அணிந்தரை	vii
என்னுரை	ix
பகுதி ஒன்று : பொருளீட்டலும் நாமும்	
1. அவுஸ்திரேலியாவின் அப்பீளும் நம்மூர் மாம்பழமும்	3
2. மக்டொனாட்ஸும் நம்மூர் உணவகமும்	7
3. ஹரீபொட்டரும் நம்மூர் எழுத்தாளரும்	10
4. அவுஸ்திரேலியாவின் திராட்சையும் நம்மூர் திராட்சையும்	13
5. சைனீஸ் சூப்பும் நம்மூர் ஒடியல்கூழும்	18
6. இலங்கையில் இல்லாத இலங்கைத் தேயிலை	23
7. தொழில்களுக்கிடையே பாரிய இடைவெளி.....!	27
8. பட்டதாரிகளுக்கு வேலையில்லை ஏன்?	31
9. புலம் பெயர்ந்தவர்களிடம் இருந்து எதனை எதிர்பார்க்கின்றோம்?	37
10. அறிவீனை பகிர்ந்துகொள்ள வேண்டியதன் அவசியம்	40

11. பொருளாதாரத்தின் முதுகெலும்பாக பெண்கள்	43
12. பண்டைய இலக்கியங்களில் பயனுள்ள விஞ்ஞான சிந்தனைகள்	47
13. மேலைநாடுகள் எமது முன்னேற்றத்திற்கு முன்னோடிகளா அல்லது முட்டுக்கட்டைகளா?	53
14. உலக மயமாக்கலினை எதிர்த்தலும் எதிர்வு கொள்ளலும்	57
15. பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு விவசாய மேம்பாட்டின் முக்கியத்துவம்	62

### பகுதி இரண்டு : வியாபார உருவாக்கமும் விருத்தியும்

1. தொழில் முயற்சியாண்மையின் முக்கியத்துவம்	71
2. முன்னேற்றத்திற்கு எதுவும் முட்டுக்கட்டையல்ல என நிரூபித்த ஆசியாவின் பில்கேட்ஸ் நாராயணமூர்த்தி	75
3. ஆமையும் மீனும் கதை	79
4. மாறிவரும் உலகில் மாறுபட்ட வியாபார சிந்தனைகள்	82
5. வியாபார விருத்திக்கு தொடர்புடைய தகவல்களின் முக்கியத்துவம்	85
6. வியாபார விருத்திக்கு சிறந்த ஊழியர்களை உருவாக்குவதன் அவசியம்	89
7. உணர்ச்சிபூர்வ நுண்ணறிவு	93

### பகுதி மூன்று: சேமிப்புகளும் முதலீடுகளும்

1. குறைந்து வரும் வட்டி வீதத்தால் ஏற்படும் சமூக பொருளாதார விளைவுகள்	103
2. திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் திறைசேரி பிணைகளில் முதலீடு செய்தல்	107
3. புதிதாக அறிமுகமாகியுள்ள இலத்திரனியல் கடன் பிணைகள் வியாபார முறைமை 'டெக்ஸ்'	111
4. தொகுதிக் கடன்களில் முதலீடு செய்தல்	115
5. பங்குச் சந்தையில் முதலீடுகளை மேற்கொள்ளல்	119
6. பங்குச் சந்தை நடவடிக்கைகளில் பயன்படுத்தப்படும் முக்கிய சொற்பதங்கள்	123
7. முதலீடு ஒன்றினை மேற்கொள்ளும்போது கவனிக்க வேண்டிய விடயங்கள்	135
8. நம்பிக்கை அலகுகளில் (Unit Trust) முதலீடு செய்தல்	142
9. கடன் இறுக்கும் ஆற்றல் தொடர்பில் நிறுவனங்களைத் தரமீடல் (Credit Rating)	146
10. புதிதாக அறிமுகமாகியுள்ள நெகிழும் வட்டி வீதங்கள்	152
11. ரூபாவில் சேமிப்பதற்கு மாற்றீடாக வெளிநாட்டு நாணய சேமிப்புகள்	156
12. வங்கி மீளளிப்புகள் மற்றும் வட்டி வருமானங்கள் மீது அறவிடப்படும் வரிகள்	163

பகுதி ஒன்று

பொருளிட்டலும் நாமும்



## அவுஸ்திரேலியாவின் அப்பீளும் நம்மூர் மாம்பழமும்

அப்பிள் பழத்தைத் தெரியாதவர்கள் எவருமே இலங்கையில் இல்லை என்று கூறுமளவிற்கு நாட்டின் மூலை முடுக்குகள் எல்லாவற்றிலும் அப்பிள் விற்பனைக்கு உள்ளது. நண்பர், உறவினர் வீடுகளுக்கு எடுத்துச் செல்லும் அன்பளிப்பு பொதிகள் முதல். கோயில் பூசைத்தட்டுகள் வரை இந்த அப்பிள் நம்நாட்டு வாழ்க்கை முறையுடன் பின்னிப் பிணைந்துவிட்டது என்றால் மிகையாகாது.

அப்பிள் பழம் நமது நாட்டில் விளைவது இல்லை என்ற வகையில் பல்வேறு நாடுகளில் இருந்து இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றது. முக்கியமாக, அவுஸ்திரேலியாவில் இருந்தும் இந்தியா, சீனா, பாகிஸ்தான், அமெரிக்கா போன்ற நாடுகளில் இருந்தும் இலங்கைக்கு கொண்டு வரப்படுகின்றது.

அப்பிளின் அபரிமிதமான சுவையும் அதில் அடங்கியுள்ள சத்துக்களும் அதன் பிரபல்யத்தை இவ்வளவு தூரத்திற்கு அதிகரிக்க உதவிய முக்கிய காரணிகள் எனலாம். "நாளொன்றிற்கு ஒரு அப்பிள் சாப்பிட்டு டாக்டரிடம் செல்வதைத் தவிர்த்துக் கொள்" என்ற புதுமொழிகளும், அப்பிளைச் சாப்பிடுவது கொலஸ்ட்ரோலினைக் கட்டுப்படுத்த உதவும் என்பதெல்லாம் ஆய்வுக் கண்டுபிடிப்புகள் ஆகும்.

2003ம் ஆண்டில் அப்பிள் இறக்குமதிக்காக இலங்கை 750 மில்லியன் ரூபாக்களை அன்னிய செலாவணியாக செலவு செய்திருந்தது. இது இலங்கை இறப்பர் ஏற்றுமதி மூலம் அதே ஆண்டு உழைத்த அன்னிய செலாவணியின் 29%வீதமாகும். இதன் மூலம் இலங்கை மக்கள் அப்பிளுக்குக் கொடுக்கும் அளப்பரிய முக்கியத்துவம் தெளிவாகின்றது.

பத்தாயிரம் கிலோ மீற்றர்களுக்கு அப்பால் உள்ள அவுஸ்திரேலியாவில் இருந்து இறக்குமதி செய்யப்படும் அப்பிளை இலங்கையின் எப்பாகத்திற்கு சென்றாலும் வாங்கக் கூடியதாக உள்ளது.

ஆனால், அதே போல் நம்மூரில் விளையும் மாம்பழத்தை இலகுவாக எல்லா இடத்திலும் பெற்றுக்கொள்ள முடியுமா?

நம் நாட்டில் ஒருவர் அப்பிளை வாங்குவது சுலபமா? அல்லது மாம்பழத்தை வாங்குவது சுலபமா? என்று கேட்டால் அதற்கு விடை அப்பிள் என்பது தான். இந்த நிலை தனியே மாம்பழத்திற்கு மட்டுமல்ல, கொய்யாப் பழம், மங்குஸ்தான், ரம்புட்டான் போன்ற பல்வேறு நம்மூர் பழங்களிற்கும் பொருந்தும்.

இந்த நம்மூர் பழங்கள் அப்பிளைப் போன்று சுவையானதாக உள்ளதா என்று கேட்டால் எவருமே அவை எல்லாமே அப்பிள் பழமளவிற்கு அல்லது அதிலும் பார்க்க சுவைமிகுந்தவை என்று தான் சொல்வார்கள். இவற்றில் அப்பிள் பழமளவிற்கு மருத்துவக் குண இயல்புகள் சத்துக்கள் இருக்கின்றனவா? என்று கேட்டால் எம்மில் பலருக்கு நம்மூர் பழங்களின் மருத்துவ குண இயல்புகள் தெரியாது என்பது தான் உண்மை.

அவுஸ்திரேலியாவில் இருந்து வரும் அப்பிளின் மகிமையை நன்குணர்ந்த எமக்கு ஏன் நம் நாட்டு பழங்களின் சத்துக்கள் அவற்றின் நோய் தீர்க்கும் அல்லது தவிர்க்கும் குண இயல்புகள் பற்றித் தெரியவில்லை என்பது வியப்பிற்குரியதுதான். இவ்வறியாமை நிலைக்கு இரண்டு காரணங்கள் உள்ளன.

அதில் முதலாவது நம்மூர் பழங்களின் நன்மைகள் பற்றி யாரும் ஆராய்ச்சி செய்வதில்லை என்பது மற்றையது மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆராய்ச்சி முடிவுகள் உரிய வகையில் மக்கள் எல்லோருக்கும் சென்றடையும் வகையில் தகவல் பரிமாற்றம் செய்யப்படவில்லை என்பது. நம் நாட்டு பழங்கள் நம்மவர்கள் மத்தியிலும் வெளிநாட்டவர் மத்தியிலும் பிரபல்யமடையாததற்கு இவையும் காரணங்களாக அமைகின்றன.

நம்மூர் பழங்கள் நம் நாட்டிலேயே எல்லா இடத்திலும் கிடைக்கக் கூடியதான நிலையில் இல்லாதபோது அவற்றினை மேலைத்தேய நாடுகளில் ஏன் சந்தைப்படுத்தக் கூடாது? அப்பிள் நம் நாட்டில் பிரபல்யமாக இருக்கின்றது போல நம் நாட்டுப் பழங்களை ஏன் மேலைத்தேய நாடுகளில் பிரபல்யமாக இருக்கும் வகையில் எம்மால் சந்தைப்படுத்த முடியாது என்று வினவவது வேடிக்கையாகத் தோன்றலாம். எம்மூர்ப் பழங்களான பப்பாப் பழம், மங்குஸ்தான், ரம்புட்டான், அன்னாசி போன்றவை மாலைதீவுக்கும், மத்திய கிழக்கு நாடுகள் சிலவற்றிற்கும் ஏற்றுமதி செய்யப்படுகின்றனதான். ஆனால், இந்த ஏற்றுமதியென்பது புறக்கணிக்கத்தக்களவு மிக மிகச் சிறுதொகையே ஆகும்.

இலங்கையில் நம்மூர் பழங்கள் உரிய முறையில் கிடைக்காமைக்குக் காரணம், அவை இங்கு சரியானதொரு வர்த்தக நோக்கில் உற்பத்தி செய்யப்படாமையும், சந்தைப்படுத்தப்படாமையுமாகும். குறிப்பாக, மாம்பழத்தினை எடுத்துக் கொண்டால் அது இலங்கையில் வர்த்தக நோக்கில்

பாரியளவில் விளைவிக்கப்படுவதில்லை. மாறாக வீடுகளிலும் தோட்டங்களிலும் தனிப்பட்டவர்களினால் ஆங்காங்கே நடப்பட்டு விளைவிக்கப்படுகின்றன.

வியாபாரிகள் இந்த தனிப்பட்டவர்களிடம் போய் அவற்றை வாங்கி முற்றியது. முற்றாதது என்று எல்லாவற்றையும் ஒரே தடவையில் பறித்து, செயற்கை முறையில் பழுக்க வைத்து விடுகின்றனர். இதனால் மாம்பழமானது சந்தைக்கு வரும் போது அதற்குரிய தரத்தில் உரிய சுவையில் இருப்பதில்லை. இங்கு உற்பத்தி செய்பவர்களும் மாம்பழச் செய்கையில் உரிய அறிவினைக் கொண்டவர்களாக இருப்பதில்லை. அதில் இருந்து கிடைக்கும் வருமானம் என்பது அவர்களைப் பொறுத்தவரை ஒரு துணை வருமானமே அன்றி, முக்கிய தனி வருமானம் அல்ல. வியாபாரிகளும் அப்படித்தான். குறிப்பிட்ட விளைவு காலங்களில் மட்டும் அவற்றை வாங்கி விற்கின்றனர் என்பதால் அதனை உரிய முறையில் பொதியிட்டு நுகர்வோர் உள்ள இடங்களிற்கு கொண்டு வந்து சந்தைப்படுத்தும் ஆற்றல் இல்லாதவர்களாக இருக்கின்றனர். இதனால், நுகர்வோர் கைக்கு வரும்போது மாம்பழங்கள் அடிபட்டு, சில பகுதிகளில் அழுகி ஒழுங்காக பழுக்காமல் காபைற் போன்ற இரசாயன பதார்த்தங்களின் உதவியுடன் செயற்கையாக பழுக்க வைக்கப்பட்ட நிலையில் உள்ளன. இதனால் மாம்பழம் அதன் உரிய சுவையையும் சிறந்த குண இயல்புகளையும் இழந்த நிலையில் தான் எமக்குக் கிடைக்கின்றது. இதனால் இப்பழத்தில் நுகர்வோருக்கு இருக்கும் விருப்பு கொஞ்சம் கொஞ்சமாகக் குறைந்து விடுகின்றது.

ஆனால், அப்பிளை எடுத்துக் கொண்டால் அது பாரியளவில் முழுக்க முழுக்க வர்த்தக நோக்கில் பல ஆராய்ச்சிகள் அதிநவீன விஞ்ஞான தொழில்நுட்ப முறைகளின் உதவியுடன் அப்பிள் பயிர்ச்செய்கை முறைகள், அறுவடையின் பின்னரான பராமரிப்பு, நுகர்வோர் விருப்புகள் என்பனவற்றை முறையான கல்வியினூடேயும், அனுபவத்தினூடேயும் கற்றவர்களினால் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. அப்பிள் தனியே பழமாக விற்பது மட்டுமின்றி அதன் சாற்றினை பிரித்தெடுத்து அப்பிள் ஜூஸ் (Apple Juice) என்ற பாணமாகவும் சந்தைப்படுத்துகின்றனர். இதனால் பழமாக சந்தைப்படுத்துவதில் கஷ்டங்கள் உள்ள போது மற்றும் சந்தைப்படுத்துமளவிற்கு உரிய தரத்தில் இல்லாத பழங்களை எடுத்து இவ்வாறு ஜூஸ் செய்து விற்பனை செய்யப்படுகின்றது. ஆனால், மாம்பழத்தை எடுத்துக் கொண்டால் அதுவும் ஜூஸ் செய்து மற்றும் துண்டுகளாக வெட்டி ரின்களில் அடைத்து சந்தைப்படுத்தப்பட முடியும் என்ற போதும் அவ்வாறான தொழில்கள் இலங்கையில் அபிவிருத்தி அடையவில்லை.

நம்மூர் பழங்கள் வெளிநாடுகளில் கிடைக்காமைக்கான மற்றும் வெளிநாட்டவர்களால் விரும்பி உண்ணப்படாமைக்குரிய முக்கிய காரணம், நாம் அவற்றை உரிய முறையில் சந்தைப்படுத்துவது இல்லை என்பது தான்.

சில தசாப்தங்களுக்கு முன் இலங்கை மக்கள் அப்பிள் என்றால் என்னவென்றே அறிந்திருக்கவில்லை. அதனை அவுஸ்திரேலியா போன்ற வெளிநாட்டு நிறுவனங்கள், அந்நாடுகளின் தூதுவராலயம். வர்த்தக சம்மேளனங்கள், உள்நாட்டு சந்தைப்படுத்தல் நிறுவனங்கள், ஊடகங்கள் போன்றவற்றின் உதவியுடன் எமது நாட்டுக்கு அறிமுகப்படுத்தி அதன் சுவை, சத்து, குண இயல்புகள் போன்றவற்றை பல்வேறு வழிகளில் மக்களுக்கு அறியத்தந்து இன்று அப்பிள் இலங்கையில் ஓர் அத்தியாவசிய பண்டம் என்று சொல்லக் கூடிய அளவிற்கு அதனை நிலைப்படுத்தியிருக்கின்றார்கள்.

ஆனால், நாம் இவ்வாறு எம் நாட்டு மாம்பழத்தினையோ அல்லது ஏனைய பழங்களையோ வெளிநாட்டவர்களுக்கு அறிமுகப்படுத்தி சந்தையொன்றை உருவாக்கவில்லை. நாம் எம்மூர் பழங்கள் சிலவற்றினை மிகச் சிறியளவில் சில நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்கின்றோம் என்றால் அது அந்நாடுகளில் வாழும் எம்மவர்களுக்காக அல்லது வெளிநாட்டவர்களில் மிகச் சிலர் இந்தப் பழங்களைப் பற்றி தம்முயற்சியினால் அறிந்து அவற்றினை தமக்கு அனுப்புமாறு தாமாக எம்மூர் வர்த்தகர்களை அணுகி கேட்கும்போது மட்டும் தான்.

எமது பொருட்களை நாம் அறிவியல் ரீதியாக வர்த்தக நோக்கில் உரிய முறையில் உற்பத்தி செய்து, வெளிநாட்டில் சந்தைகளை அடையாளம் கண்டு அல்லது சந்தைகளை உருவாக்கி அவற்றினை விற்பனை செய்யக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும். அப்போது தான் நம் நாட்டு மக்களும் நம் நாடும் சுபீட்சமடைய முடியும்.

ஞாயிறு தினக்குரல் - 24 ஆகஸ்ட் 2003

## மக்டொனாட்ஸ் நம்மூர் உணவகமும்

மக்டொனாட்ஸ் நிறுவனம் உலகிலேயே மிகப் பெரிய விரைவு உணவு சேவை (Fast food) வழங்கும் நிறுவனமாகும்.

உலகெங்கும் 31,000 உணவுச் சாலைகளைக் கொண்டுள்ள இந்நிறுவனத்தின் வருடாந்த விற்பனை வருமானம் 41 பில்லியன் அமெரிக்க டொலர்கள் அல்லது 420,250 கோடி ரூபாவாகும். இது ஏறத்தாழ இலங்கை கடந்த மூன்று வருடங்களில் ஈட்டிய மொத்தத் தேசிய உற்பத்திக்குச் சமமாகும்.

இந்நிறுவனம் சில வருடங்களாக இலங்கையிலும் தனது வியாபாரத்தினை தொடங்கி நடத்தி வருகின்றது. கொழும்பிலும் அதன் சுற்றுப்பகுதியிலுமாக மூன்று இடங்களில் மட்டும் தற்போது இந்நிறுவனம் இயங்கி வந்தாலும் கூட இவ்வுணவுச்சாலையினை கேள்விப்படாத சிறுவர்கள் கொழும்பில் மிகக் குறைவு என்றால் மிகையாகாது. முக்கியமாக சிறுவர்களை மிகவும் கவர்ந்திழுக்கும் இந்நிறுவனம் வளர்ந்தவர்கள் மத்தியிலும் மிகவும் பிரபல்யமானது.

றோகிறொக் என்பவரால் 1954 ஆம் ஆண்டு அமெரிக்காவில் தொடங்கப்பட்ட இந்நிறுவனம் பேகர் (Burger) என்ற உணவினையே இதன் பிரதான உணவாகக் கொண்டுள்ளது. இனிப்பற்ற இரண்டு பணிஸ்களின் இடையில் அரைத்த இறைச்சி, வெண்ணெய் மற்றும் குறிப்பிட்ட மரக்கறிகளைக் கொண்டு செய்யப்படும் இவ்வுணவு பொதுவாக அமெரிக்கா மற்றும் மேலை நாட்டவர்களின் ஓர் உணவு வகையாகும்.

மக்டொனாட்ஸ் நிறுவனம் இந்த பேகர் என்ற உணவினை பல விதங்களில், பல சுவைகளில் தயாரித்து வழங்கி இன்று உலகெங்கும் உள்ளவர்களினால் விரும்பி உண்ணும் ஓர் உணவாக அதனை உருவாக்கியுள்ளது.

பல்வேறு வியாபாரக் குறிகளில் அடையாளம் காணப்படும் இந்த பேகர் உணவு தவிர, உருளைக்கிழங்கு பொரியல், நக்கெற்ஸ் எனப்படும் இறைச்சி

மற்றும் மீனினை அடிப்படையாகக் கொண்ட பொரித்த உணவு, பலவித ஐஸ் கிரீம்கள் எனப் பல்வேறு உணவு வகைகளை இந்நிறுவனம் விற்பனை செய்து வருகின்றது.

இந்நிறுவனத்தின் வியாபார உத்திகளில் முக்கியமானது சிறுவர்களைக் கவர்வதாகும். சிறுவர்களிற்கான விளையாட்டுச் சாதனங்களுடன் விளையாடுவதற்கென ஒதுக்கப்பட்டுள்ள இடம் பூவன், ஸ்ரீக்கர் போன்ற சிறு பரிசில்களை வழங்குதல் ஹப்பி மீல் என்ற உணவுடன் விளையாட்டுப் பொருட்களையும் இணைத்து வழங்குதல் போன்ற பல்வேறு முறைகளில் இந்நிறுவனம் சிறுவர்களைக் கவர்ந்து வருகின்றது.

மக்டொனாட்ஸுக்கு ஒருமுறை சென்று வந்த சிறுவர்கள் திரும்பத் திரும்ப தம்மை அங்கு அழைத்துச் செல்லும்படி அடம்பிடிப்பது, தமது பிறந்தநாளை அங்கு கொண்டாட வேண்டுமென விரும்புவது எல்லாம் மேலைத்தேய நாடுகளிலும் கொழும்பிலும் வாழும் பல பெற்றோர்கள் அறிந்த விடயம்.

சிறுவர்களை இவ்வாறாகக் கவர்ந்த இந்நிறுவனம் பல்வேறு கலாசார பின்னணிகளைக் கொண்ட பல்வேறு நாடுகளில் வாழும் மக்களிடையே தமக்குப் பழக்கப்படாத, தம் உணவுப் பழக்கத்தில் நின்று மிகவும் வேறுபட்ட இந்த உணவினை வளர்ந்தவர்கள் மத்தியிலும் பிரபலமாக்கியது என்பது இந்த நிறுவனத்தின் வியாபார உற்பத்தியின் ஓர் வெற்றியே ஆகும்.

இங்கு குறிப்பிடத்தக்க ஒரு விடயம் என்னவென்றால் மக்டொனாட்ஸுக்கு செல்லும் பலர் அந்த உணவை ருசிப்பதற்காக மட்டுமன்றி அங்கு செல்வதென்பது தமது உயர் அந்தஸ்த்தின் அடையாளம் என்பதற்காகவும் செல்கின்றனர். மக்டொனாட்ஸுக்கு சென்றோம் என்று பெருமையாகச் சொல்லுமளவுக்கு இது பிரபலமானதும் நாகரிகமானதாகவும் கருதப்படுகிறது.

விளம்பரம், சிறந்த சேவை, சிறந்த சூழல், வாடிக்கையாளரின் தேவையுணர்ந்து அன்பாக உபசரிக்கும் நன்கு பயிற்றப்பட்ட ஊழியர்கள் என்ற பல்வேறுபட்ட வியாபார உத்திகள் மூலம் இந்நிறுவனம் தமது வாடிக்கையாளர்களுக்கு சிறந்த சேவையாற்றுகின்றது.

இதுபோன்று நம்மூர் பாரம்பரிய உணவுகளான பிட்டையோ இடியப்பத்தையோ அல்லது கொத்துரொட்டியினையோ ஒரு மேலைத்தேய நாட்டவர் விரும்பி உண்ணும் நிலை உள்ளதா?

கனடா, அவுஸ்திரேலியா போன்ற நாடுகளில் புதிய வியாபார சிந்தனை கொண்ட எம்மவர்கள் சிலர் கொத்து ரொட்டியினைத் தயாரித்து அதனை குளிராக்கி பொதி செய்து (Frozen pack) விற்பனை செய்து வருகின்றனர். இதனை கடைகளில் வாங்கி சூடாக்கி விட்டு சாப்பிடும் பழக்கம் இந்நாடுகளில் உள்ள புலம் பெயர்ந்த இலங்கையரிடையே பிரபலமாகி வருகின்றது. இதனை ஏன் வெளிநாட்டவர்களுக்கும் விற்பனை செய்ய முற்படக்கூடாது

அல்லது கொத்துரொட்டி மற்றும் எம்மூர் உணவுகளை வழங்கும் விரைவு உணவு சேவை நிறுவனங்களை வெளிநாட்டு வாடிக்கையாளர்களை இலக்காக வைத்து ஆரம்பிக்கக் கூடாது? திடீரென ஒரு உணவுச் சாலையினை திறந்து சில கிழமைகளிலோ மாதங்களிலோ வெளிநாட்டவர்களைக் கவர்ந்திழுப்பது என்பது இயலாத காரியம். முதலில் எம் உணவுகளை வெளிநாட்டவர்களுக்கு அறிமுகப்படுத்துவது அவசியம்.

இதற்கு முதலில் அவர்கள் ஒரு முறையேனும் அவற்றினை சாப்பிட்டும் பார்ப்பதற்கு சந்தர்ப்பத்தினை ஏற்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். அதுமட்டுமன்றி எம்முணவு வகைகளை அப்படியே அவர்களுக்கு வழங்காமல் அவர்களது ரசனைக்கேற்ப சில மாறுபாடுகளைப் புகுத்தி வழங்க வேண்டும்.

உதாரணமாக எமது கொத்துரொட்டி மிகவும் உறைப்பாக இருக்கும். இதனை வெளிநாட்டவர்களினால் உண்ண முடியாது. இலவச பரீட்சார்த்த வழங்குதல்கள், பிரசார உத்திகள் மூலம் அவர்களுக்கு நம்மூர் உணவுகளை அறிமுகப்படுத்தி சிறிது சிறிதாக வெளிநாட்டு சந்தைகளை ஏற்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

இதன் மூலம் நம்மூர் உணவுகளை வெளிநாட்டவர்களுக்கு விற்பனை செய்யும் உணவுச் சாலைகள் மக்டொனாட்ஸ் அளவுக்கு உருவாக்கா விட்டாலும் சீன, இந்திய உணவுகளை விற்கும் உணவுச் சாலைகள் அளவுக்காவது உருவாக்க முடியும்.

சிறந்த சந்தைப்படுத்தலான என்பவன் வட துருவத்தில் பனிக்கட்டியினால் வீடமைத்து வாழும் எஸ்கிமோவர்களுக்கே குளிர்சாதனப் பெட்டியினை விற்கக் கூடியவாறிருக்க வேண்டும் எனச் சொல்லப்படுகின்றது. நாம் எஸ்கிமோ மக்களுக்கு குளிர்சாதனப் பெட்டியினை விற்காவிட்டாலும் குளிர்ப் பானங்களையாவது விற்குமளவுக்கு இருக்க வேண்டும். இல்லாவிடில் உலகமயமாக்கல் எம்மை ஓரம் கட்டி விடும்.

## ஹரிபொட்டரும் நம்மூர் எழுத்தாளரும்

புத்தக உலகைப் பொறுத்தவரையில் அந்த சனிக்கிழமை ஒரு சாதனை நாள் என்று தான் குறிப்பிட வேண்டும். அன்று அதிகாலை ஐந்து மணிக்கே தலைநகர் கொழும்பிலுள்ள பெரும்பாலான புத்தகக் கடைகள் திறந்திருந்தன. வழமையாக காலை 10 அல்லது 11 மணிக்கே தூங்கி வழிந்து கொண்டிருக்கும் புத்தகக் கடைகள் அதிகாலை ஐந்து மணிக்கே திறந்து கொண்டதும், உற்சாகமாக ஒரு தொகுதி மக்கள் புத்தகக் கடைகளின் முன்பாகக் கூடியிருந்ததும் ஆச்சரியமான் ஒரு விடயம் தான்.

ஹரி பொட்டர் புதிய புத்தகத்தின் வெளியீடுதான் இதற்குக் காரணம். லண்டனில் 21 ஆம் திகதி சனிக்கிழமை பிறக்கும் போது அந்த நூல் வெளியிட்டு வைக்கப்பட்டது. அதே நேரத்தில் உலகம் முழுவதும் அந்த நூலின் விற்பனையை ஆரம்பிக்க வேண்டும் என்பதால் தான் அதிகாலை ஐந்து மணிக்கே தலைநகரிலுள்ள புத்தகக் கடைகள் யாவும் திறந்து கொண்டன.

ஹரி பொட்டரில் அப்படி என்ன தான் இருக்கின்றது?

ஹரி பொட்டர் என்ற சிறுவன் நிகழ்த்தும் அதிசயங்களைச் சித்திரிக்கும் இந்த நாவல் தொடர் உலகெங்குமுள்ள வாசகர்கள் மத்தியில் மிகப் பிரபல்யம் பெற்று அதிசயிக்கத்தக்க விற்பனையினை ஈட்டியிருக்கின்றது.

ஹரி பொட்டரும் தத்துவ ஞானியின் கல்லும், ஹரி பொட்டரும் இரகசிய அறைகளும், ஹரி பொட்டரும் அஸ்காபன் சிறையாளியும் மற்றும் ஹரி பொட்டரும் நெருப்புக் குவலையமும் என்ற தலைப்புகளில் இதுவரை வெளிவந்த நான்கு நூல்களும் உலகெங்கும் 200 நாடுகளில் 55 மொழிகளில் 20 கோடி பிரதிகள் வரை விற்பனை செய்யப்பட்டுள்ளன.

இங்கிலாந்தைச் சேர்ந்த ஜே. கே. ரோவ்லிங் என்ற பெண் நூலாசிரியரினால் எழுதப்பட்ட இந்த நூல்கள் பொதுவாக சிறுவர்களைக் கவரும் நூலாக இருந்த போதும் கூட வளர்ந்தோர் மத்தியிலும் பிரபலம் பெற்ற நூலாக மாறிவிட்டது.

ஹரி பொட்டர் தொடரில் இரண்டு திரைப்படங்களாக வெளியிடப்பட்ட போது அவை ரைட்ரானிக் திரைப்படத்திற்குப் பின்னர் பெரியளவில் பிரபல்யம் அடைந்தன. தற்போது மூன்றாவது தொடரும் படமாக வெளிவந்துள்ளது.

இந்நூல் தொடரில் நான்கு புத்தகங்கள் மற்றும் இரண்டு பட உரிமை விற்பனை என்பவற்றின் மூலம் ஜே. கே. ரோவ்லிங் 4,400 கோடி ரூபா வரை சம்பாதித்திருந்தார் என்பதுடன் உலகின் பணக்காரப் பெண்களின் வரிசையில் தமது பெயரையும் இணைத்துக் கொண்டு விட்டார். அண்மையில் ஒரு கணக்கெடுப்பின் போது இவரது சொத்தின் மதிப்பானது எலிசபெத் மகாராணியின் சொத்துக்களின் மதிப்புகளை விட 500 கோடி ரூபா அதிகமானது என மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

ஹரி பொட்டர் தொடரில் ஐந்தாவது புத்தகமான ஹரி பொட்டரும் பீனிக்ஸின் கட்டளையும் என்னும் புத்தகம் சில மாதங்களிற்கு முன்னர் வெளியிடப்பட்டது.

மிகத் துரிதமாக அச்சிடப்பட்டு வெளியீட்டுக்காக கொண்டு செல்லும் வழியில் இப்புத்தகங்கள் திருட்டுப்போன இன்னொரு அதிசயிக்கத்தக்க நிகழ்வொன்று அப்போது நடந்துள்ளது. அச்சுக்கூடத்திலிருந்து களஞ்சியத்திற்கு வாகனமொன்றில் கொண்டு செல்லப்பட்ட ஒரு தொகைப் புத்தகங்கள் யாராலோ திருடப்பட்டு விட்டதாம். பல்வேறு விதம் விதமான திருட்டுகள் பற்றி அறிவிக்கப்பட்ட போதும் இவ்வாறு புத்தகத் திருட்டு மேற்கொள்ளப்பட்டமை இதுவே முதல் முறையாகும்.

இருபது கோடி பிரதிகளுக்கு மேல் விற்று 4,400 கோடி ரூபாய்க்கு மேல் வருமானம் பெற்ற எழுத்தாளர் ஜே. கே. ரோவ்லிங் உடன், நாற்பத்தி நான்காயிரம் ரூபா செலவில் சில நூறு புத்தகங்களை அச்சிட்டு விட்டு அச்சிட்ட செலவினைப் பெற்றுக் கொள்ளுமளவிற்காயினும் தமது புத்தகம் விற்காதா என ஏங்கும் நம்மூர் எழுத்தாளர்களையும் ஒப்பிட முடியுமா?

ஏன் இந்தப் பாரிய வேறுபாடு? எமது எழுத்தாளர்களுக்குச் சிறந்தவற்றை எழுதத் தெரியாதா? இல்லை. அவர்களாலும் எழுதமுடியும். ஆனால், அவற்றினை வாங்குவதற்குப் போதிய வாசகர்கள் எம்மத்தியில் இல்லை என்பது தான் உண்மை. எழுத்தாளரின் பொருளாதார வெற்றியானது அவரது ஆக்கத்திற்கு இருக்கும் சந்தையின் அளவிலும்; அந்தச் சந்தையில் உள்ள வாசகர்களின் தன்மையிலுமே தங்கியிருக்கின்றது. ஒரு ஆக்கத்திற்கான பிரதான சந்தையானது அது எந்த மொழியில் எழுதப்படுகின்றதோ அம்மொழியறிவு கொண்ட வாசகர்களிலேயே பிரதானமாகத் தங்கியுள்ளது. அம்மொழியில் குறிப்பிட்ட ஆக்கமானது மிகப் பெரிய வெற்றியினை அடையும் போது மட்டும்தான் அது வேறு மொழிகளுக்கு மொழி மாற்றம் செய்யப்படுவதுண்டு.

ஹரி பொட்டர் நாவலை எடுத்துக் கொண்டால் அது கோடானு கோடி ஆங்கில வாசகர்களை இலக்காகக் கொண்டு எழுதப்பட்டது. அது

மாத்திரமன்றி ஆங்கில நூல் ஒன்று பிரபலமாகும் போது அது உலகில் முக்கிய ஏனைய மொழிகளில் மொழி மாற்றம் செய்யப்பட்டு விற்பனைக்கு வரும். இவற்றிற்கெல்லாம் மேலாக மேலைத்தேய நாடுகளில் வாசிப்புப் பழக்கம் மிகவும் அதிகமாக உள்ளது. இதனால் தான் ஹிலாரி கிளின்டனின் "வாழும் வரலாறு" (Living History) என்ற சுயசரிதைப் புத்தகம் அது வெளியிடப்பட்ட முதல் தினத்திலேயே இரண்டு இலட்சம் பிரதிகள் விற்பனையை எட்டியிருந்தது. மேலைத்தேய மக்கள் வாசிப்பதற்குக் கிடைக்கும் ஒவ்வொரு சந்தர்ப்பத்தையும் தவறாது பயன்படுத்தும் தன்மை கொண்டவர்கள். இவர்கள் பிரயாண நெருக்கடிகளிலும், கடற்கரைகளில் சூரியக் குளியல்களில் ஈடுபட்டிருக்கும் போதும், குளியலறையில் குளியல் தொட்டியில் சவர்க்கார நுரையில் உடம்பை ஊறவைத்த நிலையிலும், நீச்சல் தடாகத்தில் நீச்சல் அடிப்பதற்கிடையில் ஓய்வெறும் போது நீரில் நின்றபடியும் கூட வாசிக்கும் பழக்கம் கொண்டவர்கள்.

ஆனால், நம்மூர் வாசகர்களை எடுத்துக் கொண்டால் அவர்கள் ஓய்வு நேரத்தில் கூட வாசிக்கும் பழக்கம் கொண்டவர்களா என்பதும் கேள்விக்குரியதொன்றே. மிகச் சிலரே வாசிப்பதற்கு என நேரத்தினை ஒதுக்கி வாசிக்கும் பழக்கம் கொண்டவர்களாகக் காணப்படுகின்றனர். எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக நம்மூர் எழுத்தாளர்களின் சந்தையை எடுத்துக் கொண்டால் அது சில இலட்சம் தமிழ்பேசும் மக்களை இலக்காகக் கொண்டது. பாரிய சந்தையொன்று இந்தியாவில் இருந்தாலும் கூட அங்கு பல்லாயிரக்கணக்கான நூல்கள் வெளியிடப்படுவதனால் நம்மூர் எழுத்தாளர்களிற்கு அங்கு சந்தை வாய்ப்பு ஒன்று பெருமளவிற்கு இல்லையென்றே கூறலாம்.

இந்நிலையில் நம்மூர் எழுத்தாளர்களும் ஜே. கே. ரோவ்லிங் போன்ற பாரிய புகழும் பணமும் ஈட்டுவதென்பது சாத்தியம் இல்லாவிடினும் கூட தாம் எழுதும் புத்தகங்களை விற்று அதில் வரும் வருமானத்தைக் கொண்டு தமது வாழ்க்கையினைக் கொண்டு நடத்தக் கூடியதாக இருக்குமாயின் அதுவே போதுமானதாகும். இதை அடைவதற்கு எம்மவர்களிடையே வாசிக்கும் பழக்கம் அதிகரிக்கவேண்டும். வாசிப்பின் மூலம் எழுத்தாளர் மட்டுமன்றி வாசகனும் சிறந்த பயனைப் பெறுகின்றான்.

படைப்பாற்றலானது படைப்பின் வர்த்தக வெற்றியினைக் கொண்டு மதிப்பிட முடியாததொன்று என்ற போதும் வர்த்தக வெற்றியானது படைப்பாளிகளை ஊக்குவித்து அவர்களை மேலும் மேலும் சிறந்த படைப்புகளை உருவாக்க உதவும் என்பதை மறுக்க முடியாது.

எனவே வாசிப்பு பழக்கத்தினை நாம் கைக்கொள்வதன் மூலம் நாமும் பயன்பெற்று நாட்டில் வெற்றிகரமான படைப்பாளிகள் உருவாகுவதற்கும் உதவ வேண்டும்.

## அவுஸ்திரேலியாவின் திராட்சையும் நம்மூர் திராட்சையும்

நம் நாட்டிற்கு திராட்சைப் பழமும், அப்பிள் பழம் போன்று இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றது. ஆனால், அப்பிள் பழம் அளவிற்கு திராட்சைப் பழம் நம்மவர்களிடையே பிரபல்யமடையவில்லை. அதற்கு முக்கிய காரணம் அதன் விலையாகும். ஒரு கிலோ திராட்சைப் பழம் 250 ரூபா முதல் 450 ரூபா வரை விற்பனை செய்யப்படுகின்றது. இது நம்நாட்டு மக்களைப் பொறுத்தவரை மிக உயர்ந்ததொரு விலையாகும். ஆனால், திராட்சைப் பழம் நம்மூரிலும் விளைவிக்கப்பட முடியும். சில வருடங்களுக்கு முன்னர் யாழ்ப்பாணத்தில் விளைவிக்கப்பட்ட திராட்சைப் பழம் கிலோ 50 ரூபா தொடக்கம் 75 ரூபா வரை சந்தையில் விற்பனைக்கு இருந்தது என்பது நம்மில் பலருக்கு தெரியாது.

இவ்வாறு நம்நாட்டில் விளைவிக்கப்படக் கூடிய, விளைவிக்கப்பட்டால் ஒப்பீட்டு ரீதியில் நல்ல மலிவான விலைக்கு விற்கக்கூடிய திராட்சைப் பழம் ஏன் நம் நாட்டில் தற்போது உற்பத்தி செய்யப்படாமல் இறக்குமதி செய்யப்படுகிறது என்று சிந்திப்பது இச்சந்தர்ப்பத்தில் பொருத்தமானதொரு விடயமாகும்.

நம் நாட்டிற்கு திராட்சைப் பழம் முக்கியமாக அவுஸ்திரேலியாவில் இருந்தும் இந்தியா, பாகிஸ்தான் போன்ற ஏனைய நாடுகளில் இருந்தும் இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றது. 2003ஆம் ஆண்டில் மாத்திரம் திராட்சைப் பழ இறக்குமதி தொடர்பில் 429 மில்லியன் ரூபாய்கள் செலவிடப்பட்டிருந்தது. இந்தியாவில் இருந்து இறக்குமதி செய்யப்படும் திராட்சைப் பழம் அவுஸ்திரேலியாவில் இருந்து இறக்குமதி செய்யப்படும் திராட்சைப் பழத்துடன் ஒப்பிடும்போது விலை குறைந்தது. அதாவது, கிலோ ஒன்று 200 ரூபா முதல் 250 ரூபா வரை விற்பனை செய்யப்படுவது என்ற போதும் அது குறிப்பிட்ட காலத்தில் மட்டுமே கிடைக்கக் கூடியதாக உள்ளது.



நம் நாட்டைப் பொறுத்தவரை திராட்சைப் பழ உற்பத்தி மீண்டும் தொடங்கப்பட்டால், அதனை இறக்குமதி செய்யப்படும் திராட்சைப் பழங்களின் விலையிலும் பார்க்க குறைந்த விலையில் சந்தைப்படுத்த முடியும். இதனால் இறக்குமதி செய்யப்படும் திராட்சைப்பழங்களுடன் இலகுவாகப் போட்டி போட்டுக் கொண்டு உள்ளூர் பழங்களை விற்க முடியும். அது மாத்திரமன்றி குறைந்த விலைக்குச் சந்தைப்படுத்தும் போது திராட்சைப் பழத்திற்கான கேள்வி, நாட்டில் அதிகரித்து பாரிய சந்தையொன்றினையும் தோற்றுவிக்க முடியும்.

இலங்கையில் திராட்சைப் பழத்தின் விலையானது அதிகமாக உள்ள போதும் கூட, மக்கள் அதனை விரும்பி வாங்குவதற்கு முக்கிய காரணம் அதில் அடங்கியுள்ள அளப்பரிய சுவையும் பல்வேறு சத்துக்களுமாகும். திராட்சைப் பழத்தில் விற்றமின் சி உட்பட பல்வேறு விற்றமின்கள் மற்றும் கனியூப்புகளும் அடங்கியுள்ளன.

இவ்வாறு பல்வேறு வகையில் முக்கியத்துவம் பெற்ற நல்ல சந்தை வாய்ப்பினைக் கொண்ட இந்த திராட்சைப் பழ உற்பத்தியில் நம் நாட்டு மக்கள் மீண்டும் ஏன் ஈடுபடக்கூடாது. வர்த்தக ரீதியில் பயிரிட்டு ஏன் நல்ல வருமானத்தைப் பெறுவதுடன் நாட்டு மக்களுக்கு நியாயமான விலையில் திராட்சைப் பழம் கிடைப்பதனை உறுதி செய்ய முடியாது. அது மாத்திரமன்றி அந்நிய செலாவணி பற்றாக்குறையினால் அல்லல்படும் நாட்டில் ஏன் திராட்சைப்பழம் மீது செலவிடும் அந்நிய செலாவணியை மிச்சப்படுத்தி நம்நாட்டில் இல்லாத உற்பத்தி செய்ய முடியாத பொருட்களின் கொள்வனவிற்காக இவ்வாறு மீதப்படுத்தப்பட்ட அந்நியச் செலாவணியை பாவிக்க முடியாது என்ற பல்வேறு கேள்விகள் நம்மிடத்தில் தோன்றக்கூடும். இவை எல்லாவற்றிற்கும் விடை காண்பதாயின் நாட்டின் அரசியல், பொருளாதார காரணிகளுடன் நம் நாட்டில் திராட்சைப்பழ உற்பத்தியின் கடந்தகால வரலாற்றை சற்றுப் பார்ப்பது அவசியம்.

கடந்த காலத்தில் திராட்சைப் பழ உற்பத்தி நம் நாட்டில் யாழ்ப்பாணத்தில் தான் மேற்கொள்ளப்பட்டு வந்தது. நல்ல சுவை கொண்ட பச்சை மற்றும் சிவப்பு நிற திராட்சைப் பழங்கள் யாழ்ப்பாணத்தின் பல பாகங்களிலும் குறிப்பாக வலிகாமம் பகுதியில் விளைவிக்கப்பட்டு வந்தது. இங்கு விளைவிக்கப்பட்ட திராட்சைப் பழங்களிற்கான முக்கிய சந்தையானது கொழும்பிலும் நாட்டின் ஏனைய பாகங்களிலுமே காணப்பட்டது. அதாவது யாழ்ப்பாணத்திற்கான திராட்சைப் பழத்தேவையுடன் ஒப்பிடும் போது அங்குள்ள விளைச்சல் அதிகமாக இருந்ததினால், அது பெருமளவிற்கு யாழ்ப்பாணத்திற்கு வெளியே உள்ள சந்தையில் தங்கியிருப்பதாக இருந்தது.

இவ்வாறான நிலையில், நாட்டில் ஏற்பட்ட போர்ச்சுழல் காரணமாக யாழ்ப்பாணத்திற்கும் நாட்டின் ஏனைய பகுதிகளுக்குமிடையிலான போக்குவரத்து தடைப்பட்ட போது அங்குள்ள திராட்சைப்பழ

உற்பத்தியாளர்களினால் அதனை நாட்டின் ஏனைய பாகங்களுக்கு அனுப்பி சந்தைப்படுத்த முடியவில்லை. இதனால் அக்காலத்தில் யாழ்ப்பாணத்தில் திராட்சைப்பழமானது கிலோ ஒன்று 15 ரூபா அளவிற்கு விற்கும் நிலை ஏற்பட்டது. இவ்வாறு குறைந்ததொரு விலைக்கு தமது அறுவடையினை விற்கும் நிலை ஏற்பட்ட போது, தமது உற்பத்திச் செலவினைக்கூட ஈடுசெய்ய முடியாத திராட்சைப்பழ உற்பத்தியாளர்கள் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக திராட்சைப் பழ உற்பத்தியினைக் கைவிட வேண்டிய நிலைக்குத் தள்ளப்பட்டனர். அதன் பின்னரும் கூட பயிரிடப்பட்டு வந்த ஒரு சில திராட்சைப் பழத்தோட்டங்களும் கூட, யாழ்ப்பாண மக்களின் இடம்பெயர்வின் போது அழிந்து போயின.

தற்போது சமாதானம் ஏற்பட்டு வடக்கிலும் நாட்டின் ஏனைய பகுதிகளுக்குமிடையிலான போக்குவரத்து மீண்டும் ஆரம்பிக்கப்பட்டுள்ள நிலையிலும் கூட, யாழ்ப்பாணத்தில் திராட்சைப்பழ உற்பத்தி மீண்டும் குறிப்பிடத்தக்களவு வர்த்தக ரீதியில் ஆரம்பிக்கப்படவில்லை. இதற்கு பல்வேறு காரணங்கள் உள்ளன.

அதில் முதலாவது காரணம் எதிர்காலம் பற்றிய நிச்சயமின்மையாகும். நிரந்தர சமாதானம் கிடைக்குமா? என்று சரியாக மக்கள் எதிர்வு கூற முடியாதவர்களாக உள்ளனர். மரக்கறிப் பயிர்ச் செய்கை, புகையிலை, வெங்காய பயிர்ச்செய்கை போலன்றி, திராட்சைப்பழ உற்பத்தியானது நடுத்தர மற்றும் நீண்ட காலத் தன்மை கொண்டது. அதனை நட்டு வளர்த்துப் பயனைப் பெற ஒரு சில வருடங்கள் எடுக்கும் என்பதுடன் தொடர்ந்து பல வருடங்களிற்கு திராட்சைச் செடிகளில் இருந்து பலனைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும். இதனால் நிரந்தர சமாதானம் ஏற்படாத நிலையில் தமக்கு முன்னர் ஏற்பட்டது போன்று ஒரு நிலை ஏற்பட்டு விடுமோ என மக்கள் தீர்க்கமான முடிவு எதனையும் எடுக்க முடியாமல் உள்ளனர்.

இரண்டாவது காரணம் முதலீடாகும். ஏனைய பயிர்ச் செய்கை போலன்றி திராட்சைப்பழ உற்பத்தியில் ஒப்பீட்டு ரீதியில் அதிக முதலீடு மேற்கொள்ள வேண்டும். அது மாத்திரமன்றி, மேற்கொள்ளப்பட்ட முதலீட்டினை ஏனைய பயிர்ச்செய்கைகள் போன்று ஒரு சில மாதங்களில் திராட்சைப்பழ உற்பத்தியில் மீள்ப் பெற முடியாது. அதற்கு ஒரு சில வருடங்கள் செல்லும். இருபது வருட யுத்தத்தினால் தமது திராட்சைத் தோட்டங்கள், ஏனைய சொத்துக்கள் எல்லாவற்றையும் இழந்து நிற்கும் திராட்சைப்பழ உற்பத்தியாளர்களுக்கு தற்போது உரிய முதலீட்டினை மேற்கொள்வது கடினமானதொரு விடயம். இது தவிர யாழ்ப்பாணத்தில் இவ்வாறான தொழில் முயற்சிகள் தொடர்பில் வங்கி மற்றும் ஏனைய நிதி நிறுவனங்களில் இருந்து கடன் பெறுவது இயலாத காரியமாக உள்ளது.

மூன்றாவது காரணம், திராட்சைப்பழ உற்பத்தி சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பில் போதிய துணைச் சேவைகள் குடாநாட்டில் காணப்படாமையாகும்.

திராட்சைப்பழம் இலகுவில் பழுதடைந்து விடக் கூடிய மிகவும் மென்மையானதொரு பழவகையாகும்.

இதனால் இதனை அறுவடை செய்தவுடன் உரிய முறையில் நசுங்கி விடாதவாறு பொதி செய்து குளிர் அறைகளில் வைத்து பாதுகாத்து குளிர்நட்டப்பட்ட வாகனங்களில் சந்தைகளுக்கு அனுப்புதல் வேண்டும். இதற்கு குளிர் அறைகள், குளிர்நட்டப்பட்ட வாகனங்கள், பொதி செய்யும் வசதி போன்ற துணைச் சேவைகள் அவசியமாகும். இவை எதுவுமே தற்போது குடாநாட்டில் இல்லை.

அடுத்ததாக, திராட்சைப் பழத்தினை பழமாக உண்பது தவிர திராட்சைப் பழ ஜஸ், வைன் உற்பத்திக்கு பயன்படுத்தல் எனப் பல்வேறு மாற்று பயன்பாடுகள் உள்ளன. மேலை நாடுகளிலும் அவுஸ்திரேலியாவிலும் பழமாக உண்பதிலும் பார்க்க, வைன் உற்பத்திக்காகவே அதிகளவு திராட்சைப்பழ உற்பத்தி மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. இவ்வாறான மாற்றுப் பயன்பாடுகள் நம் நாட்டில் இல்லாமையும் நாட்டில் திராட்சைப் பழ உற்பத்தி வளர்ச்சியடையாமலுக்கு முக்கியதொரு காரணமாகும்.

திராட்சைப்பழம் அதிகமாக உற்பத்தி செய்யப்படும் நாடுகளான இத்தாலி, பிரான்ஸ், அவுஸ்திரேலியா போன்ற நாடுகளில் அவற்றின் உற்பத்தியானது வைன் உற்பத்தி செய்வதற்கான ஒரு உள்ளீடாகவே முக்கியமாக மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. இந்நாடுகளில் வைன் உற்பத்தியானது பாரிய தொழிற்சாலைகளில் மட்டுமன்றி, தனித்தனி வீடுகளில் குடிசைக் கைத்தொழில் போன்றும் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது.

இந்நாடுகளின் சில பகுதிகளில் உள்ள விவசாயிகள் சில ஏக்கர் நிலத்தில் திராட்சைப்பழ பயிர்ச்செய்கை மேற்கொள்வர். அவற்றின் விளைச்சலை தமது வீடுகளில் உள்ள சிறிய அளவிலான வைன் உற்பத்தி வசதிகளைப் பயன்படுத்தி வைன் உற்பத்தி செய்து வியாபாரக் குறியிட்டு விற்பனை செய்து வருகின்றனர். இவ்வாறான சிறிய வைன் உற்பத்தி வசதிகளை நம் நாட்டிலும் அமைத்துக் கொள்ள முடியும். இதற்கு பாரிய முதலீடு தேவையில்லை என்பதுடன் புலம் பெயர்ந்து இந்நாடுகளில் வாழும் நம்மவர்களில் சிலர், இந்த வைன் உற்பத்தி நிலையங்களில் தொழிலாற்றுபவர்களாகவும் உள்ளனர். இவ்வாறானவர்களின் உதவியுடன் வைன் உற்பத்தி வசதிகளை நம் நாட்டில் தொடங்குவதன் மூலம் திராட்சைப் பழ உற்பத்தியாளர்களுக்கு நிரந்தர சந்தையொன்று இருப்பதனை உறுதி செய்து கொள்வதுடன் வைன் இறக்குமதி மீது செலவிடும் அந்நிய செலாவணியில் குறிப்பிடத்தக்க அளவினை மீதப்படுத்தியும் கொள்ளலாம்.

வைன் உற்பத்தி என்பது ஒரு மதுபான உற்பத்தி, அதனை ஊக்கமளிப்பது நல்லதல்ல எனப் பலர் யோசிக்கக் கூடும். ஆனால், வைன் என்பது ஒப்பீட்டு ரீதியில் மென்மையான மதுபானம் (Soft Liqueur) என்பதுடன் சிவப்பு வைன் இருதய நோய்களைக் கட்டுப்படுத்தும் ஆற்றலும்

கொண்டுள்ளது. சாராயம் போன்ற கடுமையான மதுபான (Hard Liqueur) உற்பத்தியிலும் பாவனையிலும் உலகில் முன்னணி வகிக்கும் இலங்கையில், இவ்வாறான கடுமையான மதுபானங்களைப் பயன்படுத்தும் சாராரை, வைன் போன்ற மென்மையான ஒப்பீட்டு ரீதியில் மருத்துவ குணம் கொண்ட மதுவகைகளைப் பயன்படுத்த ஊக்குவிப்பதன் மூலம் மதுபாவனை பிரச்சினையின் தாக்கத்தினை ஓரளவிற்குக் குறைக்க முடியும்.

திராட்சைப் பழ உற்பத்தி உரியளவில் நம் நாட்டில் வளர்ச்சியடையாமலுக்கான அடுத்த காரணம் திராட்சைப்பழ உற்பத்தி, பொதி செய்தல், களஞ்சியப்படுத்தல், சந்தைப்படுத்தல், மாற்றுப் பயன்பாடுகள் போன்றவற்றில் சம்பந்தப்பட்டவர்களிடையே போதிய அறிவு இன்மையும் இது தொடர்பில் போதிய ஆராய்ச்சி அபிவிருத்தி நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளாமையுமாகும்.

திராட்சைப்பழ உற்பத்தியில் ஈடுபடுவோர் அது தொடர்பில் தாம் கொண்டுள்ள மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அறிவினைக் கொண்டே அதனை மேற்கொள்கின்றனர். அது தொடர்பில் உரிய பயிற்சியினைப் பெறவோ அல்லது அதனை ஒரு கற்கை நெறியாகக் கற்கவோ அல்லது அது தொடர்பில் உரிய ஆலோசனைகள் பெற்றுக் கொள்ளவோ நம் நாட்டில் போதிய வசதிகள் இல்லை.

எனவே, நிரந்தர சமாதானத்தை உறுதிப்படுத்தல், திராட்சைப்பழ உற்பத்தியில் ஈடுபடுவோர் மற்றும் ஈடுபட விரும்புவோர்களுக்கு மானியங்கள் மற்றும் கடனுதவிகளை வழங்கல், குளிர் அறைகள், பொதி செய்யும் வசதிகள், குளிர்நட்டப்பட்ட வாகனங்கள் போன்ற துணைச்சேவைகளை வழங்கல், திராட்சைப்பழத்திற்கான மாற்றுப் பயன்பாடுகளான ஜஸ் தயாரித்தல், வைன் உற்பத்தி போன்ற தொழில்களை ஆரம்பித்தலும் அதற்குத் தேவையான உதவி, ஒத்தாசைகளை வழங்கலும் மற்றும் திராட்சை உற்பத்தி; சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பில் கற்கை நெறிகள், பயிற்சிகள், ஆராய்ச்சி அபிவிருத்திகள் என்பவற்றினை மேற்கொள்ளல் என்பவற்றின் மூலம் அழிந்து போயிருக்கும் இந்தத் தொழிலினை மீண்டும் கட்டியெழுப்புவதுடன் பெருமளவு அந்நிய செலாவணியினை மீதப்படுத்தும் பாரிய தொழிலாக இதனை வளர்த்தெடுக்க முடியும்.

இவ்வாறான நம் நாட்டிற்கு பொருந்தக் கூடிய அந்நிய செலாவணியினை உழைத்துத் தருகின்ற அல்லது மீதப்படுத்துகின்ற தொழில்களை அடையாளம் கண்டு அவ்வாறான உற்பத்தி முயற்சிகளை உரிய முறையில் வளர்ப்பதற்குரிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளாவிடில் உலகமயமாக்கல் எம்மை ஓரம் கட்டிவிடும்.

## சைனீஸ் சூப்பும் நம்மூர் ஒடியல்சூழும்

சைனீஸ் சூப்பினை அறியாதவர்கள் மிகக் குறைவு என்றால் மிகையாகாது. உலகெங்கும் வியாபித்துள்ள பல்வேறுபட்ட சைனீஸ் உணவகங்களிற்குச் செல்லும் எல்லோரும் முதலில் விரும்பிச் சுவைப்பது சைனீஸ் சூப்பினைத்தான். அது மாத்திரமின்றி இன்று சமையல் குறிப்புகள், சமையல் வகுப்புகளில் எல்லாம் சைனீஸ் சூப் செய்வது எப்படி என அறிந்து வீடுகளில் கூட சைனீஸ் சூப் தயாரிக்கப்படுமளவிற்கு இன்று சைனீஸ் சூப் நம்மவர்களிடையே பிரபல்யம் பெற்றுள்ளது. இந்நிலையில் சைனீஸ் சூப்புடன் ஒப்பிடக்கூடிய அல்லது சைனீஸ் சூப்புடன் ஒப்பிடும் போது பல்வேறு வழிகளில் சிறந்து விளங்கும் எமது பாரம்பரிய உணவு வகைகளில் ஒன்றான ஒடியல் சூழ் எம்மிடையேயும் ஏனையோரிடையேயும் எவ்வளவு தூரம் பிரபல்யமாகியுள்ளது என்பதனை சிந்தனை செய்து பார்ப்பது சாலப் பொருத்தமானதாகும்.

சைனீஸ் சூப்பும் நம்மூர் ஒடியல் சூழும் பல வழிகளில் ஒத்த தன்மை கொண்டவை. இரண்டுமே ஒரே மாதிரியான தோற்றம் கொண்டவை. இரண்டுமே பிரதான உணவினை உண்பதற்கு முன்னர் உண்ணப்படுபவை. இரண்டுமே சூடாக அருந்தப்படுபவை. அத்துடன் இவ்விரண்டில் இருந்தும் எதிர்பார்க்கப்படும் நன்மைகளும் ஓரளவிற்கு ஒத்தவை. எனினும், கூட சைனீஸ் சூப்பிலும் பார்க்க நம்மூர் ஒடியல் சூழ் பலவழிகளிலும் சிறந்த பாதகமான பக்க விளைவுகள் ஏதுமற்ற நிறைவான உணவாகும்.

சைனீஸ் சூப் தயாரிப்பில் அஜினமோட்டோ உட்பட வேறு சில உடலிற்கு தீங்கு தரக்கூடிய செயற்கை இரசாயன கூவையூட்டிகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. ஆனால், ஒடியல் சூழில் எந்தவிதமான செயற்கை கூவையூட்டிகளும் சேர்க்கப்படுவதில்லை. இரண்டாவதாக சைனீஸ் சூப்பில் ஒரு சில உள்ளீடுகளே பயன்படுத்தப்பட, ஒடியல் சூழில் பலதரப்பட்ட உள்ளீடுகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. சைவ, அசைவ உள்ளீடுகள் என்ற வகையில் 10ற்கு மேற்பட்ட உள்ளீடுகள் ஒடியல் சூழில் பயன்படுத்தப்பட முன்று

அல்லது நான்கு உள்ளீடுகளுடன் சைனீஸ் சூப் தயாரிக்கப்படுகின்றது. இந்த வகையில் சைனீஸ் சூப்புடன் ஒப்பிடும் போது அடங்கியுள்ள சத்துக்கள் எனப் பார்க்கும் போது ஒடியல் சூழ் ஒப்பற்ற உயர்ந்த நிலையில் உள்ளது எனலாம். சைனீஸ் சூப்பில் அதனை கெட்டிப்படுத்துவதற்காக சோழன் மா (Corn Flour) பயன்படுத்தப்பட ஒடியல் சூழில் ஒடியல் மா பயன்படுத்தப்படுகின்றது. சோழ மாவுடன் ஒப்பிடும் போது ஒடியல் மா பல்வேறு வகையில் சிறந்த நார் உணவாகக் (Fiber Food) கருதப்படுகின்றது.

இது தவிர சைனீஸ் சூப் தயாரிக்கப் பயன்படுத்தப்படும் அதன் அடிப்படை (base) பல நாட்களுக்கு தொடர்ந்து பயன்படுத்தப்படுவதாகும். ஆனால் ஒடியல் சூழானது முழுக்க முழுக்க உடனடித் தயார் செய்யப்படுவதாகும். பெருமளவிற்கு குளிர்சாதனப் பெட்டியில் வைத்த உள்ளீடுகளின்றி உடனடியாக கொள்வனவு செய்யப்பட்ட மரக்கறி மற்றும் கடலுணவு வகைகளே சூழ் தயாரிப்பதற்கு பயன்படுத்தப்படுவது வழக்கம் இந்த வகையில் சைனீஸ் சூப்புடன் ஒப்பிடும் போது ஒடியல் சூழ் முழுக்க முழுக்க தேவையேற்படும் போது தயாரிக்கப்படும் (fresh) ஓர் உணவு வகையாக உள்ளது.

ஆனால் சைனீஸ் சூப் பல சுவைகளில் கிடைக்கக் கூடியதாக இருக்க ஒடியல் சூழ் ஓரிரு சுவைகளில் மாத்திரமே தயாரிக்கப்படுகின்றது. இது தவிர சைனீஸ் சூப்பினைப் போன்று ஒடியல் சூழினை இலகுவில் உண்ண முடியாது அதில் மீன் முட்கள் போன்றவை உள்ளடக்கப்படுவதனால் ஒடியல் சூழ் உண்ணுதல் தொடர்பில் பரீட்சையம் ஒன்று தேவைப்படும். எனினும் மீன் முட்கள் மற்றும் உண்ணுவதற்கு இடையூறாக உள்ள பொருட்களின்றியும் ஒடியல் சூழ் தயாரிக்கப்பட முடியும் என்பதும் குறிப்பிடத்தக்கது.

இவ்வாறு பல வழிகளில் சிறந்து விளங்கும் ஒடியல் சூழ் சைனீஸ் சூப்புடன் ஒப்பிடும் போது எவ்வளவு தூரம் நம்மவர்களிடையேயும் வெளிநாட்டவர்களிடையேயும் பிரபல்யமானது என்று சிந்தித்தால் ஒடியல் சூழின் நிலை மிகவும் கவலைக்குரியதொன்றாகும். சைனீஸ் சூப் இன்று உலகெங்கும் வெவ்வேறுபட்ட இனமக்களால் விரும்பி உண்ணப்படும் ஓர் உணவாக இருக்க ஒடியல் சூழின் பிரபல்யமானது நம்மவர்களிடையே கூட அருகி வருகின்றது என்றால் மிகையாகாது. ஒடியல் சூழ் நமது கிராமங்களில் ஒரு காலத்தில் பிரபல்யமாக இருந்தொன்றாகக் காணப்பட்ட போதும் தற்போது எமது மக்களின் பாரம்பரிய வாழ்க்கை முறைக்கு ஏற்பட்ட தடங்கல்கள், இடம்பெயர்ப்பு, நகரமயமாக்கல் மற்றும் வாழ்க்கை முறை மாற்றம் என்பன ஒடியல் சூழின் பிரபல்யத்தினை பெருமளவிற்கு குறைத்து விட்டன எனலாம்.

சீனர்கள் தமது சூப்பினை வெறும் பாரம்பரிய உணவாகப் பேணுவது மாத்திரமின்றி உலகெங்கும் சைனீஸ் சூப்பினை பிரபல்யப்படுத்தி அதனை சீனர்கள் பொருளீட்டுவதற்கு சிறந்ததொரு மார்க்கமாக மாற்றியுள்ளனர்.

இன்று உலகெங்கும் சைனீஸ் உணவகங்கள் உருவாக்கப்பட்டு பிரபல்யம் அடைவதற்கு அவர்களது சூப்பும் முக்கியமானதொரு காரணமாக உள்ளது.

இந்த வகையில் ஓடியல் கூழினை எமது பாரம்பரிய உணவு என்ற வகையில் அதனை அழிந்து போக விடாமல் பேணுவதுடன் அதனை பொருளீட்டும் ஒரு மார்க்கமாக மாற்றுவதற்கு குறிப்பாக நம்மவர்களுக்கிடையே மட்டுமின்றி ஏனைய சமூகத்தவர்களிடையேயும் வெளிநாட்டவர்களிற்கிடையேயும் உரிய முறையில் சந்தைப்படுத்தி அதனை பிரபல்யப்படுத்தி அதன் மூலம் பொருளீட்ட நம்மவர்கள் உரிய நடவடிக்கை எடுக்கின்றனரா என்பது சந்தேகமே.

தற்போது கொழும்பிலும் வெளிநாடுகளிலும் நம்மவர்கள் நடாத்தும் உணவுச்சாலைகள் சிலவற்றில் ஓடியல்சூழ் விற்பனை செய்யப்படுகின்றது என்றபோதிலும் அது பெருமளவிற்கு ஓடியல் கூழினைப்பற்றி நன்கறிந்த தமிழ்மக்களை இலக்காக வைத்தே சந்தைப்படுத்தப்படுகின்றது.

இதுதவிர அண்மையில் ஐந்துநட்சத்திர ஹோட்டல்கள் சிலவற்றில் யாழ் உணவு விழா என்று ஒருசில நாட்கள் யாழ்ப்பாண உணவு தயாரித்து வழங்கப்பட்டிருந்தது. அதில் ஓடியல் கூழும் இடம்பெற்றிருந்தமை குறிப்பிடத்தக்கது. அத்துடன் அண்மையில் யாழ் சண்டுக்குளி மகளிர் கல்லூரியின் பழைய மாணவர் சங்க கொழும்புக்கிளை "கூழ் பாட்டி" என்ற தலைப்பில் ஒன்றுகூடல் ஒன்றை நடாத்தி அதில் ஓடியல் கூழினைப் பரிமாறினார்கள். பலதரப்பட்ட சமூகத்தைச் சேர்ந்த மக்களும் இதில் கலந்து கொண்டார்கள் என்ற வகையில் நம்மூர் பாரம்பரிய உணவுகளில் ஒன்றான ஓடியல் கூழினை எம்மவர்களுக்கும் ஏனையோர்களுக்கும் ஓர் உயர்தர ஒன்றுகூடலில் வழங்கியது மிகவும் வரவேற்கத்தக்கதொரு விடயமாகும். ஓடியல் கூழின் மகிமையை, அதனைப் பற்றி தெரியாதவர்களுக்கும் எடுத்துச் சென்று அறிமுகப்படுத்த இதுபோன்ற முயற்சிகள் பேரளவு துணைபுரியும் என்பதும் குறிப்பிடத்தக்கது.

இன்று வெளிநாடுகளில் நம்மவர்கள் பலர் "பிற்சாரியா" எனப்படும் பிற்சா (Pizza) உணவுச்சாலைகளை நடாத்தி தாமே அதனைத் தயாரித்து பிரபல்யமான முறையில் அதனை சந்தைப்படுத்தி வருகின்றனர். மேலைத்தேய நாட்டவர்களின் உணவினை நாம் அறிந்து தெரிந்து அதனை உரிய முறையில் தயாரித்து பொருளீட்டல் என்பது உண்மையிலேயே வரவேற்கத்தக்கதும் பாராட்டத்தக்கதுமாகும். எவ்வாறாயினும் இவ்வாறு மேலைநாட்டவர்களின் உணவினை நாம் சந்தைப்படுத்தி அவற்றினை பிரபல்யப்படுத்தி வரும் போது அதன் நன்மை அந்த உணவுச்சாலையினை நடாத்தும் தனிப்பட்டவர்களுக்கு மட்டுமே பயனைக் கொடுக்கின்றது. ஏனெனில், அதன் தயாரிப்பிற்கு தேவையான உள்ளீடுகள், பாத்திரங்கள் எல்லாவற்றிற்கும் நாம் மேலைநாட்டவர்களில் தான் தங்கியிருக்கின்றோம். இதனால் இங்கு குறிப்பிட்ட மேலைநாட்டு உணவகத்தினை நடாத்தும்

நம்மவரும் அதன் உள்ளீடுகள் மற்றும் பாத்திரங்களை வழங்கும் மேலைநாட்டவர்களுமே அதன் பயனைப் பெறுபவர்களாக இருக்கின்றனர். அது மாத்திரமன்றி நாமும் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக எமது பாரம்பரிய உணவு வகைகளை விடுத்து மேலைநாட்டு உணவுப் பழக்கங்களுக்கு ஆளாவதற்கும் இது உதவுவதாகவே இருக்கின்றது.

மாறாக நாம் Pizza போன்ற மேலைநாட்டு உணவு வகைகளை நம்மவர்களுக்கும் வெளிநாட்டவர்களுக்கும் விற்பனை செய்வது போல் நம்மூர் உணவு வகைகளை உதாரணமாக ஓடியல் கூழினை நம்மவர்களிடும் வெளிநாட்டவர்களிடும் வெற்றிகரமாக சந்தைப்படுத்த முடியுமேயானால் அதன் பயன் தனியே அதனை சந்தைப்படுத்தும் தனிப்பட்டவருக்கு மட்டுமின்றி நம் சமூகத்தின் பலருக்கு பயனளிப்பதாக இருக்கும். ஏனெனில் ஓடியல் கூழினை தயாரித்து வழங்குவதற்குத் தேவையான முக்கியமான உள்ளீடுகள் நம்மூரில் இருந்தே கொள்வனவு செய்யப்படல் வேண்டும் என்பதனால் அவ்வாறான நம்மூர் உணவொன்றின் வெற்றிகரமான சந்தைப்படுத்தலானது நமது சமுதாயத்தில் பலர் பயன்பெற உதவுவதாக இருக்கும்.

இதுதவிர நம்மூர் பாரம்பரிய உணவொன்றினை உதாரணமாக ஓடியல் கூழினை நாம் சந்தைப்படுத்தும் போது நாம் எதிர்நோக்கும் போட்டி ஒப்பீட்டு ரீதியில் குறைவாகும். இதனையே போட்டியிடத்தகு அனுசூலம் என்ற வியாபார தத்துவத்தை முன்வைத்த மைக்கல் போட்டர் என்பவர் புதிய போட்டியாளர்களால் தோன்றக்கூடிய ஆபத்து (Threat of new entrants) என்கின்றார். ஏனெனில் ஓடியல்சூழ் சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பில் போட்டியொன்று வெளிநாடொன்றைப் பொறுத்தவரை சிறிதளவு தொகையினைக் கொண்ட எமது மக்களினாலேயே வரவேண்டும். ஆனால், மேலைநாட்டு பொருள் ஒன்றினை சந்தைப்படுத்துதல் தொடர்பிலான போட்டி இலகுவில் வெளியில் இருந்து வரக்கூடியதாக இருக்கும். அவ்வாறு எம்மவர்களினால் போட்டியொன்று தோன்றினாலும் அதனால் அடையப்படும் தேறிய நன்மை நம்மவர்களையே சாருவதாக இருக்கும்.

ஆனால், இங்கு முக்கியமானதொரு சவால் என்னவென்றால் நம்மூர் ஓடியல் கூழினை வெளிநாட்டவர்கட்கும் ஏனைய சமூகத்தவர்கட்கும் வெற்றிகரமாக சந்தைப்படுத்த முடியுமா என்பதே. ஆரம்பத்தில் ஓடியல் கூழினை ஏனையவர்கட்கு அறிமுகப்படுத்தல் என்பது மிகவும் கடினமான விடயமொன்று என்பதில் எள்ளளவும் ஐயமில்லை என்பதுடன் அது ஓரிரு நாட்களிலோ அல்லது சில மாதங்களிலோ அடையப்படக் கூடியதுமல்ல. ஆனால், முறையான தந்திரோபாயங்களுடன் கூடிய சந்தைப்படுத்தல் மூலம் நீண்டகாலத்தில் அதனை சாத்தியமாக்க முடியும்.

இன்று நாம் சைனீஸ் உணவு, இந்திய உணவு, மேலைநாட்டு விரைவு உணவுகளுக்கு கொஞ்சம் கொஞ்சமாகப் பழக்கப்பட்டு வருவதற்குக் காரணம் அவற்றினைச் சந்தைப்படுத்துவர்கள் முறையாக மேற்கொள்ளும் சரியாகக் கணிக்கப்பட்ட சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள்தான்.

சைனீஸ் உணவகங்களும் இந்திய உணவகங்களும் இன்று நம்மூரில் மட்டுமின்றி உலகெங்கும் உள்ள முக்கிய நகரங்களில் மிகவும் பிரபல்யமாகி வருகின்றன. அவர்கள் தமது உணவகங்களைக் கொண்டு செல்ல புலம்பெயர்ந்து வாழும் சைனீஸ் மற்றும் இந்திய மக்களை அன்றி அந்நாடுகளில் வாழும் உள்ளூர் மக்களையே முழுக்கமுழுக்க நம்பியிருக்கின்றனர்.

இவ்வாறு இந்தியர்களும், சீனர்களும் தமது உணவு வகைகளை மேலைநாட்டவர்களுக்கு சந்தைப்படுத்தி அதில் வெற்றிபெற முடியுமென்றால் நம்மால் இது ஏன் சாத்தியமாகாது. நமது முதலீட்டாளர்களும் சந்தைப்படுத்துனர்களும் வெளிநாட்டுப் பொருட்களை நம்மிடையே சந்தைப்படுத்துவதில் பெருமளவு ஆர்வமாக உள்ளனர். இவர்கள் அதேபோல் நமது பொருட்களையும் ஏனையோருக்கு சந்தைப்படுத்த முன்வர வேண்டும்.

ஒடியல் கூழினை வெளிநாட்டவர்களுக்கு சந்தைப்படுத்துவது தொடர்பில் முக்கியமான அனுசூலம் மேலைநாட்டவர்கள் செயற்கை உள்ளீடுகளைக் கொண்ட உணவு வகைகளை விடுத்து இயற்கை உணவு வகைகளுக்கு முன்னுரிமை கொடுக்க முற்படுமொரு போக்காகும். அதனால் தானோ என்னவோ நம்மவர் ஒருவர் அமெரிக்காவில் அருகம்புல் ரசத்தினைத் தயாரித்து வழங்கும் போது அமெரிக்கர்கள் அதனை வரிசையில் நின்று கொள்வனவு செய்யும் செய்தி ஒன்று அண்மையில் வெளிவந்தது.

இந்த வகையில் முழுக்கமுழுக்க இயற்கை உள்ளீடுகளைக் கொண்டமைந்த எம்மூர் ஒடியல் கூழ் உரியமுறையில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு சந்தைப்படுத்தப்பட்டால் மேல் நாட்டவர்களின் நல்ல வரவேற்பினைப் பெறும் என்பதில் சந்தேகமில்லை.

பல மேலைநாட்டுப் பொருட்களிற்கும் அவர்களது கலாச்சாரம், மொழி, வாழ்க்கைமுறை என்பவற்றுக்கு நாளாந்தம் ஆட்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் நாம் எம்மவற்றினைப் பாதுகாக்கவும் அவற்றினை மற்றவர்களுக்கு எடுத்துச் சென்று அதன் மூலம் பொருளிட்டவும் கற்றுக்கொள்ள வேண்டும். இல்லாவிடில் உலகமயமாக்கல் எம்மை ஓரம் கட்டிவிடும்.

சூயீறு தினக்குரல் - 25 ஏப்பிரல் 2004

## இலங்கையில் இல்லாத இலங்கைத் தேயிலை

### இலங்கைக்கு தேயிலையின் முக்கியத்துவம்

உலகிலேயே தேயிலையினை அதிகளவில் ஏற்றுமதி செய்யும் நாடு இலங்கை. இலங்கை, தேயிலைக்கு பெயர் தேடித் தந்ததா? அல்லது தேயிலையினால் இலங்கை பெயர் பெற்றதா? என்று கேட்கும் அளவிற்கு இலங்கையுடன் தேயிலை பின்னிப் பிணைந்ததொன்று. அண்மைக் காலம் வரை இலங்கைக்கு ஆகக் கூடிய அந்நியச் செலாவணியினை ஈட்டித் தரும் ஒன்றாகத் தேயிலை ஏற்றுமதி விளங்கியது. தற்போது அந்நியச் செலாவணி உழைத்துத் தருவதில் மூன்றாவது இடத்தைப் பிடித்துள்ள இந்தத் தேயிலை இலங்கையில் 140 வருட காலமாக உற்பத்தி செய்யப்பட்டு வருகிறது.

இவ்வாறு இலங்கையின் வரலாற்றிலும், பொருளாதாரத்திலும் முக்கியம் பெறும் இந்தத் தேயிலை இலங்கை மக்களின் வாழ்க்கையில் எவ்வளவு முக்கியத்துவம் பெறுகின்றது என்று சிந்திப்பது பொருத்தமானதாகும். காலையில் எழுந்தவுடன் மற்றும் காலை, மாலை என்று வீடுகளிலும், வேலைத் தலங்களிலும் என படித்தவர் முதல் பாமரர் வரை இலங்கையர்கள் எல்லோராலும் அருந்தப்படும் ஒரு பாணமாகத் தேநீர் விளங்குகின்றது.

குடிப்பதற்குக் கிடைக்கக் கூடியதாக உள்ள பாணங்களில் சிறந்ததாகத் தேநீர் தெரிவு செய்யப்படுகிறது. ஏனெனில், தேநீர் முழுக்க முழுக்க எந்தவித செயற்கை இரசாயனமும் கலக்காத ஓர் இயற்கையான பாணமாகும். குளிர் பாணங்கள் எல்லாம் செயற்கை இரசாயனப் பொருட்கள் அடங்கியவை. பழரசங்களில் கூட அவை கெட்டுப் போகாமல் இருக்கும் பொருட்டு இரசாயனப் பதார்த்தங்கள் சேர்க்கப்பட்டே உள்ளன. மித மிஞ்சிகோப்பி அருந்துவது கூட உடலிற்குக் கேடானது.

அதேவேளை, தேயிலையானது சில மருத்துவக் குணங்களைக் கொண்டுள்ளது. தொடர்ச்சியாக தேநீர் குடிப்பதனால் மாரடைப்பு ஏற்படக் கூடிய ஆபத்தினை 50 வீதத்தினால் குறைக்க முடியும் என்பது, நெதர்லாந்து நாட்டில் உள்ள ஏராமஸ் மெடிக்கல் சென்டர் என்ற நிறுவனத்தினால் கண்டறியப்பட்ட ஆராய்ச்சி உண்மையாகும். அதேபோன்று, தேநீர் குடிப்பதனால் பற்கள் கெட்டியாகும் என்பது போலந்தில் உள்ள மருத்துவ விஞ்ஞான பல்கலைக்கழகத்தின் பற் சிகிச்சை ஆராய்ச்சியாளர்களினால் கண்டறியப்பட்ட உண்மையாகும். இது தவிர தேநீர் குடிப்பதனால் எலும்புகள் பலம் பெறும் என்பதனை டைம் (Time) சஞ்சிகை வெளியிட்டிருந்தது. தேயிலையில் உள்ள சில தாதுப் பொருட்கள் உடலைப் புற்றுநோயில் இருந்து காக்க வல்லது என்பது வெப் எம்பி ஹெல்த் என்ற இணைய சஞ்சிகையில் வெளியான தகவலாகும்.

தேநீரானது குளிர்பானங்கள் மற்றும் பழரசங்கள் போலன்றி சூடாக அல்லது குளிராக பால் சேர்த்து அல்லது வெறும் தேநீராக, சீனியுடன் அல்லது சீனி இல்லாமல் போன்ற பல்வேறு விதமாக ஒவ்வொருவரும் தமது விருப்புக்கேற்றவாறு தமது உடலியல் நிலைமைகளுக்கு ஏற்றவாறும் உட்கொள்ளக் கூடியதொரு பானமாகும்.

ஆனால், நல்ல தேயிலைகளையெல்லாம் வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்து விட்டு ஆங்காங்கே கொட்டிக் கிடக்கும் கழிவுகளை மட்டுமே இங்கு நாம் குடிக்கிறோம். தேயிலையின் உண்மையான சுவையினை அறிய வேண்டுமாயின், வெளிநாட்டிற்குப் போய்த் தான் குடித்துப் பார்க்க வேண்டும் என்று பலர் அங்கலாய்ப்பதை நாம் எல்லோரும் கேள்விப்பட்டிருக்கின்றோம். இந்தக் கூற்று முழுக்க முழுக்க உண்மையானதொன்றாக இல்லாவிட்டாலும், பெருமளவிற்கு உண்மையானதொன்று தான், ஏனெனில், வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்படும் தரமான இலங்கைத் தேயிலை ரகங்கள் பல உள்ளூர் சந்தையில் கிடைப்பதில்லை.

நாட்டின் தேயிலை உற்பத்தியுடன் ஒப்பிடும்போது உள்நாட்டில் அதற்கான கேள்வி மிகக் குறைவு. அதாவது, எமது தேயிலை உற்பத்தியில் நான்கு விகிதத்தினை மட்டுமே நாட்டு மக்கள் பயன்படுத்துகின்றனர். இதனால் பாரிய தேயிலை வர்த்தகர்கள் எல்லோருமே தேயிலையினை வெளிநாட்டில் சந்தைப்படுத்துவதில் ஆர்வமாக இருக்கின்றனரே தவிர, இந்த மிகச் சிறிய உள்நாட்டுச் சந்தையினை பொருட்படுத்துவதே இல்லை. அது மாத்திரமன்றி, எமது நாட்டு மக்களின் பொருளாதார நிலை ஒப்பீட்டளவில் பின்தங்கியிருப்பதனால் தேயிலைக்கு அதிக விலை கொடுக்கப் பெரும்பாலான மக்கள் தயாராக இருப்பதில்லை.

## இலங்கையில் இல்லாத இலங்கைத் தேயிலை

இவ்வாறான நிலையில் உண்மையிலேயே நல்ல தரமான தேயிலை உள்நாட்டில் விற்பனைக்கு வருவதில்லை. உள்நாட்டு நிறுவனங்களினால் "இலங்கைத் தேயிலை" எனச் சந்தைப்படுத்தும் பல தரமான தேயிலை ரகங்கள் இலங்கையில் கிடைப்பதில்லை. அண்மையில் வெளிநாட்டு சுற்றுலாப் பயணிகள் சிலர் இலங்கைக்கு வந்தபோது தம்மால் விரும்பிப் பாவிக்கும் ஒரு இலங்கைத் தேயிலை ரகத்தினை வாங்குவதற்கு முயற்சித்துள்ளனர். பல இடங்களில் தேடிப் பார்த்தும் அது கிடைக்கவில்லை. இங்கு உற்பத்தியாகிறது என்று சொல்லப்பட்டு தம் நாட்டில் சந்தைப்படுத்தப்படும் அந்தத் தேயிலை இங்கு இல்லையே என்ற நிலையில் குழப்பமடைந்த பயணிகள் எவ்வாறோ அந்தத் தேயிலை உற்பத்தி நிறுவனத் தொலைபேசி இலக்கத்தை எடுத்துத் தொடர்பு கொண்டு விசாரித்தனர். அதற்கு அந்நிறுவனம் தாம் தமது தேயிலையினை இங்கு சந்தைப்படுத்துவதில்லை என்று கூறினராம்.

என்றாலும், பின்னர் வெளிநாட்டவர் இங்கு வந்து கேட்கும் போது தமது தேயிலை இங்கு கிடைக்காமல் இருப்பது தமது வியாபாரக் குறியினை பாதிக்கக் கூடும் என்று நினைத்த அந்நிறுவனம்; அண்மைக்காலம் தொடக்கம் இலங்கையிலும் தமது தேயிலையினை சந்தைப்படுத்தத் தொடங்கியுள்ளது.

அது மாத்திரமன்றி, வேறும் சில பிரபல்ய நிறுவனங்களும் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அளவில் தமது தேயிலை ரகங்கள் சிலவற்றை இலங்கைச் சந்தையிலும் விற்கத் தொடங்கியுள்ளன. இதனால் இலங்கை மக்களுக்கும் ஒரு சில தரமான சில தேயிலை ரகங்கள் கிடைக்கத் தொடங்கியுள்ளன.

## குறைந்து வரும் கேள்வியும், வழங்கலும்

எவ்வாறாயினும், இங்கிலாந்து போன்ற நாடுகளுடன் ஒப்பிடும் போது தனியொருவர் அருந்தும் தேநீரின் அளவு (Per Capita Tea Consumption) இலங்கையினைப் பொறுத்தவரை குறைவானதாகும். இவ்வாறான நிலையில் தற்போதைய இளைஞர்கள் தேநீரில் அதிக அக்கறை காட்டுவதில்லை. அவர்களது நாட்டம் குளிர்பானங்களிலேயே அதிகம் இருக்கின்றது. குளிர்பான வகைகளைச் சந்தைப்படுத்தும் நிறுவனங்கள் அவற்றினை இளைஞர்களிடையே ஒரு நாகரிக பானமாக விளம்பரப்படுத்தி வருவதும், தேநீர் தனியே பாரம்பரிய முறைகளில் மட்டுமே தயாரித்து விற்கப்படுவதும் இதற்கு முக்கியமான காரணங்களாகும்.

குளிர்பானங்கள் கவர்ச்சிகரமான போத்தல்களிலும் காண்களிலும் கிடைக்கின்றன. அத்துடன், இலங்கை வெப்பவலயத்தில் உள்ள நாடு என்ற



வகையில் சூடாக தேநீர் குடிப்பதிலும் பார்க்க குளிர்்பானங்கள் குடிப்பதற்குப் பலர் விரும்பும் நிலையொன்றும் உள்ளது. இதனால் பல வாடிக்கையாளர்கள் தேநீரில் அதிக நாட்டம் செலுத்துவதில்லை. வியாபாரிகளைப் பொறுத்த மட்டிலும் குளிர்்பானங்களை வாங்கி விற்பது சலபம். ஆனால், தேநீரை எடுத்துக் கொண்டால் அதனைத் தயாரிப்பதற்கு தனியாக ஒரு ஆள் தேவை. அதற்கென வியாபார ஸ்தலத்தில் ஒரு இடம் ஒதுக்கப்பட வேண்டும். இவ்வாறு பல காரணங்களினால் பல வியாபாரிகள் தேநீர் வியாபாரத்திற்கு முக்கியத்துவம் கொடுப்பதில்லை. பல சாலையோரச் சிற்றுண்டிச் சாலைகள் மற்றும் அலுவலக மற்றும் பொது இடங்களில் உள்ள கன்ரீன்களில் தேநீர் தற்போது கிடைப்பதில்லை. இது மாத்திரமன்றி, கோயில் திருவிழாக்கள், விளையாட்டுப் போட்டிகள் மற்றும் பலதரப்பட்ட விழாக்கள் நடைபெறும் இடங்களிலும் தேநீர்க் கடைகள் இருப்பதில்லை. ஆனால், ஏனைய குளிர்்பானக் கடைகள் மற்றும் ஐஸ்கிரீம் கடைகள் தாராளமாக அமைக்கப்படுகின்றன.

இவ்வாறான நிலையில் உலகத்திற்கு அதிக தேயிலையினையும் சிறந்த தேயிலையினையும் ஏற்றுமதி செய்யும் நாட்டில், நல்ல தேயிலையினை வாங்க முடியாத நிலை காணப்பட்டது போல், தற்போது தேநீர் குடிப்பதற்கு இடம் கண்டு பிடிப்பதும் கஷ்டமாகி விடும் போல் தோன்றுகிறது.

இதேவேளை, அண்மைக்காலம் தொடக்கம் பல பொது இடங்களில் கோப்பி இயந்திரங்கள் பொருத்தப்பட்டுள்ளன. சிறிய சிற்றுண்டிச்சாலை நிறுவனங்கள் பலவும் தேநீர் தயாரிப்பதற்கு இடத்தினையும் ஆளொருவரையும் ஒதுக்குவதிலும் பார்க்க இந்தக் கோப்பி இயந்திரத்தை இலகுவாகப் பொருத்திவிட்டால், வேலை சலபம் என்று நினைத்து தனியே கோப்பியினை மட்டும் விற்கும் நிலையொன்று தோன்றியுள்ளது.

இவ்வாறு தேநீரிற்கான கேள்வி குறைவதும், மறுபக்கம் அதன் வழங்கல் குறைவதும் மக்களின் தேநீர் குடிக்கும் பழக்கத்தைக் குறைத்து விடும் நிலைக்கு வந்துள்ளது.

எனவே, தேநீர் இயந்திரங்களை (Tea vending - machines) அறிமுகப்படுத்தல், குளிர் தேநீர் (Ice Tea). குடிப்பதற்குத் தயாராக உள்ள தேநீர் (Ready to drink Tea), தேயிலை பைகள் (Tea Bags), நறுமணமூட்டப்பட்ட தேயிலைகள் (Flavoured Tea) போன்றவற்றினை வெளிநாட்டில் போன்று, உள்நாட்டிலும் சந்தைப்படுத்த வேண்டும். தரமான தேயிலை நாட்டு மக்களிற்கு கிடைப்பதனை உறுதிப்படுத்த வேண்டும்.

ஞாயிறு தினக்குரல் - 07 செப்டம்பர் 2003

## தொழில்களுக்கிடையே பாரிய இடைவெளி.....!

இலங்கை போன்ற வளர்முக நாடுகளில்தான் சில தொழில்கள் உயர்ந்தவை என்றும் வேறு சில தொழில்கள் தாழ்ந்தவை என்றும் ஓர் அந்தஸ்து வேறுபாடு காணப்படுகின்றது. இந்த வேறுபாடு சூழிவிருத்தியடைந்த மேலைத்தேய நாடுகளில் காணப்படுவது இல்லை. இந்த இடைவெளி காணப்படுவதற்கான முக்கிய காரணங்கள் அத் தொழில்களில் இருந்து கிடைக்கக் கூடிய வருமானத்தில் உள்ள வேறுபாடுகளும், அத் தொழில்களை ஆற்றுவதற்குத் தேவைப்படும் உடல் உழைப்பின் அளவு மற்றும் அதில் அடங்கியுள்ள ஏனைய சிரமங்களின் அளவுமாகும்.

உதாரணமாக, எம் நாட்டில் விவசாயம், மீன்பிடி, கால்நடை வளர்ப்பு, சிறு வியாபாரம் போன்ற பாரம்பரிய தொழில்களை எடுத்துப் பார்த்தால் அவை ஒப்பீட்டளவில் தாழ்ந்த தொழில்களாக மக்களால் கருதப்படுகின்றன. இதனால் தானோ என்னவோ இத்தொழில்களில் ஈடுபடும் சாரார், தம் பிள்ளைகளை எவ்வாறு என்றாலும் படிக்க வைத்து நல்ல உத்தியோகம் பார்க்க வைத்து விட வேண்டும் என்பதில் குறியாக இருக்கின்றார்கள். இவ்வாறான பெற்றோர் "நான் பட்ட கஷ்டம் என்ற பிள்ளை படக்கூடாது" என்று சொல்வது நாம் எல்லோரும் அடிக்கடி கேள்விப்படும் ஓர் வசனமாகும். இந்த வசனம் உண்மையினைப் பிரதிபலிக்கும் ஒன்று தான். ஏனெனில், எம் நாட்டில் இந்தப் பாரம்பரியத் தொழில்களை ஆற்றும் சாரார் இரண்டு விதங்களில் கஷ்டத்தை எதிர்நோக்குகின்றார்கள். ஒன்று அந்தத் தொழில்களில் இருந்து கிடைக்கும் வருமானம் அவர்களது வாழ்க்கையை நல்ல முறையில் கொண்டு போகப் போதாமல் இருப்பதனால் ஏற்படும் கஷ்டம். மற்றையது அந்தத் தொழில்களை செய்வதில் உள்ள கஷ்டம். விவசாயி எனும் போது பழைய சாரத்தை மடித்துக் கட்டிக் கொண்டு தோட்டம் கொத்தும் ஒருவரோ, மீன்பிடி எனும் போதும் படகு ஒன்றில் மிகச் சிரமப்பட்டு வலிந்து கொண்டு கடலுக்குச் செல்லும் மீனவர் ஒருவரோ தான் எமக்கு உடனடியாக ஞாபகத்திற்கு

வருகின்றனர். இத்தொழில்கள் பற்றிய இந்தத் தோற்றப்பாடு முழுக்க முழுக்க உண்மையில்லாவிடினும், ஓரளவுக்காயினும் உண்மையானவை தான். ஏனெனில், இத் தொழில்கள் தற்போதும் கூட மிகவும் பின் தங்கிய முறைகளைப் பயன்படுத்தியே மேற்கொள்ளப்பட்டு வருகின்றன.

ஆனால், அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளில் விவசாயம், மீன்பிடி உட்பட எல்லாத் தொழில்களுமே முன்னேற்றமான முறையில் விஞ்ஞான ஆராய்ச்சிகளின் அடிப்படையிலமைந்த நவீன தொழில்நுட்பத்தின் உதவியுடன் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. இதனால் இத் தொழில்கள் அதிக உடல் உழைப்பின்றி ஒப்பீட்டு ரீதியில் இலகுவாக மேற்கொள்ளப்படக் கூடியதாக இருப்பதுடன் அதிக வருமானத்தினைப் பெற்றுத் தரும் தொழில்களாகவும் இருக்கின்றன. சிலவேளைகளில் இவர்களது வருமானம் ஏனைய உத்தியோகத்தர்களின் வருமானத்தை விட அதிகமாகவும் காணப்படுவதுண்டு. இதனால் மேலைநாடுகளில் நம் நாட்டில் போன்று தொழில்களுக்கிடையேயான அந்தஸ்து வேறுபாடு ஒன்று காணப்படுவதில்லை.

நம் நாட்டை எடுத்துக் கொண்டால் படிக்கும் இளைஞன் ஒருவன் தான் டாக்டராகவோ, பொறியியலாளராகவோ, கணக்காளராகவோ வருவதனையே தனது கனவாகக் கொண்டிருப்பான். இந்தியாவைப் பொறுத்த வரையில் இது சற்று வித்தியாசமானது. அங்கு கலெக்டராக வருவதோ அல்லது கம்பியூட்டர் துறையில் புலமை பெறுவதோ அதிகமாக விரும்பப்படும் துறைகளாக இருக்கின்றன. ஆனால், அமெரிக்காவை எடுத்துக் கொண்டால் அங்கு ஹொலிவுட் நட்சத்திரமாக வருவதோ அல்லது விளையாட்டு வீரனாக வருவதோ அல்லது சிறந்த பண்ணையாளனாக வருவதோ பலரது இலட்சியமாக இருக்கும். இதனால் தானோ என்னவோ அமெரிக்க ஜனாதிபதியான ஜோர்ஜ் புஷ் கூட தனக்கு நேரம் கிடைக்கும் போதெல்லாம் தனது சொந்த ஊரான ரெக்ஸாசில் இருக்கும் தனது பண்ணை வீட்டிற்கு அடிக்கடி சென்று வருகின்றார். அதேபோன்று சிகரெட் உட்பட பல விளம்பரங்களுக்கென கௌ போய் (Cow Boy) எனப்படும் குதிரையில் அமர்ந்து மாடு மேய்க்கும் பண்ணைக்காரர்களை உபயோகிக்கின்றனர்.

நம் நாட்டில் இப்பாரம்பரிய தொழில்கள் தொடர்பில் அவை செய்யப்படும் முறைகளை மாற்றாதல், இலகுவான கூடிய பலன் தரக்கூடிய முறைகளைக் கையாள்தல், அறுவை செய்யப்பட்ட பொருட்களைப் பதனிடும் வசதிகளை மேற்கொள்ளல், அவற்றிற்கான சந்தையினை உரிய முறையில் அடையாளம் கண்டு அவற்றின் இலகுவான பரிமாற்றத்தை உறுதிப்படுத்தல், விவசாய, மீன்பிடி மற்றும் பண்ணை வெளியீடுகளை உள்ளீடாகக் கொள்ளும் கைத்தொழில்களை நிறுவுதல், வெளியீட்டு பொருட்களை சந்தையின் தேவையறிந்து அதற்கேற்ற வகையில் வியாபாரக் குறியீட்டுடன் வழங்கல் போன்ற பல்வேறு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

இவ்வாறான நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்படுவதற்கு எம் பாரம்பரிய தொழில்களானவை ஒரு கட்டமைப்புக்குள் கொண்டு வரப்பட்டு சரியான முறையில் நிர்வகிக்கப்பட வேண்டும். இதனூடே இத்தொழில்கள் தொடர்பில் பல்வேறு ஆய்வுகள், ஆராய்ச்சிகள் மேற்கொள்ளப்படல் வேண்டும். அவ்வாறு மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆராய்ச்சி முடிவுகள் பதிவு செய்யப்படுவதுடன் குறிப்பிட்ட தொழிலில் ஈடுபடுபவர்களுக்கு எடுத்துச் சொல்லப்பட்டு அதனடிப்படையில், அவர்கள் தமது தொழில்கள் மேற்கொள்ளும் முறையினை மாற்றுவதனை உறுதி செய்து கொள்ளல் வேண்டும்.

மேலை நாடுகளில் இத் தொழில்களை ஆற்றுவதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் பல்வேறு முறைகள் அறியப்பட்டு அவை நம் நாட்டிலும் பின்பற்றப்படலாம். ஆனால், அந் நாடுகளிற்கும் நம் நாட்டிற்கும் இடையில் காணப்படும் காலநிலை, பயிர்வகை, கலாசார, சமூக மனிதவள மற்றும் பல்வேறு வேறுபாடுகள் அவர்கள் பின்பற்றும் முறைகள் ஆராய்ச்சி முடிவுகள் என்பவற்றை நாம் அப்படியே இங்கு பிரயோகிப்பதனை இயலாததாகக் குகின்றது. எனவே, எமக்கென ஆராய்ச்சிகள், அபிவிருத்திகள் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டியது அவசியமாகும்.

பாரம்பரியத் தொழில்களை இவ்வாறு கட்டியெழுப்புவதற்கு கல்வி கற்றோருக்கும், கல்வியில் பின் தங்கிய நிலையில் இத் தொழில்களை மேற்கொள்வோருக்குமிடையில் அறிவுப் பரிமாற்றம் ஒன்று நிகழ்வதனை உறுதிப்படுத்த வேண்டும். நம் நாட்டில் கல்வி கற்று அறிவியலில் மேம்பட்டு நிற்கும் சாராரில் பெரும்பாலானவர்கள் பாரம்பரிய விவசாய, மீன்பிடி மற்றும் சிறு வியாபார குடும்பங்களில் இருந்து வந்தவர்களாக இருந்தாலும் கூட அவர்கள் தாம் பெற்ற கல்வி மற்றும் அனுபவ அறிவினைத் தங்களது பாரம்பரியத் தொழில்களை அபிவிருத்தி செய்வதற்குப் பயன்படுத்துவதில்லை. மாறாகத் தங்களை அத் தொழில்களைச் செய்பவர்களில் நின்று வேறுபடுத்திக் காட்டுவதிலேயே அதிக நாட்டம் கொண்டவர்களாக உள்ளனர்.

அறிவியல் உள்ளீடானது இந்தத் தொழில்கள் உரிய முறையில் மேற்கொள்ளப்படுவதனை உறுதி செய்யும் என்பதுடன் அதன் பலனாக உயர்ந்த வருமானம், அதிக உடல் உழைப்பற்ற செயற்பாடுகள் போன்றவற்றின் மூலம் தொழில்களுக்கிடையே இருக்கக் கூடிய அந்தஸ்து இடைவெளியைக் குறைக்க உதவி செய்யும்.

இதனை அடைவதற்குச் செய்ய வேண்டிய இன்னுமொரு அடிப்படை மாற்றம் யாதெனில், கல்வி முறையில் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டிய மாற்றமாகும். நாட்டின் தற்போதைய கல்வி முறையானது நம் நாட்டின் பெரும்பாலானவர்களினால் மேற்கொள்ளப்படும் தொழில்களான விவசாயம், கால்நடை வளர்ப்பு, மீன்பிடி, சிறு வியாபாரம் போன்றவற்றினை மேற்கொள்வதற்கு வேண்டிய நேரடியான அறிவினை வழங்குகின்றதா என்று

கேட்டால் அது சந்தேகத்துக்குரியதே. விவசாயக் கல்வி, கால்நடை, மருத்துவம் போன்ற பாடவிதானங்கள் எமது கல்விமுறையில் இருந்தாலும் கூட அவை பெருமளவில் பல்கலைக்கழக மட்டத்திலேயே இருக்கின்றன. ஆனால், இத் தொழில்களை ஆற்றும் பலர் தமது கல்வியினை பாடசாலை மட்டத்தில் நிறுத்தியவர்களாகவே இருக்கின்றனர். எனவே, தொழில் கல்விக்கு பாடசாலை மட்டத்திலும் தற்போது அவற்றிற்கு இருக்கும் முக்கியத்துவத்திலும் பார்க்கக் கூடிய முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்பட வேண்டுமென்பதுடன், பாடசாலை மட்டத்திலும், பல்கலைக் கழக மட்டத்திலும் எமது பாரம்பரிய தொழில்கள் தொடர்பான பல புதிய கல்வி முறைகள் உருவாக்கப்பட வேண்டும். இந்த வகையில் யாழ்ப்பாண பல்கலைக் கழகத்தினால் அறிமுகப்படுத்தப்படவுள்ள மீன்பிடியில் டிப்ளோமா மற்றும் பனைவள அபிவிருத்தியில் டிப்ளோமா என்பன மிகவும் பயனுள்ள கல்வி முறைகளாகும்.

இவ்வாறான கல்வியினைப் பெற்றவர்கள் தமதறிவினை கல்வி கற்கும் சந்தர்ப்பத்தைப் பெறாத சாராருடன் பகிர்ந்து கொள்ளும் போதுதான் நம் நாட்டில் தொழில்களுக்கிடையே காணப்படும் அந்தஸ்து இடைவெளி குறைக்கப்பட முடியும் என்பதுடன் நாட்டின் ஒட்டு மொத்த சமூக மற்றும் பொருளாதார அபிவிருத்தியினையும் அடைய முடியும்.

ஞாயிறு தினக்குரல் - 20 ஜூலை 2003

## பட்டதாரிகளுக்கு வேலையில்லை ஏன்?

வேலையில்லாப் பட்டதாரிகள் என்பது எமது நாட்டில் ஒரு பிரச்சினையாக வளர்ந்து வருகின்றது. உலகிலேயே மிகக் கடினமான பரீட்சை எனக் கூறப்படும் இலங்கை கல்விப் பொதுத் தராதர உயர்தரப் பரீட்சையில் மிகச் சிறந்த பெறுபேறுகள் எடுப்பவர்கள் மட்டுமே இலங்கையில் பல்கலைக்கழகத்தில் கல்வியைப் பெறும் வாய்ப்பினைப் பெறுகின்றார்கள். அந்த மாணவர்கள் தமது பல்கலைக்கழக கல்வியினை முடித்து வெளியேறும் போது அவர்களுக்கு வேலைகிடைக்காமை என்பது உண்மையிலேயே பாரிய பிரச்சினைக்குரிய விடயமாகும்.

### ஏன் இந்த நிலை?

இந்நிலை பல்வேறு அரசியல், பொருளாதார சமூக மற்றும் தனிப்பட்ட காரணங்களினால் தோன்றியுள்ளது.

இவற்றினை இரு பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்.

1. கல்வி முறையில் உள்ள குறைபாடுகள்
2. மாணவர்களில் உள்ள குறைபாடுகள்

### கல்வி முறையில் உள்ள குறைபாடுகள்

#### வளங்கள் அடிப்படையிலான தெரிவு முறை

இலங்கைப் பல்கலைக்கழகங்களில் பொதுவாக மாணவர்களைப் பல்கலைக்கழகங்களிற்கு தெரிவு செய்யும் போது குறிப்பிட்ட பாட நெறிகளைப் போதிப்பதற்குப் பல்கலைக்கழகங்களில் இருக்கும் வளங்களே

மாணவர்களின் தொகையினை நிர்மாணிக்கும் முக்கிய காரணியாக உள்ளது. குறிப்பிட்ட துறைகளில் உண்மையாகத் தேவைப்படும் பட்டதாரிகளின் எண்ணிக்கை மதிப்பிடப்பட்டு அதற்கமைய மாணவர்களைச் சேர்த்துக் கொள்ளப்படுவதில்லை.

### வழங்கல் சார் பாடத்திட்டம்

சில பல்கலைக்கழகங்களில் போதிக்கப்படும் சில பாடநெறி களானவை நீண்டகாலத்திற்கு முன்னர் நிர்ணயிக்கப்பட்டவையாகக் காணப்படுகின்றன. இவை தொழில் வழங்குநர்கள் மற்றும் கைத்தொழில் துறைகளின் தேவைக்கேற்ப தொடர்ச்சியாக மீளாய்வு செய்யப்பட்டு அபிவிருத்தி செய்யப்படுவதில்லை. இதனால் பல்கலைக்கழகங்களில் போதிக்கப்படும் சில கல்வி விதானங்கள் பெருமளவிற்கு தேவைக்குப் பொருந்தாதவையாகி விடுகின்றன.

### பல்கலைக்கழகங்களிற்கும் தொழில்துறைகளிற்கும் இடையிலான இடைவெளி

இலங்கையில் பல்கலைக்கழகங்களிற்கும், தொழில் துறைகளுக்கும் இடையில் போதியளவு தொடர்பு காணப்படுவதில்லை. இதனால் பாட விதானங்களில் தொழில் துறைகள் பற்றிய அறிவு உரிய அளவில் உள்ளடக்கப்படுவது இயலாமல் போகின்றது. அத்துடன் பல்கலைக் கழகங்களில் மேற்கொள்ளப்படும் ஆராய்ச்சிகளானவை சில சந்தர்ப்பங்களில் தொழில் துறைகளின் தேவைக்கேற்ப மேற்கொள்ளப் படாமல் குறிப்பிட்ட பட்டப்படிப்பை முடித்துக் கொள்ள ஏதோவொரு ஆராய்ச்சி என்றாகி விடுகின்றது.

இதனால் இலகுவாக மேற்கொள்ளக் கூடிய ஆராய்ச்சிகளையே பெரும்பாலான மாணவர்கள் தெரிவு செய்கிறார்கள். இவ்வாராய்ச்சி முடிவுகள் கைத்தொழில்களுக்கும் ஏனைய துறைகளுக்கும் உரிய பயனை அளிக்காமல் போய்விடுவதுடன் மாணவர்களும் தேவையான அறிவினை முழுமையாகப் பெற்றுக்கொள்ள முடியாதவர்களாகின்றனர்.

### போதியளவு செய்முறைப் பயிற்சியின்மை

சில பல்கலைக்கழகங்களில் காணப்படும் கல்வி முறைமையானது பெருமளவிற்கு கோட்பாடுகளினை (Theories) போதிப்பனவாக இருக்கின்றனவேயன்றி அவற்றைப் பிரயோகிப்பது தொடர்பில் போதிய செய்முறைப் பயிற்சிகளை மாணவர்களிற்கு வழங்குவதில்லை. இதனால்

மாணவர்கள் சரியான முறையில் தாம் கற்ற விடயங்களைப் பிரயோகித்து சிறந்த முறையில் வெளியீடுகளைப் பெற முடியாதவர்களாக இருக்கின்றனர்.

### கோட்பாடுகளின் பிரயோகிக்கக் கூடிய தன்மை பரீட்சிக்கப்படாமை

பல்கலைக்கழகங்களில் போதிக்கப்படும் பெரும்பாலான பொருளாதார, முகாமைத்துவ, சமூக மற்றும் அரசியல் கோட்பாடுகள் வளர்ச்சியடைந்த மேலைத்தேய நாடுகளில் உருவாக்கப்பட்டவையாகும். இக்கோட்பாடுகள் அந்நாடுகளில் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்வுகள், ஆராய்ச்சிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டே தோற்றுவிக்கப்பட்டவையாகும். இவற்றின் அடிப்படையில் உருவாக்கப்பட்ட இக்கோட்பாடுகள் அந்நாடுகளில் காணப்படும் சமூக, பொருளாதார, கலாசார காரணிகளின் செல்வாக்குக்குட்பட்டவையாகும். இக்கோட்பாடுகள் சில சமயங்களில் எமது நாட்டில் காணப்படும் சமூக, பொருளாதார, கலாசார வேறுபாடுகள் காரணமாக பொருத்தமற்றவையாகிப் போய்விடுகின்றன. இதனால் இக்கோட்பாடுகள் உண்மையில் நம் நாட்டிற்குப் பொருத்தமானவையா? எனப் பரீட்சித்துப் பார்க்க வேண்டியுள்ளது. இவ்வாறு பரீட்சிக்கப்பட்டு தேவைக்கேற்ப சில மாற்றங்கள் செய்யப்படாவிடில் இக்கோட்பாடுகள் எதிர்பார்க்கும் விளைவுகளை இங்கு பெற்றுத்தராது.

### மாணவர்களில் உள்ள குறைபாடுகள்

கல்வி முறையில் உள்ள குறைபாடுகள் போல் மாணவர்களின் அணுகு முறையில் உள்ள குறைபாடுகளும் அவர்கள் தமது பல்கலைக்கழகக் கல்வியினைக் கற்று வெளியேறும் போது உரிய வேலையினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியாமைக்குக் காரணமாக அமைகின்றது.

### போதிய ஆங்கில அறிவின்மை

பட்டதாரிகளுக்கு வேலையின்மைக்குரிய, குறிப்பாக அவர்களைத் தனியார் துறையில் வேலைக்கமர்த்துவது தொடர்பில் உள்ள முக்கிய காரணம் போதிய ஆங்கில அறிவின்மையாகும். ஆங்கில அறிவு என்பது இரண்டு கோணங்களில் முக்கியமானதாகும். ஒன்று குறிப்பிட்ட தொழிலினை மேற்கொள்வது தொடர்பில் அங்கு தொழில் மொழி ஆங்கிலமாக இருப்பதனால் ஆங்கில அறிவு மிகவும் அவசியமாகின்றது. இரண்டாவதாக அறிவு மற்றும் தகவல்களைப் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடிய மூலகங்கள் பெரும்பாலானவை ஆங்கிலத்திலேயே இருப்பதனால் ஒருவருக்கு இருக்கக்

சூடிய அறிவினை நிர்ணயிக்கின்ற காரணிகளில் ஆங்கிலமும் முக்கியமானதொன்றாக இருக்கின்றது. இதனால் பட்டதாரிகள் போதிய ஆங்கில அறிவினைக் கொண்டிருக்காத போது வேலை பெற்றுக் கொள்வதில் சிரமங்களை எதிர்நோக்க வேண்டியவர்களாகின்றனர்.

### மாணவர்களின் வேறுபட்ட இலக்குகள்

பல்கலைக்கழகங்களிற்குத் தெரிவாகும் மாணவர்களுக்கு இரு வேறுபட்ட இலக்குகள் காணப்படுகின்றன. ஒரு சாரார் தகுதியொன்றினைப் பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும் என்ற நோக்கிலும், இன்னொரு சாரார் உரிய தகுதியுடையவர்களாகத் தங்களை மாற்றிக்கொள்ள வேண்டும் என்ற நோக்கிலும் பல்கலைக்கழகத்திற்கு வந்து தமது கல்வியைத் தொடர்கின்றனர். இதில் முதல் சாரார் பட்டப்படிப்பை முடித்து தமது பெயருக்குப் பின்னால் ஒரு பட்டத்தைப் பெறுவதில் ஆர்வமாக இருப்பர். இவர்களின் கற்றல் முறையானது பரீட்சையினை இலக்காகக் கொண்டதாக இருக்கும். அதாவது பரீட்சையில் சித்தியடையும் நோக்கில் மட்டும் படிக்கும் தன்மையினைக் கொண்டவர்களாக இவர்கள் இருப்பர். இவ்வாறான இலக்கினைக் கொண்டவர்கள் தான் வேலையைப் பெற்றுக் கொள்வதில் அதிகப் பிரச்சினைகளை எதிர் நோக்குபவர்களாக உள்ளனர்.

தகுதியுடையவர்களாகத் தம்மை மாற்றிக் கொள்வதனை இலக்காகக் கொண்ட மாணவர்கள் குறிப்பிட்ட கற்கை முறையில் உரிய தேர்ச்சியினைப் பெறுவதில் ஆர்வமாக இருப்பர். இவர்கள் பரீட்சையில் சித்தியடைவது மட்டுமன்றி உரிய கற்கைநெறியில் தேர்ச்சி பெற்று உண்மையான தகுதியுடையவர்களாக வெளிவருவர். இதனால் இவர்கள் முன்னைய சாராரிலும் பார்க்க இலகுவில் வேலையினைப் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியவர்களாக இருப்பர்.

### விரிவுரைகளில் மிதமிஞ்சி தங்கியிருத்தல்

பாடசாலைக் கல்வி முறையினைப் போலன்றி பல்கலைக்கழகங்களில் விரிவுரைகள் மாணவர்களுக்கு ஒரு வழிகாட்டியே அன்றி முற்று முழுதான கல்வி அறிவினை வழங்கும் ஒரு மூலகமல்ல. விரிவுரைகளில் வழங்கப்படும் வழிகாட்டிகளின் அடிப்படையில் மாணவர்கள் தமது பாட விதானங்களிற்கு கேற்ப பல்வேறு மூலகங்கள் மூலம் உதாரணமாக பாடப் புத்தகங்கள், உதவி நூல்கள், தொழில்துறைசார் சஞ்சிகைகள், செய்முறைப் பயிற்சிகள், ஆய்வுகள், ஆராய்ச்சிகள், கட்டுரைகள், குழுநிலைக் கற்கைகள் இணையத் தகவல்கள் போன்ற வெவ்வேறுபட்ட மூலகங்களிலிருந்து உரிய அறிவினைப் பெற்றுக்கொள்ள வேண்டுமென எதிர் பார்க்கப்படுகின்றது. ஆயினும், நடைமுறையில் பெரும்பாலான மாணவர்கள் விரிவுரைகளில் மட்டுமே

தங்கியிருக்கும் நிலை காணப்படுகின்றது. இவ்வாறு விரிவுரைகளிற்கு வெளியே கற்றலினை மேற்கொள்வதற்கு வசதியாகவே பாடசாலைகளில் போலன்றி பல்கலைக்கழகங்களில் நாளொன்றிற்கு ஒரு சில மணித்தியாலங்கள் மட்டுமே விரிவுரைகளிற்காக ஒதுக்கப்படுகின்றன. ஆனால் ஒரு தொகை மாணவர்கள் விரிவுரையில்லாத நேரங்களை உரிய முறையில் பயன்படுத்தத் தவறி விடுகின்றனர்.

### போதிய பொது அறிவின்மை

கல்வியறிவிற்குப் புறம்பாக பொது அறிவினை உரியளவில் கொண்டிருப்பது மிகவும் அவசியமானதொன்றாகும். ஏனெனில், பொது அறிவானது ஒவ்வொருவரது வெற்றியிலும் நேரடியாகவும், மறைமுகமாகவும் பங்காற்றுவதொன்றாக உள்ளது. கல்வியறிவுடன், பொது அறிவும் சேரும் போதுதான் செயற்பாடுகள் வெற்றிகரமாக மேற்கொள்ளப்பட முடியும். பல்கலைக்கழக மாணவர்களில் ஒரு சாரார் பொது அறிவினைப் பெற்றுக் கொள்வதில் அதிக அக்கறை காட்டுவதில்லை. இதனால் இவர்கள் சிறந்த கல்வியறிவினைக் கொண்டிருந்தும் கூட வேலை பெற்றுக்கொள்வதில் சிரமங்களை எதிர்நோக்குகின்றனர். குறிப்பாக வேலைக்கு ஆட்களைச் சேர்ப்பது தொடர்பான நேர்முகப் பரீட்சைகள் மற்றும் போட்டிப் பரீட்சைகள் என்பன பரீட்சார்த்திகளின் பொது அறிவினையும் சோதிப்பதாக அமைகின்றது. இதனால், போதிய பொது அறிவு இன்மை, வேலை பெற்றுக் கொள்வதற்கு ஒரு தடையாக அமைகின்றது.

### கல்விசாரா நடவடிக்கைகளில் உரிய பங்கு கொள்ளாமை

பெரும்பாலான மாணவர்கள் பல்கலைக்கழகங்களுக்கு உள்ளேயும் வெளியேயும் கல்விசாரா நடவடிக்கைகளில் உரிய அளவில் பங்கு கொள்வதில்லை. இதற்குரிய ஒரு காரணம் கல்விசாரா நடவடிக்கைகளானவை கல்வி கற்பதற்கு இடையூறான ஒன்றாக அமையும் என்று கருதுவதாகும். ஆனால், உண்மையில் கல்விசாரா நடவடிக்கைகள் மாணவர்களின் ஆளுமை, குழுவாகச் செயற்படும் ஆற்றல், தலைமைத்துவப் பண்பு, செயற்பாடுகளை ஒழுங்கமைக்கும் ஆற்றல் போன்ற பல்வேறு ஆற்றல்களையும் பண்புகளையும் பெற்றுக்கொள்ள உதவுகின்றது. இவ்வாறான கற்றல்களும் பண்புகளும் கல்வியறிவுடன் இணையும்போது வேலை பெற்றுக்கொள்ளக் கூடிய தகுதி அதிகரிக்கிறது. வேலைக்கான தேர்வுகளில் கல்விசாரா நடவடிக்கைகளிற்கு முக்கியத்துவம் கொடுப்பது இதனடிப்படையில் தான்.

### சுயதொழில் முயற்சிகளில் போதிய நாட்டமின்மை

மாணவர்கள் பல்கலைக்கழகக் கல்வியை முடித்து வெளியேறியவுடன் அரசாங்க நிறுவனங்களிலோ அல்லது தனியார் நிறுவனங்களிலோ வேலை பெற்றுக்கொள்வதில் குறியாக இருக்கின்றனர். ஒரு சிலரைத் தவிர பெரும்பாலான பட்டதாரி மாணவர்கள் சுயதொழில் முயற்சிகளில் ஈடுபடுவதில்லை. பட்டதாரி மாணவர்கள் தமது கல்வியறிவினைப் பயன்படுத்தி பல்வேறுபட்ட சுயதொழில் முயற்சிகளை ஆரம்பிக்க முடியும். உதாரணமாக கம்பியூட்டர் மென்பொருள் அறிவு பெற்ற பட்டதாரிகள் சுயமாக மென்பொருள்-களைத் தயாரித்து வழங்கும் சுயதொழில் முயற்சி தொடங்கலாம். கணக்கியல் பட்டதாரிகள் சிறு வியாபாரிகளின் கணக்குகளைத் தயாரித்தல் போன்ற பல்வேறுபட்ட பாரிய முதலீடுகளை வேண்டி நிற்காத சுயதொழில்களை ஆரம்பிப்பதன் மூலம் தமக்கு மட்டுமல்லாது வேறு பலருக்கும் தொழிலினை வழங்க முடியும்.

### போதிய தகவல் தொழில்நுட்ப அறிவின்மை

இன்றைய காலகட்டத்தில் பல தொழில்கள் தகவல் தொழில் நுட்பத்தின் உதவியுடன்தான் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. அதுமாத்திரமின்றி தற்போதைய வாழ்க்கை முறையுடனும் இந்த தகவல் தொழில்நுட்பம் பின்னிப்பிணைந்து வருகின்றது.

இந்தவகையில் தகவல் தொழில்நுட்பத்தில் உரிய தேர்ச்சி பெற்றுக் கொள்வதென்பது அவசியமாகும். பட்டதாரிகளில் சிலர் குறிப்பாக கலைப்பட்டதாரிகளில் பலர் போதிய தகவல் தொழில்நுட்ப அறிவினைக் கொண்டிராதவர்களாக இருக்கின்றனர்.

இவ்வாறான பட்டதாரிகளுக்கு வேலையில்லாமைக்கான காரணங்களினை சரியாக அறிந்து விளங்கிக் கொள்வதன் மூலம் உரிய சாரார் தத்தமது கட்டுப்பாட்டுக்குள் வரும் குறைபாடுகளை நிவர்த்தி செய்வதன் மூலம் இந்தப் பட்டதாரிகளிற்கு வேலையில்லாப் பிரச்சினையினை பெருமளவு தவிர்க்க முடியும் என்பதுடன் நாட்டின் பொருளாதார சமூக மேம்பாட்டிற்கும் உதவ முடியும்.

ஞாயிறு தினக்குரல் - 16 பெப்ரவரி 2003

## புலம் பெயர்ந்தவர்களிடம் இருந்து எதனை எதிர்பார்க்கின்றோம்?

பிரச்சினைகளின் நிமித்தம் இடம் பெயர்ந்து அகதிகளாகவும் அல்லது வேறு வழிகளிலும் எம்மவர்கள் பல்வேறு நாடுகளில் புலம் பெயர்ந்து வாழ்ந்து வருகின்றார்கள். இவர்கள் தனியே தமது உயிரைப் பாதுகாத்துக் கொள்வதற்காகவும் நல்வாழ்க்கையினைத் தேடிக் கொள்வதற்காகவும் வளமான நாடுகளைத் தேடி ஓடியவர்கள் என்று நாம் கூறமுடியாது. இவர்களின் கடுமையான உழைப்பிலும் பல்வேறு தியாகங்களிலும் தான் மிகவும் கஷ்டமான காலங்களில் கூட தாயகத்தில் வாழும் பெரும்பாலான மக்களினால் தமது வாழ்க்கையினை கொண்டு செல்லக் கூடியதாக இருந்தது; தற்போதும் இருந்து வருகின்றது. இந்தப் புலம் பெயர்ந்த நம்மவர்கள் எமது நாட்டு நிலையினை உணர்ந்து தமது உடல் பிறப்புகள் படும் அவலங்களை அறிந்து அவர்கள் வாழ்க்கையினைக் கொண்டு செல்வதற்கு உரிய பொருளாதார உதவிகளை வழங்குபவர்களாக உள்ளனர்.

புலம் பெயர்ந்த தமிழர்களிடம் இருந்து நாம் பணத்தினை மட்டும் தான் எதிர்பார்க்கிறோமா? அல்லது அவர்களால் பண உதவி மட்டும் தான் செய்துவிட முடியுமா? இல்லை. இதற்கு மேலாக அவர்களால் பல்வேறு பங்களிப்புகள் செய்ய முடியும். நாம் தான் அவர்களிடம் பணத்தை மட்டும் எதிர்பார்ப்பவர்களாக இருக்கின்றோம். அவர்களால் எமக்கு செய்யக்கூடிய முக்கியமானதொரு பங்களிப்பு அவர்கள் தாம் வாழும் நாடுகளில் பெற்ற அறிவுகள், அனுபவங்கள் என்பவற்றினை எம்முடன் பகிர்ந்து கொண்டு எமது வளர்ச்சிக்கு உதவுவதாகும்.

புலம் பெயர்ந்த தமிழர்களில் பெரும்பாலானவர்கள் வளர்ச்சியடைந்த நாடுகளில் வாழ்கின்றனர். இவர்கள் இவ்வளர்ச்சியடைந்த நாடுகளில் கல்வி கற்றதன் மூலமாக அல்லது தொழில் செய்வதன் மூலமாக அல்லது குறிப்பிட்ட அளவு காலமாக அந்நாடுகளில் வாழ்ந்து வருவதன் காரணமாக அந்நாடுகளில் உள்ள பல்வேறு வாழ்க்கை முறைகள், தொழில்நுட்பங்கள்,



நடைமுறைகள் மற்றும் ஏராளமான விடயங்களினை அறிந்து, விளங்கி அதற்கேற்ப செயற்படக் கூடிய வல்லமையினைக் கொண்டுள்ளனர். மேலைத் தேய நாடுகளில் காணப்படும் ஆண், பெண், உறவுமுறை சதந்திரமும் அவர்களது உடையணியும் முறையும் தான் எம் எல்லோருக்கும் தெரிந்ததொன்று. இவை எமது கலாசாரத்துடன் முரண்படும் விடயங்களாகும். இவற்றை விடுத்து மனித மேம்பாட்டுக்கு, பொருளாதார வளர்ச்சிக்குரிய பல்வேறு சிறந்த ஒழுங்கு முறைகள், வாழ்க்கை முறைகள், நுட்பங்கள், தொழில் முறைகள், உற்பத்தி முறைகள் போன்ற ஏராளமான விடயங்கள் இந்நாடுகளில் காணப்படுகின்றன. இந்நாடுகளில் காணப்படும் இந்த சிறந்த பண்புகள் தான் அவற்றின் சமூக பொருளாதார இராணுவ, அரசியல் வளர்ச்சிக்கு முக்கிய காரணங்களாகும். எனவே, நாமும் இவற்றினை அறிந்து விளங்கிப் பயன்படுத்திக் கொள்வதன் மூலம் பல்வேறு துறைகளிலும் வளர்ச்சியினைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

தற்போது நாட்டில் ஏற்பட்டுள்ள சமாதான சூழ்நிலை காரணமாக பெருமளவான புலம் பெயர்ந்த நம்மவர்கள் நாட்டிற்கு வந்து செல்கின்றனர். இச்சந்தர்ப்பத்தினைச் சரியாகப் பயன்படுத்தி அவர்களிடம் இருந்து இவ்வாறான அறிதல்களைப் பகிர்ந்து கொள்ளும் நிகழ்விற்கு முக்கியத்துவம் கொடுத்தல் வேண்டும். பல்வேறு நாடுகளில் இருந்தும் பல வேறு புலமைகள் பெற்று, உயர் தொழில் பார்ப்பவர் தொடக்கம் தொழிற்சாலைகளிலும் உணவுச் சாலைகளிலும் வேலை செய்பவர்கள் உட்பட பல்வேறு தரப்பட்டவர்கள் இங்கு வந்து செல்கின்றனர். இவர்கள் ஒவ்வொருவரிடம் இருந்து நாம் கற்றுக் கொள்ள வேண்டிய பயனுள்ள விடயங்கள் எவ்வளவோ இருக்கின்றன. எனவே, இவர்களின் பின்னணியினையறிந்து அவர்கள் எவ்விதத்தில், எத்துறையில் சமூகத்தின் எத்தகைய சாராருக்கு தமது அனுபவங்களினையும், அறிவினையும் பகிர்ந்து கொள்ள முடியும் என அறிந்து உரிய நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டும். இவ்வறிவுப் பகிர்வானது கலந்துரையாடல்கள், கருத்தரங்குகள், செய்முறைப் பயிற்சிகள், அதிதி விரிவுரைகள் (Guest Lectures) போன்ற பல்வேறு வழிமுறைகளில் மேற்கொள்ளலாம்.

இவ்வறிவுப் பகிர்வானது பல்கலைக்கழகங்கள் முதல் கிராமங்களின் மூலை முடுக்குகள் உள்ளடங்கலாக சமூகத்தின் எல்லாப் பிரிவுகளுக்கும் சென்றடையக் கூடிய விதத்தில் மேற்கொள்ளப்படல் வேண்டும். உதாரணமாகப் பல்கலைக்கழகங்கள் பல்வேறு துறைகளில் தேர்ச்சி பெற்ற புலம்பெயர்ந்த நம்மவர்களை அடையாளம் கண்டு அவர்கள் நாட்டிற்கு வரும்போது அவர்களுடன் தொடர்பு கொண்டு மாணவர்களுக்கும் விரிவுரையாளர்களுக்கும் தகவல்களைப் பெறக் கூடிய வழிகளைச் செய்யலாம். எம்மவர்கள் பலர் உலகின் சிறந்த பல்கலைக்கழகங்களில் பேராசிரியர்களாகவும், விரிவுரையாளர்களாகவும் இருக்கின்றனர். இவர்களுடன்

தொடர்புகளை ஏற்படுத்திக் கொள்வதன் மூலம் அவர்கள் இங்கு வரும்போது மட்டுமன்றி வெளிநாட்டில் இருக்கும் போது கூட இன்றைய வளர்ச்சியடைந்த தகவல் தொழில்நுட்பத்தின் உதவியுடன் பல்வேறு வழிகளில் இந்த அறிவுப் பரிமாற்றத்தினை மேற்கொள்ள முடியும்.

தற்காலத்தில் வளர்ச்சியடைந்துள்ள தகவல் தொழில்நுட்பத்தின் மூலம் குறிப்பாக இணையம், மின்னஞ்சல் என்பவற்றின் மூலம் இவ்வாறான தொடர்புகளை இலகுவில் மேற்கொள்ளலாம். இவ்வாறு ஏற்படுத்தப்படும் தனிப்பட்ட உறவுகளானவை அறிவுப் பரிமாற்றத்தினை மேற்கொள்வது தொடர்பில் உத்தியோகபூர்வ முறையில் தொடர்புகளை ஏற்படுத்துவதிலும் பார்க்கக் கூடிய பயனைப் பெறக்கூடிய ஒரு வழிமுறையாகும். இவ்வாறான தொடர்பினை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் குறிப்பிட்ட துறைகளில் ஏற்படுகின்ற முன்னேற்றங்கள், கண்டுபிடிப்புக்கள் மற்றும் ஆராய்ச்சி முடிவுகளை உடனுக்குடன் பரிமாறிக் கொள்ள முடியும். இவ்வாறான உறவுகளை தொடங்குவதற்கும் தொடர்வதற்கும் ஒரு உத்தியாக பாடசாலைகளுக்கு பழைய மாணவர் சங்கங்கள் இருப்பது போன்று பல்கலைக்கழகங்களிற்கும் பழைய மாணவர் சங்கங்கள் உருவாக்கப்படலாம்.

இதேபோன்று வெவ்வேறு தொழில்துறையில் உள்ளவர்களும், நிறுவனங்களில் உள்ளவர்களும் கூட இத்தகைய உறவுகளை ஏற்படுத்தி அறிவுப் பரிமாற்றத்திற்கு வழி செய்தல் வேண்டும். இது பல்கலைக் கழகங்களுடனும், தொழில் துறைகளினுடனும், நிறுவனங்களுடனும் நின்று விடாது கிராமங்களிற்கும் பயனளிக்கக் கூடியவாறு மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்.

கிராமங்கள் தோறும் கிராமக் குழுக்கள் மற்றும் கிராம முன்னேற்றச் சங்கங்கள் மூலம் கருத்தரங்குகள், செய்முறைப் பயிற்சிகள் என்பன ஒழுங்கு படுத்தப்பட்டு புலம்பெயர்ந்த நம்மவர்களின் ஆற்றலும், அனுபவங்களும் அனைவருடனும் பகிரப்பட வேண்டும். இப்பகிர்வானது தொழில்துறை தொடர்பானதாகவோ, வாழ்க்கைமுறை தொடர்பானதாகவோ அல்லது எது சம்பந்தமானதாயினும், அது எமது சமுதாயத்திற்கு பயனுள்ளதாயின் உரிய முறையில் அடையாளம் காணப்பட்டு உரியவர்களுடன் பகிர்ந்து கொள்வதன் மூலம் பல்வேறு துறைகளிலும் முன்னேற்றம் காணப்பட முடியும்.

எனவே, புலம்பெயர்ந்த எம்மவர்களைக் காணும்போதும் தொடர்பு கொள்ளும் போதும் அவர்களைத் தனியே காசு உழைக்கும் இயந்திரங்களாகப் பார்த்து பண உதவிகளை மட்டும் எதிர்பார்க்காமல் அவர்கள் எமது சமுதாயத்தின் எப்பிரிவினர்களுக்கு எவ்விதத்தில் தமது அறிதல்களையும் அனுபவங்களினையும் பகிர்ந்து கொள்ளக் கூடியவர்கள் என நோக்கி அறிவு பரிமாற்றத்திற்கு ஆவன செய்ய வேண்டும்.

## அறிவினை பகிர்ந்துகொள்ள வேண்டியதன் அவசியம்

மனித முன்னேற்றத்திற்கு அடிப்படையானது அறிவு. அறிவானது கற்கையின் மூலமோ அல்லது அனுபவத்தின் மூலமோ ஏற்படலாம். ஒருவர் தான் பெற்ற அறிவினை மற்றவர்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ளும் போதுதான் அந்த அறிவு முழுமை பெறுகிறது.

அறிவு என்பது ஒரு வகையில் பார்த்தால் பணத்தைப் போன்றது. அதாவது பரிமாற்றம் செய்யப்படும் போது தான் பணத்தின் பெறுமதி அடையப்படுகிறது. அல்லாவிடில் பணம் வெறுமனே கடதாசியோ அல்லது உலோகம் தான். அதே போலத்தான் அறிவினையும் பரிமாறும் போது தான் அதனது பயன் உணரப்படுகிறது.

இன்னொரு வகையில் நோக்கினால் அறிவு என்பது பணத்தைப் போல் கொடுத்தால் குறைந்து போகாததொன்று. பதிலாக பரிமாற்றத்தினூடே அது அதிகரிக்கும். எவ்வாறெனில், அறிவினைக் கொடுப்பதற்கு அதனைச் சரியான முறையில் சந்தேகங்களின்றி தெரிந்து கொள்ளல் வேண்டும். அத்துடன் அவ்வறிவானது பரிமாற்றப்படுவதற்காக ஒழுங்கு படுத்தப்படல் வேண்டும். இதனால் ஒரு விடயத்தை இன்னொருவருக்கு சொல்லிக் கொடுக்கும் போது சொல்லிக் கொடுப்பவரது அறிவும் அதிகரிக்கின்றது. அதனைக் கேட்டுக் கொண்டிருப்பவரது அறிவும் அதிகரிக்கின்றது. அதனூடே இரண்டு சாராரும் பயன் பெறுகின்றனர்.

அறிவுப் பரிமாற்றம் நிகழாமலுக்கு முக்கிய அடிப்படைக் காரணம் தான், தனக்கு தெரிந்தவற்றை மற்றவர்களிற்கு சொல்லிக் கொடுக்கும் போது தனது முக்கியத்துவம் குறைந்து விடும் என்ற தவறான நம்பிக்கைதான். இந்தத் தவறான நம்பிக்கையினால் தாம் பெற்ற அறிவினை பலர் தமக்குள்ளே வைத்துக் கொண்டு தமது சொந்த நன்மைக்கு மட்டும் பயன்படுத்தி விட்டுப் போய் விடுகிறார்கள். இதனால் சமுதாயத்திற்கு ஏற்படக் கூடிய பல நன்மைகள் அடையப்பட முடியாமல் போய் விடுகின்றன.

உதாரணத்திற்கு எமது நாட்டில் வாழ்ந்த பல சதேச வைத்தியர்களை எடுத்துக் கொண்டால் அவர்கள் தற்போது கூட நவீன மேலைத்தேய மருத்துவர்களால் குணப்படுத்த முடியாத பல்வேறு நோய்களை மிக இலகுவில் குணப்படுத்தும் வல்லமையினைக் கொண்டிருந்தார்கள். ஆனால், இவ்வாறான வைத்தியர்களில் பலர் தாம் எவ்வாறு இந்த மருத்துவத்தைச் செய்கின்றார்கள் என்று யாருக்கும் சொல்லிக் கொடுப்பதில்லை. சிலர் ஒரு சில வைத்திய முறைகளை தமது பிள்ளைகளுக்குச் சொல்லிக் கொடுப்பார்கள். ஆனால், முக்கியமான மருத்துவ முறைகளைத் தான் முதுமையடைந்து அந்தத் தொழிலைச் செய்ய முடியாத நிலை ஏற்படும் போது சொல்லிக் கொடுப்போம் என தமக்குள்ளே வைத்திருப்பார்கள். ஆனால், அவர்கள் ஏதாவது ஒரு காரணத்தினால் திடீரென இறந்து விடும்போது விலைமதிப்பற்ற அவர் கொண்டிருந்த அந்த மருத்துவ அறிவும் அவருடன் மடிந்து விடும்.

ஏன் இவர்கள் வேறு யாருக்கும் தாம் பெற்ற அறிவினைச் சொல்லிக் கொடுக்கவில்லை? அப்படி தமது மருத்துவ அறிவினை வேறு ஆட்களுடன் பரிமாறிக் கொண்டால் அவர்களும் தமக்கு போட்டியாக மருத்துவர்களாகிவிடுவர். அதனால் தமது வருமானமும், மதிப்பும் குறைந்து விடும் என்று கருதியதால் தான். ஆனால், அவர்கள் தாம் பெற்ற அறிவினை மற்றவர்களுடன் பரிமாறிக் கொண்டிருந்தால் நிச்சயமாக அவர்களது வருமானமும், மதிப்பும் உயர்ந்திருக்குமே ஒழிய குறைந்திருக்காது.

எவ்வாறெனில், அவர்கள் தாம் பெற்ற மருத்துவ அறிவினை மற்றவர்களிற்கு வழங்கும் பொருட்டு கல்விக் கூடங்கள் அமைத்து அதன் மூலம் பாரியளவில் பொருள் ஈட்டியிருக்கலாம். அத்துடன் மற்றவர்களுடன் சேர்ந்து ஆராய்ச்சிகளை மேற்கொண்டு வேறு புதிய வைத்திய முறைகளைக் கண்டு பிடித்து தமது தொழிலினை மேலும் முன்னேற்றியிருக்கலாம். அது மாத்திரமின்றி நோயினைக் குணப்படுத்தத் தாம் பாவித்த மருந்து மூலிகைகளை இலகுவாகப் பயன்படுத்தக் கூடிய மாத்திரைகளாகத் தயாரித்து அவற்றிற்கு வியாபாரக் குறியீட்டினை சூட்டி, அதனைத் தயாரித்து விற்கும் உரிமையினைப் பதிவு செய்து அவற்றினை சந்தைப்படுத்தியிருந்தால் நாம் இன்று மேலைத்தேய மருந்துகளை வாங்கிப் பாவிப்பது போல் மேல் நாட்டவர்கள் எம் மருந்துகளைப் பாவிக்கும் நிலை ஏற்பட்டு இருக்கும். எம் நாட்டிலும் பாரிய மருந்து உற்பத்தி நிறுவனங்கள் நிறுவப்பட்டு பலர் அதில் தொழில் பார்த்து ஒட்டுமொத்த பொருளாதார முன்னேற்றம் அடையப்பட்டிக்கும்.

இவ்வாறு பல்வேறு அறிவியல் முன்னேற்றங்கள் தொடர்பான விடயங்கள் உரியமுறையில் பரிமாற்றப்படாமல் அழிந்து போயுள்ளன. அறிவினைப் பகிர்ந்து கொள்ளாமல் தமக்குள்ளே புதைத்து வைத்திருந்ததினால் நம்மிடையே வாழ்ந்த பல அறிஞர்கள் அவர்கள் தாம்

வாழ்ந்த ஊரிலேயும் அயல் ஊர்களிலும் மட்டுமே பிரபலமாக இருந்து விட்டுப் போய்விட்டனர். இவர்கள் எல்லாம் சரியான அறிவுப் பரிமாற்றத்தினை நிகழ்த்தியிருந்தால் நாடு முழுவதிலும் ஏன் உலகளாவிய ரீதியிலே புகழ் பெற்றிருக்கலாம் என்பதுடன் அவர்களைச் சார்ந்தவர்களும் சமுதாயமும் பாரிய பயன்களைப் பெற்றிருக்க முடியும்.

உலகிலேயே நாகரிகம் கீழைத்தேய நாடுகளில் தான் முதன் முதலாகத் தோன்றியிருந்தது என்று சொல்லப்படுகிறது. சிந்துவெளி நாகரிகம், மொசுப்பத்தோமியா நாகரிகம் என்பவற்றில் மிகப் பண்டைய காலத்திலேயே மக்கள் மிகவும் முறையாக, கட்டுக் கோப்பாக, அறிவியல் ரீதியாக வாழ்க்கை நடாத்தினார்கள் என்று அறிகின்றோம்.

சிந்துவெளி, மொசுப்பத்தோமியா என்பதெல்லாம் அமெரிக்காவிலோ அல்லது இங்கிலாந்திலோ அமைந்தவையல்ல. இந்தியாவின் சிந்துநதிப் பள்ளத்தாக்கில் தோன்றியதுதான் சிந்துவெளி நாகரிகம். ஈராக்கின் யூப்ரெற்றிஸ், தைக்ரற்றிஸ் நதிப் பள்ளத்தாக்கில் தோன்றியதுதான் மொசுப்பத்தோமியா நாகரிகம். இவ்வாறு நாகரிகம் எங்கனது பிரதேசத்தில் தோன்றியிருக்கின்றது. தற்போதைய மேலைநாட்டு விஞ்ஞானிகளிற்கும் மருத்துவர்களிற்கும் தெரியாத அரிய பல விடயங்கள் எம் முதாதையர் களுக்கு பல ஆயிரம் வருடங்களிற்கு முன்பே தெரிந்திருக்கின்றது. ஆனால், மேற்கு நாடுகளுடன் ஒப்பிடும் போது நாம் ஏன் இன்று பின்னடைந்து இருக்கின்றோம்? இதற்கு முக்கிய காரணங்களில் ஒன்று எம்முன்னவர்கள் தமக்குத் தெரிந்த அரிய, பெரிய விடயங்களை ஏனையோரிடம் பரிமாறிக் கொள்ளாதது தான்.

ஞானிகளும், சித்தர்களும் பல்வேறு அரிய, பெரிய அறிவியல் விடயங்களை கல்வெட்டுகளிலும், ஓலைகளிலும் எழுதி வைத்து விட்டுத் தான் சென்றுள்ளார்கள். ஆனால், அவற்றினைக் கண்டெடுத்தவர்களும், அவற்றை வாசித்து விளங்கிக் கொண்டவர்களும் அவ்வறிவியல் விடயங்களை தமக்குள்ளே வைத்துக் கொண்டு, தமது நலன்களிற்கு பாவித்து விட்டுப்போய் விட்டனர். பொதுவாகக் காலம் செல்லச் செல்ல ஒரு குறிப்பிட்ட விடயம் தொடர்பிலான அறிவு அதிகரித்துக் கொண்டு செல்வது தான் வழக்கம். ஆனால், எம்மைப் பொறுத்தவரை சதேச மருத்துவம், பல்வேறு கலைகள், சோதிடம், வானசாஸ்திரம் போன்ற பல அறிவியல் விடயங்களில் எம்முன்னோருக்கு இருந்த அறிவு படிப்படியாக பின்னர் வந்த சந்ததியினருக்கு குறைந்து வந்துள்ளது. இதனால் தற்போது மேலைத்தேயக் கருத்துக்கள், கண்டுபிடிப்புக்கள் பெருமளவில் எம்முள் புகுந்து நாம் மேலைத்தேய நாடுகளைச் சார்ந்தவர்களாக மாறிக் கொண்டு வரும் நிலை தோன்றியுள்ளது.

## பொருளாதாரத்தின் முதுகெலும்பாக பெண்கள்

இலங்கைப் பொருளாதாரமானது பெண்களிலேயே தங்கியுள்ளது என்றால் மிகையாகாது. இது பலருக்கும் வியப்பானதொரு விடயமாகவும், பெண்களைப் பொறுத்தவரை மகிழ்ச்சியினைத் தருமொரு விடயமுமாகும். ஆனால், இதில் கவலைக்குரிய விடயம் யாதெனில் இவ்வாறு இலங்கைப் பொருளாதாரத்தின் முதுகெலும்பாக விளங்கும் பெண்கள் நிமிர்ந்து நிற்க முடியாமல் உள்ளனர் என்பதுதான்.

இலங்கைப் பொருளாதாரத்தில் குறிப்பாக, இலங்கைக்கு அந்நியச் செலாவணியினைப் பெற்றுத் தரும் முக்கிய மூன்று மார்க்கங்கள் தைத்த ஆடை ஏற்றுமதி மூலம் பெறப்படும் வருமானம், வெளிநாட்டில் தொழில் பார்ப்பவர்கள் அனுப்புக்கின்ற வெளிநாட்டுச் செலாவணி மற்றும் தேயிலை ஏற்றுமதி மூலம் பெறப்படும் வருமானங்களாகும். இம் மூன்று அந்நியச் செலாவணி மூலகங்களும் எமது மொத்த ஏற்றுமதி வருமானத்தில் பெரும் பங்கினை வகிக்கின்றன.

இலங்கைப் பொருளாதாரத்தின் முதுகெலும்பாக விளங்கும் இந்த மூன்று பொருளாதார நடவடிக்கைகளும் பெண்களிலேயே தங்கியுள்ளன. தைத்த ஆடைக் கைத்தொழிலினை எடுத்துக் கொண்டால், அதில் முக்கிய பங்கு வகிப்பவர்கள் பெண்களே. அதாவது, இத்தொழில்துறையில் முகாமைத்துவம் வெட்டுதல் போன்ற ஒருசில பணிகளைத் தவிர்ந்து ஏனைய எல்லா முக்கிய பணிகளும் பெண்களாலேயே மேற்கொள்ளப்படுகின்றன.

அதேபோன்று, வெளிநாட்டில் தொழில் பார்ப்பவர்கள் மூலம் பெறப்படும் வருமானத்தை எடுத்து நோக்கினால் அதில் பெரும் பங்கினை வகிப்பவர்கள் மத்திய கிழக்கில் வேலை பார்க்கும் பெண்களே. இவர்கள் ஏறக்குறைய ஆண்டிற்கு 750 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்கள் அந்நிய செலாவணியினை ஆண்டு தோறும் நாட்டிற்கு அனுப்புகின்றனர்.

அடுத்து, தேயிலைச் செய்கையினை எடுத்துக்கொண்டால் எம் மனக்கண் முன் தோன்றுவது தேயிலைக் கொழுந்து பறிக்கும் பெண்களே. பெண்கள் இத்துறையினைப் பொறுத்தவரை கொழுந்து பறிப்பதுடன் நின்று விடாமல் தேயிலைச் செடி பராமரிப்பு, தேயிலைத் தொழிற்சாலைகளில் வேலையாற்றல், தேயிலையினை ஏற்றுமதிக்காக வேண்டி பொதி செய்தல் போன்ற பணிகளை ஆற்றுவதன் மூலம் தேயிலைத் தொழிலின் இன்றியமையாத ஒரு அங்கமாக விளங்குகின்றனர்.

இவ்வாறு இந்த மூன்று முக்கிய பொருளாதார நடவடிக்கைகளுக்கும் இன்றியமையாத அடிப்படையாக விளங்கும் பெண்கள் சமூக, பொருளாதார ரீதியில் எவ்வாறான நிலையில் இருக்கின்றார்கள் என்று நோக்கின் உண்மை நிலை மிகவும் கவலைக்கிடமானதொன்றாக உள்ளது. இலங்கைப் பொருளாதாரத்தின் முதுகெலும்பாக விளங்கும் இப்பெண்கள் பொருளாதார ரீதியிலும் சரி, சமூக, அந்தஸ்து என்ற வகையிலும் சரி பின்தங்கிய நிலையில் இருக்கின்றனர்.

தேயிலைத் தொழிலில் ஈடுபடும் பெண்களை எடுத்துக் கொண்டால் எம் எல்லோருக்கும் ஞாபகம் வருவது அவர்களின் லயன் வீடுகளும், வறுமை தோய்ந்த அவர்களின் வாழ்க்கை நிலையும் தான். இலங்கையிலேயே பொருளாதார ரீதியாகவும் சமூக ரீதியாகவும் பின்தங்கிய நிலையில் உள்ளவர்கள் இந்தத் தேயிலைத் தொழிலில் ஈடுபடும் பெண்கள் என்று குறிப்பிட்டால் மிகையாகாது. இலங்கைக்கு வெளிநாட்டு செலாவணியை உழைத்துத் தரும் மூன்றாவது முக்கிய ஏற்றுமதிப் பொருளாக தேயிலை விளங்குகிறது. தேயிலை ஏற்றுமதி மூலம் ஆண்டிற்கு 700 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்கள் இலங்கைக்கு வருமானமாகக் கிடைக்கின்றது. அண்மைக்காலம் வரை தேயிலை ஏற்றுமதி வருமானத்தான் ஏற்றுமதி வருமானத்தில் முதலாம் இடத்தில் இருந்தது. 130 வருடங்களுக்கு மேலாக பயிரிடப்பட்டு ஏற்றுமதி செய்யப்படும் வரலாற்றினைக் கொண்ட எம் நாட்டினைப் பொறுத்தவரை பல்வேறு முக்கியத்துவத்தினைக் கொண்ட இந்தத் தேயிலை உற்பத்தியானது பெண்களிலே தங்கியிருக்கின்றது என்பதும் அப்பெண்களின் சமூக பொருளாதார நிலை மிகவும் பின்தங்கியதாக உள்ளது என்பதும் வியப்பினையும் வேதனையினையும் ஏற்படுத்தும் ஒரு விடயமாகும்.

தைத்த ஆடைத் தொழிலினை எடுத்துக் கொண்டால் இத்தொழிலின் முதுகெலும்பாக விளங்கும் பெண்களின் பொருளாதார, சமூக நிலை கூட அவ்வளவு திருப்திகரமாக இல்லை. இத்தொழிலில் ஈடுபடும் பெண்களில் பெரும்பாலானவர்கள் தாம் வாழும் இடத்திலிருந்து வேறு இடத்தில் தொழிலாற்றுகின்றனர். இவர்கள் தொழில் நிமித்தம் வேறு ஒரு இடத்தில் வாடகை அறைகளில் மிகக் குறைந்த வசதிகளுடன் வாழ்க்கையினை நடத்துகின்றனர். ஏனைய தொழில்களைப் போலன்றி ஆடைத்

தொழிற்சாலைகளில் வேலை நேரங்கள் வேறுபட்டுக் காணப்படுவதால் அதாவது shift அடிப்படையில் வேலைநேரம் அதிகாலையில் ஆரம்பிப்பதனால் அல்லது இரண்டாம், மூன்றாம் shiftகள் இரவு நேரங்களில் முடிவடைவதனால் இப்பெண்கள் இவ்வாடைத் தொழிற்சாலை அமைந்திருக்கும் இடங்களில் வசிக்க வேண்டியிருக்கின்றது. இதன் காரணமாக இவர்களின் வாழ்க்கைத் தரம் திருப்திகரமானதாக இருப்பதில்லை என்பதுடன் வாடகை, ஏனைய வாழ்க்கைச் செலவுகள் போக எதனையும் மீதப்படுத்த முடியாதவர்களாக இருக்கின்றனர். இவ்வாறாக இலங்கையின் ஏற்றுமதி வருமானத்தில் முதலிடம் வகிக்கும் தைத்த ஆடை கைத்தொழிலின் முதுகெலும்பாக விளங்கும் பெண்களின் பொருளாதார நிலையும் திருப்திகரமானதாக இல்லை.

அடுத்து மத்திய கிழக்கு மற்றும் சிங்கப்பூர் போன்ற நாடுகளில் பணிப்பெண்களாகப் பணிபுரியும் பெண்களை எடுத்துக்கொண்டால் அவர்களது பொருளாதார நிலை ஒப்பீட்டளவில் திருப்திகரமாக இருந்தாலும் அவர்கள் எதிர்நோக்கும் சமூகப் பிரச்சினைகள் கிடைக்கக் கூடியதாக உள்ள பொருளாதார நன்மைகளை பயன்றறதாக்கி விடுகின்றது. எந்தவொரு செயற்பாட்டினை எடுத்துக் கொண்டாலும் அதன் மூலம் அடையப்படும் பொருளாதார நன்மை மற்றும் செலவுகளை எடுத்து நோக்குவதுடன் நின்றுவிடாமல் அதனுடன் தொடர்புடைய சமூக செலவினையும் (Social cost) எடுத்து நோக்கல் அவசியமாகும்.

இந்த வகையில் வெளிநாடுகளில் பணிப் பெண்களாகப் பணிபுரியும் பெண்கள் இருவிதமாக சமூகப் பிரச்சினைகளுக்கு ஆளாகின்றார்கள். அதில் முதலாவது அவர்கள் வேலை செய்யும் நாடுகளில் வேலை கொள்வோராலும், ஏனையவர்களாலும் சமூகப் பிரச்சினைகட்குள்ளாக்கப்படுதலாகும். வேலை செய்யும் இடங்களில் கொடுமைக்குள்ளாக்கப்பட்டும், வேலை வழங்கும் இடைத் தரக்களினால் ஏமாற்றப்பட்டும், இலங்கை தூதரகங்களில் தஞ்சம் கோரும் பெண்களின் நிலை பற்றி பத்திரிகை மற்றும் ஊடகங்களினூடாக நாம் எல்லோரும் அறிகின்றோம். இது ஒருபுறமிருக்க எதற்காக வேண்டி இப்பெண்கள் வெளிநாடு சென்று பணம் சம்பாதிக்கின்றார்களோ அந்நோக்கத்தினை அடைகின்றார்களா என்று கேட்டால் அதுவும் வருத்தத்திற்குரியதொன்றே. தமது பிள்ளைகளின் எதிர்காலத்தை ஒளிமயமானதாக மாற்ற வேண்டும் என்பதற்காக இப்பெண்கள் வெளிநாடுகளில் பணிப்பெண்களாக பல்வேறுபட்ட கஷ்டங்கள் மத்தியில் பணிபுரிந்து அதில் பெறும் வருமானத்தை அனுப்பி வைக்கின்றனர். இவ்வாறு பெறப்படும் பணத்தினை இங்கிருக்கும் கணவன்மார் சரியான முறையில் பிள்ளைகளின் மேம்பாட்டிற்குப் பயன்படுத்துகின்றனரா? இதுவும் சந்தேகத்துக்கிடமானதுதான். பிள்ளைகளை உரிய முறையில் பராமரிக்காமல் உதாசீனம் செய்து வேறு பெண்களுடன் தொடர்புகளை வைத்திருப்பார்கள் எனச் செய்திகள் வருகின்றன. தாயின் அன்பும்,

அரவணைப்பும், பாதுகாப்புமில்லாமல் பிள்ளைகள் உரிய முறையில் வளராமல் நெறிகெட்டு நிற்கின்றார்கள். ஏன்? தந்தையே பிள்ளையினை பாலியல் பலாத்காரம் செய்யும் நாம் என்றுமே கற்பனை கூட செய்து பார்க்காத நிகழ்வுகளெல்லாம் நடக்கின்றன.

2003ஆம் ஆண்டில் 18 தந்தையர்கள் தமது சொந்தப் பெண்பிள்ளைகளினை பாலியல் பலாத்காரத்திற்குட்படுத்தியதாக அறிவிக்கப்பட்டிருந்தது. இவற்றில் 16 பிள்ளைகளின் தாய்மார் மத்திய கிழக்கில் பணிப்பெண்களாக பணிபுரிபவர்கள் என அறியப்பட்டுள்ளது. இவையெல்லாம் நம்நாட்டு பெண்களை வெளிநாடுகளுக்குப் பணிப்பெண்களாக அனுப்புவதன் பாதக விளைவுகளே. இவ்வாறான சமூக விளைவுகளை கருத்தில் கொண்டே இந்தியா போன்ற நாடுகள் பெண்களை வெளிநாட்டுக்குப் பணிப்பெண்களாக அனுப்புவதனைத் தவிர்க்கின்றன. இப்படியானதொரு நிலையில் இலங்கைக்கு அந்நியச் செலாவணியினை உழைத்துத் தருவதில் இரண்டாம் நிலையினை வகிக்கும் வெளிநாட்டில் தொழில் புரிபவர்களில் பெரும்பான்மை வகிக்கும் மத்திய கிழக்கு நாடுகளில் பணிபுரியும் பெண்களின் பொருளாதார மற்றும் சமூக அந்தஸ்தும் கேள்விக்குரியதொன்றாகிறது.

இவ்வாறாக இலங்கைப் பொருளாதாரத்தின் முதுகெலும்பாக விளங்கும் பெண்கள் நிமிர்ந்து நிற்க முடியாதவர்களாக இருக்கின்றார்கள். இது வேதனைக்கும், வியப்பிற்குமுரிய கசப்பானதொரு உண்மையாகும்.

ஞாயிறு தினக்குரல் - 09 பெப்ரவரி 2003

## பண்டைய இலக்கியங்களில் பயனுள்ள விஞ்ஞான சிந்தனைகள்

இதிகாசங்கள், காப்பியங்கள், புராணங்கள் போன்ற பண்டைய இலக்கியங்கள் வாழ்க்கை முறையினையும், நீதிபோதனையையும் சொல்வதுடன் மட்டும் நின்றுவிடவில்லை. அவை பல்வேறுபட்ட அறிவியல் கருத்துக்களையும் சிந்தனைகளையும் தம்மகத்தே கொண்டுள்ளன. விஞ்ஞானம், மருத்துவம், பொறியியல், வானசாஸ்திரம், கட்டிடக்கலை, அழகுக்கலை என்ற இன்னோரன்ன அறிவியல் தத்துவங்களைக் கொண்ட அறிவுப் பொக்கிஷங்களாக அவை இருக்கின்றன.

ஆனால், நாம் இவற்றில் அடங்கியுள்ள அறிவியல் கருத்துக்களை உரிய முறையில் விளங்கிக் கொள்ளாதவர்களாகவும் அவற்றினை ஆய்ந்தறிந்து செயற்படுத்தி அவற்றின் பிரயோகம் மூலம் பொருளிட்டவும் அதனுடாக வாழ்வியல் முன்னேற்றத்தை அடையவும் தவறிவிடுபவர்களாக உள்ளோம்.

இலக்கியங்கள் என்பவை தனியே தமிழ் பண்டிதர்களுக்கும் இலக்கிய ஆர்வலர்களுக்கும் மட்டுமே உரியவை என்று புறம் தள்ளும் போக்கு ஒன்று எம்மிடையே காணப்படுகின்றது. இதனால்தான் ஏனைய கல்வி மற்றும் தொழில்சார் அறிஞர்கள் பண்டைய இலக்கியங்களைக் கற்று, கேட்டு அவற்றில் உள்ளவற்றினைப் புரிந்து அவற்றைச் செயற்படுத்தத் தவறிவிடுகின்றனர். அது மாத்திரமின்றி விஞ்ஞானக் கல்வி கற்கும் நம்மவர் பலர் எமது பண்டைய இலக்கியங்களை மேலெழுந்த வாரியாகத் தெரிந்து கொண்டு அவை விஞ்ஞான ரீதியாக ஏற்றுக்கொள்ள முடியாத வெறும் கட்டுக்கதைகள். இவற்றினைப் படிப்பதிலும் கேட்பதிலும் எமது நேரத்தை வீணடிக்க முடியாது என்று ஒதுக்கித் தள்ளி விடுகின்றோம்.

ஒரு கருவில் இருந்து நூறு பிள்ளைகள் தோன்ற முடியுமா? ஒருவனுக்கு பத்துத் தலைகள் இருக்க முடியுமா? என்று சில கேள்விகளைக் கேட்டு இவையெல்லாம் பைத்தியக்காரத்தனமான கற்பனைகள் என்ற முடிவுக்கு

வரவும் செய்கின்றோம். ஆனால், இன்றைய சினிமா கதாநாயகர்கள் நூறுபேரைத் துவம்சம் செய்வதனையும் ஓடும் ரயிலினை தனியொருவனாக தடுத்து நிறுத்துவதனையும் பார்த்து ரசித்து அவர்களை தலையில் தூக்கி வைத்துக் கொண்டாடி அந்தக் கதாநாயகர்களுக்கு கோயில் கட்டுமளவிற்கு நாம் போய்விடுவதுமுண்டு.

இதிகாசங்களும் காப்பியங்களும் உண்மையாக நடந்தவையா? அல்லது கற்பனைக் கதைகளா என்ற விவாதம் நமக்குத் தேவையற்றது. அவை கற்பனைக் கதைகளாக இருந்தால் கூட அவற்றில் சொல்லப்பட்ட கருத்துக்களையும் அவை சொல்லப்பட்ட விதத்தினையும் நாம் விளங்கி ஏற்று அவற்றில் எமக்கு தேவையானவற்றையும் பொருத்தமானவற்றையும் எடுத்துக் கொள்ளும் பக்குவத்தினைப் பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

இவையெல்லாம் கற்பனைக் கதைகளாக இருந்தாலும் கூட அவற்றின் பெருமையும் முக்கியத்துவமும் பயன்பாடும் உள்ளளவும் குறைந்து விடாது. நம்நாட்டின் முகாமைத்துவக் குரு எனக் கருதப்படும் பேராசிரியர் குணபால நாணயக்கார என்பவர் "கற்பனையென்பது அறிவிலும் பார்க்க முக்கியமான தொன்று" என்கின்றார். ஒருவர் தனக்கெழும் கற்பனைக்கு அறிவியலினைப் பயன்படுத்தி அதற்கொரு வடிவம் கொடுக்கும்போது அதனை விஞ்ஞானக் கண்டுபிடிப்பு என்று போற்றுகின்றோம். அங்கு அறிவு எவ்வளவு முக்கியமோ அதே போல் கற்பனையும் முக்கியம்.

ஆர்தர் சீ. கிளார்க் அவர்கள் விண்வெளி ஓடம் என்பதனை முன்னர் கற்பனை செய்தார். அதனைத் தான் பல ஆண்டுகளின் பின்னர் விஞ்ஞானிகள் நடைமுறைப்படுத்திக் காட்டினர். அதனால் தான் அன்று ஆர்தர் சீ. கிளார்க் விண்வெளி ஓடம் என்ற தனது எண்ணக்கருவின் உரிமையினை (patent) பதிவு செய்திருந்தால் அவருக்குப் பின்னால் விண்வெளி ஓடத்தினைப் பயன்படுத்துபவர்கள் எல்லோரும் உரிமைக் கட்டணம் (Patent Fee) ஒன்றினைச் செலுத்த வேண்டி வந்திருக்கலாம். அதன்மூலம் அவர் பெரிய கோடீஸ்வரராகியிருக்கலாம் என்றெல்லாம் நாம் சிந்திக்கின்றோம்.

ஸ்டார் டிரெக் நெக்ஸ்ட் ஜெனரேசன் (Star Trek Next Generation) என்றொரு விண்வெளி ஆய்வு பற்றியதொரு விஞ்ஞானக் கற்பனையிலான (Science Fiction) தொலைக்காட்சிப்படம் ஒன்று சில காலங்கட்கு முன் வெளிவந்திருந்தது. அந்தப் படத்தில் ஒரு கிரகத்தில் இருந்து இன்னொரு கிரகத்திற்குச் செல்லப் பயன்படுத்தும் விண்வெளி ஓடத்திற்குப் பாவிக்கும் சக்தி தொடர்பில் கற்பனையான தொழில்நுட்பம் ஒன்று பயன்படுத்தப் பட்டிருந்தது. அதில் விசேடம் என்னவென்றால் அந்தப் படத்தில் கற்பனையாகப் பயன்படுத்தப் பட்டிருந்த அந்தத் தொழில்நுட்பத்தினை உண்மையில் விரைவான விண்வெளிப் பயணத்தினை மேற்கொள்ளக் கூடிய விண்வெளி ஓடங்களுக்குப் பயன்படுத்தலாம் என்பதனை அந்தப் படம் வெளிவந்து பல வருடங்களின் பின்னர் விஞ்ஞான ரீதியாகக் கண்டுபிடித்தனர்

என்பது தான். இந்தக் கண்டுபிடிப்பு உலகிற்கு அறிவிக்கப்பட்ட போது செய்தி நிறுவனங்கள் அந்த ஸ்டார் டிரெக் படத்தில் பயன்படுத்தப்பட்ட அந்த கற்பனை விண்வெளி ஓடத்தினையும் காட்டி குறிப்பிட்ட விஞ்ஞானக் கண்டுபிடிப்பினை அறிவித்திருந்தன என்பதும் இங்கு குறிப்பிடத்தக்கது.

எனவே, கற்பனையென்பது அறிவியல் மேம்பாட்டிற்கு மிகவும் அவசியமானதொன்று. இந்த வகையில் நமது இதிகாசங்களும், புராணங்களும் வெறும் கற்பனைக் காவியங்கள் என்று கருதுபவர்கள் கூட அவற்றினை புறக்கணித்தலாகாது. அதில் சொல்லப்பட்டிருக்கும் அறிவியல் கருத்துக்கள் மற்றும் அறிவியல் சிந்தனைகள் தமது கல்விசார் மற்றும் தொழில்சார் அறிவினைக் கொண்டு சீர்தூக்கிப் பார்த்து சிந்தித்து அவற்றினைத் தற்காலத்திற்குப் பயன்படுத்தக் கூடிய விஞ்ஞானக் கண்டுபிடிப்புகளாகவும் அறிவியல் கோட்பாடுகளாகவும் அபிவிருத்தி செய்ய முற்பட வேண்டும்.

கொழும்புக் கம்பன் கழகம் வருடந்தோறும் நடாத்தி வரும் இலக்கியப் பேருரை தொடரில் 2004ஆம் ஆண்டிற்கான இலக்கியப் பேருரையினை இம்முறை செல்வி. ரா. ருக்மணி அவர்கள் மகாபாரதம் எனும் தலைப்பில் எட்டு நாட்கள் நடாத்தி சொற்பொழிவாற்றினார்கள். மகாபாரதக் கதையினை சுவைபடவும் பொருள்படவும் எடுத்துச் சொல்லிய அவர்கள் தமது பேருரையில் பல விஞ்ஞானக் கண்டுபிடிப்புகளைக் குறிப்பிட்டு இதனை முதல்முதலில் கண்டு பிடித்தவர் துரோணர்தான், கண்ணப்பநாயனார் தான், சிவபெருமான் தான் எனப் பல்வேறு உதாரணங்களைக் கூறி அதற்குரிய விளக்கங்களையும் குறிப்பிட்டார்.

கண்தானத்தினையும் கண்மாற்று அறுவைச் சிகிச்சையினையும் கண்டுபிடித்தவர் கண்ணப்பநாயனார். ரெஸ்ட் ரியூப் பேபி, Incubator குழந்தை, மரணித்த உடலைக் கெடாமல் பாதுகாக்கும் நுட்பம் எல்லாம் முதன்முதலில் கண்டுபிடிக்கப்பட்டது மகாபாரதத்தில் தான் என்பது போன்ற பற்பல இன்றைய விஞ்ஞானக் கண்டுபிடிப்புகள் முதல்முதலில் கண்டுபிடிக்கப்பட்டது இதிகாச புராணங்களில் தான் என்று அடுக்கிக் கொண்டே போனார்.

இவ்வளவு அளப்பரிய அறிவியல் விடயங்களை புராண இதிகாச காலங்களில் வாழ்ந்த நம்முன்னோர்கள் அறிந்திருந்தார்கள் எனில் அவற்றின் பயனை நாம் ஏன் உரிய முறையில் பெற்றுக்கொள்ளவில்லை? அவற்றினைப் பயன்படுத்தி நாம் ஏன் சிறந்த முறையில் பொருளீட்டி முன்னேற்றமடைய வில்லை என்ற கேள்வி எழுகின்றது. இங்கு முதல்முதலில் இலக்கிய புராண காலங்களில் கண்டுபிடிக்கப்பட்டவையாகச் சொல்லப்பட்ட விடயங்களை எல்லாம் நாம் இன்று மேலை நாட்டவர்களிடமிருந்து தானே கற்றுக் கொண்டோம். அத்துடன் இவை தொடர்பான அறிவியல் விடயங்கள் தொடர்பில் இன்னும் நாம் மேலைநாட்டவர்களில் தானே தங்கி நிற்கின்றோம். அதன் மூலம் பொருளீட்டி உலகில் பாரிய பொருளாதாரங்களாகவும்

வல்லரசுகளாகவும் மேலை நாடுகள் விளங்க நாம் பொருளாதாரத்தில் பின்னடைந்து அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளாக ஏன் உள்ளோம்?

இல்லை, அக்காலத்தில் அவ்வாறான அறிவியல் பூர்வமான விடயங்களை இதிகாச, புராண காலங்களில் வாழ்ந்த நம்முன்னோர் அறிந்திருக்கவில்லை. இவையெல்லாம் இதிகாச புராணங்களை எழுதியவர்களின் கற்பனைகள் என சிலர் கருத்துரைக்கக் கூடும். அவ்வாறு அவை கற்பனைகளாக இருந்தாலும் கூட அந்தக் கற்பனைகளுக்கு நாம் ஏன் அறிவியல் வடிவம் கொடுக்கவில்லை? நம்முன்னோர் கற்பனை செய்த காலத்தில் கற்பனையில் கூட அவற்றினை அறிந்திராத மேலைநாட்டவர்களினால் அவற்றிற்கு உயிர் வடிவம் கொடுக்க முடியும் என்றால் எம்மால் ஏன் அதனைச் செய்ய முடியாமல் போய்விட்டது என்ற கேள்வி எழுகின்றது.

இன்றைய விஞ்ஞானக் கண்டுபிடிப்புக்களெல்லாம் உலகியல் மாயைகள். எமது இதிகாச, புராண, வேதங்கள் எல்லாம் மெய்ஞ்ஞானக் கருத்துக்கள் நிரம்பியவை. ஒருவன் தன்னை அறிந்து இந்த உலகியல் மாயைகளில் இருந்து விடுபட்டு இறைவனடி அடைதல் பற்றியவையென வேறு சிலர் வாதிடலாம். ஆனால், உண்மையில் நமது பண்டைய இலக்கியங்கள் தனியே மெய்ஞ்ஞானத்தை மட்டுமன்றி விஞ்ஞானத்தையும் தம்மகத்தே கொண்டுள்ளன. ஆனால், நமது விஞ்ஞானிகளும் மெய்ஞ்ஞானிகளும் ஒருவரையொருவர் ஏற்றுக்கொள்ளாமல் சாடிக் கொண்டிருப்பது தான் வேதனைக்குரிய விடயம்.

விஞ்ஞானிகள் மெய்ஞ்ஞானத்தை விஞ்ஞான ரீதியான விளக்கங்களற்ற வெறும் பித்து (myth) என்கின்றனர். மறுபுறம் மெய்ஞ்ஞானிகள் விஞ்ஞானத்தை வெறும் உலகியல் மாயைகள் (illusion) என்கின்றனர். ஆனால், உண்மையில் விஞ்ஞானமும் மெய்ஞ்ஞானமும் மனித வாழ்க்கையின் இரு கண்கள் போன்றன. ஒன்று அறிவுக்கண். மற்றையது ஆன்மீகக் கண். இவ்விரண்டு கண்களாலும் பார்ப்பதன் மூலம் நாம் வாழ்வின் முழுமையை அடைய முடியும்.

நாம் எமது பண்டைய இலக்கியங்களில் பெருமளவிற்கு மெய்ஞ்ஞானக் கருத்துக்களைத் தேடுபவர்களாகவே இருக்கின்றோம். அவற்றில் அடங்கியுள்ள விஞ்ஞானக் கருத்துக்களுக்கு உரிய முக்கியத்துவத்தினைத் தந்து அவற்றின் பயன்களை உரிய முறையில் அடையத் தவறிவிடுகின்றோம். ஆனால், இன்று மேலைநாட்டவர்கள் நம் முன்னோர்கள் எப்போதோ அறிந்திருந்த விடயங்களுக்கு உயிர் வடிவம் கொடுத்து அவற்றின் மூலம் பொருளீட்டி உலகில் வல்லாதிக்கம் பெற்று விளங்குகின்றனர். அது மாத்திரமன்றி எமது மெய்ஞ்ஞானக் கருத்துக்களையும் ஆன்மீக வாழ்க்கை முறைகளையும் கூட எவ்வாறு பொருளீட்டலுக்கும் வாழ்வியல் மேம்பாட்டிற்கும் பயன்படுத்த முடியும் என்பதிலும் ஆர்வம் காட்டத் தொடங்கியுள்ளனர்.

இந்த வகையில் இன்றைய விரைவு உலகத்தில் ஓய்வின்றி உழைத்து மன உளைச்சலுக்கு (stress) ஆளாகி வரும் இன்றைய மனிதர்கட்கு அதிலிருந்து விடுபட்டு அவர்களது வெளியீட்டினையும் முன்னேற்றத்தினையும் அதிகரித்துக் கொள்ளவும், காலத்தின் தேவைக்கேற்ப உடலினையும் மனதினையும் உறுதியாக வைத்துக் கொள்ளவும் யோகாசனம், பிராணாயாமம், தியானம் போன்றவற்றை எவ்வாறு பயன்படுத்தலாம் என ஆய்ந்தறிந்து அவற்றினைப் பயன்படுத்தவும் மேலைநாட்டவர்கள் தொடங்கியுள்ளனர். அத்துடன் மேலைத்தேய அறிவியலாளர்களால் தீர்க்க முடியாத விஞ்ஞான, மருத்துவ முகாமைத்துவ மற்றும் ஏனைய அறிவியல் வினாக்களுக்கு கீழைத்தேய பண்டைய நூல்களில் விடை தேடவும் தொடங்கியுள்ளனர்.

இந்த வகையில் இன்றைய முகாமைத்துவக் கல்வியில் மேலை நாட்டவர்களினால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு வரும் உணர்ச்சி பூர்வ நுண்ணறிவு (Emotional intelligence) ஆன்மீக நுண்ணறிவு (Spiritual intelligence) முகாமைத்துவத்தில் உள்ளுணர்வின் முக்கியத்துவம் (intuition) போன்றவற்றினைக் குறிப்பிடலாம். இந்த முகாமைத்துவச் சிந்தனைகளெல்லாம் எமது பண்டைய இலக்கியங்களிலும் புராணங்களிலும் தோற்றம் பெற்றவை. ஆனால், அவற்றினை நாம் சரியாகக் கற்றறிந்து ஆராய்ந்து இன்றைய காலத்திற்குப் பொருத்தமான அறிவியல் கோட்பாடுகளாக முன் வைக்கத் தவறிவிட்டோம். ஆனால், அவற்றினை இன்று மேலைநாட்டவர்கள் செய்யத் தொடங்கியுள்ளனர்.

எனவே, பண்டைய இலக்கியங்கள், இதிகாச புராணங்கள், காப்பியங்கள், திருமுறைகள் எல்லாம் தனியே ஆன்மீகவாதிகளுக்கும் தமிழ்ப் பண்டிதர்களுக்கும் இலக்கிய ஆர்வலர்களுக்கும் மட்டும் உரியதொன்று என்று ஏனையவர்கள் அவற்றினை விலக்குவதனைவிட்டு ஒவ்வொரு கல்விசார் மற்றும் தொழில்சார் அறிஞரும் இவற்றினைக் கற்று, கேட்டு, அறிந்து தத்தமது அறிவியல் கண்களினூடாக அவற்றினை நோக்கி அவற்றிலுள்ள ஒவ்வொரு ஆன்மீக மற்றும் அறிவியல் கருத்துக்களையும் இன்றைய தேவைக்கு ஏற்றவாறு வடிவமைத்து வழங்க முன்வர வேண்டும். அதன்மூலம் அவர்கள் தாமும் தாம் வாழும் சமுதாயத்தையும் பொருளாதார ரீதியாகவும் அறிவியல் ரீதியாகவும், ஆன்மீக ரீதியாகவும் மேம்படுத்த முடியும்.

இவற்றினை நாம் உரிய முறையில் செய்யத் தவறியமையும், சில நூறு வருடங்கள் சரித்திரத்தினைக் கொண்ட பல மேலை நாடுகளுடன் ஒப்பிடும் போது பல்லாயிரம் வருடங்கள் சரித்திரத்தினையும் நாகரிகப் பின்னணியையும் கொண்ட நாம் இன்று பல்வேறு துறைகளில் பின்தங்கி நிற்பதற்கு முக்கியமானதொரு காரணமாகும்.

இந்த வகையில் கொழுப்புக் கம்பன் கழகம் தமிழ்ப் பண்டிதர்களையும் இலக்கிய வித்தகர்களையும் மட்டுமே கொண்டதொரு அமைப்பாகவன்றி நீதியரசர், முயற்சிபாண்மை பொருந்திய வர்த்தகர்கள், மருத்துவ நிபுணர், விரிவுரையாளர்கள், உயர் நிர்வாகிகள், முகாமைத்துவ முதுமாணி மாணவர் எனப் பல கல்வி மற்றும் துறைசார் அறிஞர்களைக் கொண்டமைந்தது என்ற வகையிலும் அவர்களது இலக்கிய மற்றும் இசைவிழாக்களுக்கு சமுதாயத்தின் பல்தரப்பட்ட மக்களும் பல்வேறுதுறைசார் அறிஞர்களும் கவர்ந்திழுக்கப்படுகின்றனர் என்ற வகையிலும் இவர்களது பணி போற்றத்தகுரியது.

கம்பன் கழகத்தின் நிகழ்ச்சிகளுக்குச் சென்றுவரும் நாமும் வெறுமனே இவற்றைப் பார்த்து, கேட்டு, பரவசப்படுவதுடன் நின்றுவிடாது இவற்றின் மூலம் கிடைக்கும் கருத்துகள், சிந்தனைகள் என்பவற்றை அறிந்து தெரிந்து கொள்வதுடன் இலக்கியங்களைக் கற்று அவற்றில் அடங்கியுள்ள அரும்பெரும் ஆன்மீக மற்றும் அறிவியல் கருத்துக்களை எல்லோரும் பயன்பெறும் வகையில் வெளிக்கொணரல் வேண்டும்.

எப்பொருள் யார்யார் வாய்க் கேட்பினும் - அப்பொருள்  
மெய்ப்பொருள் காண்பதறிவு.

- திருக்குறள்

(கம்பன் கழக இலக்கியப் பேருரை கேட்டதில் தோன்றிய சிந்தனைகள்)

ஞாயிறு தினக்குரல் - 16 மே 2003

## மேலைநாடுகள் எமது முன்னேற்றத்திற்கு முன்னோடிகளா அல்லது முட்டுக்கட்டைகளா?

உலக மயமாக்கல், உலக வர்த்தக நிறுவனம் என்பனவையெல்லாம் மேலைநாடுகள் தமது நலன்களைப் பேணுவதற்காக தோற்றுவிக்கப்பட்டன என்பதுடன், வளர்முக நாடுகளினைச் சுரண்டுவதற்குப் பயன்படுத்தும் புதிய கருவிகளும் அழகான சொற்பதங்களும் என்று எம்மவர்களில் பலர் சாடுகின்றனர். இந்நிலையில் பயங்கரவாதத்திற்கு எதிரான போர் என்று ஈராக் மீது அமெரிக்காவும் அதன் நேச நாடுகளும் ஆக்கிரமிப்புச் செய்தமை மற்றும் அதனைத் தொடர்ந்து இடம்பெறும் நிகழ்வுகளெல்லாம் மேலைநாடுகள் மீது நம்மில் பலருக்கு வெறுப்பினைத் தோற்றுவித்து விட்டதென்பது மறுக்க முடியாத உண்மையாகும்.

இவ்வாறானதொரு சூழ்நிலையில் இந்த மேலைநாடுகள் எமது முன்னேற்றத்திற்கு முட்டுக்கட்டையாக இருக்கின்றனவா? அல்லது முன்னோடிகளாக இருந்து எமது வளர்ச்சிக்கு வழிகாட்டுபவர்களாகவும் கைகொடுத்து உதவுபவர்களாகவும் உள்ளனரா என்று சிந்திப்பது சாலப் பொருத்தமாகும்.

அண்மையில் ஆசியாவில் அமெரிக்கா பற்றி ஆசிரியர்களின் கருத்தினை அறியும் வகையில் கருத்துக் கணிப்பு ஒன்று மேற்கொள்ளப் பட்டிருந்தது. இந்தக் கருத்துக் கணிப்பில் பெருந்தொகையான மக்கள் தாம் அமெரிக்காவினை வெறுப்பதாகக் கூறியிருந்தனர். இவ்வாறு அமெரிக்காவினைத் தாம் வெறுப்பதாகக் கூறியிருந்தோர்களின் விதாசாரம் சில வருடங்களுக்கு முன்னர் இவ்வாறானதொரு கருத்துக் கணிப்பில் அமெரிக்காவினை வெறுக்கின்றோம் என்று கூறுபவர்களின் விதாசாரத்துடன் ஒப்பிடும்போது ஏறக்குறைய இரண்டு மடங்காக இருந்ததாம். இதில் வேடிக்கை என்னவென்றால் இந்தக் கருத்துக் கணிப்பினை மேற்கொண்டவர்கள்



ஆசியர்கள் அமெரிக்காவினை வெறுக்கின்றார்களா இல்லையா என்பதுடன் நிறுத்தி விடவில்லை. அவர்கள் அதனுடன் சேர்த்து இன்னுமொரு கருத்துக் கணிப்பினையும் மேற்கொண்டிருந்தனர். அதன்படி அவர்கள் கேட்ட மற்றைய கேள்வி அமெரிக்காவில் குடியேறுவதற்கு சந்தர்ப்பம் கிடைத்தால் அங்கு சென்று குடியேறுவார்களா? என்பது. இந்தக் கேள்விக்கு கணிசமானதொரு வீதத்தினர் தாம் அமெரிக்காவில் குடியேற ஆர்வம் கொண்டுள்ளதாகத் தெரிவித்துள்ளனர். இதில் குறிப்பிடத்தக்கதொரு இன்னொரு சம்பவம் யாதெனில் அவ்வாறு அமெரிக்காவில் குடியேற விருப்பம் தெரிவித்தவர்களின் வீதாசாரமும் சில வருடங்களுக்கு முன்னர் அதே கேள்விக்கு ஆம் என்று தெரிவித்தவர்களின் வீதாசாரத்துடன் ஒப்பிடும் போது பாரியளவில் அதிகரித்துள்ளது என்பது தான்.

இந்தக் கணிப்பீட்டில் இருந்து தெரிவது யாதெனில், நம்மில் கணிசமானோர் அமெரிக்காவினை வெறுக்கும் அதே சமயம் அமெரிக்காவில் சென்று குடியேற எமக்கு வாய்ப்புக் கிடைக்காதா என்று ஏங்கிக் கொண்டிருக்கின்றோம் என்பது தான். இதனை இன்னுமொரு வகையில் கூறினால் எமக்கு அமெரிக்காவில் பிடிக்காத விடயங்கள் பல உள்ளன. அதே நேரத்தில் அமெரிக்காவில் பிடித்த விடயங்களும் பல உள்ளன என்பது தான்.

இந்த முரண்பட்ட நிலையினை மேலும் விளங்கிக் கொள்ள ஈரானின் ஜனாதிபதியாக விளங்கும் மொஹமட் கட்டாமி அவர்கள் முதன் முறையாக ஈரானின் ஜனாதிபதியாகத் தெரிவு செய்யப்பட்டவுடன் சீஎன்என் (CNN) தொலைக் காட்சியின் கிறிஸ்ரியானா அமன்பூர் என்ற நிருபருக்க அளித்த பேட்டி குறிப்பிடத்தக்கது.

அந்தப் பேட்டியில் கட்டாமி நாங்கள் ஈரானியர்கள் காலம் காலமாக அமெரிக்காவினை வெறுப்பவர்களாக உள்ளோம். எமது ஒவ்வொரு எண்ணங்களும் நடவடிக்கைகளும் அமெரிக்க எதிர்ப்பு என்பதாக உள்ளது. ஆனால், நாம் ஒன்றைச் சிந்திக்க வேண்டும். பல்லாயிரம் வருடங்கள் சரித்திரத்தினைக் கொண்ட எம்மில்லும் பார்க்க, சில நூறு வருட சரித்திரத்தினைக் கொண்ட அமெரிக்கா எவ்வாறு இவ்வளவு தூரம் வளர்ந்து ஓர் உலக வல்லரசாக உயர்ந்து நிற்கின்றது. இந்த அளப்பரிய வளர்ச்சிக்கு அமெரிக்கர்களின் அர்ப்பணிப்பும் அளப்பரிய தியாகங்களும் காரணமாக உள்ளன. எனவே, நாம் எமது முன்னேற்றத்தின் நிமித்தம் அமெரிக்கர்களிடம் இருந்து பலவற்றைக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும். எவ்வாறாயினும் அதற்காக அமெரிக்கா செய்யும் எல்லா நடவடிக்கைகளும் நியாயமானவை என்று குறிப்பாக ஏனைய நாடுகள் தொடர்பில் அமெரிக்காவின் நிலைப்பாடு சரியானது என்று தான் சொல்லவில்லை என்று கூறினார்.

இங்கு ஈரானிய ஜனாதிபதி கட்டாமி அவர்கள் சொல்லும் கருத்தும் வெறுமனே வெறுப்பதனையும் எதிர்ப்பதனையும் விட்டு விட்டு எதிர்க்க வேண்டியவற்றை எதிர்க்கும் அதேவேளை மேலை நாடுகளிடம் இருந்து

எடுக்க வேண்டியவற்றையும் சரியான முறையில் எடுத்து எம்மை முன்னேற்றிக் கொள்ள வேண்டும் என்பது தான்.

நம்மில் பலர் கண்ணை மூடிக் கொண்டு மேலைநாடுகளை எதிர்ப்பவர்களாக இருக்கின்றோம். மேலைநாடுகள் எதனைச் செய்தாலும் அல்லது அவற்றினால் நிதிப்படுத்தப்படும் அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் எதனைச் செய்தாலும் அது தனியே மேலைநாடுகளின் நலனைப் பாதுகாக்கும் நடவடிக்கைகளுடன் எம்மைச் சுரண்டும் அல்லது எமது சமய கலாச்சார பொருளாதார அரசியல் நலன்களைப் பாதிக்கும் நடவடிக்கைகள் தான் என்று சரியான முறையில் அதனை அலசி ஆராய்ந்து பார்க்காமல் வெறுமனே எதிர்பார்ப்பவர்களாக இருக்கின்றோம்.

மறுபுறத்தில் நம்மில் வேறுபலர் மேலைநாடுகள் எதனைச் செய்தாலும் அவற்றினை கண்ணை மூடிக் கொண்டு ஆதரிப்பவர்களாகவும் அவர்களின் காலில் விழுந்து சேவை செய்து எந்த வழியிலுமாவது அவர்களைத் திருப்திப்படுத்தி விட வேண்டும் என்பதில் உறுதியாக உள்ளோம். இதன் நிமித்தம் நாம், எமது கலாச்சாரம், பண்பாடு, அரசியல், பொருளாதார சமூக, சூழல், நலன்கள் எதனையும் பற்றிச் சிந்திக்காமல் செயற்படுபவர்களாக இருக்கின்றோம். அதே நேரத்தில் நம்மில் வேறு சிலர் முன்னேற்றமென்பது எம்மை மேலைத்தேயவாக்கத்திற்குட்படுத்திக் கொள்வது தான் (Westernization/ Americanization) என்று எண்ணி எமது கலை, கலாச்சாரம், மொழி எல்லாவற்றையும் மறந்து எம்மை மேலைத்தேய கலாச்சாரத்திற்குட்படுத்திக் கொள்வதில் ஆவலாக உள்ளோம். எமது தாய் மொழி எமக்குத் தெரியாது என்று சொல்லுவதும், எனக்குச் சேலை கட்டத் தெரியாது அல்லது வேட்டி கட்டத் தெரியாது என்று சொல்லுவதெல்லாம் மிகவும் பெருமைக்குரிய விடயங்களாகக் கருதிச் செயற்படுபவர்களாக இருக்கின்றோம். ஆங்கில மொழியினை தவறாகக் கதைத்தால் வெட்கமென எண்ணும் நாம் தமிழினை கொச்சையாகக் கதைப்பதனூடாக நாம் மேலைத்தேய கலாச்சாரத்தில் தான் பிறந்து வளர்ந்தவர்கள் என்பது போல் காட்டிக் கொள்ள முற்படுகின்றோம்.

நாம் ஆங்கிலத்தினைக் கற்றுக் கொள்வதில் தப்பில்லை. ஆனால் அதற்காக எமது தாய்மொழியினை உதாசீனம் செய்யக் கூடாது. ஆங்கிலத்தினைக் கற்றுக் கொள்வது என்பது இன்றைய காலத்தின் கட்டாய தேவை. அதேபோல் ஜின்ஸ், கோட் சூட் போடுவதிலும் தப்பொன்றில்லை. ஆனால், எமக்கு சேலையும் வேட்டியும் கட்டத் தெரிந்திருக்க வேண்டும். கட்டாயம் அவற்றினை பொருத்தமான சந்தர்ப்பங்களில் அணிந்து செல்ல வேண்டும். குறைந்த பட்சம் சேலையோ, வேட்டியோ கட்டத் தெரியாது என்பது வெட்கப்பட வேண்டியதொரு விடயம் என்பதனையாவது ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

இதே சமயம் இன்னொருசாரார் மேலைநாட்டு எதிர்ப்பு என்பதனை பதவிகளைக் கைப்பற்றிக் கொள்ளப் பாவிக்கும் ஒரு கருவியாகக்

கொள்கின்றனர். இவர்களில் பலர் மேடைகளிலும் கூட்டங்களிலும் தம்மை மேலைநாட்டினை எதிர்ப்பவர்களாகக் காட்டிக் கொள்கின்றனர். ஆனால் அவர்கள் உண்மையில் மேலைத்தேய நாடுகள் தமது ஆதிக்கத்தினையும் சுரண்டலினையும் மேற்கொள்ள எடுக்கும் நடவடிக்கைகளை எவ்வாறு தடுப்பது, எவ்வாறான பேரம் பேசல்கள் மூலம் நமது நலன்களைக் காப்பாற்றிக் கொள்வது என்பது பற்றி ஏதும் தெரியாதவர்களாக இருக்கின்றனர்.

இன்னும் சிலர் வெறுமனே இரட்டை வேடம் பூணுபவர்களாக உள்ளனர். இவர்கள் தமது பதவிகளைத் தக்க வைத்துக் கொள்ளவும், பதவிகளைக் கைப்பற்றிக் கொள்ளவும் மேலைத்தேய எதிர்பார்ப்பாளர்களாகவும் தம்மைக் காட்டிக் கொண்டாலும்கூட மறுபுறத்தில் தமது பிள்ளைகளை மேலைத்தேய வாக்கத்திற்குட்படுத்திக் கொள்வதில் பெருமை காண்பவர்களாகவும் உள்ளனர். எனவே, இதிலிருந்து தெரிந்து கொள்வது யாதெனில், எமது முன்னேற்றத்திற்கு தேவையானவற்றை நாம் மேலைநாடுகளில் இருந்து சரியான முறைகளில் எடுத்துக் கொள்ளுவதுமில்லை. எமது நலன்களைப் பாதிக்கும் மேலைநாட்டு நடவடிக்கைகளை உரிய முறையில் எதிர்ப்பதுமில்லை. அதுமாத்திரமன்றி எமது கலை கலாச்சாரம், மொழி, சமயம், பொருளாதாரம், அரசியல் என்பவற்றிற்கு உரிய முக்கியத்துவத்தைக் கொடுக்காது அவற்றினைப் பாதுகாக்கவும், வளர்க்கவும் தவறி விடுகின்றோம்.

மேலைநாடுகள் தனியே தமது பொருட்களை மாத்திரம் எமக்கு விற்கவில்லை. மேலைத்தேய சிந்தனை, கோட்பாடு, கலாச்சாரம், மொழி, தமது வாழ்க்கை முறை என்று எல்லாவற்றினையும் எமக்குள் புகுத்துகின்றனர். நாம் தான் எதனை எடுப்பது எதனைத் தடுப்பது என்று தெரியாமல் உள்ளோம்.

மேலை நாடுகள் முழுக்க முழுக்க எமது முன்னேற்றத்திற்கு முன்னோடிகளும் இல்லை. முட்டுக் கட்டைகளும் இல்லை. அவர்கள் பல விடயங்களில் எமக்கு முன்னோடிகளாகவும் வழிகாட்டிகளாகவும் ஆதரவுக் கரம் நீட்டுபவர்களாகவும் இருக்கின்றனர். அதே நேரத்தில் பல்வேறு வழிகளில் எமது முன்னேற்றத்திற்கு முட்டுக் கட்டைகளாகவும் உள்ளனர். எனவே, நாம் தான் முட்டுக் கட்டை எது முன்னோடியாக அமைவது எது என ஆராய்ந்தறிந்து முட்டுக்கட்டைகளைத் தவிர்க்கவும், தாண்டவும், எதிர்க்கவும் தெரிந்து கொள்ளும் அதே நேரத்தில் முன்னோடிகளாக அமையும் விடயங்களை அறிந்து, கற்றுப் பழகி எமது முன்னேற்றத்தினை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். நாம் மேலைத்தேயவாதத்தினை எதிர்ப்பதனை விட்டு அதனை எதிர்வு கொள்ளப் பழகிக் கொள்ள வேண்டும்.

ஞாயிறு தினக்குரல் - 21 மார்ச் 2004

## உலக மயமாக்கலினை எதிர்த்தலும் எதிர்வு கொள்ளவும்

உலக மயமாக்கல் என்பது வளர்முக நாடுகளில் வாழும் பலரினால் வெறுக்கப்படுமொரு வார்த்தையாக மாறிவருகின்றது. உலக மயமாக்கல் தொடர்பிலான மகாநாடுகள் நடக்கும் இடங்களில் இடம்பெறும் பாரியளவு எதிர்ப்பும், கங்குன் மகாநாட்டின் தோல்வியும் இந்த வெறுப்பின் வெளிப்பாடுகளே. இந்த நிலையில் உலக மயமாக்கலினை எதிர்த்தல் மற்றும் எதிர்வு கொள்ளல் தொடர்பில் ஆராய்வது பொருத்தமானதாகும்.

இங்கு எதிர்த்தல் என்பது உலகமயமாக்கல் எமது நாட்டினை ஆட்கொள்வதனைத் தவிர்ப்பதனைக் குறித்து நிற்கின்றது. அதாவது உலகமயமாக்கலிற்கு உட்படாமல் எம்மைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளலாகும். எதிர்வு கொள்ளல் என்பது உலக மயமாக்கலிற்கு எம்மைத் தயார்படுத்திக் கொள்ளலாகும். அதாவது, உலக மயமாக்கலின் மூலம் எமக்கு வரக்கூடிய தீமைகளைத் தடுக்கும் மற்றும் குறைக்கும் செயற்பாடுகளும் உலக மயமாக்கலினால் கிடைக்கக் கூடிய நன்மைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளும் வகையிலான செயற்பாடுகளினை செய்வதனையும் இது குறித்து நிற்கின்றது.

இந்த வகையில் நாம் எதிர்த்தல் என்பதனை சரியாகச் செய்து நாம் உலக மயமாக்கலிற்குட்படாமல் தடுக்கக் கூடியவர்களாக இருப்பின், எதிர்வு கொள்ளல் என்பது அவசியமற்றதாகி விடலாம். ஆனால், நாம் விரும்பியோ, விரும்பாமலோ எமது எதிர்ப்பின் மத்தியிலோ அல்லது எதிர்ப்பின்றியோ நாம் பெருமளவிற்கு ஏற்கனவே உலக மயமாக்கலுக்குட்பட்டு விட்டோம் என்பது மறுக்க முடியாத யதார்த்தமாகும்.

இலங்கை உலக மயமாக்கலிற்கு முழுமையாக உட்படுவதற்கு இன்னும் சில படிக்கற்கள் தான் இருக்கின்றன என்றால், மிகையாகாது. இந்த வகையில் இன்னும் தாண்ட வேண்டிய படிக்கற்கள் என்பது எமது முன்னேற்றத்தின் சிகரத்தை அடைய உதவும் படிக்கற்களன்றி பாதாளக்

குழிக்குள் இட்டுச் செல்லும் பாதைதான் என்றும் அங்கு இருப்பது புதையல் அல்ல புதைகுழி தான் என்று பலர் இதனை நோக்கக் கூடும்.

எவ்வாறாயினும், நாம் உலக மயமாக்கலிற்கு ஏற்கனவே கணிசமானளவு ஆளாகி விட்டோம் என்ற வகையில் உலக மயமாக்கலினை எதிர்வு கொள்ளல் என்பது இங்கு தவிர்க்க முடியாததும் முக்கியமானதுமாகும்.

உலக மயமாக்கல் என்பது சந்தை அடிப்படையிலான பொருளாதார மற்றும் திறந்த பொருளாதாரம் என்பவற்றின் இணைந்ததொரு வடிவம் என்று பொருள் கூறலாம். சந்தைப் பொருளாதாரம் என்பது சந்தைச் சக்திகளான கேள்வி நிரம்பலினை அடிப்படையாகக் கொண்டது என்பதுடன் தனியார் ஆதிக்கம், தனியார் மயமாக்கல் என்பவற்றினையும் உள்ளடக்கியதாகும். இந்த வகையில் இலாபம் என்பது முக்கியம் பெறுவதொன்றாகவும், சமூக நலன் என்பதும் சமத்துவம் என்பதும் சந்தைப் பொருளாதாரத்தில் உத்தரவாதமற்றவையாகவும் உள்ளன. மறுபுறத்தில் முயற்சி என்பதும் போட்டி என்பதும் இங்கு முக்கியத்துவம் பெறுகின்றன. இந்தப் பொருளாதார முறைமையில் பொருளுள்ளோர் முக்கிய இடத்தினைப் பெறுவதும், மேலும் பொருளீட்டுவதும் இலகுவாக்கப்பட்டுள்ளது எனலாம்.

திறந்த பொருளாதாரம் என்பது நாட்டின் எல்லைகளுக்கிடையே தங்கு தடையின்றி பொருட்கள், சேவைகள், பணம், ஏனைய வளங்கள் என்பவற்றின் பாய்ச்சலினைக் குறித்து நிற்கின்றது.

அதாவது, திறந்த பொருளாதாரத்தின் மூலம் உலகம் முழுவதும் ஒரே சந்தையாக மாற்றப்பட முயற்சி எடுக்கப்படுகின்றது எனலாம். பூகோள கிராமம் (Global Village) என்ற எண்ணக் கருவானது தகவல் தொழில்நுட்பத்தின் அளப்பரிய வளர்ச்சியினால் தோன்றியதொன்றாக இருப்பினும், இவையெல்லாம் உலகத்தினை ஒரு சந்தையாக மாற்றுவதனை வசதிப்படுத்தும் காரணிகளாக உள்ளன.

உலக மயமாக்கல் என்பது பொருட்கள், சேவைகளினது மாத்திரமின்றி உற்பத்திக் காரணிகளின் தடையற்ற அசைவு என்று கொள்ளும் போது அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகள் தம்மிடம் மேலதிகமாக உள்ள உற்பத்திக் காரணிகள் தங்கு தடையின்றி அசைவதனை உறுதிப்படுத்தி அதன் மூலம் மேலும் செல்வத்தினையும், தமது ஆதிக்கத்தினையும் உறுதிப்படுத்திக் கொள்கின்றனர். ஆனால், வளர்முக நாடுகளிடம் மேலதிகமாக உள்ள உற்பத்திக் காரணியான உழைப்பு அல்லது மனித வளம் என்பதன் தங்கு தடையில்லாத அசைவினை மறுபக்கத்தில் தடுப்பதாக உள்ளனர். இதிலிருந்து அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகள் எவ்வளவு சுயநலநோக்குடன் இந்த உலக மயமாக்கல் என்பதனை எம்மீது திணிக்கின்றனர் என்பதனை அறிந்து கொள்ள முடியும் என்று மலேசியாவின் முன்னாள் பிரதமர் டாக்டர் மஹிதிர் மொகமட் சாடுகின்றார்.

இவ்வாறு வெளிப்படையாக உலக மயமாக்கலினைச் சாடிய மஹிதிர் மொகமட் உலக மயமாக்கலின் வளர்முக நாடுகளைப் பாதிக்கும் அம்சங்களைக் கடுமையாக எதிர்க்கும் அதேவேளை, உலக மயமாக்கலினை எவ்வளவு தூரம் வெற்றிகரமாக எதிர் கொண்டார் என்பது மலேசியாவின் முன்னேற்றத்தினை நன்கு அறிந்தவர்களும் அங்கு சென்று பார்த்தவர்களும் அறிவர், இந்த வகையில் உலகமயமாக்கலினை எதிர்ப்பது என்பது கொள்கை ரீதியானதொரு நியாயப்பாடாக இருப்பினும், அதனை எதிர்வு கொள்ளல் என்பது இன்றைய காலத்தின் கட்டாயமாகும்.

உலகத்தில் கம்யூனிஸ நாடுகளின் வீழ்ச்சியும், மேலைநாடுகளில் ஓங்கி ஒலிக்கும் உலக மயமாக்கல் செயற்பாடுகளும் உலக மயமாக்கல் என்பதனை முற்றாக எதிர்ப்பதனை சாத்தியமற்றதாகி விட்டது. இந்த உலக மாற்றத்திற்கேற்ப நாடுகளும், நாடுகளில் உள்ள அரசியல் கட்சிகளும் தமது அரசியல், பொருளாதாரக் கொள்கைகளை மாற்ற வேண்டிய கட்டாய நிலைக்குத் தள்ளப்படுகின்றன. இந்தச் சந்தர்ப்பத்தில் கூர்ப்பு விதியினைத் தோற்றுவித்த சாள்ஸ் டார்வினின் கருத்து கவனிக்கத்தக்கது. "மிகவும் புத்திசாலியோ அல்லது மிகவும் பலசாலியோ அல்ல. இந்த உலகத்தில் நிலைத்து நிற்க்பது; எவ்வளவு தனது சூழலில் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கேற்ப தன்னை மாற்றிக் கொள்கிறானோ அவனே இவ்வலகில் நிலைத்து நிற்பான்" என்று சார்ள்ஸ் டார்வின் கூறுகின்றார், இந்த வகையில் மாற்றம் என்பது இன்றைய காலத்தின் தேவையாக உள்ளது. இவ்வாறானதொரு நிலையில் தான் இலங்கை உட்பட பல நாடுகளில் சோஷலிஸ கோட்பாட்டினைக் கொண்ட அரசியல் கட்சிகள் பதவிக்கு வந்த போதும் கூட, சந்தைப் பொருளாதாரம், தாராள பொருளாதாரக் கொள்கை, தனியார் மயமாக்கல் என்பவற்றையெல்லாம் விரும்பியோ விரும்பாமலோ அவர்கள் மேற்கொள்ள வேண்டியவர்களாக இருக்கின்றனர். இந்நிலையில் உலக மயமாக்கலினை எதிர்வு கொள்ளல் அல்லது உலக மயமாக்கலிற்கு எம்மைத் தயார்படுத்திக் கொள்ளல் என்பது மிகவும் அவசியமானதொரு செயற்பாடாகும்.

இந்த நிலையில் உலக மயமாக்கலினை நடைமுறைப்படுத்துமொரு நிறுவனம் என்று சொல்லக்கூடிய உலக வங்கி உத்தியோகத்தர்கள் எவ்வாறானதொரு நிலைப்பாட்டினை இலங்கை தொடர்பில் கொண்டுள்ளனர் என்பதனைத் தெரிந்து கொள்வது பொருத்தமானதொன்றாகும். உலக வங்கியில் உயர் பதவி வகிக்கும் இலங்கையர் ஒருவரிகள் கருத்துப்படி உலக வங்கி ஊழியர்கள் இலங்கையில் பணியாற்றுவதற்கு நியமிக்கப்பட்டு அனுப்பப்படும் போது மிகவும் மகிழ்ச்சியுடன் அந்தப் பொறுப்பினை ஏற்றுக் கொள்வாராம். ஆனால், அவர்களை இந்தியாவிற்கு நியமிக்கும் போது அவர்கள் அதனைப் பெருமளவிற்கு விரும்புவதில்லையாம். அதற்குக் காரணம் இந்தியாவில் நடைமுறைப்படுத்த வேண்டிய உலக வங்கிச்

செயற்றிட்டங்களினை அந்த உத்தியோகத்தினர் தயாரித்து இந்திய நிர்வாக அதிகாரிகளிடம் சமர்ப்பிக்கும் போது அது தொடர்பில் பல கேள்விகள், எதிர்ப்புகள், மாற்றுக் கருத்துக்கள் என்பனவற்றை இந்திய நிர்வாக அதிகாரிகள் முன்வைப்பதுடன், தமது நாட்டு நலன்களைப் பாதிக்கும் விடயங்களை இயன்றவரை தவிர்த்து அதற்கேற்ற முறையில் அச் செயற்றிட்டங்கள் மாற்றப்படும் வரை இலகுவில் அவற்றினை ஏற்றுக் கொள்வதில்லையாம். இதனால், இந்தியாவில் உள்ள உலக வங்கி அதிகாரிகள், இந்திய அதிகாரிகளுடன் வாதிட்டு திட்டங்களை மாற்றியமைத்து அவற்றை ஏற்றுக்கொள்ளச் செய்வதற்கு மிகவும் பாடுபட வேண்டியிருக்குமாம்.

ஆனால், இலங்கையில் உள்ள உலக வங்கி அதிகாரிகள் இலங்கையில் அமுல்படுத்த வேண்டிய உலக வங்கி செயற்றிட்டங்களை முன்வைக்கும் போது பாரிய கேள்விகள், எதிர்ப்புகள், மாற்றங்கள் ஏதுமின்றி இலங்கை அதிகாரிகளினால் அவை ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டு விடுமாம். இந்நிலையில் இலங்கையில் செயலாற்றுவது உலக வங்கி அதிகாரிகளைப் பொறுத்த வரை மிகவும் இலகுவானதொன்றாக அமைகின்றதாம். இதனால், அவர்கள் இலங்கையில் பணியாற்ற நியமிக்கும் போது மிகவும் சந்தோஷமாக அதனை ஏற்றுக் கொள்வராம்.

எம்மவர்களின் இந்நிலைப்பாடானது உலக மயமாக்கலினை எதிர்த்தல் மற்றும் எதிர்வு கொள்ளல் தொடர்பில் எவ்வாறானதொரு நிலையில் நாம் உள்ளோம் என்பதனை விளங்கிக் கொள்ள உதவுகின்றது. இந்த வகையில் உலக மயமாக்கலின் பாதகமான அம்சங்களினால் எமது நாட்டுப் பொருளாதாரம் மற்றும் ஏனையவற்றிற்கு ஏற்படும் பாதிப்புத் தொடர்பில் மேலை நாடுகளை குற்றம் சொல்லும் அதேவேளை இந்தப் பாதக நிலைக்கு நாமும் கணிசமானளவு காரணமாகி விடுகின்றோம் என்பதும் மிகவும் கசப்பானதொரு உண்மையாகும்.

எனவே, உலக மயமாக்கலினை எதிர்வு கொள்ளல் தொடர்பில் நாம் எடுக்க வேண்டிய முக்கிய விடயம் யாதெனில், எமது இலக்குகள் எவை? உலக மயமாக்கல் செயற்பாடுகள் எமது நலனில் எவ்வாறான பாதக விளைவுகளை ஏற்படுத்தும். அவ்வாறு பாதிக்கும் அம்சங்களை எவ்வாறு உலக மயமாக்கல் செயற்பாடுகளில் இருந்து நீக்குதல். அவ்வாறான பாதிப்புக்களைத் தவிர்க்க மற்றும் குறைப்பதற்கு என்னவிதமான நடவடிக்கைகள் எடுக்க வேண்டும். உலக மயமாக்கல் மூலம் எமக்குக் கிடைக்கக் கூடிய நன்மைகள் யாவை? அந்த நன்மைகளை உச்சப்படுத்திக் கொள்வதற்கு நாம் என்ன நடவடிக்கைகளை எடுக்க வேண்டும் என ஆய்ந்து அறிந்து அதற்கேற்ற வகையில் பணியாற்றுவதாகும்.

உலக மயமாக்கல் என்பது போட்டி அடிப்படையிலான சந்தை மற்றும் திறந்த பொருளாதார கொள்கைகளை நடைமுறைப்படுத்தல் என்ற வகையில் தத்தமது பொருளாதார நலன்களை பாதுகாத்தல் என்று வரும் போது உலக மயமாக்கலினை உலகெங்கும் பரப்புவதில் முழு மூச்சாக ஈடுபட்டு வரும் அமெரிக்கா போன்ற நாடுகள் கூட உலக மயமாக்கல் தத்துவத்திற்கு எதிரான நடவடிக்கைகளை எடுப்பதற்குத் தயங்குவதில்லை என்பது இங்கு குறிப்பிடத்தக்கதொரு விடயமாகும். அமெரிக்கா தனது விவசாயிகளுக்கு மிகப் பெரியளவில் மானியங்களை வழங்கி வருதல், அண்மையில் உருக்கு இறக்குமதிகள் மீது விதித்த உயர் இறக்குமதி வரி, தமது கோதுமைக்குப் போட்டியாக விளங்கக் கூடியது என்ற வகையில் அரிசி இறக்குமதி மீது விதிக்கும் வரி என்பனவெல்லாம் தமது நலன்கள் என்று வரும் போது அவர்கள் போதிப்பதற்கு எதிரான நடவடிக்கைகளை எடுக்க பின்னிற்பதில்லை என்பதனை விளங்கிக் கொள்ள உதவுகின்றது.

உலக மயமாக்கலினைப் போதிக்கும் பாரிய பொருளாதாரத்தினைக் கொண்ட நாடுகளே இவ்வாறு தற்காப்பு நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடத் தயங்காத நிலையில் வளர்ந்து வரும் மிகச் சிறிய பொருளாதாரத்தினைக் கொண்ட நாம் எமது நலன்களைப் பாதிக்கும் விடயங்களை எதிர்க்கவும், தவிர்க்கவும், குறைக்கவும் உரிய எல்லா நடவடிக்கைகளையும் எடுக்கும் அதேநேரம் உலகமயமாக்கல் என்பதனை வெறும் கோஷங்கள் மூலம் எதிர்ப்பதனை விட்டு உலக மயமாக்கலினை உரிய முறையில் எதிர்வு கொள்ள அதாவது எம்மை அதற்கு தயார்படுத்தும் நடவடிக்கைகளிலும் ஈடுபடல் வேண்டும்.

எனவே, உலக மயமாக்கல் தொடர்பில் எதிர்க்க வேண்டியவற்றினை எதிர்த்து, எடுக்க வேண்டியவற்றினை எடுத்து அதனை உரிய முறையில் எதிர் கொண்டு எம்மைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளவும், முன்னேற்றிக் கொள்ளவும் வேண்டும். இல்லாவிடில், இந்த உலக மயமாக்கல் எம்மை ஓரங் கட்டி விடும்.

## பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு விவசாய மேம்பாட்டின் முக்கியத்துவம்

நாட்டில் பொருளாதார அபிவிருத்தி ஒன்று காணப்பட்ட போதும் அது பெருமளவில் சேவைத்துறை வளர்ச்சியினாலாயே ஏற்பட்டதாக இருந்தது. அதனைத் தொடர்ந்து கைத்தொழில் துறை காணப்பட்டது. ஆனால், நாட்டின் பெரும்பாலான மக்கள் தமது ஜீவனோபாயத்தினைக் கொண்டு செல்ல நம்பியிருக்கும் விவசாயத்துறை போதியளவு வளர்ச்சியினைக் கொண்டிருக்கவில்லை. 2003ஆம் ஆண்டில் நாட்டின் மொத்த தேசிய உற்பத்தி வளர்ச்சியில் சேவைத்துறை 7 வீதமாகவும் கைத்தொழில் துறை 5 வீதமாகவும் விவசாயத்துறை 1.5 வீதமாகவும் இருந்துள்ளது.

நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு சேவைத்துறை மற்றும் கைத்தொழில் துறை முக்கியமானவை என்ற போதிலும் விவசாயத்துறை புறக்கணிக்கக் கூடியதொன்றன்று. வளர்ச்சியடைந்து வரும் நாடான நம்நாட்டில் தற்போதும் கூட பெருமளவு மக்கள் இந்த விவசாயத் துறையினையே நம்பியிருக்கின்றனர். சேவைத்துறை, கைத்தொழில்துறை, அரசு நிறுவனங்கள் என்பவற்றில் வேலை வாய்ப்பு பெறமுடியாதவர்கள் எல்லோரும் நம்பியிருக்கும் ஒரு துறையாக இது காணப்படுகின்றது. மறுபுறத்தில் நாட்டிற்குத் தேவையான பல அடிப்படை உணவுப் பொருட்களின் வழங்கலும் இந்த விவசாயத்துறையில் தான் தங்கியிருக்கின்றது.

நம்நாட்டின் விவசாய உற்பத்திப் பொருட்களினைப் பொறுத்தவரை ஒரு அசாதாரண நிலையொன்று காணப்படுகின்றது எனலாம். ஒரு பக்கம் விவசாயிகள் உரிய வருமானமின்றி பொருளாதாரத்தில் பின்தங்கிய நிலையில் இருக்கின்றனர்.

மறுபுறம் நாட்டில் விவசாய நுகர் பொருட்களின் விலை மிகவும் அதிகரித்துக் காணப்படுகின்றன. இங்கு விவசாயப் பொருட்கள் உற்பத்தி

செய்வோர் வருமானக் குறைவினால் கஷ்டப்பட, நுகர்வோர் அதிகரித்த விலையினால் ஏற்படும் வாழ்க்கைச் செலவு அதிகரிப்பினால் அவதியுறும் நிலையொன்று காணப்படுகின்றது. இந்த நிலையில் விவசாயத்துறையில் முக்கிய கவனம் செலுத்தி விவசாயத்தினை தமது ஜீவனோபாயத்திற்கு நம்பியிருப்பவர்களினைக் காப்பாற்றும் அதேவேளை நுகர்வோருக்கும் நியாயவிலையில் விவசாயப் பொருட்களைப் பெற்றுத்தர வேண்டிய கடமையொன்று உண்டு.

நாட்டில் பொருளாதாரமானது எவ்வளவு தூரம் வளர்ச்சியடைந்த போதும் அதன் பயன்கள் சமூகத்தில் எல்லா மட்டத்தினரையும் சென்றடையாத போது அது எதிர்பார்த்த பயன்களை அடைவதில்லை. கடந்த ஐக்கிய தேசியக் கட்சியின் ஆட்சியின் போது இலங்கைப் பொருளாதாரம் சிறப்பான வளர்ச்சியொன்றினைக் காட்டியிருந்தது. அதற்கு முன்னைய ஆட்சிக் காலத்தில் 2001ஆம் ஆண்டு எதிர்க்கணிய வளர்ச்சியினைக் காட்டிய பொருளாதாரம் பின்னர் 5 - 6 வீத வளர்ச்சியினைக் காட்டியிருந்ததுடன் பொருளாதார முன்னேற்றத்தின் முக்கிய சுட்டிக்காட்டிகளான சென்மதி நிலுவை, பணவீக்கம், வட்டிவீதம், அந்நிய செலாவணி வீதம், அந்நிய செலாவணி இருப்புகள் போன்றவையெல்லாம் சாதகமான போக்குகளைக் காட்டியிருந்தன. இதேபோன்றதொரு நிலமைதான் இந்திய பொருளாதாரத்திலும் அண்மைக் காலத்தில் காணப்பட்டது. ஆனால், அந்த பொருளாதார வளர்ச்சியானது தமது ஆட்சிக் காலத்திலேயே ஏற்பட்டது. இதனால் மக்கள் தமது ஆட்சிக்கே ஆதரவு கொடுப்பார்கள் என எதிர்பார்த்த ஐக்கிய தேசியக் கட்சி அரசு இலங்கையிலும் பாரதீய ஜனதாக் கட்சி அரசு இந்தியாவிலும் படுதோல்வியை அடைந்திருந்தன. இவர்களின் தோல்விக்கு பல்வேறுபட்ட காரணிகள் காரணமாக இருந்தபோதும் இரு நாடுகளிலுமே குறிப்பிடப்பட்ட முக்கிய காரணியாக அமைந்தது நாட்டின் அடிமட்டத்தில் இருந்தவர்கள் இந்த பொருளாதார நன்மைகளைப் பெறாமல் போனது என்பதுதான். இது தோல்வியடைந்த கட்சிகள் உட்பட எல்லோராலும் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட விடயமாகும்.

இந்த வகையில் நாட்டின் அடிமட்ட மக்களின் வளர்ச்சி என்பது தொடர்பில் முக்கிய இடத்தினை வகிப்பது விவசாய வளர்ச்சியே ஆகும். ஏனெனில், நாட்டில் பெரும்பாலான மக்கள் குறிப்பாக பொருளாதார நிலையில் பின்தங்கிக் காணப்படும் சாரார் விவசாயத்தினை நம்பியிருப்பவர்களாகவே காணப்படுகின்றனர். அதிலும் குறிப்பாக நம்நாட்டில் வடக்கு கிழக்கு மக்களைப் பொறுத்தவரை விவசாய மேம்பாடு என்பது அவர்களின் உடனடித் தேவையாகும். நாட்டில் சமாதானம் ஏற்பட்டு மக்களின் வாழ்க்கை ஓரளவு இயல்பு நிலையினை அடைந்திருந்தாலும் அவர்களது பொருளாதார நிலை மிகவும் பின்னடைந்துதான் காணப்படுகின்றது. அத்துடன் வடக்கு கிழக்கில் வாழ்வோரில் ஒரு சாரார் வெளிநாடுகளில் இருந்து தமது உறவினர்கள்

அனுப்பும் பணத்தினைக் கொண்டு உழைப்பின் கஷ்டம் தெரியாமல் செலவு செய்து வாழ்ந்து வருகின்றனர். இது சமூகத்தில் புதியதொரு ஏற்றத் தாழ்வினை ஏற்படுத்தி உள்ளது என்பதுடன் இந்த ஏற்றத்தாழ்வு உழைக்க வசதியில்லாதவர்களுக்கும் தமது உழைப்பிற்கேற்ப வருமானம் கிடைக்காமல் தவிக்கும் மக்களின் வாழ்க்கையினை மேலும் கடினமாக்கி உள்ளது.

நாட்டில் யுத்தநிறுத்தம் ஒன்று வந்தவுடன் தமது தொழில்களையும் வியாபாரங்களையும் வடக்கு கிழக்கிற்கு விஸ்தரிப்போம் என்று ஓடிச் சென்றவர்கள் எல்லோரும் தமது உற்பத்திப் பொருட்கள் சேவைகளினை வடக்கு கிழக்கு மக்களுக்கு விற்பதற்கு நடவடிக்கை எடுத்து வருகின்றனரே ஒழிய அம்மக்களின் வருமானத்தை அதிகரிப்பதற்குரிய தொழில்துறைகளை ஆரம்பித்ததாகவோ அல்லது வேறு உரிய நடவடிக்கைகளை எடுத்ததாகவோ தெரியவில்லை. முதலில் மக்களின் வருமானம் அதிகரிக்க வழி செய்ய வேண்டும். அப்போதுதான் அவர்களது கொள்வனவு சக்தி அதிகரித்து அவர்கள் இந்தப் புதிய நிறுவனங்களின் பொருட்கள் சேவைகளினை கொள்வனவு செய்ய முன்வருவர். தற்போதைய நிலையில் சமூகத்தின் சிறியதொரு சாரார் தமது பண பலத்தினைக் கொண்டு ஆடம்பர வாழ்க்கையினை அனுபவித்துக் கொண்டிருக்க மறுபுறத்தில் பெரும்பாலான மக்கள் யுத்தத்தின் அழிவுகளில் இருந்து மீள முடியாதவர்களாகவும் தமது அடிப்படை பிரச்சினைகளைத் தீர்த்துக்கொள்ள முடியாதவர்களாகவும் இருக்கின்றனர்.

இந்த வகையில் இம்மக்களின் தற்போதைய பொருளாதார நிலையினை மேம்படுத்த மேற்கொள்ள வேண்டிய மிகவும் அடிப்படை விடயம் விவசாய அபிவிருத்தியினை உறுதிப்படுத்துவதாகும். குறிப்பாக விவசாயம், மீன்பிடி, கால்நடை வளர்ப்பு, விவசாயம்சார் கைத்தொழில்கள் (விவசாய வெளியீடுகளை உள்ளீடுகளாகக் கொண்ட கைத்தொழில்கள்) என்பவற்றினை மேம்படுத்த வழி செய்வதாகும். தற்போது நாட்டில் இத்தொழில்துறையானது சமூகத்தின் கணிசமான பகுதியினரால் மேற்கொள்ளப்படுவதொன்றாக இருந்த போதும் அவை உரிய முறையில் மேற்கொள்ளப்படவில்லை. அதனால், இவற்றினை மேற்கொள்பவர்களும் இவற்றினை நுகரும் ஏனைய மக்களும் உரிய பயனைப் பெற முடியாதவர்களாக இருக்கின்றனர்.

எந்தவொரு பொருளும் உற்பத்தி செய்யப்படும் போது அது உரிய திட்டமிடலினை அடிப்படையாகக் கொண்டதாக இருக்க வேண்டும். வேறு ஒரு வகையில் குறிப்பிடுவதாயின் அதாவது சந்தைப்படுத்தல் கோட்பாட்டின் அடிப்படையில் எடுத்துக்கூறுவதாயின் தேவையொன்று அடையாளம் காணப்பட்டு அதனைப் பூர்த்தி செய்யும் வகையில்தான் உற்பத்தியானது மேற்கொள்ளப்படல் வேண்டும். ஆனால், நம்மூரில் விவசாயத்தினை எடுத்துக்கொண்டால் தனிப்பட்டவர்கள் எழுந்தவாரியாக மேற்கொள்ளப்படும்

ஒரு உற்பத்தியாகவே விவசாயம் காணப்படுகின்றது. இதனால்தான் பல சந்தர்ப்பங்களில் விவசாய அறுவடைகளை உரிய விலையில் விற்க முடியாமல் உள்ளது. ஒரு முறை குறிப்பிட்ட விவசாயப் பொருட்களுக்கு நல்ல விலை காணப்பட்டால் பெரும்பாலான விவசாயிகள் அடுத்தமுறை அதனை பயிர் செய்வதும் அதனால் வழங்கல் அதிகரித்து விலை மிகவும் குறைந்து விவசாயிகள் கஷ்டப்படுவதும் நாமறிந்த விடயம்.

பெரும்பாலான விவசாயப் பொருட்கள் விரைவில் பழுதடைந்து போகக் கூடியவை என்பதனாலும், அவற்றினைப் பழுதடையாமல் களஞ்சியப்படுத்தி வைக்கும் வசதிகள் போதியளவில் இல்லாத நிலையும், களஞ்சியப்படுத்தி வைத்திருந்து விலை கூடும் போது விற்குமளவிற்கு பணபலம் பல விவசாயிகளிடமும் சந்தைப்படுத்துனர்களிடமும் இல்லாமையும், விவசாயப் பொருட்களுக்கு அவற்றின் நேரடிப் பாவனை தவிர்ந்த மாற்றுப் பாவனைகள் உரியளவில் நாட்டில் வளராமையும் இந்த நிலையினை மேலும் மோசமாக்கி விடுகின்றன.

இந்த வகையில் பொருட்களின் தேவையானது அளவிடப்பட்டு அதற்கேற்றவாறு விவசாய உற்பத்தி நெறிப்படுத்தப்படல் வேண்டும். அவை மேலதிக விளைச்சலைத் தரும்போது அவற்றைக் கொள்வனவு செய்து களஞ்சியப்படுத்தவோ அல்லது அழித்துவிடவோ அல்லது செய்முறைக்குட்படுத்தி பல்வேறுபட்ட முடிவப் பொருட்களாக அவற்றை மாற்றி சந்தைப்படுத்தவோ ஆவன செய்யப்படல் வேண்டும்.

அடுத்ததாக எல்லாப் பயிர்களும் எல்லாப் பிரதேசத்திலும் எல்லாவகை மண்ணிலும் சிறந்த விளைச்சலைத் தருவதில்லை. இந்த வகையில் மண் பரிசோதனை, விளைவிக்கக் கூடிய தன்மை போன்ற ஆய்வுகள் செய்யப்பட்டு உரிய இடத்தில் உரிய பயிர்கள் செய்கை பண்ணப்படல் வேண்டும்.

நாட்டில் விவசாயமானது மிகவும் பின்தங்கிய முறைகளினைப் பின்படுத்தியே மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. கல்வியறிவு என்பது வேறு தொழில்களை மேற்கொள்ள அவசியமானது என்றும் கல்வியறிவு இல்லாதவர்களே விவசாயம் செய்வதென்றும் அல்லது விவசாயம் செய்ய கல்வியறிவு தேவையில்லை என்பதுமானதொரு எண்ணப்பாடு நம்மிடையே உள்ளது. இது தவறான ஒரு எண்ணமாகும். எந்தவொரு விடயமும் அறிவியல் உள்ளீட்டுடன் மேற்கொள்ளப்படும் போது சிறந்த பயன்பாடுகளைப் பெற முடியும். இந்த வகையில் எல்லோருக்கும் பயன்படக்கூடிய முறையில் விவசாயக் கல்வியானது உள்ளூர் ஆய்வுகள், கண்டு பிடிப்புகள் என்பவற்றின் உதவியுடன் எல்லா மட்டத்தவர்களும் கற்கும் வகையில் புகுத்தப்படல் வேண்டும். இவ்வாறு அறிவியல் உள்ளீடுகளுடன் விவசாயமானது மேற்கொள்ளப்படும்போது சிறந்த விளைவுகளை குறைந்த செலவுடனும் குறைந்த உடலுழைப்புடனும் அடைய முடியும். நம்நாட்டில் கல்விகற்ற சாரார்களுக்கும் விவசாயம், மீன்பிடி, கால்நடை வளர்ப்பு போன்ற

தொழில்களைச் செய்வோர்களுக்குமிடையே அந்தஸ்து ரீதியிலும் அறிவு ரீதியிலும் பாரிய வேறுபாடு காணப்படுகின்றது. இது தவிர்க்கப்பட வேண்டும்.

நம்நாட்டு விவசாயத்தில் உள்ள இன்னுமொரு குறைபாடு ஒருசில பொருட்களில் தங்கியிருத்தலாகும். பலர் ஒன்று அல்லது மிகச்சில விவசாயப் பொருட்களை மட்டுமே விவசாயம் செய்பவர்களாக இருக்கின்றனர். இந்த வகையில் அந்த ஒரு சில பயிர்களின் அறுவடையின் போது உரிய விலை கிடைக்காமல் போகும் போது அல்லது இயற்கை அனர்த்தங்களில் அந்த விவசாயப் பயிர்கள் பாதிப்படையும் போது அந்த விவசாயிகள் பாரிய பிரச்சனைகளை எதிர்கொள்ள வேண்டியவர்களாக இருக்கின்றனர். உதாரணமாக வடகிழக்கில் பல விவசாயிகள் நெல்லை மட்டும் அல்லது புகையிலையை மட்டும், வெங்காயத்தை மட்டுமே ஒரு பயிரில் தங்கியிருப்பது பொதுவாக காணப்படக் கூடியதொன்றாகும். இந்த வகையில் விவசாயப் பயிர்கள் பன்முகப்படுத்தல் என்பது மிகவும் அவசியமாகும். இங்கு பன்முகப்படுத்தப்படல் எனும்போது அவை பலதரப்பட்ட மரக்கறிப் பயிர்கள், பழவகைகள், மரப்பயிர்கள், மூலிகை மரங்கள் மற்றும் செடிகள், பூமரங்கள், விறகிற்கான மரங்கள் எனப் பல வகைப்பட்டவையாக அமைய முடியும்.

விவசாய மேம்பாடு தொடர்பில் மேற்கொள்ள வேண்டிய மிக முக்கியமான விடயம் அறுவடை பொருட் சேகரிப்பு முறைமையினை அபிவிருத்தி செய்தலாகும். நம்நாட்டு விவசாயத்தைப் பொறுத்தவரை குறிப்பாக வடக்கு கிழக்கில் சரியான சேகரிப்பு முறைகள் காணப்படாமையினால் பலர் சரியான முறையில் வெவ்வேறுபட்ட விவசாய முயற்சிகளில் ஈடுபட முடியாதவர்களாக இருக்கின்றனர். பலபகுதிகளில் சில அளவில் மரக்கறி மற்றும் ஏனைய பயிர்களை செய்பவர்கள் அப்பயிர்கள் பயிரிடப்படும் இடத்திற்குகருகாமையில் அப்பொருட்களுக்கு சந்தை வாய்ப்பு காணப்படாமையினால் அவற்றினை உரிய முறையில் பயிரிடுவதில்லை. அவ்வாறு பயிரிட்டாலும் அதற்குரிய பயனைப் பெறுவதில்லை. இவ்வாறு பயிரிடப்படும் இடத்திற்குகருகாமையில் அப்பொருளுக்கான கேள்வி காணப்படாத நிலையில் அப்பொருட்களை சேகரித்து உரிய முறையில் பொதியிட்டு தேவையேற்படின் பதனீட்டு சந்தை வாய்ப்பு உள்ள இடத்திற்கு அதனை எடுத்துச் செல்ல வேண்டிய முறையொன்று அவசியமாகும். அவ்வாறான சேகரிப்பு முறையொன்று குறிப்பாக சிறு விவசாயிகளின் அறுவடைகளை சேகரிக்கும் முறையொன்று சரியான முறையில் அபிவிருத்தி செய்யப்படவில்லை. உதாரணமாக நாட்டின் வடக்கு கிழக்கு பகுதியில் பலர் மாடு வளர்க்கின்றார்கள். அந்த மாட்டில் இருந்து உரிய பொருளாதார பயன்களை அவர்கள் ஈட்டுகின்றனர்? அதாவது தமது தேவைக்கு மாட்டையும், பாலையும், சாணத்தையும் பயன்படுத்துவதுடன் நின்றுவிடாமல், அதனை ஒரு வருமானம் ஈட்டும் மார்க்கமாக இந்த மக்கள் பயன்படுத்துகின்றார்களா என்றால் இல்லை என்றுதான் கூறவேண்டும். இங்கு

யாழ்நகரம் போன்ற நகர்ப்பகுதிகளில் பால் கொள்வனவு நிலையம் காணப்பட்ட போதும் பல விவசாயிகளைப் பொறுத்தவரை தம்மிடம் மேலதிகமாக இருக்கும் ஒரு சில போத்தல் பாலினை அவ்வளவு தூரத்திற்கு கொண்டு சென்று கொடுப்பது பயன் அளிக்காத நிலை காணப்படுகின்றது.

மாறாக கிராமங்கள் தோறும் பால் சேகரிப்பு முறைமை உதாரணமாக பால் சேகரிப்பு வாகனத்தில் வந்து கிராமங்கள் தோறும் வழமையான பால் சேகரிப்பு முறைமையொன்று அறிமுகப்படுத்தப்பட்டால் பல மக்கள் மாடு வளர்ப்பின் மூலம் ஒரு வருமானத்தினை ஈட்டக் கூடியதாக இருக்கும் என்பதுடன் நிச்சயமாக சந்தையொன்று தமது வெளியீட்டிற்கு காணப்படும்போது அதன் உற்பத்தியையும் உரிய முறையில் மேற்கொண்டு அதிகரிக்க முற்படுவர். இதன் மூலம் குறிப்பிடத்தக்களவு மக்கள் குறிப்பாக பொருளாதார நிலையில் பின்தங்கியிருப்போருக்கு வருமானமீட்டத்தரும் வழிமுறையாக இது அமையும்.

விவசாய அபிவிருத்தி தொடர்பில் மேற்கொள்ள வேண்டிய இன்னொரு முக்கிய விடயம் விவசாயப் பொருட்களை உள்ளீடாகக் கொண்ட கைத்தொழில் முயற்சிகளை ஆரம்பித்தலாகும். இவ்வாறு கைத்தொழில் முயற்சி விருத்தி செய்யப்படும் போது அது விவசாய விளை பொருட்களுக்கு அவற்றினை நேரடி நுகர்விற்கு மேலதிகமாக இக்கைத்தொழில்களுக்கும் வழங்கக் கூடியதாக இருக்கும். இதனால் விவசாயிகள் தமது விளைபொருட்களுக்கு அதிகரித்த நிச்சயமான சந்தையொன்றையும் உரிய விலையினையும் பெறக்கூடியவராக இருப்பர். இவ்வாறான கைத்தொழில் அதிகரிப்பினூடாக புதிய வேலைவாய்ப்புகள், வருமானங்கள் என்பனவும் உருவாக்கப்படுவதாக இருக்கும் என்பதுடன், அவ்வாறான வருமானமானது தனியே ஒரு சிலருக்கு சென்றடைவதாக இன்றி சமூகத்தின் பல்வேறு மட்டங்களுக்கும் குறிப்பாக பொருளாதார நிலையில் பின்தங்கி இருப்போரையும் சென்றடைவதாக இருக்கும்.

உதாரணமாக மேலே சொன்ன உதாரணத்தில் பாலினை சேகரித்து அதில் இருந்து கொழுப்பை வேறுபடுத்தும் கைத்தொழிலினை உருவாக்கினால் அவ்வாறு பிரித்தெடுக்கப்படும் கொழுப்பினைப் பயன்படுத்தி, யோகட், பட்டர், வெண்ணெய் போன்ற பல உற்பத்திப் பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுவதுடன் பாலும் குறைந்த கொழுப்புடன் பொதுமக்களுக்கு பக்கட்டுகளில் அடைக்கப்பட்டோ அல்லது வேறுவிதமாகவோ விற்கப்படலாம். இவ்வாறானதொரு கைத்தொழில் ஒன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு பாரிய முதல் தேவைப்படாது என்பதுடன் சில சந்தர்ப்பங்களில் தொழிலின் ஆரம்பத்தில் அது மிகுந்த இலாபம் உழைத்துத் தரக்கூடிய தொழிலாக அமையாவிட்டாலும்கூட அதனுடே அடையப்படும் சமூக நன்மையும் (social benefits) கருத்தில் கொள்ளப்பட்டு சமூக மேம்பாட்டுத் திட்டமாக அது நடைமுறைப்படுத்தப்படலாம்.

இதுபோன்று விவசாயப் பொருட்களை உள்ளீடுகளாக பயன்படுத்தும். பழரச உற்பத்தி, வைன் உற்பத்தி, சாராய உற்பத்தி, காண்களில் அடைக்கப்பட்ட பழ மற்றும் மரக்கறி உற்பத்தி, எண்ணெய் உற்பத்தி, சவர்க்கார உற்பத்தி, பதனிடப்பட்ட மற்றும் காண்களில் அடைக்கப்பட்ட மீன் மற்றும் இறைச்சி உற்பத்தி போன்ற பலநூற்றுக் கணக்கான கைத்தொழில்கள் ஆரம்பிக்கப்பட முடியும்.

இவ்வாறு விவசாய மேம்பாடு தொடர்பில் கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய காரணிகள் அடையாளம் காணப்பட்டு உரிய நடவடிக்கைகளின் மூலம் விவசாய மேம்பாடு அடையப்படும் போது அதனூடே சிறந்த பொருளாதார அபிவிருத்தியொன்று அடையப்பட முடியும் என்பதுடன் அவ்வாறான பொருளாதார அபிவிருத்தியின் நன்மைகள் சமூகத்தின் ஒரு சில சாராரினை மட்டுமன்றி பெரும்பகுதியினரைக் குறிப்பாக சமூகத்தின் அடிமட்டத்தில் உள்ளவர்களையும் சென்றடைய வழிவகுக்கும். இதனூடே நிலைத்து நிற்கும் பொருளாதார மேம்பாட்டினை அடையலாம்.

புகம் - ஜூலை 2004

பகுதி இரண்டு

## வியாபார உருவாக்கமும் வீருத்தியும்



## தொழில் முயற்சியாண்மையின் முக்கியத்துவம்

உற்பத்திக் காரணிகள் நான்கு வகைப்படும். அவை நிலம், உழைப்பு, மூலதனம், முயற்சி என அழைக்கப்படும். இவற்றில் முயற்சி தவிர்ந்த ஏனைய மூன்று உற்பத்திக் காரணிகளுமே தாமாக உற்பத்தியில் ஈடுபடும் தன்மையினைக் கொண்டிருக்கவில்லை. இதனால் முயற்சி என்ற உற்பத்திக் காரணியானது, நிலம், உழைப்பு, மூலதனம், என்பனவற்றினை ஒன்றிணைக்கும் போதே உற்பத்தியானது நடைபெறுகின்றது.

ஏன் உழைப்பு என்ற உற்பத்திக் காரணி தானாக உற்பத்தியில் ஈடுபடக்கூடியதான தன்மை கொண்டது தானே எனப் பலர் வினவக்கூடும். ஆனால், தொழிலாளி ஒருவர் தனியாக உற்பத்தியில் ஈடுபடுவதில்லை. அந்த உழைப்பாளிகளிடையே முயற்சி ஆற்றல் இருக்கும் போதுமட்டுமே அவரால் சுய உற்பத்தியினை மேற்கொள்ளமுடியும். அதனால்தான் நாட்டில் பலர் வேலையின்றி இருக்கின்றனர். குறிப்பாக 27,000 பட்டதாரிகள் இலங்கையில் வேலையின்றியிருக்கின்றனர். இவர்கள் முயற்சியாளர்கள் அதாவது தொழில் அதிபர்கள் அல்லது அரசாங்கம் தமக்கு வேலைவழங்க வேண்டுமெனக் காத்துக்கொண்டிருக்கின்றனர். அரசாங்கமோ அரசு நிறுவனங்களைத் தனியார் மயப்படுத்திக் கொண்டிருப்பதுடன், ஏனைய அரசு நிறுவனங்களிலும் ஊழியர்கள் தேவைக்கதிகமாக மிதமிஞ்சியுள்ளமையால் தொழில் வாய்ப்புக்களானவை பெருமளவில் தனியார் நிறுவனங்களினாலேயே வழங்கப்பட வேண்டும் எனக் கூறுகின்றது.

இவ்வாறு வேலையற்றிருக்கும் இந்த உழைப்பாளிகளை வேலைக்கமர்த்துவதற்கு போதுமான முயற்சியாளர்கள் நாட்டில் இல்லை என்பதுடன் இந்த வேலையற்றிருக்கும் உழைப்பாளிகளுக்கிடையே முயற்சியாண்மை ஆற்றல் இல்லாதிருப்பதனால் அவர்கள் கூட உற்பத்தியில் ஈடுபடும் அதாவது சுய தொழில் மேற்கொள்ளும் ஆற்றலின்றிக் காணப்படுகின்றனர்.

இவர்களைத் தவிர வேறு சில உழைப்பாளர்கள் ஏதோ ஒருவகை சுய உற்பத்தி நடவடிக்கையில் ஈடுபடுகின்ற போதும், அவர்களால் தம்மால் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களை அவை விவசாய உற்பத்தி பொருட்களாக இருப்பினும் சரி கைத்தொழில் உற்பத்தி பொருட்களாக இருப்பினும் சரி அவற்றினை உரிய முறையில் சந்தைப்படுத்த முடியாதவர்களாக இருக்கின்றனர். இவர்களிடையே சரியான முயற்சியாண்மை ஆற்றல் இல்லாமையினாலே அவர்களால் சரியாக நுகர்வோரின் தேவையினை அறிந்து அதற்கேற்ற முறையில் உற்பத்தியினை மேற்கொண்டு அவற்றை சந்தைப்படுத்த முடியாதவர்களாக இருக்கின்றனர். இதனால் இவர்களது உற்பத்தி நடவடிக்கைகள் சமூகத்திற்கு பயனற்றுப் போய்விடுவதுடன் இவர்களும் தமது உழைப்பிற்குரிய பலனைப் பெறமுடியாமல் அவதியுறுகின்றனர்.

எனவே, வேலையின்மை, சுய தொழில் முயற்சிகளை மேற்கொள்ளும் ஆற்றலின்மை, நுகர்வோரின் தேவையினை அறிந்து அதற்கேற்றவாறு உற்பத்தி செய்து அதனை உரியமுறையில் சந்தைப்படுத்த முடியாமல் நடட்டமடைந்து போதல் போன்ற நிலைமைகளுக்கெல்லாம் அடிப்படைக் காரணமாக இருப்பது மக்களிடையே போதிய தொழில் முயற்சியாண்மை இல்லாதிருப்பதாகும்.

இந்தத் தொழில் முயற்சியாண்மை என்பது நிலம், உழைப்பு, மூலதனம் என்ற இந்த உற்பத்திக் காரணிகளை இணைத்து சந்தையின் தேவைக்கேற்ப உற்பத்தியினை மேற்கொண்டு அதில் இருந்து வருமானத்தை உழைத்து நிலத்திற்குரிய வாடகையையும், உழைப்பிற்குரிய ஊதியத்தையும், மூலதனத்துக்குரிய வட்டியினையும் கொடுத்துவிட்டு மிகுதியை இலாபமாக எடுத்துக்கொள்ளும் வல்லமையாகும்.

போதிய மூலதனமில்லாமையினாலேயே தாமும் இந்த நாடும் பொருளாதார ரீதியில் சுபீட்சமடைய முடியாமல் உள்ளது என நம்மில் பலர் கருதுகின்றனர். ஆனால், அவ்வாறான கருத்து முழுக்கமுழுக்க சரியான தொன்றல்ல. தனிப்பட்டவர்களும் நமது நாடும் பொருளாதார ரீதியில் உரிய முன்னேற்றமடையாமலுக்குக் காரணம் நம் நாட்டில் போதியளவு முயற்சியாண்மை கொண்டவர்கள் காணப்படாமையேயாகும். அதனால் தான் மூலதன வசதியைக் கொண்ட எல்லோரும் தொழில் முயற்சியினை ஆரம்பிப்பதுமில்லை. அவ்வாறு ஆரம்பித்தவர்கள் எல்லோரும் அதில் வெற்றி பெறுவதும் இல்லை. சரியான தொழில் முயற்சியாண்மை உள்ளவர்களினால் மட்டுமே பல்வேறு வழிகளில் நிலம், உழைப்பு, மூலதனம் இவை மூன்றையும் இணைத்து சிறந்த தொழில் முயற்சிகளை மேற்கொள்ளமுடியும்.

இன்று உலகில் பாரிய தொழில் நிறுவனங்களை உருவாக்கி பலருக்கு வேலை வாய்ப்பினையும் வழங்கி கோடிக்கணக்கில் சம்பாதித்த தொழில் அதிபர்கள் அந்தத் தொழில்களை ஆரம்பிக்கும் போது பாரிய முதலினைக்

கொண்டவர்களாகவோ நிலச்சுவாந்தர்களாகவோ இருந்ததில்லை. உதாரணமாக இன்று உலகின் அதிகூடிய பணக்காரராக விளங்கும் பில் கேற்றை எடுத்துக் கொண்டால் அவர் தனது மைக்ரோசொஃபர் (Microsoft) நிறுவனத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னர் ஒரு சாதாரண மனிதராக இருந்தவர். ஆனால் அவரினால் தனது முயற்சியாண்மை வல்லமையினால் உலகில் முதல் தர பணக்காரராக உயர்முடிந்துள்ளது. பில்கேட்ஸ் சாதாரண மனிதனாக இருந்த காலத்தில் உலகின் பணக்காரர்கள் என்று சொல்லப்பட்ட எலிசபெத் மகாராணியினாலும் புருணை சுல்தான் போன்றவர்களினாலும், தம்மிடமுள்ள நிலத்தையும் கோடிக்கணக்கான மூலதனத்தையும் பயன்படுத்தி பில்கேட்ஸ் அளவிற்கு பணத்தினைப் பெருக்கும் ஆற்றல் இருக்கவில்லை. அவர்களிடம் நிலமும் மூலதனமும் இருந்தபோதும் கோடிக்கணக்கில் தொழிலாளர்கள் வேலை செய்யக்காத்திருந்தபோதும் போதிய முயற்சியாண்மை இல்லாதமையினால் அவர்களால் பில்கேட்ஸ் அளவிற்கு அதிக சம்பாத்தியத்தினை உழைத்துத் தரக்கூடிய தொழில் முயற்சிகளினை ஆரம்பித்து அவற்றினை வெற்றிகரமாகக் கொண்டு நடாத்த முடியவில்லை.

எனவே, தனிப்பட்டவர்களதும் நாட்டினதும் பொருளாதார அபிவிருத்திக்கு அடிப்படையாக விளங்குவது முயற்சியாண்மை என்பதாகும். அதனால் அந்த முயற்சியாண்மை ஆற்றலினை மாணவர்களுக்கிடையேயும் நாட்டு மக்களிடையேயும் வளர்க்கும் பொருட்டு அதனை தனியொரு பாடமாக பாடசாலைகளிலும் உயர்கல்வி நிறுவனங்களிலும் அறிமுகப்படுத்துவதற்கு முன்னைய அரசாங்கம் முயற்சிகளை மேற்கொண்டு வந்தது.

தற்போது நாட்டில் முயற்சியாண்மை என்பதற்கு கல்வி நிறுவனங்களில் உரிய முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்படவில்லை பாடசாலைகளிலும், பல்கலைக்கழகங்களிலும் வர்த்தகம் மற்றும் முகாமைத்துவப்பாடங்கள் சிலவற்றில் இந்த முயற்சியாண்மை என்பது பற்றி சில குறிப்புகள் காணப்படுகின்றன. இது தவிர சில பல்கலைக்கழகங்களில் வியாபார நிர்வாக முதுமாணி (MBA) பட்டப்படிப்பில் ஒரு பாடமாகத் தொழில் முயற்சியாண்மை போதிக்கப்படுகின்றது. ஆனால், நோர்வே போன்ற வளர்ச்சியடைந்த நாடுகளிலும் சிங்கப்பூர் போன்ற வளர்ந்துவரும் நாடுகளிலும் முயற்சியாண்மை என்பது தனியொரு பாடமாகப் பாடசாலைகளிலும் உயர்கல்வி நிறுவனங்களிலும் போதிக்கப்படுகின்றது. இது தவிர பல்வேறு அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளில் முயற்சியாண்மை என்பது வெவ்வேறு வழிகளில் தனிப்பட்ட பாடவிதானங்களில் ஒரு பிரிவாகவும் மற்றும் பயிற்சி நெறியாகவும் போதிக்கப்பட்டு வருகின்றது.

தொழில் முயற்சியாண்மை என்பது ஏனைய பல பாடங்களைப்போல் பல தகவல்களையும், கோட்பாடுகளையும் வாய்ப்பாடுகளையும் சொல்லிக் கொடுப்பதன் மூலம் கற்றுக்கொடுக்க முடியாததொன்றாகும்.

முயற்சியாண்மை என்பது ஒரு ஆற்றல். ஒரு மனப்பாங்கு. ஒரு நடத்தை வடிவம். இது சந்தர்ப்பங்களை (Opportunities) உரிய முறையில் கண்டு கொள்ளலும் சவால்களை (Threats) சந்தர்ப்பங்களாக மாற்றி ஏனைய உற்பத்திக் காரணிகளை உரியமுறையில் இணைத்துப் பயன்படுத்தி இலாப-கரமாக நுகர்வோர் தேவையினைப் பூர்த்தி செய்யும் ஒரு வல்லமையாகும். இதற்கு ஆபத்தினை எதிர்நோக்கும் மனப்பாங்கு, ஆபத்தினை ஆய்ந்தறிந்து கணித்துக் கொள்ளும் ஆற்றல், புத்தாண்மை (Innovation), சிந்தனைகள் என்பன அடிப்படையாகும். எனவே, முயற்சியாண்மை பாடமென்பது வெறும் போதனைகள், கற்கை நெறிகளுடன் நின்றுவிடாது முயற்சியாண்மை மனப்பாங்கினை வளர்க்கும் வகையிலான பல்வேறு கற்பித்தல் முறைகளைக் கொண்டதாக அமையும்.

அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகள் எல்லாம் பொருளாதார ரீதியில் உயர்ந்து நிற்பதற்கும் அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளில் சில ஒப்பீட்டுரீதியில் முன்னேறி இருப்பதற்கும் முக்கிய காரணம் முயற்சியாண்மை பொருந்தியவர்கள் பலர் அந்நாடுகளில் உள்ளனர் என்பதுதான். அதனால் தான் இந்நாடுகளில் பல சிறந்த இயற்கை வளங்களைக் கொண்டிராத போதும், ஒப்பீட்டளவில் குறைந்த உழைப்பாளர் படையினைக் கொண்டிருந்த போதும் கூட அதிகளவு இயற்கை வளங்களையும், மனித வளத்தினையும் கொண்ட பல ஆசிய, ஆபிரிக்க நாடுகளிலும் பார்க்க முன்னேற முடிந்துள்ளது. இந்நாடுகள் அதிகளவு மூலதனத்தைக் கொண்ட நாடுகளாக தற்போது விளங்குகின்ற போதும் அவை அந்நாடுகளில் காணப்பட்ட முயற்சியாளர்-களினால் பல்வேறு தொழில் முயற்சிகளில் ஈடுபட்டதன் மூலம் உருவாக்கப்பட்ட மூலதனமாகும். இதற்கு சிறந்த உதாரணமாக சொல்லக்கூடிய ஆசிய நாடு சிங்கப்பூர் ஆகும். இங்கு பாரிய இயற்கை வளம் மற்றும் மூலதனம் காணப்படாத போதும் அந்நாட்டில் உருவாகிய பல்லாயிரக்கணக்கான முயற்சியாளர்கள் அந்நாட்டினை இன்று உலகம் வியக்கும் நாடாக உருவாக்கியுள்ளனர். ஒரு காலத்தில் சிங்கப்பூர்வர்கள் இலங்கையினைப் பார்த்து தாமும், இலங்கை போல் வரவேண்டுமென்று ஆசைப்பட்டனர் என்று சொல்லப்படுகின்றது. ஆனால், இன்று நாம் சிங்கப்பூர்வர்களைப் போல் வரவேண்டுமென ஏங்கிக் கொண்டிருக்கும் நிலை காணப்படுகின்றது.

தற்போதைய உலகமயமாக்கலில் நாட்டின் பொருளாதாரங்கள் திறந்து விடப்பட்டிருப்பதும் போட்டியடிப்படையிலான சந்தைப் பொருளாதாரம் உலகெங்கும் வலுப்பெற்று வருவதனாலும் உள்நாட்டு முயற்சியாளர்கள் தற்போது அதிகரித்த சர்வதேசப் போட்டியினை எதிர்நோக்க வேண்டியவர்களாக உள்ளனர். இந்த வகையில் நம்மவர்களின் போட்டியிடக்கூடிய வல்லமையினை அதிகரிப்பதற்கு சிறந்த முயற்சியாளர்களினை உருவாக்குதல் என்பது மிகவும் இன்றியமையாத ஒரு தேவைப்பாடாகும்.

## முன்னேற்றத்திற்கு எதுவும் முட்டுக்கட்டையல்ல என நீரூபித்த ஆசியாவின் பில்கேட்ஸ் நாராயணமூர்த்தி

இந்தியாவின் தகவல் தொழில்நுட்பக் குழு என்றும் ஆசியாவின் பில்கேட்ஸ் என்றும் அழைக்கப்படும் நாராயணமூர்த்தி அவர்கள் அண்மையில் மாத்தறையில் நடைபெற்ற யுகா டெக்மா-2003 கைத்தொழில் கண்காட்சியில் கலந்து கொள்வதற்காக இலங்கைக்கு வந்திருந்தார்.

ஆசியாவின் பில்கேட்ஸ் என்று சொல்லுமளவிற்கும், யுகா டெக்மா கைத்தொழில் கண்காட்சிக்கு சிறப்பு விருந்தினராக அழைக்குமளவிற்கும் இவர் எந்த வகையில் முக்கியத்துவமானவர் என்று சிந்திப்பது இந்தச் சந்தர்ப்பத்தில் பொருத்தமானது.

2003 ஆம் ஆண்டில் ஆசியாவின் சிறந்த தொழிலதிபர் என்று போர்ச்சூன் (Fortune) சஞ்சிகையினால் கௌரவிக்கப்பட்ட மூர்த்தி இந்தியாவின் மிகப் பெரிய கணினி மென்பொருள் ஏற்றுமதி நிறுவனமான இன்போசிஸ் ரெக்னோலோஜிஸ் (Infosys Technologies Ltd.) லிமிட்டெட் நிறுவனத்தின் ஸ்தாபகரும், தலைவருமாவார். தற்போது 57 வயதாகும் மூர்த்தி தனது 34 ஆவது வயதில் ஆறு நண்பர்களுடன் சேர்ந்து இந்த நிறுவனத்தை ஆரம்பித்தார்.

மும்பாயில் உள்ள தனது தொடர்மாடி வீட்டு படுக்கையறையில் வைத்து அந்நிறுவனத்தினை மூர்த்தி ஆரம்பிக்கும் போது அவரிடம் எந்தவித பௌதீக மூலதனமும் இருக்கவில்லை. எந்த வியாபார நிறுவனத்தையும் கொண்டு நடாத்திய அனுபவம் இருக்கவில்லை. அவருக்கென்று வாடிக்கையாளர்கள் என்று யாரும் இருக்கவில்லை. எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக கணினி மென்பொருள் தயாரிக்கும் நிறுவனத்தை ஆரம்பித்த மூர்த்தியிடம் கணினியோ அல்லது தொலைபேசி வசதியோ இருக்கவில்லை.

ஒரு தொலைபேசி இணைப்பினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு மூர்த்தி ஒரு வருட காலம் காத்திருக்க வேண்டியிருந்தது. கணினிகள் சிலவற்றை இறக்குமதி செய்வதற்கு வேண்டிய அனுமதியினைப் பெறுவதற்கு 15 தடவைகள் இந்தியாவின் தலைநகரான புதுடில்லிக்கு மூர்த்தி அலைந்து திரிய வேண்டியிருந்தது.

ஆனால், மூர்த்தியினால் அவ்வாறு ஆரம்பிக்கப்பட்ட நிறுவனத்தினை இன்று 14,000 பேர் தொழிலாற்றும் இந்தியாவின் மிகப்பெரிய மென்பொருள் ஏற்றுமதி நிறுவனமாக வளர்க்க முடிந்துள்ளமை அவரது முயற்சியாண்மை (Entrepreneurship) வல்லமைக்கு எடுத்துக் காட்டாகும். இன்போசிஸ் நிறுவனத்தின் தற்போதைய பங்குச்சந்தை பெறுமதி ஏறக்குறை 92,000 கோடி இலங்கை ரூபாவாகும்.

மூர்த்தியின் இன்போசிஸ் நிறுவனம்தான் அமெரிக்காவின் நஷ்டாக் (Nasdaq) எனப்படும் தொழில்நுட்ப பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்ட முதல் இந்திய நிறுவனமாகும். 1999 ஆம் ஆண்டு இன்போசிஸ் நிறுவனம் நஷ்டாக் பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்ட போது அதன் பங்குகொன்றின் விலை 37 அமெரிக்க டொலராக இருந்தது. அது மார்ச் 2001 இல் 375 அமெரிக்க டொலர்களாக உயர்ந்தது. 2000 ஆம் ஆண்டு நஷ்டாக் பங்குச் சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்ட நிறுவனங்களின் பங்குகளெல்லாம் குறைந்து கொண்டு வந்து மொத்தப் பங்குகளின் சராசரி விலையானது 31.5% இனால் குறைவடைந்த போது இன்போசிஸ் பங்குகளின் விலை 12% இனால் அதிகரித்திருந்தது.

கணினி மென்பொருள் தயாரிப்பில் முன்னணி வகிக்கும் இன்போசிஸ் நிறுவனத்தை இவ்வளவு தூரம் வளர்த்து வெற்றியடையச் செய்தமையினாலேயே மூர்த்தி ஆசியாவின் பில்கேட்ஸ் என்று அழைக்கப்படுகின்றார். மூர்த்தி, பில்கேட்ஸ் அளவிற்கு இல்லாவிட்டாலும் இந்தியாவில் உள்ள மிகப் பெரிய பணக்காரர்களில் ஒருவர். இன்போசிஸ் நிறுவனத்தில் உள்ள அவரது அமெரிக்க குடும்ப அங்கத்தினர்களின் பங்குகளின் பெறுமதி மட்டும் 4,370 கோடி இலங்கை ரூபாக்கள். ஆனால், மூர்த்தியின் வாழ்க்கை முறை மிகவும் எளிமையானது.

மூர்த்தி தனது சொந்தக் காரை அவரே ஓட்டும் பழக்கம் கொண்டவர். சாதாரண இந்தியர்களுடன் இந்தியன் ஏர்லைன்ஸ் விமானத்தில் பயணம் செய்வார். மூர்த்தியினை ஒத்த அமெரிக்க நிறுவனத் தலைவர்கள் தமது பாவனைக்கு என தனியாக நிறுவன ஜெட் ரக விமானத்தினை பயன்படுத்துவது வழக்கம். மூர்த்தி கடந்த 15 வருடங்களாகத் தனது மூன்று அறை வீட்டிலேயே குடியிருக்கின்றார். இவர் வீட்டில் வேலைப் பணியாளர்கள் எவரையும் வைத்திருக்கவில்லை. இவரது மனைவி சுதா தான் வீட்டில் சமையல் மற்றும் துப்புரவு செய்தல் வேலையினைக் கவனித்து வருகின்றார்.

மூர்த்தி இன்போசிஸ் நிறுவனத் தலைவர் என்ற வகையில் மாதமொன்றிற்கு 367,000 இலங்கை ரூபாவினையே சம்பளமாகப் பெறுகின்றார். ஆனால், இவரையொத்த அமெரிக்க நிறுவனத் தலைவர்கள் இவரைப் போன்று பத்து தொடக்கம் 20 மடங்கு தொகையினை சம்பளம் மற்றும் ஏனைய சலுகைகளாகப் பெறுகின்றனர். அமெரிக்க நிறுவனங்களைப் போல இன்போசிஸ் நிறுவனத் தலைவர் மூர்த்தி உட்பட ஆறு ஸ்தாபகர்களுக்கும் அவர்களின் பெறுபேறுகளுக்கேற்ப நிறுவனப் பங்குகளை வழங்கும் வழக்கத்தை இன்போசிஸ் நிறுவனம் கொண்டிருக்கவில்லை. ஆனால், நிறுவன ஊழியர்கள் பங்கு வாய்ப்பினை (Share Option) பெறுகின்றனர். இதனால் இன்போசிஸ் நிறுவன ஊழியர்கள் 87 பேர் பத்துக் கோடி ரூபாவுக்கு மேல் சொத்துக்களைக் கொண்டவர்களாக இருக்கின்றனர். இதனால் இந்தியாவிலேயே சிறந்த வேலை வழங்கும் நிறுவனங்களில் ஒன்றாக இன்போசிஸ் நிறுவனம் கருதப்படுகின்றது. இவ்வாறு பெருமை பெற்ற நிறுவனத்தில் மூர்த்தி தனது குடும்ப அங்கத்தவர்கள் எவருக்கும் வேலை வாய்ப்பு வழங்கவில்லை என்பதுடன் மூர்த்தி தனது வேலை நேரத்தின் போது மேற்கொள்ளும் தனிப்பட்ட தொலைபேசி அழைப்புகளுக்குரிய பணத்தை ஒவ்வொரு மாத முடிவிலும் நிறுவனத்திற்கு திருப்பிச் செலுத்தும் வழக்கத்தைக் கொண்டுள்ளார்.

என்றோன் (Enron) போன்ற பாரிய அமெரிக்க நிறுவனத் தலைவர்கள் பொய்யான கணக்கறிக்கைகளை சமர்ப்பித்தார்கள். மற்றும் உண்மைகளை திரிப்புடுத்தி வெளியிட்டார்கள் என்று குற்றம் சாட்டப்பட்டு சிறைக்குச் செல்லும் இக்கால கட்டத்தில் மூர்த்தியின் இன்போசிஸ் நிறுவனமானது தனது கணக்கறிக்கையினை இந்தியா, அவுஸ்திரேலியா, இங்கிலாந்து, கனடா, பிரான்ஸ், ஜேர்மனி, ஜப்பான், அமெரிக்கா ஆகிய எட்டு நாடுகளின் கணக்கியல் நியமங்களிற்கு ஏற்ப வெளியிடும் வழக்கத்தினைக் கொண்டுள்ளது.

2003 ஆம் ஆண்டில் 1,843 கோடி இலங்கை ரூபாவினை இலாபமாகப் பெற்ற இன்போசிஸ் நிறுவனம் உலகளாவிய ரீதியில் 315 நிறுவனங்களை தனது வாடிக்கையாளர்களாகக் கொண்டுள்ளது. இவற்றில் பெரும்பாலானவை உலகப் புகழ் பெற்ற அமெரிக்க நிறுவனங்கள் என்பதுடன், 60 நிறுவனங்கள் போர்ச்சுன் 500 எனப்படும் உலகில் ஆகப்பெரிய 500 நிறுவனங்களுக்குள் அடங்குபவையாகும். மூர்த்தி இவ்வாறான பெரிய நிறுவனங்களின் தொடர்பையும், அவர்களுக்குத் தேவையான கணினி மென்பொருட்களைத் தயாரித்து வழங்கும் பாரிய ஒப்பந்தங்களினையும் இலகுவாகப் பெற்றுவிடவில்லை. முதலில் இந்நிறுவனங்களில் பிழைதிருத்தம் மற்றும் செயற்பாடுகளை பராமரித்தல் போன்ற சிறிய வேலைகளினையே மூர்த்தியின் இன்போசிஸ் நிறுவனம் பெற்றிருந்தது. ஆனால், பின்னர் மூர்த்தியும் அவரது ஊழியர்களும் அந்தச் சிறிய ஒப்பந்தங்களைப் பூர்த்தி

செய்த விதத்தினைக் கண்டு வியந்த நிறுவனங்கள் பாரிய வேலைகளை அவர்களிடம் ஒப்படைக்கத் தொடங்கின.

மூர்த்தியின் அளப்பரிய வளர்ச்சிக்கு மூலதனமாக இருந்தவை அவரது சிறந்த தூரநோக்கும் (Vision) முயற்சியாண்மையும், சிறந்த அறிவும், கடுமையான உழைப்பும், அர்ப்பணிப்புடன் கடமையாற்றும் அவரது சகாக்களும் ஆகும்.

இவ்வாறு மூர்த்தியின் இன்போசிஸ் போன்ற மென்பொருள் உற்பத்தி நிறுவனங்களினால் இந்தியாவின் மென்பொருள் ஏற்றுமதி வருமானமானது 10 பில்லியன் அமெரிக்க டொலர்களாக (109,500 கோடி இலங்கை ரூபாக்கள்) உயர்ந்துள்ளது என்பதுடன் இந்தியாவிற்கு ஏற்றுமதி வருமானத்தினை உழைத்துத்தரும் துறைகளில் ஆறாவது இடத்தினை மென்பொருள் ஏற்றுமதித்துறை பிடித்துள்ளது. தற்போது இந்தியா உலகிலேயே அமெரிக்காவிற்கு அடுத்ததாக அதிகமாக மென்பொருளினை ஏற்றுமதி செய்யும் நாடாக விளங்குகின்றது என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

தொழில் நுட்பத்தினை சமுதாய முன்னேற்றத்திற்கு பயன்படுத்துதல் என்பதனை தனது தூரநோக்காக மூர்த்தி கொண்டுள்ளார். இந்தியா போன்ற நாட்டில் வெறும் கோஷங்களை எழுப்புவதனை விட்டு வறுமையினை ஒழிப்பதற்கு வேலை வாய்ப்புகள் உருவாக்குதல் வேண்டும் என்கிறார் மூர்த்தி. இந்த வகையில் வளர்ந்து வரும் தரவு சேவைகள் (Data Services / Call Centres) என்ற வியாபாரத்தினைப் பயன்படுத்தி இந்தியர்களுக்கு வேலை வாய்ப்பினைப் பெற்றுத் தரும் வகையில் “புறோகென்” என்ற துணை நிறுவனமொன்றினையும் மூர்த்தி அண்மையில் நிறுவியுள்ளார். இதன் மூலம் 2008 ஆம் ஆண்டளவில் பத்து இலட்சம் இந்தியர்களுக்கு வேலை வாய்ப்பு கிடைக்கும் என நம்பப்படுகிறது.

அண்மையில் மாத்தறையில் நடந்த யுகா டெக்மா-2003 கைத்தொழில் கண்காட்சியில் உரையாற்றிய மூர்த்தி சமாதானத்தின் மூலம் கொண்டு வரப்பட்ட சந்தர்ப்பத்தினை நன்கு பயன்படுத்தி இலங்கைத் தலைவர்கள் ஏழை மக்களின் கண்ணீரினைத் துடைக்க வேண்டும் என்று கூறினார். இலங்கையர்களிடையே மிகுந்த உற்சாகமும், நேர்மறையான சிந்தனையும் தற்போது காணப்படுகின்ற போதும், சிறந்த பொருளாதார வளர்ச்சியினை அடைய மேலும் மிகுந்த முயற்சி அவசியம் என்றும் குறிப்பிடும் மூர்த்தி, இலங்கை விரைவில் முன்னேற்றமடையும் என்ற நம்பிக்கை தமக்கிருப்பதாகக் குறிப்பிடுகின்றார்.

சூழ்நிலைகளினையும், மற்றவர்களினையும் எமது முன்னேற்ற மின்மைக்குக் காரணமாக சொல்லிக் கொண்டிருக்கும் நாம் மூர்த்தியிடம் கற்றுக்கொள்ள வேண்டிய பாடங்கள் நிறைய உள்ளன. எம்மையும் எமது நாட்டினையும் முன்னேற்றிக் கொள்வதற்கு நாம் மூர்த்தியிலும் பார்க்கக் கடுமையாக உழைக்கக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

## ஆமையும் மீனும் கதை

ஒரு ஊரில் ஒரு சிறிய குளம் இருந்தது. அந்த குளத்தில் சில மீன்களும் ஒரு ஆமையும் வாழ்ந்து வந்தன. திடீரென ஒரு நாள் அந்த ஆமையினைக் காணவில்லை. மீன்கள் எல்லா இடத்திலும் தேடிப் பார்த்தன ஆனால் ஆமையினைக் காணவில்லை. இதனால் மீன்கள் ஆமைக்கு என்ன ஆகியதோ என்று மிகவும் கவலையில் மூழ்கியிருந்தன.

ஒரு நாள் திடீரென ஆமை குளத்தில் காணப்பட்டது. ஆமையினைக் கண்டு மிகவும் மகிழ்ந்த மீன்கள் ஆவலாக உமக்கு என்ன நடந்தது? எங்கே உம்மைக் காணவில்லை? என்று கேட்டன. அதற்கு ஆமை தான் அருகில் உள்ள ஊருக்குப் போய்வந்ததாகக் கூறியது. இந்தப் பதிலினால் மேலும் ஆவலடைந்த மீன்கள், ஊரா அது எப்படி இருக்கும்? என்று கேட்டன. அதற்கு ஆமை ஊரில் மரம் இருக்கும், செடி கொடிகள் இருக்கும், மனிதர்கள், விலங்குகள், கல், மண் எல்லாம் இருக்கும் என்று விபரித்துக் கொண்டே வந்தது, இந்த விளக்கத்தை குறிக்கிட்ட மீன்கள், எல்லாம் சரி அங்கு நீர் இருக்குமா? என்று கேட்டன. அதற்கு ஆமை அங்கு நீர் இல்லை என்றது. அதனை நம்ப முடியாத மீன்கள், என்ன நீர் இல்லையா? என்று கேட்டன. ஆம் அங்கு எங்குமே நீர் இல்லை ஊரிலேயே நீர் உள்ள இடம் நாம் வாழும் இந்தக் குளம்தான் என்று கூறியது. மீன்கள் அதை நம்பவில்லை. நீ பொய் சொல்கிறாய், நீர் இல்லாமல் எப்படி உயிர் வாழ முடியும்? என்று சொல்லி அந்த ஆமையினை அடித்துத் தூரத்திவிட்டன.

ஆம், மீன்களின் பார்வையில் நீரிற்குள் மட்டும் தான் வாழ்க்கையொன்று இருக்கின்றது. நீரிற்கு வெளியே வாழ்வதென்பதனை மீன்களால் கற்பனை செய்து கூடப் பார்க்க முடியவில்லை. அதனால் தான் அவை ஆமை தமக்கு பொய் கூறியதாக நினைத்தன. இதேபோல்தான் நம்மில் பலரும் நாம் வாழும் ஒரு சிறு சுற்று வட்டாரத்திற்குள் நின்று கொண்டுதான் பல விடயங்களைப் பார்க்கின்றோம், விளங்கிக் கொள்கின்றோம். அதனால் அதற்குள் அடங்கியுள்ள பல்வேறு உண்மைகள் அதன் மூலம் ஏற்படக் கூடிய பிரதி

பலன்கள், பாதிப்புகள் என்பவற்றினை சரியாக விளங்கிக் கொள்ள முடியாதவர்களாக இருக்கின்றோம். இதுவே சார்பு நிலைப்பட்ட மனப்பாங்கு (Conditioned mind) எனப்படுகின்றது.

இந்தச் சார்பு நிலைப்பட்ட மனப்பாங்கானது சுவிற்சிலாந்தின் கோமஸ்வர கைக்கடிகார நிறுவனத் தலைவர் ஒருவரின் வாழ்க்கையினையும் வியாபாரத்தையும் எவ்வாறு பாதித்தது என்று அவரது நிறுவனத்தில் நிகழ்ந்த நிகழ்வொன்றினை அவர் கையாண்ட விதத்தில் இருந்து புரிந்து கொள்ளலாம்.

ஒரு காலத்தில் கைக்கடிகாரம் என்றாலே மிகவும் புகழ்பெற்று விளங்கியது சுவிற்சிலாந்து நாடுதான். அங்கு பல கைக்கடிகார நிறுவனங்கள் உள்ளன. இவற்றில் ஒரு பிரபல கைக்கடிகார நிறுவனத் தலைவரை இரண்டு வாலிபர்கள் தொடர்பு கொண்டு தம்மிடம் எதிர்கால கைக்கடிகாரத்திற்கான மாதிரி வடிம் உண்டென்றும் அதனைப் பற்றி விவாதிப்பதற்கு தமக்கு சந்தர்ப்பம் தரும்படியும் பல நாட்களாகக் கேட்டு வந்தனர். கைக்கடிகார உற்பத்தி விற்பனையில் கொடிகட்டிப் பறக்கும் நிறுவனத்தின் தலைவரான தன்னைவிட இந்த வாலிபர்களுக்கு எதிர்கால கைக்கடிகாரத்தை பற்றி என்ன தெரியப் போகிறது என்று எண்ணிய இந்தத் தலைவர் அவர்களை உதாசீனம் செய்துவிட்டார். ஆனால், அவர்கள் தொடர்ந்து அவருடன் தொடர்பு கொண்டு தமக்கு தமது கைக்கடிகார மாதிரியினை விளக்கிக் கூற சந்தர்ப்பம் தருமாறு கேட்டு வந்தனர். இவர்களது தொடர்ச்சியான வேண்டுகலினால் அந் நிறுவனத் தலைவரும் அதற்கு ஒருவாறு ஒப்புக்கொண்டு சந்திப்பு ஒன்றினை ஏற்படுத்தினார்.

அந்தச் சந்திப்பில் கைக்கடிகார மாதிரி ஒன்றைக் காட்டி அதனை அந்த வாலிபர்கள் விளக்கிக் கொண்டிருந்தனர். அவர்களது விளக்கத்தை குறுக்கிட்ட நிறுவனத் தலைவர் அவர்களிடம் மூன்று கேள்விகளைக் கேட்டார். முதலாவது கேள்வி உங்கள் எதிர்கால கைக்கடிகாரத்தின் மாதிரியில் நேரத்தைக் குறிக்கும் 1-12 வரையான இலக்கங்கள் எங்கே இருக்கின்றன என்று; அதற்கு வாலிபர்கள் எமது கைக்கடிகாரத்தில் இலக்கங்கள் இல்லை என்று கூறினர். நிறுவனத் தலைவர் அடுத்து அப்போ நேரத்தைக் காட்டும் பெரியகம்பி மற்றும் சிறிய கம்பி எங்கே என்று கேட்டார். அவர்கள் அதற்கு அப்படி எந்தவொரு கம்பியும் தம்மாதிரிக் கடிகாரத்தில் இல்லை என்று கூறினர். சற்றுக் கோபமடைந்த நிறுவனத் தலைவர் எல்லாம் சரி மணிக் கூட்டை வைன் பண்ணுவதற்கு சரை எங்கே உள்ளது என்று கேட்டார். அதற்கு அவர்கள் தமது கடிகாரத்தில் சரை இல்லை. அதனை வைன் பண்ணத் தேவையில்லை என்று கூறினர். கோபமடைந்த தலைவர் தனது காவலாளியைக் கூப்பிட்டு இந்த வாலிபர்களை வெளியே தூரத்திவிடு சும்மா எனது நேரத்தை வீணடிக்கின்றார்கள் என்று அவர்களை வெளியே கலைத்து விட்டார்.

மனமுடைந்த அந்த வாலிபர்கள் எப்படியோ அமெரிக்காவில் சிலிக்கோன்வலி (Silicon Valley) எனப்படும் இடத்தில் இருக்கும் நிறுவனமொன்றை அணுகி தமது கைக்கடிகார மாதிரியைக் காட்டி விளக்கி அதனை ஏற்கச் செய்தனர். அதுவே தற்போது பல கைக்கடிகார நிறுவனங்களின் தலைவிதியையே மாற்றிய எலக்ரோனிக் கைக் கடிகாரமாகும்.

ஆண்டாண்டு காலமாக கைக்கடிகாரத் தயாரிப்பில் ஈடுபட்டு வந்த அந்த சுவிஸ் கைக்கடிகார நிறுவனத் தலைவரைப் பொறுத்த மட்டில் கைக்கடிகாரம் என்றால் அதில் அவசியம் மூன்று விடயங்கள் இருக்க வேண்டும். அவை நேரத்தைக் குறிக்கும் இலக்கங்கள், நேரத்தைக் காட்டும் கடிகாரமுள் மற்றும் வைன் செய்வதற்கு சரை. இவை மூன்றும் இல்லாத கடிகாரம் ஒன்றை அவரினால் நினைத்தே பார்க்க முடியவில்லை. ஆனால், இந்த மூன்றுமே இலத்திரனியல் கைக்கடிகாரங்களில் இல்லை. அதனால் தான் அந்த நிறுவன தலைவரால் அந்த வாலிபர்கள் கூறிய விடயத்தை விளங்கிக் கொள்ள முடியவில்லை. இதனையே சார்பு நிலைப்பட்ட மனப்பாங்கு என்கின்றோம்.

தனது அந்தச் சார்புநிலைப்பட்ட மனப்பாங்கினால் ஒரு சுவிஸ் நிறுவனத்தலைவர் தனது வியாபாரத்தில் பாரிய புரட்சியினை ஏற்படுத்தியிருக்கக் கூடிய அளப்பரிய சந்தர்ப்பத்தைத் தவறவிட்டது மாத்திரமன்றி போட்டி நிறுவனங்கள் அந்தச் சந்தர்ப்பத்தை தமதாக்கிக் கொண்டு இலத்திரனியல் கைக்கடிகாரத்தை பாரிய அளவில் சந்தைப் படுத்தியதால் அவரது நிறுவனம் ஒப்பீட்டு ரீதியில் மிகவும் பின்தங்கியும் விட்டது.

இதேபோல் சார்புநிலைப்பட்ட மனப்பாங்கு எம்மிடையே பலருக்கு இருக்கின்றது. அதனைத் தகர்த்து வெளியேவரும் போது தான் எம்மால் வித்தியாசமாகச் சிந்திக்கமுடியும். குறைந்தபட்சம் வித்தியாசமான ஒரு சிந்தனையினை விளங்கிக் கொள்ளக்கூடிய நிலையினையாவது எட்ட முடியும். வித்தியாசமான சிந்தனை இருக்கும் போது தான் நின்று நிலைத்து நிற்கக் கூடிய வியாபார வெற்றியினை அடைய முடியும்.

## மாறிவரும் உலகில் மாறுபட்ட வியாபார சிந்தனைகள்

கடந்த 2002 செப்டெம்பர் 11 தாக்குதலால் அமெரிக்கா மட்டுமல்ல உலகமே அதிர்ந்துபோய் இருந்தது. ஒவ்வொருவரும் அந்தத் தாக்குதலில் ஆயிரக்கணக்கான அமெரிக்கர்கள் உயிரிழந்து விட்டார்களே என்பதிலும் பார்க்க தத்தமது தொழில் மற்றும் வியாபாரங்களுக்கு அதன் மூலம் எத்தகைய தாக்கம் ஏற்படுமோ என்று கவலைப்பட்டுக்கொண்டு இருந்தனர்.

குறிப்பாக விமான சேவை நிறுவனங்கள், சுற்றுலா நிறுவனங்கள், மென்பொருள் தயாரிப்பு நிறுவனங்கள் எனப் பல்வேறு நிறுவனங்கள் அந்த நிகழ்வின் தாக்கத்தினால் தமது வியாபாரங்கள் முறியும் நிலைக்கு வந்துவிடுமே என்று தலையில் கைவைத்தபடி இருந்தனர். சில நிறுவனங்கள் வியாபாரமின்மையால் முறிவடைந்ததென்னவோ உண்மைதான்.

ஆனால், இந்தச் சம்பவத்தை சீனாவில் உள்ள நிறுவனம் ஒன்று சற்று வித்தியாசமாக அணுகியது. அமெரிக்க மக்களின் உணர்வுகளை நன்கு அறிந்திருந்த அந்நிறுவனம் இந்தத் தாக்குதல் சம்பவம் அமெரிக்க மக்கள் மத்தியில் என்னவிதமான தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தும் என்று யோசித்தது. அந்நிறுவன முகாமையாளர்கள், அமெரிக்க மக்கள் இந்தச் சம்பவத்தினால் ஒருவருக்கொருவர் குற்றம் கூறி பிரிந்து வெவ்வேறு கருத்துக்களைக் கொண்டிருக்காமல் எல்லோரும் ஒன்றிணைந்து தமது தேசப்பற்றினை வெளிப்படுத்துவர் என்று முடிவு செய்தது. இரவோடு இரவாக கோடிக்கணக்கான அமெரிக்க கொடிகளை அந்த சீன நிறுவனம் உற்பத்தி செய்து அமெரிக்காவுக்கு உடனடியாக ஏற்றுமதி செய்தது. ஒரு சில தினங்களில் எல்லாக் கொடிகளுமே விற்றுத் தீர்ந்தன.

தமது ஒற்றுமையையும் தேசப்பற்றையும் காண்பிக்கும் வகையில் பலகோடி அமெரிக்கர்கள் அந்தத் தேசக் கொடிகளை வாங்கி வீடுகளிலும் வியாபார ஸ்தாபனங்களிலும் கட்டினர். கொடிகளைக் கைகளில் ஏந்தி

அசைத்து ஆரவாரித்து தமது தேசப்பற்றை அமெரிக்க மக்கள் வெளிப்படுத்தினர். இந்த வகையில் சீன நிறுவனமோ கோடானு கோடி லாபம் சம்பாதித்தது.

செப்டம்பர் 11 தாக்குதல் சம்பவத்திற்கு எதிரொலியாக அமெரிக்க ஐனாதிபதி ஜோர்ஜ் புஷ் பயங்கரவாதத்திற்கு எதிரான போர் ஒன்றினைப் பிரகடனப்படுத்தினார். அந்தத் தாக்குதலுக்கு பின்லேடனே காரணம், அவனை எப்படியாவது பிடித்துத் தண்டிப்பேன் என்று குளுரைத்தார்.

ஆப்கானிஸ்தான் மீது அமெரிக்கா போர் தொடுத்தது. வேறு பல்வேறு வகைகளில் பின்லேடனை கண்டுபிடிப்பதற்கு முயற்சிகளும் மேற்கொள்ளப்பட்டன.

ஆனால், அவனைப் பிடிக்க முடியவில்லை. ஜோர்ஜ் புஷ் மட்டுமல்ல அமெரிக்கர் எவராலுமே பின்லேடனை பிடிக்க முடியவில்லை என்ற நிலையில் வெறுப்பும் விரக்தியும் அடைந்தனர்.

இந்த நிலையினை இன்னொரு நிறுவனம் தனக்குச் சாதகமாக ஆக்கிக் கொண்டது.

அமெரிக்க மக்களுக்கு அந்தக் காலகட்டத்திலும் இருந்த மனோபாவத்தை நன்கு அறிந்திருந்த அந்நிறுவனம் பின்லேடனின் உருவம் பொறிக்கப்பட்ட கழிவறைக் கடதாசிகளை (Toilet Tissues) பெருமளவில் தயாரித்து விற்பனைக்கு விட்டது. சொல்லவா வேண்டும்? இந்தக் கழிவறைக் கடதாசிகள் பெருந்தொகையளவில் விற்றுத் தீர்ந்தன. யாருக்கு லாபம்? வியாபார நிறுவனத்திற்குத்தானே?

பயங்கரவாதத்திற்கு எதிரான போர் என்ற போர்வையில் அமெரிக்கா ஆப்கானிஸ்தான் மீது மேற்கொண்ட தாக்குதலாலும் அதில் பல்லாயிரம் அப்பாவி மக்கள் மாண்டுவிட்டதாலும் மத்திய கிழக்கு நாடுகள் பலவற்றிற்கு அமெரிக்கா கொடுத்த பல்வேறு நெருக்குதல் காரணங்களினாலும் மத்திய கிழக்கில் வாழும் மக்கள் அமெரிக்கா மீது வெறுப்படையத் தொடங்கினர். அமெரிக்கர்களை வெறுத்த இம்மக்கள் அமெரிக்க பொருட்களையும் வெறுக்கத் தொடங்கினர். மக்களின் இந்த மனோநிலையினை நன்கு உணர்ந்து கொண்ட மத்திய கிழக்கு நிறுவனம் ஒன்று அமெரிக்க கொக்கோ கோலாவுக்கு போட்டியாக மெக்கா கோலா என்ற புதுவகை கோலா பாணம் ஒன்றைத் தயாரித்து சந்தைப்படுத்தியது. இது மத்திய கிழக்கு மக்கள் மத்தியில் நன்கு பிரபல்யம் பெற்றது.

இவையெல்லாம் அமெரிக்கா மீது மேற்கொள்ளப்பட்ட தாக்குதலினையும் அதன் பிரதிபலன்களையும் சில புத்திசாலி வர்த்தகர்கள் எவ்வாறு தமது வியாபார விருத்திக்குப் பயன்படுத்திக் கொண்டார்கள் என்பதற்கான உதாரணங்கள்.

இதுபோல பல்லாயிரம் நிகழ்வுகளும் மாற்றங்களும் சர்வதேச அளவிலும் பிராந்திய, தேசிய மற்றும் மாநில அளவிலும் நடைபெறுகின்றன.

இந்த மாற்றங்கள் தனியே அரசியல் மாற்றங்களாக மட்டுமல்லாது கலாசார தொழில்நுட்ப வர்த்தக வாடிக்கையாளர்கள் விருப்பு என்ற பல்வேறு பட்ட மாற்றங்களைக் குறித்து நிற்கின்றது.

இவையெல்லாம் ஏதோ ஒரு விதத்தில் வர்த்தக அலுவல்களில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன. இந்நிலையில் அவ்வாறான மாற்றங்களினை நன்கு அறிந்து, அவை வாடிக்கையாளரின் மனோநிலையில் என்ன மாதிரியான மாற்றத்தினை ஏற்படுத்தும் என அறிந்து அதற்குரிய வகையில் வியாபார தந்திரோபாயங்களினை வகுத்தல் அவசியம்.

இந்த வியாபார தந்திரோபாயங்கள் வெற்றியினை ஈட்டித்தரும் வகையில் அமைவதற்கு பொதுவான சிந்தனையில் இருந்து விடுபட்டு வித்தியாசமாக சிந்திக்கப் பழகிக்கொள்ளல் வேண்டும். வாடிக்கையாளர்கள் உணர்வுகளை சில வித்தக வர்த்தகர்கள் தமது வியாபார மேம்பாட்டிற்கு உரிய முறையில் பயன்படுத்த தெரிந்து வைத்துள்ளனர்.

வீரகேசரி வாரவெளியீடு - 02 நவம்பர் 2003

## வியாபார வீருத்திக்கு தொடர்புடைய தகவல்களின் முக்கியத்துவம்

தற்போதைய காலகட்டமானது தகவல் யுகம் (Information Age) என்றழைக்கப்படுகின்றது. இதற்கு முன்பு இருந்த காலப்பகுதி கைத்தொழில் யுகம் என்றும் அதற்கு முந்தைய காலப்பகுதி விவசாய யுகம் என்றும் அழைக்கப்பட்டன.

### விவசாய யுகம்

விவசாய யுகத்தில் அதிக நிலம் உடையவர் முக்கியத்துவம் பெற்ற நிலையொன்று காணப்பட்டது. அதனால்தான் சமுதாயம் நிலச் சுவாந்தர்கள் மற்றும் விவசாய தொழிலாளர்கள் என்று பிரிந்து கிடந்தது. அங்கு நிலம் அதிகமாக உடையவர்கள் பண்பலம்; அதிகார பலம் எல்லாவற்றையும் அடையப்பெற்று சமூகத்தின் தலைமைத்துவப் பதவியில் இருந்தனர்.

### கைத்தொழில் யுகம்

பின்னர் கைத்தொழில் புரட்சியினைத் தொடர்ந்து தொழிற்சாலை உரிமையாளர்களும் கைத்தொழிலாளர்களும் முக்கியத்துவம் பெறும் நிலையொன்று தோன்றியது. இந்தக் காலகட்டத்தில் நாடுகள் பல கைத்தொழில் மயமாக்கம் பெற்று பாரிய வளர்ச்சியினை ஈட்டின. பல அபிவிருத்தி அடைந்துவரும் நாடுகள் கூட தமது பாரம்பரிய விவசாய பொருளாதாரத்தில் இருந்து கைத்தொழில் மயமாக்கப்பட்ட பொருளாதாரமாக மாற்றம் பெறும் போதுதான் தாமும் உரிய வளர்ச்சியினை அடையமுடியும் என்று கைத்தொழில் மயமாக்கத்திற்கு முக்கியத்துவம் கொடுத்தன.



## தகவல் யுகம்

தற்போது நாம் வாழும் யுகம் தகவல் யுகமாகும். இங்கு தகவல்தான் முக்கியமான சொத்தாகும். எப்படி விவசாய யுகத்தில் நிலம் முக்கியமான சொத்தாக விளங்கியதோ, கைத்தொழில் யுகத்தில் தொழிற்சாலைகளும் இயந்திரங்களும் தொழில்நுட்பங்களும் முக்கிய சொத்துக்களாக விளங்கினவோ அதேபோல் இந்த தகவல் யுகத்தில் தகவல்தான் முக்கிய சொத்தாகக் கருதப்படுகின்றது.

இதனால் தான் பெருந்தொகை நிலத்தினையும் தொழிற்சாலைகளையும் உரிமையாகக் கொண்டு ஒரு காலத்தில் உலகிலேயே பெரிய பணக்காரர்களாக விளங்கிய எலிசபெத் மகாராணி, புருணைசுல்தான் போன்றவர்களை தகவல் தொழில்நுட்ப வியாபாரத்தில் கொடிகட்டிப் பறக்கும் பில்கேட்ஸ் என்பவர் முறியடித்து உலகின் மிகப்பெரிய பணக்காரராக இடம்பிடித்துள்ளார்.

பில்கேட்ஸிற்கும் உலகின் மிகப் பெரிய பணக்காரர்களாக முன்பு இருந்தவர்களுக்குமிடையே முக்கிய வேறுபாடு இதுதான்.

முன்னையவர்களின் செல்வத்தில் பெரும்பகுதி அவர்களது மூதாதையர்களால் தேடப்பட்டு இவர்களுக்குப் பரம்பரை வழிவந்தவை. ஆனால், பில்கேட்ஸிடம் உள்ள சொத்துக்களோ இந்த இளம் வயதிலேயே அவரால் முழுக்க முழுக்க உழைக்கப்பட்டவை.

பில்கேட்ஸ் நடந்து செல்லும் வழியில் ஒரு நூறு டொலர் நோட்டு (10,200 ரூபா) விழுந்து கிடந்தால் அதனை அவர் குனிந்து எடுப்பதிலும் பார்க்க விட்டுச் செல்வது அவரைப் பொறுத்தவரை இலாபகரமானது என்று சொல்வார்கள். ஏனெனில், அந்தப் பணத்தினைக் குனிந்து எடுக்கும் நேரத்தில் அவரால் அந்த நூறு டொலரிலும் பார்க்கக் கூடுதலான பணத்தினை உழைத்துவிட முடியுமாம்.

இது அவரது உழைக்கும் ஆற்றலினையும் செல்வத்தின் அளவையும் இலகுவாக விளங்கிக் கொள்ளும் வகையில் கூறப்படுகின்றது.

முன்னைய யுகங்களிற்கும் தகவல் யுகத்திற்கும் உள்ள முக்கிய வித்தியாசம் யாதெனில் அங்கு நிலம் மற்றும் தொழிற்சாலைகள் அதிகமாகக் கொண்டிருந்தவர்கள் செல்வந்தர்களாக இருந்தார்கள். ஆனால், இந்த தகவல் யுகத்தில் அதிக தகவல் இருப்பதனால் தனியொருவரோ அல்லது வியாபார நிறுவனமோ முன்னேற்றமடைந்து விடமுடியாது.

பதிலாக தொடர்புடைய (Relevant) தகவல் என்பதும் அதனை சரியான முறையில் விளங்கிக் கொள்வதும் (Proper Interpretation) அதனை உரிய முறையில் பயன்படுத்திக் கொள்வது என்பதும் தான் இங்கு முக்கியத்துவம் பெறுகின்றது.

## தொடர்புடைய தகவல்

தொடர்புடைய தகவல் என்பது ஒருவர் மேற்கொள்ளும் தொழிலுடன் தொடர்புடைய தகவல்களைக் குறித்து நிற்கின்றது. அதாவது எந்த எந்தத் தகவல்களை எல்லாம் அவரது தொழில் முயற்சியினை பாதிப்பள்ளாக்குமோ அவை எல்லாமே தொடர்புடைய தகவலாகும். அவை நிறுவனத்திற்குள்ளே இருந்து பெறப்படுவனவாகவோ அல்லது வெளியில் இருந்து பெறப்பட்டனவாகவோ இருக்கலாம்.

நாம் ரோட்டில் நடந்துகொண்டு போகின்றோம். எத்தனையோ சத்தங்கள் கேட்கின்றன. நாம் அவற்றையெல்லாம் பொருட்படுத்துவதில்லை. ஆனால், பின்னுக்கு வாகனம் ஒன்று வந்து ஒலி எழுப்பும் போது மட்டும் உடனடியாக கரைக்கு வந்து வாகனத்துடன் மோதுவதைத் தவிர்த்துக் கொள்கின்றோம்.

அங்கு மற்றைய சத்தங்கள் எல்லாம் எமக்கு தொடர்பற்றவை. ஆனால், வாகன ஒலி எம்மோடு தொடர்புடையது. அதனை மட்டும் நாம் எடுத்து எம்மைக் காப்பாற்றிக்கொள்கின்றோம். ஆகவே, முதலில் தொடர்பான தகவல் எது தொடர்பற்ற தகவல் எது எனப் பிரித்தறியும் ஆற்றல் வேண்டும்.

பொருத்தமான தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்ள உதவும் ஒரு கருவியே தகவல் தொழில்நுட்பம். பொதுவாக தகவல்கள் எமக்கு தேவையான விதத்தில் தேவையான இடத்தில் தேவையான நேரத்தில் இருப்பதில்லை. பொதுவாக அவை ஒழுங்குபடுத்தப்படாத தரவுகளாகக் காணப்படும். அவற்றினை எமக்குத் தேவையான விதத்திற்கு மாற்றும் செயற்பாட்டினையே தரவு செய்முறைப்படுத்தல் (Data Processing) என்கின்றோம்.

இதனை செய்வதற்கு நாம் கணினியினைப் பாவிக்கின்றோம். இவ்வாறு தயாரிக்கப்பட்ட தகவலானது உரியவர்களுக்கு உரிய நேரத்தல், உரிய வடிவத்தில் வழங்கப்படவேண்டும். இதற்கு தொலைத்தொடர்பு நுட்பங்களை நாம் பயன்படுத்துகின்றோம். இந்த கணினியும் தொலைத் தொடர்பும் இணைந்ததொன்றே தகவல் தொழில்நுட்பம் எனப்படுகின்றது.

## தகவலினை சரியாக புரிந்து கொள்ளல்

தகவல் தொடர்பில் அடுத்த முக்கிய விடயம் தகவலினை சரியான முறையில் புரிந்துகொண்டு அதனை உரிய முறையில் பயன்படுத்திக் கொள்வதாகும். தகவலினை சரியான முறையில் புரிந்துகொள்வதற்கு உரிய அறிவும் அனுபவமும் பரந்தபட்ட மனப்பாங்கும் நேர்மறையான சிந்தனையும் (Positive Thinking) முக்கியமானவை. இதனால்தான் குறிப்பிட்ட ஒரு

தகவலினை வெவ்வேறுபட்டவர்கள் வெவ்வேறு விதமாகக் கருத்திற்கொண்டு வித்தியாசமான நடவடிக்கைகளை எடுக்கின்றனர்.

விரைவாக மாறிக்கொண்டு வரும் தற்போதைய உலகில் அனைத்து வியாபார மற்றும் தொழில் முயற்சிகளுக்கும் தகவல் இன்றியமையாததொன்றாகும். எனவே, தகவலின் முக்கியத்துவத்தை உணர்ந்து பொருத்தமான தகவல்களை உரியமுறையில் பெற்றுக்கொள்வதனை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளவேண்டும். அதனை சரியான முறையில் விளங்கிக்கொண்டு உரிய நடவடிக்கைகள் எடுப்பதன் மூலம் நின்று நிலைத்து நிற்கும் வியாபார விருத்தியினை அடைந்து தகவல் யுகத்தில் முக்கியத்துவம் பெற்று விளங்க முடியும்.

வீரகேசரி வாரவெளியீடு - 03 ஆகஸ்ட் 2003

## வியாபார வீருத்திக்கு சிறந்த ஊழியர்களை உருவாக்குவதன் அவசியம்

ஊழியர்கள் உள்ளக வாடிக்கையாளர்கள் என்று அழைக்கப்படுகின்றனர். ஏனெனில், திறமையானதும் திருப்தியடைந்ததுமான ஊழியர்களாலேயே வாடிக்கையாளர் தேவைகளை சிக்கனமாகவும் சிறப்பாகவும் நிறைவேற்றமுடியும். அப்போதுதான் வாடிக்கையாளர்கள் திருப்தியடைந்து மீண்டும் மீண்டும் நிறுவனத்தினை நாடமுற்படுவதுடன் நிறுவனமும் இலாபத்தினை ஈட்டி வியாபாரத்தில் தொடர்ந்து நிலைத்து நிற்க முடியும்.

முன்னைய காலங்களில் நிறுவனமொன்றின் வெற்றியானது அதன் நிதிபலம், சொத்துக்களின் மதிப்பு, கடந்தகால வெற்றிகள் என்பவற்றின் அடிப்படையிலேயே மதிப்பிடப்பட்டு வந்தது.

ஆனால், அண்மைக்காலம் தொடக்கம் நிறுவனத்தில் வேலையாற்றும் ஊழியர்களின் மதிப்பீட்டின் அடிப்படையிலேயே நிறுவனம் எதிர்காலத்தில் அடையக்கூடிய வெற்றியானது தீர்மானிக்கப்படுகின்றது. உதாரணமாக உலகில் மிகப்பெரிய பணக்காரரான பில்கேட்ஸின் மைக்ரோசொஃப்ட் (Microsoft) நிறுவனத்தை எடுத்துக்கொண்டால் அது பெருமளவு பௌதீக சொத்துக்களைக் கொண்டதொரு நிறுவனமல்ல. அதன் உயர்ந்த மதிப்பிற்கு அடிப்படைக் காரணமாக அமைவது அந்நிறுவனத்தில் பணியாற்றும் விலைமதிப்பில்லா ஊழியர்களே.

இதனால் தான் ஒருமுறை பில்கேட்ஸ் தனது நிறுவனத்தில் இருந்து 22 முக்கிய ஊழியர்கள் வெளியேறினால் தனது நிறுவனத்தினை முடிவிட வேண்டியேற்படும் என்று கூறினார்.

ஊழியர்களே நிறுவன செயற்பாடுகளை மேற்கொள்ளுவதுடன் வாடிக்கையாளர்களுடன் நேரடியாக தொடர்புகொண்டு அவர்களின் தேவையினைப் பூர்த்தி செய்கின்றனர். இந்த வகையில் ஊழியர்கள் வாடிக்கையாளர்களுடன் எப்படி நடந்து கொள்கிறார்கள் என்பதனைப் பொறுத்துத்தான் நிறுவனத்தின் மதிப்பு நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது.

அதேபோல் வாடிக்கையாளர்களின் மாறி வரும் வேறுபட்ட விருப்பவெறுப்புகளை உரியமுறையில் அறிந்து அதனை நிறுவனத்திற்கு தெரியப்படுத்தி அதற்கேற்ற முறையில் மாற்றங்களை மேற்கொள்வதற்கும் ஊழியர்கள் திறமையானவர்களாகவும் திருப்தியடைந்தவர்களாகவும் இருத்தல் அவசியம்.

ஊழியர் திறனை வளர்க்க அடிப்படையானது அவர்களுக்கு தொடர்ச்சியாக வழங்கப்படும் பயிற்சியாகும். பல நிறுவனங்கள் இந்தப் பயிற்சி மீது செலவிடப்படும் பணத்தினை ஒரு செலவு என்று கருதுகின்றனர். ஆனால், அது ஒரு முதலீடாகும்.

செலவுக்கும் முதலீட்டுக்கும் இடையிலான வித்தியாசம் யாதெனில், செலவின் பலன் உடனடியாகக் கிடைக்கின்றது. ஆனால் முதலீட்டின் பலன் நீண்டதொரு காலப்பகுதியில் கொஞ்சம் கொஞ்சமாகக் கிடைக்கின்றது என்பதுதான்.

ஊழியர் பயிற்சி அபிவிருத்தி என்பது பல ஊழியர்களைக் கொண்ட பாரிய நிறுவனங்களினால் மட்டுமே மேற்கொள்ளப்பட வேண்டியதொன்று என்று பலர் கருதுகின்றனர். ஆனால் இது தவறாகும். தனியே ஒரு ஊழியரைக்கொண்ட நிறுவனம் என்றாலும் சரி, நிறுவனத்தலைவரே, தான் தனியே நடத்தும் வியாபாரம் என்றாலும் சரி அங்கு பயிற்சி மற்றும் அபிவிருத்தி என்பது மிகவும் அவசியமானதொன்றாகும்.

பயிற்சி என்பது தனியே எப்படி ஒரு பாரிய இயந்திரத்தினை இயக்குவது என்பது பற்றியோ அல்லது சிக்கலான செயற்பாடுகளை மேற்கொள்வது என்பது தொடர்பில் மட்டும் இருந்தால் போதுமானதன்று. வாடிக்கையாளருடன் எவ்வாறு நடந்து கொள்ளல், கோபமடைந்த வாடிக்கையாளர் ஒருவரை எவ்வாறு சமாளித்தல் போன்ற ஒவ்வொரு சிறு சிறு விடயம் தொடர்பிலும் பயிற்சியானது வழங்கப்படல் வேண்டும்.

யாழ்ப்பாணத்திற்கு சொகுசு பஸ் ஆசனப் பதிவு செய்யும் நிறுவனமொன்றில் ஆசனப்பதிவு செய்துவிட்டு பலர் பஸ்ஸுக்காக காத்திருந்தனர். ஆனால் அந்த பஸ் பழுதடைந்து விட்டதனால் சாதாரண பஸ் ஒன்றில் பயணிகளை அனுப்பவேண்டியேற்பட்டது அந்தச் செய்தியினை அவ்வாசனப் பதிவு செய்யும் நிறுவனத்தில் பணியாற்றும் ஊழியர் எடுத்துச்சொன்ன விதம் பல பயணிகளை எரிச்சலடையச் செய்தது.

அந்த ஊழியர் அந்தச் செய்தியினை புன்முறுவலுடன் ஒரு உதாசீன மனப்பாங்குடன் கூறிவிட்டு தொலைபேசியில் யாருடனோ சிரித்து

கலகலப்பாக நீண்ட நேரம் பேசிக்கொண்டிருந்தார். அவரது நடவடிக்கை, கோபமடைந்த பயணிகளின் மனோநிலையினைத் தணிக்க உதவாதது மட்டுமன்றி பயணிகளை மேலும் கோபமடையச் செய்தது. இதனால் பல பயணிகள் கோபமடைந்து பணத்தை மீள்ப் பெற்றுக்கொண்டு தமது பயணத்தை ரத்துச் செய்துவிட்டு வீடு சென்றனர்.

இவ்வாறு கோபமடைந்த பயணிகள் அந்த ஆசனப் பதிவு முகவரினை பின்னர் நாடுவதை தவிர்த்தது மாத்திரமன்றி வேறுபலருக்கும் அதனை எடுத்துக் கூறினர். இதனால் வாடிக்கையாளர் மத்தியில் அந்நிறுவனம் மதிப்பினை இழக்கும் நிலையொன்று தோன்றியுள்ளது.

இது ஒரு சிறிய விடயம் போல் தோன்றினாலும் வியாபாரத்தைப் பாதிக்கும் பாரதூரமானதொரு விடயமாகும். அந்த ஊழியருக்கு சரியான பயிற்சி மற்றும் விளக்கம் கொடுக்கப்பட்டிருந்தால் அந்த ஊழியர் அவ்வாறு நடந்திருக்கமாட்டார். வாடிக்கையாளர்களும் கோபமடைந்திருக்க மாட்டார்கள்.

தற்கால வியாபார உலகில் மூலதனமானது இலகுவாக தடையேதுமின்றி நாடுகளுக்கிடையேயும் நிறுவனங்களுக்கிடையேயும் நகர்கின்றது. நிறுவனமொன்று தன்னிடம் போதிய நிதி இல்லாதபோது பல்வேறு வழிகளில் இலகுவாக அதனை உள்நாட்டில் மாத்திரமன்றி வெளிநாட்டு நிதி நிறுவனங்களுக்கூடாகவும் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய நிலையொன்று காணப்படுகின்றது. தொழில்நுட்பமும் அவ்வாறேதான்.

தகவல் தொழில்நுட்பத்தின் அபரிமிதமான வளர்ச்சியானது தகவலினை இலகுவாகப் பெற்றுக் கொள்வதனையும் சாத்தியமாக்கி யிருக்கின்றது. இந்த வகையில் இந்த மூன்று வளங்களையும் உரியமுறையில் பயன்படுத்தி வியாபார வெற்றியினை அடைவதற்கு சிறந்த ஊழியர்களே அவசியமாகின்றனர்.

சிறந்த ஊழியர்கள் கூட நிறுவனத்திற்கு நிறுவனம் மாறிவிடல் இலகுவானதொன்று என்ற அடிப்படையில் நிறுவன ஊழியர்கள் திறமை யானவர்களாக இருப்பது மட்டுமன்றி அவர்கள் திருப்தி யடைந்தவர்களாகவும் இருக்கவேண்டும். இதற்கு ஊழியர்களை மிகவும் திறமையாக முகாமை செய்வது அவசியமாகும்.

ஊழியர்களின் தேவைகள், அவர்களின் இலட்சியங்கள், மனப்பாங்கு என்பவற்றினை உரியமுறையில் அறிந்து அதனைப் பூர்த்தி செய்வது என்பது அவர்கள் தொடர்ந்து நிறுவனத்தில் சிறந்த முறையில் பணியாற்றுவதனை உறுதிசெய்வதற்கு அவசியமாகும்.

தனியே அதிக சம்பளத்தை மட்டும் வழங்கிவிடுவதன் மூலம் ஊழியர்களை சிறந்த முறையில் ஊக்கப்படுத்திவிடலாம் என்பதல்ல. அத்துடன் தனியொரு அல்லது சில ஊழியர்களிலேயே நிறுவனம் தங்கியிருப்பது என்பதும் ஆபத்தானதொன்றாகும். காரணம் அந்த தனியொரு

அல்லது சில ஊழியர்கள் அந்த நிறுவனத்தை விட்டு நீங்கினால் நிறுவனத்தினை தொடர்ந்து கொண்டு நடத்துவதற்கு இயலாமற் போய்விடக்கூடும்.

அது மாத்திரமன்றி அந்த ஊழியர்கள் தமது ஆதிக்க மேம்பாட்டினால் நிறுவன நலன்களிலும் பார்க்க தமது சொந்த நலன்களுக்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்கும் நிலை ஏற்படலாம்.

பல வியாபார நிறுவனங்களில் நிறுவனத் தலைவர்கள் சில முக்கிய ஊழியர்கள் விடும் தவறுகளைக்கூட சுட்டிக்காட்டத்தயங்கும் அளவுக்கு சில ஊழியர்கள் நிறுவன செயற்பாட்டில் ஆதிக்கம் பெற்றிருப்பதைக் காணக்கூடியதாக இருக்கிறது. இதனைத் தவிர்ப்பதற்கு நிறுவனத்தின் அதிகாரமானது ஊழியர்களுக்கிடையே உரியமுறையில் பகிரப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.

உலகிலேயே புகழ்பெற்ற எலக்ட்ரோனிக் வீட்டுப் பாவனைப் பொருட்களைத் தயாரித்து விற்பனை செய்யும் சாம்சுங் என்ற கொரிய நிறுவனத்தில் ஒவ்வொரு வருடமும் சிறந்து பத்து ஊழியர்கள் தெரிவு செய்யப்படுவர். ஊழியர் விழாவில் அந்நிறுவனத் தலைவர் அந்தப் பத்து ஊழியர்களின் பாதங்களைக் கழுவும் நிகழ்வு நடைபெறுகின்றது. இதிலிருந்து அந்த நிறுவனம் தமது ஊழியர்களுக்கு எவ்வளவு முக்கியத்துவமும் மதிப்பும் கொடுத்திருக்கின்றது என்பதனை அறிந்து கொள்ள முடியும்.

மேலைநாடுகளில் பல நிறுவனங்கள் தமது ஊழியர்களை ஒவ்வொரு வருடமும் தமது வருடாந்த விடுமுறை லீவினை எடுத்து சுற்றுலா சென்று வருமாறு வலியுறுத்துகின்றன. அத்துடன் சில நிறுவனங்களைப் பொறுத்தவரை இந்த விடுமுறை லீவானது எல்லோராலும் கட்டாயம் எடுக்கப்பட வேண்டியதாக இருக்கின்றது.

இதற்குக் காரணம் ஊழியர்கள் தொடர்ந்து வேலையிலேயே முழுகிக் கிடக்காமல் குடும்பத்துடன் சுற்றுலா சென்று மகிழ்ச்சியாக இருந்து விட்டு வந்தால்தான் அவர்களால் புத்துணர்ச்சியுடன் நிறுவனப் பணிகளை மிகச் சிறப்பாகவும் மேம்படவும் செய்யமுடியும் என்று கருதுவதே.

ஜப்பானிய முகாமைத்துவ கோட்பாடானது “இலாபத்தினைப் பற்றி கவலை கொள்வதனை விடுத்து ஊழியர்கள் தொடர்பில் உரிய நடவடிக்கை எடு; இலாபம் தானாகவே வந்துவிடும்” என்கின்றது.

எனவே, ஊழியர்களின் முக்கியத்துவத்தை உணர்ந்து அவர்களுக்குத் தேவையான பயிற்சியினை வழங்கி அவர்கள் திறமையாகவும் திருப்தியாகவும் செயற்படும் வகையில் உரிய ஊக்கப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதன் மூலம் நிறுவனத்தின் நீண்டு நிலைத்து நிற்கும் வெற்றியினை உறுதிசெய்து கொள்ளலாம்.

## உணர்ச்சியூர்வ நுண்ணறிவு

பாரம்பரியமாக ஒருவரது திறமையானது விசேடமாக வேலைக்கமர்த்துவது தொடர்பில் ஒருவரது திறமையானது அவரது நுண்ணறிவு (IQ) குறிப்பிட்ட வேலையினைச் செய்வதற்கு அவருக்குள்ள தொழில்நுட்ப அறிவு மற்றும் அனுபவம் போன்றவற்றின் அடிப்படையிலேயே மதிப்பிடப்பட்டுத் தெரிவு மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. இதற்கமைவாகவே வேலைக்கு ஆட்களைச் சேர்த்துக் கொள்ளும் போது மேற்கொள்ளப்படும் பரீட்சைகளும், நேர்முகப் பரீட்சைகளும் வடிவமைக்கப்படுகின்றன. ஆனால், தற்போது இந்த அணுகுமுறையில் மாற்றம் ஒன்று ஏற்பட்டு வருகின்றது. அதன்படி ஒருவர் குறிப்பிட்ட விடயம் தொடர்பில் எவ்வளவு அறிவினைக் கொண்டுள்ளார், எவ்வாறான பயிற்சிகள், அனுபவங்களினைக் கொண்டுள்ளார் என்பது மட்டுமல்லாது அவர் எவ்வளவு திறமையாகத் தன்னையும், மற்றவர்களையும் கையாளும் வல்லமை கொண்டுள்ளார் என்பதற்கு முக்கியத்துவம் கொடுத்துப் பார்க்கப்படுகிறது. தன்னையும், மற்றவர்களையும் கையாளும் இத்தகைய வல்லமை, உணர்ச்சியூர்வ நுண்ணறிவுத் திறன் (Emotional intelligence) எனப்படுகின்றது.

டானியல் கோல்மன் என்பவர் உணர்ச்சியூர்வ நுண்ணறிவுத் திறன் பற்றி பல ஆராய்ச்சிகளை மேற்கொண்டு கட்டுரைகள் மற்றும் புத்தகங்களையும் எழுதியுள்ளார். இவரது கருத்துப்படி குறிப்பிட்ட வேலையினை மேற்கொள்வது தொடர்பில் தொழில்நுட்ப அறிவும் நுண்ணறிவும் மட்டும் போதாதென்றும் ஒரு வேலையை ஆரம்பிக்கும் திறன் (Initiative), மற்றவர் நிலைநின்று நோக்குதல் (Empathy), சூழ்நிலைக்கேற்ப தன்னை மாற்றிக் கொள்ளும் பண்பு (Adaptability) மற்றும் ஏற்றுக்கொள்ளச் செய்தல் (Pursuasiveness) போன்ற தனிப்பட்ட குணாதிசயங்கள் வெற்றிகரமாகச் செயற்படுத்தப்பட வேண்டும் என்றும் கருத்துரைக்கின்றார். இது தொடர்பில் கோல்மன் உணர்ச்சியூர்வ நுண்ணறிவு வல்லமை கட்டமைப்பு ஒன்றினை வகுத்துள்ளார். இந்தக் கட்டமைப்பானது தனிப்பட்ட வல்லமை (Personal Competance), சமூக வல்லமை (Social Competance) என இரண்டு வகையாக வகுக்கப்பட்டுள்ளது.

## தனிப்பட்ட வல்லமை

தனிப்பட்ட வல்லமை என்பது ஒருவர் தன்னை எவ்வாறு முகாமை செய்து கொள்கிறார் என்பதாகும். இது தன்னைப் பற்றிச் சரியாக அறிந்து கொள்ளல், தன் நெறிப்படுத்தல் மற்றும் ஊக்கப்படுத்தல் என்பவற்றைக் குறித்து நிற்கிறது.

## தன்னை அறிதல்

தன்னையறிதல் என்பது ஒருவரது உள்ளக நிலைப்பாடு, விருப்பு வெறுப்புகள், தன்னகத்தே உள்ள வளங்கள், ஒன்றை ஆரம்பிக்கும் திறன் என்பவற்றினைச் சரியாகத் தெரிந்து வைத்திருத்தலாகும். தன்னை அறிவதற்கு ஒருவர் முதலில் தனது உணர்ச்சிகளினையும் அவற்றின் விளைவுகளையும் சரியாகத் தெரிந்து கொள்ளல் வேண்டும். உணர்ச்சிகளானவை ஒருவரது பெறுபேறுகளிலும் அவரால் மேற்கொள்ளப்படும் தீர்மானங்களிலும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதாக இருக்கின்றன. எனவே, அவர்களது உணர்ச்சிகள் என்ன, அவை ஏன் தோன்றுகின்றன? தனது உணர்ச்சிகளுக்கும் அவரது சிந்தனை செயற்பாடு உரையாடல் என்பவற்றிற்குமிடையிலான தொடர்பு எத்தகையது? தனது உணர்ச்சிகளானது எவ்வாறு (சாதகமாகவோ அல்லது பாதகமாகவோ) தனது பெறுபேறுகளைப் பாதிக்கின்றது? தனது நோக்கங்களுக்கும் விழுமியங்களுக்கும் அமைவாகத் தீர்மானங்கள் எடுக்கப்படுகின்றனவா? என்பவற்றினைச் சரியாகத் தெரிந்து கொள்ளல் வேண்டும்.

இரண்டாவதாகச் சரியான சுயமதிப்பீட்டினை மேற்கொள்ளல் வேண்டும். சரியான சுயமதிப்பீடு உள்ள ஒருவர் தனது பலம், பலவீனம் என்பவற்றை அறிந்து கொள்வதுடன் எந்தெந்த விடயங்களில் தான் தன்னை முன்னேற்றிக் கொள்ள வேண்டும் என்பதில் தெளிவான விளக்கத்தைக் கொண்டிருப்பார். இவர் தனது அனுபவங்களில் இருந்து பாடங்களைக் கற்றுக்கொள்ளக் கூடியவராகவும் தொடர்ச்சியாகப் புதியனவற்றைக் கற்றுக்கொள்ளும் ஆர்வமுடையவராகவும் இருப்பார்.

தன்னையறிதலில் முன்றாவது பண்பு சுயநம்பிக்கையாகும். சுயநம்பிக்கையுள்ளவர் தனது தற்பெறுமதியினையும் ஆற்றல்களினையும் நன்கு அறிந்தவராக இருப்பார். சுயநம்பிக்கையுள்ளவர் தன்னுடைய கருத்துக்கள் பிரபல்ய மற்றவையாக இருப்பினும் அவை சரியெனக் கருதும் போது உறுதியுடன் எடுத்துரைக்கும் தன்மை கொண்டவராக இருப்பதுடன் நிச்சயமற்ற தன்மையும் பல்வேறு அழுத்தங்களும் இருக்கும் போது கூட உறுதியான தீர்மானங்கள் எடுக்கக் கூடியவராக இருப்பார்.

## தன்னெறிப்படுத்தல்

தன்னெறிப்படுத்தல் என்பது தன்னுடைய உள்ளக நிலைப்பாடு, உணர்வுகள் மற்றும் வளங்களை முகாமை செய்வதனைக் கருதி நிற்கின்றது. தன்னெறிப்படுத்தலுக்கு முதலாவதாக தற்கட்டுப்பாடு அவசியமாகும். தற்கட்டுப்பாடு உள்ள ஒருவர் பாதகமான விளைவுகளுக்கு இட்டுச் செல்லக்கூடிய உணர்ச்சிகள் யாவை என அறிந்து அவற்றினைக் கட்டுப்படுத்தக் கூடியவராக இருப்பதுடன் அழுத்தங்கள் இருக்கும் போது கூட சரியாகச் சிந்தித்து முடிவு எடுப்பவராகவும் தனது நோக்கங்கள் தொடர்பில் உறுதிப்பாட்டுடன் கூடிய ஒருமித்த பார்வை கொண்டவராகவும் இருப்பார்.

தன்னெறிப்படுத்தலிற்கு அவசியமான இரண்டாவது பண்பு நம்பிக்கைக்குப் பாத்திரமாக இருப்பதுடன் தனது செயல்பாடுகளுக்கு உரிய பொறுப்பினை ஏற்கக் கூடிய தன்மையினைக் கொண்டு இருத்தலுமாகும். நியமங்களிற்கமைவாக நடத்தலும் நேர்மையாகவும் கண்ணியமாக இருப்பதுடன் தன்னதிகாரத்திற்குள் அமைவாக நடப்பதுடன் தனது பிழைகளை ஏற்றுக் கொள்ளும் மனப்பாங்குகளையும் கொண்டிருத்தலாகும்.

கொள்கைகளில் உறுதியாக இருத்தல் ஒருவரை நம்பிக்கைக்குப் பாத்திரமானவராகும். கடப்பாடுகளையும் உறுதிமொழிகளினையும் சரியாக நிறைவேற்றுவதும் நோக்கங்களை அடைந்து கொள்வது தொடர்பில் தனது பங்களிப்பினை ஏற்றுக் கொண்டு அதற்குப் பொறுப்புக் கூறக் கூடிய தன்மையும் கடமைகளில் அக்கறை கொண்டிருப்பதுடன் அவற்றை ஒழுங்குபடுத்தி முறையாக நிறைவேற்றும் பண்பு கொண்டிருக்கும் போது ஒருவர் தனது செயற்பாடுகளுக்கு பொறுப்பேற்கும் பண்பினைக் கொண்டிருக்கின்றார்.

தன்னெறிப்படுத்தலிற்குரிய அடுத்த பண்பு சூழ்நிலைக்கேற்ப தன்னை மாற்றிக் கொள்ளும் பண்பாகும். இதன் கருத்து பச்சோந்தித்தனமாக இருப்பதென்பதல்ல. வெவ்வேறுபட்ட தேவைகளை அவற்றினைக் குழப்பிக் கொள்ளாமல் நேர்த்தியாகக் கையாளுவதுடன் சந்தர்ப்ப சூழ்நிலைக்கேற்ப தந்திரோபாயங்களை மாற்றிக் கொள்வதுடன் விடயங்களை நோக்கும் விதத்தில் நெகிழ்வினைக் கைக்கொள்வதெனவும் இது குறித்து நிற்கிறது.

தன்னெறிப்படுத்தலிற்குரிய இறுதியான பண்பு புதுமையைப் புகுத்துதல் (Innovation) ஆகும். இந்தப் பண்பினைக் கொண்ட ஒருவர் பல்வேறுபட்ட மூலகங்களில் இருந்து புதிய சிந்தனைகளைத் தேடுவதுடன், தானாகப் புதியனவற்றைத் தோற்றுவிக்கும் ஆற்றலினையும் கொண்டிருப்பார்.

இப்பண்பினைக் கொண்டிருப்பவர் பிரச்சினைகளுக்கு முறையான நிரந்தரத் தீர்வினை வரவேற்பவராகவும், புதிய செயற்பாடுகள் தொடர்பில் சில ஆபத்துக்களை ஏற்றுக்கொள்ளக் கூடியவராகவும் இருப்பார்.

## ஊக்கப்படுத்தல்

இது குறிக்கோளினை அடைந்து கொள்ள உதவும் மற்றும் வழிகாட்டும் உணர்ச்சியூர்வ இயல்புகளைக் குறித்து நிற்கின்றது. ஊக்கப்படுத்தலின் முதலாவது பண்பு இலக்கினை அடைந்து கொள்வதில் உள்ள ஆர்வமாகும். (Achievement Drive) இப்பண்பினைக் கொண்டவர் ஒருவர் தனது நோக்கங்களையும் நியமங்களையும் அடைவதில் மிகுந்த ஆர்வமுடையவராகவும் சவால்மிகு இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதுடன் ஆபத்துக்களை மதிப்பிட்டு அவற்றைத் தன்னால் எதிர்கொள்ள முடியுமா என ஆராய்ந்து எதிர்கொள்வதுடன் நிச்சயமற்ற தன்மையினைப் போக்கும் வகையில் இயன்ற வரை தகவல்களைத் திரட்டி செயற்பாடுகளைச் சிறப்பாக மேற்கொள்ளும் ஆற்றல் கொண்டிருப்பார்.

இவர் தனது பெறுபேறுகளை எவ்வாறு உயர்த்திக் கொள்ளலாம் என்பது தொடர்பில் தொடர்ச்சியாகக் கற்றுக் கொள்ளும் பண்பினையும் கொண்டிருப்பார்.

ஊக்கப்படுத்தலிற்குரிய இரண்டாவது பண்பு அர்ப்பணிப்பாகும். அர்ப்பணிப்பு என்பது நிறுவனத்தினது அல்லது குழுவினது குறிக்கோளுடன் தன்னை இணைத்துக் கொள்ளும் பண்பாகும். அர்ப்பணிப்புள்ள ஒருவர் நிறுவனத்தின் பாரிய குறிக்கோளினை அடைந்து கொள்வது தொடர்பில் அளப்பரிய தியாகங்களைச் செய்யத் தயாரானவராகவும் பாரிய குறிக்கோள் தொடர்பில் அதன் நியாயப்பாட்டையும் நோக்கத்தையும் அறிந்து விளங்கிக் கொண்டவராகவும் குறிக்கோள்களை அடைந்து கொள்வதற்கு உரிய சந்தர்ப்பங்களினைத் தேடும் பண்பினையும் கொண்டிருப்பார்.

ஊக்கப்படுத்தலிற்குரிய அடுத்த பண்பு முதலில் ஆரம்பிக்கும் திறன் (Initiative) ஆகும். இப்பண்பினைக் கொண்ட ஒருவர் சந்தர்ப்பங்களை அடையாளம் கண்டு அவற்றினை உரிய முறையில் பயன்படுத்திக் கொள்ளும் ஆற்றலைக் கொண்டிருப்பதுடன் தேவைக்கேற்ப வேலையினைப் பூர்த்தி செய்து கொள்ளும் வகையில் தேவையற்ற நெறிமுறைகளைத் தளர்த்தி அல்லது சரிசெய்து இலக்குகளை அவை எதிர்பார்க்கப்பட்டதிலும் பார்க்கச் சிறப்பாக அடையும் ஆற்றல் கொண்டவராக இருப்பார்.

இதன் இறுதிப் பண்பு எதிர்காலத்தை நம்பிக்கையுடன் நோக்கும் (Optimism) இயல்பாகும். தடைகள் மற்றும் பின்னடைவுகள் ஏற்பட்ட போதும் குறிக்கோள்களை அடைவதில் உறுதியாக இருப்பதனையே இது கருதுகின்றது. இப்பண்பினைக் கொண்டவர் தோல்வியடைந்து விடுவோம் என்ற பயம் இல்லாது எதிர்காலத்தில் வெற்றியடையலாம் என்ற நம்பிக்கையுடன் செயற்படுவதோடு தடைகளை சமாளிக்கக் கூடியவையாகக் கருதி அவற்றினை வெற்றிகரமாகத் தாண்டும் ஆற்றலினையும் கொண்டிருப்பார்.

டானியல் கோல்மனின் உணர்ச்சியூர்வ நுண்ணறிவு வல்லமை கட்டமைப்பின் இரண்டாவது பகுதி சமூகவல்லமையாகும். சமூக வல்லமை என்பது ஒருவர் எவ்வாறு மற்றவர்களுடன் உறவினைப் பேணுகின்றார் என்பதாகும். இது மற்றவர் நிலையில் இருந்து நோக்குதல் (Empathy) மற்றும் சமூகத்திறன் (Social Skills) என்பவற்றினைக் கருதி நிற்கின்றது.

## மற்றவர் நிலையில் இருந்து நோக்கல்

மற்றவர்களது உணர்வுகளைப் புரிந்துகொள்ளல். தேவைகளை அறிந்து கொள்ளல் மற்றும் அவர்களில் கரிசனையாக இருத்தல் என்பனவற்றின் மூலம் ஒரு விடயத்தை மற்றவர்களின் நிலையிலிருந்து பார்க்கக் கூடியதாகின்றது. இதற்கு முதலில் தேவைப்படுவது மற்றவர்களைப் புரிந்து கொள்வதாகும். மற்றவர்களின் உணர்வுகள், அவர்களது விருப்ப வெறுப்புகள் மற்றும் அவர்களது நலனில் அக்கறையாக இருத்தல் போன்றவற்றின் மூலம் மற்றவர்களை ஒருவரால் சரியாகப் புரிந்து கொள்ள முடியும்.

அடுத்ததாக, மற்றவர்களின் முன்னேற்றத்திற்கு உதவியாயிருத்தல். இதன் கருத்து மற்றவர்களின் முன்னேற்றத்திற்கு அவசியமானவற்றை அடையாளம் கண்டு அவர்களது ஆற்றலை அதிகரிக்கும் வகையில் உரிய ஒத்தாசைகளைச் செய்வதாகும். இப்பண்பினைக் கொண்ட ஒருவர் மற்றவர்களின் பலத்தினையும் அவர்களது வெற்றிகரமான செயற்பாடுகளையும் பாராட்டி வெகுமதிகளை வழங்கும் பண்பினைக் கொண்டிருப்பதுடன் உரிய அனுசரணைகளை வழங்கி அவர்களின் முன்னேற்றத்திற்குத் தேவையான அம்சங்களை அடையாளம் கண்டு ஆலோசனை கூறி, வழிகாட்டி அவர்களின் ஆற்றலை வளர்க்க உதவுபவராக இருப்பார்.

இதற்குரிய அடுத்த பண்பு, சேவை மனப்பாங்காகும். வாடிக்கையாளர்களின் விருப்புகளை முன்னுணர்ந்து அவற்றைப் பூர்த்தி செய்யும் பண்பினையே இது குறிக்கிறது. இதன் மூலம் மற்றவர்களின் திருப்தியைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிவதுடன் அவர்கள் தொடர்ந்து விசுவாசமாக இருப்பதினை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

மற்றவர் நிலையிலிருந்து நோக்கும் ஆற்றலிற்குரிய அடுத்த பண்பு பன்முகப்படுத்தும் (Leveraging Diversity) தன்மையாகும். இதன் மூலம் வெவ்வேறு வகைப்பட்டவர்களின் மூலம் வாய்ப்புகள் உருவாக்கப்படுகின்றன. இப்பண்பினைக் கொண்டவர் வெவ்வேறு வாழ்க்கைப் பின்னணியில் இருந்து வருபவர்களுடன் இணைந்து அவர்களை மதித்து நடப்பதுடன் தனிப்பட்ட குழுக்களின் வேறுபட்ட நம்பிக்கைகள், பழக்கவழக்கங்கள் என்பவற்றைப் புரிந்து கொள்பவராகவும், பன்முகப்படுத்தப்பட்ட தன்மையென்பது ஒரு

வாய்ப்பேயன்றி தடையல்ல எனக் கருதும் ஒருவராகவும் பக்கச் சார்பான கருத்துகளை எதிர்ப்பவராகவும் இருப்பார்.

இதன் இறுதிப் பண்பு அரசியல் அறிவாகும். இப்பண்பினைக் கொண்ட ஒருவர் உறவுகளுக்கிடையேயுள்ள முக்கிய அதிகார விழுமியங்களைச் சரியாகக் கற்றறிந்து கொள்ளக் கூடியவராகவும், முக்கியமான சமூக முறை அமைப்புகளைக் கண்டு கொள்ளும் ஆற்றல் உள்ளவராகவும் வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் போட்டியாளர்களின் நடவடிக்கைகள், அவர்களின் போக்கு என்பவற்றைத் தீர்மானிக்கும் காரணிகளை அடையாளம் கண்டுகொள்ளக் கூடியவராகவும் இருப்பார்.

### சமூக திறன்

சமூக திறன் என்பது விரும்பத்தக்க பெறுபேறுகளை மற்றவர்களிடம் இருந்து பெற்றுக்கொள்ளும் ஆற்றலாகும். இது மற்றவர்களின் உணர்ச்சிகளைக் கையாளும் வல்லமையாகும். இதற்கு முதலில் தேவைப்படுவது மற்றவர்களில் செல்வாக்கு செலுத்தக் கூடிய ஆற்றலாகும். இவ்வாற்றலினைக் கொண்ட ஒருவர் மற்றவர்களின் உணர்ச்சிகளை அறிந்து அவற்றை வெல்லும் வல்லமை கொண்டிருப்பதுடன் கேட்போரைக் கவரும் வகையில் விடயங்களை விபரிக்கக் கூடியவராகவும் தந்திரோபாய முறைகள் மூலம் ஒருமித்த கருத்தினையும் ஆதரவினையும் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியவராகவும் இருப்பார்.

சமூக இயலுமைக்குரிய இரண்டாவது பண்பு தொடர்பாடலாகும். இதன் பிரகாரம் மற்றவர்களின் கருத்துக்களை வெளிப்படையாகக் கேட்க முடிவதுடன் உரியவர்களுக்கு தகவல்களை சரியான முறையில் வழங்கக் கூடியதாகவும் இருக்கும். இப்பண்பினைக் கொண்ட ஒருவர் தொடர்பாடலில் இருக்கக் கூடிய உணர்ச்சி பூர்வ வடிவங்களை சரியாகத் தெரிந்து கொண்டு தகவலினை பரிமாறும் போது கடினமான விடயங்களைக் கூட ஒளிவுமறைவின்றி நேரடியாகப் பேசக் கூடியவராகவும் நன்கு தகவல்களை பரிமாறிக் கொள்ளும் தன்மை கொண்டவராகவும் வெளிப்படையான தொடர்பாடலை ஊக்குவித்து சாதகமான தகவல்களை மட்டுமல்லாது பாதகமான தகவல்களையும் கேட்டுத் தெரிந்து கொள்ளும் தன்மை கொண்டிருப்பார்.

இதன் மூன்றாவது பண்பு முரண்பாட்டு முகாமையாகும். வேறுபாடுகளை கலந்துரையாடல் மற்றும் விவாதங்கள் மூலம் முடிவுக்கு கொண்டு வரும் ஆற்றலினை இது கருதுகின்றது. இவ்வாற்றலினைக் கொண்டுள்ள ஒருவர் கொந்தளிப்பான நிலைமைகளையும் குழப்பம் விளைவிப்போரையும் ராஜதந்திர ரீதியில் கையாள்வதோடு எதிர்காலத்தில்

தோன்றக்கூடிய குழப்பங்களை உய்த்தறிந்து வேறுபாடுகளை நிவர்த்தி செய்து குழப்பங்கள் ஏற்படாமல் தடுக்கும் ஆற்றலைக் கொண்டிருப்பதுடன் விவாதங்களையும் மாற்றுக் கருத்துக்களையும் வரவேற்கும் பண்பு கொண்டிருப்பார்.

சமூக இயலுமையின், அடுத்த பண்பு தலைமைத்துவப்பண்பும் மாற்றங்களை ஏற்படுத்தும் பண்புமாகும். தலைமைத்துவப் பண்புள்ள ஒருவர் தூர நோக்குடையவராகவும் முன்னின்று தலைமை தாங்கி விடயங்களை முன்னெடுத்துச் செல்பவராகவும் மற்றவர்களின் பெறுபேறுகளுக்கு வழிகாட்டியாக இருப்பதுடன் தனது சிறந்த நடத்தையின் மூலம் மற்றவர்களுக்கு ஒரு உதாரண புருஷராகவும் இருப்பார்.

மாற்றங்களை ஏற்படுத்தும் பண்புள்ளவர் மாற்றத்தினை ஏற்படுத்துவதற்கான தேவையினை உணர்ந்து காலத்தின் தேவைக்கேற்ப தடைகளை அகற்றி உரிய மாற்றங்களை செயற்பாடுகளிலும் நெறிமுறைகளிலும் ஏற்படுத்தக் கூடியவராக இருப்பார். இதன் பொருட்டு அவர் தற்போது காணப்படும் நிலைமைகளுக்கு சவால் விடுத்து அவற்றை உரிய முறையில் எல்லோருக்கும் பயன் உள்ளதாக மாற்றக் கூடியவராக இருப்பார்.

இதன் அடுத்த பண்பு சிறந்த உறவுகளை ஏற்படுத்துவதும் ஒத்துழைப்பினையும் ஒருமைப்பாட்டினையும் தோற்றுவிப்பதாகும். உறவுகளை ஏற்படுத்தும் பண்பு கொண்டவர் உத்தியோகப் பற்றற்ற முறைகளில் உறவுகளை ஏற்படுத்தி வளர்க்கும் தன்மை கொண்டிருப்பதுடன் ஒருவருக் கொருவர் பயன்தரக் கூடிய உறவுகளை ஏற்படுத்தும் ஒருவராகவும் வேலையாட்களுடன் தனிப்பட்ட உறவுகளை ஏற்படுத்திப் பேணும் தன்மை கொண்டவராகவும் இருப்பார்.

பகுதி மூன்று

சேமிப்புகளும் முதலீடுகளும்



## குறைந்து வரும் வட்டி வீதத்தால் ஏற்படும் சமூக பொருளாதார வீளைவுகள்

நாட்டில் அண்மைக்காலமாக வட்டி வீதங்கள் குறைந்து கொண்டு வருவதனை, அவதானிக்க முடிகின்றது. சில ஆண்டுகளுக்கு முன்னர் 20% இற்கு மேல் காணப்பட்ட வைப்புக்களிற்கான வட்டி வீதம் தற்போது 6 - 8 வீதங்களுக்கு குறைந்துள்ளது. சேமிப்புக்கணக்குகளுக்கான வட்டிவீதம் 6% இலும் பார்க்க குறைவாகவே காணப்படுகின்றது.

வட்டி வீதம் எனப்படும்போது அது பொதுவாக வங்கிவட்டி வீதங்களைக் குறித்து நின்றாலும் திறைசேரி உண்டியல்கள், திறைசேரி பிணைப்பத்திரங்கள், தொகுதிக்கடன்கள், வர்த்தக கடதாசிகள் (Commercial Paper) என்பனவும் வட்டி வருமானத்தைப் பெற்றுத்தரும் முதலீடுகளாக இருக்கின்றன.

எவ்வாறாயினும் மிகச் சில தனிப்பட்டவர்களே இந்த வங்கி வைப்பு தவிர்ந்த ஏனைய வட்டியினைப் பெற்றுத்தரும் முதலீடுகளில் பணத்தை முதலீடு செய்யும் வழக்கத்தை இலங்கையில் கொண்டுள்ளனர்.

வெவ்வேறுபட்ட முதலீடுகளுக்கு வழங்கப்படும் வட்டிவீதங்கள் வேறுபட்டவையாகக் காணப்பட்டபோதும் பொதுவாக இவை எல்லாம் ஒரே வகையான போக்கினைக் கொண்டிருப்பனவாகக் காணப்படுகின்றன. அதாவது வங்கி வட்டி வீதங்கள் கூடுதலாக இருக்கும் காலப்பகுதியில் ஏனைய முதலீடுகளுக்கு வழங்கப்படும் வங்கிவட்டி வீதங்கள் அதிகமாகவும் வங்கி வட்டி வீதங்கள் குறைவாக இருக்கும் காலப்பகுதியில் இவற்றுக்கான வட்டிவீதங்கள் குறைவாகவும் காணப்படும்.

இலங்கையைப்பொறுத்தவரை வங்கி வட்டி வீதங்களிலும் பார்க்க இங்கே குறிப்பிட்ட ஏனைய முதலீடுகளுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதங்கள் சற்று அதிகமாகவே காணப்படுகின்றன.

தற்போது நாட்டில் காணப்படுகின்ற வட்டிவீதக் குறைவானது வெவ்வேறுபட்ட சாராரினால் வெவ்வேறு விதமாக நோக்கப்படுகின்றது. எவ்வாறெனில் ஒருவர் பணத்தை வைப்பிலிட்டு வட்டியினைப் பெறுபவராக இருக்கும் போது, வேறொருவர் அந்த வட்டியினை செலுத்துபவராக உள்ளார். இந்நிலையில் வட்டியினை பெறுபவர் அதிக வட்டி வீதத்தை விரும்புவதும் வட்டியினை வழங்குபவர் குறைந்த வட்டிவீதத்தினை விரும்புவதும் இயற்கை இங்கு வங்கி வைப்புக்களைப்பொறுத்தவரை வட்டி கொடுப்பவர் எனும்போது வங்கிகளாகவன்றி அந்த வங்கிகளில் இருந்து கடன்பெறுபவர்களே வட்டி கொடுப்பவர்களாகக் கருதப்படுகின்றனர்.

நாட்டில் பலர் வட்டி வருமானத்தை நம்பி வாழ்பவர்களாக இருக்கின்றனர். உதாரணமாக வேலையில் இருந்து ஓய்வு பெறுபவர்கள் பலர் தமக்கு ஓய்வு பெறும்போது கிடைக்கும் திரட்டிய கொடுப்பனவை வங்கி மற்றும் நிதிநிறுவனங்களில் முதலீடு செய்துவிட்டு அதிலிருந்து வரும் வருமானத்தில் நம்பி வாழ்பவர்களாக உள்ளனர்.

இவ்வாறான தனிப்பட்டவர்கள் தவிர்ந்த ஊழிய சேமலாப நிதியம், ஊழியர் நம்பிக்கை நிதியம் மற்றும் பல்வேறு கூட்டமைப்புக்கள் சங்கங்கள் என்பனவும் பாரியளவில் வட்டி வருமானம் பெற்றுத்தரும் முதலீடுகளில் முதலீடு செய்து விட்டு அதிலிருந்து வரும் வட்டி வருமானத்தினை தமது செயற்பாட்டுக்குரிய முக்கிய வருமான மார்க்கமாகக் கொண்டு செயற்படுகின்றனர். இவ்வாறானவர்களே பெரும்பாலும் நாட்டில் குறைந்துவரும் வட்டி வீதத்தினால் கவலை கொண்டவர்களாக இருக்கின்றனர்.

பல்வேறு தேவைகளுக்கான கடன் பெறும் சாராரினை எடுத்துக் கொண்டால் இந்த வட்டி வீதக்குறைவு அவர்களைப் பொறுத்தவரை சாதகமானதொன்றாகும். வியாபாரிகள், வியாபார நிறுவனங்கள் மற்றும் தனிப்பட்ட தொழில் முயற்சியாளர்கள் போன்றோர் தமது செயற்பாட்டுக்கு வங்கிக் கடன்கள், தொகுதிக்கடன் வழங்கல் மூலம் பெறப்படும் கடன்கள், வர்த்தக கடதாசி மூலம் பெறப்படும் கடன்கள் என்பல்வேறு கடன்களைப் பெற்றுக்கொள்பவர்களாக இருக்கின்றனர்.

நிறுவனமொன்று எவ்வளவு பெரிதாக இருப்பினும் பாரிய நிதி வளத்தினைக் கொண்டிருந்தாலும் அதுவும் தனது சுமுகமான செயற்பாட்டுக்கு வங்கி மற்றும் ஏனைய கடன்களைப் பெற்றுக்கொள்ள வேண்டிய தேவைக்கு ஆளாவதுண்டு.

கடன்பெறுவதில் முக்கிய பங்கு வகிக்கும் இன்னொரு அமைப்பு அரசாங்கமாகும். அரசாங்கம் பல்வேறு தேவைகளின் பொருட்டு பொதுமக்களிடம் இருந்தும் ஏனைய நிதிநிறுவனங்களிடம் இருந்தும் கடன் பெறுவதுண்டு. அரசாங்கம் இவ்வாறு கடன் பெறுவதற்குப் பயன்படுத்தும் முக்கிய மார்க்கங்களே திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் திறைசேரி பிணை முறிகளாகும்.

தற்போதைய அரசு உள்நாட்டுக் கடன்கள் 948 பில்லியன் ரூபாய் அல்லது 94,800 கோடி ரூபாவாகும். இவற்றில் வெளிநாட்டுக் கடன்கள் உள்ளடக்கப்படவில்லை என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

சில சாராரால் சாதகமாகவும் வேறு சில சாராரால் பாதகமாகவும் நோக்கப்படும் வட்டி வீதக் குறைவானது நாட்டின் பொருளாதார நோக்கில் நன்மை பயப்பதொன்றாகவே கொள்ளப்படுகின்றது. அதாவது வட்டி வீதக் குறைவானது முதலீடுகள் அதிகரிப்பதற்கு வழிசெய்வதாக இருக்கின்றது.

எவ்வாறெனில் ஒருவர் உற்பத்தி வியாபாரம் போன்று ஏதாவது ஒரு தொழில் முயற்சியினை ஆரம்பிக்கும் முன்னர் அதில் முதலீடு செய்வது இலாபகரமானதா அல்லது இல்லையா என்று தீர்மானிப்பதில் வட்டி வீதம் மிக முக்கிய பங்கினை வகிப்பதாக இருக்கின்றது. அவர் தன்னிடம் உள்ள பணத்தினைக்கொண்டு முதலீட்டினை மேற்கொள்பவராயின் அவர் குறிப்பிட்ட தொழில் முயற்சியில் முதலீடு செய்வதன் மூலம் கிடைக்கும் லாபம் அவரால் அந்தப் பணத்தினை வைப்பிலிட்டு பெறக்கூடிய வட்டி வருமானத்திலும் பார்க்க கூடுதலாக இருக்க வேண்டும்.

அதேபோல் ஒருவர் வட்டிக்குப் பணமெடுத்து தொழில் முயற்சியொன்றினை ஆரம்பிப்பாரெனில் அவர் அத்தொழில் முயற்சியில் இருந்து கிடைக்கும் வருமானத்தைக் கொண்டு அந்தக் கடனுக்கான வட்டியினையும் செலுத்தி அதற்கு மேலதிகமாக இலாபமொன்றினையும் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியாத இருத்தல் வேண்டும்.

இவ்வாறான நிலையில் வட்டி வீதம் குறைவடைந்து கொண்டு போகும் போது முன்னர் இலாபகரமற்றதாக தோன்றிய தொழில் முயற்சிகள் தற்போது இலாபகரமானவையாகத் தோன்றும்.

உதாரணமாக முன்னர் வட்டி வீதம் 24% மாக இருக்கும்போது 20% வருவாயினைத் தரக்கூடிய தொழில் முயற்சிகள் இலாபகரமற்றதாக கைவிடப்பட்டிருக்கும். ஆனால் தற்போது வட்டி வீதம் 10% மாக இருக்கும்போது 12% வருவாயினைத் தரக்கூடிய தொழில் முயற்சிகள் கூட இலாபகரமானவையாகும்.

இந்த வகையில் வட்டி வீதம் குறைவடையும் போது பல தொழில் முயற்சிகளில் முதலீடுகள் மேற்கொள்ளப்படும். முதலீடுகளின் அதிகரிப்பானது மொத்த தேசிய உற்பத்தி அதிகரிப்பதற்கு வழிவகுத்து நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியினை ஏற்படுத்தும். எனவே பொருளாதார நோக்கில் வட்டிவீதங்கள் குறைவாக இருப்பது நன்மை பயப்பதாகும்.

நம்நாட்டு மக்களைப் பொறுத்தவரை கடந்த காலங்களில் அதிகமாகக் காணப்பட்ட வட்டி வீதம் தற்போது கணிசமான அளவு குறைந்து காணப்படுவது ஒரு பெரிய விடயமாகத் தோன்றுகின்றது. ஆனால் வளர்ச்சியடைந்த நாடுகளை எடுத்துக் கொண்டால் அந்நாடுகளில் வட்டி வீதமானது மிகவும் குறைவாகவே காணப்படுவதுண்டு. உதாரணமாக

அமெரிக்காவில் வட்டி வீதமானது 1-2% மாகவும் இங்கிலாந்தில் 2-3% மாகவும் ஜப்பானில் 1% இற்கு குறைவாகவுமே காணப்படுகின்றது.

வட்டி வீதத்தினை தனியே நோக்காது நாட்டில் நிலவும் பணவீக்க வீதத்துடன் ஒப்பிட்டு நோக்கல் அவசியமாகும். ஏனெனில், வட்டி வீதமும் பணவீக்கமும் ஒன்றுடன் ஒன்று தொடர்புடையவையாகும். பணவீக்கம் குறைவடையும் போது வட்டி வீதமும் குறைவடைவதுண்டு.

பொருட்களின் விலையில் ஏற்படும் அதிகரிப்பினையே பணவீக்கம் என்கின்றோம். ஒருவர் தன்னிடமுள்ள 1000 ரூபாவினை 20% வட்டியில் இட்டு ஒரு வருட முடிவில் வட்டியுடன் 1200 ரூபாவினை மீளப்பெறும்போது ஒரு வருடத்திற்கு முன் அவர் அந்தப் பணத்தை வைப்புச் செய்யும் போது 1000 ரூபாவுக்கு விற்றபொருள் 1250 ரூபாவுக்கு விற்குமெனில் அந்த முதலினையும் வட்டியினையும் சேர்த்தும் கூட அவரால் குறிப்பிட்ட பொருளினை வாங்க முடியாது.

இந்நிலையில் அவர் 20% வட்டி வருமானத்தைப் பெற்றபோதும் அது உண்மையில் பணவீக்கத்துடன் ஒப்பிடும் போது போதாததொன்றாகும். ஆனால் ஒருவர் தன்னிடமுள்ள 1000 ரூபாவை 5% வட்டியில் வைப்பிலிட்டு ஒரு வருடத்தின்பின் 1050 ரூபாவினைப்பெறும்போது அவர் வைப்பில் இடும்போது 1000 ரூபாவில் இருந்த பொருளை 1040 இற்கு தற்போது வாங்கமுடியுமானால் அவர் அந்த முதலீட்டில் இருந்து உண்மையான பலனைப் பெறுபவராக இருப்பார்.

இலங்கை போன்ற வளர்முக நாடுகளில் வட்டி வீதத்திலும் குறிப்பாக சேமிப்பு வைப்புகளிற்கு வழங்கப்படும் வட்டிவீதத்திலும் பார்க்க பணவீக்கம் அதிகமாகக் காணப்படுகின்றது.

எனவே, குறைந்த வட்டி வீதமானது பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு இட்டுச் செல்லும் என்ற வகையில் நாட்டில் அண்மைக்காலமாக வட்டி வீதங்களில் ஏற்படும் குறைவினை ஒரு சாதகமான அறிகுறியாகக் கொள்ளல் வேண்டும்.

வட்டி வீதத்தை முக்கிய ஒரு வருமான மூலகமாகக் கொண்டு வாழும் சாரார் கூடிய வட்டி வருமாத்தைப் பெற்றுத் தரக்கூடிய திறைசேரி உண்டியல்கள், தொகுதிக்கடன்கள் போன்றவற்றிலும் பங்குகள் மற்றும் தொழில் முயற்சிகளில் முதலீடு செய்வதன் மூலம் தமது வருமானத்தை அதிகரித்துக் கொள்ள முடியும். எவ்வாறாயினும் இவ்வாறான முதலீடுகள் சிலவற்றில் நட்டமடையக்கூடிய சாத்தியக்கூறுகளும் இருக்கின்றன என்ற வகையில் முதலீடொன்றை மேற்கொள்ள முன்னர் அம் முதலீடுகள் பற்றிய சரியான அறிவினைப் பெற்றுக்கொள்ளல் மிக அவசியமாகும்.

## திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் திறைசேரி பிணைகளில் முதலீடு செய்தல்

தற்போது நாட்டில் வட்டி வீதங்கள் குறைந்து வரும் நிலையில் மக்கள் வெவ்வேறுபட்ட விதங்களில் பணத்தை முதலீடுவதற்கு ஆர்வமாக உள்ளனர்.

இந்த வகையில் பணத்தினை முதலீடு செய்து வட்டி வருமானத்தினைப் பெற்றுத் தரக்கூடிய மூலகங்களாக திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் திறைசேரிப் பிணைப்பத்திரங்களும் காணப்படுகின்றன. இவை இரண்டுமே அரசாங்கமானது தனது நிதிக் தேவையினைப் பூர்த்தி செய்யும் பொருட்டு பொதுமக்கள் மற்றும் முதலீட்டு நிறுவனங்களிடம் இருந்து கடனைப் பெறுவதற்கு பயன்படுத்தும் வழிமுறைகளாகவே உள்ளன.

இந்த வகையில் இலங்கை அரசாங்கமானது திறைசேரி உண்டியல்கள் மூலம் 21,100 கோடி ரூபாவையும் திறைசேரிப் பிணைப் பத்திரங்கள் மூலம் 34,172 கோடி ரூபாவையும் பொதுமக்களிடம் இருந்தும் மற்றும் முதலீட்டு நிறுவனங்களிடம் இருந்தும் உள்ளநாட்டுக் கடனாகப்பெற்றுள்ளது.

நாட்டின் திறைசேரி பணத்தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக கடன் பெறும் ஒரு மூலகமாக இவை உள்ளதால் திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் பிணை முறிகள் என்றழைக்கப்பட்டாலும் இலங்கை மத்திய வங்கியே இவற்றை நிர்வகிப்பதாக உள்ளது.

மத்திய வங்கியில் வாராந்தம் திறைசேரி உண்டியல்கள் ஏலவிற்பனை முறைமூலம் பதிவு செய்யப்பட்ட முதந்தர தரகர்களுக்கு (Primary dealers) வழங்கப்படுகின்றன. பொதுமக்கள் இந்த முதல்தர தரகர்கள் மற்றும் இரண்டாம் தர தரகர்களை அணுகி திறைசேரி உண்டியல்களைக் கொள்வனவு செய்ய முடியும்.

இவை மூன்று மாதம், ஆறுமாதம், ஒரு வருடம் என்ற காலப்பகுதிகளுக்கே வழங்கப்படுகின்றன. இந்தத் திறைசேரி உண்டியல்களில் முதலீடு செய்யும் போது குறிப்பிட்ட முதலீட்டுக்கான வட்டி ஆரம்பத்திலேயே வழங்கப்படுகின்றது.

அதாவது முதலீட்டுத் தொகையை அதற்குரிய வட்டியைக் கழித்துக்கொண்டு செலுத்தினால் போதுமானது. காலப்பகுதி முடிவில் மொத்தத்தொகையும் முதலீட்டாளருக்கு திருப்பித்தரப்படும்.

வங்கிகள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களே இவற்றிற்கான முதல்தர மற்றும் இரண்டாந்தர தரகர்களாக விளங்குகின்றனர். இவர்களை அணுகி இவற்றினை கொள்வனவு செய்ய முடியும்.

தற்போது 3 மாதம், 6 மாதம், ஒரு வருட திறைசேரி உண்டியல்களுக்கான வட்டி வீதமானது 7.75% இற்கு சற்றுக் கூடுதலாகக் காணப்படுகின்றது. இவை 10% பிடிப்பு வரி கழித்த பின் உள்ள தேறிய வட்டி வீதங்களாகும்.

திறைசேரி உண்டியல்களுக்கும் திறைசேரிப் பிணை முறிகளுக்குமிடையேயான முக்கிய வித்தியாசம் அவற்றின் முதிர்வு காலப்பகுதியே. திறைசேரி உண்டியல்கள் குறுங்கால முதலீட்டு மூலகங்களாக இருக்க, திறைசேரி பிணைப்பத்திரங்கள் நடுத்தர மற்றும் நீண்டகால முதலீடுகளாக இரண்டு தொடக்கம் ஐந்து வருடம் மற்றும் 10, 20 வருடகாலப் பகுதியினைக்கொண்டவையாக உள்ளன. அத்துடன் இவை வாராந்தம் ஏலத்திற்கு விடப்படுவதில்லை. இவை சில மாதங்களுக்கு ஒரு முறையே ஏலத்திற்கு வருகின்றன.

வங்கி வைப்புக்களைப் போலன்றி திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் பிணைப்பத்திரங்களினை அவற்றின் முதிர்வு காலத்திற்கு முன்னர் பணமாக்க முற்படும் போது சில சந்தர்ப்பங்களில் மூலதன லாபம் அல்லது நட்டத்தினை அடைய வேண்டி ஏற்படலாம்.

அதாவது ஒருவர் முதிர்வு காலத்திற்கு முன்னர் திறைசேரி உண்டியலையோ அல்லது திறைசேரி பிணைப்பத்திரத்தினையோ பணமாக்க முற்படும் போது அவர் அதற்கு முதல்தர தரகர்கள் மற்றும் இரண்டாம் தர தரகர்களை அணுகி பணமாக்கும்போது அவருக்கு அவர் முதலீடு செய்த தொகையும், அவர் பணமாக்கும் காலப்பகுதிவரைக்குமான வட்டியும் சேர்த்துக் கொடுக்கப்படல் வேண்டும். ஆனால் அவர் அதற்குக்கூடிய அல்லது குறைந்ததொரு தொகையினைப்பெறக்கூடிய சாத்தியக்கூறு உள்ளது.

குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளர் குறிப்பிட்ட திறைசேரி உண்டியலை அல்லது பிணைப்பத்திரத்தைக் கொள்வனவு செய்தபோது நாட்டில் காணப்பட்ட வட்டிவீதத்திலும் பார்க்க அவர் அதனை முதிர்வின் முன்னர் பணமாக்க முற்படும் காலத்தில், காணப்படும் வட்டி வீதம் குறைவாக இருக்கும் போது

அவர் முதலீடு மற்றும் அதற்கான வட்டி என்பதிலும் பார்க்க கூடுதலானதொரு தொகையைப் பெறக்கூடியதாக இருக்கும். அதுவே மூலதன இலாபமடைதல் எனப்படுகின்றது. மாறாக வட்டி வீதம் கூடுதலாகக் காணப்படும் போது குறைவானதொரு தொகையைப் பெறுவார். அதுவே மூலதன நட்டமடைதல் எனப்படுகின்றது. எவ்வாறாயினும் முதிர்வுகாலம் வரை வைத்திருந்து பணமாக்கும் போது எந்தவிதமூலதன இலாபமோ, நட்டமோ அடையப்பட மாட்டாது.

திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் பிணைப்பத்திரங்கள் அரசாங்கத்தினால் வழங்கப்படுபவை என்ற வகையில் இவை 100% பாதுகாப்பான முதலீட்டு மார்க்கங்களாகும். இருக்கக்கூடிய முதலீடுகளிலேயே ஆபத்து எதுவுமற்ற முதலீடுகளாக இவை அமைகின்றன.

முதலீட்டில் உள்ள வருவாய்க்கும் ஆபத்திற்குமிடையே நேர்கணித தொடர்பு எப்போதும் இருக்கும் என்ற அடிப்படையில் ஆபத்துக் குறைந்த முதலீடுகளில் வருவாய் கூடுதலாகவும் ஆபத்துக் குறைந்த முதலீடுகளில் வருவாய் குறைவாகவும் காணப்படும்.

இந்த வகையில் திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் பிணைப்பத்திரங்கள் மீதான முதலீட்டுக்கு வழங்கப்பட்ட வட்டியானது ஏனைய எல்லா முதலீடுகளிலும் கிடைக்கும் வருமானத்திலும் பார்க்க குறைவாகக் காணப்படுவதுண்டு.

ஆனால், இலங்கையில் திறைசேரி உண்டியல் மற்றும் பிணைப்பத்திரம் பற்றிய போதிய அறிவு பொது மக்களிடையே காணப்படாமையினால் ஒரு சில பொது மக்களும் நிதி நிறுவனங்களும் இவற்றில் முதலீடுகளை மேற்கொள்கின்றனர். இந்த வகையில் இவற்றின் வட்டி வீதங்கள் வங்கி வைப்புகளுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதங்களிலும் பார்க்க சில காலங்களில் கூடுதலாகக் காணப்படுகின்றன.

தற்போது கூட பிடிப்பு வரி கழித்த வட்டி வீதம் எனப் பார்க்கும் போது வங்கி வைப்புக்கான வட்டி வீதத்திலும் பார்க்க இவற்றுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதம் சற்றுக் கூடுதலாகவே உள்ளது. வளர்ச்சியடைந்த மேலை நாடுளில் ஒருபோதும் இவ்வாறான நிலை காணப்படுவதில்லை.

திறைசேரி உண்டியல்களும் பிணைப்பத்திரங்களும் அரசாங்கத்தினால் வழங்கப்படுபவை என்ற வகையில் கூடிய திரவத்தன்மை வாய்ந்தவை என்பதும் குறிப்பிடத்தக்கது.

அதாவது, மிகவும் இலகுவாகப் பணமாக மாற்றக்கூடியவையாகும். எனவே, தொகுதிக் கடன்கள், மற்றும் சில பங்குகளில் முதுலீடு செய்வதனால் கிடைக்கும் வருமானங்கள் என்பவற்றுடன் ஒப்பிடும்போது இவற்றில் இருந்து கிடைக்கும் வருமானம் ஒப்பீட்டு ரீதியில் குறைவாக இருக்கின்ற போதும் வங்கி வைப்புக்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதங்களிலும் பார்க்க இவை அதிகமாக

இருக்கின்றன என்பதன் அடிப்படையிலும், இவை முழுக்க முழுக்க பாதுகாப்பான முதலீடு முறைகள் என்பதனாலும் ஏனைய முதலீடுகள் பற்றிய உரிய அறிவினைக் கொண்டிருக்காத மற்றும் ஆபத்துகள் உள்ள முதலீடுகளை விரும்பாத எல்லோரும் திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் பிணைப்பத்திரங்களில் முதலீட்டினை மேற்கொள்ளல் சிறந்ததாகும்.

வீரகேசரி வாரவெளியீடு - 21 செப்டம்பர் 2003

## புதிதாக அறிமுகமாகியுள்ள இலத்திரனியல் கடன் பிணைகள் வியாபார முறைமை 'டெக்ஸ்'

அரசு திறைசேரி உண்டியல்கள், திறைசேரி பிணைப்பத்திரங்கள் மற்றும் வியாபார நிறுவனங்களின் கடன் பத்திரங்களின் பரிமாற்றத்தினை வசதிப்படுத்தும் மற்றும் இலகுவடுத்தும் நோக்கில் கடன் பிணைகள் வியாபார முறைமை (The Debt Securities Trading System - DEX) எனும் இலத்திரனியல் முறைமை ஒன்று அண்மையில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

இந்தமுறை அறிமுகப்படுத்தப்படுவதற்கு முன்னர் திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் திறைசேரி பிணைப்பத்திரங்களினை கொள்வனவு செய்ய விரும்பும் ஒருவர் அவற்றிற்கென நியமிக்கப்பட்டிருக்கும் தரகர் ஒருவரினை நாடி குறிப்பிட்ட கடன் பத்திரத்தினை கொள்வனவு செய்தல் வேண்டும். இது தொடர்பில் குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளருக்கு அவரது முதலீட்டுத் தொகைக்குச் சமமான திறைசேரி உண்டியல்கள் அல்லது பிணைப்பத்திரங்கள் ஒரு பத்திர வடிவில் வழங்கப்படும். பின்னர் குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளர் அந்தக் கடன் பத்திரத்தினை பணமாக்க முற்படும்போது குறிப்பிட்ட பத்திரங்களை கடன் பத்திர தரகரிடம் எடுத்துச் சென்று அதில் கையொப்பமிட்டு சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.

ஆனால், புதிதாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ள டெக்ஸ் (DEX) முறைமையின் கீழ் அரசு கடன் பத்திரங்களை கொள்வனவு செய்ய விரும்பும் ஒருவர் மத்திய வைப்பு முறைமை (Central Depository System - CDS) கணக்கு ஒன்றினை ஆரம்பித்தல் வேண்டும். CDS கணக்கு என்பது கொழும்பு பிணைப்பத்திரங்கள் பரிமாற்றல் நிறுவனத்தின் கீழ் நிர்வகிக்கப்படும் ஒரு கணக்கு முறையாகும். இது வங்கிக் கணக்கினைப் போன்றதொரு கணக்காகும். இதுவரை காலமும் கொழும்பு பங்குச்சந்தையில்

நிரற்படுத்தப்பட்ட பங்குகளினையும் நிரற்படுத்தப்பட்ட தொகுதிக்கடன்களினையும் வைப்பு செய்யவே CDS கணக்கு முறைமையன்படுத்தப்பட்டு வந்தது.

இந்த டெக்ஸ் (DEX) அறிமுகத்துடன் அரசு திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் பிணைப்பத்திரங்களையும் இந்த CDS கணக்குகளில் வைப்பிலிட்டு அவற்றினை விரும்பியபோது கொள்வனவு மற்றும் விற்பனை செய்ய முடியும். இம்முறைமையின் கீழ் ஒருவர் அரசு கடன் பத்திரங்களினை வாங்கும்போது அது தொடர்பில் அவருக்கு பௌதீக ரீதியான பத்திரம் ஏதும் வழங்கப்படமாட்டாது. பதிலாக குறிப்பிட்ட அரசு கடன் பத்திரப் பெறுமதி CDSஇல் பேணப்பட்டு குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளரின் கணக்கில் வரவு வைக்கப்படும். அதேபோல் அவர் அதனை விற்கும் போது அவரின் கணக்கில் இருந்து கழிக்கப்பட்டு அதனை வாங்கியவரின் கணக்கில் வரவு வைக்கப்படும்.

இந்தமுறை இலத்திரனியல் பதிவுகள் மூலம் மேற்கொள்ளப்படுவதனால் இலகுவானதும் விரைவானதுமாகும். எனவே, குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளர் குறிப்பிட்ட தரகர் நிறுவனத்திற்குப் போய் பத்திரங்களைப் பெற்றுக்கொள்ளவோ அவற்றைப் பத்திரமாகப் பாதுகாக்கவோ, பின்னர் கையொப்பமிட்டு மீண்டும் கொண்டு போய் பணமாக்க வேண்டிய தேவை இம்முறையில் இல்லை. பதிலாக தனது தரகர் நிறுவனத்துடன் தொலைபேசியில் தொடர்பு கொள்வதன் மூலமே அரசு கடன் பிணைகளை கொள்வனவு செய்ய மற்றும் விற்பனை செய்ய முடியும்.

இந்தமுறையின் கீழ் அரசு பிணைகளை கொள்வனவு விற்பனை செய்ய விரும்பும் ஒருவர் முதலில் இந்த டெக்ஸ் (DEX) முறைமையின் கீழ் அதிகாரமளிக்கப்பட்ட தரகர் நிறுவனமொன்றுடன் தொடர்பு கொள்ள வேண்டும். இதற்காக சேலான் மேர்ச்சன்ட் வங்கி லிமிடெட், நஷனல் வெல்த் கோப்ரேசன் லிமிடெட் மற்றும் கப்பிடல் அலெயன்ஸ் ஹோல்டிங் லிமிடெட் என மூன்று தரகர் நிறுவனங்கள் நியமிக்கப்பட்டுள்ளன. இவற்றினைத் தவிர கொழும்பு பங்குச் சந்தையினால் நியமிக்கப்பட்ட 15 பங்கு தரகர் நிறுவனங்களும் இம்முறையின் கீழ் அரசு கடன் பிணைகளை வாங்கி விற்பனை வசதிப்படுத்தும் நிறுவனங்களாக நியமிக்கப்பட்டுள்ளன.

இந்த டெக்ஸ் (DEX) கடன் பரிமாற்ற முறையின்கீழ் ஒருவர் அரசு கடன் பிணைகளை கொள்வனவு செய்து விட்டு அது தொடர்பிலான பணத்தினை செலுத்துவது தொடர்பில் பல நெகிழ்ச்சியான முறைகள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இதன்படி ஏழுவிதமான வெவ்வேறுபட்ட வியாபார மற்றும் பணம் செலுத்தும் முறைகள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. இதன்படி கொள்வனவு செய்த நாளிலேயே பணத்தினைச் செலுத்தும் முறை (Cash Board) கொள்வனவு செய்து ஒரு நாளின் பின்னர் கொடுப்பனவினை செய்தல் (Tom Board), கொள்வனவு செய்து இரண்டு நாட்களில் கொடுப்பனவினை

செய்தல் (Spot Board) எதிர்கால நிர்ணயிக்கப்பட்ட திகதியொன்றில் வாங்குதல் அல்லது விற்பனை (SBB Board), விவாதித்து கொள்வனவு செய்தல் (Crossing Board) போன்ற ஏழு முறைகள் உள்ளன. இவ்வாறு வெவ்வேறுபட்ட கொடுப்பனவு வசதிகள் இருப்பதனால் ஒருவர் தனது பணவசதியினைக் கருத்தில் கொண்டு தனக்கு வசதியான முறையொன்றினை தெரிவு செய்து கொள்ளலாம்.

அரசு கடன் பிணைகள் பத்தாயிரம் ரூபாவினை குறைந்த முதலீட்டுத் தொகையாகவும், அதன் மடங்குகளை முதலீட்டு அலகுகளாக கொண்டுள்ளமையினால் முதலீட்டாளர் ஒருவர் பத்தாயிரம் ரூபாவினையும் அதன் மடங்குகளிலும் தனது கொள்வனவு விற்பனையினை மேற்கொள்ள வேண்டியவராக இருப்பார். இந்த 'டெக்ஸ்' அரசு கடன் பரிமாற்ற முறையின் இன்னுமொரு முக்கிய அணுகூலம் யாதெனில் குறிப்பிட்ட அரசு கடன் பிணையின் கொள்வனவு மற்றும் விற்பனை விலைகளினை முதலீட்டாளர்களும் விற்பனையாளர்களும் பார்த்து முடிவெடுத்து கொள்வனவு மற்றும் விற்பனை தீர்மானத்தினை மேற்கொள்ளக் கூடியமையாகும். இந்தமுறை அறிமுகப்படுத்தப்படுவதற்கு முன்னர் குறிப்பிட்ட அரசு கடன் பிணையானவை முதிர்வடைய முன்னர் அதனைப் பணமாக்க விரும்பும் ஒருவர் வெவ்வேறுபட்ட தரகர்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களை தனித்தனியாக அணுகி அவர்கள் குறிப்பிட்ட பிணைக்கு என்ன விலையினை அளிக்கத் தயாராக உள்ளனர் என அறிந்து தனது விற்பனை முடிவினை மேற்கொள்ள வேண்டும். இவ்வாறான நிலையில் முதலீட்டாளர் ஒருவர் தனது பிணைக்கு உச்ச விலையினைப் பெறமுடியாது போகலாம்.

புதிய "டெக்ஸ்" முறையின் மூலம் இந்தக் குறைபாடு நீக்கப்பட்டுள்ளதனால் முதலீட்டாளர்கள் தமது பிணைகளுக்கு உச்ச விலையினைப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியவர்களாக உள்ளனர்.

இது தவிர இப்புதிய முறையின் கீழ் அரசு கடன் பிணையானது முதிர்வடையும் போது அது தொடர்பான முதிர்வு தொகையும் அதற்குரிய வட்டியும் குறிப்பிட்ட வாடிக்கையாளர் சார்பில் குறிப்பிட்ட தரகர் நிறுவனங்களினாலேயே பெற்றுக்கொள்ளப்பட்டு வாடிக்கையாளர்களிற்கு வழங்கப்படும். இதுவும் அரசு கடன் பிணையிலான முதலீடுகளை மேலும் இலகுவடுத்துவதாக அமைகின்றது.

முதலீட்டாளர்கள் பலர் தமது முதலீடுகளில் பெரும்பாலான பகுதியினை பங்குச்சந்தையில் முதலீடு செய்பவர்களாக இருக்கின்றனர் என்பதனால், மத்திய வைப்பு முறைமை (CDS) அடிப்படையிலான பங்குப் பரிமாற்றத்திற்கு பழக்கப்பட்டவர்களாக இருக்கின்றனர் என்ற வகையில் அரசுகடன் பிணைகளும் பங்குப் பரிமாற்றத்தினை ஒத்தமுறையில் CDS கணக்கினூடாக மேற்கொள்ளப்படக்கூடிய தொன்றென்பதால் இவர்கள் தமது

முதலீட்டில் ஒரு பகுதியினை அரசு கடன் பத்திரங்களில் முதலீடு செய்யவும் பங்குச்சந்தை நிலைமைகளிற்கேற்ப தமது முதலீடுகளை பங்குச் சந்தையிலும் அரசு கடன் பிணைகளிலும் மாறி மாறி மேற்கொள்வதனையும் இந்த 'டெக்ஸ்' முறைமை வசதிப்படுத்துவதாக இருக்கும்.

அரசு கடன் பத்திரங்களானவை ஆபத்தேதுமற்ற 100% பாதுகாப்பான முதலீட்டு மார்க்கமாகும். தற்போது இவற்றிற்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதங்கள் வங்கிகள் நிலையான மற்றும் சேமிப்பு வைப்புக்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதங்களிலும் பார்க்க சற்று அதிகமாக உள்ளன என்றவகையில் இந்த 'டெக்ஸ்' பரிமாற்ற முறையின் அறிமுகமும் அரசு கடன் பிணைகளில் பொதுமக்களின் கவனத்தினை மேலும் கவரும் என்பதில் ஐயமில்லை.

வீரகேசரி வாரவெளியீடு - 14, 21 மார்ச் 2004

## தொகுதிக் கடன்களில் முதலீடு செய்தல்

நம் நாட்டில் பலர் வட்டி வருமானத்தினை தமது வாழ்க்கையினைக் கொண்டு செல்வதற்கு ஒரு முக்கியமான வருமான மூலமாகக் கொண்டுள்ளனர். அண்மைக்காலமாக நாட்டில் வங்கி வட்டி வீதங்கள் குறைவடைந்து வருகின்றமையினால் இவர்கள் வேறுபட்ட முதலீடுகளில் பணத்தினை முதலீடு செய்வது பற்றி சிந்திக்க வேண்டியவர்களாக உள்ளனர். இந்த வகையில் மேற்கொள்ளக்கூடிய ஒரு மாற்று முதலீடாக தொகுதிக் கடன்கள் அமைகின்றன.

தொகுதிக் கடன்கள் அல்லது தொகுதிக் கடன் பத்திரங்கள் எனப்படுவது வியாபார மற்றும் தொழில் நிறுவனங்கள் தமது நிதித்தேவையினைப் பூர்த்தி செய்யும் பொருட்டு பொதுமக்கள் மற்றும் முதலீட்டு நிறுவனங்களிற்கு வழங்கும் ஒரு கடன் பத்திரமாகும். தொகுதிக் கடன்கள் நடுத்தர மற்றும் நீண்டகால முதலீடுகளாக பொதுவாக முன்று தொடக்கம் பத்து வருட காலப்பகுதிக்கு வழங்கப்படுகின்றது.

உலகளாவிய ரீதியில் நிறுவனங்கள் கடன் பெறுவதற்கு பயன்படுத்தப்படும் ஒரு பிரபல்யமான முறையாக தொகுதிக் கடன்கள் விளங்குகின்ற போதிலும் இலங்கையைப் பொறுத்தவரை சில வருடங்களிற்கு முன்னரே இது அறிமுகத்திற்கு வந்தது. இந்த வகையில் நம்மில் பலர் தொகுதிக் கடன்களில் முதலீடு செய்வது பற்றிய போதிய அறிவைக் கொண்டிருக்காத நிலை காணப்படுகின்றது.

வியாபார மற்றும் தொழில் நிறுவனங்கள் தமது நிதித்தேவையினைப் பூர்த்தி செய்வதற்குப் பொதுவாக வங்கிகளை நாடுகின்றன. பொதுமக்கள் மற்றும் முதலீட்டு நிறுவனங்கள் தமது மேலதிக நிதியினை வங்கிகளில் வைப்பிலிருக்கின்றன. இந்த வகையில் வங்கிகள் வைப்புக்களைப் பெற்று அவற்றினைக் கடனாக வழங்கும் போது வங்கியின் செலவுகள் மற்றும்

இலாபம் போன்றவற்றையும் உள்ளடக்கும் வகையில் வைப்புகளிற்கு வழங்கும் வட்டி வீதத்திலும் பார்க்க கூடியதொரு வட்டி வீதத்திலேயே வங்கிகள் கடன்களை வழங்குகின்றன.

இவ்வாறானதொரு நிலையில் நன்கு வளர்ச்சியடைந்த பிரபலமான நிறுவனங்கள் தமது நடுத்தர மற்றும் நீண்டகால நிதித்தேவையினைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு தொகுதிக்கடன் வழங்கல் மூலம் நேரடியாக பொதுமக்களை நாடுகின்றனர்.

இதனால் பொதுமக்கள் வங்கி வட்டி வீதத்திலும் பார்க்கக்கூடிய வட்டி வருமானத்தைப் பெற முடிவதுடன் இந்நிறுவனங்களும் வங்கி வட்டி வீதத்திலும் பார்க்கக் குறைந்த வட்டி வீதத்தில் கடன் பெற்றுத் தமது நிதித்தேவையினைப் பூர்த்தி செய்யக்கூடியதாக உள்ளது.

அதாவது இடைத்தரகர்களாக விளங்கும் வங்கிகள் வைப்புகளிற்குக் கொடுக்கும் வட்டி வீதத்திற்கும், கடன்களிற்கும் அறிவிடப்படும் வட்டி வீதத்திற்குமிடையில் இருக்கும் வித்தியாசத்தினை தொகுதிக்கடன் வழங்கும் நிறுவனமும் தொகுதிக்கடன்களை வழங்குவோரும் பகிர்ந்து கொள்கின்றனர்.

இந்த நிலையில் தொகுதிக்கடன்களில் முதலீடுகளை மேற்கொள்வதன் மூலம் வங்கி வைப்புகளிற்கு பெறும் வருமானத்திலும் பார்க்கக் கூடுதலானதொரு வட்டி வருமானத்தினைப் பொதுமக்கள் பெற்றுக்கொள்ளக் கூடியதாக உள்ளது. தற்போது வங்கி வைப்புகளிற்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதங்கள் 7-8 வீதங்களாக இருக்க தொகுதிக்கடன்களிற்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதங்கள் 10-11% மாக உள்ளது.

பிரபல்யமான நிறுவனங்கள் தமக்குப் பாரிய நிதித்தேவை ஏற்படும் போது பத்திரிகைகள் மற்றும் தொடர்பு சாதனங்களில் விளம்பரம் செய்து தொகுதிக்கடன்களை வழங்குகின்றன. பொதுவாக இவை ஒவ்வொன்றும் 100 ரூபா முகப் பெறுமதியினைக் கொண்டதாக இருக்கும். சில நிறுவனங்கள் 1000 ரூபா முகப் பெறுமதியினையுடைய தொகுதிக்கடன்களையும் வழங்குவதுண்டு. இவ்வாறு விளம்பரங்களைப் பார்த்து மக்கள் அதற்குரிய விண்ணப்பப் படிவங்களை விளம்பரத்தில் குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும் இடங்களில் பெற்று அவற்றைப் பூர்த்தி செய்து விண்ணப்பங்களை உரிய பணத்துடன் அல்லது காசோலையுடன் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். பொதுவாக தொகுதிக்கடன்களில் முதலீடு செய்யவது தொடர்பில் குறைந்தபட்ச முதலீடு என்று ஒன்று உள்ளது. இது 10,000 ரூபாவாக பொதுவாக இருப்பதுண்டு.

நிறுவனம் வழங்கவுள்ள தொகுதிக்கடன்களின் அளவிலும் பார்க்க கூடுதலான விண்ணப்பங்கள் கிடைக்கும் போது விகிதாசார அடிப்படையில் அல்லது வேறு பொருத்தமான அடிப்படையில் தொகுதிக்கடன்கள் முதலீட்டாளர்களிற்கு பகிர்ந்து அளிக்கப்படும். இவ்வாறான சந்தர்ப்பங்களில் குறிப்பிட்ட விண்ணப்பதாரிக்கு ஒதுக்கப்பட்ட தொகுதிக்கடன்களுக்குரிய

பணம் கழிக்கப்பட்டு மிகுதிப் பணம் காசோலை மூலம் திருப்பி அனுப்பி வைக்கப்படும். ஒதுக்கப்பட்ட தொகுதிக்கடன்கள் தொடர்பில் தொகுதிக்கடன் பத்திரம் ஒன்று அனுப்பி வைக்கப்படும்.

தொகுதிக்கடன்கள் வழங்கப்படும்போது அதற்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதம் அது தொடர்பான விளம்பரத்தில் குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும். அண்மையில் ஹற்றன் நஷனல் வங்கியினால் வழங்கப்பட்ட தொகுதிக்கடன்கள் 10% நிலையான வட்டியினைக் கொண்டது. தொகுதிக்கடன்களிற்கு பொதுவாக நிலையான வட்டி வழங்கப்படுகின்றது.

அதாவது 10% தொகுதிக்கடன்களாயின் அதன் முதிர்வுக்காலம் வரை ஆண்டிற்கு 10% என்ற அடிப்படையில் வட்டி வழங்கப்படும். இது தவிர சில தொகுதிக்கடன்கள் நெகிழும் வட்டி வீதத்தினை கொண்டிருப்பதுண்டு. இம்முறையில் நாட்டில் நிலவும் வட்டிவீதம் மாற்றமடையும் போது அதற்கேற்ப குறிப்பிட்ட தொகுதிக்கடன்களிற்கு வழங்கப்படும் வட்டியும் கூடிக் குறைவதுண்டு. பொதுவாக நெகிழும் வட்டி வீதங்கள் திறைசேரி உண்டியல்களிற்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதத்துடன் தொடர்புபடுத்தப்பட்டு அதனிலும் பார்க்க 2% - 3% கூடுதலாக வழங்கப்படுவதுண்டு.

பெரும்பாலான தொகுதிக்கடன்கள் கொழும்பு பங்குச் சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்டு விலை கூறப்பட்ட தொகுதிக்கடன்களாகக் காணப்படுகின்றன. இதனால் குறிப்பிட்ட நிறுவனங்கள் தொகுதிக்கடன்களை வழங்கும்போது மாத்திரமின்றி ஏற்கனவே வழங்கப்பட்டு பங்குச் சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்ட தொகுதிக்கடன்களை பங்குச் சந்தையில் பொதுமக்கள் கொள்வனவு செய்யலாம். இதுவே இரண்டாம் தர கடன் சந்தை எனப்படுகின்றது. இதன் கருத்து யாதெனில் தொகுதிக்கடன்களை நிறுவனத்தில் நேரடியாக அது வழங்கப்பட்ட போது வாங்கிய ஒருவர் அதன் முதிர்வு காலம் வரை காத்திராது அதனைப் பங்குச் சந்தையூடாக வேறு யாருக்காவது விற்று முதலீட்டினையும் அதற்குரிய வட்டியினையும் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

அதேபோல் தொகுதிக்கடன்களில் முதலீடு செய்ய விரும்புபவர்கள் ஏற்கனவே வழங்கப்பட்ட தொகுதிக்கடன்களை பங்குச் சந்தையில் கொள்வனவு செய்ய முடியும். எவ்வாறாயினும் எல்லா நிறுவனங்களும் தமது தொகுதிக்கடன்களை பங்குச் சந்தையில் நிரற்படுத்துவதில்லை.

இந்த இரண்டாந்தர கடன் சந்தையில் ஏற்கனவே வழங்கப்பட்ட தொகுதிக்கடன்களை வாங்கி விற்றல் என்பது தொகுதிக்கடன்களின் முகவிலையிலும் பார்க்க கூடுதலான அல்லது குறைந்ததொரு விலையில் மேற்கொள்ளப்படவேண்டி ஏற்படலாம்.

ஏனெனில், நிலையான வட்டி வீதத்தினைக் கொண்ட தொகுதிக்கடன்களிற்கு அந்தத் தொகுதிக்கடன் முதிர்வுக்காலம் வரை அந்தக் குறிப்பிட்ட வட்டி வீதத்தில் வட்டி வழங்கப்படும். ஆனால் நாட்டில் நிலவும் வட்டி



வீதமானது தொடர்ந்து மாற்றமடைந்து கொண்டிருக்கும். இதனால் அந்தக் குறிப்பிட்ட தொகுதிக் கடன்களிற்கு வழங்கப்படும் வட்டியானது நாட்டில் குறிப்பிட்ட காலத்தில் நிலவும் வட்டி வீதத்திலும் பார்க்கக் கூடுதலாக அல்லது குறைவாகக் காணப்படும்.

தொகுதிக்கடனுக்கான வட்டி வீதமானது நாட்டில் நிலவும் வட்டி வீதத்திலும் பார்க்கக் குறிப்பிட்ட திகதியில் கூடுதலாயின் அந்தத் தொகுதிக் கடன்களின் விலை அத்திகதியில் கூடுதலாகவும் குறைவாக இருப்பின் குறைவாகவும் இருக்கும்.

நாட்டில் உள்ள வங்கிகள் மற்றும் நிதிநிறுவனங்கள் தொடர்பில் மக்கள் ஓரளவு அறிவினைக் கொண்டுள்ளனர். இதனால் அவர்கள் எந்த வங்கியில் அல்லது நிதிநிறுவனத்தில் பணத்தினை வைப்புச் செய்வது பாதுகாப்பானது எந்த வங்கியில் அல்லது நிதிநிறுவனத்தில் பணத்தினை வைப்புச் செய்வது ஒப்பீட்டளவில் பாதுகாப்புக் குறைந்தது என்று முடிவெடுக்கக்கூடியவர்களாக உள்ளனர். ஆனால் தொகுதிக்கடன்கள் வழங்கும் நிறுவனங்கள் தொடர்பில் போதிய அறிவினைப் பெரும்பாலான பொதுமக்கள் கொண்டிருப்பதில்லை. இதனால் குறிப்பிட்ட தொகுதிக் கடன்களில் முதலீடு செய்வது எவ்வளவு தூரம் பாதுகாப்பானது என்று தீர்மானிக்க முடியாதவர்களாக இவர்கள் இருக்கின்றனர்.

தொகுதிக்கடன்கள் வழங்கப்படும்போது வழங்கப்படும் கம்பனி பற்றிய முன் விபரத்தினைப் படித்தல், அவை உத்தரவாதப்படுத்தப்பட்டவையா எனப் பார்த்தால், குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தின் கடன் மீளளிப்பு தகுதி தொடர்பில் தரமிடல் (Gredit Rating) ஏதாவது வழங்கப்பட்டுள்ளதா எனப் பார்த்தல், நிதியியல் ஆலோசகர்களை அணுகி ஆலோசனை கேட்டல் போன்றவற்றைக் கவனித்து தொகுதிக்கடன் வழங்கும் நிறுவனம் பற்றிய போதிய அறிவினைப் பெற்றுக் கடனைக் கொள்வனவு செய்வது சிறந்ததா என முடிவு செய்யலாம்.

எவ்வாறாயினும் கம்பனிகளின் பங்குகளில் முதலீடு செய்வதிலும் பார்க்க தொகுதிக்கடன்களில் முதலீடு செய்தல் ஒப்பீட்டு ரீதியில் ஆபத்து குறைந்ததொரு முதலீட்டு முறையாகும்.

வீரகேசரி வாரவெளியீடு - 28 செப்டெம்பர் 2003

## பங்குச் சந்தையில் முதலீடுகளை மேற்கொள்ளல்

அண்மைக்காலமாக இலங்கையில் பங்குச் சந்தை நடவடிக்கைகள் முன்னேற்றம் பெற்று வருகின்றது. இதற்கு முக்கிய காரணியாக விளங்குவது நாட்டில் நிலவுகின்ற சமாதான சூழ்நிலையும் நிரந்தர சமாதானம் பற்றிய நம்பிக்கையுமாகும். இது தவிர அண்மைக்காலமாக நாட்டில் வட்டி வீதங்கள் குறைவடைந்து கொண்டு வருகின்றமை மேலும் முதலீட்டாளர்களை கம்பனி பங்குகளில் முதலீடு செய்ய ஊக்கமளிக்கும் ஒரு காரணியாக விளங்குகின்றது.

எவ்வாறாயினும், நம் நாட்டைப் பொறுத்தவரை மிகச் சிலரே, பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்பவர்களாகக் காணப்படுகின்றனர். பெரும்பாலானோர் தமது சேமிப்புக்களை வங்கி வைப்புகளில் இருப்பவர்களாகவே இருக்கின்றனர். இவ்வாறு பெரும்பாலான மக்கள் பங்குகளில் முதலீடு செய்யாமைக்குரிய முக்கிய காரணம் பங்குகளில் முதலீடு செய்தால் மக்களிடையே போதிய அறிவினமையாகும்.

பங்குகளில் முதலீடு செய்வது என்பது வியாபாரமொன்றில் முதலீடு செய்வதாகும். அதாவது வியாபார நடவடிக்கையில் ஈடுபடும் கம்பனிகளின் வியாபார முதலில் ஒரு பங்கினை முதலீட்டாளர்கள் ஏற்றுக் கொள்வதாகும்.

கம்பனிகளின் முதலானது (Capital) தனியுடமை மற்றும் பங்குடமை நிறுவனங்கள் போலன்றி சிறுசிறு பங்குகளாகப் பிரிக்கப்பட்டிருக்கும். இந்தப் பங்குகளை வைத்திருப்போர் குறிப்பிட்ட கம்பனியின் பங்குதாரர்கள் என அழைக்கப்படுவர்.

கம்பனியொன்றிற்கு இரண்டு தொடக்கம் பல இலட்சம் பேர் வரை பங்குதாரர்கள் இருக்கலாம். அது கம்பனியின் அளவினையும் அதில் பங்குகளை வாங்கியுள்ள பங்குதாரர்களின் பணபலத்தையும் பொறுத்ததாகும். பொதுவாக ஒவ்வொன்றும் பத்து ரூபா கொண்ட குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையான பங்குகள் என கம்பனியின் முதலானது பிரிக்கப்

பட்டிருப்பதனால் பங்குகளை கொள்வனவு செய்ய விரும்பும் ஒருவர் சில நூறு பங்குகளை சிறுமுதலீட்டின் மூலமோ பல தொகை பங்குகளை பாரிய முதலீட்டின் மூலமோ செய்யலாம்.

இந்தப் பங்குதாரர்கள் தமது பங்குகளை விற்பதனையும் ஏனையோர் அதனை வாங்குவதனையும் வசதிப்படுத்துமொரு நிறுவனமாகவே பங்குச்சந்தை காணப்படுகின்றது. இலங்கையில் காணப்படும் பங்குச் சந்தை கொழும்பு பங்குச் சந்தை என அழைக்கப்படுகின்றது. நாட்டில் காணப்படும் எல்லாக் கம்பனிகளின் பங்குகளையும் இங்கு வாங்க, விற்க முடியாது.

கொழும்பு பங்குச் சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்ட கம்பனிகளின் பங்குகளை மட்டுமே இவ்வாறு வாங்கி விற்க முடியும். இவ்வாறு பங்குச் சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்ட நிறுவனங்களை விலை கூறப்பட்ட பொதுக் கம்பனிகள் என்று அழைப்பர். இவற்றின் பெயரில் தனியார் (Pvt) என்ற பதம் காணப்படமாட்டாது, கம்பனியின் பெயருடன் தனியார் என்ற பதத்தைக் கொண்ட கம்பனிகள் தனியார் கம்பனிகள் எனப்படும். இவற்றின் பங்குகளை பங்குச் சந்தையில் வாங்க மற்றும் விற்க முடியாது.

எனவே, விலை கூறப்பட்ட பொதுக் கம்பனிகளின் பங்குகளை கொழும்பு பங்குச் சந்தையில் கொள்வனவு செய்வதனை பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்தல் அல்லது பங்குகளில் முதலீடு செய்தல் என அழைக்கின்றோம்.

கம்பனியொன்று முதலில் பங்குகளை வழங்கும் போது அது பத்திரிகைகள் மற்றும் தொடர்புச் சாதனங்களில் விளம்பரப்படுத்தி நேரடியாகப் பொது மக்களிடமிருந்து பங்குகளிற்கான விண்ணப்பங்களைக் கோரி பங்குகளை வழங்கும். இதுவே ஆரம்பபொது வழங்கல் (Initial Public Offer) என அழைக்கப்படுகின்றது. இவ்வாறான பொது வழங்கலின் போது பங்குகளானவை அவற்றின் முகவிலைக்கோ அல்லது முகவிலையுடன் ஒரு தொகை கூட்டிய விலைக்கோ வழங்கப்படலாம். கம்பனியானது நல்ல இலாபமூட்டக்கூடிய நிறுவனமாகக் காணப்படும்போது முகவிலையுடன் கூடியதொரு தொகைக்கு பங்குகள் வழங்கப்படுவதுண்டு.

இவ்வாறு பொது வழங்கலில் வழங்கப்பட்ட பங்குகளானவை சில நாட்களின் பின்னர் பங்குச் சந்தையில் விற்பனைக்கு வரும். அப்போது அக்குறிப்பிடப்பட்ட பங்கிற்கு இருக்கும் கேள்வி, மற்றும் நிரம்பல் அடிப்படையில் விலையானது தீர்மானிக்கப்படும்.

அதாவது பங்குகளை வைத்திருப்பவர்கள் தாம் அப்பங்கினை விற்க விரும்பும் விலையினை பங்குச் சந்தையில் உள்ள கணனியில் பங்குத் தரகர்களின் உதவியுடன் பதிவு செய்வர். அப்பங்கினை வாங்க விரும்புவவர்களும் தாம் அந்தப் பங்கிற்கு என்ன விலையினை வழங்கத் தயாராக இருக்கின்றனர் என்பதனையும் அவ்வாறே பதிந்து வைத்திருப்பர். வாங்கத் தயாராக இருக்கும் விலையும் விற்கத் தயாராக இருக்கும் விலையும் ஒன்றாக வரும்போது பரிமாற்றமானது நிகழும்.

இது தொடர்பில் வாங்குபவரும் விற்பவரும் குறிப்பிட்ட பங்குத் தரகர்களிற்கு 1.225% தரகினை வழங்குதல் வேண்டும். பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்ய விரும்புவவர்கள் முதலில் செய்ய வேண்டியது தமக்கென ஒரு பங்குத் தரகரினை தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்வதாகும்.

தரகர் எனும்போது அவர்கள் தனிப்பட்டவர்களாக இன்றி நன்கு வளர்ச்சியடைந்த கொழும்புப் பங்கு பரிவர்த்தனை நிலையத்தினரால் அங்கீகரிக்கப்பட்ட நிறுவனங்களாகும். இவர்கள் பங்குகளினை வாங்கி விற்பதனை வசதிப்படுத்துவது மாத்திரமன்றி பங்குகள் தொடர்பில் ஆலோசனை வழங்குபவர்களாகவும் உள்ளனர்.

பங்குகளில் முதலீடு செய்த ஒருவருக்கு வருமானமானது இரண்டு வழிகளில் கிடைக்கும். கம்பனியானது இலாபமீட்டும் போது அந்த இலாபத்தில் ஒரு பகுதியினை பங்குகளை வைத்திருப்பவர்களிற்கு பகிர்ந்தளிக்கும். இதனை பங்குலாபம் என அழைக்கின்றோம். இது பங்கின் முகவிலையின் குறிப்பிட்டதொரு வீதாசாரமாக வழங்கப்படும். இது தவிர நிறுவனமானது இலாபகரமாக இயங்கும்போதும் எதிர்காலத்தில் நல்ல இலாபமடையக்கூடும் என எதிர்பார்க்கும் போதும் குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தின் பங்குகளின் பங்குச் சந்தைவிலையானது அதிகரித்துக் கொண்டு செல்லும். இவ்வாறு குறிப்பிட்ட பங்கின் விலையானது அதிகரித்துக்கொண்டு செல்லும் போது ஒருவர் தான் வாங்கிய விலையிலும் பார்க்க கூடுதலான விலைக்கு குறிப்பிட்ட பங்கினை விற்கக்கூடியதாக இருக்கும். அவ்வாறான சந்தர்ப்பத்தில் அவர் இலாபமொன்றை அடைவார். அவ்வாறான இலாபமே மூலதன இலாபம் என அழைக்கப்படுகின்றது.

நிறுவனம் இலாபமாக இயங்கும் போது பங்குகளின் விலைகள் கூடுவது போல் அவற்றின் பெறுபேறுகளானவை திருப்திகரமானதாக இல்லாதபோது குறிப்பிட்ட நிறுவன பங்குகளின் விலை குறைவடையும். இவ்வாறான நிலையில் குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளர் ஒருவர் தான் கொள்வனவு செய்த விலையிலும் பார்க்க குறைந்ததொரு விலையில் குறிப்பிட்ட பங்குகளை விற்பனை செய்ய வேண்டி ஏற்படின் அவர் நட்டமொன்றை அடைவார். இதனையே மூலதன நட்டம் என அழைக்கின்றோம்.

பங்குகளில் முதலீடு செய்வது என்பது வியாபாரத்தில் முதலீடு செய்யும் ஒரு நடவடிக்கையாகும். அதில் இலாபமும் அடையமுடியும் நட்டமும் ஏற்படக்கூடும்.

பொதுவாக தனியுடமை மற்றும் பங்குடமை வியாபாரங்களில் முதலீடு செய்தவர்களே அந்நிறுவனங்களை நடத்துவதுண்டு. ஆனால் கம்பனிகளை இயக்குனர்கள் நடத்துபவர்களாக இருப்பர். இந்த இயக்குனர்களை பங்குதாரர்களே தீர்மானிப்பர். பங்குதாரர் ஒவ்வொருவருக்கும் அவர் வைத்துள்ள பங்கொன்றிற்கு ஒரு வாக்கு என்ற அடிப்படையில் வாக்குரிமை இருக்கும். அந்த வாக்குரிமையைப் பயன்படுத்தி கம்பனியில் நடக்கும்

ஆண்டுப் பொதுக் கூட்டத்தில் பங்குதாரர்கள் வாக்குகளைச் செலுத்தி இயக்குனர்களை நியமிக்கலாம் அல்லது மாற்றலாம். எவ்வாறாயினும் கம்பனியானது பாரிய முதலினையும் பல இலட்சக்கணக்கான பங்குகளையும் கொண்டது என்பதாலும் பல தொகைப் பங்குகளைக் கொண்ட பாரிய பங்குதாரர்களே நிறுவனத்தின் செயற்பாட்டில் அல்லது இயக்குனர் தெரிவில் செல்வாக்குச் செலுத்தக்கூடியவர்களாக இருப்பர்.

பங்குகளின் விலையானது தனியே நிறுவனத்தின் பெறுபேறுகளின் அடிப்படையில் தீர்மானிக்கப்படுவதில்லை. நாட்டில் நிலவும் பொருளாதாரநிலை, அரசியல் நிலை போன்ற பல்வேறு காரணிகள் பங்குகளின் விலையில் செல்வாக்கு செலுத்துபவையாக உள்ளன. முக்கியமாக இலங்கை பங்குச் சந்தையானது அரசியல் காரணிகளின் கூடிய செல்வாக்கிற்கு உட்பட்டதொன்றாகும். அதனால் தான் யுத்தம் நிகழும் போது பங்குச் சந்தையில் பங்குகளின் விலை சரிந்தும் சமாதானம் பற்றிப் பேசப்படும்போது பங்குகளின் விலைகள் அதிகரித்தும் காணப்படுவதையும் காணலாம்.

எனவே, இலங்கையில் பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்யும் ஒருவர் தனியே அவர் பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்யவுள்ள நிறுவனத்தைப் பற்றி மட்டும் அறிந்து கொள்வதுடன் நின்றுவிடாது பங்குச் சந்தையின் போக்கியும் அது எதிர்காலத்தில் என்ன போக்கினைக் கொள்ளக்கூடும் எனவும் அறிந்து முதலீட்டினை மேற்கொள்வதுடன் தொடர்ச்சியாக பங்குச் சந்தை நிலைமைகளை அவதானித்து சரியான தருணத்தில் பங்குகளை கொள்வனவு செய்யவும் அதேபோல் சரியான தருணத்தில் அவற்றினை விற்கக்கூடியவராகவும் இருத்தல் வேண்டும்.

ஏனெனில், பங்குச் சந்தை முதலீடு என்பது வங்கியில் முதலீடு செய்துவிட்டு இருப்பது போலன்று. இது பாரிய இலாபத்தினையும் அதேபோல் பாரிய நட்டத்தினையும் ஈட்டுத்தரக்கூடியதொரு முதலீட்டு முறையாகும். எவ்வாறாயினும் ஒருவர் தனது விருப்பத்திற்கேற்றவாறு குறுங்கால, நடுத்தரகால, மற்றும் நீண்டகால அடிப்படையில் பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்ய முடியும்.

இதற்காக வேண்டி சில பங்குகள் குறுங்கால முதலீட்டிற்கு சிறந்தவை என்றும், வேறு சில பங்குகள் நீண்டகால முதலீட்டிற்கு சிறந்தவை என்றும் பங்குதாரர்களால் வகைப்படுத்தப்பட்டு சிபார்சு செய்யப்படுவதுண்டு.

வீரகேசரி வாரவெளியீடு - 05 ஓக்டோபர் 2003

## பங்குச் சந்தை நடவடிக்கைகளில் பயன்படுத்தப்படும் முக்கிய சொற்பதங்கள்

பங்குச் சந்தையில் முதலீடு ஒன்றினைச் செய்து அதன் மூலம் வருமானத்தை உழைத்துக்கொள்ள விரும்பும் ஒருவர் சரியான நிறுவனங்களின் பங்குகளை சரியான நேரத்தில் கொள்வனவு செய்ய வேண்டும் என்பதுடன் அவற்றினைச் சரியான நேரத்தில் விற்கவும் வேண்டும். இவ்வாறு உரிய நேரத்தில் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு முதலீட்டாளர்கள் தொடர்ச்சியாக பங்குச் சந்தை நடவடிக்கைகளை அவதானித்து வருதல் வேண்டும். இவ்வாறு பங்குச் சந்தையினை அவதானித்து அது குறிப்பிட்ட பங்குகளின் விலை தொடர்பில் எவ்வாறான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் என விளங்கிக் கொள்ள பங்குச் சந்தையில் பாவிக்கப்படும் சொற்பதங்களினை விளங்கிக் கொள்ளல் வேண்டும்.

இந்த வகையில் பங்குச் சந்தை நடவடிக்கைகளுடன் தொடர்புடைய முக்கிய சொற்பிரயோகங்கள் கீழே விளக்கப்படுகின்றன.

### I. விலைகூறப்பட்ட கம்பனிகள் (Quoted Companies)

நாட்டில் உள்ள எல்லாக் கம்பனிகளின் பங்குகளையும் கொழும்பு பங்குச் சந்தையில் வாங்க மற்றும் விற்க முடியாது. தனியே விலை கூறப்பட்ட கம்பனிகளின் பங்குகளை மட்டுமே பங்குச் சந்தையில் பரிமாற்றம் செய்ய முடியும். இத்தகைய நிறுவனங்களை நிரற்படுத்தப்பட்ட கம்பனிகள் (Listed Companies) என்றும் கூறுவர்.

கொழும்பு பங்குச்சந்தையில் தற்போது 243 நிறுவனங்கள் நிரற்படுத்தப்பட்டுள்ளன. இவை தவிர நாட்டில் பல்லாயிரக் கணக்கான தனிப்பட்ட கம்பனிகள் உள்ளன. இவ்வாறு கொழும்பு பங்குச் சந்தையில் நிரற்படுத்தப்படாத கம்பனிகளின் பெயரில் (Pvt) Ltd. என்ற பதங்கள் காணப்படும். உ + ம்: Toyota Lanka (Pvt) Ltd. மாறாக பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்ட விலை கூறப்பட்ட கம்பனிகளின் பெயரில் (Pvt) என்ற பதம் காணப்படமாட்டாது. உதாரணம்: Hayleys Ltd.

இந்த (Pvt) என்ற பதம் தனியார் என்று மொழிப்படுத்தப்படும் போது அது சில சந்தர்ப்பங்களில் அரசாங்கம் அல்லாத தனியார் துறையினருக்கு சொந்தமான கம்பனிகளினையே இவை கருதுகின்றன என்ற தவறானதொரு அபிப்பிராயம் தோன்ற முடியும். உண்மையில் கம்பனியொன்று முழுக்கமுழுக்க அரசாங்கத்திற்குச் சொந்தமாக இருந்து அது பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்படாமல் இருப்பின் அதனது பெயரிலும் (Pvt) Ltd. என்ற பதம் காணப்படும். எனவே, கம்பனி ஒன்றின் பெயருடன் (Pvt) Ltd. என்ற பதங்கள் காணப்படின் அதன் கருத்து அது பங்குச் சந்தையில் நிரற்படுத்தப்படாததொரு கம்பனி என்பதாகும். இங்கு குறிப்பிட்ட கம்பனி அரசாங்கத்திற்கு சொந்தமானதா அல்லது தனியாருக்குச் சொந்தமானதா என்பதனை அது குறித்து நிற்கவில்லை. இந்த (Pvt) என்ற பதத்தினை "தனிப்பட்ட" என்று மொழிப்படுத்தும் போது இவ்வாறான குழப்பங்கள் ஏற்படமாட்டாது.

கம்பனிகள் தோற்றுவிக்கப்படும்போது அவை விலை கூறப்படாத தனிப்பட்ட (Pvt) Ltd. கம்பனிகளாகவே தோற்றுவிக்கப்படுகின்றன. பின்னர் அவை வெற்றிகரமாக செயற்பட்டு அவற்றின் பங்கு மூலதனத்தினை அதிகரித்துக்கொள்ள விரும்பும்போது, மற்றும் பொது மக்களிற்கு பங்குகளை வழங்கத்தயாராக இருக்கும்போது பங்குச்சந்தையின் சில நிபந்தனைகட்குட்படுத்துவதன் மூலம் அந்நிறுவனங்கள் தம்மை பங்குச் சந்தையில் நிரற்படுத்திக்கொள்ளலாம்.

## ஆரம்பப் பொது வழங்கல் (Initial Public Offer - IPO)

கம்பனியொன்று முதல் முறையாகப் பொது மக்களிற்கு ஊடகங்களில் விளம்பரப்படுத்தி பங்குகளை விற்பனை ஆரம்பப்பொது வழங்கல் எனப்படுகின்றது. இதன் கருத்து அக்கம்பனி அப்போது தான் தோற்று விக்கப்பட்டு பங்கு வழங்கலினை மேற்கொள்கின்றது என்பதல்ல.

இயங்கிக்கொண்டிருக்கும் நிரற்படுத்தப்படாத கம்பனியொன்று அதன் மூலதன பலத்தினை மேலும் அதிகரித்துக் கொள்ளும் பொருட்டு தன்னிடம் தற்போது உள்ள பங்குகளிற்கு புறம்பாக மேலதிக பங்குகளை பொதுமக்களிற்கு வழங்குவது ஆரம்ப பொது வழங்கலாகும். IPO என்று பிரபல்யமாக அழைக்கப்படும் இந்த ஆரம்பப் பொது வழங்கல்

மேற்கொள்ளப்பட்டவுடன் அந்த நிறுவனத்தின் பங்குகள் பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்படும். இதனால் ஆரம்பப்பங்கு வழங்கலின்போது பங்குகளை கொள்வனவு செய்த பொதுமக்கள் அவற்றினை பங்குச்சந்தையில் விற்க வாங்க முடியும்.

## விற்பனைக்கான முனைவு (Offer for Sale)

ஏற்கனவே வழங்கப்பட்டு குறிப்பிட்ட ஒரு சாராரால் வைத்திருக்கப்படும் கம்பனியொன்றின் பங்குகளை அவர்கள் பொதுமக்களிற்கு விற்க முன்வருதலினையே இது கருதி நிற்கின்றது.

பொதுவாக அரசாங்கம் தன்னிடமுள்ள பங்குகளை பொதுமக்களிற்கு வழங்கும் போது அது இந்த விற்பனைக்கான முனைவு மூலம் அவற்றினை பொதுமக்களிற்கு கைமாற்றம் செய்வதுண்டு. குறிப்பாக அரசாங்கம் அரச நிறுவனங்களினை தனியார் மயப்படுத்தும் போது விற்பனைக்கான முனைவு மூலம் அரச நிறுவனங்களின் பங்குகளை பொதுமக்களிற்கு விற்பதுண்டு. சில வருடங்களிற்கு முன்னர் அரச உடமையாக இருந்த பெருந்தோட்டக் கம்பனிகள் பலவற்றின் பங்குகளும், அண்மையில் ஸ்ரீலங்கா ரெலிகொம் நிறுவனத்தின் பங்குகளும் இவ்வாறு விற்பனைக்கான முனைவுமுறை மூலம் பொதுமக்களிற்கு வழங்கப்பட்டது குறிப்பிடத்தக்கது.

இவ்வாறு விற்பனைக்கான முனைவின் மூலம் பொதுமக்களிற்கு பங்குகளை கைமாற்றிய பின்னர் பொதுமக்கள் அவற்றினை விற்பனை வாங்கக் கூடிய வகையில் அந்நிறுவனப் பங்குகள் பங்குச் சந்தையில் நிரற்படுத்தப்படும்.

## தனிப்பட்ட ஒதுக்கங்கள் (Private Placement)

கம்பனியொன்றின் பங்குகள் தனிப்பட்ட முறையில் குறிப்பிட்டதொரு எல்லைக்குட்பட்டு தெரிந்தவர்கள் மத்தியில் வழங்கப்படுவதையே இது கருதுகின்றது. இவ்வாறான தனிப்பட்ட ஒதுக்கத்தின்போது அப்பங்கு வழங்கலானது. ஊடகங்களில் விளம்பரப்படுத்தப்பட்டு பொது மக்களிற்கு வழங்கப்படுவதில்லை.

பொதுவாக பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்படாத கம்பனிகள் தமது பங்கு மூலதனத்தினை அதிகரித்துக் கொள்ளும் பொருட்டு இந்த முறையினைப் பயன்படுத்தி பங்குகளை வழங்குவதுண்டு. இது தவிர விசேட சந்தர்ப்பங்களில் விலை கூறப்பட்ட கம்பனிகளும் பங்குச்சந்தையின் அனுமதியுடன் இவ்வாறு தனிப்பட்ட ஒதுக்கங்கள் மூலம் புதிதாக மேலதிக பங்குகளை வழங்குவதுண்டு. பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்படாத கம்பனியொன்று இவ்வாறு தனிப்பட்ட ஒதுக்கத்தினை மேற்கொண்டவுடன்

அவற்றின் பங்குகள் பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்படுவதில்லை. மாறாக குறிப்பிட்ட கம்பனி தனிப்பட்ட ஒதுக்கத்தினை மேற்கொண்ட நாளில் இருந்து சில காலம் வரை அதன் பங்குகள் பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட முடியாது என்ற வரையறையொன்று உள்ளது.

## உரிமைப்பங்கு வழங்கல் (Rights Issue)

கம்பனியொன்று மேலதிகமாகப் பங்குகளை வழங்கி அதன் பங்கு மூலதனத்தினை அதிகரித்துக்கொள்ள விரும்பும் போது அம்மேலதிக பங்குகளினை அந்நிறுவனத்தில் ஏற்கனவே பங்குகளை வைத்திருப்பவர்களிற்கு அவர்கள் வைத்திருக்கும் பங்குகளின் தொகைக் கேற்ப அதன் ஒரு விகிதாசாரத்தில் புதிய பங்குகளை வழங்கலினையே உரிமை வழங்கல் என்பது கருதி நிற்கின்றது. உதாரணமாக 5:2 அதாவது ஒருவர் வைத்திருக்கும் ஒவ்வொரு 5 பங்கிற்கும் புதிதாக 2 பங்குகள் என உரிமை வழங்கல் ஒன்று இருக்கலாம். இதன்படி ஒருவரிடம் 10,000 பங்குகள் இருந்தால் அவர் உரிமை வழங்கல் மூலம் 4000 புதிய பங்குகளைப் பெறுவார்.

பொதுவாக உரிமை வழங்கல் மூலம் பங்குகளானவை வழங்கப்படும் போது அப்பங்குகளிற்கு அக்காலப்பகுதியில் பங்குச்சந்தையில் நிலவும் விலையிலும் பார்க்க குறைந்ததொரு விலையிலேயே பங்குகள் வழங்கப்படும். இதனால் புதிய பங்குகளை வாங்குவதற்கு பங்குதாரர்கள் கூடிய ஆர்வம் காட்டுபவர்களாக இருப்பர். எவ்வாறாயினும், பங்குதாரர்கள் பணமின்மை காரணமாகவோ அல்லது வேறு ஏதாவது காரணத்தின் நிமித்தமோ குறிப்பிட்ட உரிமை வழங்கல் மூலம் மேலதிக பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்ய விரும்பாதபோது அந்த உரிமையினை பங்குச்சந்தையில் ஒரு விலைக்கு விற்க முடியும். உதாரணமாக குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தின் பங்கானது 100 ரூபாவாகக் காணப்படும் போது ஒவ்வொன்றும் 80 ரூபா என்ற அடிப்படையில் உரிமை வழங்கலானது மேற்கொள்ளப்படின் பங்குகொன்றின் உரிமைகளை அப்பங்குதாரர் விற்கலாம். அவரால் அவரது உரிமை ஒன்றினை விற்கக்கூடிய விலை பொதுவாக 20 ரூபாய்க்கு உட்பட்டதாக இருக்கும்.

## பங்குலாபம் (Dividend)

பங்குதாரர்களே கம்பனியின் உரிமையாளர்களாவர். இந்த வகையில் கம்பனியானது உழைக்கும் இலாபம் அதன் உரிமையாளர்களான பங்குதாரர்களிற்கே உரிமையானதாகும். எவ்வாறாயினும் பொதுவாக கம்பனி உழைக்கும் இலாபம் எல்லாவற்றையும் அதன்பங்குதாரர்களிடையே பகிர்ந்து கொடுப்பதில்லை. மாறாக இலாபத்தில் ஒரு பகுதி பங்குலாபமாக

வழங்கப்பட்டு மிகுதி கம்பனியின் வியாபார வளர்ச்சிக்குப் பயன்படுத்தப்படும். இவ்வாறு இலாபத்தில் ஒரு பகுதி வியாபார நடவடிக்கைகளில் மீள் முதலீடு செய்வதனால் கம்பனியின் இலாபம் எதிர்காலத்தில் மேலும் அதிகரித்து அதன் பலனை பங்குதாரர்களே அடைபவர்களாக இருப்பர்.

பங்குலாபமானது பொதுவாக ஆண்டுக்கொருமுறை வழங்கப்படும். எனினும், சில நிறுவனங்கள் ஆண்டிற்கு ஒரு தடவைக்கு மேல் பங்குலாபம் வழங்குவதுண்டு. இவ்வாறு இடைப்பட்ட காலப்பகுதியில் வழங்கப்படும் பங்குலாபம் இடைக்காலப்பங்குலாபம் என்றும் ஆண்டு முடிவில் வழங்கப்படும். பங்குலாபம் இறுதிப்பங்குலாபம் என்றும் அழைக்கப்படும். வெவ்வேறு நிறுவனங்கள் வெவ்வேறு கணக்காண்டினைக் கொண்டிருக்கும் என்ற வகையில் வெவ்வேறு காலப்பகுதியில் பங்குலாபங்களை பிரேரிப்பதுண்டு. பொதுவாக கம்பனிகள் டிசம்பர் 31 அல்லது மார்ச் 31 ஆகிய திகதிகளிலேயே கணக்காண்டு முடிவு திகதியாகக் கொள்வதுண்டு.

பங்குலாபமானது பங்கின் முகவிலையின் ஒரு வீதாசாரமாகவே வழங்கப்படும். வெவ்வேறுபட்ட நிறுவனங்கள் தமது லாபத்தின் அளவு மற்றும் எதிர்காலத்திட்டங்கள் என்பனவற்றினை கருத்தில் கொண்டு வெவ்வேறுபட்ட வீதத்தில் பங்குலாபத்தினை வழங்கும். பங்குலாபமானவை பங்கின் முகவிலையின் ஒரு வீதாசாரமாக வழங்கப்படுவது என்ற வகையில் முதலீட்டாளர் ஒருவரைப் பொறுத்தவரை அவரிற்கு அந்த பங்குலாபம் மூலம் கிடைக்கும் வருமானவீதம் வழங்கப்பட்ட பங்குலாபத்திலும் பார்க்க கூடுதலாகவோ குறைவாகவோ இருக்கலாம்.

உதாரணமாக சிறிலங்கா டெலிகொம் ஒவ்வொன்றும் 10 ரூபா முகவிலையுடைய தனது சாதாரண பங்குகளிற்கு அண்மையில் 5% பங்குலாபத்தினை வழங்கி இருந்தது. முதலீட்டாளர் ஒருவர் சிறிலங்கா டெலிகொம் நிறுவனத்தின் பங்குகளை கடந்த வருடம் விற்பனைக்கான முனைவில் (offer for sale) பங்குகொன்று 15 ரூபா வீதம் கொள்வனவு செய்திருப்பாராயின் அவரைப் பொறுத்த வரையில் சிறிலங்கா டெலிகொம் பங்குகளில் முதலீடு செய்தமையினால் அவருக்குக் கிடைத்த பங்குலாபம் மூலமான வருமானவீதம் =  $\frac{0.5}{15} \times 100 = 3.33\%$  ஆகும்.

## முதலீட்டு அதிகரிப்பு (Capital appreciation)

கம்பனியொன்றின் பங்குகளை கொள்வனவு செய்த முதலீட்டாளர் ஒருவரைப் பொறுத்தவரை அவரிற்கு இரண்டு விதத்தில் வருமானம் கிடைக்கும். ஒன்று பங்குலாபம் அடுத்தது, முதலீட்டு அதிகரிப்பு எனப்படும்.

முதலீட்டு அதிகரிப்பு என்பது பங்குகளின் விலையில் ஏற்படும் அதிகரிப்பினூடாக அடையப்படுவதாகும். உதாரணமாக நாம் மேலே பார்த்த

உதாரணத்தில் டெலிகொம் பங்குகளை 15 ரூபாவிற்கு கொள்வனவு செய்து முதலீட்டாளரைப் பொறுத்தவரை அவரிடமிருந்து கிடைத்த பங்குலாபத்திற்கு மேலாக முதலீட்டு அதிகரிப்பு ஒன்றும் ஏற்பட்டுள்ளது. அதாவது ஸ்ரீலங்கா டெலிகொம் நிறுவனத்தின் பங்குகொன்றின் கொழுப்பு பங்குச்சந்தையில் தற்போது வாங்கி விற்கப்படும் விலை ஏறக்குறைய 18 ரூபாவாக உள்ளது. இதனால் குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளரைப் பொறுத்தவரை அவரது முதலீட்டில் ஏற்பட்டுள்ள அதிகரிப்பு  $3/15 \times 100 = 20\%$ . இந்த 20% என்பது அவர் அந்தப்பங்குகளை கொள்வனவு செய்த நாளில் இருந்து இன்று வரையான காலப்பகுதிக்கு கணிக்கப்பட்டுள்ளது. எனினும், வருமானக் கணிப்பீடுகளானவை ஆண்டிற்கு இத்தனை வீதம் எனக் கணிப்பிடப்படல் வேண்டும். எனவே, குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளர் டெலிகொம் பங்குகளை வாங்கி 10 மாதங்கள் சென்று விட்டன என எடுத்துக் கொண்டால் ஆண்டுப்படுத்தப்பட்ட (Annualized) வருமான வீதாசாரமானது  $20\%/10 \times 12 = 24\%$  மாகும். எனவே, அவரிடமிருந்து கிடைத்த பங்கிலாபத்தினையும் சேர்த்துப்பார்க்கும்போது அவருக்கு டெலிகொம் பங்குகளை வாங்கியதன் மூலம் கிடைத்த மொத்த வருமானம் 24% உடன் ஆண்டுப்படுத்தப்பட்ட பங்குலாப வருமான வீதமான 4% இனை  $(3.33/10 \times 12 = 4\%)$  கூட்ட வரும் 28% மாகும்.

இந்த முதலீட்டாளரைப் பொறுத்தவரையில் டெலிகொம் நிறுவனம் பங்குகளில் முதலீடு செய்தமையால் அவருக்குக் கிடைத்த ஆண்டிற்குரிய வருமானம் 28%. இது ஒப்பீட்டளவில் மிகவும் கவர்ச்சிகரமான வருமான வீதமாகும். ஏனெனில், அவர் டெலிகொம் பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்யாமல் வங்கியில் நிலையான வைப்பில் பணத்தினை இட்டிருந்தால் அவர் ஏறக்குறைய 7% த்தினையும் திறைசேரி உண்டியல்களை வாங்கியிருந்தால் ஏறக்குறைய 7.5% த்தினையும் தொகுதிக் கடன்களில் முதலீடு செய்திருந்தால் ஏறக்குறைய 10% த்தினையுமே ஆண்டு வருமானமாகப் பெற்றிருப்பார்.

எவ்வாறாயினும் பங்குகளில் முதலீடு செய்வதினால் முதலீட்டு அதிகரிப்பு கட்டாயம் ஏற்படும் என்பதல்ல. முதலீட்டு இழப்பும் ஏற்படலாம். உதாரணமாக ஸ்ரீலங்கா டெலிகொம் பங்குகள் விற்பனை முனைவு மூலம் பங்குகொண்டு 15 ரூபாவிற்கு விற்கப்பட்ட அதேகாலப் பகுதியில் அப்பலோ மருத்துவமனைப் பங்குகளும் பங்குகொண்டு 15 ரூபாவிற்கு ஆரம்பப்போது வழங்கல் (IPO) மூலம் வழங்கப்பட்டது. தற்போது இந்நிறுவனம் பங்குகொன்றின் விலை 10 ரூபா 50 சதமாகும். எனவே, இந்நிறுவனம் பங்குகளை ஆரம்பப் பொது வழங்கலின் போது கொள்வனவு செய்த முதலீட்டாளரினைப் பொறுத்தவரை பங்குகொண்டுக்கு ரூபா 4.50 முதலீட்டு இழப்பு ஒன்று ஏற்பட்டுள்ளது. அது மாத்திரமின்றி அப்பலோ மருத்துவமனை தனது பங்குதாரர்களிற்கு பங்குலாபம் எதனையும் இதுவரையில் வழங்கவில்லை

என்ற வகையில் அம்முதலீட்டாளர்களிற்கு பங்குலாபமும் கிடைத்திருக்காது. எனவே, இந்த முதலீட்டாளரைப் பொறுத்தவரை அவருக்கு வருமானம் ஏதும் கிடைத்திருக்காது மாத்திரமின்றி முதலீட்டு இழப்பொன்றும் ஏற்பட்டுள்ளது.

அப்பலோ மருத்துவமனை அண்மையில் தான் இலங்கையில் தோற்றுவிக்கப்பட்டது என்பதனால் அது தற்போது போதிய இலாபமின்மையினால் பங்குதாரர்க்கு பங்குலாபம் எதனையும் வழங்கவில்லை. அது பாரிய லாபகரமான நிறுவனமாக எதிர்காலத்தில் வளர்ச்சியடையலாம். அப்போது அதன் பங்குகளின் விலை பங்குச்சந்தையில் அதிகரிக்கக்கூடிய வாய்ப்பு இருக்கின்றது என்பதுடன் பங்குதாரர்களின் பங்குலாபத்தினையும் பெறக்கூடும். எனவே, குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளர் நீண்ட காலத்திற்கு தனது அப்பலோ மருத்துவமனைப் பங்குகளை வைத்திருப்பதனால் எதிர்காலத்தில் சிறந்த வருமானத்தை உழைக்கக்கூடிய வாய்ப்புக்களும் தோன்றலாம்.

## உபகாரப்பங்கு வழங்கல் (Bonus issue)

கம்பனிப் பங்குகளில் முதலீடு மேற்கொண்ட பங்குதாரர் ஒருவர் வருமானம் பெறக்கூடிய இன்னுமோர் மார்க்கம் உபகாரப் பங்கு வழங்கலில் பங்குகளைப் பெறலாகும். உபகாரப் பங்கு வழங்கல் என்பது கம்பனியொன்று தனது பங்குதாரர்க்கு அவர்களிடம் பணம் எதனையும் பெறலாம் இலவசமாகப் பங்குகளை வாங்குவதனைக் குறித்து நிற்கின்றது. கம்பனியொன்று கடந்தகாலங்களில் இலாபகரமாக இயங்கி வந்திருக்கும் சந்தர்ப்பத்திலேயே இவ்வாறு உபகாரப் பங்கு வழங்கலை மேற்கொள்வதுண்டு.

இந்த உபகாரப் பங்கு வழங்கலானது பங்குதாரர்கள், ஏற்கனவே வைத்திருக்கும் பங்குகளின் ஒரு விகிதாசாரமாக வழங்கப்படும். உதாரணமாக அண்மையில் றிச்சேர்ட் பிரிஸ் நிறுவனம் 1:1 என்ற விகிதத்தில் உபகாரப் பங்கு வழங்கலினை மேற்கொண்டிருக்கின்றது. இதன் பிரகாரம் றிச்சேர்ட் பிரிஸ் நிறுவனத்தின் பங்குதாரர்கள் தாம் வைத்திருந்த பங்குத் தொகையளவிற்கு சமமான பங்குத் தொகையினை இலவசமாகப் பெற்றனர். இதே போன்று கொம்சியல் லீசிங் நிறுவனம் 5:1 என்ற விகிதத்தில் உபகாரப்பங்குகளை வழங்கியிருந்தமை குறிப்பிடத்தக்கது.

எல்லா நிறுவனங்களும் உபகாரப்பங்குகளை வழங்குவதில்லை. மிகவும் இலாபகரமாக இயங்கும் சில நிறுவனங்கள் மட்டுமே இவற்றினை வழங்கும். அத்துடன் அவ்வாறான இலாபகரமாக இயங்கும் நிறுவனங்கள் கூட அடிக்கடி உபகாரப்பங்குகளை வழங்குவதில்லை என்பதும் சில வருடங்களுக்கொருமுறையோ அல்லது பல வருடங்களுக்கொருமுறையோ மாத்திரமே இவை வழங்கப்படுகின்றன என்பதும் குறிப்பிடத்தக்கது.

## அனைத்து பங்குவிலைச்சுட்டெண் (All Shareprice Index - ASPI)

பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்டுள்ள பங்குகள் முதலீட்டாளர்களினால் வாங்கி விற்கப்படும் போது தனிப்பட்ட பங்குகளின் கவர்ச்சிகரமான தன்மை, நாட்டில் நிலவும் அரசியல் பொருளாதார சூழ்நிலை போன்ற பல்வேறு காரணிகளினால் ஏற்படும் தாக்கத்திற்கேற்ப குறிப்பிட்ட பங்குகளிற்கு இருக்கும் கேள்வி நிரம்பல்களின் அடிப்படையில் பங்குகளின் விலைகள் மாறிக்கொண்டிருக்கும். இந்த மாற்றத்தினை அளவிடப் பயன்படுத்தப்படும் சுட்டெண்ணை அனைத்து பங்கு விலைச் சுட்டெண்ணாகும்.

கொழும்பு பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்டுள்ள அனைத்து பங்குகளின் பங்கு விலையிலும் ஏற்படும் மாற்றத்தினைக் கருத்தில் கொண்டு விலை மாற்றங்கள் கணிப்பீடு செய்யப்பட்டு இந்த அனைத்து பங்கு விலைச்சுட்டெண் கணிக்கப்படுகின்றது. பங்குச்சந்தை திறந்திருந்து கொடுக்கல் வாங்கல்கள் செய்யப்படும்போது ஒவ்வொரு கொடுக்கல் வாங்கலும் எவ்வாறு அனைத்து பங்கு விலைச்சுட்டெண்ணில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்துகின்றது என்பதனைக் காட்டும் வகையில் இந்தச் சுட்டெண்ணானது பயன்படுத்தப்படுகின்றது. அத்துடன் குறிப்பிட்ட நாளிற்கான பங்குச் சந்தை நடவடிக்கைகள் நிறைவுபெற்று பங்குச்சந்தை மூடப்படும்போது இச்சுட்டெண் எந்தளவில் உள்ளது. அதற்கு முந்திய திகதியில் பங்குச்சந்தை மூடப்படும் போது இருந்த சுட்டெண்ணுடன் ஒப்பிடும்போது அது எத்தகைய வேறுபாட்டினைக் காட்டி நிற்கின்றது என்பது பொதுவாக ஊடகங்களில் வெளிப்படுத்தப்படும்.

இந்த அனைத்து பங்கு விலைச்சுட்டெண்ணானது பங்குச் சந்தையின் போக்கினைச் சுட்டிக் காட்டும் ஓர் அளவு கோலாக அமைகின்றது. அதாவது பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்டுள்ள பங்குகளின் விலைகளில் அதிகரிப்பு ஏற்பட்டு பங்குச்சந்தை நடவடிக்கைகளில் முன்னேற்றம் ஏற்பட்டுள்ளதா அல்லது பின்னடைவு ஏற்பட்டுள்ளதா என்பதனை சுட்டிக்காட்டுவதாக இது உள்ளது.

அனைத்து பங்கு விலைச் சுட்டெண்ணானது 1985 ஆம் ஆண்டினை அடிப்படை ஆண்டாகக் கொண்டதாகும்.

பங்குகளின் விலையானது இரண்டு காரணிகளினால் மாறுபடுவதாக இருக்கும். ஒன்று தனிப்பட்ட நிறுவனங்களின் கடந்த கால மற்றும் எதிர்காலத்தில் எதிர்பார்க்கப்படும் பெறுபேறுகள். இது குறிப்பிட்ட நிறுவனங்களின் பங்குகளின் விலையில் மட்டுமே செல்வாக்கு செலுத்துவதாக இருக்கும். உதாரணம்: கடந்த ஆண்டிலே செலான் வங்கி முன்னைய வருடங்களுடன் ஒப்பிடும்போது சிறந்த லாபத்தினை

அடைந்திருந்தது என்ற அடிப்படையில் இதன் பங்குகளின் விலையில் அதிகரிப்பு ஏற்பட்டது. மாறாக ஹேமாஸ் நிறுவனம் தற்போது மேற்கொண்டு வரும் மின் உற்பத்தி கட்டமைப்பு முடிவற்று மின் உற்பத்தியினை ஆரம்பிக்கும் போது அது சிறந்த இலாபத்தினைப் பெறும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுவதால் ஹேமாஸ் நிறுவன பங்கு விலைகள் அண்மைக் காலத்தில் அதிகரித்திருந்தன. இந்த அதிகரிப்புகள் அனைத்துப் பங்கு விலைச் சுட்டெண்களில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்துவதாக இருக்கும்.

இது தவிர நாட்டில் நிலவும் மற்றும் எதிர்பார்க்கப்படும் பொருளாதார, அரசியல், யுத்த, சமாதான நிலைகளும் பங்குகளின் விலையில் பாரியதொரு தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தும் காரணிகளாகும். இந்த வகையான தாக்கமானது தனியே சில நிறுவன பங்குகளின் விலையில் மாத்திரம் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்துவதாகவன்றி பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்டுள்ள எல்லாப் பங்குகளின் அல்லது மிகப் பெரும்பாலான பங்குகளின் விலைகளில் மாற்றத்தினை ஏற்படுத்துவதாக அமையும். இந்த வகையான தாக்கமே அனைத்துப் பங்கு விலைச்சுட்டெண்ணில் பெரியளவு மாற்றத்தினை ஏற்படுத்துவதாக இருக்கும். நாட்டில் யுத்தம் நிலவிய காலத்தில் பங்குகளின் விலைகள் மிகவும் குறைவடைந்து அனைத்து விலைச்சுட்டெண்ணும் குறைவடைந்து காணப்பட்டது. உதாரணமாக யுத்தம் நிலவிய 2000 ஆம் ஆண்டு இறுதியில் 447.6 ஆக இருந்த அனைத்து பங்கு விலைச்சுட்டெண் போர் நிறுத்தம் ஏற்பட்டு பேச்சுவார்த்தை இடம் பெற்ற 2003 ஆம் ஆண்டு செப்டெம்பர் மாதத்தில் 1400ற்கு மேல் காணப்பட்டது குறிப்பிடத்தக்கது.

கொழும்பு பங்குச்சந்தையின் எல்லாப் பங்குகளின் விலைகளிலும் ஏற்படும் மாற்றத்தினை அளவிட ASPI பயன்படுத்தப்படுவது போன்று வெவ்வேறு பங்குச்சந்தையில் வெவ்வேறு சுட்டெண்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

உதாரணம் : நியூயோர்க் பங்குச்சந்தை - Dow Jones, Nasdaq, S&P 500 லண்டன் - FTSE, ஐப்பான் - NIKKI, கொங்கொங் - Hang Sang

## மிலங்கா விலைச்சுட்டெண் (Milanka)

பங்குச் சந்தையில் அடிக்கடி வாங்கி விற்கப்படும் பாரிய 25 நிறுவனங்களின் பங்குகளின் விலையில் ஏற்படும் மாற்றத்தினை சுட்டிக் காட்டும் ஒரு சுட்டெண்ணை மிலங்கா விலைச்சுட்டெண் எனப்படுகின்றது.

மிலங்கா சுட்டெண்ணானது ஆண்டுக்கொருமுறை மீளாய்வு செய்யப்பட்டு அதில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ள நிறுவனங்கள், அவற்றின் அளவு மற்றும் பங்குச்சந்தையில் அவற்றின் பரிமாற்றம் என்பனவற்றின் அடிப்படையில் மாற்றம் பெறுகின்றன.

மில்ங்கா விலைச்சுட்டெண்ணானது 1998 ம் ஆண்டினை அடிப்படையிலான ஆண்டாகக் கொண்டது.

### மொத்த வருமானச்சுட்டெண் (Total Return Index - TRI)

அனைத்துப் பங்கு விலைச்சுட்டெண் மற்றும் மில்ங்கா விலைச்சுட்டெண் என்பன பங்குகளின் விலையில் ஏற்படும் மாற்றங்களைச் சுட்டிக்காட்டும் அளவு கோல்களாக விளங்க, மொத்த வருமானச்சுட்டெண் என்பது விலையில் ஏற்படும் மாற்றங்களுடன் பங்குலாப வருமானங்களினையும் உள்ளடக்கிய ஒரு சுட்டெண்ணாக உள்ளது.

பங்குகளில் முதலீடு செய்தவரொருவரைப் பொறுத்தவரை அவருக்குக் கிடைக்கும் வருமானம் பங்குவிலை அதிகரிப்பு மற்றும் பங்குலாபம் என்ற இரு கூறுகளைக் கொண்டிருக்கும் என்ற வகையில் இவையிரண்டையும் பிரதிபலிப்பதாக TRI உள்ளது.

அனைத்துப் பங்குகள் மீதான மொத்த வருமானச்சுட்டெண் மில்ங்கா மீதான மொத்த வருமானச்சுட்டெண் என இரு வகையான மொத்த வருமானச்சுட்டெண்கள் கொழும்பு பங்குச் சந்தையில் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

### காரையர் சந்தை (Bull Market)

பங்குச் சந்தை நடவடிக்கைகளில் முன்னேற்றம் ஏற்பட்டு பங்குவிலைச்சுட்டெண் தொடர்ச்சியாக அதிகரித்துச் செல்லுமாயின் அது காரையர் சந்தை எனப்படுகின்றது.

### கரடியர் சந்தை (Bear Market)

பங்கு விலைச் சுட்டெண் குறைவடைந்து செல்லும் ஒரு நிலையினையே கரடியர் சந்தை என்று சொல்லப்படுகின்றது. எவ்வாறாயினும் குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு பங்குகளின் விலைகள் தொடர்ச்சியாகக் குறைவடைந்து கொண்டு சென்றாலுங்கூட பங்கு விலைகள் மீண்டும் அதிகரிக்கத் தொடங்கும் என்பதும் குறிப்பிடத்தக்கது.

### திருத்தம் (Correction)

பங்குச் சந்தை நடவடிக்கைகள் தொடர்ச்சியாக முன்னேற்றமடைந்து பங்கு விலைச்சுட்டெண் அதிகரித்துக் கொண்டு செல்லும் காலங்களில் ஒரு சில நாட்கள் பங்கு விலைகள் குறைவடைந்து விலைச்சுட்டெண்ணில் தற்காலிக வீழ்ச்சி ஒன்று ஏற்படும் போது அது திருத்தம் என்றழைக்கப்படும்.

### விற்பனைப் புரள்வு (Turn over)

பங்குச் சந்தையில் குறிப்பிட்ட ஒரு காலப்பகுதியில் குறிப்பாக நாளொன்றில் பரிமாற்றம் பெற்ற அதாவது வாங்கி விற்கப்பட்ட பங்குகளின் பெறுமதியினையே இது குறித்து நிற்கின்றது. பங்குச்சந்தை நடவடிக்கைகள் முன்னேற்றமடைந்து பங்கு விலைகள் அதிகரித்துச் செல்லும் காலப்பகுதிகளில் விற்பனைப் புரள்வு பொதுவாக அதிகரித்துக் காணப்படும்.

### வெளிநாட்டுக் கொள்வனவு / விற்பனை (Foreign Purchase /Sales)

பங்குச் சந்தையில் இலங்கையரல்லாதோரால் மேற்கொள்ளப்படும் கொள்வனவுகள் வெளிநாட்டுக் கொள்வனவுகள் என்றும் அவர்களால் மேற்கொள்ளப்படும் விற்பனை வெளிநாட்டு விற்பனை என்றும் அழைக்கப்படும். கொழும்பு பங்குச்சந்தையினைப் பொறுத்தவரை வெளிநாட்டவர்களின் கொள்வனவு மற்றும் விற்பனை பங்குச்சந்தை நடவடிக்கைகளைப் பாதிக்கும் முக்கியதொரு காரணியாகவுள்ளது. வெளிநாட்டு விற்பனையிலும் பார்க்க வெளிநாட்டுக் கொள்வனவு அதிகமாக இருப்பதென்பது எப்போதும் விரும்பப்படுவதொன்றாக உள்ளது. ஏனெனில் வெளிநாட்டுக் கொள்வனவு என்பது வெளிநாட்டு முதலீட்டாளர்கள் குறிப்பிட்ட பங்குகள் மீதும் பொதுவாக கொழும்பு பங்குச்சந்தை மீதும் கொண்டுள்ள நம்பிக்கையின் ஒரு வெளிப்பாடாக நோக்கப்படுகின்றது. எனவே, வெளிநாட்டுக் கொள்வனவு அதிகரிக்கும்போது அதனைப் பார்த்து உள்நாட்டவர்களும் நம்பிக்கை கொண்டு பங்குச்சந்தை நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுபவர்களாக இருப்பர்.

இந்த வகையில் பங்குச்சந்தை நடவடிக்கைகளை அவதானிக்கும் சாரார் கருத்தில் கொள்ளும் முக்கிய விடயங்களில் ஒன்று வெளிநாட்டுக் கொள்வனவு மற்றும் விற்பனையாகும். வெளிநாட்டுக் கொள்வனவு விற்பனையினை வசதிப்படுத்தும் நோக்கில் வெளிநாட்டு முதலீட்டாளர்களை பிரதிநிதிப்படுத்தும் முதலீட்டு நிதியங்கள் நாட்டில் உள்ளன என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

### சந்தை மூலதனவாக்கம் (Market Capitalization)

குறிப்பிட்டதொரு நாளில் பங்குச்சந்தையில் தனிப்பட்ட பங்குகளிற்கு நிலவிய விலையினால் அந்தத் தனிப்பட்ட நிறுவனங்களின் மொத்த வழங்கிய பங்குகளின் எண்ணிக்கையினால் பெருக்க வருவது குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தின்



மூலதனவாக்கமாகும். இவ்வாறு பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்டுள்ள கம்பனிகள் எல்லாவற்றினது முதலீட்டாக்கத்தினையும் கூட்ட வருவதே சந்தை மூலதனவாக்கம் எனப்படுகின்றது.

பங்குச்சந்தையொன்றின் அளவினையும் அதன் கவர்ச்சிகரமான தன்மையினையும் அளவிட இந்த சந்தை முதலீட்டாக்கம் உதவுகின்றது. நிரற்படுத்தப்பட்டுள்ள கம்பனிகளின் எண்ணிக்கை அதிகரிக்கும்போது நிரற்படுத்தப்பட்ட நிறுவனங்கள் மேலும் புதிய பங்குகளை வழங்கும்போது மற்றும் பங்கு விலைகள் அதிகரிக்கும் போது சந்தை மூலதனவாக்கமும் அதிகரிக்கின்றது.

வீரகேசரி வாரவெளியீடு - 11, 18, 25 ஏப்ரல் 2004

## முதலீடு ஒன்றினை மேற்கொள்ளும்போது கவனிக்க வேண்டிய விடயங்கள்

பணத்தினை வங்கியில் வைப்பிலிடுதல். திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் திறைசேரி பிணைப்பத்திரங்களை கொள்வனவு செய்தல், தொகுதிக் கடன் பத்திரங்களை கொள்வனவு செய்தல், பங்குச் சந்தையில் முதலீட்டினை மேற்கொள்ளல், வியாபார முயற்சியொன்றினை ஆரம்பித்தல் மற்றும் சொத்துக்களை கொள்வனவு செய்தல் என்பனவையெல்லாம் சேமிப்பு மற்றும் முதலீட்டினை மேற்கொள்ளக்கூடிய பல்வேறு முறைகளாகும்.

இவ்வாறான சேமிப்பு அல்லது முதலீடு ஒன்றில் பணத்தினை #டுபடுத்த விரும்பும் ஒருவர் அதில் இருந்து கிடைக்கும் வருவாய் அதில் அடங்கியுள்ள ஆபத்து, முதலீட்டின் திரவத்தன்மை, முதலீட்டுக் காலம், வருவாய் கிடைக்கும் கால இடைவெளி என்பவற்றைக் கருத்தில் கொண்டே முதலீட்டினை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

### முதலீட்டில் இருந்து கிடைக்கும் வருவாய்

பொதுவாக முதலீடு என்பது பணத்தினைப் பெருக்கிக் கொள்ளும் நோக்கிலேயே மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. இந்த வகையில் முதலீட்டினை மேற்கொள்ளும்போது கருத்தில் கொள்ளப்படும் முக்கிய விடயம் அம்முதலீட்டில் இருந்து கிடைக்கக்கூடிய வருவாயாகும்.

இங்கு வருவாய் எனும்போது அதுவெவ்வேறு முதலீடுகளில் வெவ்வேறு விதமாகக் கிடைப்பதாக இருக்கும். உதாரணமாக வங்கிவைப்புக்கள், தொகுதிக் கடன் முதலீடுகள், திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் திறைசேரி பிணைப்பத்திரங்களிலான முதலீடுகளுக்கு வருவாயானது வட்டியாக வழங்கப்படுகின்றது. இது குறிப்பிட்ட ஒரு வீதாசாரத்தில் குறிப்பிட்ட காலப்பகுதிக்கொரு முறையோ அல்லது முதிர்வின் போதோ வழங்கப்படும்.

பங்குகளில் முதலீடு செய்யும் போது வருவாயானது பங்கிலாபமாக அல்லது பங்குகளின் விலை அதிகரிப்பினூடாகப் பெறப்படுகின்றது. வியாபார முதலீட்டில் இருந்து கிடைக்கும் வருவாய் இலாபமாக இருக்கும். இவை தவிர சொத்துக்களில் மேற்கொள்ளப்பட்ட முதலீடுகளுக்கான வருவாய் வாடகை வருமானமாகவோ அல்லது அச்சொத்தினை மீள விற்கும் போது கிடைக்கும் அதிகரித்த பணமாகவோ இருக்கும்.

முதலீடு தொடர்பில் வருவாயானது என்ன வடிவத்தில் கிடைக்கின்றது என்பதிலும் பார்க்க அது எவ்வளவு கிடைக்கின்றது என்பதே முக்கியமானதாக அமைகின்றது. இந்த வகையில் வருவாயானது நூற்று வீதத்தில் கணிக்கப்பட்டு ஆண்டொன்றிற்கு இத்தனை வீதம் எனக் குறிப்பிடப்படும்.

வங்கி வைப்புக்களைப் பொறுத்தவரை அதன் வருவாயானது ஆண்டுக்குக் குறிப்பிட்ட வட்டி வீதம் என நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கும் என்ற வகையில் அவற்றைத் தெரிந்து கொள்வது சலபமாகும்.

ஏனைய முதலீடுகளில் இருந்து கிடைக்கும் வருவாயானது அந்த வருவாயின் அளவு, அவை கிடைக்கின்ற காலப்பகுதிகள், முதலீட்டால் ஏற்படும் கூடுதல் அல்லது குறைவு என்பன கருத்தில் கொள்ளப்பட்டு ஆண்டுக்கு இத்தனை வீதம் எனக் கணிப்பிடப்படல் வேண்டும்.

ஒரு முதலீட்டில் இருந்து கிடைக்கும் வருவாயானது போதுமானதா? இல்லையா? என அதன் வீதாசாரத்தைத் தனியே பார்ப்பதன் மூலம் சொல்லி விட முடியாது. அதனை ஏனைய முதலீடுகளில் இருந்து கிடைக்கக்கூடிய வருவாயுடன் ஒப்பிட்டே கருத்துத் தெரிவிக்க முடியும்.

இந்த வகையில் ஒரு முதலீட்டில் இருந்து கிடைக்கும் வருவாயானது சிறந்ததா இல்லையா எனத் தீர்மானிக்கும் ஓர் அளவுகோலாக விளங்குவது திறைசேரி உண்டியல்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதமாகும். ஆனால், இலங்கையைப் பொறுத்தவரை திறைசேரி உண்டியல்களில் முதலீடு செய்வது என்பது அவ்வளவு பிரபல்யமாக இல்லை என்ற வகையில் வங்கி வட்டி வீதங்களே இவ்வாறானதொரு அளவு கோலாக விளங்குகின்றன. அதாவது முதலீடொன்றில் இருந்து பெறக்கூடிய வருவாயானது குறிப்பிட்ட காலத்தில் நிலவும் வங்கி வட்டி வீதத்திலும் பார்க்கக் கூடுதலாக இருக்க வேண்டுமென எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

### முதலீட்டில் அடங்கியுள்ள ஆபத்து

முதலீடு தொடர்பில் கருத்தில் கொள்ளவேண்டிய மிக முக்கியமான விடயம் அம்முதலீட்டில் அடங்கியுள்ள ஆபத்தாகும். இதற்குக் காரணம் சில சந்தர்ப்பங்களில் முதலீட்டினை மேற்கொண்ட ஒருவர் அந்த முதலீட்டினையே இழக்க வேண்டிய நிலையும் ஏற்படலாம் என்பதே. இவ்வாறு முதலீட்டினை

முழுமையாகவோ அல்லது பகுதியாகவோ இழக்கக்கூடிய நிலையினை அல்லது இணங்கப்பட்ட வட்டி மற்றும் இணங்கப்பட்ட வருவாயினைப் பெற முடியாது போகும் நிலையினையே ஆபத்து (Risk) என்கின்றோம்.

சில வருடங்களுக்கு முன்னர் சில நிதிக் கம்பனிகளில் (Finance Companies) பணத்தை வைப்பிலிட்ட பலர் அந்நிறுவனங்கள் முறிவடைந்தமை யினால் தமது முதலீட்டினை இழந்தமை நம்மில் பலர் அறிந்த விடயம்.

இது தவிர அண்மையில் தனியார் வங்கியொன்றின் செயற்பாடுகள் திருப்திகரமாக இல்லை என்று கூறப்பட்டு அதன் செயற்பாடு மத்திய வங்கியினால் முடக்கப்பட்டது. இதனால் அதில் வைப்பிலிடப்பட்ட பணத்தை மீள்பெற முடியாமல் ஏறத்தாழ 15,000 வைப்பாளர்கள் திண்டாடுவதும் எல்லோரும் அறிந்த விடயம்.

இது தவிர வியாபார முயற்சிகளில் முதலீடுகளை மேற்கொண்ட பலர் வியாபாரம் முறிவடைந்து அல்லது நட்டமடைந்து தமது முதலீடு முழுவதையுமே அல்லது ஒரு பகுதியினையோ இழந்து நிற்பதனை நம்மில் பலர் அறிந்திருக்கின்றோம். அதேபோன்று பங்குச்சந்தையில் பங்குகளின் விலை நன்கு உயர்ந்து இருந்தபோது கூடிய விலைக்கு அவற்றை வாங்கிவிட்டு பின்னர் அவற்றின் விலை குறிப்பிட்ட நிறுவனங்களின் மோசமான பெறுபேறுகள் காரணமாகவோ அல்லது நாட்டில் நிலவும் அரசியல், பொருளாதார நிலைமைகள் காரணமாகவோ குறைவடைந்தமையினால் முதலீட்டின் ஒரு பகுதியினை இழந்து நட்டமடைந்தவர்களைப் பற்றியும் கேள்விப்பட்டிருக்கிறோம்.

இவ்வாறு முதலீட்டினை முழுமையாகவோ அல்லது பகுதியாகவோ இழக்கக்கூடிய நிலையினையே முதலீட்டில் அடங்கியுள்ள ஆபத்துக்கள் என்கின்றோம்.

எனவே முதலீட்டினை மேற்கொள்ளும் ஒருவர் தனியே அதிலிருந்து கிடைக்கும் வருவாயினை மட்டும் பார்க்காமல் அதில் அடங்கியுள்ள ஆபத்தினையும் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

எப்போதுமே வருவாய்க்கும் ஆபத்துக்குமிடையே நேர்கணித தொடர்பு காணப்படும். அதாவது ஒரு முதலீட்டில் காணப்படும் ஆபத்து அதிகமாகக் காணப்படும் போது அதில் இருந்து கிடைக்கக்கூடிய வருவாய் அதிகமாக இருக்கும். உதாரணமாக ஒருவர் தன்னிடம் உள்ள பத்து ரூபாவைப் பயன்படுத்தி அதிஷ்டலாபச் சீட்டு ஒன்றை வாங்கினால் அவருக்கு அதில் பரிசு கிடைக்கும் வாய்ப்பு மிக அரிதாகும். அதாவது அதில் அவருக்கு முதற்பரிசு கிடைக்கும் சந்தர்ப்பம் பல லட்சத்தில் ஒன்றாகும். இவ்வாறான நிலையில் பெரும்பாலான சந்தர்ப்பங்களில் அவர் பரிசு கிடைக்காமல் தனது முதலீட்டு தொகையான 10 ரூபாவை இழப்பவராகவே இருப்பார். அதனையே அதிக ஆபத்து (High Risk) என்கின்றோம். ஆனால், அவர் அதிஷ்டசாலியாக இருந்து பரிசு கிடைத்தால் அவர் கோடிக்கணக்கில் வருவாயினைப் பெறுவார்

(High Return). மாறாக அவர் அந்த 10 ரூபாவினை சேமிப்பு வைப்பு ஒன்றில் இடிருந்தால் அவர் அதற்கு சிறியதொரு வட்டியினைப் பெற்றிருப்பார் என்பதுடன் அவரது முதலும் மிகவும் பாதுகாப்பாக இருந்திருக்கும். இங்கு சேமிப்பு வைப்பில் ஆபத்தும் குறைவு. வருவாயும் குறைவு. இவ்வாறு ஆபத்துக் கூடிய முதலீடுகளில் அதிக வருவாயும் ஆபத்துக் குறைந்த முதலீடுகளில் குறைந்த வருவாயும் கிடைக்கும்.

எனவே, முதலீடு ஒன்றினை மேற்கொள்ளும் போது அம்முதலீட்டில் அடங்கியுள்ள ஆபத்து எத்தகையது? அந்த ஆபத்திற்கேற்ப வருவாயானது உள்ளதா? அந்த ஆபத்தினை எதிர்நோக்கும் பலம் எம்மிடம் உள்ளதா? என ஆராய்ந்தறிந்து முதலீட்டினை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

இந்த வகையில் ஒருவர் ஆபத்து ஏதுமற்ற முதலீட்டு வழியொன்றினை தெரிவு செய்ய வேண்டுமாயின் அது திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் திறைசேரி பிணைப்பத்திரங்களில் முதலீடு செய்வதைக் குறிப்பிடலாம். இவை அரசாங்கத்தினால் வழங்கப்படுவதால் 100% ஆபத்தற்ற முதலீடுகள் எனக் கொள்ளப்படுகின்றன.

## முதலீட்டின் திரவத்தன்மை

முதலீட்டின் திரவத்தன்மை என்பது குறிப்பிட்ட முதலீட்டினை தேவையேற்படும்போது எவ்வளவு இலகுவாகப் பணமாக மாற்றிக் கொள்ளலாம் என்பதனைக் குறித்து நிற்கின்றது.

ஒருவர் தன்னிடம் உள்ள பணத்தினைக் குறிப்பிட்டதொரு காலத்திற்கு என்று முதலீடு செய்தாலும்கூட பல்வேறு காரணங்களினால் அவருக்கு அந்த முதலீட்டினை குறிப்பிட்ட முதலீட்டின் முதிர்வு காலத்திற்கு முன்னர் பணமாக மாற்றிக்கொள்ள வேண்டிய தேவை ஏற்படலாம்.

இந்த வகையில் சில முதலீடுகள் இலகுவாக ஒரு சில மணிநேரங்களில் பணமாக மாற்றக்கூடியதாக இருக்க வேறு சில முதலீடுகளைப் பணமாக்க பல மாதங்கள் வரை செல்லலாம்.

கையில் உள்ள காசே 100% திரவத்தன்மை கொண்டதாகும். வங்கி வைப்புகளும் இலகுவில் மீள்பெறப்படக்கூடியவையாகும். திறைசேரி உண்டியல்கள், திறைசேரி பிணைப்பத்திரங்கள் என்பன ஒரே நாளில் பணமாக்கக் கூடியவை. கொழுப்பு பங்குச்சந்தையில் நிரற்படுத்தப்பட்ட தொகுதிக் கடன்கள் மூன்று நாட்களில் பணமாக மாற்றக்கூடியவை.

பங்குச்சந்தை முதலீடுகள் ஒரு கிழமைக்குள் பணமாக்கக் கூடியவை. பொதுவாக இந்த முதலீடுகள் எல்லாமே ஒப்பீட்டளவில் கூடிய திரவத்தன்மை கொண்ட முதலீடுகளாகவே கொள்ளப்படுகின்றன.

மாறாக தனியார் (Pvt) கம்பனிகளிலான முதலீடுகள், வியாபார முயற்சிகளினாலான முதலீடுகள், சொத்துக்களிலான முதலீடுகள் எல்லாம் ஒப்பீட்டளவில் திரவத்தன்மை குறைந்த முதலீடுகளாகும்.

எவ்வாறாயினும் இவற்றின் திரவத்தன்மையானது குறிப்பிட்ட முதலீடுகள் எவ்வளவு கவர்ச்சிகரமானவை. இலாபகரமானவை மற்றும் மற்றவர்களினால் இலகுவாக ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடியவை என்பதிலேயே தங்கியுள்ளது. உதாரணமாக ஒருவரின் வியாபாரத்தலமானது மிகவும் பிரபலமான இடத்தில் அமைந்திருந்து நல்ல இலாபகரமாக இருப்பின் அதனை சுலபமாக விற்றுப் பணமாக்கக் கூடியதாக இருக்கும்.

அதுபோல் தற்போது வெள்ளவத்தையில் ஒரு நல்ல சுற்றாடலில் உள்ள காணியினை ஒரு சில நாட்களில் விற்று காசாக்க முடியும். எனவே, முதலீடு ஒன்றினை மேற்கொள்ளும் போது அதன் திரவத்தன்மையினை கருத்தில் கொண்டே எந்த முதலீட்டில் பணத்தினை இடுவது என்று முடிவு செய்ய வேண்டும்.

இங்கு திரவத்தன்மைக்கான தேவையும் முதலீட்டாளர்களுக்கிடையில் வேறுபடலாம். உதாரணத்திற்கு கல்யாண வயதில் உள்ள மகளுக்குச் சீதனம் கொடுப்பதற்காக உள்ள பணத்தை ஒருவர் முதலீடும் போது அவர் மிகவும் திரவத்தன்மை கூடிய முதலீட்டில் முதலீடு செய்ய வேண்டியிருக்கும். காரணம் திருமணம் சில நாட்களிலும் சரிவரலாம் அல்லது சில வருடங்களும் எடுக்கலாம். ஆனால், அவரைப் பொறுத்தவரை திருமணம் சரிவந்தவுடன் முதலீட்டினைப் பணமாக்க வேண்டியதாக இருக்கும்.

## முதலீட்டு காலப்பகுதி

முதலீடு ஒன்றினை மேற்கொள்ளும்போது கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய இன்னொரு காரணி முதலீட்டின் காலப்பகுதியாகும். இங்கு முதலீட்டு காலப்பகுதி எனப்படுவது குறிப்பிட்ட முதலீட்டினை மேற்கொண்ட நாளில் இருந்து எவ்வளவு காலப்பகுதிக்குள் அதனை திரும்பிப் பெற்றுக் கொள்ளலாம் என்பதாகும்.

வெவ்வேறுபட்ட முதலீடுகள் வெவ்வேறுபட்ட முதிர்வு காலத்தினைக் கொண்டிருக்கும். உதாரணமாக வங்கி வைப்புகளானவை ஒரு மாதம், மூன்று மாதம், ஆறு மாதம், அல்லது ஒரு வருடம் என முதிர்வினைக் கொண்டிருக்கும். அதேபோல் திறைசேரி உண்டியல்கள் மூன்று மாதம், ஆறுமாதம் ஒரு வருடம் என்ற முதிர்வு காலத்தைக்கொண்டவை. திறைசேரி பிணைப்பத்திரங்கள் இரண்டு தொடக்கம் இருபது வருட முதிர்வு காலத்தைக் கொண்டவை.

வங்கி வைப்புகள் எல்லாமே முதிர்வு காலத்திற்கு முன்னர் தேவைப்படின் பணமாக்கக் கூடியவை. ஆனால், முதிர்வின் முன்னர் பணமாக்கும் போது இணங்கப்பட்ட வட்டி முழுவதும் வழங்கப்படமாட்டாது.

அதேபோல் திறைசேரி உண்டியல்கள், பிணைப்பத்திரங்கள், தொகுதிக் கடன்கள் என்பனவற்றையெல்லாம் அவற்றின் முதிர்வின் முன்னர் வேறு ஒருவருக்கு மாற்றுவதன் மூலம் பணமாக்கலாம்.

எவ்வாறெனினும், அவ்வாறான மாற்றத்தின் போது அக்காலப் பகுதியில் நாட்டில் நிலவும் வட்டி வீதத்திற்கு அமைய அதன் கொள் விலையிலும் பார்க்கக்கூடிய ஒரு விலைக்கோ அல்லது குறைந்ததொரு விலைக்கோ மாற்றம் செய்ய வேண்டி ஏற்படும். அவ்வாறான சந்தர்ப்பத்தில் இலாபம் அல்லது நட்டம் ஒன்று ஏற்படும். அதுவே மூலதன இலாபம் (Capital Gain) அல்லது மூலதன நட்டம் (Capital Loss) எனப்படுகின்றது.

எனவே, ஒருவர் தனக்குப் பொருத்தமான முதிர்வு காலத்தினைக் கொண்ட முதலீட்டினைத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும்.

### வருவாய் கிடைக்கும் கால இடைவெளி

முதலீடு ஒன்றினை மேற்கொள்ளும்போது கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய இன்னுமொரு விடயம் அம் முதலீட்டில் இருந்து கிடைக்கும் வருவாயானது எப்போது கிடைக்கும் என்பதாகும்.

வெவ்வேறு முதலீடுகளுக்கான வருவாயானது வெவ்வேறு கால இடைவெளியில் கிடைப்பதாக இருக்கும். அதேபோல் வெவ்வேறுபட்ட முதலீட்டாளர்களின் தேவையும் வேறுபட்டதாக இருக்கும்.

எனவே, அவரவர் தத்தமது தேவைக்கேற்றவாறு முதலீடுகளைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ள வேண்டும் அல்லது வருவாய்களை நிர்ணயித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

உதாரணமாக சில முதலீட்டாளர்கள் குறிப்பிட்ட முதலீட்டில் இருந்து வரும் வருமானத்தைக் கொண்டுதான் வாழ்க்கையினைக் கொண்டு செல்பவர்களாக இருப்பர். அவ்வாறான சந்தர்ப்பங்களில் அவர்களைப் பொறுத்தவரை மாதாந்த வருவாய் பெறப்படக்கூடிய முதலீடுகளை உகந்ததாக இருக்கும். இந்த வகையில் அவர்களால் தெரிவு செய்யக்கூடிய முக்கிய முதலீட்டு மார்க்கம் வங்கி வைப்புக்களாகும்.

திறைசேரி உண்டியல்களுக்கான வருவாய் முதலீட்டினை மேற்கொள்ளும் போது கிடைத்துவிடும். அதாவது குறிப்பிட்ட முதலீட்டுக்கான வட்டியினைக் கழித்த தொகையே முதலீடாக மேற்கொள்ளப்பட்டு முதிர்வின் போது முழுத்தொகையும் கிடைக்கும். திறைசேரிப் பிணைப் பத்திரங் களுக்கான வருவாயானது அரை ஆண்டுக்கொருமுறை வழங்கப்படும். கம்பனி தொகுதிக் கடன்களுக்கான வருவாயானது பொதுவாக ஆண்டுக்கொரு முறை வழங்கப்படும்.

எனினும், காலாண்டு மற்றும் அரை ஆண்டுக்கொருமுறை வட்டி வழங்கப்படும் தொகுதிக் கடன்களும் உள்ளன. கம்பனிப் பங்குகள் மீதான முதலீட்டுக்கான வருவாயான பங்குலாபம் பொதுவாக ஆண்டிற்கொருமுறை வழங்கப்படும். சில நிறுவனங்கள் இடைக்கால பங்கிலாபங்களும் வழங்குவதுண்டு.

வேறு சில கம்பனிகள் போதியளவு இலாபம் அடையப்படாத போது அல்லது இலாபத்தினை மீள்முதலீடு செய்யவிரும்பும் போது ஒரு சில ஆண்டுகளுக்குப் பங்குலாபம் வழங்கப்படாமலும் விடுவதுண்டு. வேறு சில கம்பனிகள் பங்கிலாபத்திற்குப் பதிலாக வெகுமதி (Bonus) பங்குகளை வழங்குவதுண்டு.

இதுதவிர பங்குகளில் முதலீடு செய்வதன் மூலம் கிடைக்கும் வருவாயின் மறுபகுதியான பங்கு முதலீட்டில் ஏற்படும் அதிகரிப்பானது அப்பங்கினை விற்கும் போது மட்டுமே கிடைப்பதாக இருக்கும்.

வியாபாரங்களில் முதலீடு செய்யும்போது அதில் இருந்து கிடைக்கும் வருவாய் அந்த வியாபாரத்தின் தன்மையினைப் பொறுத்ததாகும். பொதுவாக வியாபாரம் ஒன்றினை ஆரம்பித்து அவ்வியாபாரம் இலாபம் உழைக்கும் நிலைக்கு வருவதற்கு மூன்று வருடகாலம் செல்லும் எனக் கொள்ளப்படுகின்றது.

சில சொத்துக்களில் முதலீடு செய்யும்போது அவற்றினை வாடகைக்கு விட்டு மாதாந்த மற்றும் ஆண்டு வருமானத்தைப்பெற்றுக்கொள்ளக்கூடியதாக இருக்கும். இதற்கு உதாரணமாக வீடு ஒன்றினைக்கொள்வனவு செய்து வாடகைக்கு விடுவதனைச் சொல்லலாம். வேறு சில சொத்துக்கள் மீதான வருவாயானது அந்தச் சொத்தினை மீள் விற்பனை செய்யும்போது கிடைப்பதாக இருக்கும்.

எனவே முதலீடு ஒன்றினை மேற்கொள்ளும்போது அதில் இருந்து கிடைக்கும் வருவாயின் அளவு, அந்த வருவாய் கிடைக்கும் காலப்பகுதி, அம்முதலீட்டில் அடங்கியுள்ள ஆபத்து, முதலீட்டின் திரவத்தன்மை முதலீட்டின் முதிர்வுகாலம் போன்ற காரணிகள் கருத்திற் கொள்ளப்பட்டு முதலீட்டுத் தெரிவு மேற்கொள்ளப்படல் வேண்டும்.

வெவ்வேறுபட்ட முதலீட்டாளர்களைப் பொறுத்தவரை இக்காரணிகள் தொடர்பில் அவர்களது தேவை வேறுபட்டு அமையும் என்ற வகையில் அவரவர் தமக்கு உகந்ததான முதலீடுகளை தெரிவு செய்துகொள்ளலாம்.

முதலீட்டாளர் ஒருவர் தன்னிடம் உள்ள பணம் முழுவதையும் தனியே ஒரு முதலீட்டில் ஈடுபடுத்தாமல் பல்வேறு முதலீடுகளில் பிரித்து முதலீட்டினை மேற்கொள்வதன் மூலம் இந்தத் தனிப்பட்ட காரணிகளின் தாக்கத்தினை குறைத்துக் கொள்ளக் கூடியதாக இருக்கும்.

## நம்பிக்கை அலகுகளில் (Unit Trust) முதலீடு செய்தல்

அண்மைக்காலமாக தொடர்ச்சியாக வட்டி வீதங்கள் குறைவடைந்து வருகின்ற நிலையில் பல்வேறு மாற்று சேமிப்பு மற்றும் முதலீடுகள் பற்றிய விடயங்கள் ஆராயப்பட்டது.

வட்டி வீதக் குறைவானது நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு பெருமளவு உதவுவதொன்றாக இருந்தபோதும் வட்டி வருமானத்தை தமது வாழ்க்கையினைக் கொண்டு செல்ல ஓர் முக்கிய வருமானமார்க்கமாக நம்பியிருக்கும் ஒரு சாரார் தமது வருமானக் குறைவினை ஈடுசெய்து கொள்ள வேண்டிய தேவையொன்று ஏற்பட்டுள்ளது.

இந்த வகையில் திறைசேரி உண்டியல்கள் திறைசேரிப் பிணைப் பத்திரங்கள், தொகுதிக்கடன்கள் என்பவற்றில் முதலீடு செய்வதன் மூலம் வங்கி வைப்புகளில் இருந்து கிடைக்கும் வட்டி வருமானத்திலும் பார்க்க கூடுதலானதொரு வருவாயினைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும் எனப் பார்த்தோம். இது தவிர பங்குகளில் முதலீடு செய்தலும் ஒரு மாற்று முதலீட்டு மார்க்கமாகச் சொல்லப்பட்டது.

இவ்வாறான சேமிப்பு மற்றும் முதலீடுகளில் பணத்தை இடும்போது அதில் இருந்து கிடைக்கும் வருவாய் என்பது மட்டுமல்லாது அம்முதலீட்டில் அடங்கியுள்ள ஆபத்து, முதலீட்டின் திரவத்தன்மை, முதிர்வுகாலம், வருவாய் கிடைக்கின்ற கால இடைவெளி போன்ற காரணிகளும் கருத்தில் கொள்ளப்படல் வேண்டும் என விதந்துரைக்கப்பட்டது.

இந்த வகையில் சேமிப்பு மற்றும் முதலீடு ஒன்றினை தெரிவு செய்யும் போது முதலீட்டாளர்கள் பல்வேறு காரணிகளை கருத்தில் கொள்ள வேண்டியவர்களாக இருக்கின்றனர். இதற்கு முதலீடுகள் பற்றியும் முதலீடுகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற நிறுவனங்கள் பற்றியும் சிறந்த அறிவு அவசியமாகின்றது. ஆனால் இந்த விடயத்தில் போதிய அறிவு கொண்டவர்களாக முதலீட்டினை மேற்கொள்ள விரும்பும் எல்லோரும் இருப்பதில்லை.

குறிப்பாக பங்குச்சந்தை முதலீடு தொடர்பில் பங்குச் சந்தை தொடர்பிலும் பங்குகள் மற்றும் அதனை வழங்கும் நிறுவனங்கள் பற்றியும் போதிய அறிவு இருக்கவேண்டும் என்பதுடன் பங்குச் சந்தை நடவடிக்கைகளை தொடர்ச்சியாக அவதானித்துக் கொண்டிருந்து சரியான தருணத்தில் பங்குகளை கொள்வனவு செய்யவும் அதேபோல் சரியான தருணத்தில் அவற்றினை விற்கவும் வேண்டும்.

ஆனால், பங்குச்சந்தை பற்றிய நன்கு அறிவுடையவர்கள் கூட தமக்கிருக்கும் ஏனைய வேலைப்பளுவின் காரணமாக அவ்வாறு பங்குச் சந்தை நிலைமைகளைத் தொடர்ச்சியாக அவதானிக்க முடியாமல் போய்விடுகின்றது என்பதனால் அவர்களாலும் பல சந்தர்ப்பங்களில் சரியான வருமானத்தை உழைக்க முடிவதில்லை.

இவ்வாறான நிலையில் வெவ்வேறுபட்ட முதலீடுகள் பற்றிய போதிய அறிவு இல்லாதவர்களும் தொடர்ச்சியாக பங்கு சந்தை நடவடிக்கைகளை அவதானித்து கொள்வனவு விற்பனை செய்ய முடியாதவர்களுக்குமேன உள்ளதொரு மாற்றுமுதலீட்டு மார்க்கமே நம்பிக்கை அலகுகள். (Unit Trusts)

நம்பிக்கை அலகுகள் என்பவை நிதிமுகாமைத்துவ நிறுவனங்களினால் முகாமை செய்யப்படுபவையாகும். இந்த அலகுகளை பொதுமக்களுக்கு இந்த நிறுவனங்கள் விற்று அதில் இருந்து கிடைக்கும் பணத்தினை பங்குச் சந்தையிலும் ஏனைய முதலீடுகளிலும் முதலீடு செய்கின்றன. இதன் மூலம் பணத்தினைப் பெருக்க வழிசெய்கின்றன.

இங்கு பொதுமக்களிடம் அலகுகளை விற்பதன் மூலம் பெறப்பட்ட பணமானது பங்குச்சந்தை, மூலதனச் சந்தை, பணச்சந்தை என்பவற்றில் நன்கு அறிவும் அனுபவமும் பெற்றவர்களினால் நிர்வகிக்கப்படும் நம்பிக்கை அலகு நிதி முகாமைத்துவ நிறுவனங்களினால் முதலீடு செய்யப்படுகின்றது.

இவ்வாறு தேர்ச்சி பெற்றவர்கள் முதலீடுகளை மேற்கொண்டு அம்முதலீடுகளில் இருந்து நல்ல வருமானத்தினைப் பெறும்போது வருமான அதிகரிப்பிற்கேற்ப குறிப்பிட்ட நம்பிக்கை அலகின் விலையானது அதிகரித்து செல்லும்.

இந்நிலையில் அதிகரித்த விலையில் தன்னிடம் உள்ள நம்பிக்கை அலகுகளை விற்பதன் மூலம் குறிப்பிட்ட நம்பிக்கை அலகினை கொள்வனவு செய்தவர்கள் வருமானமொன்றை பெற்றுக்கொள்கின்றனர்.

நம்பிக்கை அலகு ஒன்றின் விலை பொதுவாக 10 ரூபாவாக இருக்கின்றபோதும் அதன் விலை 10 ரூபாவிலும் பார்க்கக் கூடுதலாகவோ அல்லது குறைவாகவோ காணப்படலாம். அலகின் விலை அவ்வாறு மாறுபட்டு இருப்பது அந்த நம்பிக்கை அலகு நிதிமுகாமைத்துவ நிறுவனத்தின் பெறுபேறுகளைப் பொறுத்ததாகும்.

அதாவது, குறிப்பிட்ட நம்பிக்கை அலகு நிறுவனம் சிறந்த முதலீடுகளில் பணத்தினை முதலீட்டு அதிக வருமானத்தினை

உழைத்துள்ளபோது அல்லது அம்முதலீடுகளின் பெறுமதி நன்கு உயர்ந்து காணப்படும்போது நம்பிக்கை அலகுகளின் பெறுமதி அதிகமாக இருக்கும்.

மேற்படி நிதியத்தின் குறிப்பிட்ட திகதியில் உள்ள தேறிய சொத்துக்களின் பெறுமதியினை வழங்கப்பட்ட நம்பிக்கை அலகுகளின் எண்ணிக்கையினால் பிரிப்பதன் மூலம் அலகொன்றின் தேறிய சொத்துப் பெறுமதி கணிக்கப்பட்டு அதனடிப்படையிலேயே நம்பிக்கை அலகுகளின் விலை நிர்ணயம் செய்யப்படுகின்றது.

நம்பிக்கை அலகுகளின் விலையானது முகாமையாளர் விற்பனை விலை, முகாமையாளர் கொள்வனவு விலை என இரு விலைகளாக குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும் முகாமையாளர் விற்பனை விலையில் முதலீட்டாளர்கள் நம்பிக்கை அலகுகளை கொள்வனவு செய்யவும் முகாமையாளர் கொள்வனவு விலையில் அவற்றினை விற்பனை பணமாக்கவும் முடியும்.

முகாமையாளர் விற்பனை விலையானது விலை குறிப்பிட்ட தினத்தில் நிலவுகின்ற முகாமையாளர் கொள்வனவு விலையிலும் பார்க்க கூடுதலாகவே இருக்கும். எவ்வாறாயினும் முதலீட்டாளர் ஒருவர் குறிப்பிட்ட நம்பிக்கை அலகுகளை வாங்கி வைத்திருந்து விட்டு சிலகாலத்தின் பின்னர் விற்கும்போது, குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளர் தான் அலகுகளை வாங்கிய விலையிலும் பார்க்க கூடுதலானதொரு விலையில் விற்கக்கூடியதாக இருக்கும் என்ற வகையில் அதன் மூலம் குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளர் இலாபமொன்றை உழைத்துக் கொள்ளக்கூடியதாக இருக்கும்.

எவ்வாறாயினும் குறிப்பிட்ட நம்பிக்கை அலகுகளின் விலையானது கட்டாயம் தொடர்ச்சியாக அதிகரித்துக்கொண்டு செல்லும் என்பதல்ல, சில வேளைகளில் அவை குறைவடையவும் கூடும்.

நாட்டில் பங்குச்சந்தை நடவடிக்கைகளில் தொடர்ந்து சரிவு ஒன்று ஏற்பட்டு முடக்கமடைந்து காணப்படும் காலப்பகுதிகளில் நம்பிக்கை அலகு நிதியத்தின் தேறிய சொத்துக்களின் பெறுமதி குறைவடைந்து காணப்படும் என்பதனால் நம்பிக்கை அலகுகளின் விலைகளும் குறைந்து காணப்பட ஏதுவாகும்.

1995 ஆம் ஆண்டுக்குப் பின்னர் நாட்டில் பங்குச்சந்தை நடவடிக்கைகள் மிகவும் சரிந்து காணப்பட்டமையினால் நம்பிக்கை அலகுகளின் பெறுமானங்களும் வீழ்ச்சியடைந்து காணப்பட்டன. இதனால் நம்பிக்கை அலகுகள் முதலீடு செய்யும் நோக்கில் ஒப்பீட்டு ரீதியில் கவர்ச்சியற்ற முதலீட்டு மார்க்கமாகக் காணப்பட்டன.

அத்துடன் அக்கால கட்டத்தில் வங்கி வைப்புகள், திறைசேரி உண்டியல்கள் என்பவற்றிற்கு உயர்வட்டி வருமானம் வழங்கப்பட்டு வந்தமையினால் மக்கள் நம்பிக்கை அலகுகளில் முதலீடு செய்வதில் அதிக அக்கறை காட்டவில்லை.

2002 ஆம் ஆண்டு தொடக்கம் நாட்டில் வட்டி வீதங்கள் குறைவடைந்து வந்துள்ளதடன் மறுபுறத்தில் பங்குச்சந்தை நடவடிக்கைகளும் புத்துயிர் பெற்றுள்ளது. இந்நிலையில் ஒருபுறம் வட்டி வருமானங்களை நம்பியிருந்தவர்களின் வருமானங்களில் வீழ்ச்சி காணப்பட்டதனால் அவர்கள் கூடிய வருமானம் தரும் வேறு முதலீடுகளில் நாட்டம் செலுத்தத் தொடங்கியுள்ளனர். அத்துடன் பங்குவிலை அதிகரிப்பினால் நம்பிக்கை அலகு நிதியங்களின் தேறிய சொத்துக்கள் அதிகரித்து நம்பிக்கை அலகுகளின் விலைகளும் அதிகரிக்கத் தொடங்கியுள்ளன. இதனாலும் இந்த நம்பிக்கை அலகுகளின் மீது முதலீட்டாளர்களின் நாட்டம் அதிகரிக்கத் தொடங்கியுள்ளது.

ஒருபுறம் வட்டி வீதங்கள் குறைந்து வருகின்றன. மறுபுறம் பங்குச்சந்தை நடவடிக்கைகள் அதிகரித்து வருகின்றன. தற்போதைய சூழ்நிலையில் நம்பிக்கை அலகுகளின் முக்கியத்துவம் பெருமளவு உணரப்பட்டுள்ளது.

இவற்றின் முக்கியத்துவத்தினை மேலும் அதிகரிக்கும் வகையில் கொழும்புக்கு வெளியே வாழும் முதலீட்டாளர்களுக்கு நம்பிக்கை அலகுகள் பற்றி விளக்கம் அளிக்கும் கூட்டங்கள் மற்றும் கருத்தரங்குகள் நாட்டில் சில பாகங்களில் மேற்கொள்ளப்பட்டு வருவதும் குறிப்பிடத்தக்கது.

எவ்வாறாயினும் நம்பிக்கை அலகுகள் என்பன நம் நாட்டைப் பொறுத்தவரை ஒப்பீட்டு ரீதியில் புதியதொரு முதலீட்டு மார்க்கம் என்ற வகையில் இதனைப் பற்றிய போதிய அறிவும் நம்பிக்கையும் மக்கள் மத்தியில் தோன்றவில்லை. கொழும்பு போன்ற நகரங்களில் வாழும் சில பொதுமக்களும், வேறு நிறுவனங்களுமே நம்பிக்கை அலகுகளில் முதலீடு செய்து வருகின்றன. இந்த வகையில் நம்பிக்கை அலகு நிதியங்கள் நிர்வகிக்கும் நிதியும் வரையறுக்கப்பட்டதாகவே உள்ளது. இந்த வகையில் இலங்கையில் நம்பிக்கை அலகுகள் மூலதன சந்தையில் இன்னும் உரிய இடத்தினைப் பிடிக்கவில்லை என்றுதான் கூற வேண்டும்.

## கடன் இறுக்கும் ஆற்றல் தொடர்பில் நிறுவனங்களைத் தரமிடல் (Credit Rating)

நிறுவனங்கள் தமது செயற்பாடுகளை உரிய முறையில் மேற்கொள்வதற்கு பொதுமக்கள், வங்கிகள் மற்றும் ஏனைய நிறுவனங்களிடமிருந்து கடனின்னைப் பெற வேண்டியவர்களாக இருக்கின்றன. வங்கிகள் பொதுமக்களிடமிருந்து வைப்புக்களைப் பெறுகின்றன. ஏனைய நிறுவனங்கள் பொதுமக்களிடம் கடன்பெற தொகுதிக் கடன்கள், வர்த்தக கடதாசிகள் போன்ற கடன் பத்திரங்களினைப் பயன்படுத்துகின்றன. இந்த வகையில் இந்நிறுவனங்களில் தமது பணத்தினை வைப்பில் இடுவது தொடர்பிலோ அல்லது நிறுவனத் தொகுதிக் கடன்களில் முதலீடு செய்வது தொடர்பிலோ தமது வைப்பு அல்லது முதலீடு எவ்வளவு தூரம் பாதுகாப்பானது, அதற்கு வழங்கப்படுவதாகக் கூறப்படும் வட்டிப் பணம் தவறாமல் வழங்கப்படுமா? அத்துடன் வைப்பிலிடப்பட்ட அல்லது முதலீடு செய்யப்பட்ட தொகையானது முதலீட்டாளர் கேட்கும் போது அல்லது உரிய முதிர்வு திகதியில் திருப்பி வழங்கப்படுமா என்பதனை முதலீட்டாளர் ஒருவர் உறுதிப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டியது அவசியமாகின்றது.

சில காலங்கட்கு முன்னர் சில நிதிக் கம்பனிகளில் (Finance Companies) பணத்தை வைப்பிலிட்டவர்கள் இந்த நிதிக் கம்பனிகள் முறிவடைந்தமையினால் தமது முதலீட்டினை முழுவதுமாகவோ அல்லது ஒரு பகுதியினையோ இழந்து தவித்தமை பலரறிந்த விடயம். இதனைத்தவிர அண்மைக் காலத்தில் தனியார் வங்கியொன்றின் சேவைகள் அதனது செயற்பாடுகள் திருப்திகரமாக மேற்கொள்ளப்படவில்லை என்று மத்திய வங்கியினால் இடைநிறுத்தப்பட்டமையால் தமது வைப்பினையும் அதற்குரிய வட்டியையும் பெறமுடியாது. 15 ஆயிரத்திற்கும் மேற்பட்ட வைப்பாளர்கள் தவித்துக் கொண்டிருப்பது செய்தி ஊடகங்கள் மூலம் எல்லோரும் அறிந்த செய்தியாகும்.

இது தவிர தனியார் நிறுவனமொன்றின் 100 ரூபா முகப் பெறுமதியினைக் கொண்ட தொகுதிக் கடன்களை அதன் முகவிலைக்கு வாங்கிய பலர், அந்த தொகுதிக் கடன்களின் சந்தைப் பெறுமதி 10 ரூபாவிற்குக் கீழ் குறைவடைந்தமை மட்டுமல்லாது அத்தொகுதி கடன்களிற்கு இணங்கப்பட்ட வட்டி உரிய திகதிகளில் கொடுபடாமல் இருப்பதனால் அத்தொகுதிக் கடன்களை முகவிலையில் கொள்வனவு செய்தோர் நட்டமடைந்து வரும் நிலையும் காணப்படுகின்றது.

இந்த நிலையில் பொதுமக்கள் மற்றும் நிறுவனங்கள் வங்கிகளில் வைப்பினை இடும் போது அல்லது நிறுவனங்களின் தொகுதிக் கடன்களில் மற்றும் வர்த்தக கடதாசிகள் போன்றவற்றில் முதலீடு செய்யும் போது அந்த முதலீடுகள் எவ்வளவு தூரம் பாதுகாப்பானவை என்பதனை அறிந்து கொள்ள வேண்டியவர்களாக இருக்கின்றனர்.

இந்த வகையில் நிறுவனமொன்றின் கடன் இறுக்கும் ஆற்றலினை மதிப்பிட்டுக் கொள்ள குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தினைப் பற்றிய பலதரப்பட்ட தகவல்கள் அவசியம் என்பதுடன் அவற்றினைக் கொண்டு மதிப்பீட்டை மேற்கொள்ள உரிய நிதியியல் மதிப்பீட்டு அறிவும் அவசியமாகின்றது. இதனால், முதலீடுகளினை மேற்கொள்ள முன்னர் இவ்வாறு நிறுவனங்களினை தனிப்பட்ட முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் வைப்பாளர்கள் உரிய முறையில் மதிப்பீடு செய்தல் என்பது நடைமுறையில் சாத்தியமற்றதாகும்.

இவ்வாறானதொரு நிலையில் நிறுவனங்களினை அவற்றின் கடன் இறுக்கும் ஆற்றல் தொடர்பில் மதிப்பிட்டு அதற்குத் தரமொன்றினை வழங்குதல் தரமிடல் (Credit Rating) எனப்படுகின்றது. இவ்வாறு நிறுவனங்களினைத் தரமிடுவதற்கு தகமையுள்ள பல்வேறு நிறுவனங்கள் உலகத்தில் உள்ளன.

இவ்வாறு நிறுவனங்களினை தரமிடும் செயற்பாடு இலங்கையிலும் அண்மைக்காலம் முதல் அறிமுகமாகியுள்ளது. பிறஸ் நேற்றிங்ஸ் லங்கா பிறைவேற்ற லிமிட்டெட் என்ற நிறுவனம் பிறஸ் தரமிடல் (Fitch Rating) என இலங்கை நிறுவனங்களிற்கு தரவுகளினை வழங்கத் தொடங்கியுள்ளது.

இதன்படி நிறுவனங்கள் தம்மை தரமிடும்படி இந்த நிறுவனத்தினைக் கோரும் போது அந்நிறுவனத்தின் கடன் இறுக்கும் ஆற்றலானது குறிப்பிட்ட தரமிடும் நிறுவன அறிஞர்களால் ஆய்ந்தறியப்பட்டு தரமொன்று வழங்கப்படும். இந்த தரங்களானவை SL AAA தொடக்கம் SL D வரை வேறுபட்டுக் காணப்படுகின்றன. நிறுவனமொன்று அதி உயர் கடன் இறுக்கும் ஆற்றலினைக் கொண்டு விளங்கும் போது SL AAA யும் மிகவும் மோசமான நிலையில் அதாவது வாங்கிய கடனின்னைத் திருப்பிச் செலுத்த முடியாத நிலையில் காணப்படும் போது SL D என்ற தரமும் வழங்கப்படும். இதில் SL என்பது ஸ்ரீலங்கா என்பதனைக் குறித்து நிற்க ஏனைய ஆங்கில எழுத்துக்கள்

நிறுவனத்தின் தரத்தினை குறித்து நிற்கின்றன. தரமிடலிற்குப் பயன்படுத்தப்படும் வெவ்வேறு தரங்களும் அவை குறித்து நிற்கும் கடன் இறுக்கும் ஆற்றலும் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

SL AAA	அதி உயர் கடன் இறுக்கும் ஆற்றல்
SL AA + SL AA SL AA -	உயர் கடன் இறுக்கும் ஆற்றல்
SL BBB + SL BBB SL BBB -	நல்ல கடன் இறுக்கும் ஆற்றல்
SL BB + SL BB SL BB -	ஊசநிலை
SL B+ SL B SL B-	உயர் ஊச நிலை
SL CCC SL CC SL C	கூனியை திருப்பிச் செலுத்தத் தவறக்கூடிய உயர் ஆபத்தான நிலை
SL DDD SL DD SL D	கூனியைத் திருப்பிச் செலுத்த முடியாத நிலை

இலங்கையில் இதுவரை 13 நிறுவனங்கள் இந்த தரமிடலைப் பெற்றுள்ளன. இதன்படி SL AAA தரத்தினை சிற்றி வங்கியும், தேசிய சேமிப்பு வங்கியும் பெற்றுள்ளன. SL AA + தரத்தினை கொம்ர்ஷியல் வங்கி, ஹேலீஸ் நிறுவனம், ஜோன் கீல்ஸ் ஹோல்டிங்ஸ் நிறுவனம் என்பனவும் SL AA தரத்தினை DFCC வங்கி மற்றும் இலங்கை வங்கி என்பனவும் SL A+ தரத்தினை அரசு ஈட்டு முதலீட்டு வங்கியும் SL A தரத்தினை பெ(f)ஸ்டர் கப்பிட்டல் ரெஷரிஸ் நிறுவனமும் SLA- தரத்தினை ஹற்றன் நஷனல் வங்கி, நேசன்ஸ் ரஸ்ட் வங்கி என்பனவும் SL BBB+ தரத்தினை ஹேலிஸ் எம்ஜிரி நிறிங் மில்ஸ் நிறுவனமும் செங்கடகல நிதி நிறுவனமும் பெற்றுள்ளன.

இவ்வாறு பொதுவாக நிறுவனமொன்றின் கடனிறுக்கும் ஆற்றலை மதிப்பிட்டு அதற்கு தரம் ஒன்றினை வழங்குவது போல் நிறுவனங்களால் வழங்கப்படும் நீண்டகால மற்றும் குறுங்கால கடன்பத்திரங்கள் (உதாரணம்: தொகுதிக் கடன்கள், வர்த்தகக் கடதாசிகள்) தொடர்பிலும் தரமிடலானது மேற்கொள்ளப்படுவதுண்டு. நிறுவனமொன்றின் கடனிறுக்கும் ஆற்றல் தொடர்பில் தரமொன்று வழங்கப்பட்டிருக்கும் போது தனியாக ஏன் தனிப்பட்ட கடன் பத்திரங்களிற்கு தரமிடலை மேற்கொள்ள வேண்டும் என்ற கேள்வி இந்தச் சந்தர்ப்பத்தில் எழக் கூடும்.

நிறுவனத்தின் கடனிறுக்கும் ஆற்றல் என்பது பொதுவானதொரு மதிப்பீடாகும். ஆனால் நிறுவனங்கள் தனிப்பட்ட கடன்பத்திரங்களை பொதுமக்களிற்கு வழங்கும் போது அக்குறிப்பிட்ட கடன் பத்திரம் தொடர்பில் அதன் கவர்ச்சிகர தன்மை அதில் அடங்கியுள்ள ஆபத்துகள் என்பன வேறுபட்டுக் காணப்படலாம். அதாவது குறிப்பிட்ட கடன் பத்திரம் தொடர்பில் அதனது முதிர்ச்சிக் காலம், வழங்கப்படும் வட்டி வீதம், அது உத்தரவாதப்பட்ட கடன்பத்திரமா அல்லது உத்தரவாதப்படுத்தப்படாததா? அது பிணையுடன் கூடியதா? (Secured) பிணையற்றதா? அதன் மூலம் பெறப்படும் பணம் நிறுவனத்தால் என்ன தேவைக்குப் பயன்படுத்தப்படப் போகின்றது போன்ற பல்வேறு காரணங்களின் நிமித்தம் அதில் அடங்கியுள்ள ஆபத்து வேறுபடக் கூடும். எனவே, அந்தக் கடன் பத்திரத்தின் தன்மையினை ஆராய்ந்து அதில் அடங்கியுள்ள ஆபத்தினை மதிப்பிட்டு அதற்கேற்றவாறு தரமிடலானது மேற்கொள்ளப்படும். இவ்வாறு குறிப்பிட்ட கடன்பத்திரம் தொடர்பில் வழங்கப்படும் தரமானது நிறுவனத்திற்கு வழங்கப்பட்ட தரத்துடன் ஒப்பிடும்போது உயர்ந்த அல்லது அதிலும் பார்க்க குறைந்த தரமிடலைப் பெறலாம். அத்துடன் குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தினால் வழங்கப்படும் வெவ்வேறு கடன் பத்திரங்கட்கு அவற்றின் தன்மைக்கேற்ப வெவ்வேறு தரங்கள் வழங்கப்படலாம்.

நீண்டகால கடன்பத்திரங்களிற்கு தரமிடலானது வழங்கப்படும் போது நிறுவனங்களிற்கு தரமிடல் மேற்கொள்ளப் பயன்படும் அதே குறியீடுகளே பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இங்கு நீண்டகால கடன்பத்திரங்கள் எனும்போது 365 நாட்களிற்கு மேல் முதிர்வு காலத்தைக் கொண்ட கடன் பத்திரங்களே கருத்தில் கொள்ளப்படுகின்றன.

இலங்கையில் இவ்வாறு நீண்டகால கடன்பத்திரங்கள் தொடர்பில் தரமிடலானது மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளது. கடன்பத்திரங்களும் அவற்றினை வழங்கிய நிறுவனங்களும் அவற்றிற்கு வழங்கப்பட்ட தரங்களும் பின்வருமாறு:



- SL AA+ - ஸ்ரீ லங்கா ரெலிகொம். தொகுதி கடன்கள்
- SL AA - கொமர்ஷியல் வங்கி 2003/2008 - தொகுதி கடன்  
- எற்கென்ஸ் ஸ்பென்ஸ் அன்ட் கம்பனி லிமிட்டெட்
- SL AA - - கொமர்ஷியல் வங்கி 2003/2008 முன்னுரிமைப் பங்குகள்
- SL A - சிங்கர் (ஸ்ரீலங்கா) லிமிட்டெட் 2002/2005 தொகுதி கடன்  
- சிங்கர் (ஸ்ரீலங்கா) லிமிட்டெட் 2004/2008 தொகுதி கடன்  
- பீப்பிள்ஸ் லீசிங் லஷ் ட் றைன்

இவ்வாறு நீண்டகாலக் கடன்பத்திரங்கள் தொடர்பில் தரமிடலானது மேற்கொள்ளப்படுவது போன்று நிறுவனங்களின் குறுங்கால கடன் பத்திரங்கள் தொடர்பிலும் தரமிடல் மேற்கொள்ளப்படுவதுண்டு. இவற்றிற்கு வழங்கப்படும் தரக் குறியீடுகள் வேறுபட்டவையாகும். அவையாவன SL F - 1+, SL F - 1, SL F - 2, SLF - 3, SLB, SLC, SLD என்பனவையாகும். எவ்வாறாயினும், இலங்கையில் இதுவரை எந்தக் குறுங்காலக் கடன் பத்திரங்கள் தொடர்பிலும் தரமிடலானது மேற்கொள்ளப்படவில்லை என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

இவ்வாறு நிறுவனமொன்றின் கடனிறுக்கும் ஆற்றல் தொடர்பில் மற்றும் நிறுவனங்களால் வழங்கப்படும் நீண்டகால மற்றும் குறுங்கால கடன் பத்திரங்கள் தொடர்பிலும் தரமிடல் மேற்கொள்ளப்படும் போது வழங்கப் பட்டிருக்கும் தரத்தின் அடிப்படையில் குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தில் முதலீடு செய்வது தொடர்பில் உள்ள ஆபத்து அதாவது குறிப்பிட்ட நிறுவனத்திற்கு கடன் கொடுப்பதில் அல்லது அதன் கடன்பத்திரங்களில் முதலீடு செய்வதில் அடங்கியுள்ள ஆபத்து எத்தகையது. அந்த ஆபத்தினை ஈடுசெய்யுமளவிற்கு குறிப்பிட்ட முதலீட்டில் இருந்து வருமானம் கிடைக்குமா? அதில் அடங்கியுள்ள ஆபத்தினை ஏற்கக்கூடிய நிலையில் முதலீட்டாளர் உள்ளாரா? இதேயளவு ஆபத்தினைக் கொண்ட ஏனைய முதலீடுகளுக்கு வழங்கப்படும் வருமானத்துடன் ஒப்பிடும் போது இந்த முதலீட்டிற்கு வழங்கப்படும் வருமானம் கவர்ச்சிகரமாக உள்ளதா, என ஆய்ந்தறிந்து முதலீட்டு முடிவினை மேற்கொள்ள தரமிடல் உதவுகின்றது.

எவ்வாறாயினும் நிறுவனங்களினை தரமிடல் என்பது இலங்கையில் கட்டாயமானதொன்றன்று. இதனால், நிறுவனங்கள் தாம் விரும்பியே தரமிடலைப் பெற்றுக்கொள்கின்றன. இந்த வகையில் நிறுவனமொன்று தான் சிறந்த ஏற்றுக்கொள்கக் கூடிய தரமொன்றினைப் பெறலாம் என்று கருதும்போது அல்லது குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தின் கடனிறுக்கும் ஆற்றல் தொடர்பில் பொதுவாக நிலவும் அபிப்பிராயத்திலும் பார்க்க சிறந்த தரமிடலினைப் பெற முடியும் என்று கருதும் சந்தர்ப்பத்தில் மட்டுமே நிறுவனங்கள் தரமிடலினை பெற்றுக்கொள்ள முன்வரக் கூடும். இதனால்

தானோ என்னவோ மிகச் சில நிறுவனங்களே இலங்கையில் இதுவரை தரமிடப்பட்டுள்ளன.

இதுதவிர நிறுவனமொன்று உயர் தரத்தினைப் பெறும் போது அதனைப் பெரியளவில் விளம்பரப்படுத்தி பிரபல்யப்படுத்தும் அதேவேளை குறிப்பிட்ட தரமானது சிறந்ததல்லதாக விளங்கும் போது அதனைப் பெருமளவில் விளம்பரப்படுத்துவதில்லை. இலங்கையில் இதுவரை 13 நிறுவனங்கள் தரமிடலைப் பெற்றுள்ள நிலையில் அதிஉயர் தரமிடலைப் பெற்ற தேசிய சேமிப்பு வங்கி, சிற்றி வங்கி ஆகிய நிறுவனங்கள் தமது தரத்தினை பெருமளவு விளம்பரப்படுத்தியமை குறிப்பிடத்தக்கது.

இவ்வாறு எல்லா நிறுவனங்களும் தரமிடலைப் பெறாதபோதும் தரமிடலினைப் பெற்ற நிறுவனங்கள் அவற்றினை உரிய முறையில் பொதுமக்களுக்குத் தெரியப்படுத்த தவறும் பட்சத்திலும் இந்தத் தரமிடல் மூலம் பெறக்கூடிய உரிய நன்மைகள் அடையப்பட முடியாது போகின்றது.

எவ்வாறாயினும் தரமிடல் இலங்கையில் அண்மையில் அறிமுகப் படுத்தப்பட்டதொன்று என்ற வகையிலும் எதிர்காலத்தில் கடன் பத்திரங்கள் பொதுமக்களுக்கு வழங்கமுன் நிறுவனங்கள் தரமிடலைப் பெற்றுக் கொள்ளல் வழக்கமாகி விடுவதற்கு வாய்ப்புண்டு என்ற வகையிலும் தரமிடல் பொதுமக்களுக்கும் முதலீட்டாளர்களுக்கும் மிகவும் பயனுள்ள தொன்று என்பதில் ஐயமில்லை.

வீரகேசரி வாரவேளியீடு

## புதிதாக அறிமுகமாகியுள்ள நெகிழும் வட்டி வீதங்கள்

வங்கி வைப்புக்கள், தொகுதிக் கடன்கள், வர்த்தக கடதாசிகள் போன்றவற்றில் பணத்தினை முதலீடு செய்பவர்களுக்கு வட்டி வருமானமே கிடைக்கின்றது. பொதுவாக இவற்றில் பணத்தினை ஈடுபடுத்தும்போது அம் முதலீடுகள் தொடர்பில் அவற்றிற்கு வழங்கப்படவுள்ள வட்டி வீதமானது குறிப்பிட்டுச் சொல்லப்பட்டிருக்கும்.

உதாரணமாக 7% நிலையான வைப்பு, 12% தொகுதிக் கடன்கள், 10% வர்த்தக கடதாசி என அவற்றில் பணத்தினை ஈடுபடுத்துபவர்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதம் குறித்துரைக்கப்பட்டிருக்கும்.

அதன்படி அம்முதலீட்டுக்காலப்பகுதி முழுவதற்கும் குறிப்பிட்ட வட்டி, வீதத்தில் வட்டியானது முதலீட்டாளர்களுக்கு அந்த முதலீட்டினை ஏற்றுக் கொண்ட நிறுவனத்தினால் வழங்கப்படும். இவ்வாறு வழங்கப்படும் வட்டி வீதம் நிலையான வட்டி வீதம் (Fixed Interest Rate) எனப்படுகின்றது.

வங்கி வைப்புகள் மற்றும் வர்த்தக கடதாசிகள் குறுகியகால முதலீடுகளாகும். இவற்றின் முதிர்வு காலம் பொதுவாக மூன்று மாதம் தொடக்கம் ஒரு வருடமாக இருப்பதுண்டு.

ஆனால், தொகுதிக் கடன்கள் பொதுவாக நடுத்தர மற்றும் நீண்டகால முதலீடுகளாகும். நம் நாட்டில் இரண்டு வருடம் தொடக்கம் பத்து வருடம் வரையிலான முதிர்வு காலத்தைக் கொண்ட தொகுதிக் கடன்கள் காணப்படுகின்றன.

நிறுவனமொன்று இவ்வாறான தனது நீண்டகாலக் கடன் பத்திரங்கள் தொடர்பில் நிலையான வட்டி வீதம் ஒன்றை நிர்ணயித்து வட்டியினை வழங்கும் போது அது குறிப்பிட்ட கடன் பத்திரங்களின் முதிர்வு காலம் வரைக்கும் இணங்கப்பட்ட வட்டி வீதத்தில் வட்டியினை முதலீட்டாளர்களுக்கு வழங்க வேண்டியிருக்கும்.

உதாரணத்திற்கு ஒரு நிறுவனம் பத்து வருடமுதிர்வு காலத்தைக் கொண்ட 15% தொகுதிக் கடன்களை பொதுமக்களுக்கு வழங்கி யிருக்குமாயின் அந்நிறுவனம் அத்தொகுதிக் கடன்களின் முதிர்வு காலமான பத்து வருட காலப்பகுதிக்கும் ஆண்டுக்கு 15% என்ற வட்டி வீதப்படி வட்டியினை வழங்க வேண்டியிருக்கும்.

குறிப்பிட்ட தொகுதிக் கடன் பத்திரத்தின் வட்டி வீதமான 15% என்பது அத்தொகுதிக் கடன்கள் வழங்கப்படும் காலப்பகுதியில் நாட்டில் நிலவிய வட்டி வீதங்களின் அடிப்படையாகக் கொண்டே நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கும்.

ஆனால், வட்டி வீதங்கள் நீண்டகாலப் பகுதிக்கு நிலையாக இருப்பதில்லை. அவை கூடிக்கொண்டோ குறைந்துகொண்டோ போகலாம். நாட்டில் வட்டி வீதம் எவ்வாறு மாற்றமடைந்தாலும் குறிப்பிட்ட 15% தொகுதிக் கடன்களை வழங்கிய நிறுவனம் அத்தொகுதிக் கடன்களுக்குரிய வட்டியின் பத்துவருட காலப் பகுதி முழுவதற்கும் 15% ப்படி வட்டியினை வழங்க வேண்டியிருக்கும்.

இந்த வகையில் நாட்டில் வட்டி வீதங்கள் 15% இலும் பார்க்கக் கூடிக்கொண்டு போனால் அந்நிறுவனத்தைப் பொறுத்தவரை அது ஒரு சாதகமான நிலைமையாகும். அதாவது அந்நிறுவனத்தினை பொறுத்தவரை அது ஒப்பீட்டு ரீதியில் குறைந்த வட்டியில் பொது மக்களிடம் இருந்து கடன்களைப் பெற்றுள்ளது.

மாறாக அத்தொகுதிக் கடன்கள் கொள்வனவு செய்தவர்களைப் பொறுத்தவரை அது ஒரு பாதகமான நிலையாகும். ஏனெனில் அவர்கள் அத்தொகுதிக் கடனில் முதலீடு செய்யாமல் வேறு குறுங்கால முதலீட்டில் முதலீடு செய்திருந்தால் அப்பணத்தினை மீள்பெற்று நாட்டில் நிலவும் அதிகரித்த வட்டி வீதத்தில் அதனை மீள் முதலீடு செய்து கூடிய வட்டி வருமானத்தினை பெற்றிருக்கலாம்.

மாறாக நாட்டில் வட்டி வருமானம் குறைந்துகொண்டு வந்தால் அது குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தைப் பொறுத்தவரை பாதகமான தொன்றாகவும் குறிப்பிட்ட தொகுதிக் கடன்களில் முதலீடு செய்தவர்களைப் பொறுத்தவரை சாதகமானதொரு நிலையாகவும் இருக்கும்.

இவ்வாறான நிலையினைத் தவிர்ப்பதற்காகவே நெகிழும் வட்டி வீதங்கள் (Floating Interest Rates) பயன்படுத்தப்படுகின்றன. நெகிழும் வட்டி வீதங்கள் எனப்படுபவை வழங்கப்படும் வட்டி வீதங்கள் குறிப்பிட்ட காலத்தில் நாட்டில் நிலவும் வட்டி வீதங்களுக்கேற்ப மாறுபடும் தன்மையினைக் கொண்டிருக்கும் என்பதாகும்.

எதிர்காலத்தில் வட்டி வீதமானது எவ்வாறு மாற்றமடையும்? கூடுதலாக இருக்குமா? குறைவாக இருக்குமா? எந்த அளவில் இருக்கும்? என சரியாக எவராலும் எதிர்வு கூறமுடியாது. இதனால் நெகிழும் வட்டி வீதங்களானவை திறைசேரி உண்டியல்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதத்துடன் தொடர்பு படுத்தி குறித்துரைக்கப்பட்டிருக்கும்.

அதாவது குறிப்பிட்ட தொகுதிக் கடன்களுக்குரிய வட்டியானது குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் திறைசேரி உண்டியல்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதத்திலும் பார்க்க குறிப்பிட்ட தொகுதி வீதத்தினால் கூடுதலாக இருக்கும் என நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கும்.

உதாரணத்திற்கு தொகுதிக் கடன் பத்திரமொன்றின் நெகிழும் வட்டி வீதமானது ஒரு வருட முதிர்வு காலத்தைக் கொண்ட திறைசேரி உண்டியல்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதத்திலும் பார்க்க 2% கூடுதலானது என நிர்ணயிக்கப்படலாம். இதன்படி குறிப்பிட்ட தொகுதிக் கடன் எவ்வளவு காலத்தினை முதிர்வு காலமாகக் கொண்டிருந்தாலும் அக்காலப்பகுதியில் திறைசேரி உண்டியல்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதத்துடன் 2% கூடிய வட்டி வீதம் வழங்கப்படும்.

இதன்படி நாட்டில் வட்டி வீதமானது கூடிக்குறைந்துகொண்டு செல்லும் போது அக்குறிப்பிட்ட தொகுதிக் கடன்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதம் கூடிக்குறைந்து கொண்டு செல்லும்.

இதனால் நாட்டில் ஏற்படுகின்ற வட்டிவீத அதிகரிப்பு அல்லது குறைவு எந்த விதமான சாதக மற்றும் பாதக நிலைகளினை அத்தொகுதிக் கடனினை வழங்கிய நிறுவனத்திற்கோ அல்லது அதனை கொள்வனவு செய்த முதலீட்டாளர்களுக்கோ ஏற்படுத்தாது.

திறைசேரி உண்டியல்கள் மத்திய வங்கியினால் வாரந்தோறும் வழங்கப்படுகின்றது. இந்த வகையில் இவற்றிற்கான வட்டி வீதம் வாராந்தம் மாறுபட்டுக்கொண்டிருக்கும். இவ்வாறான நிலையில் நெகிழும் வட்டி வீதத்தினைக்கொண்ட கடன்பத்திரங்கள் தொடர்பில் வட்டி வீதமானது வாராந்தம் மாறுபடுவதில்லை.

அது காலாண்டுக்கொருமுறையோ, அரையாண்டுக்கொருமுறையோ குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் நிலவும் திறைசேரி உண்டியல் வீதத்திற்கேற்ப தீர்மானிக்கப்படுவதாக இருக்கும்.

நெகிழும் வட்டி வீதங்களானவை வளர்ச்சியடைந்த நாடுகளில் பொதுவாகப் பின்பற்றப்படும் ஒரு முறையாக இருந்த போதும் இலங்கையைப் பொறுத்தவரை இது அண்மைக்காலத்தில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டதொரு முறையாகும்.

இந்த வகையில் நம்மில் பலர் நெகிழும் வட்டி வீதம் தொடர்பில் போதிய அறிவினைக் கொண்டவர்களாக இல்லை. அண்மைக்காலமாக நாட்டில் வட்டி வீதங்கள் தொடர்ச்சியாகக் குறைந்து கொண்டு வருகின்றமையே இவ்வாறு நெகிழும் வட்டி வீதங்கள் நம்நாட்டிலும் அறிமுகப்படுத்தப்படுவதற்குரியதொரு அடிப்படைக் காரணியாக அமைந்துள்ளது. சில வருடங்களுக்கு முன்னர் 24% வரை காணப்பட்ட வங்கி வட்டி வீதங்கள் தற்போது 6-7% வரை குறைவடைந்தமை இங்கு குறிப்பிடத்தக்கதாகும்.

வட்டி வருமானத்தினை உழைத்துத்தரும் முதலீடுகளில் பணத்தினை முதலீடு செய்பவர்கள் குறிப்பிட்ட முதலீடுகளுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதம் நிலையானதா? நெகிழும் தன்மை கொண்டதா? எதிர்காலத்தில் வட்டி வீதங்களின் போக்கு எவ்வாறு இருக்கும்? எதிர்பார்க்கப்படும் எதிர்கால வட்டி வீதப் போக்குக்கமைய நிலையான வட்டி வீதத்தினை பெற்றுத்தரும் முதலீடுகளில் முதலீடு செய்வதா? அல்லது நெகிழும் வட்டி வீதத்தினை உழைத்துத் தரும் முதலீடுகளில் முதலீடு செய்வதா? இலாபகரமானது என்பவற்றினை ஆய்ந்தறிந்தே முதலீடுகளை மேற்கொள்ளல் வேண்டும்.

எதிர்காலத்தில் வட்டி வீதம் குறைவடையக்கூடும் என எதிர்பார்க்கப்படுமாயின் நிலையான வட்டி வருமானத்தினைப் பெற்றுத் தரும் முதலீடுகளைக் கொள்வனவு செய்வதன் மூலமும் எதிர்காலத்தில் வட்டி வீதங்கள் அதிகரிக்கக்கூடும் என எதிர்பார்க்கப்படுமாயின் நெகிழும் வட்டி வீதத்தினைத் தருகின்ற முதலீடுகளை தெரிவு செய்வதன் மூலமும் முதலீட்டாளர் ஒருவர் தனது வருமானத்தினை உச்சப்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

வீரகேசரி வாரவெளியீடு - 26 ஒக்டோபர் 2003

## ரூபாவில் சேமிப்பதற்கு மாற்றீடாக வெளிநாட்டு நாணய சேமிப்புகள்

நாட்டில் வட்டி வீதங்கள் தொடர்ச்சியாகக் குறைந்து வரும் நிலையில் சேமிப்பாளர்களுக்குக் கிடைக்கும் வட்டி வருமானம் குறைந்து வருகின்றது. இவ்வட்டி வருமானக் குறைவினை ஈடுசெய்யும் வகையில் மேற்கொள்ளக்கூடிய பல்வேறு மாற்று சேமிப்பு மற்றும் முதலீட்டு முறைகள் பற்றி ஆராய்ந்தோம். இந்த வகையில் வெளிநாட்டு நாணயங்களில் சேமித்தல் என்பதும் ஒரு மாற்று சேமிப்பு முறையாகும்.

பொதுவாக பெரும்பாலான மக்கள் இலங்கை ரூபாவிலேயே சேமிப்பினை செய்பவர்களாக இருக்கின்றனர். இதற்கு மாற்றீடாக வெளிநாட்டு நாணயத்திலும் இலங்கையர் ஒருவர் இலங்கையில் உள்ள வங்கியொன்றில் சேமிப்பினைச் செய்யலாம். அவ்வாறு வெளிநாட்டு நாணயமொன்றில் சேமிப்பினைச் செய்வதற்கு அவரிடம் வெளிநாட்டு நாணயம் இருத்தல் வேண்டும்.

நம் நாட்டில் பலர் வெளிநாடுகளில் தொழில் பார்க்கும் உறவினர்கள் அனுப்பும் பணத்திலேயே தங்கியிருப்பவர்களாக இருக்கின்றனர். லட்சக்கணக்கானவர்கள் மத்திய கிழக்கு நாடுகளில் பணிப்பெண்களாகவும் ஏனைய தொழிலாளர்களாகவும் பணிபுரிகின்றனர்.

இவர்கள் தவிர மேலும் பல லட்சக்கணக்கான நம்மவர்கள் குடியேற்றவாசிகளாகவும் புலம்பெயர்ந்தவர்களாகவும் வட அமெரிக்கா, ஐரோப்பா, அவுஸ்திரேலியா, நியூசிலாந்து போன்ற நாடுகளில் வாழ்கின்றனர்.

இவர்களில் பெரும்பாலானவர்கள் தமது வருமானத்தில் ஒரு பகுதியினை நாட்டில் இருக்கும் தமது உறவினர்களுக்கும் அனுப்புகின்றனர்.

இந்த வகையில் நம்நாட்டில் வாழும் பெருந்தொகையானோர் வெளிநாட்டில் இருந்து பணத்தினைப் பெறுபவர்களாக இருக்கின்றனர். இவ்வாறு பெறப்படும் பணத்தினை இவர்கள் தமது வாழ்க்கைக் செலவுக்கும், சேமிப்பு மற்றும் முதலீடுகளுக்கும் பயன்படுத்துகின்றனர்.

பணமானது இவ்வாறு வெளிநாட்டில் இருப்பவர்களினால் வெளிநாட்டு நாணயத்தில் அனுப்பப்பட்டாலும் நம்மவர்கள் இங்கு அதனை இலங்கை ரூபாவில் பெறுபவர்களாகவே இருக்கின்றனர்.

இதற்கு மாற்றீடாகப் பயன்படுத்தும் முறை "உண்டியல்" என்பதாகும். இங்கு வெளிநாட்டில் உள்ளவர்கள் அங்குள்ள "உண்டியல்" முகவர்களிடம் வெளிநாட்டுப் பணத்தினைக் கொடுக்க அவர்களது உள்ளூர் முகவர்கள் உள்ளநாட்டு ரூபாவில் உரியவர்களிடம் அதனை சேர்க்கின்றனர். இது ஒரு சட்டரீதியற்ற முறையாகும்.

இந்த வகையில் நம் நாட்டில் பெரும்பாலானோர் வெளிநாட்டுப் பணத்தினை இலங்கை ரூபாவில் பெறுபவர்களாகவே உள்ளனர். நம் நாட்டவர் ஒருவர் வெளிநாட்டு நாணயத்தில் சேமிப்பினைச் செய்ய வேண்டுமாயின் அதற்கு அவர் வெளிநாட்டுப் பணத்தினை வெளிநாட்டு நாணயத்திலேயே பெறுபவராக இருத்தல் வேண்டும்.

இலங்கையர் ஒருவருக்கு வெளிநாட்டுப் பணமானது, அந்நாட்டு நாணயத்தில் உள்ள வங்கிக் கட்டளையாக (Bank Draft) கிடைத்தால் அவர் அதனை வங்கியொன்றுக்கு எடுத்துச் சென்று வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கு ஒன்றினை ஆரம்பிக்க முடியும். இது வதிவோர் வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கு என்றழைக்கப்படும் (Resident Foreign Currency Account).

பொதுவாக இவ்வாறு வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கினை ஆரம்பிப்பதற்கு 500 அமெரிக்க டொலர்கள் அல்லது அதற்கு சமமான வேறு வெளிநாட்டு நாணயம் தேவைப்படும்.

இவ்வாறு வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கு ஒன்று ஆரம்பிக்கப்பட்ட பின்னர், அந்தக் கணக்குக்கு வெளிநாட்டுப் பணம் அனுப்பப்படும்போது அது வெளிநாட்டு நாணயத்திலேயே வரவு வைக்கப்படும். இது தவிர வெளிநாட்டில் இருந்து வெளிநாட்டு நாணயத்தில் பணம் கிடைக்கவிருக்கும் ஒருவர் தனது வங்கிக்குச் சென்று தனக்கு பணம் கிடைக்கவுள்ள நாணயத்தில் வங்கிக் கணக்கொன்றை தமது பெயரில் திறக்குமாறு வங்கியிடம் விண்ணப்பித்தால் ஆரம்ப வைப்பு எதுவும் இல்லாமலே வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கொன்று திறக்கப்படலாம்.

இவ்வாறான கணக்கு இலக்கத்தையும் வங்கியின் விலாசத்தையும் வெளிநாட்டில் உள்ள உறவினர்களுக்கு அனுப்பி அந்தக் கணக்கு இலக்கத்திற்கே பணத்தை அனுப்ப முடியும். அவ்வாறு அனுப்பப்படும் பணம் வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கில் வரவு வைக்கப்படும்.

இவ்வாறு ஆரம்ப வைப்பு இல்லாமல் வெளிநாட்டுக்கணக்கொன்றை எல்லா வங்கிகளும் எல்லா வாடிக்கையாளர்களுக்கும் திறப்பதில்லை. தமது பிரதான வாடிக்கையாளர்களுக்கு மட்டுமே இவ்வாறான வசதியினை வழங்கும்.

வாடிக்கையாளர் ஒருவர் தன்னிடம் உள்ள வெளிநாட்டு நாணயத் தாள்களை (Foreign Currency Notes) பயன்படுத்தி வெளிநாட்டுக் கணக்கு ஒன்றினை ஆரம்பிப்பதற்கு பொதுவாக வங்கிகள் அனுமதிப்பதில்லை.

எவ்வாறாயினும், அந்த வாடிக்கையாளர்கள் வெளிநாடு சென்று திரும்பியபோது கொண்டு வந்த நாணயத்தாள்களைப் பயன்படுத்தித்தான் வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கினை ஆரம்பிக்க உள்ளமைக்கான ஆதாரத்தினை சமர்ப்பித்தால் வங்கிகள் அதனை ஏற்றுக்கொள்ளும்.

வெளிநாட்டு நாணய மாற்றுபவர்களிடம் (Money Changers) வெளிநாட்டு நாணயத்தினைக் கொள்வனவு செய்து அதனைப் பயன்படுத்தி வெளிநாட்டுக் கணக்கினை ஆரம்பிப்பதனை வங்கிகள் விரும்புவதில்லை.

பல்வேறு வெளிநாட்டு நாணயங்கள் காணப்பட்டபோதும் அமெரிக்க டொலர், யூரோ, ஸ்ரேலிங்பவுண், சவிஸ் பிராங், கனேடிய டொலர், அவுஸ்திரேலிய டொலர், ஜப்பானிய யென் போன்ற உலகப்புக்கழ் பெற்ற நாணயங்களிலேயே வெளிநாட்டு நாணயக்கணக்குகள் ஒன்று ஆரம்பிக்க முடியும்.

இந்த நாணயங்களில் பணத்தினைப் பெறுபவர்கள் மட்டுமே வெளிநாட்டு நாணயக்கணக்கினை ஆரம்பிக்க முடியும் என்பதல்ல. ஒருவர் எந்தவொரு வெளிநாட்டு நாணயத்தில் பணத்தினைப் பெற்றாலும் அதனை தனது பெயரில் உள்ள வேறு எந்த வெளிநாட்டு நாணயக்கணக்கிலும் வைப்பிலிட்டுக்கொள்ளலாம்.

உதாரணமாக ஒருவரிடம் அமெரிக்க டொலர் கணக்கு ஒன்று இருந்தால் அவர் அந்த கணக்கிற்கு குவைத்தில் வேலைபார்க்கும் தனது உறவினரை பணம் அனுப்பும்படி கேட்கலாம். குவைத் தினாரில் பணம் வரும்போது அது குறிப்பிட்ட திகதியில் அமெரிக்க டொலருக்கும் குவைத் தினாருக்குமான நாணயமாற்று விகிதத்தில் மாற்றப்பட்டு அமெரிக்க டொலரில், வைப்பிலிடப்படும்.

எவ்வாறெனினும், இவ்வாறு ஒரு நாணயத்தில் இருந்து இன்னொரு நாணயத்திற்கு மாற்றும் போது குறிப்பிட்ட வங்கிக்கு அம்மாற்றிடு தொடர்பில் தரகு ஒன்று வழங்கப்பட வேண்டும்.

வெளிநாட்டில் இருந்து பணத்தைப் பெறும் நம்மவர்கள் மாத்திரமின்றி, வெளிநாட்டில் வேலை செய்யும் இலங்கையரும் தமது பெயரில் வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கொன்றை ஆரம்பித்து அக்கணக்கிற்கு தமது வெளிநாட்டு வருமானத்தை அனுப்பி வெளிநாட்டு நாணயத்தில் தமது சேமிப்பினை மேற்கொள்ளலாம்.

இதுவே வதியாதோர் வெளிநாட்டு நாணயக்கணக்கு (Non Resident Foreign Currency Account - NRFC) எனப்படுகின்றது.

இவ்வாறு வெளிநாட்டு பணத்தினைப் பெறும் உள்ளூர் வாசிகளும் வெளிநாட்டில் தொழில்புரியும் இலங்கையர்களும் வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கினை ஆரம்பித்து வெளிநாட்டு நாணயத்தில் சேமிப்பினை மேற்கொள்ள முடியும்.

வெளிநாட்டு நாணயத்தில் சேமிப்பினை மேற்கொள்ள விரும்புகின்றவர்கள், அவ்வாறு வெளிநாட்டு நாணயத்தில் கணக்கினை வைத்திருப்பதனால் கிடைக்கக்கூடிய அனுசூலங்கள் பிரதி கூலங்கள் பற்றி தெரிந்து கொள்வதும் அவசியமாகும்.

ரூபாய்க் கணக்குகளுக்கும் வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்குகளுக்கும் வழங்கப்படும் வட்டி வீதமானது ஒரேயளவானதாக இருப்பதில்லை. வெவ்வேறுபட்ட நாணயங்களுக்கு வெவ்வேறுபட்ட வட்டி வீதத்தில் வட்டி வழங்கப்படுகிறது.

தற்போது வங்கிகளால் ரூபா நிலையான வைப்புகளுக்கு வழங்கப்படும் வட்டிவீதமானது 5 - 7 % மாக இருக்க அமெரிக்க டொலர்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதம் 0.5% - 1½% மாகும். யூரோ நாணயத்திற்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதம் 1.5% - 2.5% மாகவும் கனேடிய டொலர்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதம் 2 - 4% மாகவும் அவுஸ்திரேலிய டொலர்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டிவீதம் 4% - 5% மாகவும் ஜப்பானிய யென் நிற்கு வழங்கப்படும் வட்டிவீதம் 0.01% - 0.05% மாகவும் உள்ளது.

வெவ்வேறு வங்கிகளால் வெவ்வேறு நாணயங்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டிவீதம் சற்று வேறுபட்டுக் காணப்படும் என்ற வகையில் வங்கிகளை அணுகி அவை வழங்கும் வட்டி வீதங்களைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும். ரூபாய்க் கணக்குகளைப் போலவே வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்குகளுக்கும் சேமிப்புக்கு வழங்கப்படும் வட்டிவீதத்திலும் பார்க்க நிலையான வைப்புகளுக்கு கூடுதலான வட்டி வழங்கப்படும் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

ஒப்பீட்டு ரீதியில் வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்குகளுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதமானது ரூபாய்க் கணக்குகளுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதத்திலும் பார்க்கக் குறைவாக இருக்கின்றபோதும் சில சந்தர்ப்பங்களில் வெளிநாட்டு நாணயத்தில் சேமிப்பதன் மூலம் ரூபாயில் சேமிப்பதிலும் பார்க்கக் கூடுதலான வருமானத்தினைப் பெற முடியும்.

இதற்குக் காரணம் நாணயமாற்று வீதத்தில் ஏற்படும் மாற்றமாகும். அதாவது இலங்கை ரூபாவுக்கும் வெளிநாட்டு நாணயங்களுக்கு மிடையேயான நாணயமாற்று விகிதம் தொடர்ச்சியாக மாறிக் கொண்டு இருக்கும்.

இந்நிலையில் குறிப்பிட்ட வெளிநாட்டு நாணய சேமிப்புக்கான வருவாயானது குறிப்பிட்ட சேமிப்புகளுக்குக் கிடைக்கும் வட்டி வீதத்துடன் நாணயமாற்று வீத மாற்றத்தினால் அடையப்படும் இலாபம் கூட்டப்பட்டு அல்லது நட்டமானது கழிக்கப்பட்டு கணிப்பிடப்படல் வேண்டும்.

உதாரணமாக ஒரு வருடத்திற்கு முன்னர் யூரோ ஒன்று 93.96 ரூபாவாக இருக்கும்போது 2% வட்டிவீதத்தில் யூரோ நாணயத்தினை வைப்பிலிட்டிருந்தால் தற்போது ஒரு வருட முடிவில் அதன் ஒன்றின் நாணயமாற்று விகிதம் 111.53 ரூபாவாக இருக்கும்போது அந்த வைப்பின் மீது குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளர்களுக்குக் கிடைக்கும் வருமானம் 2% உடன் நாணயமாற்று வீதமாற்றத்தினால் அடைந்த இலாபத்தினை கூட்டுவதன் மூலம் வரும் 20.7% மாக இருக்கும் ( $2\% + 17.57/93.96 \times 100$ ).

அந்த வாடிக்கையாளர் தனது சேமிப்பினை யூரோ நாணயத்தில் அல்லாமல் இலங்கை ரூபாவில் மேற்கொண்டிருந்தால் ஒரு வருடத்திற்கு முன்னர் காணப்பட்ட ரூபாய் சேமிப்புகளுக்கான வட்டிவீதம் ஏறக்குறைய 10% மாகக் காணப்பட்டமையினால் அவரால் 10% வருமானத்தினையே உழைத்துக் கொள்ளக்கூடியதாக இருந்திருக்கும்.

இந்த வகையில் அவர் யூரோ நாணயத்தில் தனது சேமிப்பினை மேற்கொண்டமையினால் கூடுதலான வருமானத்தைப் பெற்றுள்ளார்.

மாறாக ஒரு வருடத்திற்கு முன்னர் அமெரிக்கடொலர் ஒன்றின் நாணயமாற்று விகிதம் 96.23 ரூபாவாக இருக்கும்போது 2% வட்டி வீதத்தில் அமெரிக்க டொலரினை வைப்பிலிட்டிருந்தால் தற்போது ஒரு வருட முடிவில் அமெரிக்கடொலர் ஒன்றின் நாணயமாற்று விகிதம் 94.23 ரூபாவாக இருக்கும் போது குறிப்பிட்ட சேமிப்பின் மீதான வருமானமானது 2% வீதத்தில் இருந்து குறிப்பிட்ட நாணயமாற்று வீத மாற்றத்தினால் அடைந்த நட்டத்தினை கழிக்கும் போது வரும் 0.07% மாக இருக்கும். ( $2\% - 1.85\% / 96.23 \times 100$ )

குறிப்பிட்ட வாடிக்கையாளர் அமெரிக்க டொலரில் தனது சேமிப்பினை மேற்கொள்ளாமல் இலங்கை ரூபாய்க்கு அதனை மாற்றி சேமிப்பில் இட்டிருந்தால் அவர் 10% வரையிலான வட்டி வருமானத்தினைப் பெற்றிருக்க முடியும்.

இந்த வகையில் அமெரிக்க டொலரில் தனது சேமிப்பினை மேற்கொண்டமையினால் அவர் ஒப்பீட்டு ரீதியில் குறைந்ததொரு வருமானத்தினையே பெறக்கூடியதாக இருந்துள்ளது எனலாம்.

வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கொன்றினை வைத்திருக்கும் ஒருவர் அந்தக் குறிப்பிட்ட நாணயத்தில் தொடர்ந்து தனது சேமிப்பினை மேற்கொள்வது உரிய வருமானத்தினைப் பெற்றுத்தராது என்று கருதும் போது அவர் அதனை இலங்கை ரூபாய்க்கு மட்டுமல்லாது வேறு ஏதாவது வெளிநாட்டு நாணயத்திற்கு தனது சேமிப்பினை மாற்றிக் கொள்ள முடியும்.

உதாரணமாக அமெரிக்க டொலரில் வங்கிக்கணக்கினை வைத்திருக்கும் ஒருவர் அதனை தான் விரும்பினால் யூரோ நாணயத்திற்கோ அல்லது வேறு ஏதாவது வெளிநாட்டு நாணயத்திற்கோ மாற்றமுடியும்.

எவ்வாறாயினும் இவ்வாறு ஒரு நாணயத்தில் இருந்து இன்னொரு நாணயத்திற்கு மாற்றும் போது வங்கித் தரகு ஒன்று கழிக்கப்படும் என்பது இங்கு குறிப்பிடத்தக்கது.

இந்த வங்கித் தரகானது குறிப்பிட்ட வெளிநாட்டு நாணயங்களினை வங்கி வாங்கும் மற்றும் விற்கும் விலைகளிற்கிடையிலான வேறுபாடாக இருக்கும்.

எனவே குறிப்பிட்ட நாணயத்தில் சேமிப்பதிலும் பார்க்க வேறு ஒரு நாணயத்தில் சேமிப்பது இலாபகரமானது எனக்கருதி தனது சேமிப்பினை வேறு நாணயத்திற்கு மாற்றவிரும்பும் வாடிக்கையாளர் ஒருவர் இவ்வாறு மாற்றத்தின்போது ஏற்படும் இழப்பினையும் கருத்தில் கொண்டு தனது முடிவினை மேற்கொள்ளல் வேண்டும்.

இவ்வாறு வெளிநாட்டு நாணயத்தில் சேமிப்பதனால் கிடைக்கும் சேமிப்பு வட்டி மற்றும் நாணயமாற்று விகிதமாற்று இலாபம் அல்லது நட்டம் சரிசெய்யப்பட்ட வருவாயானது ரூபாய் வைப்புகளுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீத வருமானத்திலும் பார்க்கக் கூடுதலாக இருக்கும் போது மட்டுமே வெளிநாட்டு நாணயத்தில் மேற்கொள்ளப்படும் சேமிப்பானது ரூபாயில் சேமிப்பதிலும் பார்க்க வருவாய் கூடிய மார்க்கமாகக் கொள்ளப்பட முடியும்.

இலங்கை ரூபாவானது வெளிநாட்டு நாணயங்களுக்கெதிராக தொடர்ச்சியாகக் குறைவடைந்து வருவதொன்று. இந்த அடிப்படையில் வெளிநாட்டு நாணயமொன்றில் சேமிப்பவரைப் பொறுத்தவரை அந்த வெளிநாட்டு சேமிப்பிற்கு வழங்கப்படும் வட்டிவீதத்திலும் பார்க்கக் கூடுதலான வருவாய் ஒன்றே பொதுவாகக் கிடைப்பதாக இருக்கும்.

இந்நிலையில் அவ்வெளிநாட்டு நாணயச் சேமிப்பில் இருந்து அவருக்குக் கிடைக்கும் வருவாயானது ரூபாய் வட்டிவீதத்திலும் பார்க்கக் கூடுதலாக இருப்பதற்கு சாத்தியம் உண்டு.

எவ்வாறெனினும், அண்மைக்காலமாக இலங்கை ரூபாய் ஸ்திரமடைந்து வருவதுடன் அவுஸ்திரேலிய டொலர் போன்ற நாணயங்களுக்கெதிராக பெறுமதி அதிகரிக்கும் நிலையொன்று காணப்படுகின்றது.

இவ்வாறு இலங்கை ரூபாவின் வெளிநாட்டு நாணயங்களுக்கெதிராக பெறுமதி தொடர்ந்து அதிகரித்து வருவாயின் வெளிநாட்டு நாணயத்தில் சேமிப்பது இலாபகரமானதொரு சேமிப்பு முறையாக அமையாது போகலாம்.

வெளிநாட்டு நாணயத்தில் சேமிக்கும்போது அதன் மீது கிடைக்கும் வட்டி வருமானம் தொடர்பில் ரூபாய் சேமிப்புகளுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வருமானத்தில் இருந்து கழிக்கப்படும் பிடிப்புவரி (Withholding tax) மற்றும் மீள் பெறுவனவுகள் மீதான வரவு வரி (Debit tax) என்பன அறவிடப்படுவதில்லை.

இது தவிர வெளிநாட்டு நாணயத்தில் சேமிப்பினை மேற்கொள்ளும் ஒருவர் தான் விரும்பும்போது அந்தப் பணத்தினை வெளிநாடு ஒன்றுக்கு மாற்றம் செய்யமுடியும். ஆனால், இலங்கை ரூபாவினை வெளிநாட்டுக்கு

மாற்றுவது தொடர்பில் பலவித நாணயமாற்று கட்டுப்பாடுகள் உள்ளன என்பதும் குறிப்பிடத்தக்கது.

எவ்வாறாயினும் வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கு ஒன்றை வைத்திருக்கும் ஒருவர் அதிலிருந்து பணத்தினை மீள்பெற விரும்பும்போது அதனை அவர் இலங்கை ரூபாலிலேயே மீள்பெற முடியும். அதாவது குறிப்பிட்ட திகதியில் குறிப்பிட்ட நாணயத்துக்கும் இலங்கை ரூபாவுக்கும் இருக்கும் நாணயமாற்று வீதத்தில் வெளிநாட்டு நாணயமானது இலங்கை ரூபாவுக்கு மாற்றம் செய்யப்பட்டு மீளளிக்கப்படும்.

ஆனால் குறிப்பிட்ட முதலீட்டாளர் வெளிநாடு ஒன்றுக்கு பயணம் செய்யும் நோக்கில் பயணத்திற்கான ஆதாரத்தினை வங்கிக்கு சமர்ப்பித்து குறிப்பிட்ட வெளிநாட்டு நாணயத்திலேயே பணத்தினை மீள்பெறவும் முடியும்.

வீரகேசரி வாரவெளியீடு - 22, 29 பெப்ரவரி 2004

## வங்கி மீளளிப்புகள் மற்றும் வட்டி வருமானங்கள் மீது அறவிடப்படும் வரிகள்

வங்கி மீளளிப்புகள் மற்றும் வட்டிவருமானங்கள் மீது வரி அறவிடுகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. இந்த வகையில் குறிப்பிட்ட வரியானது வங்கிகளினால் கழிக்கப்பட்டு உள்நாட்டு இறைவரித் திணைக்களத்திற்கு அனுப்பப்படுகின்றது. இவ்வாறு கழிக்கப்படும் வரிகள் இரண்டு வகைப்படும். ஒன்று வங்கி மீளளிப்புகள் மீது அறவிடப்படும் வரவு வரி (Debit Tax), மற்றையது வட்டி வருமானத்தின் மீது அறவிடப்படும் பிடித்து வைத்திருக்கும் வரி (With holding tax) என்பனவாகும்.

வரவு வரியானது ஒருவர் வங்கிக் கணக்கொன்றில் பணத்தினை இட்டு பின்னர் அதனை மீள்பெறும்போது கழிக்கப்படுகின்றது. இது மீளளிப்பு செய்யப்படும் தொகையின் ஒரு வீதாசாரமாகக் கழிக்கப்படுகின்றது. தற்போது வரவு வரி 0.1% மாக இருக்கிறது. அதாவது ஒருவர் 1000 ரூபாவினை மீள்பெறும்போது அது தொடர்பில் ஒரு ரூபா வரவு வரியாகச் செலுத்த வேண்டியிருக்கும். இந்த வரியானது சிறியதொரு வீதமாகக் காணப்பட்ட போதும் பாரிய கொடுக்கல் வாங்கல்களை அடிக்கடி மேற்கொள்ளும் தனிப்பட்டவர்களினைப் பொறுத்தவரையிலும் வியாபார நிறுவனங்களைப் பொறுத்த வரையிலும் குறிப்பிடத்தக்கதொரு வரி செலவீனமாக அமைகின்றது. ஏனெனில், காசோலை வழங்கல்கள் மூலம் தமது கொடுக்கல் வாங்கல்களை செய்யும் போது இந்த 0.1% வீத வரி கூட அவர்களைப் பொறுத்தவரை ஒரு கணிசமான செலவினை தோற்றுவிப்பதொன்றாக அமைந்து விடுகின்றது. இந்த வரியானது அண்மைக் காலத்தில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது என்ற வகையில் பலர் இந்த வரியின் தொழிற்பாடு மற்றும் தாக்கங்கள் பற்றி சரியாக அறியாதவர்களாகவே இருக்கின்றனர்.

இந்த வரவு வரியானது எல்லா மீளளிப்புகள் மீதும் அறவிடப்படுவதில்லை. இதற்கு பல விதிவிலக்குகள் உள்ளன. உதாரணமாக நிலையான வைப்புகளிலிருந்து மேற்கொள்ளப்படும் மீளளிப்புகள், வெளிநாட்டு நாணய வைப்புகளில் இருந்து மேற்கொள்ளப்படும் மீளளிப்புகள் ஒருவர் தனது ஒரு கணக்கில் இருந்து இன்னொரு கணக்கிற்கு பணத்தினை மாற்றும்போது ஏற்படும் மீளளிப்புகள், திரும்பும் காசோலை (Returned cheque) தொடர்பான மீளளிப்புகள் போன்ற மீளளிப்புகள் தொடர்பில் வரவு வரியானது கழிக்கப்படுவதில்லை. அத்துடன் ஒருவர் தனது சேமிப்புக் கணக்கில் இருந்து மாதமொன்றிற்கு பெறும் 20,000/- ரூபா வரையிலான பணமீள்பெறுகைகள் தொடர்பிலும் இந்த வரவு வரி கழிக்கப்படுவதில்லை.

இவை தவிர அரசு திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் பிணைப்பத்திரங்களில் முதலீடு செய்வதற்காக வேண்டி மேற்கொள்ளும் மீளளிப்புகள், பங்குச்சந்தை முதலீடு தொடர்பிலான மீளளிப்புகள், இறக்குமதி தீர்வைகள் மற்றும் ஏனைய வரிகள் செலுத்துவதற்காக மேற்கொள்ளப்படும் மீளளிப்புகளும் இந்த வரவு வரி விதிவிலக்கினைப் பெறுகின்றன. எவ்வாறாயினும், ஒருவர் இந்த நோக்கங்களிற்கான பணத்தினை மீளப் பெறும்போது அவர் குறிப்பிட்ட இந்த நோக்கத்திற்காகத்தான் அந்த மீளளிப்பினைச் செய்கின்றார் என்று வங்கிகளுக்குத் தெரியாது என்ற வகையில் அவர் அதனை வங்கிக்கு உறுதிப்படுத்த வேண்டும். பொதுவாக இவ்வாறான கொடுப்பனவுகள் காசோலைகள் மூலம் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன என்ற வகையில் குறிப்பிட்ட வாடிக்கையாளர் காசோலை கொடுப்பனவினை மேற்கொண்டவுடன் அதனை வங்கிக்கு உரிய முறையில் உறுதிப்படுத்துவதன் மூலம் வரவுவரி விலக்கினைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

இவ்வாறாக ஒவ்வொரு கொடுக்கல் வாங்கல்கள் தொடர்பிலும் அது வரவு வரிவிலக்கிற்குட்பட்ட மீளப்பெறுகை என உறுதிப்படுத்தி வரவு வரி விலக்களிப்பினைப் பெறுவதென்பது வங்கியினைப் பொறுத்தவரையும் வாடிக்கையாளர்களைப் பொறுத்தவரையும் சிரமமான காரியமென்ற வகையில் இவ்வாறான வரவுவரி விலக்கு கொடுக்கல் வாங்கல்களைச் செய்ய தனக்கென வாடிக்கையாளர்கள் வரவுவரி விலக்களிப்பு கணக்கு (Debit Tax Exemption Account) ஒன்றினை ஆரம்பித்து அதனுடாகத் தமது வரவு வரி விலக்களிப்பிற்குட்பட்ட மீளப்பெறுகைகளை மேற்கொள்ள முடியும். வாடிக்கையாளர்கள் தமது வங்கியினை அணுகி தாம் வரவுவரி விலக்களிப்புக்குட்பட்ட கொடுக்கல் வாங்கல்களைச் செய்பவர் என்று உறுதிப்படுத்தி அவ்வாறான வரவு வரி விலக்கு நடைமுறைக்கணக்கு ஒன்றினை ஆரம்பிக்க முடியும்.

வங்கி மீளளிப்புகள் மீது அறவிடப்படும் வரவு வரிபோன்று வட்டி வருமானங்கள் மீது அறவிடப்படும் வரி பிடித்து வைத்திருக்கும்வரி (Withholding tax) எனப்படுகின்றது. இவ்வரியானது வட்டி வருமானத்தின் ஒரு வீதாசாரமாக அறவிடப்படும் ஒரு வரியாகும். இவ்வரி தற்போது 10% மாக உள்ளது. இவ்வரியானது தனியே வங்கி வைப்புகளிற்கு வழங்கப்படும் வட்டி வருமானங்கள் மீது மட்டும் அறவிடப்படும் ஒரு வரியல்ல. உதாரணமாக தொகுதிக் கடன்கள் மீதான வட்டி வருமானம், திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் திறைசேரி பிணைப்பத்திரங்கள் மீதான வட்டி வருமானம் போன்ற வட்டி வருமானங்கள் மீதும் அறவிடப்படும் ஒரு வரியாக இது உள்ளது. எவ்வாறாயினும், திறைசேரி உண்டியல்கள் மற்றும் பிணைப்பத்திரங்கள் மீது வழங்கப்படும் வட்டி வருமான வீதங்களானவை பிடித்து வைத்திருக்கும் வரியான 10% கழித்த வட்டி வீதங்களாகவே குறிப்பிடப்படுகின்றன. ஆனால், தொகுதிக் கடன் பத்திரங்கள் மற்றும் வங்கி வைப்புகள் மீது வழங்கப்படும் வட்டி வீதங்களானவை பிடித்து வைத்திருக்கும் வரி கழிக்க முன்னரான வட்டி வீதங்களாகும். எனவே, வங்கி வைப்புகள் மற்றும் தொகுதிக் கடன் பத்திரங்கள் தொடர்பில் வட்டி வருமானமானது கணப்பீடு செய்யப்பட்டு வழங்கப்படும்போது அந்த வட்டி வருமானத் தொகையில் இருந்து 10% பிடித்து வைத்திருக்கும் வரி கழித்த பின்னரான தொகையே வட்டி வருமானமாக வழங்கப்படும்.

இந்தப் பிடித்து வைத்திருக்கும் வரி தொடர்பிலும் சில வரி விலக்களிப்புகள் உள்ளன. இதன்படி தற்போது ஒருவர் ஆண்டிற்கு 108,000/= ரூபாக்கு மேல் வட்டி வருமானமாகப் பெறும்போது அந்த மேலதிக வட்டி வருமானத்தின் மீதே பிடித்து வைத்திருக்கும் வரியான 10% அறவிடப்படும்.

இது தவிர வெளிநாட்டு நாணயத்திலான வைப்புகள் மீது வழங்கப்படும் வட்டி வருமானங்கள் மற்றும் அங்கீகரிக்கப்பட்ட தர்மஸ்தாபனங்கள் (approved charities) பெறும் வட்டி வருமானங்கள் தொடர்பிலும் பிடித்து வைத்திருக்கும் வரி அறவிடப்படுவதில்லை.

அண்மைக்காலமாக நாட்டில் வட்டி வீதங்கள் குறைவடைந்து வந்துள்ளமையினால் வட்டி வருமானத்தை தமது வாழ்க்கையினைக் கொண்டு செல்ல மூலாதாரமாகக் கொண்டு வாழும் பலர் அவர்களது வருமானம் குறைவடைந்து தமது வாழ்க்கையினைக் கொண்டு செல்வதில் பல சிரமங்களை எதிர்நோக்குகின்றனர். இந்நிலையில் வட்டி வருமானங்கள் மீது அறவிடப்படும் பிடித்து வைத்திருக்கும் வரி என்பதும் அவர்களை மேலும் பாதிப்பதொன்றாகவே உள்ளது. இதனால் வட்டி வருமானம் பெறுபவர் ஒருவர் வட்டி வருமானம் தான் தனது மூலாதார வருமானம் என்பதினை உறுதிப்படுத்துவாரேயானால் அவர் பெறும் வட்டி வருமானத்தில் ஆண்டிற்கு



மூன்று இலட்சம் ரூபாய் வரையிலான தொகை பிடித்து வைத்திருக்கும் வரியில் இருந்து விலக்களிப்புப் பெறும்.

எனவே, வரவுவரி மற்றும் பிடித்து வைத்திருக்கும் வரி என்பனவற்றை சரியாக விளங்கி அவை தொழிற்படும் விதம் அவை தொடர்பில் இருக்கும் விலக்களிப்புகள் என்பனவற்றினை சரியாக தெரிந்து கொள்ளுவதன் மூலம் விலக்களிப்புகள் பெற்றுக் கொள்வது தொடர்பில் உரிய நடவடிக்கைகளை எடுத்து உச்ச பயனைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

வீரகேசரி: வாரவெளியீடு - 21, 28 மார்ச் 2004



# பொருளாதார மேம்பாட்டுச் சிந்தனைகள்

என்.சிறிரஞ்சன்



திரு நடராஜா சிறிரஞ்சனால் எழுதப்பட்ட “பொருளாதார மேம்பாட்டுச் சிந்தனைகள்” நூல் வெளிவருவது தமிழ் மாணவர்களுக்கும் பொது மக்களிற்கும் உதவியாக அமையும். இது காலத்தின் தேவையொன்றை பூர்த்தி செய்யும் ஒரு நன் முயற்சியாகும். உதவி சுங்க அத்தியட்சகராகவும், கொழும்பு பல்கலைக்கழகத்தில் வருகை விரிவுரையாளராகவும் பணிபுரியும் திரு என். சிறிரஞ்சன் தனது கடமைகளுடன் கல்வித்துறையில் குறிப்பாக எழுத்துத் துறையில் ஈடுபாடு கொண்டிருப்பது பாராட்டத்தக்கது.

இந்நூலில் அடங்கியுள்ள கட்டுரைகள் ஏற்கனேவே பத்திரிகைகளில் வெளிவந்து வாசகர்களின் வரவேற்பைப் பெற்றவை. இக்கட்டுரைகள் மேலும் மெருகூட்டப்பட்டு இன்று நூல் வடிவில் வெளிவருகின்றது. அச்ச ஊடகங்கள் மற்றும் இலத்திரனியல் ஊடகங்கள் மூலம் நல்ல முறையில் இவர் தெரிவித்து வரும் கருத்துகள் மக்கள் மத்தியில் வரவேற்பை பெரிதும் பெற்றுள்ளன.

சிறிரஞ்சன் அவர்கள் யாழ்ப்பாண மற்றும் ஸ்ரீ ஜெயவர்த்தனபுர பல்கலைக் கழகங்களில் பயின்று முறையே B.Com. (Hons.), MBA பட்டங்களையும் பெற்றவர் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

இவர் வேலணை நடராசா வித்தியாசாலையில் ஆரம்ப கல்வியையும் யாழ்ப்பாணம் இந்துகல்லூரியில் இடைநிலை கல்வியையும் பெற்று இளமையில் சிறந்த துடிப்பான மாணவனாகத் திகழ்ந்தவர்.

திரு. சிறிரஞ்சன் யாழ் புளியங்கூடல் ஆசிரியர் திரு.நடராசா மற்றும் நீலாம்பாள் தம்பதிகளின் கனிஷ்ட புத்திரனாவார்.

இவர் மேலும் பல நூல்களை எழுதி தமிழ் மக்களின் அறிவு வளர்ச்சிக்கு பெரும்பங்காற்ற வேண்டும். இன்று அறிவே அபிவிருத்தியின் இயந்திரம். மேலும் இன்றைய அறிவுசார் பொருளாதார கட்டமைப்பில் மனிதவள மேம்பாடு மிகவும் முக்கிய இடத்தைப் பெற்றுள்ளது. ஆகவே இத்துறையில் சிறிரஞ்சன் பெரும் பங்காற்ற வேண்டும். இவரது ஆக்க முயற்சிகள் மேலும் தொடர எனது வாழ்த்துக்கள்.

மாணவர்களின் தலைவர்

முதுநிலை புவியியல் பேராசிரியர்,  
முன்னாள் துணைவேந்தர்.

குமரன் புத்தக இல்லம்

ISBN 955942959-0



9 789559 429593