

ஒக்டி

THE CATALYST

Vol.: 03 No.: 01 Jan. - March 2009

மலர் : 03

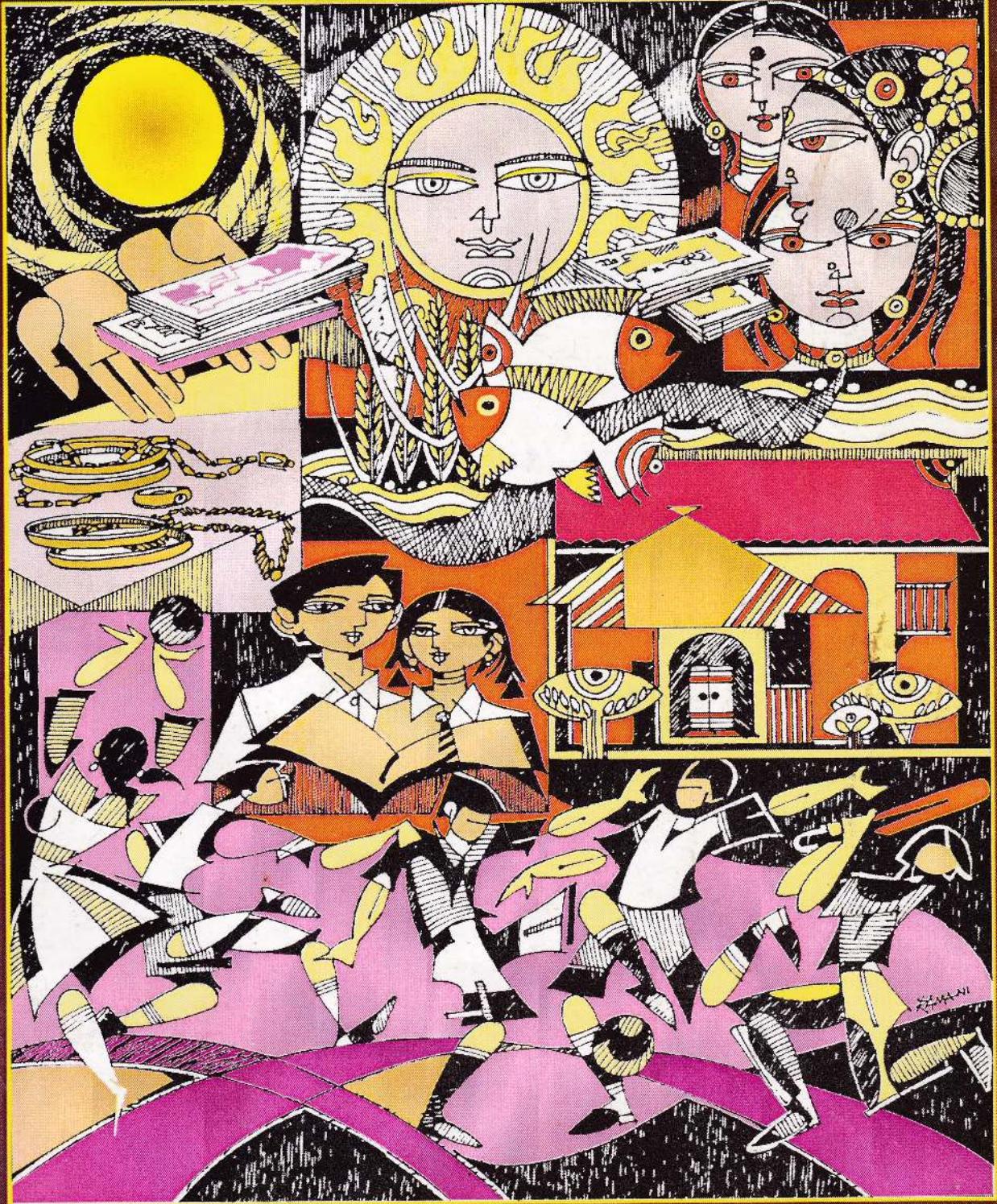
தொழில் : 01

தேசத்தின் வாங்கியாளர்



லாகூ ஓக்டி தெளிவுகளை வாங்கி

தை - மார்ச் 2009



நாற்.மாவட்ட வெள்கை வாங்கி, விளையாட்டு நலன்பூரி, கலை, வெக்கிய மன்றம்

வாக்கி

வாங்கியியல், பொருளியல், சமூகவியல் கலை
இலக்கியக் காலாண்மை

THE CATALYST

**Banking, Economics, Social and Art & Literary,
Quarterly Magazine**

மற்ற : 03

திதழ் : 01

தை - பஞ்சாயதி : 2009

Vol : 03

No. : 01

January - March : 2009

**Sports, Welfare and Art & Literary Association,
Bank of Ceylon,
Jaffna District.**

பிரதம ஆசிரியர்

நீஞ். என். சிவாரத்னாம்

B.A.(S.L), A.I.B, F.I.B(S.L), P.G. Dip - in Pub. Admin.

(உதவிப் பொது முகாமையாளர், வட பிராந்தியம்)

ஆலோசகத்துக் குழு

நீஞ். பி.ஏ.சி. வெங்காண்டேபா B.A.(Cey),F.I.B, M.BA.

(பொது முகாமையாளர்)

நீஞ். பி.ஏ. நிறுஞ்சமுநூயகம் B.A.

(ஓய்வு பெற்ற உதவிப் பொது முகாமையாளர், வட பிராந்தியம்)

நீஞ். க. பாலசுப்பிரமணியம்

(ஓய்வு பெற்ற உதவிப் பொது முகாமையாளர்)

நீஞ். A.T. கதிரவேலு

(ஓய்வு பெற்ற முகாமையாளர்)

தினையாசிரியர்கள்

நீஞ். அழ. மக்ரதன் B.A.

நீஞ். க. சிவநானசுந்தரம் B.Com.(Hons)

ஆசிரியர் குழு

நீஞ். சௌ. சிவபாலன்

நீஞ். க. காசிநாதன்

நீஞ். து. நாடீகந்திரன்

நீஞ். வெங். பாலநுமார்

தினைப்பாளர்கள்

நீஞ். கு. ஜெயம்

நீஞ். K.K. விக்னேஸ்வரன்

நீருமதி கு. இராமலிங்கம்

நீஞ். வி. சிவானந்தவிக்னேஸ்வரன்

வடிவத்துறிப்பு

ஏசல்வி கு. ரமிலா

அச்சப்பதிப்பு

நூர் விழுஞ்சீட்டிஸ்,

39/2, ஆடியபாதம் வீதி, திருநெல்வேலி.

மெட்டிடு

மாந். மாவட்ட. ஒலைங்கை வங்கி,

வினாக்கலாட்டு நலன்புரி கஞ்சம், ஒலைக்கீம மன்றம்.

முதவரி:

பிரதமநிதூசிரியர்

“இநக்கி”

ஒலைங்கை வங்கி,

வட பிராந்தியக் காரியாலயம்,

மாந்திராணம்.

தொலைபேசி : 021~2223126

தொலைலாந்தல் : 021~2222735

எமெயில் முகவரி : bocagmnp@hotmail.com

Chief Editor

Mr. N. Sivarathnam B.A.(S.L), A.I.B, F.I.B(S.L), P.G. Dip - in Pub. Admin.

(Asst. General Manager, Northern Province)

Advisory Committee

Mr. B.A.C. Fernando B.A.(Cey),F.I.B, M.BA.

(General Manager)

Mr. B.A. Arumainayagam B.A.

(Rtd. Asst. General Manager, Northern Province)

Mr. Balasubramaniam

(Rtd. Asst. General Manager)

Mr. A.T. Kathiravel

(Rtd. Manager)

Sub Editors

Mr. Ala. Baheerathan B.A.

Mr. K. Sivagnanasundaram B.Com.(Hons)

Editorial Committee

Mr. S. Sivapalan

Mr. K. Kasinathan

Mr. T. Nagenthiran

Mr. Pon. Balakumar

Coordinators

Mr. K. Jeyam

Mr. K.K. Vikneswaran

Mrs. K. Ramalingam

Mr. V. Sivananthavikneswaran

Layout

Miss A. Rameela

Printing

Guru Printers,

39/2, Adiyappatham Road,

Thirunelveli.

Published By

Jaffna District - Bank of Ceylon

Sports, Welfare, Art & Literary Association

Address

Chief Editor

“The Catalyst”

Bank of Ceylon,

Northern Province Office,

Jaffna.

Telephone No. : 021-2223126

Fax No. : 021-2222735

E-mail Address : bocagmnp@hotmail.com

பொருளடக்கம்

01.	உள்ளே நுழையுமன் உங்களுடன் ...	
02.	இவங்கைத்தீவில் வங்கியியல் வரலாறும் இவங்கை வங்கியின் தோற்றமும்	01
03.	இவங்கை வங்கியின் பண்பயிரிமாற்ற முறைகள்	06
04.	EMPLOYEE DISCIPLINE MANAGEMENT IN AN ORGANISATION	08
05.	E- BANKING: EVOLUTION, STATUS AND PROSPECTS	10
06.	நிறுவனங்களிலை மாற்றங்களும் அவற்றிற்கான தடைகளும்	14
07.	IMPORTANCE OF CUSTOMER SERVICE EXCELLENCE IN BANKING	
	- SECTOR	18
08.	சந்தைக்கோர் அறிமுகம்	23
09.	உலக நிதி வெளுக்கடிக்கு அழிய்டையான காரணம் என்ன?	26
10.	ஒரு முபாய் நாணயம்	31
11.	மும்பையில் மூன்று மணி நேரம்	36
12.	INFLATION	40
13.	இவங்கைச் சட்டத்தின் தோற்றமும் அதன் வளர்ச்சியும்	42
14.	சிறுவர் ஊழியத்தை இல்லாதொழிய்தன் மூலம் அவர்களின் உலகை	
	- மகிழ்வானதாக்குவோம்!	45
15.	கடன் பெறுதல் தொடர்யாக வாழுக்கையானர்களிடமிருந்து வங்கிகள் யெறும்	
	- ஆவணங்களும் வங்கி நடைமுறைகளும்	48
16.	சமுதாயக் கடமைகளில் நிறுவனங்களின் யங்களிப்பு	50

உங்களுடன் உள்கி....

உள்கியின் மாங்காரத்திற்கு பலம் சேநுவிகள்

அன்பாற்றுத் வாசகர்களே,

உள்கி மூலம் உங்களுடன்

உள்கியின் எட்டாவது இதழ் உங்கள் கைகளில் தவழ்கிறது. 2009ஆம் ஆண்டின் முதல் காலாண்டின் இதழாகவும் அமைந்துள்ளது.

புதிய ஆண்டில் காலம் தாழ்த்தி வந்தாலும் காத்திரமான பல கட்டுரைகளைத் தாங்கி வருகின்றது என்பதில் திருப்தியடைகிறோம். கல்வியாளர்கள், விரிவுரையாளர்கள், வங்கியாளர்கள் எனும் பலதரப்பட்டவர்களின் கட்டுரைகளைத் தாங்கி வரும் இவ்விதழ் கடந்த ஆண்டைப் போலவே இந்த ஆண்டும் மாணவர்களிடையே யும் வங்கி ஊழியர்கள் மத்தியிலும் பட்டப்படிப்புக்களை மேற்கொள்வோர் மத்தியிலும் வரவேற்பு பெற்று உள்கியின் தொடர் வருகைக்கு கட்டியம் கறுவதாக அமையும் என எதிர்பார்க்கிறோம்.

இதழின் வரவினால் பயன்பெறும் நீங்கள் இதன் சந்தாதாரர்களாக இணைவதன் மூலம் இதழின் வரவினை துரிதப் படுத்துவதுடன் தொடர்ச்சியான வருகையையும் நிச்சயப்படுத்த

முடியும். உங்கள் சகமாணவர்கள் அறிந்தவர்களையும் இணைத்துக் கொள்வதன் மூலம் இதழின் பயன்பாட்டை அதிகரிக்க முடியும்.

சென்ற இதழில் குறிப்பிட்டது போல எமது சமூகப் பணியில் தங்களையும் இணைத்துக் கொண்டு தரமான படைப்புக்களை வழங்குவதுடன் இதழில் வரும் ஆக்கங்கள் பற்றிய ஆக்கடிர்வமான கருத்துக்களையும் விமர்சனங்களையும் உங்களிடம் எதிர்பார்க்கின்றோம்.

“உள்கி” யின் வெளியீடு வியாபார நோக்கு கொண்டதல்ல என்பதை மீண்டும் இங்கு தெரிவிப்பதுடன் பலதரப்பட்டவர்களும் இதன் மூலம் பயன்பெறவேண்டும் என்பதே இதன் தூய்மையான எண்ணைக்கரு என்பதையும் தெரிவித்துக் கொள்கிறேன்.

“உள்கி” யின் சந்தாதாரராகிக் கொள்ள விரும்புவர்களின் நன்மை கருதி சஞ்சிகையின் இறுதிப்பகுதியில் இதற்கான படிவம் இணைக்கப் பட்டுள்ளது என்பதையும் அறியத்தருகிறேன்.

- பிரதம ஆசீரியர்

வாசகர்களுக்கு!

“உள்கி” யின் சித்திரைப் புத்தாண்டு வாழ்த்துக்கள்

உள்கியில், உள்கமுள்ளவர்களுக்கு,

உள்கியின் நோக்கங்களை முன்னெடுத்துச் செல்ல, தங்கள் ஆக்கங்களை வரவேற்கின்றோம். தரமான படைப்புகள், எதிர்கால காலாண்டு சஞ்சிகைகளில் பிரசுரிக்கப்படும்.

இம்முறையும் சந்தாப்படிவம் இதழின் கடைசிப்பக்கத்தில் இணைக்கப்பட்டுள்ளது.

விவாக்கங்களில் ஒடம் பெறும் தகவல்கள் கருத்துக்களிற்கு அவ்வப் படைப்பாளிகளை பொறுப்பாவர்

இலங்கைத் தீவில் வங்கியியல் வரலாறும் இலங்கை வங்கியின் தொற்றுமும்

கடந்த ஒத்துாண்டு சில முக்கிய உறரைகள் பிரேரணை சம்பந்தமாக இப்பொழுது இலங்கையில் வங்கியில் பிரசல் அரசியல்வாதி திரு. S.W.R.D னன்டூரநாயக்க அவர்களின் உறரினதைக் காணலாம்.



சென்ற இதழின் தொடர்ச்சி...

ஈதோச வங்கியான்றை உருவாக்குவதில் அப்பொழுது (1931) வியாஸ்கொடைத் தொகுதி பாராளுமன்ற உறுப்பினராக இருந்த திரு. S.W.R.D. பண்டாரநாயக்க அவர்களின் கருத்தை நோக்குவோம்.

வீர தனது உறரையில் திரு. கேரி அவர்களை மறைமுகமாக விமர்சனம் செய்தார். ஒரு சட்டசபை அங்கத்தவராக இருப்பதைவிட திரு. கேரி அவர்கள் சிறந்த வர்த்தக சம்மேளன் அங்கத்தவராகத் திகழ்ந்து பாராட்டைப் பெற்றுள்ளார் எனக் குறிப்பிட்டு கேரி அவர்களது கருத்துக்கள் இரு அர்த்தங்கள் கொண்டவையாகத் தென்படுவதாகவும், சிறுத்தைப் புலி தனது புள்ளிகளை மாற்றிக் கொள்வதுபோல தனது கருத்துக்களையும் மாற்றுவதாக உவமானம் கூறினார்.

ந. சிவராஜன்

இலங்கை வங்கி,
வடபிராந்தியக் காரியாலயம்,
யாழ்ப்பாணம்.

மேலும் பின்வருமாறு தொடர்ந்தார். உத்தேச வங்கி ஜரோப்பிய நலன்களை அடிப்படையாகக் கொண்டிருப்பதாகத் தான் கருதுவதாகவும், உத்தேச வங்கி இன்னும் வார்த்தையளவிலேயே உள்ளது. செயல் வடிவம் பெறுமுன் பாராட்டுதல்களை அள்ளி வழங்காமல் இறுதிவரை பொறுத்திருந்து சம்பந்தப்பட்டவர்களின் பங்களிப்பிற்கு பாராட்டுதல்களை வழங்குவதே சிறந்தது.

இவ் வங்கித் தொழில் ஆணைக்கும் தொடர்பான சகல விடயங்களுக்கும் மூலகாரணமாக விளங்கிய கௌரவ அங்கத்தவர் இங்கு மறக்கப் பட்டுள்ளார். ஆரம்பத்தில் இதனை எதிர்த்த ஒரு பிரிவினர் இப்போது இப்பிரேரணையை முன் வைத்து பாராட்டுதல்களையும் பெற்றுள்ளனர். இப்போ விவர்கள் தமது கருத்துக்களை மாற்றிக் கொண்டு விட்டனரா?

சட்ட சபையில் முன்வைக்கப்பட்ட மிக முக்கிய பிரேரணை இது. இக்கட்டத்தில் வீண் புகழ்ச்சிகளைத் தவிர்த்து இலங்கையர்களும் ஏனைய சமூகத்தவரும் இதன் வெற்றிக்காக உழைக்க வேண்டும். மிகவும் சக்தி வாய்ந்த இலங்கை வர்த்தக சம்மேளனத்தின் பிரதிநிதியாக இங்கு அங்கம் வகிக்கும் திரு. கேரி அவர்கள் பற்றி வங்கித் தொழில் ஆணைக்கும் குறிப் பிட்டுள்ளதை இங்கு குறிப்பிட விரும்புகின்றேன்.

அதாவது ஆணைக்கும் அறிக்கையின் 77ஆம் பக்கத்தில், உத்தேச வங்கிக்கெதிராக சம்மேளனத் தால் கூறப்பட்ட கருத்துக்கள் மிக மோசமான அவமதிப்பாகும். அதில் பின்வருமாறு சம்மேளனம் கூறியுள்ளது எமது நாட்டு மக்களுக்கு மிகவும் அவமரியாதையாகும்.

“படுகடனை ஒரு தொந்தரவாகக் கருதவோ அது சம்பந்தமான கடப்பாடுகளை உணரவோ முடியாதளவு பின்னடைந்துள்ள மக்களை மேலும் படுகடனில் மூழ்கமுப்பதை ஊக்கப் படுத்தும் எந்த நிறுவனமும் அமைக்கப்படுவது விரும்பத்தகாதது”

இப்படிக் கூறியவர் இப்போது தமது கருத்தை மாற்றியமைக்கான காரணத்தைக் கூறியிருக்கலாம்.

இவ்வார்த்தக சம்மேளத்தினால் ஆணைக்கும் அறிக்கையில் 83ம் பக்கத்தில் 346ம் பிரிவில் மேலும் கூறுவதாவது.

அரசு உதவியுடனான வங்கியின் பணிப் பாளராக செயல்புரிய வங்கித்தொழில் அனுபவமும் நேர்மையுமடைய இலங்கையரைப் பெற்றுமிடுமா? என சம்மேளனத் தலைவர் சந்தேகப்படுகிறார். அதாவது இந்நாட்டு மக்களுக்கு ஏதாவது ஒரு சக்தி உண்டா? கௌரவ உணர்வு அல்லது நேர்மை உண்டா? என பொதுவாக சந்தேகப்படுகிறார்கள்.

இவ்வேளையில் திரு. குணசிங்க என்பவரால் அந்த தலைவர் யார் என வினவப்பட்டமைக்கு திரு. பண்டாரநாயக்க பெயர் குறிப்பிடப்படவில்லை என விடையிறுத்து மேலும் தொடர்ந்தார்.

தலைவரின் கூற்று மிகவும் பாரதாரமானது. இவை எவ்வித விளக்கமும் இன்றி வெறுமனே கூறப்பட்டவை. எனவே இதை நாம் அப்படியே ஏற்றுக்கொள்ளும் அளவிற்கு எளிமையாக இருக்கத் தேவையில்லை.

எது எவ்வாறு இருப்பினும் அவர்கள் இந்த வங்கியை வெற்றி பெறச் செய்வார்கள் எனவும் அதற்கான தமது செல்வாக்கைச் செலுத்து வார்கள் எனவும் எதிர்பாப்போமாக!



திரு. S.W.R.D. பண்டாரநாயக்கா
இலங்கை அரசு சபையின், 1931 ஆம் ஆண்டு
வியாங்கொடைத் தொகுதி உறுப்பினர்.

கௌரவ நியமன அங்கத்தவரின் உரையிலிருந்து அவர் ஒரு பொருளாதாரம் சம்பந்தமான பத்திரிகையில் சந்தாதாரர் என்பது தெரிகிறது. நீண்ட பந்தியொன்றின் மூலம் அவர் சிபார்சுக்கு ஒரு விதமான அரைகுறை அங்கீகாரத்தை வழங்கியுள்ளார். பணிப்பாளர் சபையில் அரசாங்கப் பிரதிநிதித்துவம், முகாமையாளர் பற்றிய பிரச்சினை

போன்ற சில விடயங்களை மட்டும் பேசியுள்ளார். எனவே சபையில் எதிர்ப்பு இருக்கவில்லை. எதிர்ப்பை பெரிதாகக் காட்டியிருக்க வேண்டிய இவர்கள் மலர்ச்செண்டுகளை வீசியுள்ளனர்.

ஜயா, பாண் இல்லை என்ற நிலையிலும் பார்க்க அரைவாசித்துண்டு பாண் கிடைப்பது நல்லதென்ற கொள்கை அடிப்படையில் நான் தனிப்பட்ட முறையில், அறிக்கையின் அத்தியாயம் VI இல் அரசு உதவியுடன் வங்கியொன்றிற் காக விரிவாக்கப்பட்ட இன்றைய சிபார்சை வரவேற்கி ரேன்.

இந்த தங்குமடத்தை ஏற்றுக்கொள்ளாமல் அரசு வங்கியொன்றிற்கான சிபார்சு துணிகரமாக முன் வைக்கப்பட்டிருந்தால் நான் மேலும் திருப்தியடைந் திருப்பேன். “தங்குமடங்கள் என்றுமே விரும்பத் தகாதவை”

இந்த நேரத்தில் திரு. W. பெரேரா எனும் பெரும் அரசியல் சட்டவாதியான அங்கத்தவர் குறுக்கிட்ட போதும் திரு. பண்டாரநாயக்க மேலும் தொடர்ந்தார்.

இந்த மாதிரியான பொருளாதார விடயத்தையே நான் தங்குமடம் எனக் கூறுகிறேன். இக்கட்டத் திலாவது அரசு உதவியுடனான வங்கிக்குப் பதிலாக ஏதோ அளவு அங்கீகாரத்துடன் அரசாங்க வங்கியொன்றினை ஏற்றுக் கொள்வதற்காக சிபார்சு செய்கிறேன்.

இந்த விடயம் சம்பந்தமாக ஆணைக்குமுவும் கவனத்தில் கொண்டுள்ளது. அரசு வங்கியின் சாதகங்கள் பற்றி பல இடங்களில் குறிப்பிட்டுள்ளனர். ஒரு பகுதியினர் ஒரு நல்ல முடிவிற்காக சில கஸ்டாங்களை ஏற்றுக் கொள்வது பெறுமதியுள்ளது அல்லவா?

எனவே இச்சபை இவ்விடயம் சம்பந்தமாக மிகக் கூர்மையாக ஆராய வேண்டும்.

அரசு வங்கியொன்றின் சாதகங்கள் பற்றி நான் கூறத் தேவையில்லை. அவைபற்றி ஆணைக்குமுவின் அறிக்கையில் விரிவாகக் காணலாம்.

முதலாவதாக :-

இலங்கையிலுள்ள மூலதனத்தின் பெரும்பகுதி இலங்கையர்களால் பிரதிநிதித்துவம் செய்யப்பட வில்லை. இது கௌரவ அங்கத்தவரால் விபரமாகத் தெரிவிக்கப்பட்டதுமாகும். இதன்படி 35 சதவீத மாணவை இலங்கையர்களினதாகும். அதாவது இலங்கையரல்லா சமூகத்தினரால் பிரதிநிதித்துவம் செய்யப்படுவது மிக அதிகமானதாகும். இந்நிலையில் இலங்கை மூலதனத்திற்கு சாதகமான பலனை ஏற்படுத்த வேண்டிய கடப்பாடு அவசியமானதாகும்.

இதுவரை கொடுக்கடன் வசதிகள் இலங்கையரல் ளாதோருக்கு பெரும்பாலும் வழங்கப்பட்டு வந்துள்ளது. உள்ளாட்டு நலன்களைப் பேணுவதற்கு என உருவாக்கப்பட்ட வங்கியொன்று திருப்திகரமற்ற கொடுக்கடன் வசதிகளால் பரிதாப நிலைக்குள்ளாகி யுள்ளது. இது இலங்கையரல் ளாதோருக்கும் பாதகமாக அமையப் போகின்றது என்பதை யாரும் மறுக்க முடியாது. எனவே அரசு உதவியுடனான வங்கி குறிப்பிட்ட இலங்கையரல் ளாதோரின் நன்மைகளுக்காக சிபார்சு செய்யப்படுகிறது எனவும் கொள்ளலாம்.

சுருங்கக்கூரின் வங்கியைத் தொடங்கு வதற்கான ஆரம்ப மூலதனத்தின் பெரும்பகுதியை அரசு முதலிடப்போகின்றது என்பதே தொனிப் பொருளாகிறது.

1935 மார்ச் 1ல் :-

சகல வைப்புக்களிலும் 50 சதவீதமானவர்கள் இலங்கையர்களை ஆணையாளர்கள் குறிப்பிட்டுள்ளனர். இருந்தும் வங்கிக்குள்ளே கையாளப்படும் தொகை 35 சதவீதம் மட்டுமே இந்நாட்டின் வர்த்தக நாளாங்கள் ஏறக்குறைய இலங்கையரல்ளாதோரின் நலன்களினாலேயே கட்டுப்படுத்தப்படுகிறது. இதில் எவ்வித சந்தேகமும் இல்லை. எனவே இவர்களால் சிபார்சு செய்யப்பட்ட வழிமுறைகள் வெற்றியளிக்கக் கூடியனவா? என்பது சுவாரஸ்யமாக இருக்கும்.

எமது தொழில்துறைகளில் பெரும்பாலானவை மூலப்பொருள் உற்பத்தி மற்றும் விவசாயத் தொழில்துறை என்பனவாகும் இம்மூலப்பொருள்

ஏற்றுமதியிலேயே தங்கியுள்ளது. தேயிலை ஒரேயாரு நூகரக் கூடிய உற்பத்தியென்ற போதிலும் அதனையும் ஏற்றுமதிக்கான மூலப்பொருளாகவே கொள்கிறோம். அதுமட்டுமல்ல நாம் உணவு, உடை போன்ற பொருட்களுக்கு இறக்குமதியிலேயே தங்கியுள்ளோம். இதனால்தான் ஆணைக்குமுலினர் விவசாயம், தொழில்துறை என்பவற்றை ஊக்குவிக்க வேண்டிய அவசியத்தைச் சுட்டிக் காட்டியுள்ளனர்.

எனவே தேசிய வளாங்களைச் சரியாகப் பயன்படுத்தி வெளிநாட்டுச் சந்தைகளில் ஏற்படும் தாக்கங்களில் எமக்கு ஏற்படும் நட்டத்தை குறைத்துக் கொள்ள வேண்டும். VII அத்தியாயத்தில் ஆணைக்கும் பின்வருமாறு கூறியுள்ளது.

"ஜரோப்பா, அமெரிக்காவிலுள்ள நாடுகளின் அரசாங்கங்கள் தமது நாடுகளிலுள்ள வர்த்தகம் தொழிற்சாலைகளிற்குப் பணம் கடன் கொடுத்ததின் மூலமும், மூலதனம் வழங்கி கூடியும் ஏனைய வழிமுறைகளிலும் ஆதரவு வழங்கி அவர்களது தொழிற்துறைகளை ஊக்குவிக்கின்றது. தேசிய தொழிற்துறைகள் சுய ஆதாரமுடையவையாகவும் ஏனைய நாடுகளிலிருந்து சுதந்திரமானவையாகவும் இருக்க வேண்டுமென்பதற்காக தனியார் தொழில் துறைகளுக்கு ஆதரவளிக்க வேண்டுமெனவும் வரியிறுப்பாளர்களின் பணத்திலிருந்து வர்த்தக மற்றும் தொழிற்துறைகளை ஊக்குவிப்பதிலும் நிதியளிப்பதிலும் முன்னணி வகிக்க வேண்டுமென்றும் சகல அரசாங்கங்களும் உந்தப்பட்டுள்ளதாக உணர்கின்றன. அத்துடன் இது சம்பூர்ணமாகவே நாட்டின் நன்மைக்கு உகந்த ஓர் கொள்கை யாகப் பொதுவாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டது.

இது அரசாங்கத்தின் தலையீடு அவசியம் என்பதையே சுட்டிக் காட்டுகின்றது. ஆணைக்குமுலினர் அறிக்கை விவசாயிகளினதும் சுதேச தொழில் துறையினரதும் பிரச்சனைகளை இதுவரை இல்லாதவாறு தெளிவாக காண்பிக்கின்றது. எனவே அரசினதும் அரசாங்கத்தினதும் கடப்பாடு இப்போது நன்றாக உணரப்பட்டுள்ளது.

போதியளவு கொடுக்கடன் வசதிகளை வழங்கி பொருளாதார நாடு, நாளாங்களை ஊக்குவிக்கும் பணி

வங்கித் தொழிலால் மட்டுமே முடியும் என்பதில் ஈந்தேகபிள்ளை. சோசலிசுக் கொள்கையை ஏற்றுக் கொள்ளாத முதலாளித் துவ நாடுகளும் இக் கொள்கையை ஏற்றுக் கொண்டுள்ளன.

முற்றுமுழுதாக மக்களின், குறிப்பாக விவசாயிகளின் நலன்கள் பாதுகாக்கப்பட்டு இலங்கையரல்லாதோரின் கைகளிலுள்ள பொருளாதார நடவடிக்கைகள் மீட்கப்படவேண்டும். இது சம்பந்தமாக அறிக்கையின் 61ஆம் பந்தியை இங்கு குறிப்பிடுகிறேன்.

“இலங்கையின் வர்த்தகம் போர்த்துக்கேயர்களால், டச்சுக்காரர்களால், பிரிட்டிஸ்காரர்களால், இந்தியர்களால் நாறு வருடங்களிற்கு மேல் சுரண் டப் பட்டதை இலங்கையில் வரலாறு குறிப்பிடுகின்றது. இந்த வார்த்தைகளை சபைகளிக்க வேண்டும். இப்போது கூட இதன் முழு வர்த்தகமும் வெளிநாட்டவர்களால் வெளிநாட்டு மூலதனம், வெளிநாட்டு தொழிலாளர், வெளிநாட்டு மூனைகளுடன் நடத்தப்படுகின்றன. நாட்டின் வர்த்தகம், வியாபார தொழிற்துறைகளில் இலங்கையரல்லாத சக்தி வழுவான பிழிப்பைக் கொண்டுள்ளது. அத்துடன் சராசரி இலங்கையர் வர்த்தகத்திலோ தொழிற்துறையிலோ ஈடுபடுவதற்கு அரசாங்கத் தினாலோ அல்லது வர்த்தக நிறுவனங்களினாலோ வகு சில சந்தர்ப்பங்களே வழங்கப் பட்டுள்ளன”.

“இந்த நாட்டில் தனது வர்த்தக நலன்களைப் பெருமளவில் கொண்டுள்ள இலங்கையரல்லாத ஒருவரைத் தலைவராகக் கொண்டுள்ள ஆளணிக் குழுவினால் வெளியிடப்பட்ட அபிப்பிராயம் இது. இந்த உண்மை இந்த அபிப்பிராயத்தைப் பெரிதுபடுத்துகின்றது. அல்லது அதன் முக்கியத்துவத்தைக் காட்டுகின்றது. ஓர் இந்தியரான சேர் சொரப்ஜி பொக்கனவாலா இந்த நாட்டைப் பற்றிக் குறிப்பிடத்தக்க அறிவு எதுவுமின்றி இந்த நாட்டு மக்களிற்கு சாதகமாகக் குறிப்பிடத்தக்க எவ்வித தப்பிப்பிராயமும் இன்றி இந்நாட்டிற்கு வந்தார். மறுதற்பிலிருப்பதால் எதாவது பக்கச்சார்புகளை அவரிடமிருந்து நாம் எதிர்பார்த்திருக்கலாம். ஆணைக்கும் நடத்திய பரந்த விசாரணைகளின் பின்னர் அவர் நிதாளித்து மேற்கொண்ட முடிவு அது. இந்த அபிப்பிராயம்

சரியானதன்று எம்மில் பஸ் ஏற்றுக் கொள்வோமென் நான் நினைக்கிறேன்”.

இந்த அரசு உதவியுடனான வங்கியை நான் கொஞ்சம்கூட வேண்டாதவன். அறிக்கையில் IVம் அத்தியாயத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட நிபந்தனைகளும், நியதிகளும் கூட அங்கீரிக்கப்படுமானால் அரசின் ஒரு சத்தைக்கூட இந்த வங்கிக்கு நான் வழங்க மாட்டேன் என மிக வெளிப்படையாக கூறுகிறேன். எந்த திருத்தமும் முழுச்சிபார்ஷையும் சங்கடத்திற் குள்ளாக்கிவிடும் என்பதால் எவ்வித திருத்தங்களையும் முன்வைக்க வேண்டாமென இச்சபையின் சில அங்கத்தவர்களால் நான் வற்புறுத்தப்பட்டுள்ளேன். இருந்தபோதும் அரசு உதவியுடனான வங்கிக்கு பதிலாக அரசு வங்கி ஒன்றை உருவாக்க வேண்டும் என்ற பிரேரணையை இப்போது நான் திட்டவட்டமாகச் சமர்ப்பிக்கிறேன்.

ஆணைக்கும் அரசு உதவியுடன் என்பதற்குப் பதில் அரசு என்ற பத்தை உபயோகிக்காமைக்கு பின்வருமாறு விளக்கமளிக்கிறது.

“அரசுக்கு சொந்தமான மூலதனத்துடன் அல்லது அரசின் உத்தரவாதத் துடன் அரசு வங்கியைன்று அரசு கட்டுப்பாடின்றி சுதந்திரமாகச் செயற்படும் சாத்தியம் இருந்திருக்குமானால் நாம் அரசு வங்கியை சிபாரச் செய்திருப்போம்”.

இதிலிருந்து “அரசு கட்டுப்பாட்டிலிருந்து விடுபட்டாக இருக்கவேண்டும்” என்ற ஒரு காரணத்தாலேயே இது தவிர்க்கப்பட்டிருக்கிறது என அறியலாம். 30ஆம் பந்தியில் இவர்களது “அரசு வங்கியானால் அது அரசியலுக்குட்பட்ட சட்டவாக்கங்களுக்கும் அரசியலுக்கும் உட்பட்டு சுதந்திரமாக கொடுக்கவேண்டும் வசதிகளை அளிக்கமுடியாத நிலை ஏற்பட்டுவிடும்” என்றும் கூறுகிறார்கள்.

ஆனால் எவருமே தேசிய வங்கியோன்ற பெரும் தொழில் முயற் சியை அரசியலின் விளையாட்டுப் பொருளாக்கமாட்டார்கள். மேலும் அரசு வங்கியானது இலங்கையரின் சகல நலன்களையும் கருத்தில் கொண்டுள்ளமையால் கட்சி அரசியல் இவ்வங்கியின் செயற் பாட்டைப் பாதிக்காது.

இப்பிரச்சினை வெறும் சித்தாந்த அடிப்படையில் எழுந்தது. இது எவ்வாறு இவ்வளவு பாரதாரமான விளைவை உருவாக்கியுள்ளது என என்னால் விளங்கிக் கொள்ள முடியவில்லை.

ஆணையாளர்கள் கூறும் இன்னுமொரு விளக்கமானது ஏனைய அரசு திணைக்களங்கள் போல இதுவும் சிவப்பு நாடா முறை (Red tapism) க்குட்படுத்தப்படலாம் என்பதாகும். ஆனால் இப்படிப் பட்ட தேசிய நோக்குடன் கூடிய வங்கியை சிவப்பு நாடா முறையின்றி நடாத்த முடியாதா?

எது எவ்வாறாயினும் ஏற்கனவே காட்டப்பட்ட வாதப்பிரதிவாதங்களை சீநூக்கிப் பார்ப்பின் அரசு உதவியுடனான வரண்முறைகளைக் கொண்ட அரசு வங்கியான்றினை இச்சபை சாதகமாக பரிசீலிக்குமாயின் சேர் சொரப்ஜி அவர்களைக் கொண்டே புதியதொரு வரண்முறையை வரைந்து கொள்ள வாம்.

முழவாக அரசு உதவியுடனான வங்கியிலும் பார்க்க அரசு வங்கிக்கான சாதகங்கள் அதிகமானவை என நான் கருதுகிறேன் என்று திரு. S.W.R.D. பண்டாரநாயக்க அமைச்சர் அவர்கள் கூறினார்.

திணைத் தொடர்ந்து.

சபாநாயகர்:- கௌரவ அங்கத்தவரின் திருத்தம் உத்தேச அரசு உதவியுடனான வங்கியை அரசு வங்கியாக மாற்றுவதற்கான திருத்தமென அஞ்சகி ரேன். அதனை ஏற்றுக் கொள்ள முடியாதனைச் சுட்டிக்காட்ட விரும்புகிறேன். பிரேரணைக்கான ஓர் திருத்தமல்ல அது. கௌரவ அமைச்சர் அவர்களால் சபையில் முன்வைக்கப்பட்ட பிரேரணை விடயத்துடன் அது சம்பந்தப்பட்டிருக்கவில்லை என்பதோடு அது முற்றிலும் புறம்பான ஒன்றுமாகும். அது ஓர் புதிய

பிரேரணை புதிய விடயமொன்று பற்றிக் குறிப்பிடப் படுகிறது. இப்போதைய பிரேரணைக்கான ஓர் திருத்தமல்ல அது.

திரு. பண்டாரநாயக்கார்:- இப்போதைய பிரேரணைக்கான ஓர் திருத்தமாக இதனை முன் வைக்க முடியாதென நீங்கள் முடிவு கூறுகிறீர்களா?

சபாநாயகர்:- ஆம்

திரு. பண்டாரநாயக்கார்:- நல் லது ஜயா, கடவுள்களின் தீர்மானத்தைப்போல் உங்கள் முடிவை ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும். சிலவேளைகளில் கடவுள் களும் விசித் திரமானவர்கள். அது எவ்வாறாயினும் உங்கள் முடிவுக்கு நான் பூரணமாகத் தலை சாய்க்கிறேன்.

இவ்வாறான ஓர் நிலையில் இச்சபை முன்வைக்கப்பட்ட பிரேரணையில் குறிப்பிடப்படும் அறிக்கையின் அத்தியாயத்தில் உள்ள நிர்வாகம் மற்றும் ஏனைய விடயங்கள் தொடர்பான விரிவான விதப்புறைகளும் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட வேண்டுமென பிரேரணையில் சம்பந்தப்படுத்தப்பட்டால் தனிப்பட்ட வகையில் இப்பிரேரணைக்கு ஆதரவாக வாக்களிக்க தயாரில்லை என்று மட்டுமே கூறுவேன்.

எனது கருத்துக்களைச் சுட்டிசையின் கவனத்துக்கெனச் சமர்ப்பிக்கிறேன்.

அடுத்த ஒத்துப்பில் திரு. ஜி.ஐ. பொன்னம்பலம் அவர்கள் கூறுறிய உரையின் தொகுப்பை எதிர்பாருங்கள்.

நன்றி

.....

வரைச்சீப் பாதையில்
இலங்கை வங்கியில் முதல் 50 வருடங்கள்

Reading without thinking is like eating without digesting.

இலங்கை வங்கியின் பணப் பரிமாற்றமுறைகள்

பு. கோளமயமாதல் முழு உலகையும் உள்ளங்கைகளிற்குள் அடக்கக் கூடியதாக மாற்றியுள்ளது. இதனால் விரைவு அல்லது துரிதம் முன்னுரிமைக் குரியதாகுகிறது. இது சுகல துறைகளிற்கும் விதிவிலக்கல்ல. வங்கியியலில் அதிலொன்றே துரித பணப் பரிமாற்றமாகும். நம் நாட்டைப் பொறுத்த வரையில் இன்று அந்நியச் செலவாணியை ஸ்ட்டிக் கொடுப்பதில் வெளிநாட்டு வேலை வாய்ப்பு இரண்டாம் இடத்தைப் பிடித்துள்ளது. ஆரம்பத்தில் மத்திய கிழக்கு நாடுகளில் வேலை வாய்ப்பை பெற்றவர்கள் இன்று உலகளாவிய ரீதியில் பரந்தபட்டு தொழில் வாய்ப்பை பெற்றுள்ளனர். இவர்களில் 80% ற்கு மேற்பட்டவர்கள் கிராமிய சமூகத்தவர்களாவர். இவர்களின் உழைப்பை நம்பி கிராமிய சமூகத்தைச் சேர்ந்த அங்கத்தவர்களின் எண்ணிக்கை கூடிய பல குடும்பங்கள் காத்திருக்கின்றன. இதனால் இவர்கள் தங்கள் ஊதியத்தை துரித மாக அனுப்ப விரும்புகின்றனர். வெளி நாடுகளில் இருந்து உள்வரும் பண அனுப்புதல் களில் (Inward remittances) 53% சந்தைப் பங்கைக் கொண்டிருக்கும் நம் இலங்கை வங்கி வளர்ந்து வருகின்ற போட்டி சந்தைக்கு ஈடு கொடுக்க இணையத்தளத்தை அடிப்படையாக்கொண்ட பல பணப் பரிமாற்றச் சேவைகளை அமிழுகப்படுத்தியுள்ளது அவையாவன:-

- அ. BOC e cash
- ஆ. Express money
- இ. Ez remittances (easy remittances)
- ஈ. Money gram உ. Coin Star

இந்த பணபரிமாற்றம் உள்நாட்டிற்குள் SLIPS, RTGS போன்ற முறைகளுடாக வங்கிகளிடையே மேற்கொள்ளப்பட்டு வருகின்ற போதும் இக்கட்டுரை வெளிநாடுகளிலிருந்து மேற்கொள்ளப்படும் பணப் பரிமாற்றல்களில் SWIFT தவிர்ந்த இணையத்தளத்தினுடான் பணப் பரிமாற்றங்களை விளக்குகின்றது.

BOC e - cash

போட்டி வங்கிச் சந்தையை ஈடு செய்ய இலங்கை வங்கியால் அதன் இணையத்தளமான www.boc.lk



ஊடாகப் பணப் பரிவர்த்தனையை பல நாடுகளிலும் உள்ள நிதி நிறுவனங்களினுடாக மேற்கொள்ளப் படுவதே BOC e - cash முறையாகும். இதில் இலங்கை வங்கியில் கணக்கை வைத்திருக்கும் ஒருவர் மிக இலகுவாகவும், மிகக் குறைந்த செலவிலும் அதே வேளை மிகத் துரித கதியிலும் பெற்றுக் கொள்ள முடியும். (எவ்வெவ் நாடுகளில் எவ்வெவ் நிதி நிறுவனங்களுடன் இலங்கை வங்கி இணைந்து செயற்படுகின்றது என்ற விபரம் பின்னணிப்பில் இணைக்கப்பட்டுள்ளது). இது தவிர இலங்கை வங்கியில் கணக்கினைக் கொண்டிராதவர்களும் ஒரே நாளில் பணத்தினைப் பெற்றுக் கொள்ள பணம் அனுப்பப்படும் நிதி நிறுவனங்களின் தொடர்பு எண்ணைப் பயன்படுத்திப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும். இலங்கை வங்கிக் கிளைகளில் சமர்ப்பித்து பணத்தினை பெற முடியும். இவ்வாறான பண வருகைகள் சர்வதேச பிரிவிலுள்ள Non customer A/C இல் வரவுவைக்கப்படும் கிளைகள் இக்கணக்கினைப் பற்றி வைத்து பணத்தினை வழங்கும்.

திரு.வி. சிவானந்தன்

B.Sc, AIB (Sri Lanka)
P.G. Dip in Management,
உதவி முகானமையாளர்,
தலைமை அலுவலகம், கொழும்பு

Express money

இது ஐக்கிய அரபு இராட்சியத்தின் துபாயை தளமாகக் கொண்ட UAE exchange centre உலகளாவிய ரீதியில் சில நாடுகளில் உள்ள தனது முகவர்கள் மூலமாக ஏற்படுத்திக் கொண்ட ஒரு பணப் பரிமாற்றச் சேவையாகும். இதன் மூலம் சில விநாடிகளில் பணத்தை பெற முடியும். பணத்தை இம் முகவர்களினுடாக அனுப்புவர் பணம் பெறுவார்க்கு 16 இலக்கங்கள் கொண்ட இரகசிய இலக்கத்தை அறிவிப்பார். இவ்விலக்கத்தை அருகிலுள்ள இலங்கை வங்கிக் கிளையில் சமர்ப்பித்து பணத்தை பெற முடியும். இவ்விலக்கம் கிடைக்கப் பெற்றதும் கிளைகள் Inward Remittances Dept உடன் தொடர்பு கொண்டோ அல்லது www.xpressmoney.com இணையத்தளத்தில் இந்த இலக்கத்தை சரி பார்ப்பதன் மூலம் பணம் பெறுவாரின் பெயர் உறுதி செய்யப்பட்டு உரியவர்க்கு பணம் வழங்கப்படும்.

இங்கு முக்கியமாகக் கவனிக்கப்பட வேண்டியது யாதெனில் இலங்கை வங்கியினுடாக அனுப்பப்படும்

x press money இல் 16 இலக்கங்களை மட்டும் பயன்படுத்தலாம். ஏனைய வங்கியிடாக அனுப்பப்படும் 16 இலக்க x press money யை இலங்கை வங்கியில் பெற்றுக்கொள்ள முடியாது.

Ez remittances (easy remittances)

இலங்கை வங்கி Bahrain Financial company யுடன் இணைந்து Ez remit இணையத்தளத்தினாடாக (www Ez remit . net) உலகுபூராவும் உள்ள தனது முகவர்களினாடாக நடைபெறும் பணப் பரிமாற்ற சேவையாகும். இதுவும் ஒரு துரித பணப் பரிமாற்ற முறையாகும். பணத்தை இம்முகவர் களினாடாக அனுப்புவர் பயனாளிக்கு 12 இலக்கங்களை அறிவிப்பர். பயனாளி இதனை இலங்கை வங்கிக் கிளையில் சமர்ப்பிக்கும்போது அவர்கள் Inward remittances dept. உடன் தொடர்பு கொண்டு பயனாளியின் விபரங்களை சரி பார்த்தபின் உரிய அறிவுறுத்தல் தொலை நகல் மூலம் கிளைகளிற்கு Inward remittances dept ஆல் அனுப்பி வைக்கப்படும். இதில் Mail transfer A/C ஜ கிளைகள் பற்று வைத்து பயனாளிக்கு பணத்தை வழங்கும். இலங்கை வங்கியில் கணக்கொன்றினை பேணுபவரும் தனது கணக்கிலக்கத்தை கொடுத் திருந்தால் பணம் அனுப்புவர் நேரடியாக இக்கணக்கிற்கு பணத்தை அனுப்ப முடியும்.

Money gram

மிக அன் மையில் இலங்கை வங்கி இங்கிலாந்தை தலைமைச் செயலகமாகக் கொண்ட Money gram நிறுவனத்துடன் இணைந்து உருவாக்கிய பணப்பரிமாற்ற முறையாகும். இந்நிறுவனம் சர்வதேச ரீதியாக 157,000 நிதி நிறுவனங்களில் செயற்பட்டு வருகின்றது. இந்நிறுவனத் தினால் அறவிடப்படும் தருகுக்கலி ஏனைய பணப்பரிமாற்ற நிறுவனங்களுடன் ஒப் பிடுகையில் குறைவானதாகும். இதைவிட நம்பிக்கைக்குரியதாகவும் கிராமிய சந்தைக்கு முன்னுரிமை வழங்குவதாகவும் விளங்குகின்றது.

இதன்போது பணம் அனுப்புவர் பயனாளிக்கு எட்டு இலக்கங்கள் கொண்ட இரசிய இலக்கத்தை அறிவிப்பார். பயனாளி இந்த இலக்கத்தை இலங்கை வங்கிக்கு சமர்ப்பித்தால் அவர்கள் Inward remittances dept உடன் தொடர்பு கொள்வதன் மூலமாகவோ அன்றி கிளையின் Money gram இணையம் ஊடாகவோ இரகசிய இலக்கத்துக்குரிய பயனாளியின் பெயர், விலாசம், அனுப்பிய தொகை என்பன சரிப் பார்க்கப்பட்டு பணம் வழங்கப்படும்.

Coin Star Money Transfer

இலங்கை வங்கியிடன் இங்கிலாந்தைச் சேர்ந்த Coin Star Money Transfer ltd. நிறுவனம் இணைந்து

அறிமுகப்படுத்திய திட்டமாகும். உலகெங்கும் உள்ள தனது முகவர்களினுடாக இச் சேவை வழங்கப்படுகின்றது. இங்கு பயனாளி 9 இலக்கங்களைக் கொண்ட இரசிய இலக்கத்தை சமர்ப்பிப்பார். இம் முறையில் உள்ள சகல இரசிய இலக்கங்களும் 15 என்ற தொடரில் ஆரம்பமாகும். இதில் பயனாளியின் அடையாளத்தை உறுதிப்படுத்தும் ஆவணம். அதன் வகை, வழங்கிய திகதி என்பன பரசீலிக்கப்பட்டு பணம் வழங்கப்படும். கிளைகள் IR dept. முக அறிவிப்பதன் மூலம் இணையத் தளத்திலிருந்து பெறப்படும் ஆவணம் தொலைநகல் மூலம் கிளைகளிற்கு அனுப்பப்படும்.

முடிவுரை

எழுபதாவது ஆண்டில் கால் பதிக்கும் இலங்கை வங்கி 2009ம் ஆண்டை “Year of Inward Remittance” ஆகப் பிரகடனப்படுத் தியுள்ளதுடன் இனிவரும் காலங்களில் இவைபோன்ற பல புதிய பணப்பரிமாற்ற சேவைகளையும் அறிமுகப்படுத்த நடவடிக்கை எடுத்து வருகின்றது. இது தொடர்பாக கிளைகள் மட்டத்திலும் வங்கியாளர்கள் பிரசாரப்படுத்துவதன் மூலம் வியாபார நடவடிக்கைகளை மேம் படுத் தழுடியும். மேற்படி சேவைகளை வெற்றிகரமாக மேற்கூரையிலும் தொடரவும் வாடிக்கையாளருக்கு வழங்கும் உச்ச சேவையே வாடிக்கையாளரை மீண்டும் வங்கியை நாடு வரவைக்கும் என்பதில் ஜயமில்லை.

பின் இணைப்பு

UAE	: UAE Exchange centre AL Rostamani Intel Exchange Bureau AL Ahalya Money Exchange Bureau Hobib Exchange .Co. Wall Street Exchange .Co. Alukkas Exchange .Co.
Qatar	: Gulf Exchange .Co. AL Dar for Exchange works AL Fardan Exchange Eastern Exchange .Co. National Exchange .Co. Trust Exchange .Co. UAE Exchange Centre
Saudi Arabia	: Arab National Bank
Oman	: Oman & UAE Exchange Centre, Asia.
Kuwait	: Dollar Exchange Centre
Bahrain	: Zenj Exchange
Lebanon	: Services Ex .Co (SECO)
Australia	: Serendip Financial Services Kapruka .Pvt.Ltd.
Greece	: International Express Remittance Centre
Singapore	: Bank of India Singapore
Hong Kong	: Lotus Forex
London	: Bank of Ceylon, London



EMPLOYEE DISCIPLINE MANAGEMENT IN AN ORGANISATION

Introduction

Discipline is the force that prompts individuals or groups to observe rules, regulations, standards and procedures deemed necessary for an organization.

Therefore discipline means securing consistent behavior in accordance with the accepted norms of behavior.

Discipline should not generally come as a surprise to the employee. Occasionally employees are unaware of their supervisors' dissatisfaction regarding their behavior. To avoid this situation the management or supervisors should regularly communicate issues to employees rather than wait until the problems become intolerable.

Discipline involves the following three things.

1. Self discipline
2. Orderly behavior
3. Punishment

Self discipline implies that a person brings the discipline in himself with a determination to achieve the goals that he has set for himself in life.

Orderly behavior refers to discipline as a condition that must exist for an orderly behavior in the organization.

Punishment is used to prevent indiscipline. When a worker goes astray in his conduct, he has to be punished for the same and the recurrences of it must be prevented.



Mr. A. Nitharsan
Assist. Lecturer,
Dept. of Management Studies,
University of Jaffna.

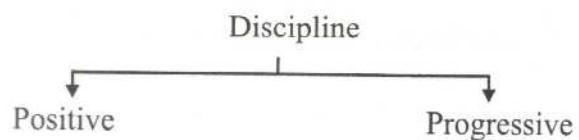
Symptoms of General Disciplinary Problems

1. Change in the normal behavior
2. Absenteeism
3. Increased grievances
4. Lack of concern for performance
5. Go slow
6. Disorderly behavior
7. Lack of concern for job.
8. Late coming etc.

Common Disciplinary Problems

1. Excessive absences, unauthorized absences.
2. Tardiness / late for work
3. Leaving the organization in duty time
4. Refuse to obey the boss's orders/ insubordinations
5. Fight with the co workers / verbal of physical affects.
6. Break safety rules.
7. Drug abuse
8. Carelessness
9. Dishonesty
10. Theft
11. Physical assault upon a supervisor
12. Horseplay
13. Sleeping on the job
14. Sabotage of company operations
15. Unauthorized strikes
16. Outside criminal activities
17. Gambling
18. Working for a competitive organization

Approaches to Discipline/ Disciplinary Actions.



Positive Discipline

Positive discipline focuses on preventing problem behavior from beginning this positive discipline action is made through collaborative discussing between the management or supervisor and the employee to solve the disciplinary problem.

There are three stages in Positive Discipline;

Stage one - There will be an oral agreement between the employee and employer to solve the disciplinary problem. Here a "Record" will be maintained by the employer.

Stage two If there is no improvement in the first stage, then there will be another discussion to find out the reason that why there is no improvement. Here the supervisor will provide a "Reminder" to the employee.

Stage three If the disciplinary problem continues, the supervisor will provide a "Decision Leave" for the employee to determine whether he wants to remain in the organization or not.

Progressive Discipline

Disciplinary treatment in most organizations is progressive. Here, the organization attempts to correct. The employee's behavior by imposing increasingly severe penalties for each violation.

The usual steps of progressive discipline are:

1. Oral / verbal warning
2. Written warning
3. Suspension
4. Demotion
5. Pay out
6. Dismissal

If the oral warning is effective, further disciplinary action can be avoided. If the employee fails to correct his behavior, the management will need to consider the next steps.

Factors to be considered when disciplining the problem employee

In organizations, there is a wide range of problems that might require disciplinary action. However, we should recognize that the problems vary in terms of severity.

Before taking a disciplinary action, a manager should consider the following factors.

1. Seriousness of the problem
2. Duration of the problem
3. Frequency and nature of the problem
4. Employee's work history
5. Degree of socialization
6. History of the organization's discipline practices
7. Implications for other employees.
8. Management backing

General guidelines in administering discipline

1. Make disciplinary action corrective rather than punitive.
2. Make disciplinary action progressive.
3. Follow the 'Hot Stove' rule
It is better to take discipline action as soon as after the violation is noticed.
4. Employees must be communicated the organization's rules and standards of behavior.
5. Disciplinary action should be fair for all employees.
6. It should be clear that a given violation will lead to certain disciplinary action.
7. The supervisor should administer discipline promptly, privately, impartially and unemotionally.
8. All disciplinary actions should be documented and placed in the employee's file

On implementing the above mentioned activities an organization tries to ensure that the employees are performing their day to day activities according to the rules and regulations of the organization. Anyhow, the ultimate objective of the disciplinary action is to correct the undesired behavior of an employee and not to punish anyone.

References:

1. Gary Dessler (2004) Human Resource Management (9th Ed.) Prentice hall of India Pvt. Ltd, New Delhi.
2. Thaneswari Raveendran (2004) Strategic human Resource Management Higher Education Centre, Jaffna.
3. "Management Focus" (2001) Management students Union, University of Jaffna.
4. "VANIKAM" (2008) Commerce Union, St. John's College, Jaffna.



E-Banking: Evolution, Status and Prospects

Abstract

Web based banking service or E-Banking, the latest generation of electronic banking transactions, has opened up new window of opportunity to the existing banks and financial institutions. It permits business process re-engineering, serving borderless market, to achieve zerolatency leading to improvements in customer service levels and better risk management because of real-time settlement. The E-Banking sector is highly prohibitive for the new entrants although the inception cost is lower with high growth rate. The brand preference of the customer, existing network, physical existence, security and safety, supplier bargaining power, substitute product of non-banking sectors have made the way thorny. This paper attempts to bestow the evolution, present status, and prospect of E-Banking, so that the existing banks and potential e-banks could better understand this opportunity and could reap the best benefit from it.



B. Nimalathasan

Lecturer,
Department of Commerce,
Faculty of Management
Studies and Commerce,
University of Jaffna.

1.0 Introduction:

The advent of E-Business accompanied with technological and globalisation is constantly propelling the business organisation to redefine their business operations in terms of value chain reengineering and restructuring business models. Likely, the financial sector is metamorphosing under the impact of competitive, regulatory and technological forces (Jeevan, 2000). Financial institution especially the banking sector is currently in a transition phase (Cronin, 1998). The banks have put themselves in the World Wide Web (WWW) to take advantage of internet's power and reach; to cope with the accelerating pace of change of business environment. The famous quote by Bill Gates that banking is vital to a healthy economy, but banks themselves are not (Serwer, 1995; Jeevan, 2000; Varma, 2001) highlights the crucial nature of the electronic forces that are affecting banks more than any other financial service provider group. This transition of

business operations by banks have created new model of operation called E-Banking. This paper represents the E-Banking phenomenon from its future states. The first section of this study contains a guideline as what to expect from the paper. The second section contains a detailed analysis on the theory, evolution and present condition of E-Banking worldwide.

2.0 Objectives of the study:

E-Banking has been shaking and shaping the financial sector worldwide. Thus, it has become imperative to know the issue E-Banking in-depth: evolution, status and prospect. Hence the objectives of the study are to:

- ❖ To understand the issue E-Banking and its evolution.
- ❖ To identify the opportunity and challenges of E-Banking.

3.0 Methodology:

A brief history of the banking industry worldwide, using document analysis has

revealed concepts, evolution, competitive forces, business models, major barriers, impediments and drivers for the rapid transition of the banking sector and uptake of E-Banking. Neuman (1997) attributed document analysis to the systematic analysis of a particular topic, using newspapers, annual reports, and employment records, unpublished and published articles, industry and consultancy reports, ongoing academic working papers, government white papers reports and white papers.

4.0 E-Banking:

The term Internet Banking or E-Banking internet both are used as supplement. E-Banking is the one of the major part of E-financing. Hertum, Juul, Jorgensen, Norgaard (2004) defined E-Banking as web-based Banking. In other words E-Banking refers to the banking operations, which is done over World Wide Web. However, more comprehensive and well established definition is given by the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). This definition covers all area of E-Banking.

Internet banking refers to the deployment over the internet of retail and wholesale banking services. It involves individual and corporate clients, and includes bank transfers, payments and settlements, documentary collections and credits, corporate and household lending, card business and some others (UNCTAD, 2002).

E-Banking information architecture is modelled as client-server architecture. A client operating through a PC linked to internet opens the special E-Banking site of his bank and then, using a set of special secure numbers, gets access to his bank accounts and

has the opportunity to consult them, as well as to make all necessary payments and transfers from his personal accounts. When the transaction number is exhausted the bank sends him a new set of numbers for his individual transfer sessions. In some cases the bank provides customised software. The bank software programme can also be utilised offline. The client receives all numbers separately, mainly by mail. The bank also provide clients with similar facilities in its premises so that clients can use the bank equipment such as an ATM or special facility linked to the main terminal facility called Mutimat, permitting them to effect the same account examination, payment and transfer operations without consulting the bank staff.

5.0 Evolution of the E-Banking:

Since the late 1990s E-Banking has developed from virtual insignificance to tens of millions of users worldwide (OECD, 2001). However, E-Banking is the product of different generations of electronic transactions. The current web-based internet or E-Banking is the latest of several generations of systems: Automated Teller Machines (ATMs), Phone Banking, PC or House Banking. Automated Teller Machines (ATMs) were the first well-known machines to provide electronic access to customers where as in phone banking, users call their bank's computer system on their ordinary phone and use the phone keypad to perform banking transactions. PC banking superseded phone banking and allowed users to interact with their bank by means of a computer with a dial-up modem connection to the phone network. Phone and PC banking entailed maintenance costs associated with keeping up to date with diverse modems and with avoiding prohibitively complex installation procedures.

After those generations Deutsche Bank launched the very first Internet banking project in Latin America in 1996 and Citibank has developed a special "e -toolkit" across all its branches worldwide (UNCTAD,2002). E-Banking uses the web browser for the user interface and the internet for data transfer and download of software, and so has a potential for reducing maintenance costs. For users, E-Banking provides current information, 24-hours-a-day access to banking services. The primary services provided by e banks are transferring money among one's own accounts, paying bills, and checking account balances. Loans, brokering, share trading, service bundling, and a host of other financial services are being added to these primary services (Dewan and Seidmann, 2001).

E Banking is widely used in, among other places, the Nordic countries. In 2001, E-Banking was used by more than 25% of the population in Norway, Sweden, and Finland, and by 15% of the population in Denmark (OECD, 2001). In 2004, E-Banking usage in Denmark had grown to 45% (Statistics Denmark, 2004). Jeevan (2000) notes that with rigid controls giving way to deregulation, banks are gearing up their communication infrastructure to obtain a competitive edge from E-Banking, which is fast becoming a reality in India.

6.0 E-Banking Opportunity and Challenges:

According to the "E Commerce beyond 2000", the banking and finance sector has been a rapid adopter of E-Commerce because its products could easily be virtualized and the product had priority over place (NOIE, 2000). Yerkes (1998) observes that banks can generate revenue through increased account access fees, and benefit from promotional opportunity to cross-sell products such as credit cards and loans.

Whereas Stamoulis (2000) observed that banks initially promoted their core capabilities, such as products, channels and advice, through the internet, Yerkes(1998) argues that, due to the relative newness of this rapidly growing industry, banks as well as consumers had serious concerns about the security of internet access to client accounts, which was the biggest challenge (Denny,2000). The advances in internet security and the advent of relevant protocols such as Integrion, OFX, SET, etc has put banks in perspective again as financial intermediaries and facilities of complete commercial via electronic networks and especially via the Internet (Stamoulis, 2000).

Consumers are increasingly looking for services they can access from a single entry point. As Denny (2000) observes, awareness of competition has motivated banks to move aggressively in seeking alliances and establishing joint ventures to maintain their claim to this part of the E- Commerce infrastructure. Like there are alliances in the ATM network, Group Network, Money Transfer Network etc. This is also creating segmentation of networks where the customers of this networks sometimes unable to access to others' network. Seitz and Stickle (1998) note that consumer behaviour in banking changed partly as a result of changes in the amount of spare time available to individuals. Mobility, independence of time and place, and flexibility has become keywords in consumer banking.

Timmers (2000) supports this view, highlighting the key features of the Internet such as 24 hour availability, almost immediate access, and the absence of physical borders. Indeed, the Internet has been one of the key drivers in promoting E-Commerce in the

banking sector (Jeevan, 2000). The opportunities for banks in the Internet arena are varied (Stamoulis, 2000). Despite this plethora of opportunities, threats to the e-banks abound. One major threat to banks is the "Internet only" virtual banks. With US\$ 2 million, one can set up a fully functional, Internet only bank and provide payment services on the Internet.

The Internet banks serve also as gateway offering identification and authorization service to a number of third party service providers. There are user-friendly opportunities for conducting business over the Internet with telephone companies, Energy Company, tax board and other institutions. Dourish and Redmiles (2002) propose a distinction between theoretical and effective security. Theoretical security concerns the level of security that is technically possible; whereas effective security concerns the level of security achieved in practice, and is typically lower than theoretical security.

7.0 Conclusion:

The beginning of the E-Business age has been shivering the business environment and breaking out innovative and unconventional ways of doing business. One of the latest outcomes of this E-Business is internet banking or E-Banking. Banking sector is now reengineering it to adopt the change and to be in the race of globalisation. Thus it has become imperative for the banking industry to better gauge the E-Banking Phenomenon.

References:

- Cronin, M.J., (1998), "Defining Net Impact: The Realignment of Banking and Finance on the Web", *Banking and Finance on the Internet* (New York: John Wiley and Sons).
- Dewan, R., and Seidmann,A.(eds)(2001), "Communications of the ACM", *Current issues in E-Banking (Special section)*, 44(6):31-57.
- Denny, S.,(2000), "The Electronic Commerce Challenge," *Journal of Internet Banking and Commerce*, November, 3(3).
- Dourish, P. and Redmiles, D., (2002), "Brief History , Estonian Commercial Banks in 1988-2001", available at URL <http://www.pangaliit.ee>.
- Hertzum, M., Juul, N.C., Jorgensen, N and Norgaard (2004), "Usable security and E-Banking : Ease of use vis-a-vis Security ", Technical Report.
- Jeevan, M.T.,(2000), "Only Banks No Bricks", *Voice and Data*, November 11" <http://www.voicendata.com>.
- Neuman, W.L.,(1997), *Social research methods: Qualitative and Quantitative approaches* (Boston: Allyn and Bacon).
- National Office for the Information Economy (NOIE) (2000), "Banking on Internet", NOIE, Australia.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2001) "Electronic Finance : Economics and Institutional Factors", Occasional Papers No.2, Financial Affairs Division, OECD, Paris.
- Serwer, A.E., (1995), "The competition heats up in Online Banking," *Fortune*, June 26.
- Seitz, S.,(1998), "Internet Banking An Overview", *Journal of Internet Banking and Commerce*, 2(4)
- Statistic Denmark(2004), "Information Society Denmark. ICT Status 2004".
- Stamoulis, D.S., (2000), "How Banks Fit in an Internet Commerce Business Activities Model", *Journal of Internet Banking and Commerce*, June, 5(1).
- Timmers, P., (2000), *Electronic Commerce Strategies and Models for Business to- Business Trading* United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2000), *E-Commerce and Development Report 2000* (New York and Geneva: United Nations)
- (2002), *E-Commerce and Development Report 2000* (New York and Geneva: United Nations)
- Varma,Y.,(2001), "Banking: The network is the bank, Public Sector: why the lag?", *Dataquest*, January 29.
- Yerkes,L.,(1998), "Growing with technology The Benefits of Internet Banking", *Bankinfo.com*, available at www.bankinfo.com.



நிறுவனங்களிலான மாற்றங்களும் அவற்றிற்கான தடைகளும்

Organizational Changes and Resistances to Change

நாம் இன்று யிக விரைவாக மாறிக் கொண்டிருக்கின்ற சூழலில் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கி ரோம். இன்றைய உலகில் நிலையாக இருக்கின்ற ஒன்றே ஒன்று மாற்றும் தான். போட்டிகள் நிறைந்த இந்த உலகில் நாமும் தொடர்ந்து இருக்க வேண்டு மானால் இம்மாற்றங்களை ஏற்று அவற்றிற்கேற்ப நாமும் மாறவேண்டும் என்ற கட்டாய நிலையில் உள்ளோம்.

மாற்றம் என்றால் என்ன?

மக்கள் தாம் பழகிக் கொண்ட வாழ்க்கை முறையில் இருந்து அல்லது வழக்கையான பழக்கங்களில் இருந்து விலகிச் செல்கின்ற (Deviation) ஓர் செயற்பாடாகும்.

இன்றைய நவீன முகாமையாளர்கள் எல்லோரும் பின்பற்றவேண்டிய சுலோகமாகக் காணப்படுவது “மாறிக்கொள் அல்லது இறந்து போ” (“Change or die”) என்பதாகும்.



இந்த நிறுவனங்களிலான மாற்றங்கள் எவற்றால் ஏற்படுகின்றன?

(Causes of Change)

❖ வேலைப்படை (Work Force)

அதாவது ஊழியர்களின் கல்வித் தரம், நிறுவனங்களில் மாற்றங்களைக் கொண்டு வருகின்றது. அதனால் நிறுவனங்களின் மனித வள முகாமைத்துவம் ஊழியர்களின் ஆட்சேர்ப்பின்போது (Recruitment) வினைத் திறனான தொழிற்படையை மூட்சேர்ப்பதில் முக்கிய கவனம் செலுத்துவதுடன் தொடர்ந்து அவர்களின் திறனை (Skills) அபிவிருத்தி செய்வதில் கூடிய கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

❖ தொழில்நுட்பத்தின் மாற்றம் (Changes in Technology)

கணனிகள், தொலைத்தொடர்பாடல் முறைகள், தகவல் தொழில்நுட்பம் என்பன தற்போது நிறுவனத்தில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்துகின்றன.

❖ பொருளாதார மாற்றங்கள் (Economic Changes)

பொருளாதாரத்தில் ஏற்படுகின்ற, பங்குச் சந்தையின் நெருக்கடிகள் போன்ற மாற்றங்கள் நிறுவனங்களில் பலமாற்றங்களை ஏற்படுத்துகின்றன.

Mrs. S. Pirapaharan

Manager,
Bank of Ceylon, Point Pedro.

❖ போட்டியில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் (Changes in Competition)

தற்போதைய உலகமயமாதல் கொள்கையின் கீழ் உள்நாட்டில் இருந்து மட்டுமல்லாமல் வெளிநாட்டிலிருந்தும் போட்டியாளர்கள் உருவாகிக் கொண்டிருக்கிறார்கள். இந்தப் போட்டி மாற்றங்கள் நிறுவனங்களிலும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன.

❖ சமூகப்போக்கு (Social Trend)

நமது சமூகம் நவீனத்துவத்தை நோக்கி மாறிக் கொண்டிருப்பதால் அவர்களின் தேவைகள், எதிர்பார்ப்புகள் மாற நிறுவனங்களின் தொழிற்பாடுகளும் மாறவேண்டிய கூழ்நிலை உண்டாகின்றது.

❖ உலக அரசியல் (World Politics)

உலகின் அரசியல் கொள்கைகள் உலகமய

மாதல் கொள்கையையே கருத்தில் கொள்கின்றது நால் இவைகளின் இந்த மாற்றங்கள் நிறுவனங்களின் நடத்தையில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துகின்றன.

பொதுவாக மாற்றங்கள் என்பதை எதிர்பாராமல் (Accidentally) ஏற்படுவையேயாகும். ஆயினும் திட்டமிடப்பட்ட மாற்றங்களும் உள்ளன. (Planned Changes) திட்டமிடப்பட்ட மாற்றங்கள் என்பதை, நிறுவனத்தின் செயற்திறனை அதிகரிப்பதற்காகவோ ஊழியர்களின் நடத்தையில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதற்காகவோ நிறுவனங்களால் பின்பற்றப்படும் அல்லது ஏற்படுத்தப்படும் மாற்றங்களாகும்.

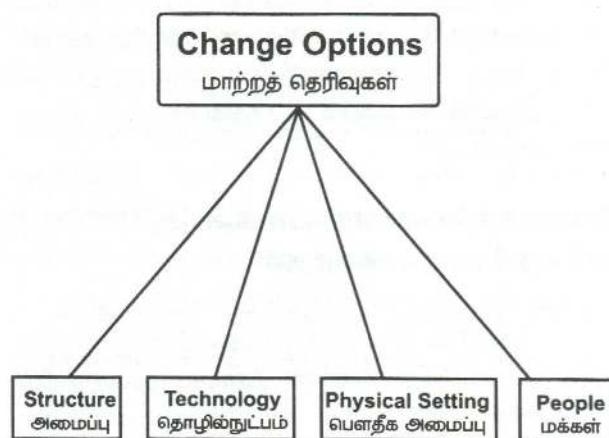
இவை,

- ❖ அடிப்படையில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தாது சில மேலதிக மாற்றங்களுடன் மட்டும் பழைய செயற்பாடுகளைத் தொடருவதாகவோ அல்லது
- ❖ முற்றுமுழுதாக சில செயற்பாடுகளை நிறுத்தி புதிய செயற்பாடுகளை மேற் கொள்வதற்காகவோ அமையலாம்.

மாற்ற முகவர்கள் (Changing Agents)

மாற்றங்களை முகாமை செய்கின்ற பொறுப்பை உடையவர்களும் மாற்றத்தை ஏற்படுத்து பவர்களும் மாற்ற முகவர்களாகும். இவர்கள் நிறுவனத்தின் உள்ளிருப்பவர்களாகவோ, வெளியாட்களாகவோ அமையலாம்.

இவர்கள் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும் போது பின்வருவனவற்றில் மாற்றங்களை உருவாக்கலாம்.



நிறுவனத்தின் அமைப்பில் மாற்றம் என்பது, நிறுவன ஒழுங்கமைப்புக் கட்டமைப்பு, அதிகாரக்கையாளிப்பு, தொழில் வடிவமைப்பு, கட்டுப்படுத்தல், குழு ஒழுங்கமைப்பு என்பவற்றில் ஏற்படும் மாற்றங்களாகும்.

தொழில் நுட்ப மாற்றம் என்பது, நவீன உபகரணங்களின் அறிமுகம், இலகுவான தொழிற் பாட்டிற்காகக் கண்ணி போன்ற புதிய முறைகளைக் கையாளல் என்பவற்றைக் கருதும்.

பொதீக அமைப்பில் மாற்றம் ஏற்படும்போது, நிறுவனத்தின் கட்டமைப்பில் (Layout) ஊழியர்களின் களைப்பிளைக் குறைத்து உற்பத்தித் திறனை அதிகரிப்பதற்கேற்ப மாற்றம் ஏற்படுத்தப்படுகின்றது.

மக்களில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவது என்பது, அவர்களிற்குத் தேவையான பயிற்சிகளை வழங்கி, அவர்களின் வினைத் திறனை அதிகரிப்பது மட்டுமன்றி அவர்களின் மனப்பாங்கு, புலனுணர்வு, செயற்றிறங்கள் என்பவற்றிலும் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதாகும்.

மாற்றத்தை ஏற்றுக் கொள்வதில் உள்ள தடைகள் (Resistances to Change)

நிறுவனங்களில் மாற்றங்களைக் கொண்டு வரும்போது அதை ஏற்றுக் கொள்வதில் தடைகள் காணப்படும். அந்தச் சந்தர்ப்பத்தில் மாற்றங்களுக்கான நன்மைகள் தீமைகள் ஆராயப்பட்டே நன்மைகளைக் கருத்தில் கொண்டு மாற்றங்கள் ஏற்படுத்தப்படுகின்றன.

இவ்வாறு ஏற்படும் தடைகள்:

- ❖ வெளிப்படையான தடைகள் (Overt)
- ❖ உட்கிடையான தடைகள் (Implicit)
- ❖ உடனடியான தடைகள் (Immediate)
- ❖ பிற்போடப்பட்ட தடைகள் (Deterred)

இவற்றில் வளர்ப்பட்ட மாற்றங்களை நிவர்த்தி செய்யலாம். ஆனால் பிற்போடப்பட்டதும் அத்துடன் குறிப்பாக உட்கிடையான தடைகளை அடையாளம் காணப்படும் நிவர்த்தி செய்வதும் கழனமானதாகும்.

இத்தடைகள் ஏற்படுவதற்கான காரணங்கள் (Causes of Resistances)

பொதுவாக இத்தடைகளை தனிப்பட்ட தடைகள், நிறுவன ரீதியிலான தடைகள் என இரு வகைப் படுத்தலாம்.

Causes of Resistance to Change



பழக்கவழக்கம் - Habit

அதாவது மனிதர்கள் தமது வழமையான பழக்கவழக்கங்களிலிருந்து வாழ்க்கை முறையில் இருந்தோ மாற்றப்போ அல்லது அதை குழும்புவதையோ விரும்புகிறார்கள் இல்லை.

பாதுகாப்பு - Security

புதிய மாற்றங்களால் தமது பாதுகாப்பு தகர்க்கப்படுவதாக எண்ணுகிறார்கள். பாதுகாப்பின் மையை உணர்கிறார்கள்.

பொருளியல் காரணிகள் - Factors

தனிப்பட்டவர்களைப் பொறுத்தவரையில் புதிய மாற்றங்களால் தமது வருமானத்தில் தாக்கம் ஏற்படும் என்ற பயத்தினால் இம்மாற்றங்களை எதிர்க்கின்றார்கள்.

தெரியாது என்ற பயம் - Fear of Unknown

புதிய நுட்பங்கள் பற்றிய பூரண அறிவு இன்மையால் அவை தெரியாது என்ற பயத்தினால் அவற்றைப் பின்பற்ற தயங்குகிறார்கள்.

புதிய தகவல்களை அறிந்து கொள்ளல்

Selective Information Processing

அதாவது ஊழியர்கள் சிலர் சில புதிய தகவல்களால் சில சவால்களை எதிர்நோக்க வேண்டியுள்ளதால் அவ்வாறான தகவல்களை உதாசீனப்படுத்துகிறார்கள்.

நிறுவன ரீதியான தடைகள்

Organizational Resistances

ஊழியர்கள் மட்டுமன்றி நிறுவனங்களுமே புதிய மாற்றங்களை ஏற்றுக் கொள்ளவோ அல்லது மாறிக் கொள்ளவோ பின்வரும் காரணங்களால் தயங்குகின்றன.

புதிய மாற்றம் பற்றிய போதிய அறிவின்மை

Limited Focus of Change

இரு புதிய மாற்றத்தை கொண்டுவரும்போது அம்மாற்றம் பற்றியோ, அதனால் ஏற்படக்கூடிய நன்மைகள் பற்றியோ போதியளவு விளக்கம் இன்மையால் நிறுவனங்கள் அவற்றை ஏற்கத் தயங்குகின்றன.

குழுக்கள் மாற்றத்தை விரும்பாமை

Group Inertia

நிறுவனத்தின் புதிய மாற்றத்திற்கு நிறுவனங்களின் குழுக்கள் மாற்றமடைய வேண்டும். குழுக்கள் எனும்போது தனிப்பட்ட ஒவ்வொரு ஊழியருமே மாற்றத்தை ஏற்றுக் கொண்டாலே குழு மாற்றமடைய முடியும். இதனால் தனிப்பட்டவர்களின் விரும்பாமை குழுமாற்றத்தை தடுக்கின்றது.

நிபுணத்துவத்திற்கான அச்சுறுத்தல்

Threat to Expertise

நிறுவனத்தின் சில ஊழியர்கள் சில குறிப்பிட்ட செயற்பாடுகளில் தேர்ச்சியடையவர்களாயும் அவர்கள் அதன் மீது ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட அதிகாரத்தையும் கொண்டிருப்பார். அவ்வாறான ஊழியர்களின் தேர்ச்சிக்கும். அதிகாரத்திற்கும் இம்மாற்றல்கள் அச்சுறுத்தலாக அமையும் பட்சத்தில் அதனை ஏற்கத் தடை ஏற்படுகிறது.

அதிகார ரீதியான தொடர்புகளுக்கு

அச்சுறுத்தலாக அமைதல்

Threat to Established PowerRelationship

ஏற்கனவே தீவிரமானம் எடுத்தல் போன்றவற்றில் அதிகாரம் உடைய சிலரின் தொடர்பு முறைகளில் மாற்றல்கள் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும் என்பதால் நிறுவனங்களும் தடையாக உள்ளன.

வள ஒதுக்கீட்டிற்கு அச்சாறுக்கலாக அமைதல் Threat to Established Resource Allocation

இதுக்கப்பட்ட பெள்கீர்தியான வளாங்களிலோ அல்லது மனித வளத்திலோ மாற்றம் அல்லது குறைவு ஏற்படும் என்ற காரணத்தினால் நிறுவனங்கள் மாற்றல்கள் ஏற்க தயங்குகின்றன.

மாற்றங்களுக்கான தடைகளை எவ்வாறு நிவர்த்தி செய்வது?

How to Overcome Resistance to Change?

தனிப்பட்ட தடைகளாயினும் சரி நிறுவன ரீதியான தடைகளாயினும் சரி பின்வரும் சில வழிமுறைகளைப் பின்பற்றுவதன் மூலமே இந்தத் தடைகளை நீக்கி மாற்றங்களை நடைமுறைப் படுத்தலாம்.

❖ தொடர்பாடலும் கல்வியும் - Education and Communication

ஐழியர்களிடையே ஒவ்வொருவராக கலந்துரையாடல்கள், குழுவேலைப் பட்டறைகள் (Group workshop) விரிவுரைகள் மூலம் அவர்களிடையே எதிர்கால மாற்றங்கள் பற்றிய தெளிவான விளக்கங்கள் வழங்கப்படல் வேண்டும்.

❖ பங்குபற்றல் - Participation

ஓர் மாற்றம் பற்றிய செயற்பாட்டில் ஒவ்வொரு வரையும் ஈடுபடுத்துதல் வேண்டும். அவர்கள் பங்குபற்றுவார்களாயின் நிச்சயம் மாற்றல்களை ஏற்றுக்கொள்வார்கள்.

❖ செதிப்படுத்துதலும் ஆதரவும் - Facilitation & Support

ஓர் மாற்றத்தை செயற்படுத்தும் போது மாற்றத்தை ஏற்படுத்துபவர்கள் ஐழியர்களிற்கு பயிற்சி, கொடுப்பனவுடனான விடுமுறை, ஆலோசனை மட்டுமன்றி தேவையான ஆதரவையும் வழங்க வேண்டும்.

❖ குழக்களை பாவித்தல் - Use of Group Force

நிறுவனங்களில் மாற்றங்களை கொண்டு வரும்போது, தனிப்பட்ட ரீதியில் அல்லது, குழக்களாக அமைத்து அவர்களைத் தீர்மானம் எடுத்தல் போன்றவற்றில் பங்குபறை வைப்பதன் மூலம் அவர்களின் ஆதரவைப் பற்று தடைகளை நீக்கமுடியும்.

❖ மாற்றத்திற்கான ஓர் தலைமைத்துவக்கை உருவாக்குதல் - Leadership for Change

ஓர் சிறந்த தலைவரை நியமிப்பதன் மூலம், அவர் ஒவ்வொருவருடைய தனிப்பட்ட இயல்புகளையும் ஆராய்ந்து அவர்களுக்குத் தேவையான உள்தியான குழ்நிலையை உருவாக்கி அவர்களின் தடைகளை நிவர்த்தி செய்ய முடியும்.

❖ Negotiation - பேரம்பேசி தீர்த்தல்

சில குறிப்பிட்ட ஊழியர்களுக்கு விசேஷமான சலுகைகளைக் கடைத்து வழங்குவதன் மூலம், அவர்களை மாற்றல்களுக்கு இணங்க வைக்கலாம்.

❖ Manipulation -

தந்திரமான முறையில் தகவல்களை மாற்றி வழங்குதல்

சில ஊழியர்களுக்கு மாற்றம் பற்றிய உண்மையான தகவல்களை விட பொய்யான மாறுபட்ட தகவல்களை வழங்குவதன் மூலமே அவர்களை மாற்றங்களுக்கு இணங்க வைக்க முடியும்.

❖ பயமுறுத்தல்கள் - Coercion

சில ஊழியர்களை மாற்றங்களுக்கு இணங்க வைக்க வேண்டுமாயின் அவர்களை தீட்டு மாற்றம், பதவியுயர்வு, பாதகமான மதிப்பீட்டு அறிக்கைகள் போன்றவற்றைப் பயன்படுத்தியே இணங்க வைக்க வேண்டும்.

Conclusion

நவீன, மாறிக்கொண்டிருக்கும் இவ்வகையில் புதிய மாற்றங்கள் என்பது தவிர்க்க முடியாதது. பொதுவாக நிறுவனங்களில் புதிய மாற்றல்களைக் கொண்டு வரும்போது, உடனடியாக ஐழியர்களிட மிருந்து மேற்கூறப்பட்ட பல காரணிகளால் எதிர்ப்பு ஏற்படும். அவர்களை உரிய முறையில் வழிநடத்தி, தேவையான சலுகைகளையும், ஆதரவினையும் வழங்குவதன் மூலம் அவர்களின் தடைகளை நீக்கி அவர்களையும் புதிய மாற்றங்களுடன் இணையச் செய்ய முடியும்.

Reference

01. Organizational Behaviour
02. Dr. N Rajasekaran
Co-ordinator of Management Studies
Thiagarajar Arts College, Madurai.



IMPORTANCE OF CUSTOMER SERVICE EXCELLENCE IN BANKING SECTOR

Abstract

Purpose of this study was to find out the importance of Service excellence and how it helps to service sector to stand up from the competition. This paper discussed about the practices should consider to getting more customers from the existing customer by treating them well through the excellence service. This is done as conceptual paper defining customer service excellence and explaining the elements of excellent customer service excellence. This paper described further more about the ways that can be treating well to customers through explaining cycle called "Customer Interaction Cycle" And also it described the way of achieving service excellence in banking sector. This paper pointed out the need and the benefits of this theory and encourage service sector to adopt this theory in this competitive world.

Paper model- Conceptual paper

Key words- Satisfaction, Customers, Service and Need

1.0 Introduction

World has seen an accelerated trend in growth of services. Today 60% to the economy's contribution world overs been from banking and finance to entertainment industry. Other than this there is variety of services widely offered by from government services such as courts, police-force, museums, charities, and foundations. Customers generally tend to have psychological attachment to businesses offering

them satisfaction and concerns. However there is a majority among customers unsatisfied. Customer experience studies show that there exist three types of customer experience. Nowadays banks face lot of competition by number of suppliers in private banks, State banks and other financial institute. Every bank should understand this theory is very much important to enjoy the competitive advantages.

1.1 Customer Service Model

Customers contact you with the prospect of receiving a solution to a particular problem or they wanted to feel accepted as special. The service you provide has to be a solution to another's dilemma. Usually the norm is customer calling if the service is not up the mark. Telemarketing And Quantum are two examples in Sri Lanka who offer 30 days money back guarantees if the customer is not satisfied with the product he bought. This can be termed as a tactic which they enable them to satisfy growing number of customers.

V. Kumaradeepan, B.B.M (Hons),

Reading PGDip in Marketing, Asst. Lecturer,
Department of Economics and Management,
Faculty of Business Studies, Vavuniya Campus
of the University of Jaffna

When transacting with customers the marketer should uphold the customer's pride. The customer should have the feeling that he is "THE ONE." In USA analysis into customer satisfaction done in certain businesses exposed that many of the unfavorable comments received were like "we just feel like we're being processed, not served"

2.0 Elements of Effective Customer Service excellence

S.P.E.C.I.A.L is the primary characteristics which attempts to make a customer recognized.

2.1 Speed and times: Is a high priority factor.

The speed of the delivery gives a high competitive advantage to the firm. This means ability of the company to satisfy the customers fast. This is not many delivering goods quickly. This is in real terms a step toward delighting the customer. When a response may be a letter, e-mail, or whatever customer is going to remember as much as he can. This helps whether to strengthen or weaken the relationship with the customer.

Example PIZA Hut in Sri Lanka delivers the phone orders within 30 minutes after the order is received. This helps to build a lasting relationship which actually enhances profitability.

2.2 Personal interaction with customers

The extent of the interaction depends on the size of the organization. Examples, keeping in mind the customer's interest, his voice, the products he frequently buys etc, and banks may have employees serving the frequent customer kept in their memory record. These way customers need not to order but he will be served.

Bank should keep "intimate" relationship with its customers. They ensure all the customers they serve have a personalized data stored in a computer data base. This data base will have all their measurements tastes etc. Customers can personally enter these data bases therefore transactions are quick and efficient.

2.3 Customer expectations.

For successful, bank should keep up to customer's expectations is considered top priority.

Customer's emotional mind or state could be termed in the following manner.

⦿ **Satisfied customer:** A satisfied customer is one whose expectations are fulfilled by the service they received. If the service they received not engraved in the mind for a longer period of time that indicates that they were marginally satisfied with the service they have received. This does not allow them to recommend the service to any others. Providing additional accessories could be one way of holding on to your customers for a longer time.

⦿ **Dissatisfied customer:** This refers to a set of customers who feel the service they receive is very much below their expected levels. Not keeping to the expectations of their customers is primary reason for many companies to fall.

⦿ **Delighted customers:** This is a unique. Within this competitive environment firm's aim is to offer a service which your competition cannot match. Any firm performing this is sure to make profits in a short run.

Many firms try to offer customer more than what they expect to acquire customers. Important thing is to 'under promise and over deliver' Nevertheless firms impress their customers by what they could achieve had they transacted with the firm, but are unable to fulfill their promises. The way one puts his word too is important.

2.4 Courtesy

Courtesy goes along with competence. It is always a pleasure to be served by a courteous sales person or personnel than a sales person with all knowing but overloaded with pride. The culture in which they are brought up has much to do their behaviour.

2.5 Information and keeping customers informed.

According to John Naisbit in this IT era “we are drowning in information and starving for knowledge” One of the main factors in maintaining customers is to make them feel accepted and special. Up dating them in the product is a useful thing.

2.6 Attitude.

This does not refer to pomp and glory but this could refer to an optimistic approach, in general terms majority do a job to earn a living and indulge in luxury. But a genuine employee is a person one who is interested in his job and pretends he likes his boss and his position in the organization.

If the altitude one develops is 'negative' then he will look at the other awaiting opportunities with negative mind. Whatever the customer's position in the business, sales person should treat all customers equally is important.

2.7 Long term relationships

When a customer sees that the firm feels privileged to have him as a customer feels accepted with the firm he transacts. Royalty is a reciprocal issue. However all customers are loyal if they get what they expect. Even the service provider is not good from customer's point of view may remain with the company if he thinks that is better for him. Verbal gestures,

smiles and courtesy are few things which can win and help to hold customers.

In sticking to all seven elements S.P.E.C.I.A.L, companies can place their attention on their target customers. A good feed back or information system could bring in mutual benefit to both parties.

3.0 Achieving Service Excellence

As we know customer focus is the ability to meet one's customer's requirements and provide service beyond expected level. A firm practices this is in an advantageous position of retain the customers as well gaining profits by that.

Customer focus is managed with a moment of truth; this refers to an event where customers create positive opinion about the services and products provided by the company. By increasing the customer contact frequency companies expand the customer focus. This enables to build more moments of truth. Treating the customer well also helps to build a moment of truth.

Quoted here the Starbucks coffee president “We are in the business of filling bellies, we're in the business of filling souls “ nine million customers visit nearly 2100 stores weekly. During the past five years, sales have grown on an average of over 34% annually. Profits have risen at an astounding 68% a year. Furthermore they are experimenting selling other so such as doughnuts and beverages.

3.1 Customer Interaction Cycle

3.1.1 Receiving.

With the first few steps in the communication with customers the first spark

fuel the long term relationships. As things go all efforts should be geared at creating a good first impression. Two aspects of receiving are as follows:

- Ⓐ Preparation for any unprecedent event- There are many unprecedent instances that come across however much he/she experienced and will not be unsure how to act. Acting with panic will be the last thing that should be thought of. When ever panic sets in even what ever is familiar will be alien to perform. On the other hand uncommon things can happen at any moment no one can predict them for this an assistance be thought of. Multiple difficulties can occur together or at the same time. Example, one can complain about the poor service and the same time the other can complain about delayed delivery etc. What ever this is composure should be maintained.
- Ⓑ Making an outside feel home: Greeting a customer with warm hospitality, conveys the message to the customers that they are worth while customers and they are being respected the most. The tone voice if used properly can make some one feel at home. Attitude which is conveyed by the tone consists of clarity speed and volume. The genuineness of the heart is displayed by the voice
- Ⓒ Selection of correct words is very important. His body language and appropriate words depicts the sales person's interest. A forced smile or an intended smile, and facial expressions, looking at the customers' eyes when speaking to them, all consists of body language. The ambiance the company shows to the customers matter a lot.

Example, Having a over flowing and untidy dried flower pot on the reception desk, dusty and untidy unclean chairs on the sitting area, ash trays filled with cigarette buts not cleaned for months, shows what he is going to receive from the company.

3.1.2 Understanding the customer.

Trying to provide more than what they ask and excite them with the intention of satisfying them what a successful organization must pursue. Getting the emotional attention of the customer is important even though you cannot full fill every thing customer wants. But the firm which does that reaches success easily. At certain instances the sales person could help customer to get what he wants to buy. For instance customer could visit the outlet without decided what would satisfy his/her desires. Here a polite sales person can generate a cordial sales conversation and help for a purchase.

The service people put themselves in the customer's shoes and try to respond in similar manner. A frustrated customer is the worse person a sales person could encounter, but careful concentrated listening to him will give the opportunity for the salesperson to settle him.

3.1.3 Helping the customer

This is considered as a system every company should have. Helping ones' customer is considered as an essential in retaining customers. When others listen to a plethora of options and working towards catering to their needs customers feel satisfied. Not only should the needs firms cater to customers want as well. The situation may seem ambiguous, but the service providers try to lend a helping hand and doing so, create another satisfied customer. Mc Donald's or KFC may seem to have ulterior

motives when they provide toys for the kids, with the purchase of every HAPPYMEAL, but indirectly, they try to win kids, by way of catering to their childhood needs.

However companies do their best to satisfy customers by trying to give customers what they asked for, but unable satisfy customers sufficiently: may be the customer is not informed enough about the goods. Example Hewlett & Packard less than a decade ago introduced a new printer and forgot to inform that the cartridge was costly as the printer. This resulted people buying the printer later regretting learning about the high maintenance charges.

3.1.4 Keeping

An informed and most importantly satisfied customer is pre-requisite for the final stage of interaction cycle. In the pursuit of maintain customers a continuous monitor of satisfaction and offer plenty of favourable comments to them to keep them ciated. Keeping the promise too is important in climbing the top most rung in the ladder of success

Skills to be incorporated to build customers are:

- ◆ Ensure satisfaction.
- ◆ Offering kind expressions and thanking whenever the need arises.
- ◆ Keeping customers informed about changes in the company.
- ◆ Offer benefits now and then especially for long term customers.

Maintaining loyalty and retaining customers is the trigger which instigates a prosperous future of profits.

4.0 Conclusion

Customer Service excellence is important strategy for stand up from the competition. Service sectors should adopt this theory in practically in their organization to serve their customers better and it can help your organization realize improvements in customer satisfaction and retention reduce cost of sales and services, increase sales and revenue and acquire new customer. It is very important nowadays for banking sector to show their excellence service and motive them to differentiate their products and service from their perfect competition. This practical approach would lead organization to consume competitive advantages. We have differentiate our product form the competitive products by treating the customers greatly than the competitors is important.

Reference

Anas, M.U.M and Perera, 2007 "Distribution Management" published Sri Lanka Institute of Marketing.

Anas, M.U.M and Perera, U. 2007. "Promotional Practices", published Sri Lanka Institute of Marketing.

Blythe Jim (2000), "Marketing Communications" second edition 2002, Pearson education Ltd, Page 29,226

Fill Chris (1994), "Marketing Communications", engagement, strategies and practices, fourth edition, 2005, Pearson education Ltd

Kotler Philip (1994)," Marketing Management" Analysis, Planning, Implementation & control, eighth edition

Payne Adrian (1998)" The Essence of Services Marketing", prentice-Hall of India Private Limited

Philip Kotler. (2000), "Marketing Management", (International Edition)

William D. Perreault,Jr. E.Jerome McCarthy (2002). "Basic Marketing", A Global Marketing Approach



சந்தைக்கோர் இல்லை.....

சந்தை என்னும் போது பொதுவாக விற்போனும் வாங்குவோனும் கூடும் இடம் எனக் கருதப்படுகின்றது. மேலும் சந்தையைப்பற்றி சற்று ஒழுந்த நோக்கும் போது எந்தெந்த இடத்திலெல்லாம் மக்கள் தமக்குள்ளே பேர்ம்பேசி பொருட்களையும், சேவைகளையும் பரிமாறிக்காள்கிறார்களோ அவையாவும் சந்தைகள் என ஏற்றுக் கொள்ளப்படும். அவை ஒரு தனிப்பட்ட கடையாகவோ அல்லது பொது இடமாகவோ அல்லது தறையாகவோ அல்லது கடலாகவோ அல்லது ஆகாயமாகவோ அமையலாம். உற்பத்தியாளர், நுகர்வோர் தொடர்பு அடிப்படையில் சந்தையை தனியுரிமை என்றும், சிலருமிமை என்றும், பலருமிமை என்றும், நிறை போட்டி என்றவாறு வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. மேலும் நிதியியல் ரீதியாக பணச் சந்தை (Money Market) எனவும், மூலதனச் சந்தை (Capital Market) எனவும் வரையறை செய்யப்பட்டுள்ளன. அது மாத்திரமின்றி தேசிய ரீதியாக உள்ளாட்டுச் சந்தை எனவும் சர்வதேசச்சந்தை எனவும் வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. எது எவ்வாறாயினும் “சந்தை” என்பதும் “சந்தைப்படுத்தல்” என்பதும் ஒன்றால்ல. சந்தைப்படுத்தல் (Marketing) என்னும்போது அது ஒரு தனிமனிதனோ, அன்றி கம்பனியோ அல்லது வேறு ஏதாவதொரு வியாபார நிறுவனமோ தனது உற்பத்திகளை பிறருக்கு விற்பனை செய்வதனையே குறிப்பிடுவதாகும். சில அறிஞர்கள் சந்தைப்படுத்தலை பின்வருமாறு கூறுகின்றார்கள் “சகல மெய்வருமானங்களையும் பணவருமானமாக மாற்றுகின்ற ஒரு நடவடிக்கை. சந்தைப்படுத்தல் சம்பந்தமான பல விடயங்களை கீழே அலசி ஒராய்வோம்.

பொதுவாக தந்திரோபாயத்தினதும் (Strategy) திட்டமிடலினதும் (Planning) முக்கியமான கூறுகள், விபரங்கள், வேற்றுமைகளைக் கவனத்திற் கொண்டு வியாபாரமானது எம்முனையில் தொடங்கி எவ்வள்ளலக்குச் செல்ல வேண்டும் என்பதனை

தீர்மானித்தல் வேண்டும். மாணவர்கள் எப்பொழுதும் இவ் விடயம் தொடர்பாக குழப்பமடைகின்றார்கள். இதற்கான காரணம் இவை தொடர்பான தெளிவான கருத்தின்மையே ஆகும். வாசகர்கள் பின்வரும் நிறுவனங்களுக்காக தமது வேலைகளைச் செய்யலாம்.

- # ஒரு தனிப்பட்ட கூட்டுத்தாபனம், பங்குதாரர் களை உரிமையாளராகக் கொண்டது.
- # குறைந்த அல்லது கூடிய அளவிலாலான சிறிய, நடுத்தர அளவிலாலான நிறுவனங்கள்
- # சுய தொழிலில் ஈடுபடுகின்ற பங்காண்மை அல்லது தனிவியாபாரி
- # தேசிய மட்டத்திலான அல்லது பிராந்திய மட்டத்திலான அல்லது கிராமிய மட்டத்திலான பொதுப் பகுதி (Public sector)
- # அரசு கட்டுப்பாட்டில் உள்ள தனித்து நிற்கும் நிறுவனங்கள்

இரா. ஜயங்கிரி (J.P.)

செயற்பாட்டு முகாமையாளர்,
இலங்கை வங்கி, வடவையம்,
யாழ்ப்பாணம்.

தந்திரோபாயம் என்றால் என்ன? (What is strategy)

தந்திரோபாயம் என்பது உண்மையில் நிறுவனத்திற்கு கொடுக்கப்பட்ட குறிக்கோளை அடையும் பொருட்டு எவ்வாறு வளங்களை வகைப்படுத்துவது என்கின்ற ஒரு நடவடிக்கையாகும் (a course of action). ஆனால் யுக்திகள்(tactics) என்னும் போது அது ஒத்துக் கொள்ளப்பட்ட தந்திரோபாயத்திற்கு ஏற்ப திட்டத்தின் விபரங்களையும், வளங்கள் எங்கெங்கே, எவ்வாறு பயன் படுத்த வேண்டும் என்பதையும் தெளிவாகக் காட்டுவன வாகும்.

தந்திரோபாயத்தின் குணாதிசயங்கள் (Characteristics of strategy)

- ❖ நோக்கு (scope) தந்திரோபாய முடிவுகள் எப்போதும் நிறுவனத்தின் நடவடிக்கைகளை எய்துவதோடு சம்பந்தப்பட்டிருத்தல்.
- ❖ புறச்சுழல் (Environment) நிறுவனம் தனது நடவடிக்கைகளை செயல் படுத்துகின்ற சூழலுக்கு ஏற்ப தந்திரோபாயம் அமைதல் வேண்டும்.
- ❖ வளங்களின் நிறைவுத்தன்மை (Resource capability) நிறுவனத்தில் உள்ள வளங்களின் அளவிற்கேற்ப நடவடிக்கைகளுக்கு பொருந்தக் கூடிய வகையில் தந்திரோபாயம் அமைதல் வேண்டும்.
- ❖ வளங்களை பகிர்தல் (Resource allocation) பொதுவாக வளங்களை எவ்வாறு பகிர்ந்தளிப்பது அல்லது மீற்பகிர்தல் செய்வது போன்ற விடயங்களிலும் தந்திரோபாய முடிவுகள் பொருத்தமானதாக அமைதல் வேண்டும்.
- ❖ மூன்று வகையான செல்வாக்குகளினால் பாதிப்பு அடையக்கூடியது:- தந்திரோபாய முடிவுகள் ஒன்று சூழல் மாற்றங்களினாலும், கிரண்டாவது வளங்கள் போதியளவு இல்லா மையாலும் பாதிப்பு அடைவன மாத்திரமின்றி மூன்றாவதாக நிறுவனத்தின் எல்லைக்குள் அதிகாரத்தில் இருப்பவர்களின் பெறுமதி யாலும், எதிர்பார்ப்புக்களாலும் பாதிப்பு அடையலாம்.
- ❖ நீண்ட கால வழிகாட்டிலிலும் பாதிப்பை ஏற்படுத்தக் கூடியதாக அமையலாம்.
- ❖ நிறுவனங்களில் மாற்றத்தைக் கொண்டு வருவதற்கு எல்லாக் காலங்களிலும் ஊன்று கோலாக தந்திரோபாயங்கள் அமைகின்றன.

தொகுதித் தந்திரோபாயங்கள் (Corporate strategies)

இரு நிறுவனத்தில் அல்லது ஸ்தாபனத்தில் மிகக் கூடிய அளவில் பங்கினை ஏற்படுத்தும் தந்திரோபாயமாகக் காணப்படுவது தொகுதித் தந்திரோபாயமேயாகும். மேலும் இவை பின் வரும் விடயங்களில் சம்பந்தப்படுகின்றன.

- வியாபார நடவடிக்கைகளை பாகுபடுத்துதல் அல்லது மட்டுப்படுத்துதல் (Diversifying or limiting the activities of the business)
- ஏற்கனவே இருக்கின்ற வியாபாரக் கூறுகளில் முதலீடு செய்தல் அல்லது புதிய வியாபாரங்களை வாங்குதல் (Investing in existing units or buying new business)
- தக்க வைத்தல் (surviving)

வியாபார தந்திரோபாயமானது நிறுவனம் எவ்வாறு குறிப்பிட்ட ஒரு சந்தையை அடைவது என்பதை உள்ளடக்கியதாக அமைதல் வேண்டும். அது மாத்திரமின்றி அதன் தீர்மானங்கள் கொள்கை அளவிலோ அல்லது வேறு எவ்வகையிலோ கீழ்க் கூறப்படும் கிரண்டு விடயங்களை ஒட்டியதாக இரண்டு விடயங்களை ஒட்டியதாக இருத்தல் வேண்டும்.

- ✓ கிளாப்தன்மை உள்ள பகுதியைக்குறித்து சந்தை வகைப்படுத்தல் அமைதல் வேண்டும். (Segment the market and specialize in particularly profitable area)
- ✓ மிகவும் கூடிய அளவிலான உற்பத்திகளை கொடுமுனை செய்வதன் மூலம் முன்னணி யில் நிற்றல் (compete by offering a wider range of products)

திட்டமிடல் என்றால் என்ன? (What is Planning)

திட்டமிடல் என்பது அடிப்படையில் எவ்வாறு எதிர்கால நிச்சயமற்ற தன்மையினை முகம் கொடுப்பது மாத்திரமின்றி அபாயங்கள் (இடர்மேல்) தன்மையை காப்பற்கான யுக்திகளை முன்கூட்டியே தீர்மானிக்கின்ற ஒரு அம்சமாகும். மேலும் ஒரு சிறந்த திட்டமிடலானது நிறுவனத்தின் குறிக்கோளை அடைய அனுமதிக்கும் வழிகாட்டியாகவும் அமையும். இது பின் வரும் விடயங்களை உள்ளடக்கியதாக அமையும்.

1. நிறுவனமும் அதன் கூறுகளும் தம் வரையறைக் குட்டப் பதனையடைய வேண்டும் என்பதனைத் தீர்மானித்தல் (Objective- Setting)
2. முறிந்தளவிற்கு எதிர்காலத்தில் ஏற்படப்படக்கூடிய வாய்ப்புக்களையும், பயமுறுத்தல்களையும் முற்கூட்டியே தீர்மானித்தல்.

3. பின் வரும் விடயங்களுக்கேற்ப தீர்மானங்களை எடுத்தல்.

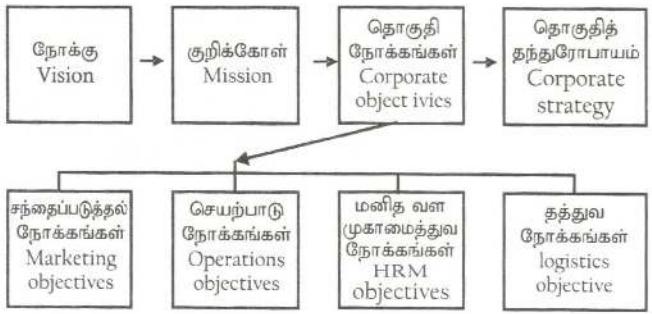
- என்ன செய்ய வேண்டும் (What to do)
- அதை எப்படிச் செய்ய வேண்டும் (How to do it)
- அதை எப்போது செய்ய வேண்டும் (When to do it)
- யார் அதனைச் செய்ய வேண்டும் (Who should do it)

பொதுவாக எதிர் கால ஸ்திரத்தன்மை பற்றி எவராலும் சரியாக ஊகிப்பதென்பது ஒரு மிகவும் கழனமான விடயமாகும். சில வேளைகளில் மிகவும் சிறப்பாகவும் உன்னத நிலையிலும் தயார் செய்யப் பட்ட திட்டங்கள் கூடிய அளவு தோல்வியையோ அல்லது குறைந்தளவு தோல்வியையோ எய்தக் கூடும். ஆயினும் திட்டங்கள் எப்போதும் வியாபாரத்தினை முறையாகக் கொண்டு நடத்துவதற்கான வழி காட்டலையும் மாத்திரமின்றி நடைமுறையில் முறிவுடையாது சூழல் மாற்றங்களுக்கேற்ப என்னென்ன விடயங்களை சேர்த்துக் கொள்வதென பதனையும் உணர்த்து கின்றன. மேலும் திட்டமிடலானது நிறுவனம் எவ்வாறு தனது நாளாந்தக் கடமைகளை நிறைவேற்ற வேண்டும் என்பதற்கான சகல விடயங்களையும் உள்ளடக்கிய தாக்க காணப்படும்.

ஒரு நிறுவனமானது தனது எல்லா நடவடிக்கைகளையும் உள்ளடக்கியதாக ஒரு தனித் திட்டத்தினை மாத்திரம் கொண்டிராது தொழில் உயர் நிலைகளுக்கேற்ப பல திட்டங்களைக் கொண்டதாகக் காணப்படுகின்றது.

தந்திரோபாய நோக்கு (Strategic Intent)

தந்திரோபாய நோக்கு என்பது வியாபாரமானது எதிர் காலத்தில் எங்கே என்னென்ன நிலையில் இருக்க வேண்டும் என்பதனைக் காட்டுவதாகும். இதுவே நிறவனத்தின் வியாபார வழி காட்டலையும் சகல உயர்மட்டத் திட்டமிடல் நடவடிக்கைகளையும் ஓர்றுப்படுத்துவதில் ஒட்டு மொத்த செல்வாக்கினையும் ஏற்படுத்தும் அம்சமாகவும் காணப்படும்.



மேலே குறிப்பிடப்பட்ட வரைபுதான் உயர்மட்ட திட்டமிடல் எப்படியான கட்டமைப்புக்களை கொண்டிருக்கின்றதென்பதை தெட்டத் தெளிவாக காட்டுகின்றது.

வியாபார நோக்கு Business Vision :-

வியாபாரமானது குறிப்பிட்ட எதிர் காலத்தில் எப்பொழுதும் ஆகக் குறைந்தது 10 வருட கால எல்லைக்குள் எந்த நிலையை அடைய வேண்டும் என்பதனைக் குறித்து நிற்பதாகும்.

வியாபார குறிக்கோள் Business Mission :-

வியாபார குறிக் கோள் எனும் போது உற்பத்திகள், தொழில் நுட்பங்கள், வாடிக்கையர்கள் திருப்தி எந்த அளவில் அமைய வேண்டும் அல்லது இவற்றின் கூட்டுறைப்பு (Combination) எவ்வாறு ஏற்படுத்தப்படவேண்டும் மனவும் தெட்டத் தெளிவாக அறிவுறுத்தும் அம்சமாகும். குறிக்கோள் கூற்று பின் வருவனவற்றை எதிர் நோக்கியதாக காணப்படும்.

- என்ன வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டிருக்கின்றோம்? What Business are we in?
- யாருக்கு சேவைகளை வழங்க வேண்டும்? Who is to be served?
- எப்படியான பயன்களைக் கொடுக்க வேண்டும்? What benefits are to be delivered?
- வாடிக்கையாளர்களை எவ்வாறு திருப்திப் படுத்த வேண்டும்? How are consumers to be satisfied?

குறிக்கோள் கூற்றானது நிறுவன நோக்கத் தின் தற்போதைய நோக்குகளை வெளிப்படுத்திக் காட்டுவதோடு எதிர் காலத்தில் அடையக்கூடிய முன்னேற்றங்களை மட்டுப் படுத்தாத வண்ணமும் காணப்படும்.



உலக நீதி நிருக்கடிக்கு இடிப்படைக் காரணம் என்ன?



உலக நாடுகளின் பொருளாதார அமைப்புகளை இரண்டு வகையாக வேறுபடுத்துவது வழக்கம். ஒன்று முதலாளித்துவ அமைப்பு மற்றையது சோசலிச் அமைப்பு எனப்படும். முதலாளித்துவ பொருளாதாரங்களில், அரசாங்கத்தின் பங்களிப்பு முக்கியமாக இருப்பின் அவற்றைக் 'கலப்புப் பொருளாதாரங்கள்' எனவும் அழைப்பதுண்டு.

ஸ்ரீராசிரியர் என். பாலகிருஷ்ணன்

உலகத்தில் தலைமை முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்கள் (ஜக்கிய அமெரிக்கா, பிரித்தானிய, ஐரோப்பிய ஒன்றிய நாடுகள் மற்றும் ஐப்பான்) காலத்தால் முந்தியவை. இன்றும் அவற்றின் உலகளாவிய பொருளாதார மேலாதிக்கம் முக்கிய அம்சமாக நிலவுகின்றது. சோசலிச் பொருளாதார அமைப்பு நாடுகளின் எண்ணிக்கை என்பதுகளில் குறைந்துவிட்டது. முன்னாள் சோவியத் ஒன்றியம் மற்றும் கிழக்கு ஐரோப்பிய நாடுகளின் சோசலிச் அமைப்புகள் வீழ்ச்சி கண்டது உலகளாவிய ரீதியில் ஒரு பெரும் வரலாற்றுத் திருப்பாக அமைந்தது. இன்று சீனா, கியூபா மற்றும் வியத்நாம் போன்ற நாடுகளில் சோசலிசப் பொருளாதார அமைப்புகள் இயங்கி வருகின்றன. முன்னாள் சோவியத் ஒன்றியம் மற்றும் கிழக்கு ஐரோப்பிய நாடுகளின் அமைப்புகள் இன்று முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்களாக மாறி வருகின்றன. உலக வங்கி, சர்வதேச நாணய நிதி ஆகியவற்றின் வகைப்படுத்தில் இவற்றை 'நிலை மாற்றுப் பொருளாதாரங்கள்' என அழைக்கப்பட்டுள்ளது.

சீனப்பொருளாதாரம் இன்று, சோசலிச் பொருளாதாரமாக இருப்பினும் அன்னமைக் காலங்களில் மிக உயர்ந்த பொருளாதார வளர்ச்சிச் (8-10 வருடாந்த சதவீதம்) சாதனையை அடைந்ததுடன் வெளிநாட்டு முதலீடுகளைப் பெருமளவுக்கு வரவேற்று வெளிநாட்டு முதலீடுகளைப் பெருமளவுக்கு வரவேற்று வெளிநாட்டு முதலீடு, வர்த்தகம் ஆகியவற்றை வெளிநாட்டு முதலீடு, வர்த்தகம் ஆகியவற்றை வெளிநாட்டு முதலீடு, வர்த்தகம் ஆகிய எல்லாவற்றுக்கும் இப்படிப்பட்ட விவரங்கள் காணப்பட்டு வருகின்றன.

நையும் அதிகள் வுக்கு ஊக்கு வித்து வருகின்ற கொள்நெரிக்கு முக்கியத்துவம் கொடுத்து முன்னி வைப் படுத்தியதையும் அறிய முடிகின்றது. இதனால், அதனுடைய சோசலிச் தத்துவமை மாற்றமடைகின்றதா என்ற கேள்வியும் எழுப்பப்பட்டுள்ளது.

உலகளாவிய ரீதியில் இன்று முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்களே அதிகமான நாடுகளில் காணப்படுகின்றன. இவை வளர்ச்சியடைந்த கைத்தொழில் நாடுகள் வெவ்வேறு மட்டங்களில் முதிர்ச்சி குறைந்த அளவிலான அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகள் மற்றும் மிகக் குறைவான அபிவிருத்தி அடைந்துள்ள நாடுகள் என்பவற்றை உள்ளடக்கு கின்றது. இரண்டாவது வகையில் உள்ளவற்றை முதிர்ச்சி குறைந்த முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்கள் எனவும் அவற்றை அரைகுறை முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்கள் என்றும் வேறுபடுத்தலும் அவை உலகளாவிய ரீதியில், குறிப்பாக காலனித்துவ ஆட்சி அமைப்புடன் தொடர்புபட்ட வகையில் வளர்ந்து வந்ததை வெளிப்படுத்தும் பிரதான கூறுகளாக உள்ளன. முதலாளித்துவத்தின் முதிர்ச்சி நிலை வேறுபட்டிருப்பினும், அடிப்படையில் தனியார் சொத்துரிமை, உற்பத்திச் சாதனங்களின் தனியார் உடைமை, சந்தைச் சக்திகள், விலைமுறைமை ஆகியவற்றினால் இயக்கப்பட்டு வருகின்ற பொருளாதாரங்களாகக் காணப்படுகின்றன. அன்மைத் தசாப்தங்களில் முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்களில் அரசாங்கத்தின் பங்களிப்பும் முக்கியத்துவம் பெற்று வந்துள்ளது.

உலக மட்டத்தில் வளர்ச்சியடைந்த கைத்தொழில் நாடுகள் தலைமை தாங்கும் உலக முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்கள் முன்பு இயலாத அளவுக்கு இன்று பெரும் நெருக்கடி நிலைக்குத் தள்ளப்பட்டுள்ளன. இதனுடைய பாதிப்புகள் உலகளாவிய ரீதியில் இன்று ஏற்பட்டுள்ளன. பெரிய நாடுகள் பெரிய பொருளாதாரங்கள் சிறிய நாடுகள், சிறிய பொருளாதாரங்கள் ஆகிய எல்லாவற்றுக்கும் இப்படிப்பட்ட விவரங்கள் காணப்பட்டு வருகின்றன.

பாதிப்புகள் சென்றிருப்பதைக் காணலாம். இத்தகைய ஒரு நிகழ்வு உலக பொருளாதாரத்தில் பல தசாப்தங்களாக ஏற்படவில்லை. ஆகவே தான் முதலாளித்துவத்தின் தாக்குப்பிடிக்கும் தன்மை இன்று கேள்விக்கு இடமாகிவிட்டது. முன்னொருபோதும் இல்லாத அளவுக்கு இன்று உலகநாடுகளின் பொருளாதாரங்கள் ஓவ்வொன்றும் மற்றைய ஓவ்வொன்றின் மீதும் தங்கியிருப்பதனால் உலகத்தின் முக்கியமான பொருளாதாரங்கள், நிதி அமைப்பு ஆகியவற்றில் நடப்பவை விரைவில் மற்றைய நாடுகளுக்கும் பொருளாதாரங்களுக்கும் பரவுகின்றன. இது தவிர்க்க முடியாத முறைவழியாகின்றது.

முதலாளித்துவத்தின் நீண்டகால வளர்ச்சி இடையிடையே உறுதியற்ற நிலைமைகள் தோன்றுவது பற்றியும், அவற்றினாடாக இறுதியில் அவ்வமைப்பு முறிவு நிலையினை அடைவது பற்றியும் 19ஆம் நூற்றாண்டின் புகழ்பெற்ற சமூக விஞ்ஞானி கார்ல் மார்க்ஸ் அவர்கள் நிறைய எழுதியுள்ளார். அதனைத் தொடர்ந்து, பின்னர் அவரைப் பின்பற்றிய மார்க்கிய வாதிகளான லெனின் (Lenin) வியோன் டிரொட்ஸ்கி (Leon Trotsky)மற்றும் ஸ்டாலின் (Stalin) ஆகியோரும் மாக்கிய கோட்பாட்டின் விருத்திக்கும் மற்றும் ரஷ்யாவில் சோசலிச் பூர்சி வெற்றியடைவதற்கும் பெரும் பங்காற்றியுள்ளதை இருபதாம் நூற்றாண்டின் வரலாற்றிலிருந்து அறிந்து கொள்ள முடிகின்றது.

அடிப்படையில் மார்க்கினுடைய விளக்கத்தி விருந்து வந்துள்ள மார்க்கிய கோட்பாட்டினுடைய முதலாளித்துவப் பொருளாதாரத்தின் நீண்டகால வளர்ச்சி பற்றிய விளக்கத்தின் சாராம்சம் யாதெனில், முதலாளித்துவம் காலத்துக்கு காலம் ஏற்ற இறக்கம், எழுச்சி, தாழ்வு என்பவற்றை சகவோட்டமுறையில் அனுபவித்து வந்துள்ளது உற்பத்தியில் எழுச்சிக் காலத்தினையும் பின்னர் தாழ்வுநிலையினையும் அனுபவிப்பதுமான போக்குகள் தவிர்க்க முடியாதவை எனவும் கூறப்பட்டுள்ளது. நீண்டகாலமாக போக்கில் இத்தகைய ஏற்றமும் தாழ்வும் ஏற்பட்ட விதமான முன்னேற்றம் இறுதியில் முதலாளித்துவத்தினை நிரந்தரமான முறிவு நிலைக்கு கொண்டு செல்லும் என்ற முக்கியமான கருத்தும் வலியுறுத்தப்பட்டது. மார்க்கியத்தின் அடிப்படைக்கருத்தோட்டத்தில் குறிப்பிட்ட இவ்வியல்பு முதலாளித்துவத்தில் உள்ளார்ந்த தன்மையுடையது எனவும் விளக்கப்பட்டுள்ளது.

ஊழியத்தினால் ஆக்கப்படும் பொருளுற்பத்தி யின் பெறுமதியில் உழைப்புக்கு வழங்கப்படுவதை விட எஞ்சிய பெறுமதி, மிகைப்பெறுமதி (Surplus value) என்று அழைக்கப்பட்டதுடன், அது முதலுக்குச் சொந்தமானவர்களினால் (முதலாளிகள்) எடுக்கப்படுகின்றது. இதனையே முதலாளித்துவத்தின் 'சுரண்டல்' முறை என சோசலிசப் பூர்சி எழுத்துகளில் முன்னிலைப்படுத்திக் கூறப்படுவதையும் அறியலாம். முதலாளித்தின் முன்னேற்றத்திற்கு மூலதன ஆக்கத்திற்கு உயிர் நாடியாக இருப்பது மிகைப் பெறுமதி வீதத்தின் (இலாபவீதம்) மாற்றங்கள். இது குறையுமிடத்தில் முதலாளித்துவ உற்பத்தி முறையில் உற்பத்திச் சீர்க்குலைவு நிலை ஏற்படலாம். காலத்துக்குக் காலம் ஏற்படும் இத்தகைய சீர்க்குலைவு இறுதியில் அமைப்பின் முழுமையான முறிவினைக் கொண்டுவரும் என மார்க்சிய வாதிகள் கூறியுள்ளனர்.

இவ்விடயம் பற்றி மார்க்சிய வாதிகளுக்கும் முதலாளித்துவத்தின் ஆதரவாளர்களுக்கும் இடையே பத்தொன்பதாம் இருபதாம் நூற்றாண்டுகளில் கோட்பாட்டு ரீதியான விவாதங்கள் உரையாடல்கள் அதிகம் ஏற்பட்டன. இருபதாம் நூற்றாண்டின் முற்பகுதியில் ரஷ்ய சோசலிசப் பூர்சி ஆகிய வற்றுக்குப் பின்னராக முதலாளித்துவ நாடுகளின் பொருளாதாரங்கள் எத்தகைய பாரிய முறிவு நிலையையும் அனுபவிக்கவில்லை. ஆனால் 1930 களில் ஏற்பட்ட 'பெரும் பொருளாதார மந்தம்' முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்களில் பாரிய தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தியது என்பது வரலாறு ரீதியாக தெரிந்தது. இதிலிருந்து முதலாளித்துவ அமைப்பு மீட்டெழுச்சி பெற்றது உண்மை. அக்காலத்திலிருந்து குறிப்பாக இரண்டாம் உலக யுத்தத்திற்குப் பின்னராக முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்கள், முக்கியமாக வளர்ச்சியடைந்த நாடுகளின் பொருளாதாரங்கள், ஒரு நீண்ட செழிப்புக் காலத்தை அனுபவித்து வந்துள்ளன. சீனாவில் நடந்த (1948-49) சோசலிசப் பூர்சி அடிப்படையில் முதலாளித்துவப் பொருளாதார மல்லாத அதிகளவுக்குப் பின் தங்கிய குடியான விவசாயப் பொருளாதாரத்தில் ஏற்பட்ட பாரிய மாற்றம் எனக்காணப்பட்டது. என்றாலும் இம்மாற்றம் உலக முதலாளித்துவ அமைப்பின் எல்லைகளைப் பெரிதும் குறைத்துள்ளது.

உலக முதலாளித்துவ கைத்தொழில் நாடுகள் உலக வர்த்தகம், முதலீடுகள் போன்ற முக்கிய

நடவடிக்கைகளில், காலனித்துவ ஆட்சி முடிவற்ற கட்டத்திற்கு பின்னராக மேலோங்கிய நிலையினைப் பல தசாத்பங்களாக இருந்து வந்துள்ளன. உலக முதலாளித்துவக் கைத்தொழில் நாடுகள் வளர்ச்சி யடைந்து வருகின்ற (மூன்றாம் உலக) நாடுகளின் பொருளாதாரங்களுடன் அதிகளவுக்கு வெளிநாட்டு வர்த்தகம், வெளிநாட்டு நேரடி முதலீடு. சந்தை விரிவாக்கம் ஆகியவற்றில் நெருக்கமான தொடர்புகளையும் ஏற்படுத்தியுள்ளன. எண்பதுகளி லிருந்து முன்னாள் சோசலிசப் பொருளாதாரம் மற்றும் முன்னாள் கிழக்கு ஜோப்பிய சோசலிச பொருளாதாரங்கள் ஆகியவை வீழ்ச்சி கண்டதும், முதலாளித்துவ கைத்தொழில் நாடுகளின் நிலைமை பலவழிகளில் மேலும் பலமடைந்தது. இவற்றின் பின்னணியில் முதலாளித்துவ அமைப்பு தொடர்ந்து நிலைத்து நிற்கும் ஆற்றல், மீட்டெழுச்சிப் பலம் அதிகமாகக் கொண்டவை என்ற நம்பிக்கை பரவாக இருந்து வந்ததனை அறிய முடிந்துள்ளது.

இதற்கு மாறான நிலைமையே தற்போதுள்ள உலகப் பொருளாதார நெருக்கடியினால் தோற்றுவிக் கப்பட்டுள்ளது. இன்றைய நெருக்கடியின் மத்தியில் நடந்துள்ள உரையாடல்கள் மற்றும் விவாதங்களில் அதிகமாகப் பரிமாறப்பட்ட முக்கியமான கருத்துக் களைச் சுருக்கமாக பின்வருமாறு கூறலை இன்றைய முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்களில் குறிப்பாக வளர்ச்சியடைந்த கைத்தொழில் பொருளாதாரங்களில் தற்போதைய நெருக்கடியின் தாக்கங்களை எதிர் கொள்ளும் சாத்தியப்பாடு போதியளவுக்கு உண்டு. இதற்கு வேறுபட்டதாக, உலகப் பொருளாதார நெருக்கடி முதலாளித்துவத்தில் சீர்குலைவினைக் கொண்டுவர முடிகின்றது. மேலும் கைத்தொழில் முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்கள் மற்றைய பொருளாதாரங்கள் ஆகியவை அதிகமான பாதிப்புகளை, மீட்டெழுச்சி தாமதமாக ஏற்படுவதாக இருப்பினும் அனுபவிக்க நேரிடும். அத்துடன், வங்கிகள் மற்றைய நிதி நிறுவனங்களின் முறிவினைத் தடுப்பதற்காக அரசாங்கத் தலையீடும் முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்களில் அதிகளாவன மீட்பு நடவடிக்கைகளின் முக்கியத்துவமும் முன்பிலும் பார்க்கக் கூடியுள்ளது.

தற்போதைய உலகளாவிய பொருளாதாரப் பின்னடைவு உண்மையில் வளர்ச்சியடைந்த நாடுகளில் ஏற்பட்ட நிதி நெருக்கடியின் விளைவாகத் தோன்றியுள்ளது. இன்றைய கட்டத்தில் நிதி நெருக்கடியும் இரண்டும் தொடர்புடைய பகுதிகளாக கைத்தொழில் முதலாளித்துவ நாடுகளிலும் மற்றைய பொருளாதாரங்களையும் பாதிக்கும் வகையில் காணப்படுகின்றன.

நெருக்கடியும் இரண்டும் தொடர்புடைய பகுதிகளாக கைத்தொழில் முதலாளித்துவ நாடுகளிலும் மற்றைய பொருளாதாரங்களில் அதிகளாவன மீட்பு நடவடிக்கைகளின் முக்கியத்துவமும் முன்பிலும் பார்க்கக் கூடியுள்ளது.

தற்போதைய உலகளாவிய பொருளாதாரப் பின்னடைவு உண்மையில் வளர்ச்சியடைந்த நாடுகளில் ஏற்பட்ட நிதி நெருக்கடியின் விளைவாகத் தோன்றியுள்ளது. இன்றைய கட்டத்தில் நிதி நெருக்கடியும் இரண்டும் தொடர்புடைய பகுதிகளாக கைத்தொழில் முதலாளித்துவ நாடுகளிலும் மற்றைய பொருளாதாரங்களையும் பாதிக்கும் வகையில் காணப்படுகின்றன,

அமெரிக்காவில் 1929இல் ஏற்பட்ட இருப்புச்சந்தை (Stock Market) முறிவினைத் தொடர்ந்து அப்பொருளாதாரத்திலும் உலகளாவிய ரீதியிலும் முப்பகுளில் அனுபவிக்கப்பட்ட பெரும் பொருளாதார மந்தம் (The great Depression) ஏற்பட்டதை வரலாற்று ரீதியாக அறிய முடிகின்றது. அதே போன்று, ஆனால் இதுவரை மந்த நிலைக்குச் செல்லாமல், இன்று அமெரிக்காவிலும் மற்றைய முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்களிலும் ஏற்பட்டுள்ள பொருளாதாரப் பின்னடைவு (Economic Recession) அமெரிக்காவின் நிதி நெருக்கடியிலிருந்து பின்தொடர்ந்த நிகழ்வாகின்றது. இதனை முக்கியமாகக் கவனித்தல் வேண்டும்.

இன்று வளர்ச்சியடைந்துள்ள பொருளாதாரங்களை முதலில் பாதித்துள்ள பொருளாதார நெருக்கடியின் பிரதான இயல்புகளாக, பொருள் உற்பத்தி இறக்கம், பண்டங்களின் விலை வீழ்ச்சி, வேலை இழப்புகள், பொருளாதார வளர்ச்சியின் தாழ்வு அல்லது எதிர்க்கரிய அளவு முதலீட்டாளர்களின் ஆர்வ நம்பிக்கை குறைவு ஆகியவை முக்கியத்துவம் பெற்றன. இவை எல்லாவற்றுக்கும் முன்னோடியாக அமெரிக்க நிதிச் சந்தையில் ஏற்பட்ட நெருக்கடி முக்கிய நிகழ்வாகவும் காரணமாகவும் இருந்துள்ளன. இந்நெருக்கடி முதலில் மெய்யான ஆதனம், குறிப்பாக வீடுமைப்புத்துறையில் அதிகாவான இரண்டாம் நிலை அடைமான நடவடிக்கைகள் விரிவாக்கம் பெற்றது. முதிர்ச்சியடைந்த நிதி அமைப்புகளில் நிதிநிறுவனங்கள் தம் முடைய பங்காளர்களின் நிதித்தொகைக்கு அதிகம் மேலாக வைப்புகளை ஏற்றாலும் கடன் தொகை செய்தலும்

அவற்றின் நிதிச் செல்வாக்கினையும் தொழில் நடாத்தும் ஆற்றலை உயர்த்துகின்றது.

முதலீடு செய்யும் சொத்துக்களின் பெறுமதி அதிகரிக்கும் பொழுது, இலாபம் அதிகம் தேடக்கூடிய நடவடிக்கைகளுக்கு கடன் வழங்கிய செயலாற்றுவில் இரண்டாம் நிலை அடைமான நடவடிக்கைகளில், அதிகம் செழிப்படைந்து சென்ற வீடுமைப்புத் துறையில், பெருமளவு கடன் வழங்கிய முதலீடுகளை முதலீடு வங்கிகள், அடைமான வங்கி நிறுவனங்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் 2007 இல் மற்றும் 2008 அடைமான வங்கி நிறுவனங்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் 2007 இல் செலுத்தி வந்தன. அத்தகைய நடவடிக்கைகளில் 2008இல் இறுதிப் பகுதியில், மெய்யான ஆதனங்களின் விலைகள் இறங்கத் தொடங்குகின்றன. இச்சொத்துக்களின் பெறுமதிகளின் ஏற்றமும் தடைப்பட்டது. கடன்களைத் திருப்பிச் செலுத்த முடியாமை பெருமளவுக்கு அதிகரிக்கவே அடைமானச் சந்தையில் நெருக்கடி தோன்றியதும் அது மற்றைய நிதி நிறுவனங்களுக்கும் பரவியது. கடன் பெறுவதில் இருக்கமான நிலையடையவே திரவத்தன்மை நெருக்கடியும் தலைதூக்கியது. அத்துடன் நின்று விடாமல், இதனுடைய விளைவுகள் மற்றைய வளர்ச்சியடைந்த பொருளாதாரங்களின் நிதி அமைப்புகளையும் பாதித்தன அதனைத் தொடர்ந்து அமெரிக்க நிதி நிறுவனங்களில் ஏற்பட்ட நிதி நெருக்கடி உலகளாவிய நிதிநெருக்கடியாக மாறியது. இத்தகைய உலகளாவிய நிலையினை 'நூற்றாண்டுக்கு ஒருமுறை ஏற்பட்ட கொடுகடன் கூனாமி' என்று அமெரிக்காவின் செல்வாக்கு மிகுந்த பொருளியலாளரும் முன்னாள் அமெரிக்க மத்திய வங்கி அமைப்புத் தலைவருமான அலன் கிரீன்ஸ்பான் (Alan Greenspan) விபித்துள்ளார். இத்தகைய பெருமளவன் கொடுகடன் விரிவாக்கத்தினால் ஏற்பட இடர்பாட்டின் அதிர்ச்சியினால் நிதி அமைப்பும் பொருளாதாரம் முறிவுடையாமல் பாதுகாக்க வேண்டிய பொறுப்பு எல்லா முதலாளித்துவ பொருளாதாரங்களிலும் அரசாங்களிடம் சென்றது.

அமெரிக்காவின் முக்கியத்துவம் உயர்ந்த நிதிநிறுவனங்கள் தோல்வி நிலையினை அடையவே இது விரைவாக ஜோரோப்பிய நிதி நிறுவனங்களையும் பாதித்தது. அத்துடன் பல்வேறு இருப்புச் சந்தைக் குறிகாட்டிகளும் சரிந்தன. இதனால் இருப்புப் பங்குகளின் பெறுமதிகளும் இருக்கம் கண்டன. இவை சேர்ந்து உலகளாவிய ரீதியில் பண்டங்களின்

விலைகளிலும் தாழ்வினை ஏற்படுத்தின. சில மதிப்பீடுகளின் படி நிதியமைப்புகள் தொடர்பாக பிரதான வங்கிகளும் மற்றைய நிதிநிறுவனங்களும் உலக மட்டத்தில் 2008 இறுதிகாலப் பகுதியில் 450 பில்லியன் அமெரிக்க டொலர் இழப்பினை அடைந்துள்ளன. இத்தகைய பின்னணியே அரசாங்கமட்டத்தில் வழங்கப்பட்ட இடர் மீட்பு நடவடிக்கைகள், மறுமுதலளிப்பு. வைப்புகளின் உறுதிப்பாடு, அரசாங்கத்தின் அரைகுறையான நிதிநிறுவனங்கள் பங்கிருப்பில் கொள்வனவு (பிரித்தானியாவில் வங்கிகளின் அரைகுறைத் தேசியமயமாக்கல் என அழைக்கப்பட்டது) போன்ற முக்கிய நடவடிக்கைகளுக்கு வழிவகுத்தது.

பல்வேறு வகையான இடர்மீட்பு பின்னணித்து விடுவித்தல் நடவடிக்கைகள் வங்கிகளுக்கும் நிதி நிறுவனங்களுக்கும் பிரதான முதலாளித்துவ பொருளாதாரங்களின் அரசாங்கங்களினால் வழங்கப்பட்டது. ஓரளவு நம்பிக்கையினை ஊட்டியுள்ளது. ஆனாலும் முழுவதான நுகர்வோர் முதலீட்டாளர்கள் நம்பிக்கை மீட்கப்படுவதற்கு காலம் செல்லும் எனக்கருதப்பட்டுள்ளது.

முதலாளித்துவ பொருளாதாரங்கள் பத்தொன்பதாம் நூற்றாண்டிலும் இருபதாம் நூற்றாண்டின் முற்பகுதியிலும், அடம் சிமித் (Adam Smith) போன்ற பழும் பொருளியலாளர்களின் கோட்பாட்டுக்கணமய 'குறைந்த பட்ச' அரசாங்கத்தலையீடு என்ற கட்டத்திலிருந்து அதிகம் மாறிவிட்டன அடுத்த முக்கிய கட்டமாக அரசாங்கத்தினால் வழிநடத்தப்படும் முதலாளித்துவம் என்பது பிரித்தானியபுகழ்பெற்ற 'பொதுக் கொள்கை' (1936) என்ற நூலை எழுதிய ஜோன் மேனாட்கெயின்ஸ் (John Maynard Keynes) என்பவரினால் வலியுறுத்தப்பட்டுள்ளது. இரண்டாவது உலக யுத்தத்திற்குப் பின்னராக நீண்டகால செழிப்பினை அனுபவித்த முதலாளித்துவம் அரசாங்கத்தின் தலையீட்டுடன் முன்னேற்ற மடைந்துள்ளது. இன்றைய கட்டத்து நிதிநெருக்கடி மற்றும் பொருளாதார நெருக்கடி என்பவற்றில் அரசாங்க தலையீடு மேலும் ஒரு கூடுதலான அளவினை அடைந்துள்ளது. இது அண்மைக்காலங்களில் மேலோங்கியிருந்த நவதாராண்மை வாதக் கருத்துக்கள், கொள்நெரிகள் (Neo-Liberal polies) என்பவற்றிலிருந்து அதிகம் விலகிக் செல்லும் நிலையாகக் காணப்படுகின்றது. முன்பு கெயின்சிய

வாதிகள் முன்னிலைப்படுத்திய அரசாங்கத்தினால் வழிநடத்தப்படும் 'முதலாளித்துவம்' (Guided Capitalism) என்ற நிலைப்பாடு இன்று மீண்டும் பலமடைந்துள்ளது. முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்கள் இன்றைய நிதி, மற்றும் பொருளாதார நெருக்கடிகளுக்கு முகம் கொடுப்பதில் அரசாங்கத்தின் தலையீடும் வழிநடத்தலும் முக்கியமாக தேவைப்படுகின்றது. முதலாளித்துவத்தின் இன்றைய சீர்குலைவு நிலையிலிருந்து மீட்டெழுச்சி பெறுவதற்கு இத்தகைய தலையீடும் உதவியும் இன்றியமையாதவை என்று கூறினால் மிகையாகாது.

ஏற்கனவே வளர்ச்சியடைந்த பொருளாதாரங்களில் அரசாங்கங்களினால் வழங்கப்பட்டுள்ள பெருமளவு இடர்காப்பு நிதியுதவி மற்றும் வேறு நடவடிக்கைகள் தொழிலாளர்கள், முதலீடு ஆகியவை தொடர்பான முழு அளவான நம்பிக்கையினை உறுதிப்படுத்தியதாகத் தெரியவில்லை. எனினும் அத்தகைய இடர்காப்பு நடவடிக்கைகள் அரசாங்கத்தினால் நிதி அமைப்புகள் பொருளாதாரங்கள் குறித்து எடுக்கப்பட்டிருக்க விட்டால் நிலைமை மேலும் மோசமடைந்திருக்க முடியும். அத்தகைய நிலை மோசமடைதலைத் தடுப்பதற்காக அரசாங்கங்கள் தலையிட்டு முக்கிய சரிப்படுத்தும் முயற்சிகளில் ஈடுபட்டுள்ளன. பொருளாதார மற்றும் நிதிநெருக்கடியின் மத்தியில் தொழில்களுக்கு நம்பிக்கையூட்டுதல் முதலீட்டாளர்களுக்கு நம்பிக்கை உறுதிப்படுத்துதல் ஆகிய நடவடிக்கைகள் மூலம் உற்சாகத்தினை யும் ஊக்குவிப்பினையும் ஏற்படுத்துவதில் மீட்டெழுச்சிக்குத் தேவையான முதல்படியாகும். பொருளாதார நெருக்கடியிலிருந்து மீட்புப்பெறுவதற்கு ஏற்கனவே நிதிநிறுவனங்களுக்கு வழங்கியதைப் போன்று முக்கியமாகத் தேவைப்படுவது நுகர்வோர் செலவு மட்டத்தினை உயர்த்துதலும் அத்துடன் மறுபுற்றில் வட்டி வீதங்களைக் குறைத்து முதலீடு களை ஊக்குவித்தலும் முக்கிய நடவடிக்கையாகின்றது.

பொருளாதாரப் பின்னடைவினை அனுபவிக்கின்ற அநேகமான பொருளாதாரங்களிலும் அரசாங்க முனைப்புடனான பொருளாதாரத்தில் எழுச்சியூட்டும் மாற்றத்தைக் கொண்டுவருவதற்கு கொள்நெரி மற்றும் காப்பு நிதிப் பொதிகள் மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளன. ஆனாலும் இவை மொதுவான மற்றும் தாமதமான தாக்கத்தையே ஏற்படுத்த முடிகின்றது. பொருளாதாரங்கள் இன்றைய நிதி, மற்றும் பொருளாதார நெருக்கடி குறித்து எதிர்வு கூறுதல்களிலிருந்து அறியக்கூடியது 2008 இல் தொடங்கிய பின்னடைவு அடுத்த வருடத்திற்கும் தொடர்ந்து செல்லும் எனவும் தெரிகின்றது. வேறு சில கூற்றுகளின்படி அதற்கு அடுத்தவருடமும் நெருக்கடி நீடிக்கலாம். ஆனால் அதனுடைய தீவிரத்தன்மை குறையக் கூடும். வளர்ச்சியடைந்த முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்களில் ஏற்பட்ட பொருளாதாரப் பின்னடைவு மற்றைய நாடுகளுக்கும், குறிப்பாக அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளுக்கும், மொசமடைந்திருக்க முடியும். அத்தகைய நிலை மோசமடைதலைத் தடுப்பதற்காக அரசாங்கங்கள் தலையிட்டு முக்கிய சரிப்படுத்தும் முயற்சிகளில் ஈடுபட்டுள்ளன. பொருளாதார மற்றும் நிதிநெருக்கடியின் மத்தியில் தொழில்களுக்கு நம்பிக்கையூட்டுதல் முதலீட்டாளர்களுக்கு நம்பிக்கை உறுதிப்படுத்துதல் ஆகிய நடவடிக்கைகள் மூலம் உற்சாகத்தினை யும் ஊக்குவிப்பினையும் ஏற்படுத்துவதில் மீட்டெழுச்சிக்குத் தேவையான முதல்படியாகும். பொருளாதார நெருக்கடியிலிருந்து மீட்புப்பெறுவதற்கு ஏற்கனவே நிதிநிறுவனங்களுக்கு வழங்கியதைப் போன்று முக்கியமாகத் தேவைப்படுவது நுகர்வோர் செலவு மட்டத்தினை உயர்த்துதலும் அத்துடன் மறுபுற்றில் வட்டி வீதங்களைக் குறைத்து முதலீடு களை ஊக்குவித்தலும் முக்கிய நடவடிக்கையாகின்றது.

கள் விரைவாக விலகுவதற்குப் பதிலாக மொதுவாகவே மாற்றமடைய முடியும். பல்வேறு வகையான நிபந்தனைகள் பூர்த்தியாக்க வேண்டிய கட்டத்தில் மீட்டெழுச்சி முயற்சிகள் மொதுவாகவே தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தலாம்.

தற்பொழுது பொருளாதார நெருக்கடி குறித்து எதிர்வு கூறுதல்களிலிருந்து அறியக்கூடியது 2008 இல் தொடங்கிய பின்னடைவு அடுத்த வருடத்திற்கும் தொடர்ந்து செல்லும் எனவும் தெரிகின்றது. வேறு சில கூற்றுகளின்படி அதற்கு அடுத்தவருடமும் நெருக்கடி நீடிக்கலாம். ஆனால் அதனுடைய தீவிரத்தன்மை குறையக் கூடும். வளர்ச்சியடைந்த முதலாளித்துவப் பொருளாதாரங்களில் ஏற்பட்ட பொருளாதாரப் பின்னடைவு மற்றைய நாடுகளுக்கும், குறிப்பாக அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளுக்கும், மொதுவாக பரவிவருகின்றது. உலகமட்டத்தில் ஏற்பட்டுள்ள பின்னடைவு வளர்முக நாடுகளில் பொருளாதாரங்களையும் கூடுதலாகப் பாதிக்க முடிகின்றது. அவற்றின் ஏற்றுமதி வருவாய்கள், வர்த்தகப் பண்டங்களின் வெளிநாட்டுக் கேள்விநிலை, வெளிநாட்டு முதலீடுகள் சுற்றுலா பயணிகள் வருகை, மத்திய கிழக்கு நாடுகளில் பாதிப்புகள் கூடுமெனின், கிடைக்கும் காசனுப்பல்கள் ஆகியவை பாதகமான விளைவுகளை அனுபவிக்க முடிகின்றது. ஆசியா வின் பெரிய பொருளாதாரங்களான இந்தியா மற்றும் சீனா போன்றவை பாதிப்புகளுக்கு உள்ளாக நேரிடுமெனினும் கூடியளவுக்கு தாக்குப்பிடிக்கும் ஆற்றல் உடையவை எனக் கருதமுடிகின்றது. ஆனால் சிறிய பொருளாதாரங்கள் (உதாரணமாக இலங்கை) உலக பொருளாதார நெருக்கடியினால் ஏற்படும் பாதிப்புகளை எதிர்கொள்வது கடினமாகும். எப்படியாயினும் உலக ரீதியில் ஏற்பட்டுள்ள நிதி நெருக்கடிகளின் பாதிப்புக் குறைந்ததாகவே இருக்கும். உலக நிதி நிறுவனங்களுடன் இணைப்புகள் குறைவாக இருப்பதனால் நிதிநெருக்கடியின் பாதிப்புகள் ஏற்படக்கூடுமெனினும் தாக்கம் குறைவாகவே காணப்படும். ஆனால் வெளிநாட்டு வர்த்தகம், வெளிநாட்டு நேரடி முதலீடுகள் போன்றவற்றின் அடிப்படையில் இணைப்பு நிலைகள் அதிகமாக இருக்குமிடத்தில் உலகப் பொருளாதாரப் பின்னடைவின் பாதிப்புகள் ஏற்படும் சாத்தியம் கூடுதலாக இருக்கும்.

நன்றி - தினக்குரல், 04.01.2009



ஒரு ரூபாய் நாணயம்

- சில சிறிய விடயங்கள் கூட மிகப்பெரிய விளைவை ஏற்படுத்தவல்லன.

- சில சிறிய விடயங்கள் -

சில சிறிய விடயங்கள் கூட மிகப்பெரிய விளைவை ஏற்படுத்தவல்லன. அப்படி ஒரு சிறிய விடயம் என் வாழ்வில் நடந்தது. இதைத்தான் தொடர்ச்சியின்மைக்கோட்டாடு அப்படி இப்படி என்று விஞ்ஞானம் பிரித்துமேய... அதை எல்லாம் விட்டு விட்டு கடைக்குள் வருவோம்.

நான்; அருள்மொழிவர்மன் சுருக்கமாக அருள். "வயக இருபத்தேழு ஆகியும் வேலை கிடைக்காத தண்டம் பொறுப்பில்லாதவன் கவன மில்லாதவன்" என பலவாறாக என்னை அப்பா அம்மா புகழ்ந்தாலும் என்னைப் பொறுத்தவரை நான் அதிர்ஸ்டமில்லாதவன் இவ்வாறு நான் நினைக்க பலகாரணங்கள்... எனக்கு கிடைக்கவேண்டிய மரியாதை இன்னொருத்தனுக்கு கிடைக்கும். எவ்வளவு தான் நல்லபடியாக ஆசிரியர்களிடம் நடந்தாலும் அனைவரிடமும் எனக்கு கெட்டபெயர்; இதை எல்லாவற்றையும் விட நான் கஷ்டப்பட்டு ஜந்து வருடம் படித்து முடித்து எடுத்த டிகிரி சான்றிதழ், இன்னும் பல சான்றிதழ்களை சுனாமி ஒரே அடியாக அள்ளிவிட்டது.

வேறுவேறு தேவையில்லாததெல்லாம் அப்படி யேறிருக்க தேவையான சான்றிதழ்கள் அனைத்தும் போயேபோய்டுது.

"அப்பன்! எங்களுக்கும் வயசாயிட்டுது, நீ ஓரேபிள்ளை உன்னை பார்க்க ஒருத்தரும் இல்லை. நாங்களும் கண்ணை மூடினா நீ நடுரோட்டவதான் நிற்கவேணும். ஏதாவது வேலகீல தேடன்டா! நானும் ககமில்லாதவா; அப்பாட ஒப்பறேசனுக்கு காக தேவேப்படுது. எங்கல்லாம் கடன் கேட்டாக்க. ஆம்பிள பிள்ளை மாதிரி ஏதாவது செய்யன்டா" காலையில் அம்மா வழக்கமாக பாடும் தேவாரம் கிழிஞ்ச ரேப் ரைக்கோடர் என்றெல்லாம் சொன்னாலும் அதிலும் சில அர்த்தங்கள் இருக்கத்தான் செய்தது.

சரி இனி என்ன செய்யலாம் என்று யோசித்துக்கொண்டே வீட்டைவிட்டு பஸ் தரிப்பிடம்

வரை நடந்துவிட்டேன். நண்பன் ஒருவன் செக்குறிற்றி வேலை செய்வதாக ஞாபகம். நாமும் ஏன் அதை செய்யக் கூடாது. எந்த தொழிலும் இழிவில்லையே. ஆனால் எம்எஸ்சி முடித்துவிட்டு இந்த வேலயா? பரவாயில்லை பஸ்ஸில் ஏறுவோம்.

மனம் பலவாறு வாதப்பிரதிவாதம் செய்து கொண்டிருந்தது. பொக்கற்றில் கையை விட்டு பேர்ஸ்ஸை எடுத்து தழாவினேன். ஒரு நூறு ரூபாய் தாளும் ஜந்து ரூபாய் குற்றியும் மாத்திரமே இருந்தது. நல்லவேளை நான் திருடனுக்கு பயந்ததே இல்லை. காரணம் எனது பேர்ஸ்ஸை பார்த்து திருடன் ஏதாவது வைத்துவிட்டுப் போனால் தான் உண்டு. அவனுக்கே எனது நிலையைப் பார்த்தால் பரிதாபமாக இருக்கும்.

இப்ப ஏன் இதைக் கூறினேனன்றால் இந்த இடத்தில் அடிக்கடி களவு நடக்கும். பகவில்கூட.

நேரம் பகல் ஒன்பதைக் கடந்திருந்தது.

தூரத்தில் ஒரு பஸ் ஊர்ந்து வந்து கொண்டி ருந்தது. எந்த பேருந்துதான் தரிப்பிடத்தில் சரியாக நிறுத்தியிருக்கிறது. சற்றுப்பின்னாலேயே நிப்பாட்டினான். நானும் நடந்து சிறிது தூரம் சென்று ஏறினேன். இடம் கிடைக்கவில்லை. சரி நான் அதிர்ஸ்டமில்லாதவன் தானே!

பஸ் மெதுவாக தரிப்பிடத்தை விட்டு நகரத் தொடங்கியிருந்தது. மெதுவாக நானும் பேர்ஸ்ஸை எடுத்துப்பார்த்தேன். திக்கென்றது. ஜந்து ரூபாய் குற்றியும் நூறு ரூபாய் தாளும் மாத்திரமே இருந்தது. எனது ஒரு ரூபாய் என்னடா இவன் ஒரு ரூபாய்க்கு அலைகிறானே என நினைக்கவேண்டாம். அப்பா வின் காசில் செலவு செய்யும் வரை ஆயிரம் ரூபாயும் அற்பம்தான். என்னிலைதான் உங்களுக்குத் தெரியுமே!

திரு. வி. விபுஜிதன்

நோயல் கல்லூரி,
கொழும்பு.

கண்டக்டரிடம் காலையிலேயே கிழிவிழுப் போகிறது. சரிநமது தலைவிதி அப்படி. ஆனால்... ஜஜயோ! பேருந்தின் முன் ஒரு கழந்தை மூன்று வயதிருக்கும் எதையோ எடுக்க நடுரோட்டுக்கு

வந்துவிட்டது. நாளென்றும் தமிழ்ப்பட கதாநாயகன் இல்லையே பாய்ந்து போய்க்காப்பாற்ற.. என்னால் கத்த மட்டுமே முடிந்தது. ஓட்டுநரும் ஒருவாறு சுதாகரித்து 'சடன்பிரேக் போட்டான். டச்சு காலத்து வண்டிபோல மூன்று மீற்றர் தள்ளித்தான் நின்றது. பின்னள அடிப்பட்டு சற்று தொலைவில் போய் விழுந்துவிட்டது. கடவுளே.. எதுவும் நடக்கக்கூடாது.

"டமார்"

இன்னொரு சத்தம். பின்னால் வந்த கார் பஸ்ஸில் மோதிலிட்டது.

"என்ன கொடுமை கண்டக்டர் இது?"

பின்னளையச் சுற்றி கூட்டம் கூடிவிட்டது. ஏதாவது செய்வார்கள். ஆனால் கார்க்காரரைக் கவனிப்பதுபோல் தெரியவில்லை. என்ன செய்வது ஓடிப்போனேன். காப்பாற்ற. (காசு கொடுக்காமல் போக வில்லை. ஐந்து ரூபாவை கண்டக்டரிடம் கொடுத்துவிட்டுத்தான் போனேன்).

கார் டிரைவர் இருக்கையில் ஒருவர் தலையில் இரத்தம் வழிய வழிய தடுமாறிக்கொண்டிருந்தார். மெதுவாக அவரை நான் வெளியேற்றி எனது தோள்மேல் அவரின் கையைக்கோர்த்து வெளியேறி னேன் காரைவிட்டு.

எனக்கு கார் ஓட்டத்தெரிந்தால் அதிலேயே ஏற்றிப்போயிருக்கலாம். எனக்குத்தான் தெரியாதே!

அந்த வழியாக வந்த முச்சக்கர வண்டியைப் பிடித்து அவரை ஒருவாறாக ஏற்றி நானும் ஏறி "பக்கத்திலிருக்கும் கொஸ்பிரைவுக்குப் போப்பா!" என்றேன். அவனும் தனது அனுபவத்தில் கிடைத்த உச்சவேகத்தில் செலுத்தி விரைவாக வந்துவிட்டான்.

உள்ளேசென்று 'அக்சிடன்ற் கேஸ்' என்றால் பொலீஸ் பெமிற் கேட்பார்கள் என்பதற்காக பாத்ருமில் விழுந்துவிட்டார் என்று பொய்சொல்லி ஒருவாறாக அடிமிட் பண்ணியாயிற்று.

ஆனால் அவரை கொண்டுபோகும்போது வரவேற்பாளர் பார்த்தபார்வை எந்த மனிதன் கோட்குட்டோடு பாத்ரும் போவான் என கேட்பது போவிருந்தது.

சரி வெளியில் நிற்கும் ஆட்டோக்காரனை எப்படி சமாளிப்பது இருக்கிற நாறு ரூபாவையும் கொடுக்க வேண்டியது தான். வெளியில்,

"இந்தாப்பா நாறு ரூபாய்" என்று நீட்டினேன்.

"என்ன சார்: இதற்கெல்லாம் காசு வாங்கினா. நாங்க என்னசார் மனிதர்கள். நீயே வச்சிரு" என்றான்.

இன்னும் உலகம் அழியாமலிருக்க காரணங்கள் இருக்கத்தான் செய்தது.

"ரொம்ப நன்றியப்பா உன்பெயரென்ன?"

"முஸ்தபா, உங்கட பெயர்?"

"அருள், அருள்மொழிவர்மன்"

"கொஞ்சம் பொறுங்க, அந்த 'மிஸ்க்' படிச்சவரா?"

"மிஸ்க்கா?"

"ஆமாங்க அந்த எம்... எஸ்.. சீ... அப்பிடி வருமே?"

"நான்தான் அதுக்கென்ன?"

"ஐயா உங்கட நிறைய சாமான்களைல்லாம் நம்மள்ட இருக்கய்யா! சுனாமி நேரம் என்ற மவன் எங்கயோ கிடந்து பொறுக்கியாந்தவன். கொஞ்சம் பொறுங்க" என்றவாறே அங்கே அவனது சீட்டிற்கு அயலிலிருந்து எதையோ எடுத்தான். தந்தான்.

அது... அது அதோன் நான் தொலைத்த சான்றிதழ்கள். அப்படியே கட்டியிருந்த பொலித்தீன் கவர் கூட கழற்றாமல் நன்றி கடவுளே.

"நன்றி முஸ்தபா இந்தா நாறு ரூபா, நீயே வச்சிரு. என் அன்பளிப்பாக"

ஐயோ! தாங்கவில்லை சுந்தோசம்.

கிணறு வெட்டப்பூதம் கிளம்பும் சரி இங்கு புதையல்லவா கிளம்பியிருக்கு.

"ஹலோ! இதுல யார் அருள்" பின்னால் யாரோ கூப்பிட்டு கேட்டது.

"நான்தான்" என்றவாறே திரும்பினேன். டாக்டர்தான்.

"ஹலோ! மிஸ்டர் அருள் நீங்க அடிமட பண்ணினவர் பிழூச்சிட்டார்... ஆன நீங்க பத்து நிமிஷம் லேட்டா கொண்டுவந்திருந்தாலும் காப்பாற்றி யிருப்பன்."

"ஏன் சேர்?"

"இல்ல வழக்கமாக எல்லா டொக்டரும் சொல்லிற்மாதிரி இல்லாம் ஒரு மாற்றத்திற்கு

சொன்னன். பைதவே இன்னுமொரு நற்செய்தி. எங்கட கொஸ்பிற்ளால் ஒரு குலுக்கல் வைத்து வெற்றி பெறுபவர்கள்ட விருப்பப்படி இலவசமா ஒரு ஓப்பரேசன் செய்யிறனாங்க. அந்த குலுக்கல் முடியிற கடைசிநாள் இன்டைக்குத்தான். அதில்லவசமாக நீங்க அதை வென்டிட்டங்க. கொன்கிராலேஷன்"

"என்ன நானா! வெற்றியா! சீசீ எனக்குத்தான் அதிர்ஸ்டமே இல்லையே. உண்மையாவா? நான் வென்றிட்டனா! அப்பிடியென்டா என்ற அப்பாவுக்கு இலவசமா ஓப்பரேஷன் செய்யலாமா?"

என்னடா இது இன்றைக்கு யார் முகத்தில் முழிச்சனோ தெரியல்லியே?

"கம் லெற் கோ, உள்ளே போய்ப்பாருங்க"

திரையை விலக்கிக்கொண்டு உள்ளே புகுந்தேன். ஐஜயோ!

"சொறி! வாட் மாறி வந்திட்டன்" பக்கத்து அறையில் நுழைந்திருந்தேன்.

ஆனால் ஆச்சரியம் அங்கிருந்து ஒரு பெண்ணும் ஒரு சிறுமியும். ஆம் அதே சிறுமி.. மூன்று வயது. பஸ்... நடு வீதி.. மூன்று மீற்றர் அதே சிறுமி.

"ஆ நீங்களா?" என்றேன்.

"என்ன நீங்களா?" அந்தப்பெண் கேட்டாள்.

"இல்லை இவ அடிப்பட பஸ்ஸில் நானும் இருந்தேன்"

"ஓ நீதான் அந்த டிரைவரா" வேற கதையின்றி 'பளார்' என்று ஒன்று கன்னத்தில் விழுந்தது. எனக்கு கோபம் அவமானம் பிடுங்கித்தின்றது. இருந்தாலும் சமாளித்தவாறு "இல்லம்மா! நான் ஒரு பிரயாணி"

"ஐயோ மன்னிச்சிருங்க! தங்கச்சிக்கு அடிப்பட்ட கோபத்தில அப்பிடி செஞ்சிட்டன்"

"சரிவிடுங்க! அடி தங்கச்சிக்கு பலமா பட்டதோ?"

"பரவாயில்ல. அடி கால்லதான் பட்டது. சின்ன ஒரு எலும்பு முறிவு அவ்வளவுதான்"

"உங்க பெயர்? ஊர்?"

"நான்... அதெல்லாம் உங்களுக்கெதுக்கு! எதுவா இருந்தாலும் அப்பாட்ட போய் கதைங்க"

"பேரரக்கூடவா அப்பாட்ட கேட்கோணும். அதுசுரி பெயர்வைத்தவர் அவர்தானே"

அந்த சமயம் பார்த்து "எக்ஸிலியூஸ் மீ!" என்றவாறு தலையில் கட்டுடன் அந்த கார் பார்ட்டி வந்தார். என்னப்பேசவிடாமல் "தம்பி உங்கபேர் அருள்தானே! ம...உங்களப்பற்றி விசாரிச்சன். எம்எஸ்சி முடிச்சிருக்கிறியளாமே நீங்க என்னட்ட வெலை செய்வீங்க. இல்ல செய்யிறீங்க: வேல தேடி அவையாதீங்க சரியா! பிறகு ஏதோ அப்பா கிப்பா என்று பேச்க அடிப்பட்டது. என்ன இவட அப்பாட்ட கதைக்கோணுமா! சரி நான் கதைச்ச உங்க கலியாணத்தை பண்ணி வைக்கிறன். சரியா?"

"என்ன கலியாணமா?" நான் அவுளைப் பார்த்தேன். அவள் தலை குளிந்தாள். நானும் "சரி உங்க இஷ்டம்" என விட்டுவிட்டேன்.

சரி, அந்த சிறுமியிடம் போகும்போதுதான் கேட்டேன். எனும்மா பஸ்ஸிற்கு முன்னால் வந்தாய்? அவள் மெதுவாக கையைத்திறந்து காட்டினாள்.

அங்கு நான் தவறவிட்ட ஒரு ரூபாய் மினுமினுத்தது.



Customers who have complained and have had their complaints satisfactorily resolved will tell an average of five other people about the favourable treatment they received.

மும்பையில் முன்று மணி நேரம்

(SRI LANKA PROSPERITY INDEX- SLPI)

- பயணக் கட்டுறை -

சென்ற இதழின் தொடர்ச்சி...

MALABAR HILL :

நாங்கள் மும்பை நகரை அந்த அதிகாலை நேரத்தில் வலம் வரும்போது மலபார் ஏற்றும் என்ற அர்த்தம் கொண்ட வீதி வழியே போய்க் கொண்டிருந்தோம். அந்த இரவு நேரத்தில் வீதியோரங்களில் பல விலை உயர்ந்த கார்கள் (Luxury Cars) ஒவ்வொரு வீட்டு வாசல்களிலும் நிறுத்தி வைக்கப்பட்டிருந்தன. அவற்றை பாதுகாப்பதற்கு ஏற்பாடுகள் இருந்ததாக தெரியவில்லை. இது செல்வந்தர்கள் வாழும் பகுதியாக தென்பட்டது எங்கும் ஆடம்பரமான வீடுகள் அமைந்திருந்தன. அப்பாதை கடல் மட்டத்திலிருந்து படிப்படியாக உயர்ந்து செல்வதனாலும் அங்கு மலபார் மக்கள் கூடுதலாக வாழ்ந்து வருவதாலும் இப்பெயர் பெற்றிருக்கலாம். அவ்வாறு விலை உயர்ந்த கார்களை செல்வந்தர்கள் வெளியே நிறுத்துவதை தவிர வேறு வழியில்லை. காரணம் வீட்டிற்குள் ஒரு கராஜ் (Carrage) அமைப்பதற்கு இடமுமில்லை. ஒப்பீட்டு ரீதியில் கராஜ் அமைக்க ஏற்படும் செலவு பல மில்லியன் காராக இருக்கக்கூடும்.

ந. சிவரட்ஜைம்

இலங்கை வங்கி,
வடபிராந்தியக் காரியாலயம்,
யாழ்ப்பாணம்.

ஆங்கிலேயக் கலாச்சாரம்

Culture of English People :

நாம் மும்பை தெருக்களில் சுற்றிவரும் போது இங்கிலாந்தில் இருப்பது போல ஒரு உணர்வு ஏற்பட்டது. அங்கு அமைந்துள்ள கட்டடக் கலை ஆங்கிலேயரது கலையை பிரதிபலிக்கின்றன. அரசாங்கத் தினைக்களாங்கள், கல்லூரிகள், கலாச்சார நிலையங்கள் போன்ற பல கட்டடங்கள் ஆங்கிலேயர் காலத்தை நினைவுட்டன. பரவலாக தற்கால நவீன கட்டடங்களையும் காணக் கூடியதாக இருந்தது.

இப்படியான கட்டிடத் தொகுதியில் பல குடியிருப்பு மாடிகளும் உண்டு. இங்கு நாங்கள் Flats அல்லது Appartment என அழைக்கும் பல தொடர்களை நான் கடலோரச் சவாரியின் போது கண்டேன்.



இப்படியான கட்டிடத்தில் ஒரு குடும்பம் வசிப்பதற்கு வசதியான இடத்திற்கு எவ்வளவு மாதாந்த வாடகை வரும் என்று ராஜாவைக் கேட்டேன். எனது ஆச்சரியத்திற்கு அவர் ஒரு செய்தியை சொல்லி வைத்தார்.

அதாவது ஆங்கிலேயர் காலத்தில் அல்லது அதனை அண்மித்த காலத்தில் கட்டப் பட்ட பல தொடர்மாடி வீடுகளைக் காட்டி இதில் ஒரு குடியிருப்புப் பகுதிக்கு (Appartment) வாடகை யாக இப்பொழுதும் இந்திய ரூபா 250/- மட்டும் செலுத்துகிறார்களாம். இவை அரசாங்கத்தால் கட்டி அப்பொழுது மக்களுக்குக் கொடுக்கப்பட்டிருக்கலாம். ஆனால் அந்த ரூபா 250/- வை மட்டுமே இன்றும் செலுத்தக் கூடிய அளவுக்கு குடியிருப்பாளர்களை சட்டம் காப்பாற்றுகிறதாம். அதே நேரம் இக்குடியிருப்புக் களை தமது சந்ததி யினரைத் தவிர வேறு யாருக்கும் உரிமை மாற்றம் செய்ய இயலாது எனவும் தெரிய வருகிறது.

புகையிரத சேவை (Train Service)

எமது சுற்றுலாவின்போது மத்திய ரயில் நிலையத்தை Central Railway Stationக் காட்டி இது பல மாநிலங்களுக்கான தொடர்புகளுடை

இக்கட்டுரையை வாசிப்பவர்கள் தங்களுக்கு இப்படியானதோரு அனுபவம் இருந்தால் அல்லது எதிர்காலத்தில் ஏற்பட்டால் வாசகர் களுடனும் ஆர்வலர்களுடனும் பகிர்ந்து கொள்ள வேண்டி இதனைச் சமர்ப்பண மாக்குகிறேன்.

யது என்றும் உள்ளூர் பயணிகளுக்காக வேறு ஒரு ரயில் நிலையம் (Domestic Railway Station) உள்ளதாகவும் கூறினார். அத்துடன் ஒரு கேள்வியையும் என்னிடம் கேட்டார். அதாவது ஒரு நாளைக்கு எத்தனை பிரயாணிகள் இவ்விரண்டு ரயில் நிலையங்கள் ஊடாகவும் பயணம் செய்கிறார்கள் என நினைக்கிறீர்கள்? என்று கேட்டார். இது பற்றி கூற முடியாத என நிலையைப் புரிந்து கொண்ட ராஜா எனக்கு சொன்ன பதில் என்னைத் தூக்கி வாரிப் போட்டது.

அதாவது மத்திய ரயில் நிலையத்தி னூடாக நாளாந்தம் சராசரி 05 மில்லியன் பயணிகளும் உள்ளூர் ரயில் நிலைய (Domestic Railway Station) தத்தினூடாக 05 இலட்சம் பயணிகளும் பிரயாணம் செய்கிறார்களாம். அதுமட்டுமல்ல மத்திய நிலையத்தில் 03 நிமிடங்களுக்கு ஒரு ரயில் வண்டி என்ற அடிப்படையில் கடந்து செல்லுமாம்.

மக்கள் தொகையும் விஸ்தீரணமும் (Population) :

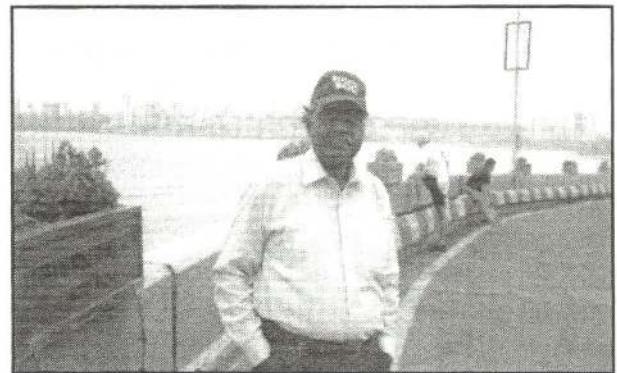
மும்மை நகரம் 60 கிலோ மீற்றர் சுற்றுளவு உடையது என்றும் மும்பை நகரத்தில் மட்டும் ஏறக்குறைய இலங்கை மொத்த சனத்தொகையில் 75% வகிக்கிறார்களாம். அவரது தகவலின் படி 14 மில்லியன் குடியிருப்பாளரைக் கொண்டதாகும்.

நகரின் சுற்றுச்சூழல்:

மும்பையில் சிவப்பு விளக்குப் பகுதியும், சேரி வீகேனும் இருப்பதாக கேள்விப்பட்டிருக்கிறேன். அதுபற்றி ராஜாவிடம் கேட்டபோது அவை உண்மையென்றும் ஆனால் தனக்கு அதுபற்றி விபரம் தெரியாது என்றும் கூறியதுடன் பின்வரும் தகவல்களையும் கூறினார்.

நகர் எல்லைப் பகுதிகள் Three Wheeler என்று கூறப்படும் ஆட்டோக்கள் ஒருவாறு தடை செய்யப்பட்டுள்ளது. அதுமட்டுமல்ல 15 வருடங்களுக்கு மேல் வயதான பார ஊர்திகள் உபயோகிப்பதும் தடை செய்யப்பட்டுள்ளது. இதனால் சுற்றுச் சூழல் மாசடைவதை கட்டுப்படுத்துகிறார்கள். பொதுவாக மும்பை நகரப் பகுதி சுத்தமாக இருப்பதாகவும் வீதிகள் மற்றும் கட்டுமானங்கள் சரியாகப் பராமரிக்கப் படுவதாகவுமே எனக்கு தோன்றியது. இதை

என்னுடைய நண்பர் நிஹால் அவர்களும் ஏற்றுக் கொண்டார்.



பார்சி என மக்கள் :

ராஜாவின் கூற்றுப்படி இங்கு பார்சி இனம் / மதம் என்று தம்மை அடையாளப்படுத்தும் ஒரு வர்க்கத்தினர் வர்த்தகத்தில் ஈடுபட்டு மிக செல்வந்தர்களாக இருக்கிறார்கள். ஒரு இடத்தை சுட்டிக்காட்டி இது இம்மக்களது சமயம் சம்பந்தமானதும் அவர்களினது வழிபாட்டிற்கும் உரியதெனக் கூறினார். இங்கு பிற மதத்தவர்கள் அனுமதிக்கப்படுவதில்லை என்றும் அங்கு தீபம் எப்பொழுதும் தொடர்ந்து ஏற்று கொண்டே இருக்கும் எனக் கூறினார். அத்துடன் இன்னு மொரு ஆச்சரியமான தகவலையும் தந்தார். ஒரு உயரமான பகுதியை சுட்டிக்காட்டி அங்கு உச்சியில் ஒரு கல்லு இருப்பதாகவும் இச்சமயத் தவர்கள் யாராவது மரணித்தால் அக்கல்லில் அவர்களது புதுவுடலை அப்படியே ஒரு நாள் முழுக்க வைத்து விடுவார்களாம். அப்பூதவுடலை கழுகு போன்ற பிராணிகள் பதம் பார்த்தபின் எஞ்சிய பகுதியை தமது முறைப்படி சமைக்கடன்களைச் செய்வார்களாம். இதுபற்றி நான் மேலும் விசாரித்தபோது, தான் கடந்த 15 வருடங்களாக மும்மையில் தொழில் பார்ப்பதாக வும் அக்காலப்பகுதியில் கேள்விப்பட்டதையே எமக்கு சொல்வதாகவும் கூறினார். ஏன் இப்படி செய்கிறார்கள் என வினவியபோது அங்கு அம்மக்களின் ஒரு கொள்கை புதைந்திருப்பதை உய்த்துணர்க் கூடியதாக இருந்தது.

அவர்களின் கொள்கைப்படி எமது உடலானது உயிருடன் இருக்கும்போது மட்டுமல்லாது இறந்த பின்னரும் யாருக்காவது உதவ வேண்டும் எனும் இலட்சியத்தினால் உருவாக்கப்பட்டதாகவும் கூறிவைத்தார்.

வீர சிவாஜி :

சிவாஜி என்னும் மன்னன் இந்து மத்தை சேர்ந்தவர். இவர் முகலாய மன்னர் ஒளரங்க சிப் என்பவரை அதாவது மன்னர் அக்பரின் பேரனுடன் வீரத்துடன் போரிட்டதாகவும், இவரிடமிருந்த வீரவாள் காளி எனும் தெய்வத்தினால் சிவாஜிக்கு அளிக்கப்பட்டதாகவும் கர்ணபரம் பரைக் கதை இருப்பதாகக் கூறினார். வீரசிவாஜி யின் நினைவாக Victoria Terminal என்று ஆங்கிலேயரால் அழைக்கப்பட்ட மத்திய ரெயில் நிலையம் இப்போ சுக்ரபதி சிவாஜி மத்திய ரயில் நிலையம் என்றும் விமான நிலையம் Sakrapathy Airport எனவும் அழைக்கப்படுகிறது.

இந்து சமயமும் மொழிப்பற்றும் :

இங்கு வாழும் மராத்தி மக்கள் ஆங்கிலேயரால் Bombay என்று அழைக்கப்பட்ட மாநகரத்தின் பெயரை பெண் தெய்வமான மும்பேயுடன் தொடர்புபடுத்தி Bombayஜ மும்பை என்று மாற்றினார்கள் என்பது பலரும் அறிந்த விடயம். இங்கு வாழுபவர்களில் அநேகர் கணபதி (பிள்ளையார்)யை முக்கிய தெய்வமாக வணங்குகிறார்கள் என்றும் குறிப்பிட்ட மாதத்தில் (அதாவது ஆவணிச் சதுர்த்தி காலப்பகுதியில்) வருடாந்தம் கொலு வைத்து சிற்பு வழிபாடு செய்வதாகவும் இது கோவிலில் மட்டுமல்லது வீடுகளிலும் நடைபெறுவதாகவும் கூறினார். அவரவர் வசதிக்கேற்ப 3, 5, 7, 9 அல்லது 11 நாட்கள் கொலு வைத்து இறுதியில் கடலில் சங்கமாக்கி பூசை செய்வார்கள் என்றும் கூறினார்.

Dr. அம்பேத்கார்

நாங்கள் துறைமுகப்பகுதியை நோக்கி நிசுப்தமான பாதையூடாக அதிகாலை 4.30 மணியளவில் பிரயாணம் செய்து கொண்டிருக்கும் போது வீதியோரத்தில் ஆணால் நகர மையப் பகுதியில் விசேடமாக அமைக்கப் பட்ட ஒரு சிறிய பூங்கா தென்பட்டது. அதில் ஒரு சிலை கம்பீரமாக நின்றபடி தோற்றுமளித்தது.

இது பற்றி வழிகாட்டி ராஜாவிடம் விசாரித்தபோது அது ஒரு பெரிய மகானுடையது. தாழ்த்தப்பட்ட வகுப்பினர் என்று சொல்லப் படுகின்ற சமூகத்திலே தோன்றி ஒரு தனிமனித சரித்திரம் படைத்தவருடைய சிலை அது எனவும், அது இந்தியாவின் ஒற்றுமையின் சின்னம் என்றும் புகழாரம் குட்டினர். அவர்தான் மிகக் கஸ்டப்பட்டு

படித்து கலாநிதியாக மாறியவரும் இந்திய நாட்டின் அரசியல் யாப்பை (Constitution of Indian Govt.)யே உருவாக்கியவருமாகிய டாக்டர் அம்பேத்கருடையது என்று பெருமிதத்துடன் கூறினார். அவரைப்பற்றி நானும் கேள்விப்பட்டிருந்தேன். மும்பை நகரிலே அவருக்கு சிலை வைத்து கெளரவப்படுத்தியிருக்கிறார்கள்.

இலங்கை அரசியல் வரலாற்றில் பல சாதனைகளைப் புரிந்து இலங்கை வாழ் சிங்கள், மூஸ்லிம் மக்களுக்காகவும் ஆங்கிலேயரிட மிருந்து பல உரிமைகளைப் பெற்றுக் கொடுத்த சேர் பொன் இராமநாதன் போன்றவர்களையும் இன்று இலங்கையில் தமிழர்கள் நடாத்தப்படும் கேவலமான நிலமையையும் சிந்தித்துக் கொண்டே எமது பயணம் துறைமுகத்தை நோக்கி தொடர்ந்தது.



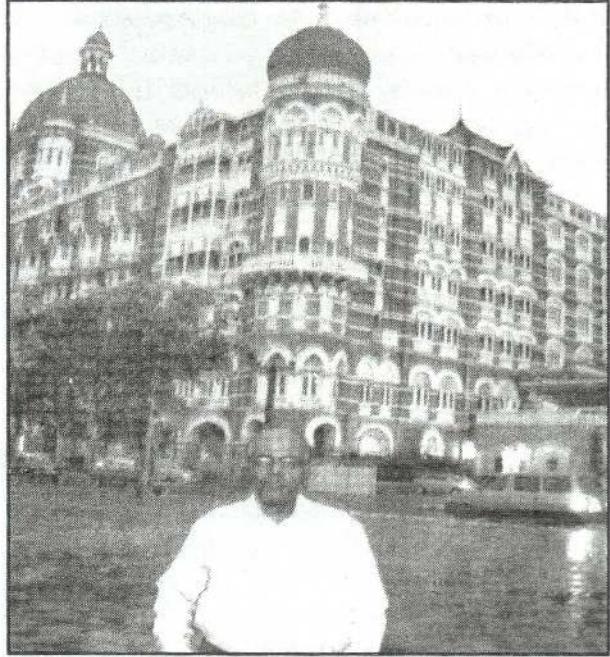
அதிகாலையில் Doctor Ambedkar

திருஉருவச்சிலை முன்பாக கட்டுரையாளர்

TAJ HOTEL

நாங்கள் அதிகாலை துறைமுகப்பகுதியில் விடியலை எதிர்பார்த்து நின்றபோது திரு. ராஜா அவர்கள் ஆங்கிலேயர் காலத்தில் கட்டப்பட்ட பிரபல்யம் வாய்ந்த பல அடுக்குமாடிகளைக் கொண்ட நவீன Hotel ஒன்றைக் காட்டி தான்

ஆரம்ப காலத்தில் அங்கு வேலை செய்ததாகவும் அதன் நிர்வாகம் கைமாறியதால் வேலையை இழந்ததாகவும் கூறி அங்கு சாரத்தியாக வேலை செய்யும் காலத்தில் பெரும் செல்வந்தர் வந்துபோகும் அக்ஷேநாட்டவில் கைநிறைய சம்பாதித்ததாகவும் ஆனால், இப்போ கிடைக்கும் வருமானம் வீட்டு வாடகைக்கும் ஏனைய Utilityக் கட்டணங்களுக்குமே சரியாகிவிடும் என்றும் கூறி தனது பரிதாப நிலையை தெரிவித்தார். தன்னுடைய மகனை மத்திய கிழக்கு நாட்டுக்கு அனுப்புவதற்காக 10 வீதத்தில் அதாவது ரூ. 1,000/-க்கு ஒரு மாதத்திற்கு ரூபா 100/- என்ற ரீதியில் ரூபா 100,000/- கடன் வாங்கி ஒரு தரகரால் ஏமாற்றப்பட்டு அதற்கும் மாதாந்தம் வட்டி கட்டி வருவதாகவும் மும்பையில் இவ்வாறு ஏமாற்றும் பேரவழிகளுக்கு குறைவில்லை என்றும் இப்படியாக தமிழ் நாட்டிலிருந்து வந்து இங்கு பலர் கண்டப்படுவதாகவும் கூறினார்.



Taj Hotel முன்பாக கட்டுரையாளர்



Taj Hotel முன்பாக புறாக்களுடன்

TATA :

தான் Taj Hotel வேலை செய்த காலத்தை பெருமையுடன் நினைவு கூர்ந்த அவர் அது கட்டப்பட்ட கதையையும் எங்களுக்கு கூறினார். இது இந்தியாவில் பிரசித்தி பெற்ற வியாபாரக் குடும்ப்பான TATA சந்ததியினருக்கு சொந்தமானது என்றும், ஆங்கிலேயர் காலத்திலே TATA என்ற பெயர் கொண்ட பிரபல வர்த்தகர் மிக செல்வச் செழிப்புடன் வியாபாரத்தை நடாத்தி கெளரவத்துடன் வாழ்ந்து வந்தார் என்றும், இதற்கு பக்கத்தில் ஒரு சாதாரண கட்டிடத்தை காட்டி இது ஆங்கிலேயர் காலத்தில் அவர்கள் கூடும் கேளிக்கை விடுதியாக இருந்தது என்றும் ஆங்கிலேயர் அதாவது வெள்ளையர் களாகிய ஐரோப்பியர்கள் மட்டும் அங்கு சல்லாபித்திருந்தனர். ஒரு முறை TATA எனும் தனவந்தர் அங்கு சென்றபோது அவரை வெள்ளையர்கள் உட்செல்ல அனுமதிக்கவில்லை. அதனால் அவமானமும், ஆத்திரமுமடைந்த இன்றைய புகழ்வாய்ந்த TATA Companyயில் முன்னோடியான அப்பெரிய மனிதர் அவர்களுக்கு நல்ல பாடம் புகட்ட ஆவேசம் கொண்டு உடனேயே வெள்ளையர்களின் விடுதிக்கு பக்கத்தில் ஒரு பெரிய காணியை வாங்கி “இரு கோடுகள்” பாணியில் மிகவிரைவாக அரண்மனை போன்ற வசதிகளும் அடுக்குமாடியுமான இந்த Taj Hotelஐ கட்டி முடித்தார். “தோல்விகளே வெற்றிகளின் தூண்கள்” (Failures are the pillars of success) என்ற முதுமொழிக்கிணங்க செயற்பட்டு இச் சாதனையைப் புரிந்தாராம். இன்று வெள்ளையரின் கட்டிடம் இதனுடன் ஒப்பிடும் போது ஒரு சிறிய கொட்டில் போல (Taj Hotel - 100 மடங்குகள் பெரியது என்னாம்.) பரிதாபமாகக் காட்சியளிக்கிறது. இவ்வாறு Taj Hotel கதையை திரு. ராஜா எமக்கு கூறி முடிக்கும் நேரம் துறைமுகமும் நின்ற கப்பல்களும் பக்கத்தில் அமைந்திருந்த Gate way of India ஏழு கண்களுக்குப் புலப்படத் தொடங்கின. இந்த அதிகாலை நேரத்தில் Taj Hotel முன்பாக உள்ள துறைமுக ஒதுங்கு கரையில் பல இளவட்டங்கள் நீரில் சுழியோடி ஏதோ தேடித்தேடி எடுத்துக் கொண்டிருந்தனர். இதுபற்றி வழிகாட்டி ராஜாவிடம் விசாரித்தபோது பின்வருமாறு கூறினார். மராட்டி மக்கள் தமது நேரத்திக்கடன்களை செய்து ஒருமிதக்கும் கலசத்தில் தெய்வ ஆராதனைக் குரிய பொருட்களுடன் தமது இயல்பிற்கேற்ப செப்பு, வெள்ளி, தங்கம் போன்ற உலோகங்களையும் வைத்து கடலில் சங்கமிக்க

விடுவார்களாம். அவை கரையொதுங்கும் இடமாக Taj Hotel பகுதி அமைந்திருப்பதால் அவை கடைசியில் இங்கு அவையுடனும் துறைமுக எல்லைச்சுவருடனும் மோதி நீரில் அமிழ்ந்து போகின்றன. இவற்றை எடுப்பதற்காகவே இளைஞர்கள் காலையிலே இங்கு இவ்வண்ணம் நீரில் சுழியோடி தேடுகிறார்கள். விலையுயர்ந்த தங்க நாணயங்களும் கிடைக்குமாம்.

GATE WAY OF INDIA

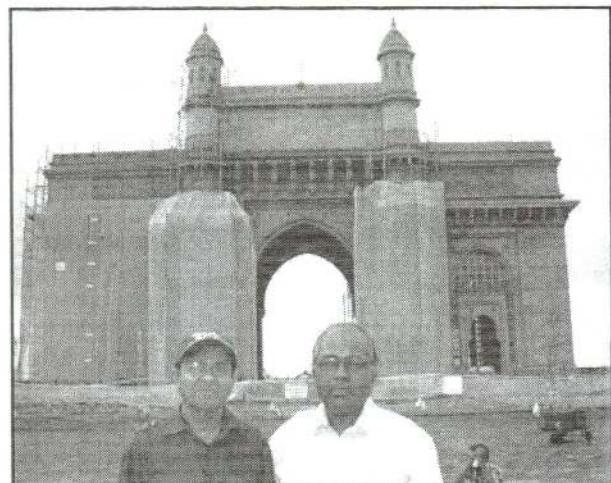
அழகிய Taj Hotel க்கு முன்பாக துறைமுகத் துடன் சேர்ந்து “இந்தியாவின் நுளைவாயில்” எனும் சரித்திரப் புகழ்பெற்ற தலைவாசல் கட்டிடம் அமைந்துள்ளது. இது டெல்லியில் உள்ள India Gate அல்ல (இரண்டும் வெவ்வேறானவை) இக்கட்டிடம் நாங்கள் அன்று பார்த்தபோது பழையை பாதுகாக்கும் பொருட்டு, புனரமைக்கப் பட்டுக் கொண்டிருந்ததை அவதானிக்கக் கூடியதாக இருந்தது.

ஆரம்பத்தில் பொம்பாயைப் பற்றி கூறியதி லிருந்து இது ஒரு சிறிய தீவாக இருந்த சரித்திரத்தை அறிந்திருப்பிர்கள். 1348ம் ஆண்டு இஸ்லாமியரின் படையெடுப்பால் வெற்றி கொள்ளப்பட்டு குஜராத் ராஜ்ஜியத்தின் ஒரு பகுதியாகியது. 1534ல் குஜராத்தின் அரசனாகிய சுல்தான் பகதூர் சா பொம்பேத்தீவினை போர்த்துக்கேயருக்கு கையளித்தான். 1661ல் 2ம் சான்ஸ் அரசனுக்கும் போர்த்துக்கல் அரசனின் சகோதரியாகிய Braganza (பிரகன்சா) வைச் சேர்ந்த கதற்றலுக்குமிடையே ஏற்பட்ட விவாகத்தின் காரணமாக இத்தீவு திருமண ஒப்பந்தத்தின் பிரித்தானிய கட்டுப்பாட்டின் கீழ் வந்தது. இத்தீவை அரசன் 1668ல் கிழக்கிந்திய கம்பனிக்கு வழங்கினான் என்று சரித்திரம் சான்று பகர்கின்றது.

இந்த நுழைவாயில் ஒரு சரித்திரச் சான்று என்பதும் இந்த இடத்தினுடோகவே டச்சுக்காரர் வந்தனர் என்றும், அதன் ஞாபகமாகவே இது அமைக்கப்பட்டது என்றும், எமது வழிகாட்டி திரு. ராஜா தனக்கு தெரிந்ததை எமக்கு கூறினார். அவரது கூற்றுப்படி இது ஒரு காலத்தில் ஆங்கிலேயருக்கு சீதனமாக வழங்கப்பட்டது என்று கூறினார். மேலே கூறப்பட்ட சரித்திர சான்று களின்படி இந்த விடயம் 1661ல் நடைபெற்றது போல் தோன்றுகிறது.

அந்த காலைவேளையில் மங்கலான பொழுதிலும் Gate way of India வின் முகப்புத் தோற்றுத்தில் பின்வரும் வாசகர்கள் கல்லில் பொறிக்கப்பட்டிருந்ததை என்னால் குறிப்பெடுக்க முடிந்தது.

“Directed to Commemorate the Landing of their Imperial Magistrick King Georg V and Queen Mary on the 2nd of Dec. MCMXI.”



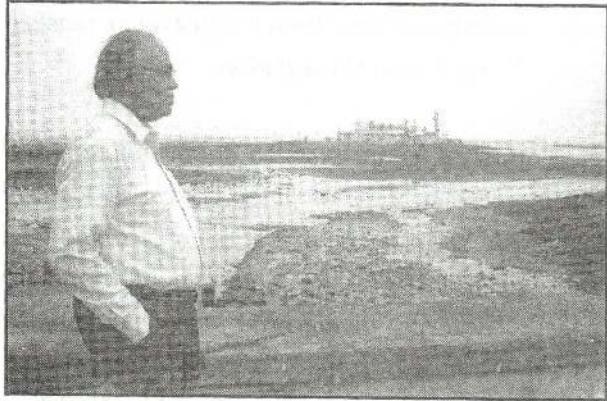
Gate way of India முன்புறமாக கட்டுரையாளரும் நண்பரும்

ஹாஜி அலி பள்ளிவாசல் (Haji Ali Mosque)

இப்பள்ளிவாசல் கரையோரப் பாதையிலிருந்து தரை பார்க்கும்போது கடலுக்குள் அமைந்திருப்பதாக தோன்றுகிறது. உண்மையில் இது கடல் மட்டத்திற்கு கீழ் உள்ள நிலப்பரப்பில் கட்டப்பட்டிருக்கிறது. கரையிலிருந்து இப்பள்ளி வாசலுக்கு போவதற்கு பாதை அமைக்கப் பட்டிருக்கிறது.

கடல் பெருக்கெடுக்கும் காலங்களில் பள்ளி வாசலின் பெரும்பகுதி கடலுக்குள் அமிழ்ந்து விடுமாம். இதனால் திடீரென ஏற்படும் கடல்பெருக்கு பெரும் காற்று குறைவளி காலங்களில் உயிராபத்து ஏற்படுத்திருக்கும் நிறைய சந்தர்ப்பங்கள் உண்டு. அப்படியான சம்பவங்கள் நடைபெற்றுமள்ளதாம். இப்பள்ளி வாசலை பிற மதத்தவரும் தரிசிப்பது வழக்கமாம்.

இது கடற்பகுதிக்குள் அமைந்திருப்பதாலும் மின் விளக்குகளால் ஒளியூட்டப்பட்டிருப்பதாலும் இரவு வேளைகளில் கப்பல் ஒன்று கடலில் மிதப்பது போன்ற பிரமையை தருமாம்.



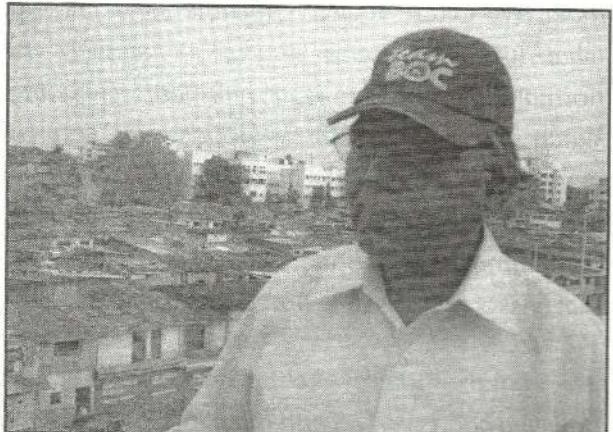
(Hadi Ali Mosque) ஹஜி அலி பள்ளிவாசல் கடற்பகுதியில் காணப்படுகிறது.

சேரி வீடுகள்

நாங்கள் காலை 7.30 மணியளவில் தீவு போன்ற மும்பை நகரத்தை விட்டு வெளியேறி விமான நிலையத்திற்கு வரும் வழியில் திரு. ராஜா (வழிகாட்டி) ஒரு சில இடங்களைக் காட்டி மும்பை நகரின் எழிலை கூட்டுவதற்காக சேரி ஒழிப்பு நடவடிக்கை அரசாங்கத்தால் மேற்கொள்ளப்படுவதாகவும் அதில் ஓரளவு வெற்றி கண்டபோதும் அதாவது மிகமிக மோசமான சேரி குடியிருப்புக்களுக்கு மாற்றீடாக வசதிகள் செய்து கொடுத்ததன் மூலமாக ஆனால் நடுத்தர வசதி கள் கொண்ட ஏற்கக்குறைய 500 சதுர அடி விஷ்டீ ரணமும் ஏனைய வசதிகளும் கொண்ட குடியிருப்புக்களை, மாடி வீட்டுத்திட்டங்களின் மூலம் வெற்றி கொள்ள முடியவில்லை எனவும் கூறினார்.

வரிசையாக அமைந்த தகரத்தினால் வேயப்பட்ட (சில குடிசைகள் அல்பெஸ்டா சீற்றினால்) வீடுகளை நான் அவதானித்தபோது அவை ஓரளவு வசதியான குடிமனைகளாகவே தோன்றின. இவை நகரில் எல்லைப்புற அல்லது நுளைவாசல் பகுதியை அண்டிய பகுதிகளில் அமைந்திருந்தமையையும் நான் நோக்கினேன்.

ஒரிரு இடங்களில் மிக மோசமான சுற்றுச் சூழல் உள்ள சேரி வீடுகளையும், தெருக்களையும் நகரப்புறத்தில் நான் காணக்கூடியதாக இருந்தது. ஆனால் சிவப்பு விளக்கு பகுதி என்ற பகுதிக்கு நான் போனதாக தெரியவில்லை. அத்துடன் நான் வழிகாட்டி ராஜாவிடம் இது பற்றி அலட்டிக் கொள்ளவுமில்லை.



நடுத்தர சேரிப்பகுதி

இலங்கை வங்கியின் BOC Super Deposit சீட்டமுப்பின் அதீஸ்டாலீயான யாழ் அதி மேற்காக்கினையீன் வாடிக்கையாளர் தீருமதீ கலைமகள் ஆனந்தகுமார் அவர்களுக்கு இலங்கை வங்கியின் பொது முகாமை யாளர் B.A.C. பெர்னாண்டோ அவர்கள் கார் ஒன்றினை பரிசாக வழங் குவதை படத்தில் காணலாம்.

Inflation

In nowadays most of us are talking about inflation and its impact in growing economy. What is inflation? How can we define inflation? If we ask this question we can say 'inflation is an increase in general price level persistently over a period of time.'

What we mean by inflation is a very simple thing. We take a typical consumer and find out what types of goods and other services he normally consumes to keep him generally going. When prices of all those goods and services generally move up over a considerable period of time we call it as inflation. It can be done by comparing the total budget he has to spend to buy that basket between two time periods.

For example let us suppose a consumer uses only two goods. Bread and meat, five loaf of bread and one kg of meat. If a loaf of bread is Rs. 10 he spends 50/- on bread. If a kg of meat is Rs. 50/- further 50/- on meat. His total budget is therefore 100 rupees. This is the starting point.

Now suppose that after one year the price of bread goes up to 15 Rs. per loaf and the price of meat goes up Rs. 100/. He then spends Rs. 75/- on bread and Rs. 100/- on meat.

Now his total budget has thus gone from earlier 100/- Rs. to 175 Rs. We can say his cost of living has gone up by Rs. 75 or in this case by 75/-. Now we can ask a question, whether this 75/- is equal to the rate of inflation or not?

No, cost of living and inflation are two difference things. If the cost of living rises over a number of years then we call it inflation. If it

happens only one time then it is just an increase in cost of living. It won't be inflation.

Most of us are puzzled about Inflation and the increase in cost of living. Because Central Bank of Sri Lanka press release made the announcement that the Bank's tight monetary policy action had yielded the favorable result of lowering Inflation from 20% to 15% per annum. Also the newspaper headline would be "inflation substantially tamed down"

But in the market almost all the products prices have gone up than from previous month People will say "we don't know how we could live/ afford to buy" But the above two scenarios are different things ie central bank announces inflation is declining. But prices are rising. Both are correct. We have confused the event of rising prices with declining inflation. The central Bank never says that prices have declined. What it says is that the rate at which prices are rising is declining. In other words prices are still rising at a falling rate. When the Central Bank says that the Inflation rate has declined that is exactly what the bank has meant prices are still rising but at a slower rate.

T. Mayooran

Executive officer,
Bank of Ceylon, Super Grade Branch,
Vavuniya.

Inflation is caused by two main factors. One is Demand push inflation and the other one is cost push inflation. Increase in wages, consumer expenditure, investment expenditure pushes the Demand side and causes inflation.

In other side increases in prices of cost of production, raw materials reduce the supply and create inflation. Also increases in import product prices bring inflation from abroad to our country.

Inflation is calculated by consumer price index. It is basically calculated in the same basis. The central bank officials select a base year and express the value of the budget in the year as equivalent to 100 units. Any increase from that index over a period of time when expressed as a percentage is called inflation rate. In Sri Lanka we calculate an index called the Colombo consumers price index for calculating inflation.

Based on this CCPI the Central bank of Sri Lanka announced in November 2008 the rate of inflation prevailing in the country is 16.3%. The average Inflation rate also has declined to 23% after 26 months from sep 2006. Central Bank also said the follow up of stringent monetary policy measures the developments occurred in both the Demand and supply sides. As a result the inflation rate will be in one digit in the mid 2009.

Inflation in two digits is harmful to economy. It will affect all the sectors. Savings will be reduced. Thereby Investment will be decreased National income, Export income will be affected. Relatively imports are cheap Imports will increase. So in favorable balance of payments arise. To finance this borrowings from local and abroad will take place may lead to adverse impacts on the economy.

But a moderate level of inflation is favorable to the economy. I.e. 3%-5% should prevail. That is deflation should not occur. When prices fall and if there is a corresponding reduction in costs the fallen prices would harm producers. As a result they are getting lower profits. Then they become bankrupt.

Large firms would fire workers and there would be mass unemployment and economic recession. Therefore the best thing is to stabilize prices and not allow them to fall.

In a growing economy prices are allowed to rise at one to three percentages. Because of quality improvements and consumers are willing to pay a higher price for the improved quality. At the same time prices might fall due to improvements in productivity and technological advancements. These two forces work against each other and moderate price increases, if the central bank adopts appropriate monetary policies to prevent them from escalating further.

Therefore high level rate of inflation will be harmful to the economy. But inflation at moderate level should be there and monitored carefully to a socially desirable level.

Reference:

1. Financial Times, July 08 - 2007
2. Study Guide Monetary Theory Practice & Financial Systems IBSL



A good manager is one who gets the maximum from his equipment. A better manager is one who gets the maximum from business. An even better manager is one who manages his business. And a far better manager is one who plants seeds of thinking in the minds of his men.

இலங்கைச் சட்டத்தின் தோற்றும் அதன் வளர்ச்சியும்

K. Thevakumar L.L.B. (SL.)

இலங்கையில் சட்டத்தின் பிறப்பானது அதன் சரித்திர வரலாற்றுடன் பின்னப்பட்டது என்பது தான் உண்மை! மூன்று அந்நிய நாட்டு ஆட்சியில் நான்கு நூற்றாண்டுகளாக கட்டுமீண்டு அடிமைப்பட்டுக்கிடந்தது நம் இலங்கை என்று வரலாறு கூறுகின்றது. இதன் விளைவாக இலங்கையின் சமூக அரசியல், பொருளாதாரக் கொள்கைகளுக்கு இந்நான்கு சகாப்தங்களும் ஒரு பெரும் பாதிப்பை ஏற்படுத்தியிருந்தது என்று கூறினால் அது மிகையாகாது.

இக்காலகட்டத்தி வேயே பெரும்பாலான சட்டத்தின் தோற்றங்க ஞம் மற்றும் சட்ட முறை களும் உருவாகியது என ஆய்வாளர்கள் கருதுகின்றனர். அந்நிய ஆட்சியாளர்களின் வருகைக்கு முன் இலங்கையார் பல இராசதானிகள் காணப்பட்டன. இவ் இராசதானிகளில் பண்டைய வலிமைமிக்க அரசர்கள் தம் அரசாட்சியை திறம்பட நடத்தினர். மக்களும் அரசர்களின் ஆணையைச் செவி மடுத்தனர். அரச ஆணைகளை மீறியவர்களுக்கு தண்டனைகளும் வழங்கப்பட்டன.

இலங்கையில் சிங்களவர்கள் வடமத்திய பகுதியில் கூடுதலான அளவும், தமிழர்களின் பிரதேசமாக வட பகுதியும் வணிகர்களாக வந்த முஸ்லீம்கள் மேற்கு கரையோரத்தில் கூடுதலாக இக்காலகட்டத்தில் காணப்பட்டனர்.

அக்காலகட்டத்தில் வாழ்ந்த சிங்களவர், தமிழர், முஸ்லீம்கள் பிரயோகித்த சட்டங்கள் மற்றும் நீதிமுறை ஆவணங்கள் (Judicial Documents) என்பன எழுத்துருவில் காணப்பட வில்லை. எனவேதான் தற்போது அந்நிய ஆட்சியாளனிற்கு முன் காணப்பட்ட சட்டங்கள் எவ்வகையானவை என்று திட்டவட்டமாக

கூறமுடியாதுள்ளது. எனினும் டப்புல 3 (Dapula III) என்ற அரசனின் ஆட்சியில் சில சட்டங்கள் காணப்பட்டன என்று 'மகாவம்சம்' சான்று கூறுகின்றது. மேலும் சில கல்வெட்டுக்கள் அந்நிய ஆட்சியின் முன் காணப்பட்ட ஒரு சில சட்டங்களை சான்று கூறுகின்றது என்று சட்ட வல்லுனர் கள் கருதுகின்றனர்.

அந்நிய ஆதிக்கத்தின்போது மக்கள் கூடுதலான அளவு சட்டங்களை பயன்படுத்தினர். இச்சட்டங்கள் அந்நிய ஆட்சியாளர்கள் தத்தமது நாட்டின் சட்டங்களை பண்டைய இலங்கை மக்களுக்கு அறிமுகப்படுத்தியிருந்தனர். இதற்கான சான்றுகள் கூடுதலான அளவு தற்போது காணப்படுகின்றது.

கோட்டை இராச்சியத்தின் சிங்கள மன்னான தர்மபாலன் தன்னுடைய இராச்சியத்தை தனது சொந்த விருப்பில் நன்கொடையாக போத்துக்கேயருக்கு கொடுத்தான் என்று வரலாறு கூறுகிறது. இவ்வாறு கொடுக்கும் பொழுது சிங்கள அலுவலர்கள் தாம் போத்துக்கேயின் சட்டங்களை தழுவி செயற்படுத்த முடியாது என்றும், உள்ளூர் சிங்கள சட்டத்தையே தாம் உபயோகிப்பதாக கூறினர்.

கண்டி இராச்சியம் 1815ஆம் ஆண்டு ஆங்கிலேயரின் கட்டுப்பாட்டிற்குள் வந்திருந்ததா யினும், மக்களிடையே உள்ளூர் சிங்கள சட்டங்களே கூடியளவு செல்வாக்கினைப் பெற்றிருந்தது. எனவே உள்ளூர் சட்டங்கள் ஒரு திடமான வரையறைக்குள் இருந்ததால் அவை

தொடர வாய்ப்பு ஏற்பட்டது. முதலாவது அந்நிய நாடான போத்துக்கேயர் இலங்கையின் கரையோரங்களை வந்தடைந்த போது அங்கும் சில உள்ளூர் சட்டங்கள் காணப்பட்டிருக்கலாம் என்று வரலான கூறுகின்றது. இவ்வள்ளூர் சட்டங்களில் போத்துக்கேயர் எதுவித மாற்றத்தையும் செய்ய முன்வரவில்லை. அதாவது போத்துக்கேயர் மற்றைய இரு அந்நிய சக்திகளான, ஒல்லாந்தர், ஆங்கிலேயர் போன்று சட்டத்தில் தனது நேரத்தினை செலவு செய்யவில்லை என்றே கூறலாம். எனவே உள்ளூர் சட்டங்கள் என்பன முழுநாட்டிலும் காணப்பட்டன.

ஒல்லாந்தர் இலங்கையை போத்துக்கேயிடம் இருந்து 1656ம் ஆண்டு கைப்பற்றினர். முதலில் இலங்கையின் கரையோரப்பிரதேசங்களினை தமது பூரண கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வந்தனர். இவர்களின் நிர்வாகம் ஒரு ஒழுங்குமுறையை கொண்டிருந்தது. எனவே இவர்களின் வருகைக்கு பின்பே இலங்கையின் உள்ளூர் சட்டங்களில் பாரிய மாற்றங்கள் ஏற்பட்டன.

ஒல்லாந்தரின் காலகட்டத்தில் 'பாடிநிலை அமைப்பு அதிகார சபை' கொண்ட நீதிமன்றங்கள் (Hierarchy of courts) உருவாக்கப்பட்டன. எனவே ஒல்லாந்தர் சட்டத்தில் மிகவும் நாட்டங்கொண்ட வர்களாகவும், தமது தாய்நாட்டில் என்ன விதமான சட்டம் காணப்படுகின்றதோ அவ்வகையான சட்டத்தை தாம் ஆட்சி செய்ய வந்திருக்கும் இலங்கையிலும் பிரயோகிக்க வேண்டும் என்று அரும்பாடுபட்டனர். இதன் அடிப்படையிலேயே இலங்கையில் உரோமன் டச்சு சட்டம் தோற்றம் பெற்றது.

உரோமன் டச்சு சட்டமானது (Roman Dutch Law) உரோமன் சட்டத்தையும் உள்ளாட்டு சட்டமான டச்சு சட்டத்தையும் இணைத்த ஒரு சட்டமாகும். இச்சட்டம் இலங்கையில் எந்த வரையறைக்குள் காணப்பட்டன என்பதற்காற ஆவணங்கள் காணப்படவில்லை. எனினும்

இலங்கையின் பொதுச்சட்டமாக (Common Law) உரோமன் டச்சு சட்டம் காணப்படுகின்றது.

திரு. ஜி. நடராசா இலங்கையின் வரலாற்றில் சட்ட முறைமை (The legal system of Ceylon in its Historical settings) என்ற தனது நூலில், இலங்கையில் ஒல்லாந்து ஆட்சிக்காலத்தில் காணப்பட்ட நீதிபதிகள் முதலில் தமது உள்ளூர் சட்டங்களையே பின்பற்றினர் என்றும் அதன்பின் தமது பொதுச்சட்டமாகிய உரோமன் டச்சு சட்டத்தை தமுவி தீர்ப்புகள் வழங்கினர் என்றும் கூறியுள்ளார்.

எனவே இலங்கையின் பொது சட்டம் (General Law) உரோமன் டச்சு சட்டம் என்று குறிக்கிணமிடதிர் அன்கோகாமி (KARANSIHAMY Vs ANGOHAMY (1904) 8 New Law Report) என்ற வழக்கில் ஆதாரம் காட்டப்பட்டுள்ளது.

ஒல்லாந்தரைத்தொடர்ந்து மூன்றாவதும் கடைசியுமான அந்நிய ஆட்சியாளரான ஆங்கிலேயர் 1796ஆம் ஆண்டு இலங்கையின் கரையோர பிரதேசங்களை முதலில் கைப்பற்றி னர். ஆங்கிலேயரின் வருகையால் ஒல்லாந்தர் முற்றாக வெளியேறி 1802ஆம் ஆண்டில் ஆங்கிலேயர் இலங்கையினை தமது பூரண கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டுவந்தனர். ஆங்கிலேயரின் வருகை இலங்கையின் சட்டங்களில் முதலில் பாரிய மாற்றங்களை கொண்டு வரவில்லை. முக்கிய வழக்கான (Campbell Vs Hall) (1774) கம்பல் எதிர்கால இலங்கையில் காணப்படும் சட்டங்கள் தொடர்ந்து காணப்படும் என்றும், முக்கிய தேவைப்பாடுகள் இருப்பின் அவற்றில் மாற்றங்கள், திருத்தங்கள் மேற்கொள்ளப்படும் என்றும் தீர்ப்பானது.

இவ்வழக்கினைத் தொடர்ந்து 23ந் திகதி பூர்ட்டாதி 1799இன் பிரகடனம் (Proclamation of 23 September 1799), இலங்கையின் டச்சு ஆட்சியாளர்கள் (ஒல்லாந்தர்) அறிமுகப்படுத்திய சட்டங்கள் தொடர்ந்து இருக்கலாம் என்றும்

தேவைகள் ஏற்படும் போது மாற்றங்கள் கொண்டு வரப்படலாம் என்றும் கூறப்பட்டிருக்கின்றது. மேலும், ஒ கொஸ்டா எதிர் இலங்கை வங்கி (De Costa Vs Bank of Ceylon (1969) 72 New Law Report P457) என்ற வழக்கில் H.N.G.Fernando C.T பக்கம் 461 இலிருந்து பக்கம் 462 வரையுள்ள பகுதியில் இலங்கையின் பொதுச்சட்டம் உரோமன் டச்சு சட்டம் (Roman Dutch Law) என்று ஆதாரங்களுடன் தெளிவு படுத்தியிருந்தார்.

எனவே ஆங்கிலேயர் இலங்கையின் சட்டத்தில் என்ன விதமான வளர்ச்சியினை கொண்டுவந்தனர் என்று ஒரு கேள்வி எழவாம். ஆங்கிலேயருக்கு வத்தீன் மொழி (Latin) யில் இருந்த உரோமன் டச்சு சட்டம் விளங்காத காரணத்தினாலும். தொடர்ந்துதாம் ஆட்சி செய்வோம் என்று ஒரு எண்ணம் கொண்டிருக்காத. அல்லது சந்தேகமான காரணத்தினாலும் சட்டத்தில் பாரிய மாற்றங்களை முதலில் ஏற்படுத்தவில்லை என்று சட்ட வல்லுனர்கள் கூறுகின்றனர். எனினும் இந்நிலை மாற்காரணமாக இருந்தது 1815ம் ஆண்டின் பிறகே என்று நாம் இலங்கை வரலாற்றை ஆராய்ந்தால் தெளிவாகும்.

கண்டி இராச்சியம் 1815ம் ஆண்டிலேயே ஆங்கிலேயரின் கட்டுப்பாட்டினுள் கொண்டுவரப் பட்டது. இதனை தொடர்ந்தே ஆங்கிலேயர் இலங்கையின் முழு பிரதேசங்களையும் தமது பூரண கட்டுப்பாட்டினுள் கொண்டு வந்தனர். இதன் பின்பே இலங்கையில் ஒரு ஸ்திர நிலையை உருவாக்கி கொண்டனர். அவர்களின் ஜயங்கள் அகன்றன!! தாம் தொடர்ந்து இலங்கையை ஆட்சி செய்யலாம் என்று ஓர் எண்ணம் உருவாகியது. இதனைத் தொடர்ந்து இலங்கையின் நிர்வாகத்தில் ஆங்கிலேயர் கூடிய அக்கறை செலுத்த தொடங்கினர். உள்ளூர் சட்டங்களும் உரோமன் டச்சு சட்டங்களும் ஆங்கிலேயரின் சமூகமான சில சட்ட நிருவாகம், வணிகம் போன்றவற்றில் ஒரு குழப்ப நிலையை ஏற்படுத்த காரணங்களாய் இருந்தது. எனவே ஆங்கிலேயர் தமது

சட்டமாகிய ஆங்கிலச்சட்டத்தை குற்றவியல் சட்டம் (Criminal Law), நீதிமன்ற நடைமுறை (Court Procedure) மற்றும் வர்த்தக அல்லது வணிக சட்டம் (Mercantile or Commercial Law) என்ப வற்றிற்கு அறிமுகப்படுத்தினார்.

இலங்கையில் இலக்கம் 5ன் 1852 சட்டத்தின் பிரகாரம் இங்கிலாந்தின் சட்டம், மாற்றுண்டியல் சட்டம் (Bill of exchange) வாக்குறுதிப்பத்திரம் (Promissory Note) மற்றும் காசோவைகள் என்பவற்றிற்கு அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது. மேலும் 1866ம் ஆண்டு இல 22 சட்டமானது ஆங்கில சட்டத்தை மேலும் மேலும் அறிமுகப்படுத்தியது.

பின்வரும் சட்டங்கள் ஆங்கில சட்டத்தினை தழுவியதாக இலங்கையில் காணப்படுகின்றன.

1. பங்குதமைச்சட்டம் மற்றும் இணைந்த பங்குத்தொகுதி கம்பனி (Law of Partnership & Joint stock company)
2. வங்கியியல் சட்டம் (Banking Law)
3. முதல்வர், முகவர் (Principal & Agents)
4. ஆயுள் மற்றும் தீக்காப்புறுதி (Life & Fire Insurance)

இதனைத் தொடர்ந்து காலவிதிப்புரிமைச் சட்டம் (Prescription ordinance No. 22 of 1871), மோசடித்தடுப்புச்சட்டம் (Prevention of frauds ordinance No. 7 of 1840), பிரிவிடல் சட்டம் (Partition Act No. 16 of 1951) மற்றும், மரணசாசன சட்டம் (Wills ordinance No 2 of 1844) என்பவை இதில் அடங்கும்.

(தொடரும்)

.....

சிறுவர் உள்ளியத்தை இல்லாதாறிப்பதன் மூலம் அவர்களின் உலகை மகிழ்வானதாக்குவோம்!

சிறுவர் சமுதாயமானது ஒரு தேசத்தின் தேசிய சொத்து. நாட்டின் எதிர் காலத்தையே தீர்மானிக்கும் முக்கியமான மனிதவளம். (*Potential Human Resources*) முழு உலகமும் இன்று “உலகமயமாதல்” “நகரமயமாதல்” என்ற எண்ணக் கருவடின் மிக வேகமாக வளர்ச்சி பெற்று பல்வேறு கோணங்களில் முன் னேற்றம் பெற்றுவரும் வேளையில் தோன்றுகின்ற முக்கியமான பிரச்சனைகளில் ஒன்றாக சிறுவர்களை பணிக்கமர்த்தல் என்ற மாசுமிக்க செயல்கள் பூதாகரமாக உருவெடுத்த வண்ணமே உள்ளது. இவ் நிலையில் சிறுவர்கள் பல்வேறு வழிகளில் உடல் ரீதியாகவும்.

உள் ரீதியாகவும், பாலியல் ரீதியாகவும் துஷ்பிரயோகத்துக்கு உள்ளாவதுடன் அவர்களின் ஆளுமை வளர்ச்சியும் சிதைக்கப்படுகின்றது. இதனால் பிள்ளைகளின் வளர்ச்சி பெருக்க காலத்தில் தேவையான உயிரவாழ்தல், பங்கு பற்றுதல்,

பாதுகாப்பு, உய்வும் மேம்பாடும் போன்ற அடிப்படை சிறுவர் உரிமைகள் அறுக்கப்படுவதுடன் ஈற்றில் பிள்ளைகளின் சமுகமயமாதல் (*Socialization*) என்பது தடைப்படுகின்றது. அதற்கு மேலாக பெற்றோர் புறக்கணிப்பு, அவர்களுக்குரிய அடிப்படை வசதிகள் (உணவு, உடை, பாதுகாப்பு, அன்பு, அரவணைப்பு போன்றவை) கிடைக்காது மறுப்பதுடன் கடுமையான உடல் உள் காயங்கள், பாலியல் துன்புறுத்தல்கள், மதுபோதைப் பொருள் பாவனைக்கு தூண்டுதல் போன்ற பலவகையான இம்சைகளுக்கு ஆளாகின்றனர். இதனால் இப்பிள்ளைகளின் வாழ்வின் இலட்சியத்தை பாதியிலேயே திருப்பி குருத்திலேயே கருகிவிடும் துர்ப்பாக்கியத்துக்கு ஆளாகிவிடுகின்றனர்.



சிறுவர் பணிக்கமர்த்தல் என்பது 18ம் நாற்றாண்டில் ஏற்பட்ட கைத்தொழில் புரட்சியின் விளைவாக தோன் நிய ஒன்று. இக்காலப்பகுதியில் உற்பத்தி செலவை குறைப்பதற்காக குறைந்த விலையில் சூடிய மனித்தியாலங்கள் வேலை செய்ய சூடியவர்களாக பெண்களும், சிறுவர்களும் இருந்தார்கள். இதில் அதிகமாக பாதிப்படைந்த வர்களாக இவ் சிறுவர்கள் இருந்தனர். இதனால் முதன் முதலில் 1802ம் ஆண்டு பிரிட்டன் அரசு சிறுவர்களை பணிக்கமர்த்தல் தொடர்பாக சட்டம் இயற்றி தடை செய்தது முதல் இன்று வரை பல்வேறு அரசு அரசசாரதா நிறுவனங்கள் பல்வேறு வேலைதிட்டங்களை நடைமுறைப்படுத்தியும் கட்டுப்படுத்த முடியாத பூகோள் பிரச்சனையாக இது இன்று உருவெடுத்து நிற்கின்றது என்றால் மிகையாகா.

சண்முகவிங்கம் - சதீஸ்

(BBA (Hons) HRSPL; H. N. Dip. Acc, Dip. coun. psy)
நிகழ்ச்சி திட்ட உதவியாளர் (நான்டத்தை பிரதேச செயலகம், நல்லூர்).

சிறுவர்கள் என்பது பல்வேறு அமைப்புக்கள் பல் வேறு வயதெல்லையை நிர்ணயித்து வரையறுத்தாலும் ஜக்கிய நாடுகளின் சிறுவர் அமைப்பான UNICEF என்ற அமைப்பின் வரையறையின்படி 18 வயதை அடையாத ஆண், பெண் இருபாலாரையும் உள்ளடக்கும் என வரையறுத்துள்ளது. இவ் வயது பிரிவினர்களுக்கு சுயசிந்தனை உருவாகாத மற்றவர்களின் வழிகாட்டல் ஆலோசனைகளை ஏற்று நடைக்கு பருவத்தினராக இருப்பார்கள். இவ்வயதுப் பிரிவினர்களினும் 5 வயது முதல் 14 வயதுக்கு உட்பட்டவர்கள் கட்டாயக்கல்வி பெற வேண்டியவர்கள். இவ்வயதுக்கு உட்பட்ட பிள்ளைகள் எக்காரணம் கொண்டும் பணிக்கு அமர்த்தல் இலங்கை சட்டத்தால் தடை செய்யப்பட்டுள்ளது. எனினும்

இன்றைய சூழலில் எத்தனைபேர் இப்பள்ளிப்ராவு சிறார்களை வீடுகளிலும் தெருவோர் கடைகளிலும் பணிக்கமர்த்தி அவர்களின் வாழ்க்கையை மண்ணாக்குகின்றார்கள்? 1997 ம் ஆண்டு சர்வதேச தொழிலாளர் தாபணத்தின் (ILO) கருத்துப்படி 15 வயதுக்கு உட்பட்ட 250 மில்லியன் சிறுவர்கள் உலகளாவியரீதியில் பல்வேறு பணிக்கு அமர்த்தப் பட்டுள்ளனர் என்றும் இதில் 117 மில்லியன் சிறுவர்கள் ஆபத்தான வேலைகளில் அமர்த்தப்பட்டுள்ள தாகவும் 125 மில்லியன் சிறுவர்கள் முழுநேரத் தொழிலாளர்களாக உள்ளதாகவும் அவ்குழந்தை தொழிலாளர்களில் (Child Labours) பெரும்பாலன வர்கள் ஆசிய, ஆபிரிக்க, லத்தின், அமெரிக்க தேசத்தவர்கள் என்றும் கூறப்பட்டுள்ளது.

அந்த வகையில் இலங்கை அரசு 1991ம் ஆண்டு ஜக்கிய நாடுகள் சிறுவர் உரிமைகள் சமவாயத்தை ஏற்றுக் கொண்டதன் பின்னர் 22478 சிறுவர்கள் பணிக்கமர்த்தப்பட்டுள்ளனர் என்றும் இது 2007 ம் ஆண்டு 2/3 பங்கு அதிகரித்துள்ளதா கவும் தொழில் நினைக்களத்தின் புள்ளிவிபரங்கள் சட்டிக் காட்டுகின்றன. இவ் அதிகரிப்புக்கு வறுமை, இடப்பெயர்வு, பெற்றோர் இறப்பு அல்லது இழப்பு, பெற்றோரால் கைவிடப்படல், கடன்களை ஈடுசெய்ய முடியாமை, சமூக பாராமுகம், சிறுவர் பாதுகாப்பு தொடர்பான சட்டம் மற்றும் உரிமைகள் தொடர்பான அறிவு மக்களிடையே போதாமை போன்ற பல காரணங்களை அது குறிப்பிடுகின்றது. அந்த வகையில் இவ் புள்ளிவிபரங்களை வெறும் எண்களாக நோக்காது இவ் பிள்ளைகள் தொழிலாளிகளாக கல்வியை இடை நிறுத்தி பணிமேற் கொள்வதால் ஏற்படும் உள் சமூக தாக்கங்களை சமுதாயம் பகுத்தாராய் வேண்டும். இவ்விபரீதத் தால் எமது சமுதாயத்துக்கு உரமாக நிற்கும் சிறுவர்களின் எதிர்கால வாழ்வுக்கு ஈடு மணி அடிக்கப்போகின் ரோமா? அன்றேல் இன்றைய சிறுவர்கள் நாளைய தலைவர்கள் என்ற முது மொழியை பாதியிலேயே தொலைத்துவிடப் போகின்றோமா? என்பதை நோக்க வேண்டும் ஏனெனில் இது ஒரு தரப்பால் மட்டும் நிறுத்திவிட முடியாது சிறுவர்களின் நலனில் அக்கறை மிக்க எல்லோரினதும் கூட்டுறோவாலே இது சாத்தியம்.

சிறுவர் உளாநலம் தொடர்பில் நோக்கு வோமேயானால் பிள்ளைகள் "My Name is today" என்பர் விருத்திப் பெருக்க உளவியலாளர் அதாவது பிள்ளைகளைப் பொறுத்தவரை அவர்களுக்கு அன்று கிடைக்க வேண்டியவை அன்றே கிடைக்க வேண்டும். இவ்வாறே இல்லாமல் மறுக்கப்படும் போது அல்லது பூரணமாக கிடைக்காத போது அது அப் பிள்ளையின் ஆளுமை வளர்ச்சி சியைபாதிப்படைய செய்வதுடன் அதன் சமூகமயமாகும் தன்மையும் தடைப்படும்.

அந்தவகையில் பிள்ளையின் வளர்ச்சிக்கு அவசியமான உயிர் வாழ்தல் பங்குபற்றல், பாதுகாப்பு, மேம்பாடு போன்ற சிறுவர் உரிமைகள் அவர்களது வளர்ச்சிப் பெருக்க காலத்தில் பேணிப்பாதுகாக்க வேண்டியது பெற்றோர் களினதும் சமூக நலனோக்குடை யவர்களதும் பொறுப்பாகும். இந்தவகையில் பிள்ளைகளை பணிக்கமர்த்தவின் போது ஏற்படும் விளைவுகளை சற்று நோக்குவோமேயானால் முதலாவதாக பிள்ளையின் சமூகமயமாதலுக்கு அவசியமான கல்வி கற்கும் உரிமை மறுக்கப் படுகின்றது. அதேபோன்று பிள்ளைகள் தம் பெற்றோரிடம் தங்களுக்கு தேவையானதை பெற்றுக் கொள்ளும் உரிமை மறுக்கப்படுகிறது. அவ்வாறே பிள்ளைக்கு தேவையானதை பெற்றுக் கொடுக்க வேண்டும் என்ற பெற்றோரின் கடமையும் மீறப்படுகின்றது.

இதனால் பெற்றோர் தமது பொறுப்புக்களை தட்டிக்கழிப்பதால் அங்கு பெற்றோர் புறக்கணிப்பு நிலை உருவாகின்றது. இது பிள்ளைகளுக்கு வளர்க்க வேண்டிய பெற்றோர் மீதான அங்கு, பாசம் மற்றும் பிள்ளைகள் மீது பெற்றோர் தங்தியிருக்கும் வயதில் பிள்ளைகளின் புறக்கணிப்பு இவ்வாறே சக்கரம் போன்று சுழன்று செல்லும் மனித வாழ்வுக்கு இட்டுச் செல்லும். மேலும் சுய சிந்தனை வளர்ச்சி பெறாமல் மற்றவர்களின் வழிகாட்டலால் நாடிநிற்கின்ற இவ் சிறார்கள் சிறுவர் உழைப்பு எனும் சிலந்தி வலைக்குள் சிக்கும் போது பல்வேறு உடல், உள், பாலியல் ரீதியான துஷ்பிரயோக த்துக்கு உள்ளாகின்றார். இதனால் உள் ரீதியான உணர்வு ரீதியான வளர்ச்சி பிள்ளைகளுக்கு

தடைப்படுகின்றது. இதனால் பிள்ளைகள் தம் வளர்ச்சி பெருக்க காலத்தில் மற்றோர்களது உணர்வுகளை புரியாதவர்களாக உள பாதிப்புக் களை மேற்கொள்பவர்களாக அல்லது துவச் பிரயோகிகளாக வளர இடம் உண்டாகின்றது. மேலும் இப்பிள்ளைகள் சிறுவர் உழைப்பாளிகளாக சிறுவயதில் இருந்தே ஈடுபட்டு கடினமான வேலைகளை ஒய்வின்றி அதிக நேரம் செய்வதால் மன அழுத்தத்துக்கு உள்ளாகின்றனர்.

இதனால் சிறு வயதிலேயே வாழ்க்கை என்பது மிகவும் துன்பமானது இதைவிட இறப்பது மேல் என்ற எதிர்மயமான இருப்பியல் சிந்தனைகள் உருவாகி சுய மதிப்பு இழந்து ஒன்றில் தனிமையை நடலாம் அன்றேல் ஆக்குறோசமான மனநிலையுடன் ஏனையோரையும் துஷ்பிரயோகத்துக்கு தானே தூண்டப்படலாம். மேலும் தங்களை ஒத்த மற்றும் சிறார்கள் அனுபவிக்கின்ற சுதந்திர உணர்வின் காரணமாக தோண்றும் கோபம், வெறுப்பு போன்ற வற்றால் பிஞ்சிலேயே பழக்கின்ற நிலை தோண்றலாம். இது அவர்களின் வாழ்வியல் பல எதிர்மறையான மாற்றங்களையும் வயதுக்குரிய நடத்தையை மீறியவர்களாக தாங்கள் அனுபவத் தில் முற்றியவர்களாக காட்டிக் கொள்வார்கள். இதற்காக இவர்கள் வளர்ந்தவர்களோடும் தர் நடத்தையுடையவர்களோடும் கூட்டுச்சேர முனைவர்.

மது அருந்துதல், புகைபிடித்தல் போன்ற கெட்ட நடத்தைகளை முன்மாதிரியாகக் கொள்வர். பெற்றோரில் இருந்து தனிமையில் வாழ நினைத்தல், இளவுமது திருமணங்கள், பாலியலில் ஈடுபாடு போன்ற முதிர்ச்சியான செயல்களை காட்ட வும் முனைவர். இப்படியான பலவகையான பிரச்சனைகளை அவர்கள் எதிர்கொள்ள வேண்டி ஏற்படுகின்றது. ஈற்றில் அவர்கள் ஆளுமை சிதைவுடைந்து போகின்றது. சில வேளைகளில் (Aggression) சமூக வன்முறைகளில் ஈடுபடுவர்களாகவும் சமூக குற்றங்கள் புரிபவர்களாகவும் இவர்கள் தமது எஞ்சிய வாழுக்கையை ஓட்டிச் செல்வார்கள் இது இறுதியில் வீட்டின் அபிவிருத்தி தொட்டு நாட்டின் சுபீட்சமான எதிர்காலம் வரை இருண்ட தாக்கி இன்றைய சிறுவர்கள் நாளைய எதிரிகளாக மாறிவிட சமூகம் தூண்டுகின்றது அல்லவா?

இன்று பார் எங்கும் உருவான போட்டி அடிப்படையிலான சூழலில் (Competitive Advantage) நன்மை அடைய போட்டி போட்டு ஆரம்ப பாடசாலை முதல் பஸ்கலைக்கழகம் வரை கற்றல் கற்பித்தல் நடைபெற்றுவரும் சூழ்நிலையில் ஆரம்பமே இல்லாத பிஞ்சிலேயே பழுத்த நிலையில் குழந்தைக் தொழிலாளிகளாக இன்னொரு பகுதி யான பிள்ளைகள் இருக்கத்தான் செய்கின்றனர். இவ்வகையான பிள்ளைகளின் சுபீட்சமான உலகை அமைத்துக் கொள்ளவும் இவர்களது உரிமைகள் பேணிப்பாதுகாக்கப்பட வேண்டியதும் அவசியமாகிறது. இதன் மூலம் இப்பிள்ளைகள் தமது ஆளுமை விருத்தி பெற்று பூரணமான மனிதனாக வாழ்வியலின் அர்த்தம் கண்டு செயற்பட தேவையான சூழ்நிலைகளை அமைத்துக் கொடுக்க வேண்டியது சமுகத்தின் மீது அக்கறை உடைய எல்லோரதும் பணியாகும்.

அந்தவகையில் உள்ளாட்டு யுத்த குழலால் உருவான இடப் பெயர்வுகள் அரசியல் ஸ்திரமற்ற நிலைமையைத் தொடர்ந்து எழுந்த பொருளாதார, சமூக, கலாசார கட்டுமானங்களில் உருவான பாரிய உடைவுகளும் சாதி, சமய ரீதியான பால் ரீதியான பாரபட்சங்களினாலும் சிறுவர் பணியாளர்களை முற்றாக இல்லாமல் ஒழித்தல் என்பது பல்வேறு சவால் மிக்கதாக இருந்தாலும் எல்லோரதும் ஒத்த செயற்பாட்டால் உருவான சக்தியைகொண்டு இயன்றவரை குறைக்கமுடியும். இதற்கு சமூக விழிப்புணர்வுட்டலும் பெற்றோர் தம் பொறுப்பை உணர செய்வதும் கல்வியின் முக்கியத்துவத்தை சமூக மட்டதில் ஏற்படுத்துவதும் இவ் குழந்தை தொழிலாளிகளை உருவாகாமல் தடுப்பதற்கான முதல்படியாகும். இதற்கு மகிழ்வான கற்றல் குழந்தை எல்லா பிள்ளைகளும் ஆர்வத்துடன் கற்கசூடிய விளையாட சேர்த்து பழக சந்தர்ப்பம் ஏற்படுத்துவதுடன் மறுபுறம் குடும்ப, சமூக வறுமையை தனிக்கும் வேலைதிட்டங்களை முன்வைப்பதன் மூலம் சமூக மறுமலர்ச்சி ஏற்படுத்தி எதிர்காலத்தில் குழந்தை தொழிலாளர்களை இல்லாத ஒழிக்க நாம் அனைவரும் ஒன்றுபட்டு பாடுபடுவோமாக.



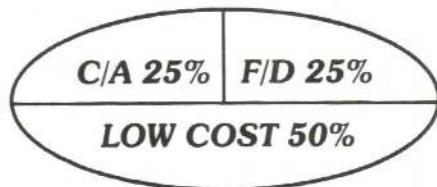
கடன் பெறுதல் தொடர்பாக வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து வங்கிகள் பெறும் ஆவணங்களும் வங்கி நடைமுறைகளும்

**Banks Security documents to be obtain from costumers
when Granting credit facilities**

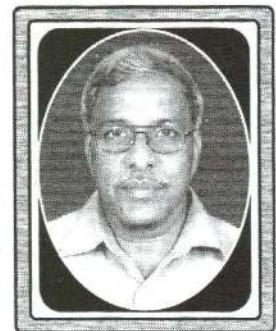
சென்ற இதழின் தொடர்ச்சி...

நட்டத்தில் இயங்கும் (Lost branch) கிளையினை இலாபகரமான (Profit branch) கிளையாக மாற்றுவதற்கு கருத்தில் கொள்ளவேண்டிய விடயங்களும் நடைமுறைகளும்.

1. பொதுப்பேரேட்டின் ஜந்தோகையினை (General ledger abstract) அவதானமாக பரிசீதித்து பார்த்தல் வேண்டும்.
➤ முக்கிய அளவீட்டுக்கணிப்பீடுகளை (Key ratio) உற்றுநோக்குவதன் மூலம் இலாபநட்டம் சம்பந்தப்படுகின்ற விடயங்களை ஆராய்ந்து பார்த்தல்
2. இலாபகரமான வைப்புக் கலவையை (Deposit best mixed) பெற்றுக்கொள்வதற்கு முனைதல் வேண்டும்.
➤ அதனை கீழ்க்கண்ட விகிதாசாரத்தில் பேணுதல் விரும்பத்தக்கது.



3. வட்டி வருமானத்தை கூட்டக்கூடிய வகையில் அதியுயர் வட்டிவீதம் காணப்படுகின்ற வர்த்தக கடன்களை வழங்குதல். (உ+ம்) அசையாகச் சொத்துக்களை அடைமானமாக பெறுதல்.



4. திரவப்பணத்தின் அளவை (Cash in hand) மிகவும் குறைவாக வைத்திருத்தல் அவசியம். (Maintaining a low liquidity level)

அதே நேரம் வங்கியின் திரவத்தன்மை பாதிப்படையாமல் இருப்பதையும் உறுதிப்படுத்தல் வேண்டும்.

(உ+ம்)	மத்திய வங்கிக்கு	8%
	திரவத்தன்மைக்கு	20%
	கொடுகடன் அளவு நிதி	72% (Loanable fund)

வைப்பிலிருந்து கடன்களை கொடுக்கும்போது ஏறக்குறைய அதன் வீதமானது 65% -72% இருப்பது சாலச்சிறந்தது.

5. தரமான கடன்களை (Quality loan) கூடுதலாக வழங்க வேண்டும். கீழ்வருவனவற்றை கவனத்தில் கொள்ளுதல் மூலம் கூடிய நன்மைகளை பெற்றுடியும்.
- சாதாரண கடன் வழங்கல்

'5' C

- | | |
|---------------------|--------------|
| ➤ Credit worthiness | ➤ Capacity |
| ➤ Capital | ➤ Collateral |
| ➤ Character | |



Company க்கு கடன்களை வழங்கல்

'FIVE PILLARS'

- Industry sector out look
- Company borrow ing position
- Company financial condition
- Management quality
- Collateral quality.

6. வட்டி அல்லா வருமானத்தை (Non interest income) அதிகரித்தல்.

(Commission: Letter of guarantee letter of credit, service charges)

7. குறைந்த செலவிலான வைப்புக்களை திரட்டுதலில் (Low cost deposit) அதிக கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

8. நிறுவனத்தின் வட்டியல்லாச் செலவுகளை (Non interest expenses) மிகவும் கவனமாக கையாளுவதுடன் அவற்றின் வீண்விரயத்தை இயன்ற அளவிற்கு குறைக்கவேண்டும். (Over Time, Out of pocket allowance, Electricity, Telephone) - Charges

9. செயற்றிறனற்ற கடன்களின் (Non performing advances npa) அறுவீட்டைக் கூட்டுதலும் செயல் நிலையில் உள்ள கடன்களை (Performing loans & advance pla) செயல் நிலை அற்ற நிலைக்கு மாற்றாமல் பார்த்துக்கொள்ள வேண்டும்.

10. ஏற்கனவே இலாபத்திலிருந்து ஒதுக்கப்பட்டு நட்டமாகப் பதிவழிக்கப்பட்ட கடன்களை மீனப்பெறுவதன் மூலம் அவற்றினை வருமானமாகக் காட்டமுடியும். (Increasing provision write backs)

11. மேற்கூறப்பட்டதை நடைமுறைப்படுத்தினால் அறுவிடமுடியாக்கடன் ஒதுக்கத்தேவையானது குறைவடையும் வாய்ப்பு உள்ளது. (Loan loss provision)

மேற்கூறப்பட்டவற்றை நடைமுறைப்படுத்துவதற்கு கையாளப்பட வேண்டிய விடயங்கள்.

1. புறச்சுழலை நன்றாகக்கவனத்தில் கொள்ளவேண்டும். (Enviornement)

- கடந்த கால வினைத்திறன் தரவுகளை மீளாய்வு செய்யவேண்டும்.
- எதிர்கால வியாபார முன்னேற்ற நடவடிக்கைகளை திட்டமிட வேண்டும்

2. சகல விடயங்களிலும் எங்களுடைய சந்தைப்பங்கு (Market share) எவ்வாறு இருக்கின்றது என்பதை ஆராய்ந்து அதனை கூட்டுவதற்கான சகல முயற்சியும் எடுக்கவேண்டும்.

3. ஏனைய வங்கிகளின் போட்டியை எதிர்கொள்ளவேண்டும். (பிற வங்கிகளில் ஏற்படுகின்ற சவால்களை எதிர்கொள்வதற்கான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளவேண்டும். (SWOT)

- | | |
|--------------------------|-----------------|
| S - Strength | - பலம் |
| W- Weaknesses | - பலவீனம் |
| O - Opportunities | - வாய்ப்புக்கள் |
| T - Threat | - அச்சுறுத்தல் |

4. Deposit cost ஜ குறைக்க வேண்டும்.

(வங்கிக்கு கிடைக்கும் வைப்பு வருமானத்தை விட அதற்கு ஏற்படும் செலவீனங்கள் குறைவாக இருத்தல் வேண்டும்)

5. வாடிக்கையாளர் சேவையை விரைவுபடுத்தல். (Improve customer services)

ஆகவே மேற்கூறப்பட்ட சகல விடயங்களையும் கவனத்தில் கொண்டு ஒரு வங்கிக்கிளை முகாமையாளர் திட்டங்களை செவ்வனே மேற்கொள்வாராக இருந்தால் குறிப்பிட்ட வங்கிக்கிளையானது இலாபத்தை நோக்கி வெற்றி நடைபோடும் என்பதில் எதுவித ஜயமுமில்லை.



ஈழையக் கடைகளில் நிறுவனங்களின் பஷ்டத்திற்பு

Corporate Social Responsibility

“மாற்றம் ஒன்றுதான் மாறாதது” என்ற அறிவாளர்களின் வார்த்தைகள் இன்னமும் பொய்த்துப் போகவில்லை. காலமாற்றங்களிற்கேற்ப பல்வேறு துறைகளிலும் பல மாற்றங்கள் இடம்பெற்று வருகின்றன. அந்த வகையில் முகாமைத்துவக் கற்கைகளில் இன்று பேசப்படும் பொருளில் முதன்மையானதாக, சமுதாயப் பொறுப்புக்களில் நிறுவனங்களின் பங்கு பேசப்படுகின்றது. இது ஆங்கிலத்தில் Corporate Social Responsibility (CSR) எனப்படுகின்றது. Corporate என்றால் நிறுவனம், social என்றால் சமுதாயச் சார்பு, responsibility என்றால் கடமை அல்லது பொறுப்பு. இது ஒரு தனித் தத்துவமல்ல. இது ஒரு சிறிய கோட்டாடு அல்லது கொள்கையாகும். இது தொழில் நிறுவனங்களை நடத்துவோரிற்கு மட்டுமன்றி எல்லாத் தரப் பினரும் ஏற்று நடத்த வேண்டிய ஒரு நெறியாகும். அரசு ஆணாலும் அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களானாலும், தனியார் நிறுவனங்களானாலும், மதச் சார்புடைய அறக்கட்டளைகளானாலும் இவையாவும் மக்கள் சமுதாயத்தின் ஒரு அங்கமென்றே கருதப்பட வேண்டும். மக்களால் மக்களின் என்ற அடிப்படையில் நிறுவனங்கள் இயங்க வேண்டிய நியதி இது.

தனியாரும், தனியார் நிறுவனங்களும் அறக்கட்டளைகளும் அவ்வப்போது செய்யும் சமுதாயப் பணிகள் பண்மாகவோ அன்றி பொருளாகவோ அன்றிச் சேவையாகவோ மக்களைச் சென்றடையலாம். இவை அனைத்தையும் நன் கொடைகளாகவே-தான் அழைக்க முடியும். நிதி மிகுந்தோர் தாம் ஈட்டிய செல்வத்தை வாரி வழங்கும் மனப்பாங்கு பன்னெடுங் காலமாக உலகளாவிய ரீதியில் நடைமுறையிலிருந்த மரபாகும். கடைச் சங்ககால கடையெழு வள்ளல்களா கட்டும் அமெரிக்காவின் ராக்பெல்ஸ்ராகட்டும், சுவீடனின் ஹோபிலாகட்டும் சமுதாயப் பணிக்காகப் பெருஞ் செல்வத்தை வாரியிறைத்த பெரும் வள்ளல்களே.

சமுதாயக் கடமை என்ற கருத்தை வலியுறுத்த முற்படும் போது அதற்கு எதிரிடையான கருத்துக்களும் இல்லாமல் இல்லை. மேல் நாட்டுப் பொருளியல் அறிஞர்களான அடம்சிமித், மில்டன் போன்றவர்கள் சமூகம், சமுதாயப்பணிகள் எல்லாவற்றையும் பார்த்துக் கொள்வது அரசு. அரசசார் பற்ற நிறுவனங்களின் தலைவலி என வலியுறுத் தினார்கள். இக் கருத்தை மறுகலித்த T.F. பாரதாஹா என்ற அறிஞர் அவர்கள்

முதலில் மனிதர்கள் பின்னர் தான் தொழில் முதலீட்டாளர்கள் என்றார். இதனை வலியுறுத்தும் வகையில் பேராசிரியர் ரோபேட் தகல்டின் வருமாறு குறிப்பிட உள்ளார். தொழில் நிறுவனங்கள் செல்வத்தைக் குவிப்பதற்காக மட்டும் நுவக்கப்படவில்லை. சமுதாயத் தில் உள்ள அனைத்துக் கரப்பினரின் ஆசியோடும் அனுமதியோடும் அவை இயங்க வேண்டும். தொழில் நிறுவனங்கள் எல்லா வாய்ப்புவசதி, உரிமம், பாதுகாப்பு பெற்று இயங்கி வருகின்றன. அவைகள் நமக்கு நல்லது செய்யும் வரை அவற்றை வாழ, வளர விடுவோம்.



S. Vimalachandiran

MBA, A.I.B (Sri Lanka)
PGEx. Dip. in Bk. Mgt. (IBSL)
Customer Service Manager
BOC, Dehiwala Super Grade.

இந்த வகையில் நிறுவனத்திற்கு இலாபம் சேர்ப்பது, பணியாற்றும் உழைப்பாளரின் நலன், அவர்களின் குடும்ப நலன் பேணுவது, பொருள்களை நுகர்வோர் மற்றும் ஏனைய பொதுமக்கள் நிறுவனத் திடம் காட்டும் ஈர்ப்பு, நிறுவனத்தின் பங்குதாரர்கள் அனைவரிற்கும் நிறுவன வளர்ச்சியால் பெரும் வசதிகள் என்ற முறையில் திட்டம் தீட்டி நிறுவனங்களை உருவாக்கும் நிலை, ஸாபம் என்பது நிறுவனம் அவர்களிற்கு அளிக்கும் அனபளிப்பு, அவர்களின் உழைப்பிற் பெற்ற அறுவடை, என்பதே சமுதாயக் கடமைகளில் நிறுவனங்களின் பங்களிப்பாகும்.

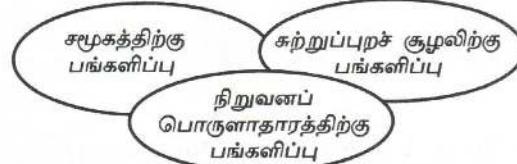
ஒவ்வொரு நாட்டிலும் ஆளும் அரசுகள் மக்களை ஒரே மாதிரியாக நடத்துவதில்லை. இங்கிலாந்தில் மக்களை பிரஜைகளாகக் கருதுகின்றார்கள். அமெரிக்காவில் மக்களை வரி செலுத்தும் பிரானி களாகக் கருதுகின்றார்கள். நம்நாட்டில் அவர்களை சவாரி செய்யும் மிகுந்கள்களாக நினைக்கின்றார்கள். இதேபோல மக்களிற்கு செய்ய வேண்டிய சமுதாயக் கடமைகள் தொடர்பாகவும் வேறுபட்ட கருத்து நிலைகள் காணப்படுகின்றன. பிலிப்பைன்ஸ் நாட்டில் சமுதாயத் தால் அல்லது மக்களால் தான் நிறுவனங்கள் நிமிர்ந்து நிற்கின்றன. இதற்கு ஈடாக

நிறுவனங்கள் மீஸ் செலுத் தும் கடன் தான் இச் சமுதாயக் கடப் பாடு எனப் படுகிறது. அமெரிக்காவில், ஈட்டிய செல்வத்தின் ஒரு பகுதியை ஏழ்மையின் பிடியில் சிக்கித் தவிப்பவர் களிற்கும், பாலியல் நோயாளிகளிற் கும் தேவையான உதவிகளைச் செய்தலே சமுதாயகடப்பாடு எனவும், ஜோரோப்பிய நாடுகளில் பொது மக்களிற்கும் பொருள் களை நுகர் வோரிற்கும் பயன்தரும் முறையை, சமுதாயத்திற்காக பொறுப்போடு தீட்டப்படும் திட்டங்களில் தங்கள் செல்வத்தை அல்லது பங்கினை வழங்குவதையே சமுதாயப் பொறுப்பெனவும் நம்பப் படுகிறது.

நிறுவனங்களின் சமுதாயக் கடப்பாட்டில் முன்று முக்கிய விடயங்கள் முதன்மை பெறுகின்றன. இவற்றை முன்று உற்புக்கள் என்றும் குறிப்பிடலாம்.

1. பொருளியல்
2. சமூகவியல்
3. சுற்றுப்புறச் சூழல்.

இம் முன்றும் கலந்த கலவையே சமுதாயக் கடமை அல்லது பொறுப்பாகும்.



சமுதாயக் கடமைகளில் நிறுவனங்களின் பங்களிப்பு என்ற இலக்கை நிறைவேற்ற எடுக்கப்பட வேண்டிய நடவடிக்கைகளாவன.

- அ) இதன் பொருள் என்ன? இது ஏன்? என்ற அம்சங்களை அறியாதவர்களிடம் தெளிவாக்கல்.
- ஆ) இப்புதுமுயற்சிக்கு பலமான அடித்தளம் அமைத்தல்.
- இ) இதற்காக நிறுவனம் என்ன செய்ய வேண்டும். என்பதைத் திட்டமிடல்.
- ஈ) திட்டத்தை நடைமுறைப்படுத்தல்.
- உ) நடைமுறைப்படுத்திய பின் அதன் சாதக, பாதகங்களை மதிப்பிடல்.
- ஊ) திட்டத்தை மறு ஆய்வு செய்து மீளத் திட்டமிடல்.

நமது நாட்டில் இது நன்கு வளர்வில்லை காரணம் போதிய செய்திகளும் அறிவிப்புக்களும் இல்லாமையேயாகும். நிறுவனத்திற்கு கிட்டும் இலாப விகிதம் கணக்கிடாமை போன்றவற்றாலும் இப்புது முயற்சியில் ஈடுபட நிறுவனங்கள் தயக்கம் காட்டுவதாகவும் இருக்கலாம். நிறுவனங்கள் நீடுவாழ வளர பழையன கழிதலும் புதியன புகுதலும் காலத்தின் கட்டளை ஆகும்.



GAGEN CENTRE



கஜன் சென்றர்



Dealers in all Education books Stationers Photo Copy, Laminating Radio, Watchers Fancy Goods, Toys Electrical Items

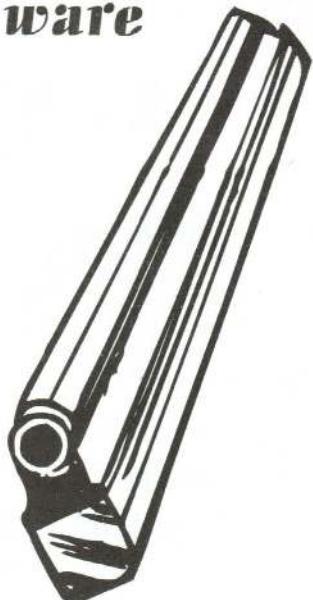
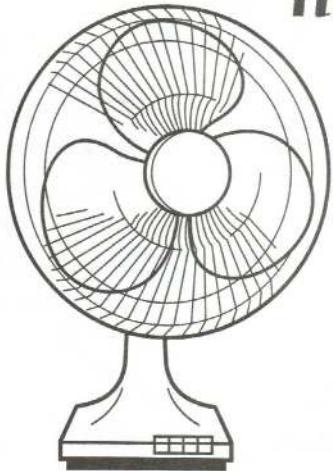
No. 25,46, Bus Stand Complex,
Vavuniya.
T.P.: 024 222476

With Best Compliments

ஸந்தர்சன்

SUNDHARSON

**Distributors of Electrical items
&
Electrical Appliances
water pumps, sanitary ware
floor & wall tiles.**



யாழ். வீதி, ராணிப்பாய்.

தொகையெப்பு கலை . 021-222-2751, 4591569

யாழ் மாலட்டை லெங்கை வங்கி
விளையாட்டு நலன்புரி லீக்கியக் கழகம்
லெங்கை வங்கி
உதவிப் பொதுமகாமையாளர் அலுவலகம்,
யாழ்ப்பாணம்.

T.P. No. 021-2222735

T.P. No. 021-2223126

வங்கியல், பொருளியல், சமூகவியல், கலை லீக்கிய காலாண்மூற்று
“ஊக்கி”யின் சந்தாதாரர்

அன்பார்ந்த வாசகர்களே!

எமது இக்காலாண்டு சஞ்சிகையின் சந்தாதரராகி எம்மையும் ஏனையோரையும் ஊக்கி ஆதரவு தந்துதவுமாறு பணிவண்புடன் வேண்டி நிற்கின்றோம்.

செலுத்தப்பட வேண்டிய சந்தா விபரம்

01. ஒரு வருடம் 4 பிரதி (4X 150) ரூ. 600/=
02. அரை வருடம் 2 பிரதி (2X 150) ரூ. 300/=

சந்தாப் பணத்தை எமது கழக சேமிப்பு கணக்கு இல. 6566508 இலங்கை வங்கி யாழ். மேற்தரக்கிளைக்கு பணமாகவோ/ காசோலையாகவோ/ நிரந்தரக் கட்டளை மூலமாகவோ அன்றி வேறு மார்க்கமாகவோ செலுத்தலாம்.

K. சிவநூனசந்தரம்
செயலாளரும் இணை ஆசிரியரும்

N. சிவரட்னம்
உப தலைவரும் பிரதம ஆசிரியரும்

வெட்டி எங்கள் முகவரிக்கு அனுப்பவும்

“ஊக்கி” யின் சந்தாதாரர்

முழுப்பெயர்:.....

அடையாள அட்டை இலக்கம்:.....

வீட்டு முகவரி:.....

அலுவலக முகவரி:.....

தொலைபேசி இலக்கம்:.....

சஞ்சிகை அனுப்பப்பட வேண்டிய முகவரி வீடு அலுவலகம்
நான், ரூபா..... அனுப்புவதன் மூலம் ஊக்கி சஞ்சிகையின் சந்தாதாரராக இணைவதில் மகிழ்ச்சியடைகிறேன்.

திகதி

சந்தாதாரர் ஒப்பம்

Bank of Ceylon - Jaffna District

Sports, Welfare, Social and Art & Literary Association

Bank of Ceylon,
Asst. General Manager's Office,
Hospital Road,
Jaffna.

T.P. No. 021-2222735

T.P. No. 021-2223126

Subscription “ ஊக்கி ” “The Catalyst”

Dear Subscriber,

We seek your kind assistance and support by becoming one of our subscribers to encourage the releasing our journal quarterly, which is going to be beneficial for almost all the target groups.

Details of subscription

01. One Year 04 issues (4x150) Rs. 600/-
02. Half Year 02 issues (2x150) Rs. 300/-

Payment may be made to the credit of Savings Account No 6566508 at our BOC Jaffna Super Grade Branch by way of cash Deposit/Cheque/Standing Order or by any other means.

Secretary cum Sub Editor
(Mr. Sivagnanasundaram)

Vice President cum Chief Editor
(Mr. N Sivaratnam)

Please Detach Here 

SUBSCRIPTION “THE CATALYST”

Full Name :.....

N.I.C. No. :..... **T.P. No:**

Address-Home :.....

Office :.....

Magazine Delivery Home

Office

*I am happy to become one of your subscribers and here with send
Rs.....by.....*

Date.....

.....
Signature of the Subscriber

“கோமாதா குலம் காப்போம்”



THENU KALANCHARAM

பலசரக்கும் பொருட்களை

மொத்தமாகவும் சில்லறையாகவும்

நியாய விலையில்

பெற்றுக் கொள்ள நீங்கள்

நாடவேண்டிய நிறுவனம்

தேனூ களஞ்சியம்

**இல. 29, நவீன சந்தை உட்டுறம்,
திருநெல்வேலி, யாழ்ப்பாணம்.**

வாருங்கள்

கிளட்சம் ரூபாய்க்கு

கொடி கட்டுஞ்கள்

கிரண்டாவது கிளட்சத்திற்கும் நாம் வழி சொல்லுவோம்

கிளங்கை வங்கி அறிமுகம் செய்யும் ஸ்மார்ட் முதல்ட்டாளர் திட்டம் இன்றைத் தெரிவு செய்து கிளட்சத்தியானும் முதல்ட்டுத் திட்டமொன்றை தூர்ப்பிழங்கள்



வாருங்கள் கிளட்சம் ரூபாய்க்குக் கொடி கட்டுஞ்கள்

ஒரு கிளட்சம் ரூபாவை உழைக்க உங்களுக்கு எவ்வளவு காலம் விடக்கும்? அதற்காக எவ்வளவு நூரம் நீங்கள் அவதிப்பட வேண்டும்? தேசத்தின் வங்கியாளரான கிளங்கை வங்கி உங்கள் வாழ்க்கையை வெற்றிப் பாதையில் கொண்டு செல்லக் கூடிய ஸ்மார்ட் முதல்ட்டாளர் திட்டமொன்றை அறிமுகம் செய்கின்றது.

அன்றையிலுள்ள கிளங்கை வங்கிக் கிடையொன்றுக்கு சென்று உங்களுக்கு பொருத்தமான ஸ்மார்ட் முதல்ட்டாளர் திட்டமொன்றைத் தெரிவு செய்து உங்கள் எதிர்கால முதல்ப்பிற்கு உறுதியான அத்திவாரமொன்றை கிடைக்கள். உங்கள் கிளக்கை கிளகுவாக அடைந்து கொள்ள கிளங்கை வங்கி உயர்ந்த வட்டி வீதம், சலுகைகள் உட்ட பல ஊக்குவிப்புக்களை வழங்குகின்றது. உங்கள் கிளக்கை நீங்கள் வெற்றிகரமாக அடைந்தவுடன், உங்கள் சேமிப்புக்கு ஏற்ற சிறந்த முதல்ட்டுத் திட்டங்கள் பற்றி நாம் ஆலோசனை வழங்குகின்றோம்.

கிரண்டாவது கிளட்சத்திற்கு நாம் வழி சொல்லுவோம்

அதேசமயம் சேமிப்புக் கணக்குக்கு கிடைக்காத உயர்ந்த வட்டி வீதம்

கிளங்கையின் மிகம்பெரிய அரச வங்கியின் பாதுகாப்பும், நம்பிக்கையும்.

ஓவ்வொரு மாதமும் நடைபெறும் விசேட சீட்டிழூப்பில் கலந்து கொள்ளும் வாய்ப்பு.

	2A	2B	3A	3B	3C	3D
முதல்டுக் காலம்	2 வருடம்		3 வருடம்			
முதிர்க்கிக் காலத்தில் தொகை	50 000/-	100 000/-	50 000/-	50 000/-	100 000/-	100 000/-
ஆரம்ப கலப்பு	10 000/-	20 000/-	7 500/-	1 200/-	15 000/-	2 400/-
2 வது தவணையிலிருந்து மாதாந்த கலப்பு	1 500/-	3 000/-	1 000/-	1 200/-	2 000/-	2 400/-