விருட்சம்

VIRUTCHAM



வணிக மாணவர் மன்றம்

வணிக முகாமைத்துவ பீடம்

யாழ். பல்கலைக்கழகம்

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

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

விமர்சம்

புதிய தொகுதி

இதழ் - 06

2001

(கல்வியாண்டு 1999/2000)

இணை இதழாசிரியர்கள்

செல்வன். T. ஜெயராஜா
செல்வி. A. D. நிஷாந்தி

வணிக மாணவ மன்றம்
யாழ் பல்கலைக்கழகம்
திருநெல்வேலி
யாழ்ப்பாணம்

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

VIRUTCHAM

New Volume : 2001

Published on : 2001 July

Joint Editors : Mr. T. Jeyaraajah
Miss. A. D. Nishanthi

Printers : St. Joseph's Catholic Press
Jaffna. 021- 2378



Address : Commerce Students' Union
University of Jaffna
Thirunelvely
Sri Lanka

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

1999/2000

COMMERCE STUDENTS' UNION COMMITTEE MEMBERS

Patron
Mr. K. Thevarajah

Asst. Secretary
Mr. P. Gandipan

Senior Treasurer
Mrs. R. Yogendrarajah

Treasurer
Mr. P. Kayalavan

President
Mr. S. Ranjithkumar

Joint Editors
Mr. T. Jeyaraajah
Miss. A. Dulcie Nishanthi

Vice-President
Mr. S. Sivachelvan

Committee
Miss. R. Anusiya
Miss. A. Jennet Mary Amalini
Mr. N. Sivanantharajah
Miss. S. Sathiyarani

Secretary
Mr. K. Ganenthiran

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

துணைவேந்தரின் ஆசிச் செய்தி

வணிக மாணவர் மன்றத்தினால் வெளிக்கொண்டு வரப்படும் "வீருட்சம்" சஞ்சிகை இதழ் – VI க்கு ஆசிச் செய்தி எழுதுவதையிட்டு மிகுந்த மகிழ்ச்சியடைகிறேன்.

இவ் வீருட்சம் சஞ்சிகையானது பல பிரச்சனைகள் மத்தியிலும் ஒழுங்காக வெளிவருவது குறிப்பிடத்தக்க அம்சமாகும். இச் சஞ்சிகை கடந்த காலங்கள் போலல்லாது மாணவர்களின் ஆக்கங்களைக் கூடுதலாகத் தாங்கி வருவது நல்லதொரு அம்சமாகும். இதனை வெளியிட முனைந்தவர்களது நோக்கத்தை இது நிறைவேற்றுவதாக வும் அமைகிறது.

சஞ்சிகை பத்திரிகை வெளியீடு என்பது இன்று தொழில்துறை ரீதியாக இலகுவானதாக இருந்தாலும் செலவு ரீதியில் மிகவும் கூடுதலாக உள்ளது. இச் சஞ்சிகை பல்கலைக்கழக நேரடி உதவியில் லாது மாணவர்களால் திரட்டப்பட்ட நிதி மூலம் வெளிக்கொணரப் படுவதென்பது குறிப்பிடத்தக்கது. இச் சஞ்சிகைக்கான கட்டுரை எழுதுதல், நிதி திரட்டுதல் என்பவற்றில் மாணவர்களை ஈடுபட வைத்தல் அவர்களது முழு சக்தியை வெளிக்கொணர்ந்து தலைமைத் துவத்தினை வளர்க்கவும் உதவும்.

இச் சஞ்சிகை வெளியிட உழைத்த இதழாசிரியர்கள், பொறுப் பான வீரிவுரையாளர்கள், செயற்குழு உறுப்பினர்கள் மற்றும் துறைத் தலைவர்கள் பாராட்டப்பட வேண்டியவர்கள்.

இச் சஞ்சிகை தொடர்ந்து சிறப்பாக ஒவ்வொரு ஆண்டும் வெளிவர வேண்டுமென்று வாழ்த்துகிறேன்.

பேராசிரியர். பொ. பாலசுந்தரம்பிள்ளை
துணைவேந்தர்
யாழ். பல்கலைக்கழகம்

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

முகாமைத்துவ கற்கைகள் வணிக பீட பீடாதிபதியின் ஆசிச் செய்தி

யாழ். பல்கலைக்கழக வணிகத் துறையின் வணிக மாணவர் மன்றத்தால் வெளியீடப்படும் "விருட்சம்" சஞ்சிகை இதழ் – VI க்கு ஆசிச் செய்தி வழங்குவதில் மகிழ்ச்சி அடைகிறேன்.

வணிகம், வணிகக் கல்வி ஒரு நீண்டகால வரலாற்றைக் கொண்டிருக்கிறது. இன்று உலகளாவிய ரீதியில் பலவடிவங்களில் E-Commerce, E-Business என்ற முறையில் வளர்ந்து வருவதுடன் இலத்திரனியலையும், கணனியையும் தன்னகத்தே இணைத்து செயற் படுகின்றது. ஒவ்வொரு தனி மனித வாழ்விலும் வணிகம் என்ற பதம் ஒட்டுற கலந்துள்ளது.

யாழ் பல்கலைக்கழகத்தில் வணிகத்துறையில் ஏறத்தாழ 400 மாணவர்கள் வணிகக் கல்வியை பயிலுகிறார்கள். இவர்களுக்கு வேண்டிய நூல்கள், கட்டுரைகள் தமிழ்மொழி மூலமும் ஆங்கில மொழி மூலமும் வெளிவருகின்றன. இந்த இதழில் பல கட்டுரைகள் ஆங்கிலத் திலும் தமிழிலும் வெளிவருகின்றது. இதனூடாக மாணவர்கள் தங்களுடைய அறிவாற்றலை மேலும் விஸ்தரித்துக் கொள்வதற்கு இந்த கட்டுரைகள் மேலும் உதவுவதாக அமையும். பல்கலைக்கழக மாணவர்கள் அறிவாற்றலையும் கற்றல் திறனையும் கொண்ட பல கட்டுரைகள் வெளிவருவது பாராட்டுதற்குரியதாகும்.

விருட்சம் தழைத்தோங்க என் ஆசியையும் நல் வாழ்த்துக் களையும் அன்புடன் தெரிவிக்கின்றேன்.

மா. நடராசசுந்தரம்
பீடாதிபதி
முகாமை கற்கைகள் வணிக பீடம
யாழ். பல்கலைக்கழகம்

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

வணிகத் துறைத் தலைவரின் ஆசிச் செய்தி

வணிக மாணவர் மன்றத்தின் இதழ் – VI வெளிவருவதையிட்டு நான் மட்டற்ற மகிழ்சியடைகின்றேன். இக்கட்டான இக்கால கட்டத்தில் சஞ்சிகையை வெளியிடுவதிலுள்ள பிரச்சனைகளை எல்லோருமே அறிவர். வணிக மாணவர்களின் அயராத உழைப்பினால் தரமான ஆக்கங்களை உள்ளடக்கிய வகையில் விருட்சம் வெளி வருவது பெருமைக்குரியதாகும்.

வணிக மாணவ மன்றத்தினர் "விருட்சம்" சஞ்சிகை வெளி யீட்டை மட்டுமன்றி, வருடாந்தம் பரீட்சைக்குத் தோற்றும் க.பொ.த உயர்தர மாணவர்களுக்கான கருத்தரங்குகளையும் நடாத்தி வருவதும் குறிப்பிடத்தக்கதாகும்.

"விருட்சம்" சஞ்சிகை இதழ் – VI ஆனது மாணவர்களுக்கு பயனுள்ள கட்டுரைகளைத் தாங்கி வருகின்றது. தமிழில் நூல்கள் இல்லை என்ற குறைபாட்டை நீக்குவதில் பெரும் பங்காற்றி வரும் விருட்சம் எதிர்காலத்தில் தடையின்றி தொடர்ந்து வெளிவர வேண்டுமென இறைவனை இறைஞ்சுவதுடன் வணிக மாணவர் மன்றத்தினரின் வீடா முயற்சியினையும் பாராட்டுவதில் மகிழ்சியடை கின்றேன்.

க. தேவராஜா
தலைவர்
வணிகத்துறை
யாழ். பல்கலைக்கழம்

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

பெரும் பொருளாளரின் ஆசிச் செய்தி

வணிக மாணவர் மன்றம் எனும் வேரிலிருந்து உருவாகிய "வீருட்சம்" சஞ்சிகை பல்வேறு கருத்தூடிக்க ஆக்கங்களுடன் வெளி வருவது குறிப்பிடற்பாலது. இவ் வகையில் இந்த வருடம் வீருட்சம் சஞ்சிகையின் ஆறாவது இதழுக்கு ஆசிச் செய்தி வழங்குவதையிட்டு பேருவகை கொள்கின்றேன்.

"வீருட்சம்" சஞ்சிகை இதழ் ஆறானது நவீன சூழலுக்கேற்ப புதிய கருத்துக்களை உள்ளடக்கி மாணவர்களின் எண்ணங்களிலிருந்து உருவான பல்வேறு ஆக்கங்களையும் மற்றும் விரிவுரையாளர்களின் ஆக்கங்களையும் கொண்டு வெளிவரப் பெற்றமை பாராட்டிற்குரியது. இவ் ஆக்கங்கள் யாவும் பல்கலைக்கழகப் பரீட்சைக்கு மாத்திரமல்ல பல்வேறு உயர் பரீட்சைகளுக்கும் உதவும் என்பதில் ஐயமில்லை. இத்தகைய வெளியீட்டிற்கு மூலகாரணம் வணிக மாணவர் மன்றத்தின் வினைத்திறன் மிக்க உழைப்பேயாகும்.

ஒவ்வொரு வருடமும் வணிக மாணவ மன்றத்தின் வெளியீடானது மேன்மேலும் சிறப்புற மிளிர இறைவன் துணையுடன் நல்லாசிகளைக் கூறி தொடரும் பணி சிறப்புடன் அமைய வாழ்த்துகின்றேன்.

~ நன்றி ~

வணிக முகாமைத்துவ பீடம்
யாழ். பல்கலைக்கழகம்
யாழ்ப்பாணம்

திருமதி R. யோகேந்திரராசா
சிரேஸ்ட விரிவுரையாளர்
வணிகத்துறை

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

தலைமையின் உள்ளத்திலிருந்து . . .

வணிக மாணவர் மன்றத்தினால் வெளியிடப்படும் "விருட்சம்" சஞ்சிகையின் புதிய தொகுதி இதழ் ஆறில் உங்களைச் சந்திப்பதில் மிக்க மகிழ்ச்சியடைகின்றேன். விருட்சம் வழமையான பொலிவுடன் இம்முறை புதிய பீடமாக்கியதிலிருந்து மூன்றாவது இதழாக வெளி வருகின்றது. இன்று மிக வேகமாக வளர்ச்சியடைந்து வரும் நவீன துறைகளில் வணிகத் துறையும் ஒன்றாகும். இத் துறையின் வளர்ச்சி காரணமாக பெறப்படும் புதிய தகவல்களை தமிழ்மொழியில் தங்க ளிடம் சேர்ப்பிப்பதில் இவ்விதழ் பெரும் பங்காற்றியுள்ளது என்பதில் எமது மன்றம் பெருமை அடைகின்றது.

வணிக மாணவர் மன்றமானது மாணவர்கட்கும் சமூகத்திற்கும் பல சேவைகளை செய்யக்கூடிய நிலை இருந்தும் காலப் பற்றாக் குறை காரணமாக குறிப்பிடக்கூடிய சேவைகளை செய்ய முடியாமை என்பது மனக் குறையாக இருந்தபோதும் வணிக மாணவர்களின் உடனடிப் பிரச்சனைகள் சிலவற்றிற்கு மன்றம் தீர்வு கண்டது. அத்து டன் உயர்தர வகுப்பு வணிக மாணவர்களின் கல்விப் பணிக்கு சேவை யாற்றியது எமக்கு மனநிறைவை அளிக்கின்றது.

இறுதியாக எமது மன்றத்தின் நிதி சேகரிப்பு செயற்பாட்டிற்கும் இதர செயற்பாட்டிற்கும் எமக்கு வழிகாட்டிய எமது காப்பாளர், மன் றத்தின் புதிய பெரும் பொருளாளர்க்கும், மற்றும் எமது துறை சார்ந்த விரிவுரையாளர்கட்கும், மன்ற நிர்வாக உறுப்பினர்கட்கும், தோளோடு தோள் நின்று உழைத்த மாணவர் நண்பர்கட்கும் நன்றி கூறுவதோடு எதிர்காலத்தில் மன்றத்தைப் பொறுப்பேற்கும் செயற்குழு சிறப்பாக செயற்பட வேண்டும் என்று வாழ்த்தி புதிய விருட்சம் வளர்க எனவும் வாழ்த்தி பசுமையான பல்கலைக்கழக வாழ்வில் இருந்து விடை பெறுகிறேன்.

~ நன்றி ~

ச. ரஞ்சித்குமார்
தலைவர்

வணிக மாணவர் மன்றம்
யாழ். பல்கலைக்கழகம்

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

செயலாளரின் நன்றிப் பெருக்கு

யாழ். பல்கலைக்கழக வணிகத்துறை மாணவர்களாகிய நாம் எமது துறை மாணவர்களின் அறிவுப் பசிக்கு விருந்தாக ஆண்டு தோறும் வெளியீடுவது "விருட்சம்" எனும் இதழாகும். இது இவ் வருடம் புதிய தொகுதி இதழ் – 6 ஆக உங்கள் கரங்களை வந்தடைந்துள்ளது.

நாட்டின் அசாதாரண சூழ்நிலை காரணமாக எமது மன்றத்தின் பொறுப்புக்களை நாமே தேடிப் பெற்றுக் கொண்ட போதிலும், மன்றத் தின் செயற்பாடுகளுக்கு வழிகாட்டியாகவும் உறுதுணையாகவும் இருந்த மன்றக் காப்பாளர் திரு. க. தேவராஜா அவர்கட்கும் மன்றத் தின் வளர்ச்சிக்கு உதவிய பெரும் பொருளாளர் திருமதி. R. யோகேந் திரராஜா அவர்கட்கும் எனது மனமார்ந்த நன்றியை தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன். அத்துடன் இவ் இதழுக்கு ஆக்கங்களை நல்கிய விரி வுரையாளர்களுக்கும், மாணவ நண்பர்களுக்கும் எனது நன்றிகள். இவ் விதழ் வெளியீட்டிற்கு விளம்பர அணுசரணை வழங்கியவர்களுக்கும் இவ்விதழை அழகாக பதிப்புச் செய்த பதிப்பகத்தினருக்கும் எமது மன்ற வளர்ச்சி நிதிக்காக நடாத்தப்பட்ட இசை நிகழ்வுகளுக்கு உதவிய அனைத்து உள்ளங்களுக்கும் என் நன்றிகளை தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன்.

கடந்த வருட மன்றத்தினரால் பதிப்புச் செய்யப்பட்ட விருட்சம் இதழ் – 5 யுத்த அனர்த்தத்தால் காலம் தாழ்த்தி எம்மிடம் ஒப் படைக்கப்பட்டது. இதன் காரணமாக இவ்விதழின் வெளியீட்டு நிகழ்வு நடைபெறாது விநியோகிக்கப்பட்டது.

மேலும் அடுத்துவரும் வருடங்களில் மன்றத்தினை பொறுப் பேற்கும் மாணவர்கள் மன்ற வளர்ச்சிக்காக முழுமையாக செயற்பட வேண்டும் என்று கூறி, பல்கலைக்கழக வாழ்வின் இறுதி நாட்களில் கால் பதிக்கும் இவ் வேளையில் உங்களிடமிருந்து விடை பெற்றுக் கொள்கின்றேன்.

~ நன்றி ~

வணிக மாணவர் மன்றம்
யாழ். பல்கலைக்கழகம்

க. கணேந்திரன்
செயலாளர்

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

இதழாசிரியர்களின் இதயங்களிலிருந்து . . .

எமது வணிக மாணவர் மன்றத்தின் சஞ்சிகையான "விருட்சம்" புதிய தொகுதி இதழ் – VI பல சிரமங்களின் மத்தியிலும் விடா முயற்சியாலும் அன்பு நெஞ்சங்களின் உதவி, ஒத்துழைப்பினாலும் வெளிக் கொணர்வதையிட்டு மகிழ்ச்சி அடைகிறோம்.

இன்று உலகில் ஏற்பட்டுள்ள, ஏற்பட்டு வருகின்ற பெரும் வளர்ச்சிக்கு துணை புரிகின்ற விடயங்கள் தொடர்பாக மாணவர்களாகிய நாம் அறிந்து கொள்ள வேண்டிய அவசியம் எமக்குண்டு. இந்த வகையில் எமது மன்றம் ஆற்றிவரும் பணியில் ஒரு சிறு பகுதியாக இச் சஞ்சிகையும் அமைந்துள்ளது.

இவ்விதழுக்கு ஆக்கங்களை தந்துதவிய விரிவுரையாளர்கள், மாணவர்கள் அனைவருக்கும் எமது மன்றத்தின் சார்பில் நன்றியைத் தெரிவித்துக் கொள்வதுடன்,

இச் சஞ்சிகையானது மாணவர்களின் ஆற்றலை தொடர்ந்தும் வளர்த்தெடுக்க பங்காற்றும் என்பதில் சந்தேகமில்லை. இந்த வகையில் இனிவரும் காலங்களிலும் விரிவுரையாளர்களின் கட்டுரைகளுடன் பெரும்பாலான கட்டுரைகள் மாணவர்களினுடையவையாக அமைவதே சிறந்தது என நாம் கருதுகிறோம். மேலும் அடுத்துவரும் ஆண்டுகளில் பதவியேற்கும் செயற்குழுக்களும் இதனை மனதில் கொண்டு செயற்பட வேண்டும் என இவ் வளாக வாழ்வை வீட்டு வீடைபெறும் வேளையில் உங்களைக் கேட்டுக் கொண்டு விடை பெறுகின்றோம்.

~ நன்றி ~

வணிக மாணவர் மன்றம்
யாழ். பல்கலைக்கழகம்

து. ஜெயராஜா
A. D. நிஷாந்தி
(இணை இதழாசிரியர்கள்)

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

விருட்சத்தின் உள்ளே

- துணைவேந்தரின் ஆசிச் செய்தி
- பீடாதிபதியின் ஆசிச் செய்தி
- வணிகத்துறைத் தலைவரின் ஆசிச் செய்தி
- பெரும் பொருளாளரின் ஆசிச் செய்தி
- தலைமையின் உள்ளத்திலிருந்து
- செயலாளரின் நன்றிப்பெருக்கு
- இதழாசிரியர்களின் இதயங்களிலிருந்து

- Budgeting for Planning & Control — 01–09
  – *Mr. S. Ramesh*
- Performance measures – *Mrs. R. Jogendrarajah* — 10–13
- முரண் கணிப்பீடு – *Mr. S. Rajithkumar* — 14–30
- செயற்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்ட கிரயவியல் முறையும் அதன் பிரயோகமும் – *Mr. S. Paheerathan* — 31–42
  – *Mr. N. Thileepan*
- பொறியமைத்தல் – *Mrs. P. Muraleetharan* — 43–46
- மனிதவள முகாமைத்துவத்தில் தொழில் விருத்தியின் பங்கு — 47–50
  – *Mr. K. Thevarajah*
- நவீன வியாபார சூழலில் தொழில் முயற்சி வளத்திட்டமிடலின் பங்கு — 51–59
  – *Mr. K. Vanenthiram*

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

☞ சமூக கலாச்சார காரணிகளை வெற்றிகொள்வதினூடாக சர்வதேச சந்தைப்படுத்தலை விருத்தி செய்தல் 60–68
– *Miss. S. Shivany*

☞ Positioning For Competitive Advantage 69–74
– *Miss. A. Dulcie Nishanthi*

☞ இலத்திரனியல் வணிகம் – *Mr. A. Shanmugathas* 75–79

☞ An Introduction to Data Processing 80–88
– *Mr. S. Ramana*
– *Mr. R. Ambikaipahan*

☞ இலங்கை அரசு விவசாயத்தை வளர்த்தெடுப்பதற்கு மேற்கொண்டு வரும் நடவடிக்கைகள் பற்றிய மீள் பார்வை 89–96
– *Mr. S. S. Uthayakumar*

☞ வளர்முக நாடுகளின் வேலையின்மைப் பிரச்சனைகள் 97–100
– *Mr. A. Thayaparan*

☞ காப்புறுதியும் அண்மைக்கால காப்புறுதி ஒப்பந்தங்களும் 101–116
– *Mr. E. Ratnam*

☞ நடைமுறையிலுள்ள சில முக்கிய வைப்புத் திட்டங்களும் கடன் அட்டைகளும் – *Mr. J. Sasikaran* 117–125

☞ தளஅளவீடு செய்தல் – *Miss. J. Yogeswary* 126–136
– *Miss. E. Subahini*

☞ Analysis of Time series – *Mr. B. Nimalathasan* 137–157
– *Mr. S. Sivachchelvan*

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

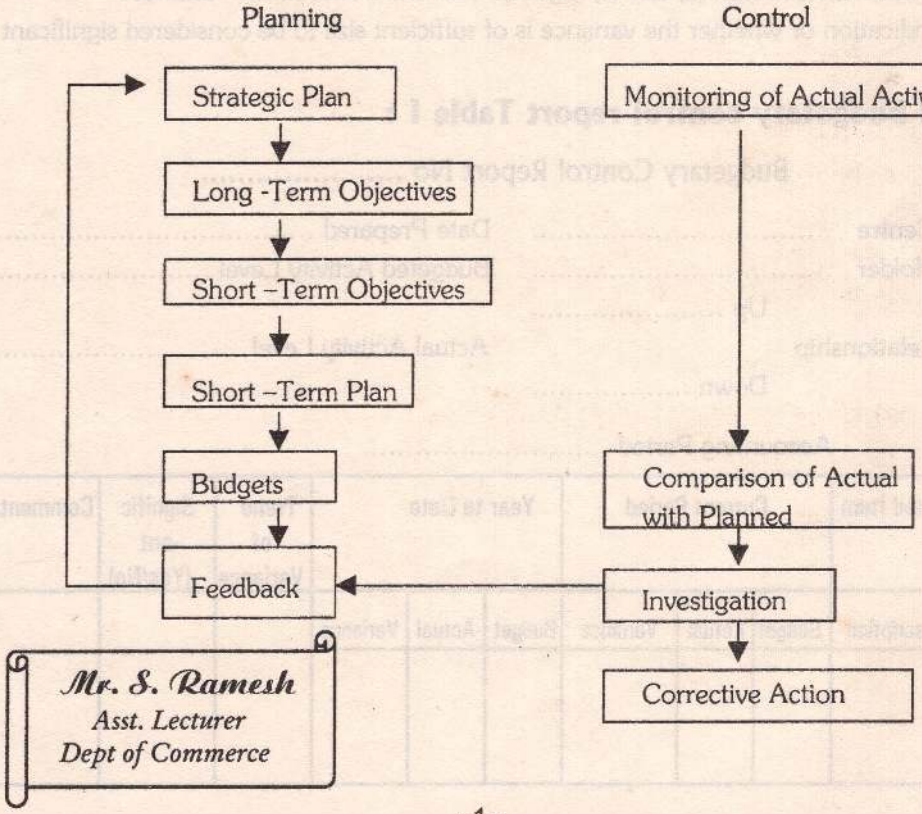
Budgeting for Planning and Control

1.0 Definition and Role of Budgeting

Budgets are the quantitative expressions of the future plans, stated in either physical or financial terms or both. Thus, a budget is method for translating the goals strategies of an organization in to operational terms. Budgetary control is the process of comparing actual costs budgeted costs on a regular basis, usually monthly.

Figure I shows the relationship between planning and control and the role that budgets play in the overall process.

Figure I



Mr. S. Ramesh
Asst. Lecturer
Dept of Commerce

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

2.0 Controllable and Non-Controllable Costs

Budgetary control reports for a manager should show only these cost items for which management accountant is accountable and which are under his control. These are known as controllable costs.

Costs over which the manager has no control are known as non-controllable and would not normally appear on a manager's budgetary control report.

3.0 Budgetary Control Reports

A budgetary control report as an important part of the control process.

The key items which should be shown are,

a) The budgeted costs and revenues for the period and year to date (YTD)
b) The actual costs and revenue for the period and YTD
c) The variances between (a) and (b) together with the trends in the variances
d) An indication or whether the variance is of sufficient size to be considered significant

Typical budgetary control report Table I :

Budgetary Control Report No .....

Budget Centre ..... Date Prepared .....

Budget Holder ..... Budgeted Activity Level .....

Report Relationship Up ..... Actual Activity Level .....

Down .....

Accounting Period .....

Budgeted Item		Current Period			Year to Date			Trend of Variance	Significant (Yes/No)	Comments
Code	Description	Budget	Actual	Variance	Budget	Actual	Variance			

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

4.0 Purposes of Budgeting

Budgets are usually prepare for areas within an organisation (departments, plants, division and so on) and for activities (sales, production and so on). The master budget is the collection of all individual area and activity budgets.

A budgetary system gives an organization several advantages

i) It forces managers to plan
ii) It provides resource information
iii) It aids in the use of resources
iv) It can be used for subsequent evaluation of performance
v) It improves the functions of communication and coordination

The role of communication and coordination becomes more significant as an organization increases in size.

5.0 Responsibility Accounting

As organizations increase in size, top management typically creates areas of responsibility, which are known as responsibility centers, and assigns subordinate managers to those areas. There are three major types of responsibility centers.

a) Cost center :-
A responsibility center in which a manager is responsible only for costs.

b) Profit center:-
A responsibility center in which a manager is responsible for both revenues and costs.

c) Investment Center:-
A responsibility center in which a manager is responsible for revenues, costs and investments.

6.0 Directing and Coordinating

Every organization must have responsible for directing and coordinating the overall budgeting process. This budget director usually the controller. The budget director works under the direction of the budget committee. The budget committee has the responsibility to review the budget, provide policy guidelines and budgetary goals, resolve differences.

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

7.0 The Master Budget

The master budget is composed of many component budgets. This budget is a comprehensive financial plan made up if various individual budgets. A master budget can be divided into two main parts.

a) Operating budgets

b) Financial budgets

8.0 Operating Budgets

Operating budgets are concerned with the income generating activities of a firm. Outcome of the operating budgets is a budgeted income statement.

The operating budget consists of a budgeted income statement accompanied by the following supporting schedules.

i) Sales budget
ii) Production budget
iii) Direct material purchases budget
iv) Direct Labour budget
v) Overhead budget
vi) Selling and administrative budget
vii) Ending finished goods inventory budget
viii) Cost of goods sold budget

The sales budget is the projection approved by the budget committee that describes expected sales in units and rupees.

The production budget describes how many units must be produced in order to meet sales needs and satisfy ending inventory requirements.

The direct material budgets reveals the expected usage or materials in production and the purchasing needs of the firm purchased depend on both expected usage and the inventories of direct materials.

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

The direct labour budget shows the total direct labour hours needed and the associated cost for the number of units in the production budget.

The overhead budget shows the expected cost of all indirect manufacturing items.

9.0 Financial Budget

Financial budgets are concerned with the inflows and outflows of cash and with financial position.

The usual financial budgets prepared are :

a) The cash budget

Planned cash inflows and outflows are detailed in cash budget, and expected financial position. Cash flow is the life blood of an organization, the cash budget is one of the most important budgets into the master budget. The cash budget is simply, the detailed plan that shows all expected sources and uses of cash. Cash receipts and cash payments are major inputs to the cash budget.

The cash budget has the following five main sections :

i) Total cash available
ii) Cash disbursements
iii) Cash excess or deficiency
iv) Financing
v) Cash balance

b) The budget for capital expenditures

A capital expenditures budget is a financial plan outlining the expected acquisition of long –term assets.

c) The budgeted balance sheet

This budget shows overall assets, liabilities and capital

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

Example :-

D Ltd. is preparing its annual budgets for the year to 31 December 2000. It manufactures and sells one product, which has a selling price of Rs. 150. The marketing director believe that the price can be increased to Rs. 160 with effect from 1 July 2000 and that at this price the sales volume for each quarter of 2000 will be as follows:-

	Sales Volume
Quarter 1	40,000
Quarter 2	50,000
Quarter 3	30,000
Quarter 4	45,000

Sales for each quarter of 2001 are expected to be 40,000 units

Each unit of the finished product which is manufactured requires four units of component R and three units of component T. Together with a body shell S. These items are purchased from an outside supplier. Currently prices are:

Component R	Rs. 8.00 each
Component T	Rs. 5.00 each
Shell S	Rs. 30.00 each

The components are expected to increase in price by 10% with effect from 1 April 2000 no change is expected in the price of the shell.

Assembly of the shell and components into the finished product requires 6 labour hours: labour is currently paid Rs. 5.00 per hour. A 4% increase in wage costs is anticipated to take effect from I October 2000.

Variable overhead costs are expected to be Rs. 10 per unit for the whole of 2000, fixed production overhead costs are expected to be Rs. 240.000 for the year, and are absorbed on a per unit basis.

Stocks on 31 December 1999 are expected to be as follows:

Finished units	9,000 units
Component R	3,000 units
Component T	3,500 units
Shell S	500 units

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

Closings stocks at the end of each quarter are to be as follows:

Finished units	10% of next quarter's sales
Component R	20% of next quarter's production requirements
Component T	15% of next quarter's production requirements
Shell S	10% of next quarter's production requirements

Requirements:-

Prepare the following budgets of D Ltd. for the year ending 31 December 2000, showing values for each quarter and the year in total.

i) sales budget (in Rs. and units)
ii) production budget (in units)
iii) material usage budget (in units)
iv) production costs budget (in Rs.)

Workings :-

i) Closing stock:-

Quarter 1	-	50,000x10/100	=	5,000 units
Quarter 2	-	30,000x10/100	=	3,000 units
Quarter 3	-	45,000x10/100	=	4,500 units
Quarter 4	-	40,000x10/100	=	4,000 units

ii) Material cost after 1 April 2000 - R 110% x 8 = Rs. 8.8 each
T 110% x 5 = Rs. 5.5 each

iii) Labour cost per hour after 1 October 2000 104% x5 = Rs. 5.2

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

iv) Fixed production cost per unit

Total Production = 36,000 + 48,000 + 31,500 + 44,500

= 160,000 units

FOAR (unit) = 240,000 / 160,000

= Rs. 1.5 per unit

Solution:-

i) Sales Budget

	Quarter 1	Quarter 2	Quarter 3	Quarter 4	Total
Sales unit	40,000	50,000	30,000	45,000	165,000
Unit Price	Rs. 150	Rs. 150	Rs. 160	Rs. 160	
Sales revenue ('000)	Rs. 6,000	Rs. 7500	Rs. 4,800	Rs. 7,200	Rs. 25500

ii) Production Budget (units)

	'000	'000	'000	'000	'000
Sales	40	50	30	45	165
+ Closing stock	5	3	4.5	4	16.5
	45	53	34.5	49	181.5
- Opening stock	(9)	(5)	(3)	(4.5)	(21.5)
Production	36	48	31.5	44.5	160

iii) Material Usage Budget (units)

		R '000		T '000		S '000
Quarter 1	(4x36)	144.00	(3x36)	108.00	(1x36)	36.00
Quarter 2	(4x48)	192.00	(3x48)	144.00	(1x48)	48.00
Quarter 3	(4x31.5)	126.00	(3x31.5)	94.50	(1x31.5)	31.50
Quarter 4	(4x44.5)	178.00	(3x44.5)	183.50	(1x44.5)	44.50
Material usage (units)		640.00		480.00		160.00

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

iv) Production Cost Budget

			Quarter 1 Rs.	Quarter 2 Rs.	Quarter 3 Rs.	Quarter 4 Rs.
Material cost :	R	(8x4)	32.00 (8.8x4)	35.20	35.20	35.20
	T	(5x3)	15.00 (5.5x3)	16.50	16.50	16.50
	S	(1x30)	30.00	30.00	30.00	30.00
			77.00	81.70	81.70	81.70
Labour (5x6)			30.00	30.00	30.00 (5x26)	31.20
Variable overhead			10.00	10.00	10.00	10.00
Fixed overhead			1.50	1.50	1.50	1.50
Cost per unit			118.50	123.20	123.20	124.40
Production ('000)			36	48	31.5	44.5
Cost per unit (Rs.)			118.50	123.20	123.20	124.40
Cost (Rs. 000)			4266.00	5913.60	3880.80	5535.80

References :-

1) *Hansen D.R; and Mowen M., Management Accounting, 3rd Edition*

2) *Lucey T., First Course in Cost and Management Accounting, ELBS Edition*

3) *Lucey T, Costing, 5th Edition, ELBS Edition*

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

PERFOMANCE MEASURES AND CONTROL IN SERVICE INDUSTRIES

1. INTRODUCTION

Service industries can be generally divided in to those that sell physical goods and those that do not. In the former category are: retailers, wholesalers, distributors of various types, repair shops of all kinds, restaurants and eating establishments, and so forth. Industries that have small or no finished goods inventories are public utilities (electricity, gas, transportation, and so forth), newspapers and other publishers and all financial and professional services as well as many not-for-profit organizations.

Service industries are responsible for an increasing percentage of both total employment and gross national product. The problem of Cost Accounting is that whereas manufacturing operations have a reasonalble degree of homogeneity, service industries are extremely diverse. Most manufacturing operations are conducted in physical plants, which use direct labour to convert raw materials into finished products. Although the number and type of products are extremely large the processes are similar enough so that a limited number of cost accounting systems can be used to account for a large percentage of manufacturing processes. This is not true of service industries. The type of different processes that exist in service industries is extremely diversified. The types of financial control that are employed and the degree of control that can be exercised differ widely among different serivce industries.

Mrs. R. Yogendrarajah
Senior Lecturer
Dept. of Commerce

2. CHARACTERISTICS OF SERVICE INDUSTRIES

Service industries have certain Characteristics that make the problems of accounting and control different from manufacturing industries. These Characteristics are as follows:

1) No finished goods inventories. Production and delivery function must generally be done simultaneously.

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

2) No product costs. All are period costs

3) In many service industries it is difficult even to measure output

4) Few variable costs. Labour intensive, with most of this labour fixed.

5) No foreign competition, with some exceptions (Such as air lines) generally free from competition and may be affected only by local competition.

6) With most of services the customer is present during the process of delivering the service, which is a source of both threats and opportunities to service managers.

7) Customers' service expectations may not be homogeneous; nor may staff performance

Because of the characteristics given above, the application of traditional cost control technique is greatly limited in many service industries. In very few service industries can the concept of standard cost be employed. It is difficult to develop standard products. It is difficult to measure quality and quantity. Almost the costs are fixed in the short run. As a result it is difficult to measure either efficiency or effectiveness through the accounting system.

3. Performance Criteria

In 1953 the management guru peter Drucker identified seven generic performance criteria and argued that the objectives set by organizations for each performance area should be supported by appropriate measures which could be used to continually monitor and control performance against objectives. In 1985 developed the Drucker's framework defined the set of performance criteria's ; profitability, effectiveness, productivity, efficiency, quality, quantity of working life and innovation.

In 1983 Kaplan also identified a range of performance areas which organizations have to control and measure. His work referred specifically to manufacturing but the following dimensions are also applicable to services, profitability, cost control, competitiveness, product leadership, productivity, quality, delivery performance, innovation and flexibility.

These performance criteria draw from the production / operations management and management accounting literature's. These can be synthesized into the following six generic categories. Financial performance, competitive performance, resource utilization, quality of service, innovation and flexibility. To summarize, that there are six dimensions against which measurement of business performance are given below:-

Business Performance Criteria

Financial Performance :

Profitability, Liquidity, Capital structure, Market ratios.

Competitiveness

Relative market share and position, Sales growth, Measures of the customer base

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

Resource utilization

Productivity (Input:output) Efficiency (resources planned : consumed) Utilization (resources available : consumed)

Quality of Service

Overall service indicators, Measures of the twelve determinants of service quality : reliability, responsiveness, aesthetics, cleanliness, comfort, friendliness, communication, courtesy, competence, access, availability, security.

Innovation

Proportion of new to old products and services, New product and service sales levels.

Flexibility

Product / Service introduction flexibility, Product / Service mix flexibility, Volume flexibility, Delivery flexibility

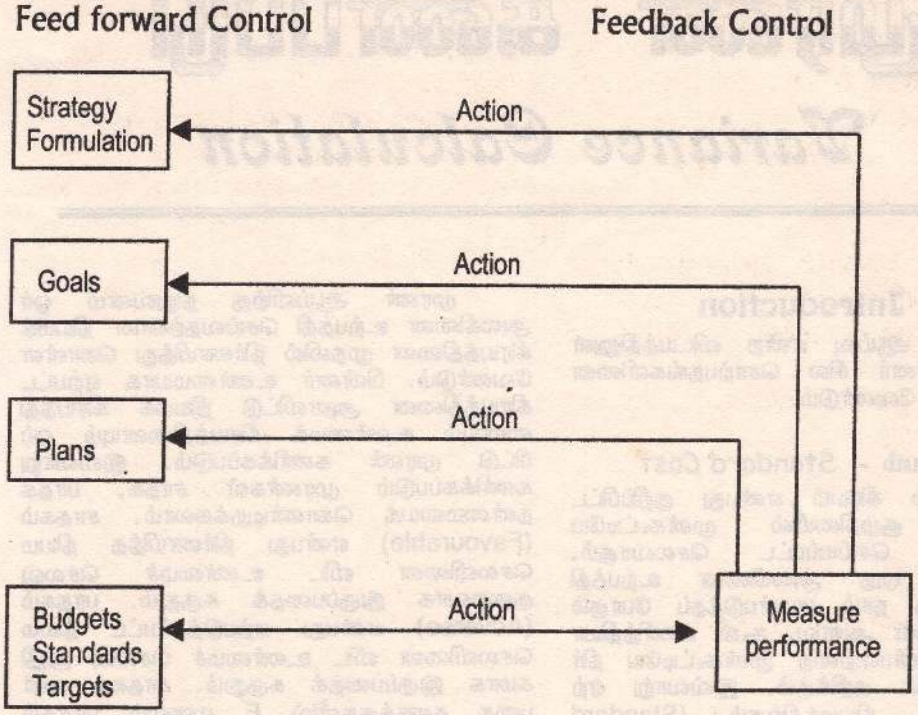
4. CONTROL

In general management control techniques do not differ materially in service industries from other industries except at the cost control level. A great many service organization are so small that they require no formal management control system. Almost all decentralized organizations have service subsidiaries that are subject to control techniques similar to those used to control the manufacturing units. That is, profit budgets are prepared and approved and actual results are compared to budget and variances explained. Often, the variance analysis report is modified to take into account some of the unique features of the service subsidiary. Service organizations often treat units within the company as profit centers where the appropriate revenues and costs can be segregated.

Performance measurement and control systems in for-profit service organizations should support corporate objectives and competitive strategies. Organizational control is the process of ensuring that an organization is pursuing actions and strategies which will enable it to achieve its goals. The measurement and evaluatin of performance is central to control and means posing three questions : what has happened? why has it happened? what are we going to do about it? The performance measures are usually part of a feed forward – feedback control model in which progress against plan, budgets, standards and targets is monitored by the analysis of significant variances and the use of a balanced set of performance measures across various dimensions. This is illustrated by the following figure

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

Feed forward : Feedback Control



5. Conclusions

While management control principles are generally applicable to manufacturing and service industries a like, cost accounting principles are not. Manufacturing cost control a like and product profitability techniques have very limited applications in many service industries. The criteria across six dimensions above deserved. The performance criteria is used as a tool to analyse the match between service strategy and the range of measures used to control performance against strategy.

References :

1) Dearden John, "Management Accounting" Prentice Hall Inc, 1998.

2) Drury Colin, "Management Accounting Hand Book" (CIMA) Jordan Hill, Oxford, 1995.

3) Brandon H. Charles, Drtina. E. Ralph, "Management Accounting" Strategy and control Mcgraw – Hill 1999.

4) Horngren. T. Charles, "Cost Accounting" A Managerial emphasis, Prentice Hall Inc. 1987.

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

முரண் கணிப்பீடு

Variance Calculation

அறிமுகம் - Introduction

நாம் முரண் ஆய்வு என்ற விடயத்தினுள் நுழைய முன்னர் சில சொற்பதங்களினை அவதானிக்க வேண்டும்.

a) நியம கிரயம் - Standard Cost

நியம கிரயம் என்பது குறிப்பிட்ட வேலை சூழ்நிலையில் முன்கூட்டியே கணிப்பீடு செய்யப்பட்ட செலவாகும். அதாவது ஒரு அலகினை உற்பத்தி செய்வதற்கு நாம் பயன்படுத்தப் போகும் மூலப்பொருள் அளவு, கூலி மணித்தியாலங்கள் என்பவற்றை முன்கூட்டியே நிர்ணயிப்பதைக் குறிக்கும். இவ்வாறு ஏற்படுத்தப்பட்ட நியமத்திற்கும் (Standard Cost) ஏற்படப்போகும் உண்மைக் கிரயத்திற்கும் (Actual Cost) இடையிலான வேறுபாட்டை ஒப்பிட்டு நோக்கும் நுட்பம் நியமக் கிரயவியல் (Standard Costing) என்பதாகும்.

b) முரண் ஆய்வு - Variance Analysis

நியமக் கிரயத்திற்கும் உண்மைக் கிரயத்திற்கும் இடையிலான வேறுபாடு முரண் (Variance) எனப்படும். இம் முரணை தனித் தனி மூலகங்களாக பகுத்து ஆராய்வதனை முரண் ஆய்வு என்பர்.

Mr. S. Ranjithkumar
Final Year
Commerce

முரண் ஆய்விற்கு நிறுவனம் ஓர் அலகினை உற்பத்தி செய்வதற்கான நியமக் கிரயத்தினை முதலில் நிர்ணயித்து கொள்ள வேண்டும். பின்னர் உண்மையாக ஏற்பட்ட கிரயத்தினை அளவிட்டு நியமக் கிரயத்தினையும் உண்மைக் கிரயத்தினையும் ஒப்பிட்டு முரண் கணிக்கப்படும். இவ்வாறு கணிக்கப்படும் முரண்கள் சாதக, பாதக தன்மையைக் கொண்டிருக்கலாம். சாதகம் (Favourable) என்பது நிர்ணயித்த நியம செலவினை விட உண்மைச் செலவு குறைவாக இருப்பதைக் கருதும். பாதகம் (Adverse) என்பது ஏற்படுத்தப்பட்ட நியம செலவினை விட உண்மைச் செலவு அதிகமாக இருப்பதைக் கருதும். சாதகம் என்பதை கணக்குகளில் F எனவும் பாதகம் என்பதை A என்றும் குறிப்பிட்டு கொள்ளலாம்.

இனி நாம் முரண்களினையும் அவற்றின் வகைகளையும் நோக்குவோம்.

1) நேர் மூலப்பொருள் முரண் Direct material variance

இடம்பெற்ற உற்பத்திக்கான உண்மை மூலப்பொருள் கிரயம் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட முடிவுப்பொருள் அலகுக்கான நியம கிரயத்துடன் ஒப்பிடப்பட்டு ஏற்படும் வேறுபாடு கணிக்கப்படும். இது பின்வரும் பகுதிகளைக் கொண்டது.

1.1 நேர் மூலப்பொருள் கிரய முரண் Direct material cost variance

எய்தப்பட்ட உற்பத்திக்கான நியம நேர் மூலப்பொருள் கிரயத்திற்கும் உண்மையாக இடம்பெற்ற நேர்மூலப்பொருள் கிரயத்திற்கும்

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

இடையிலான வேறுபாட்டைக் குறிக்கும். இது பின்வருமாறு கணித்து காட்டப்படும்.

(SPxSQ) – (AP x AQ)

இது இருவகை முரண்களை தன்னகத்தே உள்ளடக்கியுள்ளது.

அவையாவன,

1.1 (அ) நேர் மூலப்பொருள் விலை முரண்

Direct material Price variance

நேர் மூலப்பொருள் விலை முரண் என்பது கொள்வனவு செய்யும் மூலப் பொருளின் தொகையினைக் கவனத்தில் எடுத்து கணிப்பதுடன் இங்கு ஏற்படும் முரண்களுக்கு கொள்வனவு முகாமையாளரே (Purchasing Manager) பொறுப்பாவார். உண்மையான நேர் மூலப்பொருளுக்கு செலுத்த வேண்டிய நியமவிலைக்கும் உண்மையாக செலுத்திய விலைக்கும் இடையிலான வேறுபாடு நேர்மூலப்பொருள் விலை முரண் ஆகும். இது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

(SPxAQ) – (AP x AQ)

1.1 (ஆ) நேர் மூலப்பொருள் பாவனை முரண்

Direct material Usage variance

நாம் உற்பத்திக்கு எவ்வளவு அளவு மூலப்பொருள் பயன்படுத்துகின்றோமோ அத் தொகையுடன் சம்பந்தப்பட்டிருப்பதுடன் இம் முரண் ஏற்படுவதற்கு உற்பத்தி முகாமையாளரே (Production Manager) பொறுப்பாவார்: எய்தப்பட்ட உற்பத்திக்கு பயன்படுத்தப்பட வேண்டிய நியம நேர் மூலப்பொருள் தொகைக்கும் உண்மையாக பயன்படுத்தப்பட்ட நேர் மூலப்பொருள் தொகைக்கும் இடையிலான வேறுபாட்டினை நேர் மூலப்பொருள் நியம விலையால் மதிப்பிடுவதன் மூலம் கணிக்கப்படும். இதன் கணிப்பீடு வருமாறு

(SPxSQ) – (SP x AQ)

இம்முரண் இரண்டு உப பிரிவுகளை கொண்டுள்ளது. அவையாவன,

(a) நேர் மூலப்பொருள் கலவை முரண்

Direct material Mix variance

ஒரு பொருளின் உற்பத்திக்கு ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட நேர் மூலப்பொருட்கள் பயன்படுத்தப்படும்போது இது ஏற்படும். உண்மையாக உற்பத்தியில் பயன்படுத்திய நேர் மூலப்பொருட்களை நியம கலவையில் நியம விலையில் மதிப்பீடு செய்வதற்கும் உண்மையாக பயன்படுத்திய நேர் மூலப் பொருட்களை (உண்மை கலவை) நியம விலையில் மதிப்பீடு செய்வதற்கும் இடையிலான வேறுபாடு நேர் மூலப்பொருள் கலவை முரண் ஆகும். இது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

$(SPxAQ_{sm})$ – (AQ x SP)

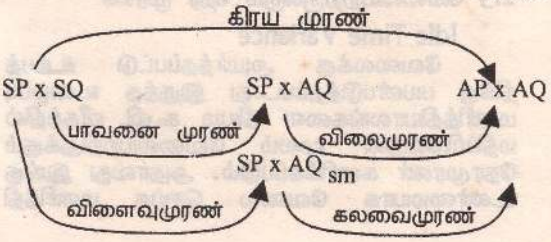
(b) நேர் மூலப்பொருள் விளைவு முரண்

Direct material Yield variance

இம் முரணும் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட மூலப்பொருட்கள் பயன்படுத்தப்படும் போது ஏற்படும். எய்தப்பட்ட உற்பத்திக்கு ஏற்பட்டிருக்க வேண்டிய நியம நேர் மூலப்பொருள் கிரயத்திற்கும் உண்மையாக உற்பத்தியில் பயன்படுத்திய நேர்மூலப்பொருட்களை நியம கலவையில் நியம விலையில் மதிப்பீடு செய்வதற்கும் இடையிலான வேறுபாட்டை காட்டுவதாகும். இது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

(SPxSQ) – ($SP \times AQ_{sm}$)

நேர்மூலப் பொருட்கள் தொடர்பான அனைத்து முரண்களையும் இலகுவாக கணிப்பிட பின்வரும் படத்தினை பயன்படுத்தலாம்.



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

SP - Standard Price (நியம விலை)

SQ - Standard Quantity (நியம தொகை)

AP - Actual Price (உண்மை விலை)

AQ - Actual Quantity (உண்மை தொகை)

நேர் மூலப்பொருள் கிரய முரண்
= விலை முரண் + பாவனை முரண்

நேர் மூலப்பொருள் பாவனை முரண்
= கலவை முரண் + விளைவு முரண்

குறிப்பு:—

கணக்குகளிலே மூலப்பொருள் கொள்வனவு செய்த தொகையும், உற்பத்திக்கு பயன்படுத்திய மூலப்பொருட்களின் தொகையும் வேறுபடும் சந்தர்ப்பத்தில் நாம் விலை முரண் கணிப்பிற்கு கொள்வனவு செய்த மூலப்பொருள் தொகையும் பாவனை முரணிற்கு உற்பத்திக்கு பயன்படுத்திய மூலப் பொருள் தொகையும் கவனத்தில் எடுக்கப்படும்.

உ—ம்

ஒரு கம்பனி x எனும் பொருளை உற்பத்தி செய்கின்றது அதற்கான பாதீட்டு ஆரம்ப காலப்பகுதியில் மூலப்பொருள் இருப்பு 200 Kg 750/= கிரயத்தில் இருக்கின்றது பாதீட்டு காலப்பகுதியில் உற்பத்திக்காக 1000 Kg 2000/= கிரயத்தில் கொள்வனவு செய்யப்படுகின்றது. பாதீட்டு காலப்பகுதி முடிவில் நிறுவனத்தில் 500 Kg இருப்பு காணப்படுகிறது.

இங்கு விலை முரண் கணிப்பீட்டிற்கு கொள்வனவு செய்த 1000 Kg கவனத்தில் எடுக்கப்படும். பாவனை முரணிற்கு ஆரம்ப இருப்பு 200 Kg 750/= பெறுமதியிலும் பின் 500 Kg 1000/= பெறுமதியிலும் கவனத்தில் எடுக்கப்படும். எல்லாமாக 700 Kg 1750/= பெறுமதியில் எடுக்கப்படும்.

2) நேர் உழைப்பு முரண்

Direct Labour variance

நியம கூலிக் கிரயம் முன்னரே நிர்ணயிக்கப்பட்டதாக இருக்கும். பின்னர் முடிவுப் பொருளுக்கு ஏற்பட்ட உண்மையான நேர்கூலி கண்டறியப்பட்டு நியம கூலி கிரயத்தினையும் உண்மைக் கூலிக் கிரயத்தினையும் ஒப்பீடு செய்து முரண்கள் கணிக்கப்படும். இது பின்வருவனவற்றை தன்னகத்தே கொண்டிருக்கும்.

நேர் உழைப்பு கிரய முரண்

Direct Labour Cost variance

எய்தப்பட்ட உற்பத்திக்கு ஏற்பட வேண்டிய நியம நேர் உழைப்பு கிரயத்திற்கும் உண்மையாக ஏற்பட்ட உழைப்பு கிரயத்திற்கும் இடையிலான வேறுபாட்டைக் குறிக்கும். இது பின்வருமாறு காட்டப்படும்.

(SR x SH) – (AR x AH)

நேர் உழைப்பு கிரய முரண் பின்வரும் பகுதிகளை கொண்டிருக்கும்

2.1 நேர் உழைப்பு திறன் முரண்

Direct Labour Efficiency variance

எய்தப்பட்ட உற்பத்திக்கு ஏற்பட்டிருக்க வேண்டிய நியம கூலிக் கிரயத்திற்கும் உண்மையில் உற்பத்தியில் ஈடுபடுத்திய உழைப்பு மணித்தியாலங்களை நியம கூலி வீதத்தில் மதிப்பிடுவதற்கும் இடையிலான வேறுபாடு இதுவாகும். இது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

(SR x SH) – (SR x AH)

2.2 நேர் உழைப்பு வீத முரண்

Direct Labour Rate Variance

உற்பத்திக்கென அமர்த்தப்பட்ட உண்மையான மணித்தியாலங்களுக்குச் செலுத்தப்பட வேண்டிய நியம கூலிக் கிரயத்திற்கும் உண்மையாகச் செலுத்தப்பட்ட நியம கூலிக் கிரயத்திற்கும் இடையிலான வேறுபாடு நேர் உழைப்பு வீத முரண் ஆகும். இது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

(SR x AH) – (AR x AH)

2.3 வேலையற்றிருக்கும் நேர முரண்

Idle Time Variance

வேலைக்கு அமர்த்தப்பட்டு உற்பத்திக்கு பயன்படுத்தப்படாது இருந்த உழைப்பு மணித்தியாலங்களை நியம கூலி வீதத்தில் மதிப்பிடுவதன் மூலம் வேலையற்றிருக்கும் நேரமுரண் கணிக்கப்படும். அதாவது இங்கு உண்மையாக வேலை செய்த மணித்தி

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

யாலங்களும், உண்மையாக வேலைக்கு அமர்த்திய மணித்தியாலங்களும் சமனாக இருக்குமாயின் வேலையற்றிருக்கும் நேர முரண் தோன்றாது. இது மின்சாரத் தடை, வேலை நிறுத்தம், இயந்திரப் பழுதடைதல், மற்றும் இது போன்ற காரணிகளால் உற் பத்தி நடைபெறாது இருக்கும் சந்தர்ப்பத்தில் தொழிலாளர் வேலை செய்யாது இருப்ப தால் வேலையற்றிருக்கும் நேர முரண் தோன்றுகின்றது. இதனை பின்வருமாறு கணிக்கலாம்.

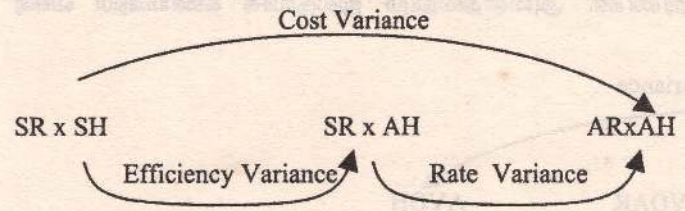
வேலையற்றிருந்த மணித்தியாலம் X
மணித்தியாலத்திற்கான நேர கூலி
Idle time x SR

2.4 நேர் உழைப்பு கலவை முரண்
Direct Labour Mixed Variance

இது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட வகை தொழிலாளர் பயன்படுத்தப்படும் பொழுது தோன்றும் முரண் இதுவாகும். உற்பத்தியில் ஈடுபடுத்திய உழைப்பு மணித்தியாலங்களை நியம கலவையில், நியம கூலி வீதத்தில் மதிப்பிடுவதற்கும் உண்மை உழைப்பு மணித் தியாலங்களை (உண்மை கலவை) நியம கூலி வீதத்தில் மதிப்பிடுவதற்கும் இடையி லான வேறுபாடு நேர் உழைப்புக் கலவை முரண் ஆகும். இது பின்வருமாறு கணிக் கப்படும்.

$(SR \times AH_{sm}) - (AR \times AH)$

நேர் உழைப்பு முரண்களை ஒரே பார்வையின் கீழ் எவ்வாறு இலகுவாக கணிக் கலாம் என்பதை நோக்குவோம்.



SR - Standard Rate (நியம வீதம்)
SH - Standard Hours (நியம மணித்தியாலம்)
AR - Actual Rate (உண்மை வீதம்)
AH - Actual Hours (உண்மை மணித்தியாலம்)

Direct Labour Cost Variance =
Rate Variance + Efficiency Variance + Idle time variance

3) மேந்தலை முரண்
Overhead Variance

இடம்பெற்ற உற்பத்திக்கு ஏற்பட்ட மேந்தலை கிரயத்திற்கும் உறிஞ்சப்பட்ட மேந் தலைக் கிரயத்திற்கும் இடையிலான வேறு பாடு மேந்தலைக் கிரய முரண் (Overhead Cost Variance) எனப்படும். இம் மேந்தலை கிரய முரண் பின்வரும் பகுதிகளை கொண் டுள்ளது.

3 (அ) மாறும் மேந்தலை முரண்கள்
Variable Overhead Variance

இடம்பெற்ற உற்பத்திக்காக உறிஞ் சப்பட்ட மாறும் மேந்தலைக் கிரயத்தினையும் உண்மை மாறும் மேந்தலைக் கிரயத்தினை யும் ஒப்பிட்டு கணிக்கப்படும் இது பின்வரு மாறு பகுத்து ஆராயப்படும்.

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

மாறும் மேந்தலை கிரய முரண்

Variable Overhead Cost Variance

எய்தப்பட்ட உற்பத்திக்கு உறிஞ்சப்பட்ட மாறும் மேந்தலைக் கிரயத்திற்கும் உண்மையாக ஏற்பட்ட மாறும் மேந்தலைக் கிரயத்திற்கும் இடையிலான வேறுபாடு இது வாகும். இது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

(SH x VOAR) – AVOH

இம் முரணினை பின்வருமாறு இரு வகையாக பிரித்து நோக்கலாம்

3. அ (a) மாறும் மேந்தலை செலவு முரண்

Variable Overhead Expenditure Variance

உண்மையாக வேலைசெய்த மணித்தியாலங்களுக்கு அனுமதிக்கப்பட்ட மாறும் மேந்தலைக் கிரயத்திற்கும் உண்மை மாறும் மேந்தலை கிரயத்திற்கும் இடையிலான வேறுபாடு மாறும் மேந்தலை செலவு முரண் எனப்படும். இது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

(AH x VOAR) – AVOH

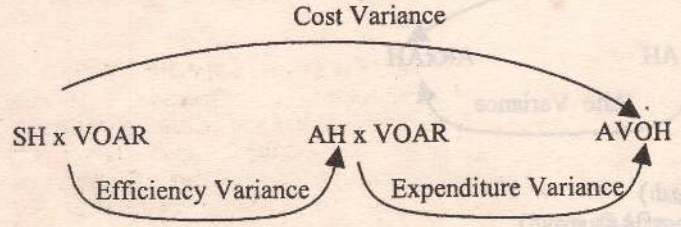
3. அ (b) மாறும் மேந்தலை திறன் முரண்

Variable Overhead Efficiency Variance

எய்தப்பட்ட உற்பத்திக்கு உறிஞ்சப்பட்ட மாறும் மேந்தலைக் கிரயத்திற்கும் உண்மையாக வேலை செய்த மணித்தியாலங்களுக்கு அனுமதிக்கப்பட்ட மாறும் மேந்தலைக் கிரயத்திற்கும் இடையிலான வேறுபாடு மாறும் மேந்தலை திறன் முரண் எனப்படும். இது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

(SH x VOAR) – (AH x VOAR)

இவ் மாறும் மேந்தலை முரண்கள் அனைத்தையும் இலகுவாக கணிப்பிடும் வரை படத்தினை நோக்குவோம்.



SH - Standard Hours (நியம மணித்தியாலம்)

AH - Actual Hours (உண்மை மணித்தியாலம்)

VOAR - Variable Overhead Absorption Rate (உள்ளடக்கப்பட்ட மாறும் மேந்தலை)

AVOH - Actual Variable Overhead (உண்மை மாறும் மேந்தலை)

Variable Overhead Cost Variance = Efficiency Variance + Expenditure Variance

(ஆ) நிலையான மேந்தலை முரண்கள்

Fixed Overhead Variance

முடிவுப் பொருள் இருப்பு, நடைமுறை வேலை ஆகியன நியம கிரயத்தில் மதிப்பிடப்படுமானால் இடம்பெற்ற உற்பத்திக்கு உறிஞ்சப்பட்ட நிலையான மேந்தலை கிரயத்தினையும் உண்மையாக இடம்பெற்ற நிலையான மேந்தலைக் கிரயத்தினையும் ஒப்பிட்டு நிலையான மேந்தலை கிரய முரண் கணிக்கப்படும்.

நிலையான மேந்தலை கிரய முரண்

Fixed Overhead Cost Variance

எய்தப்பட்ட உற்பத்திக்கு உறிஞ்சப்பட்ட நிலையான மேந்தலைக் கிரயத்திற்கும் அக்காலப் பகுதியில் உண்மையாக ஏற்பட்ட நிலையான மேந்தலைக் கிரயத்திற்கும்

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

இடையிலான வேறுபாடு நிலையான மேந் தலை கிரய முரண் எனப்படும். இது பின் வருமாறு கணிக்கப்படும்.

(SH x FOAR) – AFOH

இது பின்வருமாறு பகுதிகளை கொண்டது அவையாவன,

(ஆ) 1. நிலையான மேந்தலை செலவு முரண்

Fixed Overhead Expenditure Variance

உற்பத்தி இடம்பெற்ற காலப் பகுதிக் கான பாதீட்டு நிலையான மேந்தலைக் கிர யத்திற்கும் அக் காலப் பகுதியில் உண்மை யாக ஏற்பட்ட நிலையான மேந்தலைக் கிர யத்திற்கும் இடையிலான வேறுபாடு இது வாகும். இது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

(BFOH) – (AFOH)

(ஆ) 2. நிலையான மேந்தலை அளவு முரண்

Fixed Overhead Volume Variance

எய்தப்பட்ட உற்பத்திக்கு உறிஞ்சப்பட்ட நிலையான மேந்தலைக் கிரயத்திற்கும் உற் பத்தி இடம்பெற்ற காலப்பகுதிக்கான பாதீட்டு மேந்தலைக் கிரயத்திற்கும் இடையிலான வேறுபாடு நிலையான மேந்தலை அளவு முரண் எனப்படும். இது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

(SH x FOAR) – BFOH

நிலையான மேந்தலை அளவு முரண் எப்போதும் பாதகமாக (Adverse) இருப்பது சிறந்தது. அதாவது எதிர்பார்த்த நியம மேந்தலையினை விட பாதீடு செய்த நியம மேந்தலை கூடுதலாக இருப்பது பாதீட்டு மணித்தியாலம் அதிகரித்திருப்பதை எமக்கு புலப்படுத்துகின்றது. இவ் நிலை யான மேந்தலை அளவு முரணானது வினைத்திறன் முரண், இயலளவு முரண் எனும் பகுதிகளினை கொண்டுள்ளது.

(ஆ) 3. நிலையான மேந்தலை திறன் முரண்

Fixed Overhead Efficiency Variance

எய்தப்பட்ட உற்பத்திக்கு உறிஞ்சப்பட்ட நிலையான மேந்தலைக் கிரயத்திற்கும் உண்மையாக வேலை செய்த மணித்தியா லங்களுக்கான நியம நிலையான மேந்த லைக் கிரயத்திற்கும் இடையிலான வேறு பாடு இதுவாகும். இது பின்வருமாறு கணிக் கப்படும்.

(SH x FOAR) – (AHxFOAR)

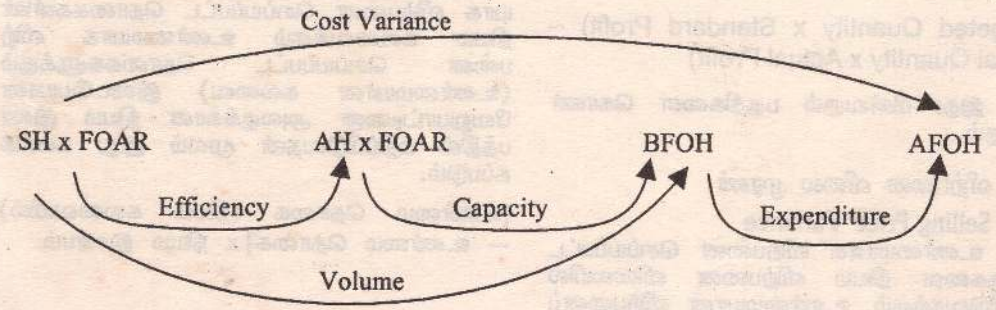
(ஆ) 4. நிலையான மேந்தலை இயலளவு முரண்

Fixed Overhead Capacity Variance

உண்மையாக வேலை செய்த மணித்தியாலங்களுக்கான நியம நிலையான மேந்தலைக் கிரயத்திற்கும் அக் காலப் பகு திக்கான பாதீட்டு நிலையான மேந்தலைக் கிரயத்திற்கும் இடையிலான வேறுபாடு இம் முரணாகும். இது பின்வருமாறு கணிக் கப்படும்.

(AH x FOAR) – BFOH

நிலையான மேந்தலைக் கிரயத்தினை இலகுவாக கணிப்பது தொடர்பான வரை படத்தினை அவதானிப்போம்.



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

SH - Standard Hours (நியம மணித்தியாலம்)
AH - Actual Hours (உண்மை மணித்தியாலம்)
FOAR - Fixed Overhead Absorption Rate (உள்ளடக்கப்பட்ட நிலையான மேந்தலை வீதம்)
AFOH - Actual Fixed Overhead (உண்மையான நிலையான மேந்தலை)

Fixed Overhead Cost Variance = Volume Variance + Expenditure Variance

Volume Variance = Efficiency Variance + Capacity Variance

4) விற்பனை முரண்கள்

Sales Variance

நியம கிரயவியல் முறைமை (Standard Costing method) நடைமுறையில் உள்ளபோது கணிக்கப்படும் விற்பனை இலாப முரண்களையும், நியம எல்லை கிரயவியல் முறைமை (Standard Marginal Costing method) நடைமுறையில் உள்ள பொழுது கணிக்கப்படும் விற்பனை பங்களிப்பு முரண்களையும் நாம் அவதானிப்போம்.

(a) விற்பனை இலாப முரண்கள் (நியம கிரயவியல் முறைமை)

Sales Profit Variance (Standard Costing Method)

பாதீட்டு விற்பனையின் நியம இலாபத்திற்கும் உண்மையாக விற்பனை செய்யப்பட்ட அலகுகளின் உற்பத்தி கிரயத்தினை நியம உற்பத்தி கிரயத்தில் மதிப்பிடுவதன் மூலம் உண்மையான விற்பனையில் கிடைக்கும் இலாபத்திற்கும் இடையிலான வேறுபாடு விற்பனை இலாப முரண் எனப்படும். இது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

(பாதீட்டு தொகை x நியம இலாபம்) — (உண்மை தொகை x உண்மை இலாபம்)

[Budgeted Quantity x Standard Profit) – (Actual Quantity x Actual Profit)

இது பின்வரும் பகுதிகளை கொண்டிருக்கும்

(a) 1. விற்பனை விலை முரண்

Selling Price Variance

உண்மையாக விற்பனை செய்யப்பட்ட அலகுகளை நியம விற்பனை விலையில் மதிப்பிடுவதற்கும், உண்மையான விற்பனைப் பெறுமதிக்கும் இடையிலான வேறுபாடு விற்பனை விலை முரண் ஆகும். இது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

உண்மை தொகை (நியம விற்பனை விலை — உண்மையான விற்பனை விலை)

Actual units (Standard selling Price– Actual selling Price)

(a) 2. விற்பனை அளவு இலாப முரண்

Sales Volume Profit Variance

நியம விற்பனை தொகைக்கும், உண்மையாக விற்பனை செய்யப்பட்ட தொகைக்கும் இடையிலான வேறுபாட்டினை ஒரு அலகுக்கான நியம இலாபத்தில் மதிப்பிடுவதன் மூலம் இது கணிக்கப்படும்.

நியம இலாபம் (நியமதொகை — உண்மை தொகை)

Standard Profit Per unit (Standard Quantity– Actual Quantity)

(a) 3. விற்பனை கலவை இலாப முரண்

Sales Mix Profit Variance

இரண்டு அல்லது இரண்டிற்கு மேற்பட்ட பொருட்கள் விற்பனை செய்யப்படும் பொழுது இம் முரண் தோன்றும். உண்மையாக விற்பனை செய்யப்பட்ட தொகைகளின் நியம கலவைக்கும் உண்மையாக விற்பனை செய்யப்பட்ட தொகைகளுக்கும் (உண்மையான கலவை) இடையேயான வேறுபாட்டினை அலகுக்கான நியம இலாபத்தில் மதிப்பிடுவதன் மூலம் இது கணிக்கப்படும்.

[உண்மை தொகை (நியம கலவையில்) — உண்மை தொகை] x நியம இலாபம்

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

[Actual Quantity (Standard mixed) - Actual Quantity] x Standard Profit per unit

(b) விற்பனை பங்களிப்பு முரண்கள்
(நியம எல்லை கிரயவியல் முறை)

Sales Contribution Variance
(Standard Marginal Costing method)

நியம கிரயவியல் முரண்கள் கணிப்பது போல் இங்கும் முரண்கள் கணிக்கப்படலாம். ஆனால் நியம கிரயவியலில் நியம இலாபம் கவனத்தில் எடுத்து முரண்கள் கணிக்கப்பட்டது. இங்கு நியம பங்களிப்பு என்பது அதற்கு பதிலாக கவனத்தில் எடுக்கப்படும். இதுவே பிரதான வேறுபாடாக காணப்படும். நியம பங்களிப்பு (Standard Contribution) என்பது விற்பனைப் பெறுமதியில் அல்லது அலகுக்கான விற்பனை விலையில் மாறும் செலவுகளினை (Variable Cost) கழிக்க வருவதாகும்.

மேலே பல்வேறு வகையான முரண்களை அவதானித்துள்ளோம். அத்தகைய முரண்கள் அனைத்தையும் ஓர் உதாரண கணக்கின் மூலம் கணிப்போம்.

உதாரணம் :

சந்திரகாந்த் உற்பத்திக் கம்பனி அல்பா எனும் உற்பத்திப் பொருளினை உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்கின்றது. இக் கம்பனியில் இறுதி இருப்போ, குறைவேலை இருப்புக்களோ பேணப்படுவதில்லை. ஒவ்வொரு மாதமும் கம்பனி முரண் பகுப்பாய்வினைச் செய்கின்றது. அல்பா உற்பத்திப் பொருளுக்கான நியம கிரய அட்டை விபரம் வருமாறு

அல்பா

நேர் மூலப்பொருள்	0.5 Kg 4/= வீதம்	2.00
நேர் கூலி	2 மணித்தி 2/= வீதம்	4.00
மாறும் மேந்தலை	2 மணித்தி 0.30 வீதம்	0.60
நிலையான மேந்தலை	2 மணித்தி 3.70 வீதம்	7.40
நியம கிரயம்		14.00
நியம இலாபம்		6.00
நியம விற்பனை விலை		20.00

விற்பனை நிர்வாக செலவுகள் நியம கிரய அட்டையில் சேர்க்கப்படவில்லை அச் செலவுகள் இலாபத்திலிருந்து கழிக்கப்படும்.

ஏப்ரல் 2001 இற்கான பாதீடு செய்த வெளியீடு 5100 அலகுகள்

ஏப்ரல் 2001 இற்கான உண்மைப் பெறுபேறுகள் வருமாறு
உற்பத்தி அலகுகள் 4850 இதனது விற்பனை பெறுமதி 95600/=
மூலப்பொருள் கொள்வனவு 2300Kg மொத்த கிரயம் 9800/=
செலுத்திய நேர்கூலி மணித்தியாலம் 8500 கிரயம் 16800/=
உண்மையாக வேலை செய்த மணித்தியாலம் 8000
மாறும் மேந்தலை கிரயம் 2600/=
நிலையான மேந்தலை கிரயம் 42300/=
விற்பனை நிர்வாக செலவுகள் 18000/=

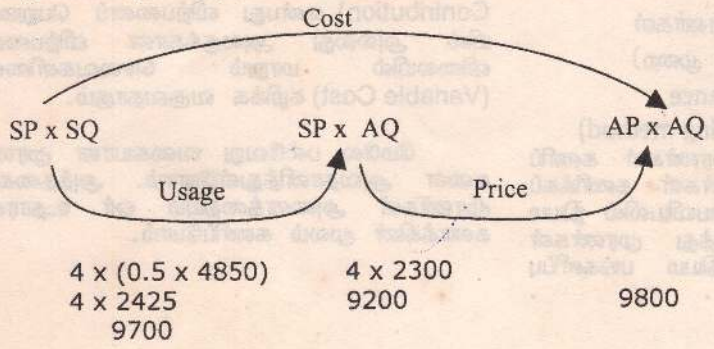
வேண்டப்படுவது :

எல்லா முரண்களையும் கணிப்பீடு செய்க

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

விடை

1) மூலப்பொருள் முரண்களை மட்டும் வரைபட உதவியுடன் கணிப்பிட்டு பார்ப்போம்



a) பாவனை முரண் = 9700 – 9200
500 F

b) விலை முரண் = 9200 – 9800
600 A

c) கிரய முரண் = 9700 – 9800
100 A

2) a) வீத முரண் = (SR x AH) – (AR x AH)
17000 – 16800
200 F

b) வினைத்திறன் முரண் = (SR x SH) – (SR x AH)
19400 – 16000
3400 F

c) வேலையற்றிருக்கும் நேர முரண் = வேலையற்றிருக்கும் நேரம் x நியம வீதம்
500 x 2
1000 A

d) கிரய முரண் = (SR x SH) – (AR x AH)
19400 – 16800
2600 F

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

3) a) மாறும் மேந்தலை வினைத்திறன் முரண் = (SH x VOAR) – (AH x VOAR)
2910 — 2400
510 F

b) மாறும் மேந்தலை செலவு முரண் = (AH x VOAR) – AVOH
2400 — 2600
200 A

c) கிரய முரண் = (SH x VOAR) – AVOH
2910 — 2600
310 F

4) a) நிலையான மேந்தலை செலவு முரண் பாதீடு செய்தது (5100 x 2 x 3.70) = BFOH – AFOH
37740— 42300
4560 A

b) நிலையான மேந்தலை திறன் முரண் = (SH x FOAR) – (AH x FOAR)
35890 — 29600
6290 A

c) நிலையான மேந்தலை இயலளவு முரண் = (AH x FOAR) – BFOH
29600 — 37740
8140 A

d) நிலையான மேந்தலை அளவு முரண் = (SH x FOAR) – BFOH
35890 — 37740
1850 A

e) நிலையான மேந்தலை கிரய முரண் = (SH x FOAR) – AFOH
35890 — 42300
6410 A

5) a) விற்பனை விலை முரண் = (உண்மை விற்பனை அலகு x நியம விலை) — உண்மை விற்பனை மொத்த தொகை
(4850 x 20) — 95600
1400 A

b) விற்பனை இலாப அளவு முரண் = நியம இலாபம் (நியம தொகை — உண்மை தொகை)
6 x (5100 — 4850)
1500 A

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

6) பங்களிப்பு காணல் :

விற்பனை விலை		20.00
(—) நேர் மூலப்பொருள்	2.00	
நேர்கூலி	4.00	
மாறும் மேந்தலை	0.60	(6.60)
நியம பங்களிப்பு		13.40

விற்பனை பங்களிப்பு முரண் = நியம பங்களிப்பு (நியம தொகை — உண்மை தொகை)
13.40 x (5100 — 4850)
3350 A

தொழிற்பாட்டு கூற்று அல்லது செயற்பாட்டு கூற்று

Operating Statement

ஒரு குறிக்கப்பட்ட கட்டுப்பாட்டு காலப் பகுதியில் பாதீடு செய்யப்பட்ட இலாபமும் உண்மையான இலாபமும் வேறுபடுவதற்கான காரணத்தை கண்டறிந்து அவற்றினை இணக்கம் செய்யும் வகையில் தயாரிக்கப்படுவதே தொழிற்பாட்டு கூற்றாகும்.

இங்கு உண்மையான பெறுபேறுகளை நியமத்துடன் ஒப்பிட்டு உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளலாம். இது உயர் முகாமைக்கு அறிக்கையாக சமர்ப்பிக்கப்படுவதோடு கட்டுப்பாட்டு நடவடிக்கைகளுக்கும் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. பொருத்தமானவிடத்து உண்மையான செலவு, வருமானம் என்பவற்றை உள்ளடக்கி தயாரிக்கப்படும். இது பாதீட்டுடன் உண்மைப் பெறுபேறை ஒப்பிட்டு முரண்களை காட்டி நிற்கும்.

இதனை சந்திரகாந் நிறுவன முரண் பகுப்பாய்வில் எவ்வாறு பிரயோகிப்பது என்பதை அவதானிப்போம்.

சந்திரகாந் கம்பனியின் ஏப்ரல் – 2001ற்கான தொழிற்பாட்டு கூற்று
(நியம கிரயவியல் அடிப்படையில்)

பாதீட்டு இலாபம் (நிர்வாக, விற்பனை செலவுக்கு முன்)	5100 x 6		30600
விற்பனை முரண்கள் — விலை முரண்		1400 A	
இலாப அளவு முரண்		1500 A	2900 A
உண்மையான விற்பனைக் கிரயம் (14 x 4850)			27700

	F	A	
முரண்கள் :			
மூலப்பொருள் — விலை		600	
— பாவனை	500		
கூலி — வீத	200		
— திறன்	3400		
— வேலையற்றிருக்கும் நேர முரண்		1000	
மாறும் மேந்தலை — செலவு முரண்		200	
— திறன் முரண்	510		
நிலையான மேந்தலை — அளவு முரண்		1850	
— செலவு முரண்		4560	
	4610	8210	3600 A
உண்மையான இலாபம் (நிர்வாக, விற்பனை செலவுகள் கழிக்க முன்)			24100
(—) நிர்வாக விற்பனை செலவுகள்			(18000)
ஏப்ரல் 2001ற்கான உண்மை இலாபம்			6100

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

தயாரிக்கப்பட்ட செயற்பாட்டு கூற்றினை உறுதிப்படுத்தல்

விற்பனை		95600
மூலப்பொருள்	9800	
நேர்கூலி	16800	
மாறும் மேந்தலை	2600	
நிலையான மேந்தலை	42300	
விற்பனை நிர்வாக செலவுகள்	18000	(89500)
இலாபம்		6100

சந்திரகாந் நிறுவனத்தின் ஏப்ரல் 2001ற்கான தொழிற்பாட்டு கூற்று
(நியம எல்லை கிரயவியல் அடிப்படையில்)

பாதீட்டு இலாபம் (விற்பனை, நிர்வாக செலவு கழிக்க முன்)	6 x 5100			30600
+ பாதீட்டு உற்பத்தி நிலையான செலவு				37740
பாதீட்டின்படி பங்களிப்பு				68340
விற்பனை முரண்கள் — அளவு			3350 A	
— விலை			1400 A	4750 A
விற்பனைக் கிரயம் [95600 - (4850 x 6.6)]				63590
முரண்கள் :		F	A	
மூலப்பொருள் — விலை			600	
— பாவனை		500		
கூலி — வீத		200		
— வினைத்திறன்		3400		
— வேலையற்றிருக்கும் நேர முரண்			1000	
மாறும் மேந்தலை — திறன்		510		
— செலவு			200	
		4610	1800	2810 F
உண்மையான பங்களிப்பு				66400
பாதீட்டு உற்பத்தி நிலையான செலவு			37740	
நிலையான உற்பத்தி மேந்தலை — செலவு முரண்			4560 A	(42300)
உண்மையான இலாபம் (விற்பனை, நிர்வாக செலவு கழிக்க முன்)				24100
விற்பனை நிர்வாக செலவு				(18000)
உண்மை இலாபம்				6100

கட்டுப்பாட்டு கணக்குகளில் முரண்களை பதிவளித்தல்

இணைக்கப்பட்ட கணக்கியல் முறைமையை (Integrated Accounts System) கொண்டிருக்கும் நிறுவனங்களில் முரண் தொடர்பான கணக்கு வைப்பு முறைமை எவ்வாறு அமைந்திருக்கின்றது என்பதை பார்ப்போம்.

இதனை அவதானிப்பதற்கு முன்னைய சந்திரகாந் நிறுவனத்தின் தகவல்களை பயன்படுத்துவோம்.

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

மூலப்பொருள் கட்டுப்பாட்டுக் க/கு

கொள்வனவு–வங்கி	9800	நடைமுறைவேலை கட்டுப்பாட்டு (2300x4)	9200
		விலை முரண்	600
	9800		9800

கூலி கட்டுப்பாட்டுக் க/கு

வங்கி க/கு	16800	நடைமுறைவேலை கட்டுப்பாட்டு க/கு (8500x2)	17000
கூலி வீத முரண்	200		
	17000		17000

மாறும் மேந்தலைக் கட்டுப்பாட்டுக் க/கு

வங்கி க/கு	2600	நடைமுறைவேலை கட்டுப்பாட்டு க/கு (8000x0.3)	2400
		செலவு முரண்	200
	2600		2600

நிலையான மேந்தலைக் கட்டுப்பாட்டுக் க/கு

வங்கி க/கு	42300	நடைமுறைவேலை கட்டுப்பாட்டு க/கு (8000x 3.70)	29600
		செலவு முரண்	4560
		அளவு முரண்	8140
	42300		42300

விற்பனை கிரய கட்டுப்பாட்டுக் க/கு

முடிவுப்பொருள் கட்டுப்பாட்டுக் க/கு	67900	இலாப நட்டக் க/கு	85900
விற்பனை நிர்வாக செலவு	18000		
	85900		85900

முடிவுப்பொருள் கட்டுப்பாட்டுக் க/கு

நடைமுறைவேலை கட்டுப்பாட்டுக் க/கு	67900	விற்பனை கிரய கட்டுப்பாட்டு க/கு	67900

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

விற்பனை கட்டுப்பாட்டுக் க/கு

இலாப நட்டக் க/கு	95600	வங்கி க/கு	95600

நடைமுறைவேலை கட்டுப்பாட்டுக் க/கு

மூலப்பொருள் கட்டுப்பாட்டுக் க/கு	9200	முடிவுப்பொருள் கட்டுப்பாட்டுக் க/கு	67900
கூலி கட்டுப்பாட்டுக் க/கு	17000	(14 x 4850)	—
மாறும் மேந்தலை கட்டுப்பாட்டுக் க/கு	2400	வேலையற்றிருக்கும் நேர முரண்	1000
நிலையான மேந்தலை கட்டுப்பாட்டுக்க/கு	29600		
கூலி வினைத்திறன் முரண்	3400		
மூலப்பொருள் பாவனை முரண்	500		
மாறும் மேந்தலை வினைத்திறன் முரண்	510		
நிலையான மேந்தலை வினைத்திறன் முரண்	6290		
	68900		68900

முரண் க/கு

மூலப்பொருள் கட்டுப்பாட்டு க/கு (விலை)	600	நேர்கூலி கட்டுப்பாட்டு (வீத)	200
மாறும் மேந்தலை கட்டுப்பாட்டு க/கு (செலவு)	200	நடைமுறைவேலை கட்டுப்பாட்டு	
நிலையான மேந்தலை கட்டுப்பாட்டு க/கு (செலவு)	4560	— (மாறும் மேந்தலை வினைத்)	510
" " " (இயலளவு)	8140	— (நிலையான மேந்தலை வினைத்)	6290
நடைமுறைவேலை கட்டுப்பாட்டு		— (கூலி வினைத்திறன்)	3400
(வேலைற்றிருக்கும்)	1000	— (மூலப்பொருள் பாவனை)	500
		இலாபநட்டக் க/கு	3600
	14500		14500

இலாப நட்டக் க/கு

விற்பனைக் கிரயம் க/கு	85900	விற்பனை	95600
முரண்கள் க/கு	3600		
இலாபம்	6100		
	95600		95600

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

முரண்கள் ஏற்படுதவற்கான காரணங்கள்

முரண்கள் சாதகமாகவோ அல்லது பாதகமாகவோ ஏற்படலாம் என்பதை அவதானித் தோம். அவ்வாறு சாதகமாக, பாதகமாக ஏற்படுவதற்கான காரணங்களை பின்வருமாறு இலகுவாக காட்டலாம்.

முரண் வகை	விடயம்	சாதகம்	பாதகம்
விலை முரண்	விலை எதிர்பார்த்த காசு கழிவு உள்ளே கொண்டுவரல் செலவு திட்டமிட்ட தரம் கணியக் கழிவு	குறைவடைதல் கிடைத்தல் அல்லது கூடுதலாக கிடைத்தல் குறைவடைதல் கிடைத்தல் கூடுதலாக கிடைத்தல்	அதிகரித்தல் குறைவாக அல்லது கிடைக்காது விடல் அதிகரித்தல் கிடைக்காது போதல் குறைவாக கிடைத்தல்
பாவனை முரண்	தரம் மூலப்பொருள் கையாளல் பாதுகாப்பு உற்பத்தி முறை நிர்ணயிக்கப்பட்ட மூலப் பொருள் கலவை	கூடிய தரம் கவனத்துடன் செய்தல் கூடிய பாதுகாப்பு வசதி திறமையான, வினைத் திறனானது நிர்ணயிக்கப்பட்டவாறு செய்தல்	குறைந்த தரம் கவனயீனமாக செய்தல் களவு, சேதாரம் ஏற்படல் திறமையற்றது,வினைத் திறன் குறைந்தது வேறுபட்ட வகையில் செய்தல்
கலவை முரண்	கிடைக்கும் தன்மை தொழில்நுட்பம் நியம கலவை	தாராளமாக கிடைத்தல் முன்னேற்றகரமானது எதிர்பார்க்கப்பட்டது	தட்டுப்பாடாக கிடைத்தல் பழமையானது, திறனற் றது தற்செயலான மாற்றம்
விளைவு முரண்	மூலப்பொருள் தரம் செய்முறை	கூடிய தரம் வினைத்திறனானது	தரம் குறைந்தது தவறாக செய்தல்
உழைப்பு வீத முரண்	கூலி வீதம் தொழிலாளர் தரம் மேலதிக நேர கொடுப்பனவு	குறைவானது கூடிய தரம் மேலதிக நேர கொடுப் பனவு ஏற்படவில்லை	அதிகரிப்பு ஏற்படல் குறைந்த தரம் கொடுத்தல்
உழைப்பு திறன் முரண்	ஊழியர் தரம் வேலைச் சூழல் இயந்திர தரம் மேற்பார்வை அமைப்பு	அதிகரித்தல் திருப்திகரமானது வினைத்திறன் போதியளவு இருத்தல் வினைத் திறனானது	குறைவடைதல் திருப்தியற்றது பழுதடைந்த விரைவற்றது போதியளவு இல்லை வினைத் திறனற்றது

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

உழைப்பு கலவை முரண்	தொழிலாளர் கிடைப்பனவு தன்மை நியம கலவை	போதியளவு கிடைத்தல் எதிர்பார்த்த நியமம்	தட்டுப்பாடு நிலவுதல் தற்செயலான மாற்றம்
வேலையற்றிருக்கும் நேர முரண்	—	—	மின்சார தடை, வேலை நிறுத்தம், இயந்திரம் பழுதடைதல்
மாறும் மேந்தலை செலவு முரண்	உறிஞ்சல் வீதம்	குறைவடைதல்	அதிகரித்தல்
மாறும் மேந்தலை திறன் முரண்	வினைத்திறன் பயிற்சி (நேரில் ஊழியர்) மேற்பார்வை நியம மணித்தியாலம்	திருப்தியானது போதியளவு பெற்றிருத்தல் போதியளவு இருத்தல் கூடிய உற்பத்தி	திருப்திகரமற்றது பயிற்சி போதாமை போதியளவு இல்லாமை குறைந்த உற்பத்தி
நிலையான மேந்தலை செலவு முரண்	பாதீடு செய்த மேந்தலை	குறைவாக இருத்தல்	அதிகரித்து இருத்தல்
நிலையான மேந்தலை திறன் முரண்	வேலை நிலமை தொழிலாளர் வினைத் திறன் மேற்பார்வை பயிற்சி	முன்னேற்றகரமானது அதிகரித்தல் போதியளவு இருத்தல் போதியளவு பெற்றிருத்தல்	திருப்தியின்மை குறைவடைதல் போதியளவு இல்லை போதியளவு இல்லை
நிலையான மேந்தலை இயலளவு முரண்	இயந்திர தன்மை மூலப்பொருள் தன்மை தொழிலாளர் தன்மை	திருப்தியான வினைத் திறன் திருப்திகரமானது பூரணமான சேவை	பழுதடைந்த வினைத் திறனின்மை பழுதடைந்த தரமற்றது திருப்தியற்ற வேலை
விற்பனை விலை முரண்	விற்பனையாளர் தன்மை விநியோக வழி மேம்படுத்தல் நடவடிக்கை பொருட்களின் அளவு	தனியுரிமை திருப்தியானது அதிகளவு இடம்பெறல் அதிகரித்தல்	போட்டித் தன்மை உயர்வு திருப்திகரமற்றது போதாமை குறைவடைதல்

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

விற்பனை அளவு இலாப முரண்	போட்டி உற்பத்தியாளரது நடத்தை விற்பனை மேம்படுத்தல் நடவடிக்கை பிரதிநிதிகளுக்கான மேற்பார்வை நுகர்வோரது நடத்தை உற்பத்தி பொருள் வடிவமைப்பு	சாதகமானது போதியளவு செய்தல் போதியளவு மேற்கொள்ளல் சாதகமானது. கவர்ச்சிகரமானது	பாதகமானது செய்யாது விடல் மேற்கொள்ளாது விடல் பாதகமானது திருப்தியற்ற வடிவத் தன்மை
விற்பனை கலவை இலாப அளவு முரண்	கலவை வீதம்	எதிர்பார்த்ததை அடைதல்	வேறுபடுதல்

முடிவுரை

இவ் முரண் பகுப்பாய்வு கட்டுரையிலே திட்டமிடல் முரண், செயற்பாட்டு முரண் போன்றவை ஆராயப்படவில்லை. ஏனெனில் கட்டுரையின் அளவு அதிகரித்துவிடும் என் பதற்காகவேயாகும். அத்துடன் சிறு அளவான முரண்கள் நாளாந்த செலவின முரண், நிர்வாக செலவு முரண், விற்பனை செலவு முரண் போன்றவையும் கவனத்தில் கொள்ளப்படவில்லை. உதாரண கணக்கில் மூலப்பொருளுக்கான முரண் கணிப்பீடு மாத்திரம் வரைபடம் பிரயோகித்து கணிக்கப்பட்டுள்ளது. அதுபோன்று ஏனையவற்றுக்கும் கணித்துக் கொள்ளலாம்.

Reference Book

1) Lucy T. "Cost Accounting" 3rd Edition - 1993

2) CIMA Study Stage - 2 "Cost Accounting" BPP Publishing - 1993

3) பாலச்சந்திரன். பா, "நியம கிரயவியல்" Published in IMAS in 1988

4) Ernest Laidler "Variance Accounting" Published in Association with the Institute of Cost and Management Accounts

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

செயற்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்ட கிரயவியல் முறையும் அதன் பிரயோகமும்

Mr. S. Paheerathan
&
Mr. N. Thileepan
3rd Year
Commerce

1.1 அறிமுகம்

கிரயவியலானது அதன் செயற்பாட்டில் நேர் செலவுகளையும் நேரில் செலவுகளையும் உள்ளடக்கிய பெறுமதியில் கணிப்பிடப்படுகின்றது. இக் கிரயவியலானது மரபு ரீதியான முறைகளில் உள்ளடக்கக் கிரயவியல் அடிப்படையில் நேர் கூலி மணித்தியாலம், இயந்திர மணித்தியாலம் போன்ற அடிப்படையில் கணிப்பிடப்படுகின்றது. ஆனால் இவ் உள்ளடக்க கிரயவியலானது நவீன கிரயமுறைக்கு பொருத்தமற்றதாகும். அதாவது உயர் உற்பத்தி தொழில் நுட்பத்தில் பொருத்தம் உடையது என தீர்மானிக்க முடியாதுள்ளது.

உற்பத்தி நடவடிக்கையின்போது நேர் செலவுகளாக மூலப்பொருள் செலவுகளும், நேர் ஊழிய செலவுகளும், நேர் இயந்திர செலவுகளும் சேர்த்து மொத்த நேர் செலவு கணிப்பிடப்படுகின்றது. இந் நேர் செலவுடன் தொழிற்சாலை ஊடாக தொடர்ச்சியான அடிப்படையில் உற்பத்தி இடம்பெற்று முடிவடைகின்றது. இவ்வாறு தொழிற்சாலையில் ஏற்படும் செலவானது நேரில் செலவு எனப்படுகின்றது. ஆகவே நேர்செலவு, நேரில் செலவு ஆகிய இரண்டும் சேர்ந்த மொத்த செலவே உற்பத்திச் செலவாகும்.

மரபு ரீதியான உள்ளடக்க கிரயவியல் முறையில் மொத்த மேந்தலை செலவுக் கணிப்பானது நேர்ச்செலவு உள்ளடக்க கிரய அடிப்படையில் கணிப்பிடப்படுகிறது. அதாவது மூலப்பொருள் அல்லது நேர்கூலி மணித்தியாலம் அல்லது இயந்திர மணித்தியாலத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு நேரில் செலவு பகிரப்படுகின்றது. இச் செலவுக் கணிப்பானது நவீன சூழலில் மேந்தலைக் கிரயக் கணிப்பீட்டில் குறைபாடு உடையதாக இனம் காட்டப்பட்டுள்ளது. இதன் விளைவாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்டதே செயற்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்ட கிரயவியல் முறையாகும்.[Activity Based costing method] இச் செயற்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்ட கிரயவியல் முறையென்பது நேர் செலவுடன் நேரில் செலவான மேந்தலைக் கிரயமானது கிரய நடத்தைகளுடன் [Cost drivers] தனித்தனி மேந்தலைச் செலவுகளாக கணிப்பீடு செய்து அவற்றை ஒவ்வொரு கிரய நிலையங்களுக்கு [Cost Pools] பங்கீடு செய்வதன் மூலம் மொத்த உற்பத்திச் செலவு கணிப்பிடப்படுகின்றது.

1.2 ABC முறையானது பின்வரும் அடிப்படையில் செயற்படுத்தப்படுகிறது

Step -1

நிறுவனத்தின் பிரதான செயற்பாடுகளை அடையாளம் காணுதல்

Step -2

ஒவ்வொரு செயற்பாட்டின் செலவின் அளவை தீர்மானித்தல். இவ்வாறான செயற்பாடுகள் கிரய நடத்தைகள் என அழைக்கப்படுகின்றது. இவ்வகையான செலவானது

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

உற்பத்தி வெளியீட்டு மட்டத்துடன் நேரடியாகத் தொடர்புபடுவதில்லை.

Step – 3

கிரய நிலையங்களுக்கான ஒழுங்கைத் தெரிவு செய்து அதற்குள் ஒவ்வொரு செயற்பாடுகளுக்கான செலவை ஒருங்கிணைத்தல்.

Step – 4

செயற்பாடுடைய கிரயநடத்தை எண்ணிக்கை உற்பத்தி பாவனையின் செயற்பாடு அளவிடப்படும் செயற்பாட்டினுடைய பாவனை அவற்றின் அடிப்படையில் உற்பத்திக்கு மேந்தலையை சாட்டுதல் செய்ய உதவுகின்றது. உதாரணமாக செயற்பாடுகளிற்கான செலவுகள் பின்வரும் கிரய நிலைய அடிப்படையில் கணிப்பிடப்படுகின்றது.

செயற்பாடு [Activity]	கிரய நடத்தை [Cost drivers]
கட்டளை	கட்டளைகளின் எண்ணிக்கை
மூலப்பொருள் கையாளுதல்	உற்பத்தி ஓட்டங்களின் எண்ணிக்கை
உற்பத்தி அட்டவணைப்படுத்தல்	உற்பத்தி ஓட்டங்களின் எண்ணிக்கை
வகைப்படுத்தல் (வேறாக்குதல்)	வகைப்படுத்தலின் எண்ணிக்கை

1.3 மேந்தலைச் செலவானது ஒரு நிலையத்துக்கு அல்லது ஒரு உற்பத்தி பொருளுக்கு மட்டும் ஏற்படும் போது அவற்றை கிரய நிலையத்துக்கு அல்லது ஒரு உற்பத்திப் பொருளுக்கு நேரடியாக மொத்தமாக சாட்டுதல் செயலாம். அவ்வாறு இல்லாது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட கிரய நிலையம் அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட உற்பத்திப் பொருள் அல்லது இவை இரண்டும் காணப்படும் போது மேந்தலைச் செலவுக் கணிப்பானது தனித் தனியாகக் கணிப்பிட வேண்டியுள்ளது. இங்கு செலவுகளைக் கணிப்பிடும்போது மரபு ரீதியான முறையான உள்ளடக்க கிரயவியல் முறையானது பயன்படுத்தப்பட்டு வருகின்றது.

இவ் உள்ளடக்க கிரயவியல் முறையானது நேர்ச்செலவு உள்ளடக்கப்பட்ட ஊழிய மணித்தியாலய அடிப்படையில் அல்லது இயந்திரமணித்தியால அடிப்படையில் பகிரப்படுகின்றது. இங்கு பல்வேறுபட்ட உற்பத்தி வகையானது அலகுகளின் அளவில் தங்கி இருக்கின்றது.

உதாரணமாக A, B என்ற இரு பொருட்கள் உற்பத்தியில் A உற்பத்தி 1000 அலகுகளாகவும், B உற்பத்தி 10,000 அலகுகளாகவும் காணப்படுகின்றபோது அட்டவணைப்படுத்தல் செலவு [Setup cost] 66,000/= ஏற்படுகின்றது. இங்கு நேர் ஊழிய மணித்தியாலமானது A பொருளுக்கு 1000 hoursம் B பொருளுக்கு 10,000 hoursம் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இதன் அடிப்படையில் மரபுரீதியான மேந்தலைக் கணிப்பானது நேர் ஊழிய மணித்தியால அடிப்படையில் A பொருளுக்கு 6000/=யும் B பொருளுக்கு 60,000/= பகிரப்படுகின்றது. இங்கு மேந்தலை செலவின் செயற்பாடானது கவனத்திற்கு எடுத்துக் கொள்ளப் படவில்லை.

இக் குறைபாட்டை நிவர்த்தி செய்யும் முகமாக அதாவது செயற்பாடுகளை இனம் கண்டு செலவு கணிப்பினை மேற்கொள்ளும் முறையான செயற்பாட்டை அடிப்படையான கிரயவியல் முறை [Activity based costing method] அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இக் கிரயவியல் முறையினை மேல் உள்ள உதாரணத்தில் பிரயோகித்து மேந்தலை செலவைக் கணிப்பீடானது அச் செலவின் செயற்பாட்டினுடைய அளவை சரியான முறையில் அறிந்து அதனடிப்படையில் கணிப்பீடு செய்யலாம். A,B பொருட்களான உற்பத்தி ஓட்டங்கள் முறையே 5:6 என்னும் வீதத்தில் காணப்படுகின்றது. இவ் ஓட்டங்களின் அடிப்படையில் செலவானது பின்வருமாறு கணிப்பிடப்படப்படுகின்றது.

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

A பொருள் $\frac{66000}{11} \times 5 = 30,000/=$

B பொருள் $\frac{66000}{11} \times 6 = 36,000/=$

ஆகவே A,B cost method முறையில் செயற்பாடுகள் கவனத்தில் எடுக்கப்பட்டு ஒவ்வொரு பொருளுக்குமான மேந்தலைச் செலவு கணிப்பிடப்படுகின்றது.

1.4 செயற்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்ட கிரய முறையின் அனுகூலங்கள்

1. இம்முறை நேர்ச் செலவுடன் நேரில் செலவுகளை தனித்தனி செலவுகளாகப் பகுப்பாய்வு செய்து உற்பத்தி செலவு கணிப்பிடப்படுவதனால் சரியான கிரய கணிப்பாகவும் நம்பத்தகுந்த கிரயவியல் முறையாகவும் காணப்படுகின்றது.

2. இருப்புக்கள் மதிப்பிடும்போது அவை நம் பத்தகுந்த பெறுமதியில் மதிப்பீடு செய்யப் படுகின்றது அதாவது சரியான கிரயத் தில் மதிப்பிடப்படும்.

3. மேந்தலை செலவு ஒவ்வொன்றுக்கும் செயற்பாட்டுக்கு முக்கியத்துவம் வழங் கப்படுவது சிறந்த முறையாக உள்ளது.

4. உற்பத்தி சாரா செலவுகளையும் உள்ள டக்குகின்றது. உதாரணம் தரக் கட்டுப் பாடு, பரிசோதனை ஆராய்ச்சி.

5. உயர் உற்பத்தி தொழில்நுட்பத்தில் சிறந்த முறையாக உள்ளது.

6. போட்டி சூழல் முறையில் இது சிறந்த தாகக் காணப்படுகின்றது.

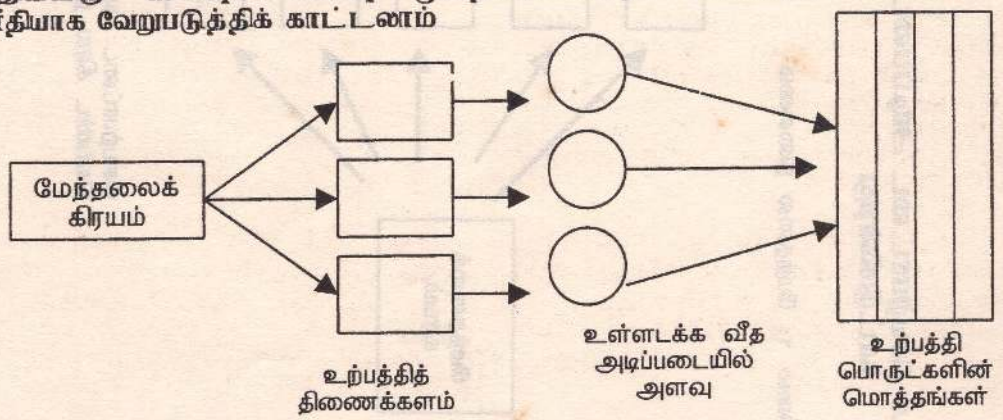
1.5 செயற்பாட்டு அடிப்படையாகக் கொண்ட கிரய முறையின் பிரதி கூலங்கள்

1. ஒவ்வொரு கிரயத்துக்கும் ஒவ்வொரு கிரய நிலையங்கள் ஊடாக செலவு கணிப்பிடப்படுவது சிக்கல் நிறைந்தது.
2. பொருத்தமான செயற்பாடுகளை அடிப் படையாகக் கொண்டு தெரிவு செய்யப் பட வேண்டிய நிர்ப்பந்தம் மிகவும் கடி னமாகவுள்ளது.

3. கிரய நிலையங்களை பேணும்போது நிர்வாகத் தொழிற்பாடு அதிகளவு பேணவேண்டி உள்ளதால் நிர்வாக செலவுகள் அதிகமாக உள்ளது.

4. உள்ளடக்கப்படும் செயற்பாட்டில் எந்த கிரய நடத்தையை பின்பற்றுவது என் பது சிக்கலுடையதாக உள்ளது.

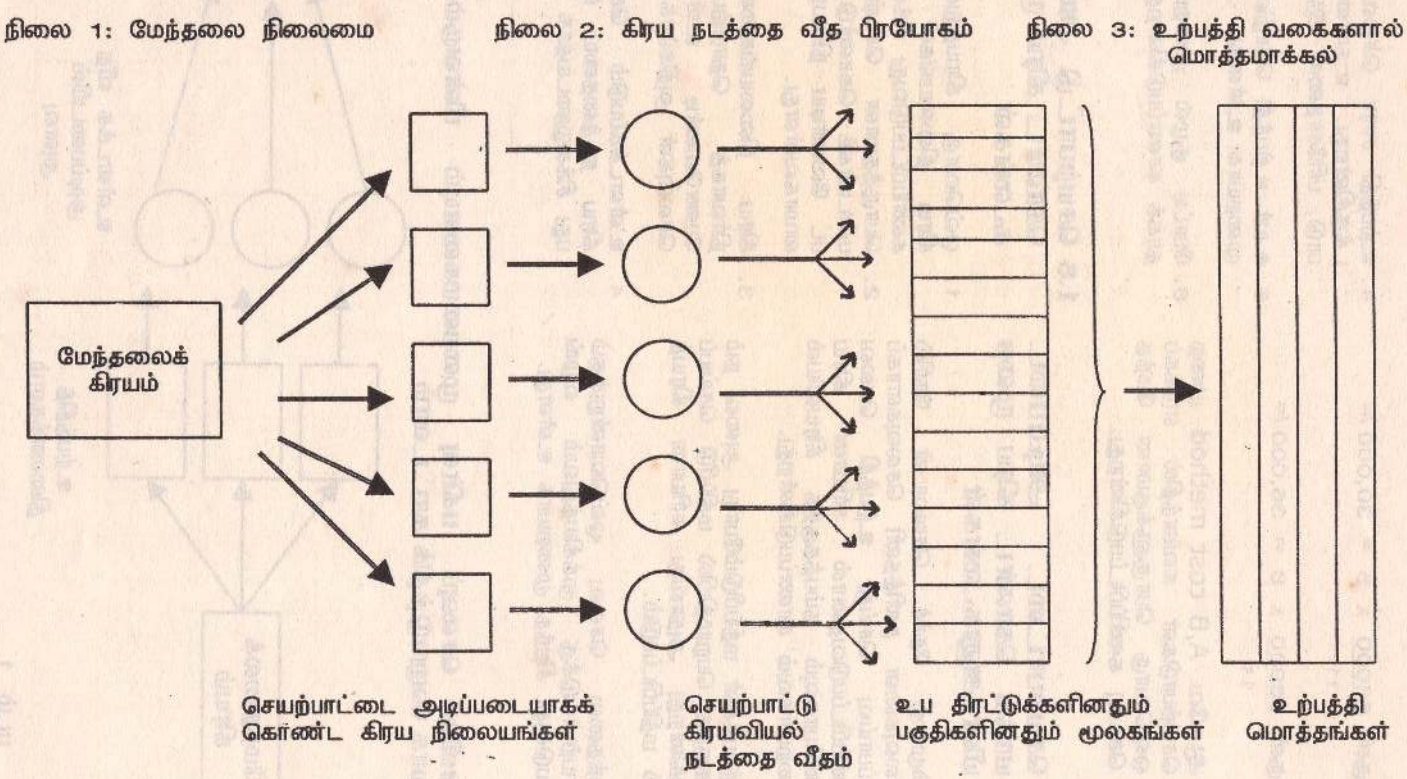
இவ்விரு செலவுப் பகிர்வு முறைமைகளையும் பின்வரும் வரைபட ரீதியாக வேறுபடுத்திக் காட்டலாம்



படம் 1

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

1.6 செயற்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்ட கிரயவியல் முறையில் பின்வரும் வரைபடம் காட்டுகின்றது



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

படம் 1 இன் படி 3 உற்பத்தி திணைக் களம் காணப்படுகின்றது. அவ் மூன்று உற் பத்தித் திணைக்களத்திற்கும் மொத்த மேந்த லைக் கிரயமானது மேந்தலை உள்ளடக்க கிரயவியலை அடிப்படையாகக் கொண்டு நேரடியாக உற்பத்தித் திணைக்களங்களுள் தாக்கல் செய்யப்பட்டு ஒவ்வொரு உற்பத்திப் பொருட்களுக்கும் செலவு கணிப்பிடப்படு வதை காட்டுகின்றது.

படம் 2 இன் படி 5 கிரய நிலையங் களுக்கு இடையில் ஒவ்வொரு மேந்தலைக் கிரயங்களும் தனித்தனியாகச் செயற்பாட்டு கிரய நடத்தைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு 5 கிரய நிலையங்களுக்கும் தாக் கல் செய்யப்பட்டுள்ளது. பின்னர் ஒவ் வொரு நிலையங்களுக்குமான மொத்த செல வுகள் உற்பத்திப் பொருட்கள் மீது உள்ள டக்கப்படுகின்றது.

2.1 மேந்தலைப் பகிர்வினை பின்வரும் உதாரணத்தின் மூலம் மரபு ரீதியான முறை யின் மூலமும் செயற்பாட்டை அடிப்படை யாகக் கொண்ட கிரயவியல் மூலம் காட்ட லாம். உதாரணம் Davi P/C என்ற நிறுவ னம் A, B என்ற இரு உற்பத்திப் பொருட் களை உற்பத்தி செய்கின்றது. இவ்விரு உற்பத்திகளும் இரண்டு பகுதியினைக் கொண்டு உள்ளது. அதாவது உற்பத்தி A ஆனது பகுதி 1 இனையும், பகுதி 2 இனையும் உற்பத்தி B ஆனது பகுதி 3 இனையும் பகுதி 4 இனையும் கொண்டுள் ளது. இரு உற்பத்தித் திணைக்களமும் ஐந்து சேவைச் செயற்பாடுகளில் தங்கியுள் ளது. அச்செயற்பாடுகள் வருமாறு

1. மூலப்பொருள் பெற்றுக் கொள்ளல்.
2. மூலப்பொருள் கையாளுதல்.
3. பராமரிப்பு
4. தரக்கட்டுப்பாடு
5. ஒழுங்குபடுத்துதல்

உற்பத்தி தொடர்பான தகவல்கள் பின்வருமாறு

உற்பத்திகள்	A உற்பத்தி	B உற்பத்தி
தொகுதிகள்	பகுதி I, II	பகுதி III, IV
ஆண்டுக்கானஉற்பத்தி அளவு	3,00000 அலகு	300000 அலகு

ஆண்டுக்கான நேர் உழைப்பு மணித்தியாலம்

இயந்திர திணைக்களம்	500000 மணித்தியாலம்	600000 மணித்தியாலம்
பொருத்துதல் திணைக்களம்	150000 மணித்தியாலம்	200000 மணித்தியாலம்

மேந்தலை செலவு பகுப்பு		ரூபா (000)
1)	மூலப்பொருள் கையாளுதல்	1500
2)	மூலப்பொருள் பெற்றுக் கொள்ளுதல்	2000
3)	அட்டவணைப்படுத்தலும் ஒழுங்குபடுத்தலும்	1500
4)	பராமரிப்பு	2500
5)	தரக்கட்டுப்பாடு	3000
6)	இயந்திர செலவு (இயந்திர சக்தி, பெறுமானத்தேய்வு)	2500
7)	பொருத்துதல் செலவு (இயந்திர பெறுமானத்தேய்வு, சக்தி)	2000
	மொத்தம்	15000

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

	கிரய நடத்தைகளின் பகுப்பு		ஒவ்வொரு தொகுதிக்குமான ஆண்டுக்கான கிரய நடத்தையளவு			
	மேந்தலை விபரம்	கிரய நடத்தை	பகுதி I	பகுதி II	பகுதி III	பகுதி IV
1	மூலப்பொருள் கையாளுதல்	மூலப்பொருள் நகர்த்துதல்	180	160	1000	1200
2	மூலப்பொருள் பெற்றுக்கொள்ளுதல்	கட்டளைகளின் எண்ணிக்கை	200	300	2000	4000
3	அட்டவணைப்படுத்தலும் ஒழுங்குபடுத்தலும்	அட்டவணைப்படுத்தல் எண்ணிக்கை	12	12	300	300
4	பராமரிப்பு	பராமரிப்பு மணித்தியாலம்	7000	5000	10000	8000
5	தரக்கட்டுப்பாடு	அவதானிப்புக்களின் எண்ணிக்கை	360	360	2400	1000
6	இயந்திரம்	* நேர்கூலி மணித்தியாலம்	150000	350000	200000	400000
7	பொருத்துதல்	* நேர்கூலி மணித்தியாலம்	50000	10000	60000	140000

* விளக்கம்→ பெறுமானத்தேய்வு சக்தி போன்ற செலவுகள் உள்ளடங்கி உள்ளது எனக் கருதுக

1) உற்பத்தி திணைக்களங்களுக்கு மேந்தலைப் பகிர்வு

	ரூபா (000)	ரூபா (000)	மீள் பகிர்வு	மொத்தம்
மூலப்பொருள் கையாளுதல்	1500	—1500	நேர்மூலப்பொருள் கிரயம்	—
மூலப்பொருள் பெற்றுக் கொள்ளல்	2000	—2000	நேர்மூலப்பொருள் கிரயம்	—
அட்டவணைப்படுத்தல்	1500	—1500	நேர்கூலி மணித்தியாலம்	—
பராமரிப்பு	2500	—2500	இயந்திர செலவு	—
தரக்கட்டுப்பாடு	3000	—3000	நேர்கூலி மணித்தியாலம்	—
இயந்திரம்	2500	+ 6500	—	9000
பொருத்துதல்	2000	+ 4000	—	6000
மொத்தம்	15000	—	—	15000

மீள் பகிர்வு என்பது மீள் பகிர்வுகளுக்காக கோடிடப்பட்ட தரவு கொடுக்கப்பட்டது என கருதுக

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

2) திணைக்கள ரீதியான மேந்தலை உள்ளடக்கல் வீதம்

		இயந்திர திணைக்களம்	பொருத்துதல் திணைக்களம்
1	மொத்த உற்பத்தி மேந்தலைக் கிரயம்	9000 000	6000 000
2	மொத்த ஊழிய மணித்தியாலம்	1100 000	350 000
3	மேந்தலை வீதம் ஒரு மணித்தியாலத்துக்கு	8.182	17.143

3) உள்ளடக்க கிரயவியல் முறையில் (மரபு ரீதியான முறை) மேந்தலை பின்வருமாறு பகிரப்படுகின்றது

		உற்பத்தி A	உற்பத்தி B
*	இயந்திர திணைக்களம்		
	500000 மணித்தியாலம் x 8.182	4091000	—
	600000 மணித்தியாலம் x 8.182	—	4909200
*	பொருத்துதல் திணைக்களம்	—	—
	150000 மணித்தியாலம் x 17.143	2571500	—
	200000 மணித்தியாலம் x 17.143	—	3428600
*	மொத்த உற்பத்தி மேந்தலை செலவு	6662500	8337800
*	உற்பத்தி அளவு	300 000	300 000
*	அலகுக்கான உற்பத்தி மேந்தலை செலவு	22.21	27.79

B) செயற்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்ட கிரயவியல் முறைமை

1) கிரய நடத்தைகளின் உறிஞ்சல் வீதம்

மேந்தலை	ஆண்டுக்கான மேந்தலைக் கிரயம்	ஆண்டுக்கான கிரய நடத்தை அளவு	கிரய நடத்தை வீதம்
மூலப்பொருள் கையாளுதல்	1500000	2540 மூலப்பொருள் நகர்த்துதல்	590.55 ஒரு மூலப் பொருள் நகர்த்தல்
மூலப்பொருள் பெற்றுக் கொள்ளல்	2000000	6500 கட்டளைகள்	307.69 ஒரு கட்ட ளைக்கானது
அட்டவணைப்படுத்தல்	1500000	624 அட்டவணைகள்	2403.85 ஒரு அட் டவணைக்கானது
பராமரிப்பு	2500000	30000 பராமரிப்பு மணித்தியாலம்	83.33 ஒரு மணித்தியாலத்துக்கு
தரக்கட்டுப்பாடு	3000000	4120 அவதானிப்புகள்	728.16 அவதானிப்புக்கானது
இயந்திரம்	2500000	1100000 நேர்கூலி மணித்தியாலம்	2.27 ஒரு மணித்தியாலத்துக்கு
பொருத்துதல்	2000000	350000 நேர்கூலி மணித்தியாலம்	5.71 ஒரு மணித்தியாலத்துக்கு

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

2) கிரய நடத்தை விதத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு பின்வருமாறு மேந்தலை கணிப்பிடப்படுகின்றது

	மூலப்பொருள் கையாளுதல்	மூலப்பொருள் கையாளுதல	அட்டவ ணைப் படுத்தல்	பராமரிப்பு	தரக் கட்டுப்பாடு	இயந்திரம்	பொருத் துதல்	மொத்தம் (000)
பகுதி I								
கிரய நடத்தை உறிஞ்சல்	180	200	12	7000	360	150000	50, 000	
கிரய நடத்தை வீதம்	590.55	307.69	2403.85	83.33	728.16	2.27	5.71	
மொத்தச் செலவு (000)	106.30	61.54	28.85	583.31	262.14	340.50	285.50	1.668
பகுதி II								
கிரய நடத்தை உறிஞ்சல்	160	300	12	5000	360	350000	100000	
கிரய நடத்தை வீதம்	590.55	307.69	2403.85	83.33	728.16	2.27	5.71	
மொத்தச் செலவு	94.49	92.31	28.85	416.65	262.14	794.50	571.00	2.260
பகுதி III								
கிரய நடத்தை உறிஞ்சல்	1000	2000	300	10,000	2400	200000	60000	
கிரய நடத்தை வீதம்	590.55	307.69	2403.85	83.33	728.16	2.27	5.71	
மொத்தச் செலவு	590.55	615.38	721.16	833.30	1747.58	454.00	342.60	5.305
பகுதி IV								
கிரய நடத்தை உறிஞ்சல்	1200	4000	300	8000	1000	400,000	140,000	
கிரய நடத்தை வீதம்	590.55	307.69	2403.85	83.33	728.16	2.27	5.71	
மொத்தச் செலவு	708.66	1230.76	721.16	666.64	728.16	908.00	799.40	5.763

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

3) உற்பத்தி கிரயம்

	உற்பத்தி A		உற்பத்தி B	
	பகுதி I (000)	பகுதி II (000)	பகுதி III (000)	பகுதி IV (000)
உற்பத்தி மேந்தலை செலவு	1668	2260	5305	5763
உற்பத்திக்கான மேந்தலை செலவு	3928		11068	
உற்பத்தி அலகுகள்	300000 அலகு		300000 அலகு	
ஒரு அலகுக்கான செலவு	13.09		36.89	

மேல் உள்ள உதாரணத்தின் படி உள்ளடக்க கிரயவியல் முறையில் அலகுக்கான மேந்தலைச் செலவு A பொருளுக்கு 22.21 சதமும் B ப் பொருளுக்கு 27. 79 சதமும் பெறப்பட்டுள்ளது. ஆனால் செயற்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்ட கிரயமுறையில் [A,B,C method] A பொருளுக்கு 13.09ம் B பொருளுக்கு 36.89 சதமும் இங்கு பெறப்பட்டுள்ளது. உள்ளடக்க கிரயவியல் முறையில் A பொருளுக்கு 22.21 சதமாக இருந்தது. A,B,C முறையில் 13.09 ரூபாவாகக் குறைந்து காணப்படுகின்றது. ஆனால் B பொருளில் 27.79 சதமாக இருந்து 36.89 சதமாக உயர்வடைந்துள்ளது.

2.2) மின்வரும் பாதீட்டு தகவல்கள் எதிர்வரும் காலப் பகுதிக்கான A கம்பனியுடன் தொடர்பாகும்

விபரம்	உற்பத்தி		
	L (000)	M (000)	N (000)
உற்பத்தியும் விற்பனையும் (அலகு)	50	40	30
அலகிற்கான விற்பனை விலை (ரூபாவில்)	45	95	73
அலகிற்கான நேர்செலவு (ரூபாவில்)	32	84	65
இயந்திரத் திணைக்களம் ஒரு அலகிற்கான இயந்திர மணித்தியாலம்	02	05	04
பொருத்துதல் திணைக்களம் ஒரு அலகிற்கான நேர்ஊழிய மணித்தியாலம்	07	03	02

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

உற்பத்தி திணைக்களத்துக்கு மேந்தலையானது பின்வருமாறு ஒதுக்கீடு செய்யப் பட்டு பகிரப்படும். இயந்திர திணைக்களம் மணித்தியாலம் ஒன்றிற்கு ரூபா 1.20 பொருத் துதல் திணைக்களம் நேர்ஊழிய மணித்தியாலத்திற்கு ரூபா 0.825

மேந்தலை செலவானது கிரய நிலையங்களுக்குள் பின்வருமாறு ஒதுக்கீடு செய்யப்படும்

கிரய நிலையம்	ரூபா (000)	கிரய நடத்தைகள்	காலப் பகுதிக்கான அளவு
இயந்திர சேவைகள்	357	இயந்திர மணித்தியாலம்	420000
பொருத்துதல் சேவைகள்	318	நேர்ஊழிய மணித்தியாலம்	530000
அட்டவணைப்படுத்தல் செலவு	26	அட்டவணைப்படுத்தல்கள்	520
கட்டளை செய்முறை	156	நுகர்வு கட்டளைகள்	32000
கொள்வனவுகள்	84	வழங்குனர்களின் கட்டளைகள்	11200
	941		

பாதீட்டு காலப்பகுதிக்கான பின்வரும் மதிப்பீடுகள் மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளது

விபரம்	உற்பத்திகள்		
	L [000]	M [000]	N [000]
அட்டவணைப்படுத்தல்களின் எண்ணிக்கை	120	200	200
நுகர்வு கட்டளைகளின் எண்ணிக்கை	8000	8000	16000
வழங்குனர்களின் கட்டளைகள்	3000	4000	4200

வேண்டப்படுவது

பின்வரும் முறைகளை உபயோகித்து இலாபக் கூற்றுக்களை கணிப்பிட்டு காட்டுக

1) மரபு ரீதியான உள்ளடக்க கிரயவியல் முறை
2) செயற்பாட்டை அடிப்படையாக கொண்ட கிரயவியல் முறை

உள்ளடக்க கிரயவியல் முறையில் இலாபக் கூற்று

விபரம்	L [000]	M [000]	N [000]
உற்பத்தி/விற்பனை (அலகுகளில்)	50	40	30
விற்பனை (ரூபாவில்)	2250	3800	2190
(–) நேர்செலவு (ரூபாவில்)	(1600)	(3360)	(1950)

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

மேந்தலைகள் இயந்திர திணைக்களம் பொருத்துதல் திணைக்களம்	(120) (288.75)	(240) (99)	(144) (49.5)
இலாப / நட்டம்	241.25	101	46.5

செயற்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்ட கிரயவியல் முறையில் இலாபநட்டக் கூற்றுக்கான செய்கைமுறை கிரய நிலையங்கள்

விபரம்	இயந்திர சேவை	பொருத்துதல் சேவை	அட்டவ ணைப் படுத்தல்	கட்டளை செய்முறை	கொள்வ —னவு
(000)	357	318	26	156	84
கிரய நடத்தைகள்	420000 இயந்திர மணித்தியாலம்	530000 ஊழிய மணித்தியாலம்	520 அட்ட வணைகள்	32000 நுகர்வு கட்டளை	11200 வழங்குனர் கட்டளை
ஒரு கிரய நடத் தைக்கான செலவு (000)	0.85	0.60	50	4875	7.50

செயற்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்ட கிரயவியல் முறையின் இலாபநட்டக் கூற்று

விபரம்	[L (000)]			[M (000)]			[N (000)]		
உற்பத்தி/ விற்பனை			50			40			30
விற்பனை (ரூபாவில்)			2250			3800			2190
நேர்செலவு		1600			3360			1950	
கிரய நிலையங்கள்									
இயந்திர திணைக்கள செலவு	0.85x2x50	85		0.85x5x 40	170		85x4x30	102	
பொருத்துதல் திணைக்கள செலவு	0.6x7x50	210		0.6x3x40	72		6x2x30	36	
அட்டவணைப் படுத்தல் செலவு	50x120	6		50x200	10		50x200	10	

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

நுகர்வு கட்டளை செலவு	4.875x8000	39		4.875x8000	39		4.875 x1600	78	
கொள்வனவு	7.5x3000	225	1962.5	7.5x4000	30	3681	7.5x 4200	31.5	2207.5
இலாபம்/ நட்டம்			287.5			11.9			(17.5)

2.3 முடிவுரை

தற்கால போட்டி சூழலில் உயர் உற்பத்தி தொழில் நுட்பத்துக்கு ஏற்ப [AMT] கிரய கணக்கியலிலும் மாற்றங்களை சந்திக்க வேண்டி உள்ளது. இங்கு செயற்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்ட கிரயவியல் முறையில் மேந்தலைகள் சரியான முறையில் பங்கீடு செய்யப்பட்டு உற்பத்திச் செலவு கணிப்பிடப்பட்டு இருக்கின்றது. மரபு ரீதியான முறையான உள்ளடக்கக் கிரயவியல் முறையில் உள்ள குறைபாட்டினை நிவர்த்தி செய்யும் முறையாக இம்முறை அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ளது. இது உற்பத்தி தொழிற்பாட்டில் முக்கிய இடம்பெறுகின்றது. இக்கட்டுரை மூலம் மேந்தலைச் செலவின் பகிர்வுக் கணிப்பு சிறந்த முறையில் காட்டப்படுகின்றது. இக்கிரயவியல் முறையானது இறுதியாக சில உதாரணங்களை வெளிக்காட்டுவதன் மூலம் விளங்குகின்றது.

REFERENCE:

1) CIMA Study Text "Management Accounting" 1996

2) Innes. J. Mitchell .F the Activity Based Costing A Review with Case Studies Copy right © CIMA First published in 1990 by the chartered institute of Management Accountants

3) LUCEY : T Management Accounting Fourth Edition 1996

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

PLANT LAYOUT
பொறியமைத்தல்

1.0 அறிமுகம்

பொறியமைத்தல் என்பது பொறியின் பௌதீக ஒழுங்கமைப்பினைக் குறிக்கிறது. உற்பத்தி வகையே பொறியமைத்தலினை தீர்மானிப்பதனால் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தாம் மேற்கொள்ளும் உற்பத்திக்கு ஏற்ப இயந்திரங்களினை பொருத்திக் கொள்ளும் இப் பொறியமைத்தலானது இயக்கச் செயற் பாட்டில் முக்கியமான செயற்பாடாக உள் ளது. இப் பொறியமைத்தலானது மூலப் பொருள் நகர்வு, களஞ்சிய இடத் தேவை, மற்றும் எல்லா துணைபோகும் செயற்பாடு கள், சேவைகள், ஆளணி உபகரணம் போன்றவற்றின் செயற்பாடுகளையும் உள்ள டக்கும். இயந்திரம் கருவிகள் சரியான ஒழுங்கமைப்பில் மேற்கொள்ளப்பட்டாலே உற் பத்தியை குறைந்த செலவில் மேற்கொள்ள முடியும். அன்றேல் நிறுவன அமைப்பை யும், உற்பத்தி மேற்கொள்ளப்படும் தொழில் நுட்பத்தையும், உற்பத்திப் பிரிவினூடாக மேற்கொள்ளும் வேலையளவையும் பொறி யமைத்தல் பாதிக்கும். இதனால் பொறிய மைத்தலினை மேற்கொள்ள முன்பே நிறு வன அமைப்பு, உற்பத்தி முறை, வேலை யளவு என்பவை தொடர்பான கொள்கை தீர்மானங்கள் எடுத்தல் வேண்டும். பொறி யமைத்தலானது பாரிய மூலதனச் செலவின் மூலம் மேற்கொள்ளப்படுவதனால் அவற் றினை மாற்றியமைத்தல் இலகுவானதல்ல என்பதனால் எல்லா நிறுவனங்களும் பொறி யமைத்தலைத் திட்டமிட்டு மேற்கொள்ளுதல் வேண்டும்.

Mrs. P. Muraleetharan
Assistant Lecturer
Dept. of Commerce

உற்பத்தி சேவை நிறுவனங்களில் இயக்க செயற்பாடானது இரு வகையாக மேற்கொள்ளப்படுகிறது.

(1) Intermittent Operations
இடைக்கிடையான செயற்பாடுகள்

(2) Continuous Operations
தொடர்ச்சியான செயற்பாடுகள்

இதில் இடைக்கிடையான செயற் பாட்டில் உற்பத்தி செய்முறையின் பண்புக ளான:—

குறைந்தளவான வெளியீடு, பொது வான நோக்கத்துக்கான உபகரணம், ஊழிய செறிவு செயற்பாடு, குறுக்கீடான உற்பத்தி நகர்தல், அடிக்கடி அட்டவணை மாற்றம், பெரிய உற்பத்திகளான மேற்கூறிய பண்பு களே சேவை உற்பத்தியில் காணப்படும்

Eg : Automobile Repair Facilities

தொடச்சியான செயற்பாடு என்பதில்

அதிகளவான உற்பத்தி வெளியீடு, விசேட நோக்கத்துக்கான உபகரணம், மூல தன செறிவான செயற்பாடு, குறைந்த உற் பத்தி கலவை, நியமப்படுத்தப்பட்ட உற்பத்தி என்பனவாகும்.

மேற்காட்டிய இருவழிகளிலும் உற்பத் திச் செயற்பாடு நடைபெற்றாலும் செயற் பாட்டின் தன்மைக்கேற்ப பொறியமைப்பானது வேறுபடும்.

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

பொறி ஒழுங்கமைப்பின் நன்மைகள்

1) உற்பத்திச் செய்முறையை ஒழுங்குபடுத்த உதவும்.

2) தொழிற்சாலைக்குள் பெருமளவான இடத்தினை மீதப்படுத்திக் கொள்ள முடியும்.

3) விபத்துக்களைக் குறைத்துக் கொள்ள முடியும்.

4) தொழிலாளர்கள் ஓரிடத்தில் குவிவ தையும் அவர்களது தேவையற்ற அசைவினையும் குறைக்க முடியும்.

5) இயந்திரத்துக்கான இழப்பு நேரத்தைக் குறைக்க முடியும்.

6) மூலப்பொருள் கையாளலை சிறப்பாக மேற்கொள்ள முடியும்.

ஒரு நிறுவனத்தில் சரியான ஒழுங்கமைப்பு காணப்படாவிடின் பின் வரும் பிரச்சனைகளை எதிர்நோக்க வேண்டிவரும்.

(1) உற்பத்தி பாதிக்கப்படும்.

(2) உற்பத்தி செய்முறையில் தேவை யற்ற தடைகள் தாமதங்கள் ஏற் படும்.

(3) உற்பத்திப் பொருள் சேதமடைய லாம். இதனால் தரம் குறை வடைந்து உற்பத்தி அலகொன்றுக் கான செலவு அதிகரிக்கும்.

(4) தேவையற்ற நகர்வால் மனிதசக்தி, தொழில்நுட்ப இயந்திரங்கள் வீண டிக்கப்படலாம்.

(5) உற்பத்திக்கான நேரம் அதிகரிக்கும்.

(6) விபத்து ஏற்படுவதற்கான சந்தர்ப்பம் அதிகரிக்கும்.

2.0 பொறி ஒழுங்கமைத்தலின் வகைகள்

Types of Plant Layout

நிறுவனங்களில் பொறியமைப்பானது 4 வகையாக காணப்படுகிறது.

அவையாவன:

(1) நிலையான வகைப் பொறியமைப்பு
Fixed position Layout

(2) உற்பத்திப் பொருள் அல்லது வரிசைப் பொறியமைப்பு
Product or line Layout

(3) செய்முறை அல்லது தொழிற்பாட்டுப் பொறியமைப்பு
Process or Functional Layout

(4) குழுத் தொழில்நுட்ப பொறியமைப்பு
Group technology layout

2.1 நிலையான வகைப் பொறியமைப்பு

ஒரு செயற் திட்டமானது நிலையான தாகவும் அக் குறிப்பிட்ட உற்பத்தித் திட் டத்தை நோக்கித் தேவையான மூலப் பொருட்கள், ஊழியர்கள், இயந்திரம் போன் றவை அமைவிடத்துக்குக் கொண்டு வரு வதன் மூலம் முழுமையாக உற்பத்தி மேற் கொள்ளப்படும் இவ்வகைப் பொறியமைப்பு விமான உற்பத்தி (Air craft), கப்பல் கட்டு தல் (Building Ship) போன்ற உற்பத்திகளுக்குப் பொருத்தமானதாகும்.

நிலையான வகைப் பொறியமைப் பானது 3 காரணிகளால் சிக்கல் நிறைந்த தாகக் காணப்படுகிறது.

① எல்லாப் பக்கத்திலும் வரையறுக்கப் பட்ட இடத்தினைக் கொண்டிருக்கும்

② நிர்மாணத்தின் வெவ்வேறு மட்டங்க ளில் வேறுபட்டட மூலப் பொருட்கள் வேண்டப்படுதல்.

③ மூலப்பொருட்கள் சக்தி வாய்ந்தாக வேண்டப்படுகிறது.

நிலையான வகை பொறியமைப்பின் மூலம் தொடர்ச்சியான செயற்றிட்டத்தை உருவாக்கல், விலைத் தளம்பலை கட்டுப் படுத்தல், குறைந்தளவான மூலதனம் தேவைப்படுதல் என்ற அனுகூலங்களைப் பெறும் அதேவேளை மூலப்பொருட்களை களஞ்சியப்படுத்துவதில் பிரச்சனை, உற் பத்தி தாமதம், பராமரிப்புச் செலவு, சேதா ரம் உயர்வு என்ற பிரதிகூலங்களும் காணப்பட முடியும்.

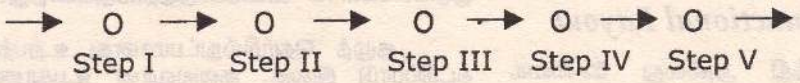
Digitized by Noolaham Foundation.
noolaham.org | aavanaham.org

2.2 உற்பத்திப் பொருள் அல்லது வரிசைப் பொறியமைப்பு

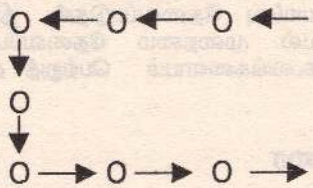
இப் பொறியமைத்தலில் உபகரணங்கள் வரிசையாக அமைக்கப்பட்டிருக்கும். தொடர்ச்சியான உற்பத்திகளுக்கும், பாரிய உற்பத்தியின்போது உற்பத்திப் பொருள் பொறியமைப்பினையே ஒழுங்குபடுத்துகின்றன. உற்பத்தியின் தன்மைக்கேற்ப உபகரணங்கள் ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டிருக்கும். அத்துடன் உற்பத்திப் பொருளானது ஒரு பிரிவிலிருந்து இன்னொரு பிரிவுக்கு தொடர்ச்சியாக நகர்த்தப்படும்.

உற்பத்திப் பொருள் வடிவமைப்பின் வகைகள்

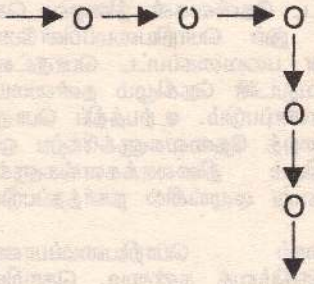
1) Straight line



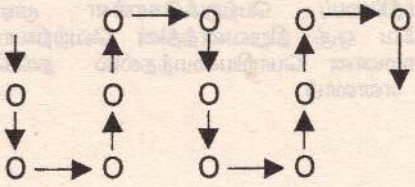
2) U shape



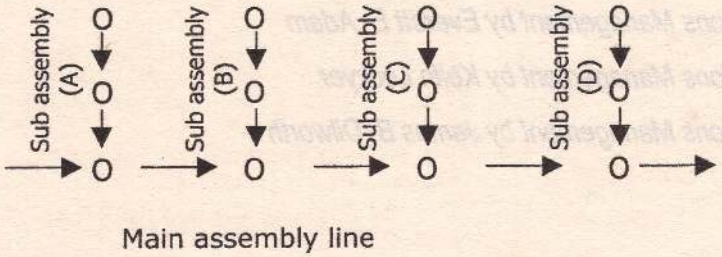
3) L shape



4) Convoluted or Serpentine Shape



5) Comb or Dendrite arrangement



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

வரிசைப் பொறியமைப்பானது மூலப் பொருள் கையாளல் இலகு, நடைமுறை வேலைக்குறைவு, செய்முறை நேரக்குறைவு என்ற நன்மைகளை பெற்றுத்தரும் அதே வேளை இயந்திரங்களின் முழு இயலளவும் பயன்படுத்தப்படமாட்டாது. இயந்திரமொன்றின் பழுதடைவு முழு உற்பத்தியைப் பாதிக்கும் என்ற தீமைகளையும் தருகிறது.

2.3 செய்முறை அல்லது தொழிற்பாட்டு பொறியமைப்பு

Process or Functional Layout

இது உற்பத்தி அல்லது சேவைக ளின் வகைகளினை ஒரே நேரத்தில் கையாள்வதாகக் காணப்படுகிறது. இங்கு நுகர்வோரின் கேள்விகளுக்கு ஏற்ப அவர் களின் வேறுபட்ட தேவைகள் நிறைவு செய் யப்படுகின்றன. இப் பொறியமைப்பின்போது குறைந்தளவான பலவகைப்பட்ட பொருட்கள் உற்பத்தி செய்வதுடன் நெகிழும் தன்மையும் அதிகமாகக் காணப்படும். உற்பத்திப் பொருட் களின் செய்முறைத் தேவைகளுக்கேற்ப ஒவ் வொரு பகுதியும் திணைக்களங்களுக்கி டையே வெவ்வேறு ஒழுங்கில் நகர்த்தப்படும்.

செய்முறைப் பொறியமைப்பானது ஆகக்கூடிய நெகிழ்வுத் தன்மை, தொழிலா ளர் திருப்தி, இயந்திர உச்சப் பயன்பாடு என்ற அனுகூலங்களைத் தரும் அதே வேளை பொருட்களை நகர்த்த அதிகநேரம் தேவைப்படுதல், கூடிய நடைமுறைவேலை காணப்படுதல், இயந்திர இடைவெளி கூடு தலாகக் காணப்படுதல், உற்பத்தியை திட்ட மிடுதல் கடினம் போன்ற பிரதிகூலங்களை பெற்றுத் தரும்.

2.4 குழு தொழில்நுட்ப பொறியமைப்பு

குழுத் தொழில்நுட்பமானது உற்பத்தி யில் ஒரு புதிய பதமாக உள்ளது. இது பேரளவு உற்பத்தி (Mass Production) இனதும் தொகுதி உற்பத்தி (Batch Production) இனதும் அனுகூலங்களை பெற்றுக் கொள்ளும் முக மாக வடிவமைக்கப்படுகிறது. குழுத் தொழில் நுட்பமானது திறமையான பாரிய உற்பத்தி வகை பொறியமைப்பினை வடிவமைக்கக் கூடியவகையில் வெவ்வேறு பகுதிகளில் குடும்பங்களாக வகைப்படுத்தப்படுகின்றது.

குழுத் தொழில்நுட்பமானது உற்பத்திக் கட்டுப்பாடு இலகு, குறைவான உபகரணம், மூலப்பொருள் தேவைப்படுதல், மூலப்பொருள் கையாளல் செலவு குறைவு என்ற அனு கூலங்களைத் தரும் அதேவேளை, குறை வான பகுப்பாய்வு தேவைப்படுதல், திறமை யான தகவல் முறைமை தேவைப்படுதல் என்ற பிரதிகூலங்களையும் பெற்றுத் தரும்.

3.0 முடிவுரை

பொறியமைத்தலானது எந்த நிறுவ னத்திலும் சரியான முறையில் மேற்கொண் டாலே அந் நிறுவனத்தின் உற்பத்தியை விரைவாக மேற்கொள்ள முடியும். அத்து டன் சரியான முறையில் நிறுவனம் இயங்கி நன்மதிப்பைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும். எனவே ஒரு நிறுவனத்தின் வெற்றியானது திறமையான பொறியமைத்தலில் தங்கியுள் ளது எனலாம்.

Reference:

1. *Production and operations Management by Everett E- Adam*
2. *Production and operations Management by Keith Lockyer*
3. *Production and operations Management by James B. Dilworth*

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

மனிதவள முகாமைத்துவத்தில் தொழில் விருத்தியின் பங்கு

THE ROLE OF CAREER DEVELOPMENT IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

1.0 அறிமுகம்

ஒரு நாட்டின் மனிதவள அபிவிருத்தியுடன் தொடர்புடையதே மனிதவள முகாமைத்துவம் ஆகும். நாட்டின் பௌதீக வளங்களோ பயன்படுத்தப்படும் தோறும் தேய்வடைந்து செல்லும் பண்புடையனவாகவும் அதேநேரம் மனித வளமோ பயன்படுத்தும் தோறும் பெறுமானம் அதிகரித்துச் செல்லும் வளமாகக் கருதப்படுகின்றது. இத்தகைய மனிதவளம் தொடர்பாக நிறுவனங்கள் நான்கு அடிப்படைத் தொழிற்பாடுகளை ஆற்றவேண்டிய நிலையிலுள்ளன. இதில் இணைத்தல் தொழிற்பாடென்பது ஆட்களைப் பெற்றுக் கொள்வதுடன் தொடர்புடையதாகவும் அபிவிருத்தித் தொழிற்பாடென்பது ஆட்களை விருத்தி செய்வதுடன் சம்பந்தப்பட்டதாகவும் காணப்படுகின்றன. அதேநேரம் தூண்டுதல் தொழிற்பாடென்பது ஆட்களை உற்சாகப்படுத்துவதுடன் பராமரிப்புத் தொழிற்பாடென்பது பெறப்பட்ட மனித வளத்தை நீண்டகாலம் நிறுவனத்தில் பேணுகின்ற தொழிற்பாடாகவும் அமைந்துள்ளன. எனவே தான் மனித வள முகாமைத்துவமானது நிறுவனங்களுக்கு தேவைப்படும் மனித வளத்தைப் பெற்றுப் பராமரித்து வரும் ஒரு கருமமாக கொள்ளப்படுகின்றது.

Mr. K. Thevarajah
Head
Department of Commerce

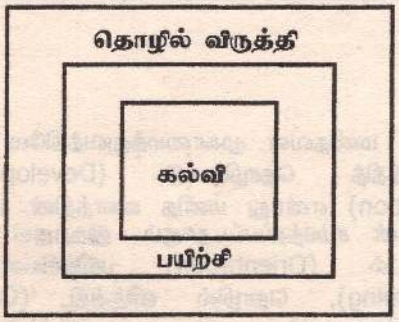
மனிதவள முகாமைத்துவத்திலே அபிவிருத்தித் தொழிற்பாடு (Development function) என்பது மனித வளத்தின் விருத்தியுடன் சம்பந்தப்பட்டதாகும். இதற்குள் வழிகாட்டல் (Orientation) பயிற்சியளித்தல் (Training), தொழில் விருத்தி (Career Development) என்பன அடக்கப்படும். இவை மூன்றும் ஒன்றிலிருந்து விருத்தி பெறுவனவாகும். பயிற்சியளித்தலின் ஊடாக மனித வளத்தின் அபிவிருத்தி பெற்றுக் கொள்ளப்படுவதனாலேயே பயிற்சியளித்தல் தொடர்பான செலவினத்தை ஒரு முதலீடாக நிறுவனங்கள் கருதத் தொடங்கியுள்ளன. இந்த முதலீடு அதிகரிக்கும்பொழுது மனித வளத்தின் பெறுமானமும் உயர்வடைந்து செல்வதாகக் கொள்ள முடியும். இத்தகைய பயிற்சியளித்தலின் ஊடாக தொழில் விருத்தி ஏற்படுவதனைக் காணமுடியும்.

2.0. தொழில் விருத்தி (Career development)

தொழில் (Career) என்பது ஒரு நபரின் வாழ்நாளில் பதவிநிலை தொடர்பாக மேற் கொள்ளப்படும் தொடரான நிகழ்வாகும். இது அவரின் தொழிலின் முன்னேற்றம், வெற்றி அல்லது தோல்வி என்பவற்றைக் குறிப்பதாக அமைவதில்லை. சம்பளத்துடன் அல்லது சம்பளமின்றி ஒரு குறிப்பிட்ட கால நீட்சிக்கு மேற்கொள்ளப்படும் எத்தகைய வேலையும் தொழில் எனக் கொள்ளப்படும்.

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

பதிலாக தொழில் விருத்தி என்பது மனித வளத்தின் இயல்பான விரிவாக்கம் ஆகும். இது தனிநபரினதும் குடும்பத்தவரதும் நாட்டங்கள், பொறுப்புக்கள் என்பவற்றுடன் இசைந்து செல்லும். இதன் காரணமாக தொழில் விருத்தியானது ஊழியர் ஒருவரின் பதவி சம்பந்தமான அபிவிருத்தியுடன் சம்பந் தப்பட்டதெனக் கொள்ளமுடியும். பொதுவாக ஊழியரின் கல்வி, பயிற்சி, தொழில் விருத்தி என்பவற்றுக்கான தொடர்பை பின்வரும் படத்தினால் விளங்கிக் கொள்ளமுடியும்.



மேற்காட்டிய படத்தின்படி ஊழியர் பெற்றுக் கொண்ட கல்வியானது அவர் களுக்கு தொழில் தொடர்பாகத் தேவைப் படும் பயிற்சிக்கு வகை செய்கின்றது. இது இறுதியில் அவனது தொழில் விருத்திக்கு வகை செய்கின்றது. இதன் காரணமாக ஊழியர்களின் இறுதி விளைவு தொழில் விருத்தியிலேயே தங்கியுள்ளது. இது பல நடவடிக்கைகளை அடக்கும்.

2.1 தொழில் ஆலோசனை கூறல் (Career counselling)

தொழில் ஆலோசனை கூறல் என் பது தொழில் விருத்திக்கான அடிப்படை எனக் கொள்ளப்படுகின்றது. தமது தொழி லில் எப்படி விருத்தி பெறலாம் என வழங் கப்படும் ஆலோசனை அவன் தனது தொழிலைத் திட்டமிட்டுப் பணியாற்ற உதவு வதாக இருக்கும். குறிப்பாக ஒரே தரத்தில மைந்த இரண்டு பதவி உயர்வுகளில் எத னைத் தெரிவு செய்வதென்பது தொழில் விருத்திக்கான வாய்ப்பில் தங்கியுள்ளது. குறிப்பாக கணக்குப் பதிவாளர் அல்லது எழுதுவினைஞர் ஆகிய இரண்டு பதவி களுமே சம நிலையிலுள்ள பதவிகளாகும். இதில் ஒருவர் தொழில் விருத்தியின் அடிப் படையில் தேர்ந்தெடுப்பதாயின் எழுதுவினை ஞர் பதிவிலும்யே தேர்ந்தெடுக்கும்படி ஆலோசனை கூறப்பட வேண்டியிருக்கும். தொழில் ஆலோசனை வழங்கலில் பின் வருவன இணைந்துள்ளன.

அ) பணியாளர் எதிர்பார்க்கைகள் எவை யெனக் கூறப்படுதல் வேண்டும்.

ஆ) கிடைக்கும் தொழில் விருத்தியின் பொருத்தப்பாடு ஆலோசனையாகக் கூறப்பட வேண்டும்.

இ) புதிய தொழில் வாய்ப்புக்களில் சுய மேம்பாட்டை ஏற்படுத்துவதற்கான ஆலோசனை வழங்கப்படவேண்டும்.

ஈ) புதிய அபிவிருத்தி நடவடிக்கைக ளுக்கு ஏற்றதான தொழில் விருத்தி களைக் கண்டறியும் ஆலோசனை கூறப்பட வேண்டும்.

உ) தவறான நம்பிக்கைகள், தவறான எதிர்பார்க்கைகள் என்பவற்றைக் குறைப்பதற்கான ஆலோசனை வழங் கப்பட் வேண்டும்.

ஊ) நம்பகமான தகவல்கள் தரவுகள் ஆகியற்றை வழங்குவதன் மூலம் விரக்தி மனப்பான்மையைக் குறைக் கும் ஆலோசனை கூறப்பட வேண் டும்.

மேற்கூறப்பட்டவை தொழில் விருத்திக்கான ஆலோசனைகளாகக் கூறப்பட்டிருப்பதனால் தொழில் விருத் தியைத் திட்டமிட்டு வளர்ப்பதற்கு ஆலோசனை கூறல் வாய்ப்பளிக் கிறது.

2.2 தொழில் வழிகாட்டல் (Career Guidence)

தொழில் வழிகாட்டல் என்பது தொழில் விருத்தியில் முக்கிமானதோர் செயற்பாடா கும். இது ஊழியர் வாழ்க்கையிலும் மாண வர் வாழ்க்கையிலும் முக்கியமான படிமுறை யாகும். இதன் காரணமாகவே இலங்கை அரசாங்கம் எல்லாப் பல்கலைக்கழகங்

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

களிலும் தொழில் வழிகாட்டல் அலுவலகம் (Career Guidence Office) என்பதை அமைத்துள்ளது. தொழில் வழிகாட்டலில் பின்வரும் பணிகள் நிறைவேற்றப்படும்.

1. தொழில்தருனருக்கு ஊழியர்களைக் கவர்ச்சியுள்ளவராக மாற்றுதல்.
2. எத்தகைய தொழில்களுக்கான வாயில் கள் திறந்துள்ளன என வழிகாட்டல்.
3. தொழில்களுக்கு இருக்கக் கூடிய சரி யான படிமத்தை (Image) வழங்குதல்.
4. எந்தவொரு தொழிலுக்குமுள்ள பலங்க ளையும் பலவீனங்களையும் எடுத்துக் காட்டல்.
5. தொழிலுக்கான இடஅசைவுகள் பற்றித் தெளிவான கருத்துக்களை ஏற்படுத் துதல்.
6. தொழில்வாய்ப்புக்கள் தொடர்பான வரவு களையும் தகவல்களையும் வழங்குதல்.
7. தொழில் முன்னேற்றத்துக்கான கற்கை நெறிகளைத் தெரிவுசெய்ய உதவுதல்.

போன்ற வகையில் தொழில் வழி காட்டும் நடவடிக்கைகள் இடம்பெறு கின்றன. தொழில் விருத்திக்கான நடைமுறையில் தொழில் வழிகாட்டல் பிரதான இடத்தை வகிப்பதாகக் கொள்ள முடியும்.

3.0 தொழில் விருத்திக் கட்டங்கள் (Stages in Career Development)

தொழில் விருத்தி சம்பந்தமாக தொழி லாளர் அனுபவிக்கும் பல்வேறு நிலைகளை தொழில் விருத்திக் கட்டங்கள் என அழைப் பர். தொழில் விருத்தியுடன் மூன்று கட்டங் கள் சம்பந்தப்பட்டிருப்பதனைக் காணமுடியும்.

3.1 தொழில் நிலைபெறல் (Career Establishment)

தொழில் விருத்தி தொடர்பாக இடம் பெறும் ஆரம்பக் கட்டம் இதுவாகும். இந்த நிலையில் ஊழியர்கள் பல பண்புகளைக் கொண்டிருப்பர். குறிப்பாக,

* வேலை தேடுதல்
* வேலையைப் பொறுப்பேற்றல்
* சக ஊழியர்களைச் சந்தித்தல்
* மேலதிகாரி அறிமுகமாதல்
* இடமாற்றங்களைப் பெறுதல்
* பதவியுயர்வுகளைப் பெறுதல்
* பயிற்சிகளைப் பெறுதல்
* கடின உழைப்பினை வழங்குதல்.

போன்றன தொழில்விருத்தியின் ஆரம் பக் கட்டங்களாகும். இக் கட்டம் தொழில் விருத்திக்கான அடிப்படையை வழங்குவ தாகக் கொள்ளப்படுகின்றது.

3.2. தொழிலின் நடுப்பகுதி (MID-Career)

தொழில் விருத்தி தொடர்பான நடுக் கட்டமாக இது கொள்ளப்படுகின்றது. இக் கட்டத்தில் வேலையில் சேர்ந்து கொண்ட தொழிலாளர் தமது தொழிலின் விருத்தியை வேகமாகப் பெற்றுக்கொள்ள வேண்டும் என்ற விருப்புடன் காணப்படுவர். இக் கட்டத்தில்,

* நிறுவன வேலைகளில் மிக முக்கிய மானவற்றைப் பொறுப்பேற்றல்
* உச்ச உற்பத்தித்திறன் மட்டத்தைக் கொண்டிருத்தல்
* வேலையில் நிபுணத்துவத்தைப் (Expert) அடைய விரும்புதல்
* வேலைகளுக்கான அங்கீகாரம் (Recognition) பெறுதல்
* உச்ச வேலைத் திருப்தியைக் கொண்டிருத்தல்.

போன்ற பண்புகளைத் தொழிலாளர் கொண்டிருப்பது தொழில் நடுப்பகுதி மட்ட மாகும்.

3.3 தொழிலின் பிற்பகுதி (Late Career)

ஊழியர்களின் தொழில் தொடர்பான கடைசிக் காலப்பகுதி இதுவாகும். தொழிலா ளர்கள் வேலையால் இளைப்பாறுவதற்கு

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

முன்னர் கொண்டிருக்கும் விருப்பங்களெல் லாம் தொழிலின் பிற்பகுதியில் அடக்கப் படும். குறிப்பாக,

* வேலையை ஏனையோருக்குக் கற்றுக் கொடுத்தல்
* நிறுவனத்துக்குத் தேவையான தீர்மா னங்களை எடுக்க உதவுதல்
* நிறுவனத்துக்குத் தேவையான ஆலோ சனைகளை வழங்குதல்
* ஓய்வு பெறுவதற்கான மனோநிலையை வளர்த்தல்
* வேலையின் பின் பணியாற்றவதற்கான திறனை வழங்கும் சுயவிருத்திக்கான வளங்களைத் திரட்டுதல்
* குறைந்த பணியையும் பொறுப்பையும் ஏற்றல்
* குறைந்த வசதியுடன் வாழ்வதற்குப் பழகுதல்.

என்கின்ற வகையில் தொழிலின் இறுதிக்காலம் அமைக்கப்படும். இக்கால கட்டத்திலேயே தொழிலின் உச்ச அபிவி ருத்தி இருப்பதனை அவதானிக்க முடியும்.

4.0 தொழில் விருத்தியின் பயன்கள்

நிறுவனங்கள் ஊழியர்களுக்கிடையே தொழில்விருத்திக்கான வாய்ப்பை வழங்கு மாயின் அது பலவகையான நன்மைக களைப் பெற்றுத்தரும்.

* ஊழியர்களிடையே தலைமைத்துவப் பண்புகளை வளர்க்கும்.
* புதுமைகளைக் கண்டுபிடிக்கவும், புது மைகளைப் புகுத்தவும் உதவும்.
* குழுக்களாகப் பணிபுரியும் பண்பை வழங்கும்.
* பொறுப்புக்களை ஏற்கும் மனநிலையை வளர்க்கும்.
* தீர்மானமெடுக்கும் ஆற்றலை வளர்க் கும்.
* சிறப்பான மனோநிலையை ஊழியர்க ளிடையே ஏற்படுத்தும்.
* ஊழியர்களது நேர்மையை வளர்க்கும்.
* தொடர்பாடல் திறன் வளர்க்கப்பட உதவும்.
* புதியவற்றை உருவாக்கும் திறனை வளரச் செய்யும்.
* தரம் குறைந்த முகாமையாளரின் கீழ் பணியாற்றுவதற்கான சம்மதத்தை வழங்கும்.

என்ற வகையில் தொழில் விருத்தியா னது பலவகையான நன்மைகளைப் பெற்றுத் தரும். இதன் காரணமாகவே தொழில் விருத்தியானது சிறிய நிறுவனங்களாலும் பாரிய நிறுவனங்களாலும் விரும்பி மேற் கொள்ளப்படுகின்றது.

5.0 முடிவுரை

நிறுவனங்களிலே தொழில் விருத்தி யானது முக்கிய பணியாக விருத்தி செய்யப்பட்டுள்ளது. ஊழியர்களுக்கிடையே தொழில்விருத்தி பற்றிய அறிவு வளர்க்கப் படுமாயின் எல்லோருமே தொழில் முன் னேற்றத்துக்கான வழிகளை நாடுவர். தொழிலின் பெறுபேறு உயர்த்தப்படுமாயின் அது முன்னேற்றத்தைத் துரிதப்படுத்தும். ஒவ்வொரு ஊழியரும் தனது தொழில் வாழ்க்கையிலே தொடச்சியான முன்னேற் றத்தை எதிர்பார்க்கும் காரணத்தால் தொழில் விருத்தியில் அக்கறை காட்டுகின்றனர். வேலையில் தன்னிச்கையாகவே ஊக்கு விப்பு இடம்பெறுவதற்கு தொழில் விருத்தி காரணமாகின்றது. வேலையின் அளவிலும் தரத்திலும் உயர்வு உண்டாகி அது உயர் உற்பத்தித்திறன் உருவாக வாய்ப்பினைத் தரும். நிறுவனங்களில் உயர்வேலைத் திருப் தியும், ஊக்குவிப்பும், அர்ப்பணிப்பும் ஏற்பட்டு சுற்றுவட்டத்தில் தொழில் விருத்தியானது நிறுவனங்களின் வளர்ச்சிக்கு உதவுவத னைக் காணமுடியும். இதன் காரணமா கவே தற்காலத்து நிறுவனங்கள் தொழில் விருத்தியில் அக்கறை காட்டுகின்றன.

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

நவீன வியாபார சூழலில் தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடலின் பங்கு

(The Role of Enterprise Resource Planning in Modern Business Environment)

Mr. K. Ganenthiran
Final Year
Commerce

1:1 அறிமுகம் *(Introduction)*

நவீன வியாபார சூழலில் போட்டி நிறுவனங்களின் நடத்தையானது நிறுவன இலக்கிற்கு சவாலாக அமைகிறது. நிறுவனங்களில் வாடிக்கையாளர்கள் கூடிய அதிகாரம் கொண்டவர்களாகவும் கூடிய பேரம் பேசும் ஆற்றல் கொண்டவர்களாகவும் காணப்படுகின்றார்கள். இவர்கள் தமது வசதிக்கேற்ப ஒரு உற்பத்தியாளரிடமிருந்து இன்னொரு உற்பத்தியாளருக்கு மாறும் சுதந்திரத்தையும் தம்மகத்தே கொண்டுள்ளார்கள். அத்துடன் தமது தேவைகளை நன்கு அறிந்திருப்பதுடன் அது தொடர்பாக உற்பத்தியாளருக்கு அல்லது வழங்குநர்களுக்கு பெருமளவில் அழுத்தத்தினைக் கொடுக்கக் கூடியவர்களாகவும் காணப்படுகின்றனர். இதனால் உற்பத்தியாளர்கள் போட்டி நன்மைகளையும் தந்திரோபாயங்களையும் பிரயோகித்து போட்டியாளர்களை வெற்றி கொள்கின்றனர்.

இக் கட்டுரையானது மூலப்பொருள் வேண்டுகைத் திட்டமிடலினை (MRP) அடிப்படையாகக் கொண்டு ஆரம்பிக்கின்ற வளத் திட்டமிடலின் வரலாற்றுக்கு ஓர் பொதுவான விளக்கத்தினைக் கொடுப்பதுடன், அதிகரித்து நுகர்வோர்களைக் குவியச் செய்கின்ற வியாபார முகாமைத்துவத்திற்கு அழைத்துச் செல்லும் முயற்சியாண்மை வளத் திட்டமிடலின் (ERP) நடைமுறைப் போக்கிற்கான தொழில்நுட்பத் தீர்வுக்கு இட்டுச் செல்கின்றது. அத்துடன் உற்பத்தியில் தோன்றுகின்ற நடைமுறை ஆய்வுப் பரப்புகளிற்குள் சிலவும் எதிர்காலத் தந்திரோபாயங்களும் சுட்டிக் காட்டப்படுகின்றது. மென்தன்னி (Soft ware) கோட்பாடுகளின் நடைமுறை அமுல்படுத்தல்கள், நடுத்தரக் கைத்தொழிலாளர்களை இலக்கு வைத்து முயற்சியாண்மை வளத் திட்டமிடல் பொட்டளிகளின் (ERP Packge) குறிப்பு வடிவங்களும் உதாரணத்துடன் விளக்கப்படுகிறது.

1:2 மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமிடல் *(Material Requirements Planning – MRP)*

மூலப்பொருள் பெறுவனவுகளுக்கும் உற்பத்திக்கு அவற்றை அனுப்புவதற்குமான தேவைப்பாடுகளைத் திட்டமிடுவதற்காகக் கணனி மயப்படுத்தப்பட்ட அணுகுமுறையாக 1960களில் ஐக்கிய அமெரிக்காவில் மூலப் பொருள் தேவைத் திட்டமிடல் (MRP) ஆரம்பிக்கப்பட்டது. ORILICKY எனும் அறிஞர் மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமிடலைக் கணணி மயப்படுத்துவதனால் உற்பத்தி மூலப்பொருளை முகாமை செய்வது வினைத்

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

திறனுடையதாகும் என உணர்ந்தார். அத்தி யாவசிய மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமிட லானது பின்வரும் வினாக்களுக்கு விடை காண எத்தனிக்கின்றது.

- நிறுவனம் என்ன செய்யப்போகின்றது?
- அதனை செய்வதற்கு நிறுவனத்திற்கு என்ன தேவை?
- நிறுவனம் என்ன வைத்திருக்கின்றது?
- நிறுவனம் எதனைப் பெறவேண்டும்?

Ollie wight என்பவரால் இது சகல உற்பத்திக்குமான சமன்பாடு என அழைக் கப்படுகின்றது. அத்துடன் மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமிடலுக்கு (MRP) இது வழி காட்டியாகவும் அமைகின்றது. உற்பத்திச் செயற்பாடு எங்கெல்லாம் இடம்பெறுகின் றதோ அங்கெல்லாம், நிறுவனம் செய்ய வேண்டியது என்ன?, அதற்கு நிறுவனத் திற்குத் தேவைப்படுவது என்ன?, நிறுவ னம் என்ன வைத்திருக்கின்றது?, நிறுவ னம் எதனைப் பெற வேண்டும்? என்ற வினாக்கள் பயன்படுத்தப்பட முடியும் என இவர் சுட்டிக் காட்டுகின்றார்.

மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமிடல், முடிவுப்பொருள் உற்பத்தி மற்றும் ஒன்றி ணைத்தல் தொடர்பான அட்டவணைப்படுத் தலை வினைத்திறனாக மேற்கொள்வதை யும், மூலப்பொருட்களுக்கான கட்டளைக ளைக் குறிப்பிட்ட நேரத்தில் மேற்கொள்ளு வதனூடாக வினைத்திறனை உயர்த்தலை யும் முக்கிய அம்சமாகக் கொண்டுள்ளது.

1:2:1 மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமிடலின் நோக்கங்கள்

(1) இருப்பு மட்டத்தைக் குறைத்தல்:-

இருப்பு முகாமை சரியாகத் திட்ட மிடுவதனால் தேவையான அளவு மூலப்பொருட்களை தேவையான நேரத்தில் பெற்று உற்பத்தி மேற்கொள் ளப்படுவதால் அதிகளவான இருப் பைப் பராமரிப்பது தவிர்க்கப்படும்.

(2) வேகமான கட்டளைகளது அதிகரித்த செலவைத் தவிர்த்தல் :-

தேவையான நேரத்தில் தேவை யானளவு இருப்பு இல்லாத சந்தர்ப் பத்தில் உடனடியாகக் கட்டளையிட்டு பொருட்களைப் பெற வேண்டியிருக்கும். இவ்வாறு திட்டமிடப்படாது திடீரென இடப்படும் கட்டளைக்கான செலவா னது உயர்வானதாகும். எனவே கட்டளைகளை திட்டமிட்டுப் பெற்றுக் கொள்வதன் மூலம் செலவு அதி கரிப்பைத் தவிர்க்கலாம்.

(3) உற்பத்தித் தேவையுடன் மூலப்பொருள். உற்பத்திப் பாகங்களின் கட்டளையிடல் விநியோகம் என்பவற்றை ஒருமுகப் படுத்த உதவுகின்றது.

(4) உற்பத்தி விநியோக முதன்மைக் காலத் தைக் குறைத்தல் :-

மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமி டலானது (MRP) மூலப்பொருள், உற் பத்திப் பாகங்கள் என்பன எப்பொழுது எந்தளவில் தேவை என்பதையும், உற் பத்தி எப்பொழுது எந்தளவில் மேற் கொள்ள வேண்டும் எனத் திட்டமிடு வதனால் உற்பத்தி விநியோக தாம தங்களைத் தவிர்க்க உதவுகின்றது.

(5) நம்பகத் தன்மையான விநியோக முறையை உறுதி செய்தல் :-

விநியோகமுறை நம்பகத்தன்மை உடையதாகக் காணப்படுவதால் நுகர் வோர் திருப்தியை உயர்த்தலாம்.

1:2:2 மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமிடலின் தொழிற்பாடுகள்

- பிரதான உற்பத்தி அட்டவணை (Master Production Schedule – MPS)

இந்த உற்பத்தி அட்டவணை யானது முக்கியமாக நிறுவனத்தின் விற் பனையை அல்லது வியாபாரத் திட் டங்களை எதிர்வு கூறுவதனை அடிப் படையாகக் கொண்டுள்ளது. வேறு வகையில் கூறும்போது தெரிவு செய்யப் பட்ட பொருட்களுக்கான தொகை மூலம் திட்டமிடப்பட்ட ஒவ்வொரு காலப் பகுதிக் குமான எதிர்பார்க்கப்படும் உற்பத்தி அட் டவணை எனக் கூறலாம். இந்த பிர தான உற்பத்தி அட்டவணையானது (MPS) நுகர்வோருக்கான விநியோக உறுதிகளை வழங்குவதற்கு அடிப்

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

படையாக அமைவதுடன், இயந்திரங் களின் இயலளவினை திறமையான பயன்பாட்டின் கீழ் கொண்டு வருவத னையும் உற்பத்தித்திட்டத்தில் பிரதிபலிப் பது போன்று வியாபார தந்திரோபாய நோக்கங்களை அடைவதற்கும், உற்பத் திக்கும் சந்தைப்படுத்தலுக்கும் இடையி லான முரண்பாடுகளையும் தீர்க்க உதவுகின்றது. ஆகவே சந்தைப்படுத் தலையும் விற்பனையையும் அதே போன்று தொழில்நுட்பத்தினையும் உற் பத்தியினையும் இணைக்கின்ற ஒரு கருவியாக பிரதான உற்பத்தி அட்ட வணை (MPS) காணப்பட வேண்டும்.

- பரீட்சித்த இயலளவுத் திட்டம் (Rough cut Capacity Planning – RCCP)

குறிப்பிட்ட பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு தேவைப்படக் கூடும் என் கின்ற இயந்திரம் அல்லது மனிதவளம் போன்ற குறிப்பிட்ட பிரதான விடயங்களை ஆராய்கின்றது. தெளிவாக இந்த வளங் கள் பயன்படுத்தப்பட்டு குறைவடைந்து விட்டால் தேவைப்படும் ஏனைய வகுக் கப்படாத வளங்களுக்காகத் திட்டத்தில் ஒரு முக்கிய இடம் வழங்கப்பட மாட் டாது. உதாரணமாக பரீட்சித்த இயலள வுத் திட்டமானது (RCCP) பிரதான உற் பத்தி அட்டவணை (MPS) பெறப்பட முடியாதது எனக்காட்டினால் அதன்பிறகு பிரதான உற்பத்தி அட்டவணை (MPS) மாற்றம் செய்யப்படல் அல்லது மேலதிக வளங் கள் சேர்க்கப்படல் வேண்டும்.

- இயலளவு தேவைத் திட்டமிடல் (Capacity Requirements Planning – CRP)

பிரதான உற்பத்தி அட்டவணை யின் (MPS) தேவைப்பாடுகளைச் சந்திப் பதற்கு அல்லது பெறுவதற்குக் கொள் வனவு செய்யப்பட்டதும், உற்பத்தி செய் யப்பட்டதுமான இரண்டு விடயங்களுக் குமான கட்டளைகளைத் திட்டமிடுவதில் மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமிடலானது (MRP) உற்பத்தி சாத்தியத்தின் இயல ளவு, கட்டுப்பாடுகளைக் கருத்தில் கொள் ளவில்லை. ஒவ்வொரு வேலை நிலை யத்திலும் தேவைப்படுகின்ற இயலள வினை மதிப்பிடுவதற்கு இயவளவு தேவைத்திட்டமிடல் (CRP) வழமையான தகவல்களையே பயன்படுத்துகின்றது. வேறுபட்ட வேலை நிலையங்களை நிர் வகிக்க வேண்டியுள்ளபோது முன்னோக் கிய அல்லது பின்னோக்கிய தீர்வுச் செய்முறைகள் கணிப்பீட்டுப் பயன் படுத்தப்படுகிறது.

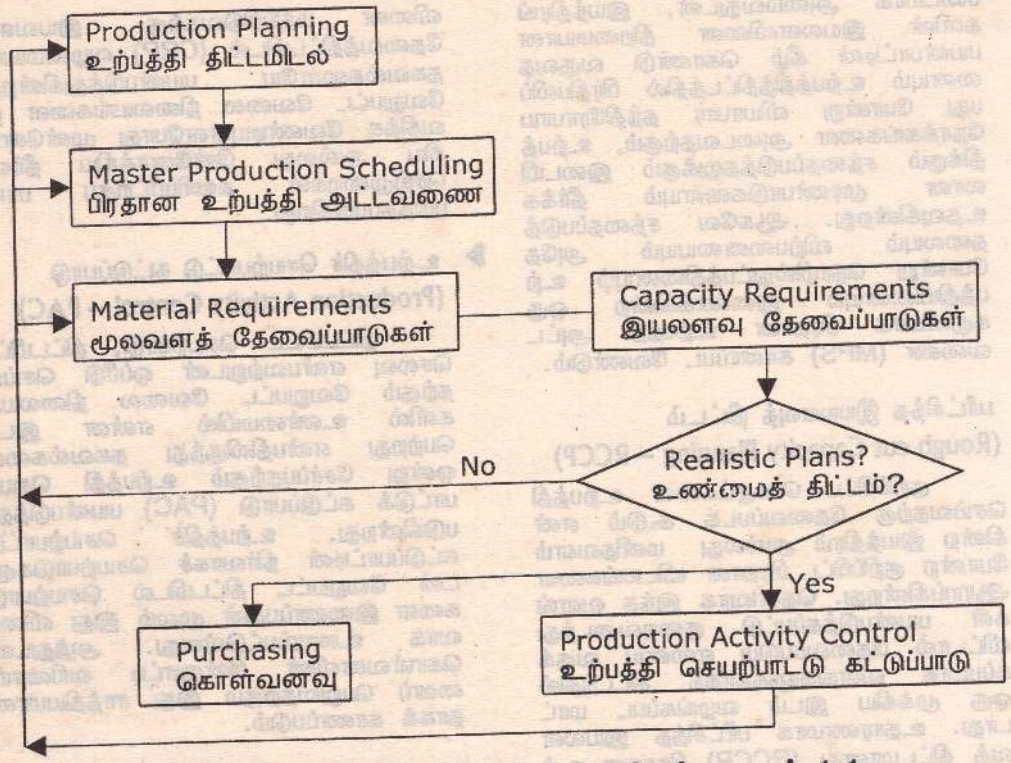
- உற்பத்திச் செயற்பாட்டு கட்டுப்பாடு (Production Activity Control – PAC)

திட்டமிட்ட செயற்பாடு, திட்டமிட்ட செலவு என்பவற்றுடன் ஒப்பீடு செய்வ தற்கும் வேறுபட்ட வேலை நிலையங் களில் உண்மையில் என்ன இடம் பெற்றது என்பதிலிருந்து தகவல்களை ஒன்று சேர்ப்பதற்கும் உற்பத்தி செயற் பாட்டுக் கட்டுப்பாடு (PAC) பயன்படுத்தப் படுகின்றது. உற்பத்திச் செயற்பாட்டு கட்டுப்பாட்டின் நிர்வாகச் செயற்பாடுகளு டன் வேறுபட்ட திட்டமிடல் செயற்பாடு களை இணைப்பதன் மூலம் இது விரை வாக உணரப்பட்டுள்ளது. அத்துடன் கொள்வனவின் பின்னூட்டி வரிசையி னைப் பெறுவதற்கும் இது சாத்தியமான தாகக் காணப்படும்.

1:3 உற்பத்தி வளத் திட்டமிடல் *(Manufacturing Resource Planning – MRP II)*

மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமிடலின் தொழிற்பாட்டு அபிவிருத்தியானது நிதியி யல் சேர்க்கைகளுடன் இணைக்கப்பட்டிருந் ததை 1970ம் ஆண்டுகள் காட்டுகின்றன. மேலும் நிதியியல் காலப் பகுதியில் வியாபா ரத் திட்டமிடலின் ஆதரவுடனும், பிரதான திட்டமிடலின் நோக்கங்களின் முழு அளவு டனும் பிரயோகிக்கப்படுதற்கு பிரதான உற்பத்தி அட்டவணை (MPS) விரிவாக்கப்பட்டது. இந்த இணைக்கப்பட்டதும் விரிவாக்கப்பட்ட துமான அணுகுமுறை உற்பத்தி வளத் திட் டமிடலாக (MRP II) அறியப்பட்டது. 1980ம் ஆண்டுகளிலிருந்து அதிக எண்ணிக்கை யான மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமிடல் (MRP) அமுல்படுத்தல்கள் பலமாக வளர்ச் சியடைந்து குறைந்த செலவில் சிறிய (Mini), பெரிய (Macro) கணணிகள் கிடைக் கக் கூடியதாக மாறியது.

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



MRP இன் இணைக்கப்பட்ட சுருக்கம் : படம் 1.1

1:3:1 உற்பத்தி வளத் திட்டமிடலின் இயல்புகள்

(Characteristics of MRP 11)

1) மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமிடலுக்கு அப்பால் செல்கின்ற ஒரு தொழிற்பாட்டுத் தொடரைக் கொண்டிருக்கும்.

2) நிர்வாகம், திட்டமிடல் ஆகிய இரண்டிற்கும் ஆதரவளிக்கவும், இயலளவு, முன்னுரிமை ஆகிய இரண்டையும் அறிமுகப்படுத்தவும் உதவும் கருவிகளின் அமைப்பாகக் காணப்படுகிறது.

3) நிர்வாகத் தொழிற்பாட்டிலிருந்து திட்டமிடல் தொழிற்பாட்டிற்குத் திரும்புகின்ற பின்னூட்டிக்கான தொழிலைக் கொண்டுள்ளது. பின்பு திட்டங்கள், நிபந்தனைகள் மாறுவதற்கேற்ப தேவை ஏற்பாடின் முன்னுரிமை அடிப்படையில் மாற்றப்பட முடியும்.

4) நிதி :— செயற்பாட்டுத் திட்டங்களை (அதாவது பௌதீக ரீதியானவற்றை) நிதி வடிவில் மாற்றக்கூடிய தன்மை கொண்டிருக்கும்.

5) உண்மை நிலை:— அலகு ரீதியாகவும் பெறுமதி ரீதியாகவும் விளக்கமான நடவடிக்கை எடுக்கக்கூடிய விசாலமான விடைகளை பெறுவதற்கு What-if வினாக்களைக் கேட்கக்கூடிய தன்மை.

1:4 உடனடி நேர / நினைத்த நேர முறைமை

(Just in Time system - Jit system)

உடனடி நேர (Jit) முறைமையானது மிக இலகுவான இலக்குடன் கூடிய உற்பத்தித் தத்துவமாகும். அதாவது தேவையான அளவு பொருட்களை தேவையான தரத்தில்

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

தேவையான நேரத்தில் உற்பத்தி செய்வ தாகும். இது 1960களில் யப்பானில் Toyota's தன்னியக்க இயந்திரத்தில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு விருத்தியாக்கப்பட்டது. நடைமுறையில் இது தன்னியக்க மற்றும் விண்வெளி உற்பத்திக் கைத்தொழில்கள் உட்பட பல்வேறு வகையான கருவிகளை உற்பத்தி செய்யும் கைத்தொழில்களில் பயன் படுத்தப்படுகிறது.

1:4:1 உடனடி நேர முறைமையின் இலக்குகள்

(Goals of JiT System)

- அழிவு, சேதம் இல்லை.
- அமைத்தல் நேரத்தினை இல்லாமல் செய்தல்.
- இருப்பை பூச்சியமாக்கல்.
- கையாளல் செலவை இல்லாமல் செய்தல்.
- உற்பத்தித் தடைகளை இல்லாமல் செய் தல்.
- பொருள் பெறுவதற்கான காலத்தினைப் பூச்சியமாக்கல்.
- ஒரே தடவையில் முழுப் பொருட்களை யும் பெற்றுக் கொள்ளல்.

1:4:2 உடனடி நேர முறைமையின் அனுகூலங்கள்

(Advantages of Jit System)

- இருப்பு வைப்புச் செலவைக் குறைக் கின்றது.
- உற்பத்திக்கான கட்டளைக்காலம் குறைக் கப்படுகின்றது.
- ஊழிய உற்பத்தித் திறன் முன்னேற்ற மடைகிறது.
- சேதாரம், மீள்வேலை மற்றும் உத்தர வாதச் செலவுகள் குறைக்கப்படுகிறது.
- கொள்வனவு செய்யும் மூலப் பொருட்க ளின் விலை குறைவு.
- கணக்கியல் நடைமுறைகள் குறைவான இருக்கும்.

1:4:3 உடனடி நேர முறைமையின் பிரதிகூலங்கள்

(Dis advantages Of Jit System)

- இம்முறை நிறுவனத்திற்கு பலவீனமான விநியோகத்தொடர்பை ஏற்படுத்தி விடும்
- விநியோகத்தரின் நம்பிக்கைத் தன்மை பாதிக்கப்படின் தரமான, விலைகுறை வான பொருளை கொள்வனவு செய்தல் கடினம்.
- கேள்வியை எப்பொழுதும் முன்னுணர் தல் கடினம்.
- இருப்பு வைப்புச் செலவு அதிகமாக இருந்தால் மட்டுமே உடனடி நேர முறைமை நிறுவனத்திற்குச் சாதகமாகும்.
- தலைமை நிறுவனமும் உற்பத்தி நிலை யங்களும் வெவ்வேறு இடங்களில் இருப்பின் இம் முறையைப் பின்பற்று வது கடினம்.

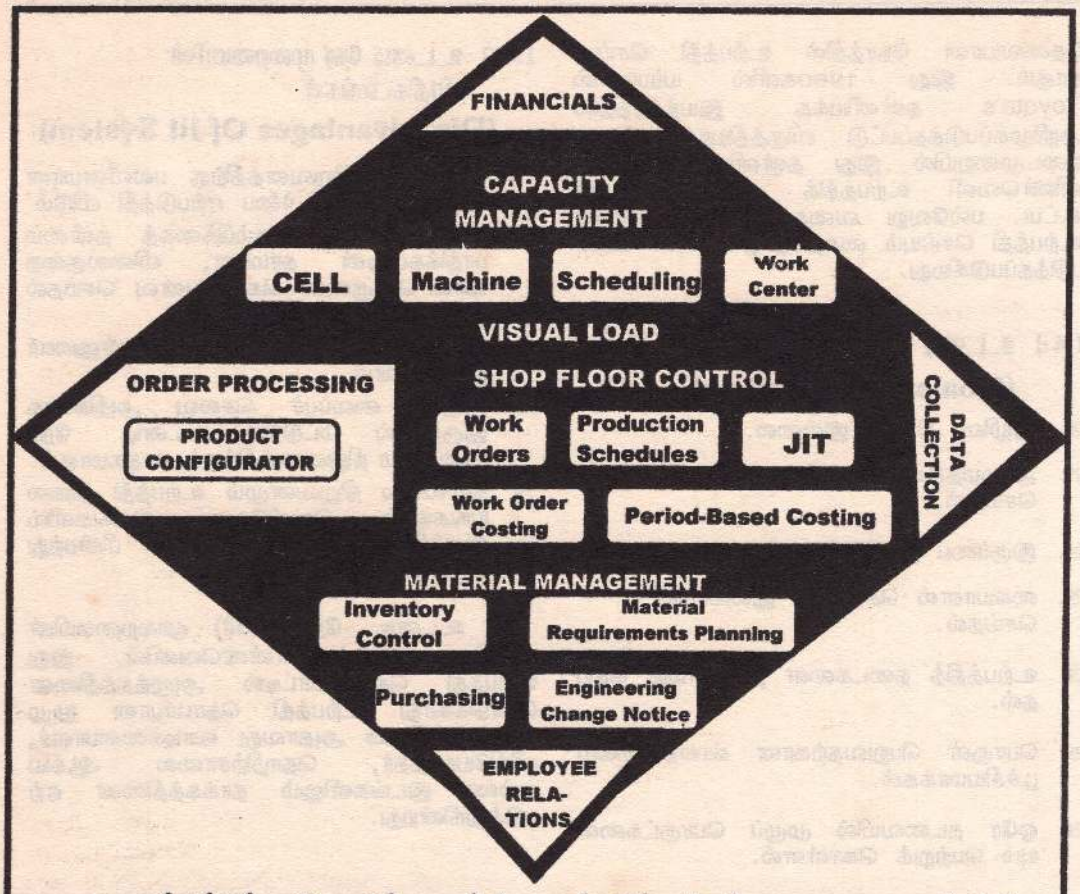
உடனடி நேர (Jit) முறைமையின் முக்கிய அம்சம் என்னவெனில், இது உற்பத்தி தொழிற்பாட்டில் அழுத்தத்தினை கொடுக்காது உற்பத்தி தொடர்பான முழு விடயங்களிலும் அதாவது வாடிக்கையாளர், விநியோகத்தர், தொழிற்சாலை ஆகிய எல்லா இடங்களிலும் தாக்கத்தினை ஏற் படுத்துகின்றது.

1:5 தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடல்

(Enterprise Resource Planning –ERP)

தொழில் முயற்சி வளத்திட்டமிடல் முறைமையானது தொழில் முயற்சி ஒன்றின் முழுச் செயற்பாட்டினையும் முகாமை செய்ய நிறுவனத்தினை அனுமதிப்பதுடன், விற் பனை முகாமைத்துவத்தினதும், இருப்புக் கட்டுப்பாட்டு முகாமைத்துவத்தினதும், உற் பத்திக் கட்டுப்பாடு, முகாமைத் திட்டமிடல், விநியோகம், போக்குவரத்து, நிதிபோன்ற ஏனைய நடவடிக்கைகளையும் இணைப் பதற்கு அதிகாரமளிக்கின்றது.

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



வடிவமைக்கப்பட்ட தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடல் முறைமை படம் 1.2

Financials - நிதியியல், Capacity Management - இயலளவு முகாமைத்துவம், Cell - கலம், Machine- இயந்திரம், Scheduling - அட்டவணைப்படுத்தல், Work Center - வேலை நிலையம், Visual Load, Shop Floor Control - ஊழியர் கட்டுப்பாடு Work orders - வேலைக் கட்டளைகள், Production Schedules - உற்பத்தி அட்டவணைகள், JIT - உடனடி நேரம், Work order costing - வேலைக் கட்டளைக் கிரயம், Period - Based costing - காலப்பகுதியை அடிப் படையாகக் கொண்ட கிரயவியல், Material Management - மூலப்பொருள் முகாமை, Inventory control - இருப்புக் கட்டுப்பாடு, Material Requirements Planning - மூலப்பொருள் தேவைத் திட்டமிடல், Purchasing - கொள்வனவு, Engineering Change Notice - பொறியியல் மாற்ற அறிவிப்பு, Employee Relations - தொழிலாளர் உறவு, Order Processing - கட்டளைச் செய்முறை, Product configurator, Data Collection – தரவு சேகரித்தல்

படம் 1:2 ஆனது தொழில் முயற்சி வளத்திட்டமிடலின் ஒரு மேலான கண்ணோட் டத்திற்கான உதாரணத்தினைக் காட்டுகின்றது. இதில் மேலதிகமாக உற்பத்தி வளத் திட்ட மிடலுக்கு (MRP II) தொழிற்பாட்டு ரீதியாக வேறுபட்ட கணனி செய்முறைகள், நுகர்வோர் சேவை, மனிதவளம், கிடை மட்டக் கட்டுப்பாட்டின் மாற்று முறைகள் என்பன இணைக் கப்படுகின்றன.

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

1:5:1 தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடலின் பிரதான நன்மைகள்

(Main Advantages of ERP)

- இணைக்கப்பட்ட முறையிலான கட்டளையுடனான நிரப்புதல்கள்.
- கழிவுகளைக் குறைப்பதன் மூலம் குறைந்த உற்பத்திச் செலவுகள் காணப்படல்.
- செயற்பாட்டுத் திறமையின் மூலமாக மேலதிக செலவுக் குறைப்பு.
- சந்தைப்படுத்தலுக்கான நேர விரயம் குறைக்கப்பட்டுள்ளது.
- அதிகரிக்கப்பட்ட உற்பத்தித்தரம்.

1:5:2 தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடலின் மென்தன்னி – SYMIX

(ERP Soft ware – SYMIX)

தொழில் முயற்சி வளத்திட்டமிடல் வசதிகளை வழங்குவதற்கு அத்தியாவசியமான விடயங்களை அமுல்படுத்துகின்ற மென்தன்னி நிகழ்ச்சித் திட்டமாக (Soft ware Programme) காணப்படுகிறது. இது நடுத்தரக் கைத்தொழில் நிலையங்களை இலக்காகக் கொண்டுள்ளது. நடுத்தர உற்பத்தியாளர்களே பொருட்களை விநியோகிக்கும் முக்கிய கம்பனிகளாகக் காணப்படுகின்றனர். அத்துடன் இது முதலாம் உற்பத்தி வகைக் கம்பனிகளாக அடையாளம் காணப்பட்டுள்ளது. அண்மையில் நடுத்தர கைத்தொழில் நிறுவனங்கள் சர்வதேச ரீதியில் பெரும்போட்டி அழுத்தங்களை எதிர்கொள்ள வேண்டியவர்களாக வந்துள்ளனர். அத்துடன் தமது நுகர்வோர்களிடமிருந்தும் செலவுக் குறைப்புக்கான வேண்டுதல்களையும் பெற்றுள்ளது.

உதாரணம்: General Motors

SYMIX மென்தன்னி பொட்டளியானது (SYMIX Software Packge) பல ஆண்டுகளுக்கு முன்னர் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டு வந்து கடந்த 1970களில் உற்பத்தி வளத் திட்டமிடலாக (MRP II) உருவெடுத்தது. இம்முறையின் உட் கருவானது திறமையானதாகக் காணப்படுவதுடன் இது ஆரம்பத்தில் நுண் கணனிகளாக (Mini Computers) விருத்தி செய்யப்பட்டது. இந்த முறைமையானது புள்ளி விபரத்தினை அடிப்படையாகக் கொண்ட முகாமைத்துவத்துடனும், நான்காம் தலைமுறை மொழியுடனும் (Fourth generation language) இணைத்து அமுல்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இந்த முறைமையானது பல்வேறு பொட்டளிகளில் (Packge) செய்முறைப்படுத்தக் கூடியதாக உள்ளது.

உதாரணம்: Windows PC, UNIX, AS/400

SYMIX திட்டமானது பாரம்பரியமான தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடல் (ERP) முறையிற்கு அப்பாற்பட்ட உற்பத்தி முறைகளை உள்ளடக்கியுள்ளது. வேறுபட்ட உற்பத்திகளாவன,

- ***Syte Line :*** நிரூபிக்கப்பட்டதும் பலமானதுமான தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடல் (ERP) முறைமை.
- ***Syte select :*** முழு நுகர்வோர் சேவைகளையும், கட்டளைகளையும் அனுமதிக்கும் மென்தன்னி முறையாக இது காணப்படுகிறது. அத்துடன் இது நகர்த்தக்கூடிய கணனிகளிலும் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது.
- ***Syte Power :*** முக்கியமான வியாபார இயக்குனர்களைத் தீர்மானிப்பதற்கு வேறுபட்ட வழிகளில் தொடர்புடைய தரவுகளைப் பகுப்பாய்வு செய்வதற்கு உயர் முகாமையாளர்களை அனுமதிக்கின்ற ஒரு வியாபார நுண்ணறி முறையாக இது காணப்படுகின்றது.
- ***Syte Service :*** பொருட் கட்டளைகளை வழங்குவதற்கான அதிகாரங்களை வழங்கவும், செயற்படுத்தவும் ஏனைய நடமாடும் வேலைச் சேவைகளை வழங்குவதற்கான ஒரு நடமாடும் முகாமைத்துவ முறையாகக் காணப்படுகிறது.
- ***Syte Guide :*** சிறந்த பயிற்சிகளை உபயோகிப்பதற்காக கம்பனிகளுக்கு உதவுவதற்கென செய்முறை மாதிரியாகவும் அமுல்படுத்தல் உபகரணமாகவும் காணப்படுகிறது.

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

1:5:3 தொழில் முயற்சி வளத்திட்டமிடல் முறைமை தோல்வியடைவதற்கான காரணங்கள்

(The resons to failure of ERP system)

1) திட்டத்திற்கான உயர்முகாமையின் பணப் பொறுப்பில் காணப்படும் குறைபாடு

பெரும்பான்மையான நிறுவனங் கள் முறைசார்ந்ததும் முறைசாராதது மான முறைமையினைத் தம்மிடத்திலே கொண்டுள்ளன. தொழில் முயற்சி வளத்திட்டமிடலின் (ERP) அமுல்படுத்த லானது முறைசார்ந்ததும் கடினமானது மான செய்முறைகளுக்குத் தேவையான தாகக் காணப்படுகின்றது. இது நிறு வனத்தினுள் இடம்பெறும் நாளாந்த நட வடிக்கைகளின் மாற்றங்களை வேண்டி நிற்கலாம். ஆகவே உயர்மட்ட முகா மையின் ஆர்வமுள்ளதும் முழுமையா னதுமான ஈடுபாடில்லாமல் சாதகமான சூழ்நிலைக்கான மாற்றங்கள் மேற் கொள்ளப்பட முடியாது.

2) தொழில் முயற்சி வளத்திட்டமிடல் (ERP) முறைமையினைப் பயன்படுத்த இருக்கும் உத்தியோகத்தர்களின் கல்வியறிவில் காணப் படும் குறைபாடு

வேறுபட்ட தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடல் (ERP) முறைமைகளுக்கி டையிலான வேலைகளை எப்படி மேற் கொள்வதென்பது அறிந்திருக்க வேண் டும். தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமி டலுடன் தொடர்புடைய அனைவரும் இதன் செயற்பாடு தொடர்பாக முழுமை யான அனுபவசாலிகளாக இருக்க வேண்டுமென்று இது கருதவில்லை. மாறாக குறிப்பிட்ட போதுமான அறி வைக் கொண்டிருக்க வேண்டும் எனக் கூறுகின்றது.

3) புரிந்து கொள்ளமுடியாத / உணரப்படாத பிரதான உற்பத்தி அட்டவணை (MPS)

தொழில் முயற்சி வளத்திட்டமிடல் முறையானது தேவைப்படுகின்ற வளத் திட்டமிடல்களை வழங்க முடியாததாகக் காணப்படுகின்றது.

4) பிழையான தரவு (குறிப்பாக மூலப் பொருள் ஆவணக் கோவை [BOM], இருப்பு ஆகியவற்றின் தரவில் ஏற்படும் தவறு)

தொழில் முயற்சி வளத்திட்டமிடல் முறையானது மிக இலகுவான முறை யாகக் காணப்படுகின்றபோதும் சரியான தரவுகள் இல்லாமல் திறமையாக இயங்க முடியாது.

5) தகவல் தொழில்நுட்பமானது (IT) மையப் படுத்த அமுல்படுத்தல்களாகக் காணப் படுதல்.

திட்டத்திற்கான வியாபார அழுத் தங்களிலும் பார்க்க தகவல் தொழில் நுட்ப அழுத்தங்களுக்கு முன்னுரிமை வழங்குவதற்கு தகவல் தொழில்நுட்ப திணைக்களத்திற்கு வழமையான இந்த அமுல்படுத்தல்கள் பிரதிநிதித்துவப்படுத் தப்படுகின்றது.

பல கம்பனிகள் தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடலை அமுல்படுத்தியுள்ள போதும் அவற்றில் இருந்தான பிரதி பலிப்புக்கள்,

"இது எங்களுக்கு உதவி செய் வதிலிருந்து பயமுட்டுகின்றது,

இது இல்லாமல் எங்களால் வியா பாரத்தினை இயக்க முடியவில்லை"

இவ்வாறான பிரச்சனைகளை Oliver wight நிறுவனம் எதிர்நோக்கியது. இப் பிரச்சனைகளுக்கான தீர்வாக இந் நிறுவனம் **ABCD** வகைப்படுத்தலை அபிவிருத்தி செய்துள்ளது. அவை பின்வருமாறு,

A) **பரந்தளவில் திறமைகளைப் பயன்படுத்துதல் :-**

கிரயங்களிலும், மூலப் பொருட் களிலும், வாடிக்கையாளர் சேவையி லும் குறிப்பிட்டளவான முன்னேற்றங் களை மேற்கொள்ளல்.

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

B) உயர் முகாமையினால் ஆதரவளிக்கப்படல்:-

கம்பனிகளின் அளவிடக்கூடிய முன்னேற்றங்களை பெறுவதற்கு நடுத்தர முகாமையினைப் பயன்படுத்துகின்ற நடவடிக்கைகளுக்கு உயர்முகாமையின் உதவிகளைப் பெறல்.

C) மூலப்பொருள் கட்டளையிடலுக்கு ஆரம்பத்தில் பயன்படுத்தப்பட்டதிலிருந்து முன்னேற்றமான முறைகளைப் பயன்படுத்துதல், விநியோகத்திலும் சிறந்த இருப்பு முகாமையினைப் பின்பற்றுதல்.

D) சரியான தகவல் இல்லாதிருப்பதுடன், பயன்படுத்துவோர் குறைந்த விளக்கத்தினையே கொண்டிருத்தல். நிறுவனத்தினை இயக்குவதில் குறைந்தளவு உதவிகளை வழங்குதல்.

தரவு முகாமைத்துவத்துடனும், ஏனைய முறைகளுடனும் இணைந்த வகையில் ஒன்றுடன் ஒன்று சேர்ந்து தொடர்புடையதாக தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடலின் பாவனையாளர்களின் முன்னேற்றத்திற்கு மென்தன்னி தொழில்நுட்பங்களின் தொடர்ச்சியான பிரயோகம் தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடலின் தற்போதைய, அபிவிருத்தியில் ஏற்பட்ட மாற்றமாகும். இலங்கையின் நிலைமையினைப் பொறுத்த வரையில் ஒருசில உற்பத்தியாளர்களே தொழில் முயற்சி வளத்திட்டமிடல் முறையினைப் பின்பற்றுவதாக விமர்சிக்கப்படுகின்றது. 1970ம் ஆண்டு தொடக்கம் உலகளாவிய ரீதியில் பயன்பாட்டின் கீழ் காணப்படுகின்ற உற்பத்தி வளத்திட்டமிடலானது (MRP II) இலங்கையில் அமுலுக்கு கொண்டு வரப்படவில்லை. இத் திட்டத்தை அமுல்படுத்துவதில் ஏற்படும் தோல்வியின் செலவானது மரபு ரீதியான முறையினை அமுல்படுத்துவதில் ஏற்படும் செலவினை விட பலமடங்காகக் காணப்படும்.

1:6 முடிவுரை *(Conclusion)*

இக்கட்டுரையில் தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடல் (ERP) தொடர்பான பின்னணியும் அதன் அமுல்படுத்தல்கள் பற்றியும் விளக்கப்பட்டுள்ளது. அத்துடன் இத் திட்டங்கள் ஏன் தோல்வியடைகின்றன என்பதற்கான பொதுவான காரணங்களும், அவை வெற்றிகரமாக அமுல்படுத்தப்படுவதற்கான சிறந்த படிமுறைகளும் முன் வைக்கப்பட்டுள்ளது. அத்துடன்,

- உற்பத்திக் கம்பனிகளுக்கு போட்டி நன்மைகளை தொழில் முயற்சி வளத் திட்டமிடல் (ERP) வழங்குகிறது.
- அமுல்படுத்தலில் வெற்றிதோல்வி உள்ளது.
- ஒன்றிணைக்கப்பட்ட உயர்முகாமை அவசியமானது.

போன்ற முடிவுகளையும் நாம் இதிலிருந்து பெற முடிகின்றது. இக் கட்டுரையிலே சில ஆங்கிலச் சொற்களின் தமிழ் வடிவம் வாசகர்களுக்கு விளக்கமின்மையை ஏற்படுத்தும் என்பதால் அவற்றின் ஆங்கிலச் சொற்கள் அருகிலேயே அடைப்புக்குள் காட்டப்பட்டுள்ளது.

Reference

1) Schonberger. J.Richard, Jr. knod.M. Edward., "Operations Management" Fifth Edition.

2) Economic Review, " Enterprise Resource Planning An Introduction" - June–Dec '98

3) Riggs . L. James., " Production Systems" Planning, analysis and Control., Fourth Edition.

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

சமூக கலாச்சார காரணிகளை வெற்றி கொள்வதனூடாக சர்வதேச சந்தைப்படுத்தலை வீருத்தி செய்தல்

ஒப்பீட்டு நயக் கோட்பாட்டிற்கு அமைவாக வளங்கள் தேவைப்படும் நுகர்வோரைச் சென்றடையத்தக்க விதத்தில், ஒரு நாடு பிறநாட்டுடன், அல்லது பல நாடுகளுடன் வியாபார நடவடிக்கையில் ஈடுபடுதல் சர்வதேச வியாபாரம் என வரைவிலக்கணப்படுத்தப்பட்டு வருகின்றது.

நாகரீக வளர்ச்சியடைந்த முற்காலத்தில் சர்வதேச வியாபாரம் பண்டமாற்று அடிப்படையில் வளர்ச்சி கண்டு இன்று உலகம் குக்கிராமமாகச் சுருங்கிவிட்ட அளவுக்கு, வியாபார நடவடிக்கையினால் நாடுகளுக்கிடையிலான தொடர்புகள் அதிகரித்து விட்டன.

வியாபார நிறுவனங்கள் சமூகத்தின் அலகுகளாகக் கருதப்படுகின்றன. ஒரு சந்தைப்படுத்துநர் தனது இலக்கு சந்தையினை வெற்றிகொள்வதற்கு நுகர்வோனின் மனதில் நிலைத்திருந்து அதனூடாக, சந்தை வெற்றியடைவதற்கு, சந்தர்ப்பம் கிடைக்கிறது. சந்தைப்படுத்தல் என்பது நுகர்வோருடன் ஆரம்பித்து, நுகர்வோருடன் முடிவடைகின்றது. எனவே சந்தைப்படுத்தல் வெற்றி என்பது நுகர்வோரைக் கவர்ந்து கொள்வதில் உள்ளடங்கியுள்ளது.

குறித்த ஒரு நாட்டின் சந்தையினை கைப்பற்றுகின்றசந்தைப்படுத்துநர் ஒரே நாட்டு நுகர்வோரிடம் தனது பொருட் பாவனையினைப் பழக்குகின்றான். அந்த குறித்த சந்தையிலும் கூட பல்வேறு தரமான நுகர்வோரை திருப்திப்படுத்த வேண்டிய தேவை இருக்கின்றது.

Miss. S. Shivany
Final Year
Commerce

சந்தைப்படுத்துநர் குறித்த நாட்டுச் சந்தையினை விட்டு, சர்வதேச ரீதியில் நுகர்வோரைத் திருப்திப்படுத்த முனையும்போது, பல்வேறு வகையான சிக்கல்கள் உருவாகின்றன. சர்வதேச சந்தையினை கைப்பற்ற முயல்கின்ற ஒரு சந்தைப்படுத்துநர் பல்வேறு வகையான காரணிகளை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டியதாக இருக்கும். இக் காரணிகளைத் திருப்திப்படுத்துவதன் ஊடாக, வெற்றிகொள்ளும் சர்வதேச சந்தைப்படுத்தலானது நீண்ட காலத்திற்கு நிலைத்திருக்கும் வாய்ப்புக்கள் அதிகரிக்கும்.

இவ்வாறு சர்வதேச சந்தைப்படுத்துநர் வெற்றிகொள்ளும் காரணிகள் வகையில் கலாச்சாரம் என்பது பிரதானமாக கவனிக்கப்பட வேண்டியதாக உள்ளது.

ஒவ்வொரு நாடுகளிலும் காணப்படுகின்ற வெவ்வேறு கலாச்சாரங்களை வெற்றி கொள்வது என்பது சர்வதேச வியாபாரத்தில் ஈடுபடும் ஒரு சந்தைப்படுத்துநருக்கு ஒரு பெரிய திட்டமிடல் கருமமாக அமைகின்றது.

வெவ்வேறு சமூகங்களில் வாழும் பலதரப்பட்ட மக்களை இனங்காணுவதற்கான அடிப்படை கலாச்சாரமாக அமைகின்றது. உதாரணமாக இலங்கையர், இந்தியர், அமெரிக்கர் என்ற பாகுபாடு அவர்களுடைய கலாச்சார இனங்காணலூடாக வெளிப்படுகின்றது. ஒரே நாடுகளில் பல்வேறு மதங்கள் நிலவும்போது அங்கு வெவ்வேறு கலாச்சாரங்களினதும் அவர்கள் பேசும் மொழியும் வேறுபடுத்துகின்றது. ஒரு நாட்டு மக்களை இன்னொரு நாட்டு மக்களுடன் ஒப்பீடு செய்து வித்தியாசம் கொள்வதற்கு, கலாச்சார, மொழி அடிப்படையிலான நடத்தைகள் உதவுகின்றன.

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

கலாச்சாரம் என்பது மனிதன் எதை உணர்ந்து கொள்கின்றான், எதைப் பார்த்து ரசிக்கின்றான் என்ற புலனுணர்வின் ஊடாக வெளிப்படுகின்றது. இது விளக்குவது யாதெனில், ஒரு யப்பானியன் பிரான்ஸ் நாட்டுக் காரனைவிட எதை வேறுபாடாக விரும்புகின்றான்? இந்திய மக்கள் இலங்கையரைவிட உடையமைப்பில் எத்தகைய வித்தியாசத்தினை வெளிக்காட்டுகின்றனர்? என்ற கேள்விகளுக்கான விடைகளாக அமைந்திருக்கும்.

மிகப் பரந்தளவிலான மனித நடத்தையினை எடுத்துக் கொள்ளும்போது அங்கே நிச்சயமாகக் கலாச்சாரத் தாக்கம் நிலைபெற்றிருக்கும். நேரம், தனிப்பட்ட செயற்பாடுகள், ஒருவரோடு பிறிதொருவர் கொண்டிருக்கும் உறவு என்பன கலாச்சாரத்தில் தோற்றுவிக்கப்பட்ட பரிமாண அலகுகளாகக் கொள்ளப்படுகின்றன.

சந்தைப்படுத்துதல் தந்திரோபாயமானது நுகர்வுத் தாக்கங்களை விளங்கிக் கொள்வதற்கான முயற்சியில் ஈடுபடுகின்றது. சர்வதேச சந்தைப்படுத்துநர்கள் எத்தகைய கலாச்சார அலகானது பொதுவான நுகர்வோர் நடத்தையில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்துகின்றது என்பதனையும் சிறப்பாக தமது பொருள் உற்பத்தியில் அது எத்தகைய செல்வாக்கினைச் செலுத்துகின்றது என்பதனையும் அறிந்து கொள்ள முற்பட வேண்டும். சிறிய நடத்தைகள் வாயிலாக முழுமையான கலாச்சாரத்தினை அவை எவ்வாறு பாதிக்கும் என்பதனை அறிந்து கொள்ளலாம். கலாச்சாரங்களின் ஒத்த தன்மையினையும் வேறுபாடுகளையும் இனங்காண்பதன் ஊடாக சர்வதேச சந்தைப்படுத்துதல் இலக்குகளை அடைந்து கொள்ள முடியும்.

கலாச்சார மூலங்கள்
(Eliments of Culture)

'பல்வேறு தூண்டுதல்களினால் வெளிப்படுத்தப்படும் ஒரு குழு மக்களின் கற்றல் மூலமான நடத்தை கலாச்சாரம்' என்று வரையறுக்கப்படுகின்றது. குழுவில் உள்ள ஏனைய மக்களை இணைக்கும் நடத்தை கலாச்சாரமாகக் கொள்ளப்படுகின்றது.

பல்வேறு பண்பாடு, பழக்க வழக்கங்கள் வாயிலாக வெவ்வேறு கலாச்சார மக்களும் தனது நடத்தை ஊடாக பொதுவாக பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றனர். எந்த ஒரு கலாச்சாரமும் மனித நடத்தையிலும் கொள்வனவுத் தீர்மானத்திலும் அதிக தாக்கம் செலுத்தும் காரணியாக அமைந்திருக்கின்றது.

ஒரு சந்தைப்படுத்துநர் சர்வதேச வியாபாரம் ஒன்றிற்குள் உள்நுழையும்போது அதனை வெற்றிகொள்வதற்கான நடவடிக்கைப் பகுப்பாய்வினை 'கலாச்சாரம்' என்பதற்குள் அடங்கியிருக்கும் பல்வேறு பகுதிகளை பிரித்தறிவதன் மூலம் இலகுவாக விளங்கிக் கொள்ளலாம்.

அவையாவன:

1) மொழி (Language)
2) சமயம் / மதம் (Religion)
3) கலாச்சார அமைப்புக்கள் (Culture Institution)
4) சமூக வகுப்பு அமைவு (Class Structure)
5) அழகுக்கலைகளை மதித்தல் (Aesthetics)
6) சமூக வடிவங்கள் (Social Patterns)

1) மொழி (Language)

மொழியென்பது சாதாரண மக்களிடையே தொடர்பாடலை ஏற்படுத்துகின்ற ஊடகமாகும். சூழலுக்கான தூண்டலை மேற்கொள்வதற்கு மொழி அடிப்படையான தாகும். தவறான மொழிக் கையாள்கையானது மிகச் சரியான தொடர்பாடலை ஏற்படுத்தத் தவறிவிடும்.

சர்வதேச வியாபாரத்தில் ஒரு மொழியிலிருந்து பிறிதொரு மொழிக்கு மாற்றப்படும் தகவலானது மிகச் சரியான முறையில் கையாளப்படல் வேண்டும். ஏனெனில் குறித்த ஒரு சொல்லானது வெவ்வேறு நாடுகளில் வெவ்வேறு கருத்துக்களை வெளிப்படுத்துவதாக அமைந்திருக்கும்.

குறிப்பாக ஒரு உதாரணத்தின் மூலம் இந்த மொழிமாற்றல் பிரச்சனையை விளங்கிக்கொள்ள முடியும். பிரபல மோட்டார் நிறுவனமொன்றின் பிரதான வாசகமானது, 'Body by Fisher' என்பது வேறு ஒரு நாட்டில்

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

'Corpse by Fisher' என மாற்றப்படுகிறது. அதே வாக்கியங்கள் பிறிதொரு நாட்டு மொழிக்கு மாற்றப்படும்போது நேரடி மாற்றம் வேறுவகையான கருத்துக்களைப் பிரதிபலித்து விடும். 'Come alive with Pepsi' என்னும் பிரதான வாசகம் 'German' நாட்டுக்கு மொழி மாற்றம் செய்யப்பட்டபோது "Come out of the qrave with Pepsi" எனப்பட்டது.

சர்வதேச சந்தைப்படுத்துதலில் ஈடுபடு வோர் இத்தகைய மொழி மாற்றத்தின் மூலம் உண்மைக் கருத்து மாறிப் போகாத தன்மையினைக் கருத்தில் கொள்ள வேண் டும். அத்தகைய பிழையான வழிநடத்தல் களை நுகர்வோர் மத்தியில் தவறான கருத் தானது அறிமுகத்தின் போது ஏற்படுமாயின் அதனைப் பின்னர் மாற்றிக் கொள்வது கடினமாகும்.

ஆங்கிலம் சர்வதேச மொழியாகக் கருதப்பட்டாலும் நுகர்வோர் இலகுவான கொள்வனவை விரும்புபவர்கள் என்பதால் தமது சுதேசிய மொழியிலான விளக்கத்தை பெரிதும் எதிர்பார்ப்பர். உதாரணமாகப் பொருள் தொடர்பான பாவனைமுறை, உள்ளடக்கம், பயன்பாடு என்பன தமிழ்மொழியில் இடம் பெறும்போது இலங்கைத் தமிழர் அப் பொருள்களின் நுகர்வினை பெரிதும் விரும்புவர்.

சர்வதேச மொழியான ஆங்கிலம் வெவ்வேறு நாடுகளில் வித்தியாசமான முறையில் பேசப்படுவதும், உச்சரிக்கப்படும் தன்மை வேறுபட்டு அமைவதும் நுகர்வோர் மத்தியில் கருத்து முரண்பாடுகளை ஏற்படுத் தலாம்.

தகவல் தொடர்பாடல் என்பது மக்கள் மத்தியில் எழுத்து வடிவில் அல்லது பேச்சு வடிவில் சென்றடையும். சைகைகள் குறியீடு கள் என்பன வெவ்வேறு நாடுகளில் வித்தி யாசமான கருத்தினைக் குறிப்பதாக இருக் கும். எனவே சர்வதேச வியாபாரத்தில் ஈடு படுவோர் தகவல் பரிமாற்றத்தினைப் பேச்சு மூலமாகவோ, எழுத்து மூலமாகவோ அல் லது சைகை மூலமாகவோ எதுவாக இருப் பினும் கருத்து மாற்றமடையாமல் நுகர்வோ ரைச் சென்றடைவதற்குப் பொறுப்பாயிருத்தல் வேண்டும்.

2) மதம் (Religion)

மதமானது அதனைப் பின்பற்றுகின்ற வர்களை இனங்காணத்தக்க குறியீட்டினை வழங்கும் ஒரு அலகாகும். இது கொள்வ னவு நடத்தையில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத் தும் அம்சமாகும். குறித்த சில நுகர்வுப் பொருட்களை சர்வதேச சந்தைப்படுத்தும் போது குறிப்பிட்ட பொருள் கொள்வனவு தொடர்பாக மதத்தின் தாக்கம் உணரப்பட வேண்டும்.

உதாரணமாக முஸ்லிம் மதத்தவர்கள் மதுபானம், பன்றி இறைச்சி வகைகள் என் பவற்றினைத் தமது உணவிலிருந்து நீக்கு கின்றனர். இவர்கள் பன்றியில் இருந்து எடுக்கப்படும் எந்தவொரு மூலப் பொருட்க ளும் நீக்கப்பட்ட 'கலால்' உற்பத்தியினை மட்டும் நுகர்வு செய்யும் பழக்கத்தினைக் கொண்டிருக்கின்றனர். அதேபோல இந்து மக்கள் மாமிச உணவைத் தவிர்த்துக் கொள்கின்றனர். இத்தகைய நடத்தைகைள் குறிப்பாக,

- சமூக நடத்தை (Social behavior)
- ஆடை அணியும் முறை (Manner of dress)
- வியாபாரத்தினைக் கொண்டு செல்லும் வழி (Ways of doing business)
- மக்களிடையே உறவுகள் (Relations between People)

என்பவற்றுடன் தாக்கத்தை ஏற்படுத்து கின்றது.

காலத்திற்குக் காலம் மதக் கலாச் சாரத்தில் மாற்றங்கள் ஏற்பட்டு வருகின்றன. உதாரணமாக முஸ்லீம் பெண்கள் முற்றாக தமது உடலை மறைத்து ஆடையணிந்த விதமும் தற்காலத்தில் அத்தகைய கட்டுப் பாடுகள் குறைவடைந்துள்ள போதிலும் சில நாடுகளில் இது தனிமதக் கலாச்சாரத் திற்கு முதன்மையளிப்பதாக பின்பற்றப்பட்டு வந்திருப்பதனையும் காணலாம்.

சர்வதேச சந்தைப்படுத்தலில் உள் நுழையும் ஒரு சந்தைப்படுத்துநர் இத்தகைய மதக் கலாச்சாரம் குறிப்பிட்ட பொருள் கொள் வனவு தொடர்பாக எத்தகைய தாக்கத் தினை விளைவிக்கும் என்பதனையும் அப்

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

பொருள் கொள்வனவின் வாயிலாக மதச் செல்வாக்கு எவ்வாறு மாற்றமடையும் என் பது பற்றியும் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

(3) கலாச்சார அமைப்புக்கள்
(Cultural Institution)

தனிமனித தொடர்புகளின் அடிப்படை யிலான கலாச்சார அமைப்புக்களை அடித் தளமாகக் கொண்டு ஒவ்வொரு கலாச்சார மும் வளர்ச்சியடைந்து செல்லுகின்றது. சர்வதேச சந்தைப்படுத்துநர் கொள்வனவு சார்பான நடத்தையினை இனம்கண்டு கொள்வதற்கான வழிமுறைகளை அறிவ தில் இத்தகைய தொடர்புகளை முக்கியப் படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். கலாச்சார அமைப்புக்கள் என்ற ரீதியில் குடும்பம், கல்வி முறை, ஒத்த இயல்புடைய குழுக்க ளின் செல்வாக்கு, சமூகத்தில் பெண்களுக் கான பங்கு என்பன கலாச்சார அமைப்புக் கள் என்பதனுள் பங்களிப்பைச் செய்து சர்வதேச சந்தைப்படுத்துதலில் தாக்கம் செலுத்துகின்றன.

அ) குடும்பத்தின் பங்கு
(The role of the family)

எந்தவொரு சமூகத்திலும் குடும்பம், கலாச்சார அமைப்பு என்ற அம்சத்தில் முக் கிய செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றது. குழந் தைகளின் சத்துணவூட்டல், அவர்களை நாட்டின் நற்பிரஜைகளாக்கல் என்ற செயற் பாடுகள் குடும்பத்தின் அடிப்படை தொழிற் பாட்டு அம்சங்களாக உள்ளன. பின்தங்கிய கிராமிய மட்டத்தில் அல்லது குறிப்பிட்ட சில பிரதேசங்களில் உணவு, உடை, தொடர்பா டல், கல்வி என்ற அனைத்துத் தேவைக ளும் குடும்பத்தில் கூடிய பங்களிப்பைச் செலுத்துகின்றது. தற்கால நாகரீக வளர்ச் சிக் குழுக்களிடையேயிலான உற்பத்திப் பரி மாற்றம் குடும்பத்தில் நேர் உற்பத்திப் பங் களிப்பினைக் குறைத்துள்ளது.

நுகர்வுக்கான சகல பொருட்களையும் குடும்பங்கள் தாமாக உற்பத்தி செய்வதினை விட கொள்வனவு செய்வதில் கூடிய நாட் டம் செலுத்தும் தன்மையினை சர்வதேச சந்தைப்படுத்துநர் கவனத்தில் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். குடும்பங்கள் கொள்வன வில் அதிக நாட்டம் செலுத்தாமல் தமது சுய உற்பத்தி மூலம் தேவைகளை நிறைவு செய்யும் பிரதேசங்களில் சந்தைப்படுத்தல் நுட்பங்கள் பொருத்தமற்றதாக அமையும்.

ஆ) கல்வி முறைமை
(The Education system)

கலாச்சாரத்தில் ஒவ்வொரு அங்கமும் ஏதோ ஒரு வகையில் அதன் அலகுகளை இளம் சமூகத்தினிடையே பரவ முயற்சிப்ப தற்கு கல்வி முறைமை ஒரு ஊடகமாக அமைந்திருக்கின்றது. சமூகத்தில் இணைந்து வாழும்போது ஏற்படும் ஒவ்வொரு பிரதி பலிப்புக்கான நடத்தைகள் பற்றியும் சில நாடுகளில் மாணவர்களில் பாடசாலைக் கல்வி முறையிலேயே அறிவுறுத்தப்படுகின் றது. குறிப்பாக ஆபிரிக்க நாட்டுப் பாடசாலை மாணவர்களுக்கு நவநாகரீக உலகில் அவர்களின் வாழ்க்கை முறை தொடர்பாகப் போதிக்கப்படுகின்றது.

குறிப்பாக கல்வி முறையின் வடிவ மைப்புக்கள் சர்வதேச சந்தைப்படுத்துநருக்கு அர்த்தமுள்ள தாக்கத்தினை உருவாக்குகி றது. உதாரணமாக ஐக்கிய ராட்சியத்தில் கட்டாயக்கல்வி முறை. ஒரு மனிதனுக்கு 16வரம் வரை எனக் கட்டாயப்படுத்தப்பட் டுள்ளது. ஆனால் மெக்சிக்கோ நாட்டில் ஆரம்பக்கல்வி போதுமானதாக உள்ளது.

பொருட்கள் தொடர்பான சிக்கலான தகவல்களே நுகர்வோர் விளங்கிக் கொள் வதற்கும், சந்தைப்படுத்துநரின் தொடர்பாடல் முறைமை வெற்றிபெறுவதற்கும் கல்விமுறை யானது கவனிக்கப்பட வேண்டியதாகும்.

பொதுவாக சர்வதேச நாடுகளில் பாட சாலையானது முக்கியமான சமூக, கலாச் சார அலகுகளை பரிமாற்றுகின்ற ஊடகமா கக் கருதப்படுகின்றது. அதேபோலவே பல் கலைக்கழங்களும் உயர்கல்வி வழங்குவ தன் வாயிலாக சமூக விழுமியங்களை கற் பிக்கின்றது.

ஒரு சர்வதேச சந்தைப்படுத்துநர் தனது சந்தையினை விரிவாக்கும்போது கலாச்சார அமைப்புக்களைத் தனது நாட் டிலிருந்து விஸ்தரிக்கும் பொருட்டு சந்தைப் படுத்துதல் நடவடிக்கையின்போது கவனம் செலுத்தி அதன் வாயிலாக வெற்றிபெற வேண்டும்.

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

இ) ஒத்த இயல்புக் குழுக்களின் செல்வாக்கு

(Peers and Peer Groups)

ஒத்த இயல்புடைய குழுக்களில் அங்கத்தவர்கள் ஒன்றிணையும்போது சில நடவடிக்கைகள் தொடர்பாக அவர்களில் தாக்கம் ஏற்படும். படிமுறை வேலையாட்கள், நண்பர்கள், மாணவர்கள், அயலவர்கள், விளையாட்டுக்கழக உறுப்பினர்கள், சமூகக் குழுக்கள் (மகளிர் ஒன்றியம், படித்தவர் ஒன்றியம்) இத்தகைய குழுக்கள் கொள்வனவு தொடர்பாக மிக இறுக்கமான தாக்கத்தினைச் செலுத்துகின்றன.

உதாரணமாகத் தொடர்பாடல் சாதனங்கள், உடையமைப்பு ஆகிய பொருட் கொள்வனவில் இக் குழுக்கள் கூடிய தாக்கம் செலுத்தும். சில குழுக்கள் குடும்பத்தோடு மிகநெருக்கமான தொடர்பினை ஏற்படுத்தவதால் அவர்களது கொள்வனவிலும் செல்வாக்குச் செலுத்தும். உதாரணமாக நண்பர் குழுவினைக் குறிப்பிடலாம்.

சர்வதேச சந்தைப்படுத்துநர் இத்தகைய குழுக்களைத் திருப்தி செய்வதன் வாயிலாக கலாச்சார அமைப்புக்கள் கொள்வனவு நடத்தையில் ஏற்படுத்தும் தாக்கத்தினை வெற்றி கொள்ளலாம்.

ஈ) பெண்களின் பங்களிப்பு

(The role of Women)

பெண்களின் பங்களிப்பு என்பது சமூகத்திற்கு சமூகம் வித்தியாசமாக அமைந்திருக்கின்றது. சில சமூகங்களில் ஆண்களைவிட மிகக் குறைந்தளவான பங்களிப்பினைச் செலுத்துகின்றனர். ஆனால் சில சமூகங்களில் குடும்பங்களில் பெரும்பான்மையான கொள்வனவுப் பங்களிப்பு பெண்களினால் நிறைவு செய்யப்படுகிறது.

சந்தைப்படுத்துநர்கள் பெண்களை தனியே கொள்வனவாளர்/நுகர்வோர் என்று கருதுவதை விடவும் அவர்களை வேலையாளர்களாகவும், சமூகத்தில் பங்களிப்புச் செய்யும் தன்மையினைக் கவனத்தில் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

பெண்கள் குடும்பத்திற்குத் தேவையான சில பொருட்களை நேர் உற்பத்தி மூலம் நிறைவுசெய்வதால் (ஆடையுற்பத்தி) கொள்வனவு செய்வதற்கான வாய்ப்புக் குறைவடைகின்றது. சமூக, குடும்பங்களில் பெரும்பாலான பங்களிப்பினைச் செய்யும் பெண்கள் பொருளாதார ரீதியான சிக்கல் தன்மையினை நீக்கத் திட்டமிட்டுச் செயற்படுகின்றனர். சமூகத்தில் ஒரு பகுதி உழைக்கும் படை பெண்களாக உள்ளனர். எனவே சில வேறு சந்தர்ப்பங்களில் அவர்கள் கொள்வனவுத் தீர்மானத்தினை மேற் கொள்வதற்கான சந்தர்ப்பங்களைக் குறைத்துக் கொள்கின்றனர்.

ஒரு சமூகத்தில் பெண்கள் இந்த வகையான நிலையில் இருந்து கொள்வனவுத் தீர்மானத்திற்குச் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றனர் என்பதனை சர்வதேச சந்தைப்படுத்துநர் மிகத் தெளிவாக விளங்கிக் கொள்ள வேண்டும்.

(4) வகுப்பு அமைவு

(Class Structure)

ஒவ்வொரு தனிப்பட்டவரினதும் தனி அந்தஸ்து வலு அடிப்படையில் சமூகத்தின் வகுப்புக்கள் அமைக்கப்படுகின்றன. இங்கு முதல்தர வகுப்பில் படித்த, வசதி படைத்த கல்விஞானிகள், பணம் படைத்தவர்கள் என்றும், இடைத்தர, கீழ்மட்ட வகுப்புக்களாகவும் வகுத்துக் கொள்ளலாம். அமெரிக்க சமூக அமைப்பு மூன்று வகையான வகுப்பு அமைவுகளை கொண்டிருக்கின்றது.

வெவ்வேறு வகுப்புக்களில் நிகழும் வேறுபட்ட கொள்வனவு வடிவங்களை வேறுபடுத்துவதன் வாயிலாக சந்தைப்படுத்துநர், வேறுபட்ட வகுப்பு அமைவுகளுக்கு ஏற்றவிதத்தில் தனது உற்பத்தியினை அமைத்துக் கொள்ள முடியும். உதாரணமாக வீட்டுத் தளபாடங்களைக் கொள்வனவு செய்வது தொடர்பான சந்தர்ப்பத்தில் சமூக அமைவின் வகுப்பு ரீதியான செல்வாக்குச் செலுத்துவதனை நோக்கலாம். உயர்மட்ட வகுப்பினைச் சேர்ந்தவர்கள் உயர் வருமான நோக்கில் விலை உயர்வான தளபாடத்தினையும் நடுத்தர வருமான மட்டத்தினரும் ஓரளவு வருமானம் உள்ளவர் என்பதால் அவர்களும் கூடிய பங்களிப்பி

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

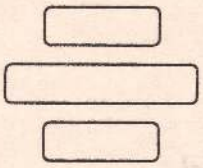
னைச் செய்வர். அதேநேரம் குறைந்த வருமானம் உடைய வகுப்பினர் தளபாடக் கொள்வனவிற்கு மிகக் குறைந்த வருமான வீதத்தினைச் செலவிடுவதனையும் குறிப் பிடலாம்.

சர்வதேச நாடுகளை ஒப்பீடு செய்யும் போது, சிலநாடுகளில் பெரும்பாலான மக் கள் உயர்வருமானம் உள்ளவர்களாகவும், சில நாடுகளில் மிகக்குறைந்த வருமானம் பெறும் மக்களே பெருமளவில் காணப்படுவ தைக் காணலாம்.

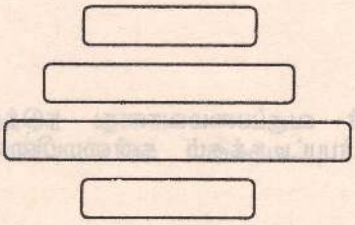
உற்பத்திப் பொருட்களை சர்வதேச ரீதியில் சந்தைப்படுத்த முயற்சிக்கும் ஒரு சந்தைப்படுத்துநர் இத்தகைய சமூக அமைப் பினை எவ்வாறு கவனம் செலுத்த வேண் டும் என்பது முக்கியமானதாகும். சமூகத்தி லிருக்கும் இத்தகைய வகுப்பினர் எங்கு வாழ்கின்றார்கள்? எத்தகைய உணவு முறை யினைப் பழகியிருக்கின்றார்கள்? அவர்களு டைய ஆடையணிகள் எவ்வாறாக அமைந் திருக்கின்றது? போக்குவரத்திற்கு அவர்கள் எத்தகைய ஊடகங்களைப் பயன்படுத்துகின் றார்கள் என்பது அனைத்தையும் கவனத் தில் எடுக்க வேண்டும்.

சமூகத்தின் வகுப்பமைவினைக் கவ னிக்கும் அதேவேளை ஒவ்வொரு வகுப்பி லும் உள்ளடக்கியிருக்கும் நுகர்வோரின் எண்ணிக்கையினையும் சந்தைப்படுத்துநர் கவனத்தில் எடுக்க வேண்டும்.

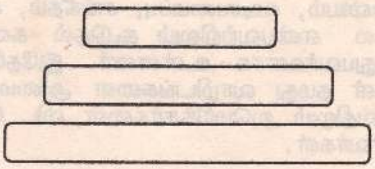
வெவ்வேறு சமூகங்களில் காணப்படும் வகுப்பமைவு (Class Structure in Different Societies



The Scandinavian Model

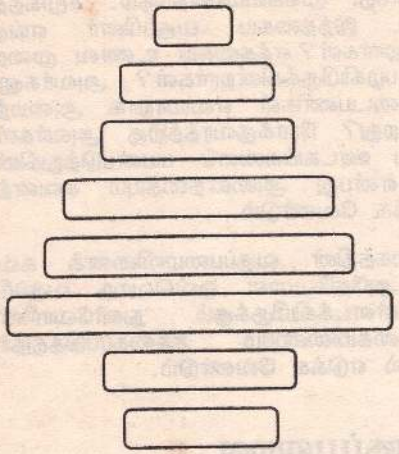


The Eastern European Model

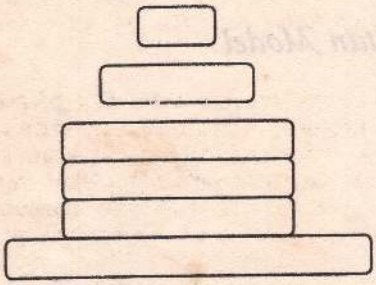


The Latin American Model

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



The U.S Model



The India Model

வரைபடமானது ஒவ்வொரு சமூகத்திலும் உயர் வகுப்பமைவானது நடுத்தர, மற்றும், கீழ்மட்ட சமூக வகுப்பமைவுடன் தொடர்புபட்டிருக்கும் தன்மையினைக் காட்டுகின்றது.

5) அழகுக் கலைகளை மதித்தல் (Aesthetics)

கலையின்பங்களான இசை, ஓவியம், வடிவமைப்பு என்பவற்றிற்குக் கூடிய மதிப் பளித்தலைக் குறிப்பிடும். குறிப்பிட்ட சில சமூகங்களில் கலை உணர்ச்சியை பெரிதா கக் கருதுவதும் தமது அன்றாட பாவனைக ளிலும் அந்த கலையின்பத்தை பங்கேற்றுக் கொள்வதனையும் காணலாம். உதாரண மாக ஜப்பானியர் அமெரிக்கர்களைக் காட்டி லும் ஓவியம், வடிவமைப்பு, சங்கீதம், சமை யற்கலை என்பவற்றிலும் கூடுதல் கவனம் செலுத்துபவர்களாக உள்ளனர். இதேபோல இவர்கள் தமது வாழிடங்களை அமைத்துக் கொள்வதிலும் அமெரிக்கர்களை விட வேறு பாடானவர்கள்.

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

இந்தியர்கள், சீனர், ஜேர்மனியர் அனைவருமே நாளாந்த வாழ்வில் தாம் வாழும் முறையிலும் நாளாந்தக் கொள்வனவுப் பழக்கத்திலும் வெவ்வேறுபட்ட கலை வடிவத்தினை உள்வாங்குகின்றனர். சந்தைப் படுத்துநருக்கு இத்தகைய கலை வடிவங்களை நுகர்வோர் இரசிக்கும் தன்மையானது கலாச்சாரம் என்பதற்குள் மிக முக்கியமானதாகக் கருதப்படுகின்றது. உதாரணமாக ஆடைகளைச் சுத்தப்படுத்துகின்ற இயந்திரம் ஒன்றை சந்தைப்படுத்தும் சந்தைப்படுத்துநர் சர்வதேச ரீதியில் தனது விற்பனையை விரிவுபடுத்த முயற்சிக்கும் போது வெவ்வேறு நாட்டு மக்களுக்கு வெவ்வேறுபட்ட வடிவமைப்பினை மேற் கொள்ள வேண்டும்.

உதாரணமாக ஜேர்மனிய நுகர்வோர் மிகப்பெரிய இயந்திரமாக இருப்பதோடு அது நீண்டகாலப் பாவனையுடையதாக அமைந் திருப்பதனை விரும்புகின்றனர். மாறாக வேறு நாடுகளில் சமையலறைக்கான இட வசதியோடு இணைத்து குளியலறைப் பாவனை என்றிருக்கும்போது சிறிய இயந்திரமாகவும், கழிவுகளை மிக இலகுவாக வெளியேற்றக்கூடிய வசதியினையும் எதிர் பார்ப்பர். அதேவேளை சில சமூகங்களில் குறைந்தளவு பாவனைக் காலம் உபயோக மாயிருந்தாலும் கலை வடிவம் கொண்ட தன்மையினை கூடுதலாக கவனிப்பதனையும் காணலாம்.

சில விளம்பரங்கள் வெவ்வேறு சமூகங்களில் வேறுபட்ட தாக்கத்தினை ஏற் படுத்தும். ஒரு சமூகத்தில் குறிப்பிட்ட விளம் பரம் அதிக வெற்றியினையும் அதேவேளை வேறொரு சமூகத்தில் அது எந்தவித பிரதி பலிப்பினையும் வெளிப்படுத்துவதாய் இருக்க லாம். பொதுவாக கறுப்பு நிறம் சோகத் தன் மையினைக் குறிப்பதாகவும் சிவப்பு நிறம் ஆபத்தினைக் குறிப்பதாகவும் கருதப்படும். ஆனால் சில சமூகங்களில் கலை அம்சத் தோடு இந்த நிறங்களை ஏற்றுக் கொள்வ துண்டு.

எனவேதான் ஒரு சர்வதேச சந்தைப் படுத்துநர் தனது பொருட்களை வடிவமைப் புச் செய்தல், மேம்படுத்தல், வியாபாரக்குறி, குறியீடுகள், நிறுவனக் கட்டமைப்பு, இசையை விளம்பரத்தோடு இணைக்கும் விதம் என்பவற்றில் மிக நுட்பமாகக் கவ னம் செலுத்தல் வேண்டும்.

பல்வேறு நாடுகளிலும் உணவுச் சாலைகளை அமைக்கும் சந்தைப்படுத்துநர், அச் சமூகங்கள் சமையற்கலையில் பின்பற் றும் நடைமுறைகளை மேற்கொள்ளும்போது குறித்த சமூகத்தின் நுகர்வோரை அவர்களு டைய கலை ரசனையினூடாக வெற்றி கொள்ள முடியும்.

6) சமூக வடிவங்கள் (Social Patterns)

சமூக வடிவங்கள் என்பது தனிப்பட் டவர்கள் எத்தகைய உறவுமுறைகளைத் தமக்கிடையே ஏற்படுத்துகின்றார்கள் என்ப தனைக் குறிக்கும். பாரம்பரியத்தினைப் பின் பற்றும் வழமை, நடத்தைகளுக்கான சட்டங் கள், தனிப்பட்டவர்கள் வேலைபுரியும் மணித் தியாலங்கள், அதேவேளை தமது இல்லத் தாருடன் இணைந்து உணவு உட்கொள் ளும் நேரம், பொழுதுபோக்குப் பயன்பாடு கள், தனிப்பட்டவரிடையே தொடர்புகளை ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் தன்மை என்பன சமூகத்திற்குச் சமூகம் வேறுபட்டுக் காணப் படுகின்றது.

மக்கள் தொடர்புகளைப் பொறுத்தவரை சிலர் நல்லதை மட்டும் உள்வாங்கிக் கொண்டு தீமைகளை எடுத்துரைப்பதைத் தவிர்த்துக் கொள்கின்றார்கள். சில சமூகங் களில் வாழும் மக்கள் தம்மோடு இணைந்து வாழ்பவர்களின் மனதைத் தாக்காமல் நடந்து கொள்கின்றவேளை வேறு சில சமூகங்க ளில் இந்த நிலை முற்றிலும் வேறுபட்ட தாக அமைந்திருக்கும்.

சில பிரதேசங்களில் தனிப்பட்டவர்கள் இணைந்து பழகும் தன்மை பெருமளவில் ஒத்ததாக அமைந்திருக்கின்றது. வியாபார நிறுவனங்களைப் பொறுத்தவரையிலும் அந்த இயல்பு பொருந்தும். அரேபிய நாடுகளில் வியாபாரிகளைத் தனிப்பட்ட நண்பர்களாக அழைத்து அன்புடன் விருந்தோம்பும் தன்மை காணப்படுகின்றது. ஆனால் ஜப் பானியர்களைப் பொறுத்தவரை தமது வியா பாரத் தந்திரோபாயங்களை விரைவில் வெளிப்படுத்துபவர்களாக இருக்க மாட்டார் கள். ஒரு வியாபாரத்தினை சர்வதேச மயப் படுத்துகின்ற சந்தைப்படுத்துநர் உள்ளூர்ச் சந்தையில் சமூக வடிவத்தின் கருத்தினைக் கொண்டு தனது தீர்மானத்தினை வெற்றி

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

கரமாக வழிநடத்த முடியாது. மாறாக ஒவ் வொரு பிரதேசத்திலும் இருக்கும் சர்வ தேசிய சமூக வடிவங்களைக் கருத்தில் கொள்வதன் வாயிலாகவே அதனை மிக இலகுவாக வெற்றிகொள்ள முடியும்.

சர்வதேச சந்தைப்படுத்துதல் என்ற பரந்த எண்ணக் கருவினைப் பற்றிய விளக் கம் தெரிந்து கொள்ள முயல்கின்றபோது, சர்வதேச சந்தைப்படுத்தலில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தும் அனைத்துக் காரணிகள் பற்றி யும் விரிவான விளக்கத்தினைப் பெற்றுக் கொள்ளுதல் அவசியம். செல்வாக்குச் செலுத்தும் ஒவ்வொரு காரணிகளும் முக்கிய மானதாகும். அவற்றில் சமூக, கலாச்சார காரணி என்பது மிக முக்கியமானதாகும். உள்நாட்டு சந்தைப்படுத்துநர் ஒருவர் தனது உற்பத்திப் பொருட்களை வரையறுத்த உள் நாட்டுச் சந்தைக்குள் விற்பனை செய்ய முயல்கின்றபோது, அச் சமூக எல்லைக்குள் நிலவும் சமூக கலாச்சார காரணிகளை வெற்றிகொள்ளல் போதுமானதாகும்.

ஆனால் பேரளவு உற்பத்தியின் சிறப்புத் தேர்ச்சி வாயிலாக சந்தைப்படுத்துநர் ஒரு வர் வெளிநாட்டு சந்தை வாய்ப்பினைப் பெற முயல்கின்றபோது பல்வேறுபட்ட சமூ கங்களின் நடத்தைகளுக்கு முகம் கொடுக்க வேண்டிய நிலமை உருவாகிறது.

வடிவமைப்பு, விலையிடல் பண்டக் குறியிடல், பொருத்தமான விளம்பரம், பொதி யமைப்பு, விநியோகவழி, நிதியிடல் முறை கள் என்பவற்றினை மிகவும் நுட்பமாகக் கவனம் செலுத்தும் ஒரு சந்தைப்படுத்துநர் மேற்கூறிய சமூக கலாச்சார காரணிகளின் அலகுகளை மிகத் தெளிவாக இனம்கண்டு அதனை வெற்றிகொள்ளும்போது சர்வதேச சந்தைப்படுத்தலில் மிகத் திருப்திகரமான சந்தை வாய்ப்பினை விருத்தி செய்து கொள்ள முடியும்.

Reference :-

1. Marketing in the International Environment, Edward W. Cundiff, Marye Tharp Hilger, Second Edition.

2. Marketing, Courtland L. Bovee. John V. Thill



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

POSITIONING FOR COMPETITIVE ADVANTAGE

1.0 Introduction

The heart of Modern marketing can be described as STP marketing – namely, Segmenting, targeting and positioning, which provides the broader framework for strategic success in the market place. Once a company has decided which segments of the market it will enter, it must decide what "positions" it wants to occupy in those segments.

"Positioning is the act of designing the companys' offering and image to occupy a distinctive place in the target market's mind".

In positioning the product, the company first identifies possible competitive advantages upon which to build the position. To gain competitive advantage, the company must offer greater value to chosen target segments, either by charging lower prices than competitors do or by offering more benefits to justify higher prices. But if the company positions the product as offering greater value, it must then deliver that greater value. Thus, effective positioning begins with actually differentiating the company's marketing offer so that it gives consumers more value than they are offered by the competition.

The company can position a product on only one major differentiating factor or on several. However, positioning on too many factors can result in consumer confusion or disbelief. Once the company has chosen a desired position, it must take strong steps to deliver and communicate that position to target consumers. The company's entire marketing program should support the chosen positioning strategy.

2.0 Positioning according to Ries and Trout

The word positioning was popularized by two advertising executives, Al Ries and Jack Trout. They see positioning as a creative exercise done with an existing product: "Positioning starts with a product. A piece of merchandise, a service, a company, an institution or even a person. But positioning is

Miss. A. Dulcie Nishanthi
Final Year
Commerce

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

not what you do to a product. Positioning is what you do to the mind of the prospect. That is, you position the product in the mind of the prospect".

Ries and Trout argue that well-known products generally hold a distinctive position in consumers' minds. (eg) Coca-cola as the world's largest soft – drink company, and Porsche as one of the world's best sports cars. These brands own these positions and it would be hard for a competitor to claim them. A competitor has three strategic alternatives.

The first is to strengthen its own current position in the consumer's mind (eg) 7-up capitalized on not being a cola drink by advertising it self as the Uncola. The second strategy is to grab an unoccupied position. (eg) United Jersey Bank, noting that giabt banks were usually slower in arranging loans, positioned itself as "the fast – moving bank". The third strategy is to deposition or reposition the competition (eg) Most U.S buyers of dinnerware thought that Lenox and Royal Doulton China both come from England. Royal Doulton depositioned Lenox by showing that it is made in New Jersey.

Ries and Trout argue that, in an over-advertised society, the mind often knows brands in the form of product ladders, such as coke-pepsi. The top firm is remembered best. This is why companies fight for the number – one position. The "largest firm" position can be held by only one brand. The second brand should invent and lead in a new category. Thus 7-up is the number – one Uncola, Porsche is the number – one small sports car. The marketer should identify an important attribute or benefit that a brand can convincingly own.

Ries and Trout essentially deal with communication strategies for positioning or repositioning a brand in the consumer's mind (eg) 7 - up :- 7 - up was one of several soft drinks bought primarily by older people who wanted a bland, lemon-flavoured drink. Research indicated that although a majority of soft-drink consumers preferred a cola, they did not prefer it all the time, and many other consumers were Uncola drinkers. 7 - up went for leadership in the non-cola market by calling itself the Uncola. The campaign featured the Uncola as a youthful and refreshing drink, the one to reach for instead of a cola. 7-up established itself as the alternative to colas, not just another soft drink. Yet they acknowledge positioning requires that every tangible aspects of product, price, place and promotion must support the chosen positioning strategy.

3.0 Positioning Strategies

Marketers can follow several positioning strategies.

1. They can position their products on ***specific product attributes*** : such as size or number of years in existence or low price or performance and so on
   (eg) Anton PVC pipes are advertised for its quality.

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

2. ***Benefit positioning*** :- products can be positioned on the needs they fill or the benefits they offer
(eg) Crest reduces cavities.

3. ***Use or application positioning*** :- positioning the product as best for some use or application
(eg) Lifebuoy soap can be positioned as a deodorant and for hygienic purpose.

4. ***User positioning*** :- positioning the product as best for some user groups or for certain classes of users.
(eg) Johnson & Johnson improved the market share for its baby shampoo from 3 percent to 14 percent by repositioning the product as one for adults who wash their hair frequently and need a gentle shampoo.

5. ***Competitor positioning*** :- The product claims to be better in some way than the competitor. This competitor positioning can be done in two ways (a) against a competitor (eg) In ads for the personal computers, Compaq and Tandy have directly compare their products with IBM personal computers. (b) away from competitors; (eg) 7-up became the number three soft drink when it was positioned as the "un-cola" the fresh and thirst-quenching alternative to coke and pepsi.

6. ***Product category positioning*** :- The product is positioned as the leader in a certain product category
(eg) Some margarines are positioned against butter, others against Cooking oils.

Marketers often use a combination of these positioning strategies. (eg) Johnson & Johnson's Affinity shampoo is positioned as a hair conditioner for women over 40. (Product category and user)

The positioning task consist of three steps: Identifying a set of possible competitive advantages upon which to build a position, selecting the right competitive advantages, and effectively communicating and delivering the chosen position to the market.

4.0 Identifying Possible Competitive Advantages

The key to winning and keeping customers is to understand their needs and buying processes better than competitors do and to deliver more value. To the extent company can position itself as providing superior value to selected target markets, either by offering lower prices than competitors do or by providing more benefits to justify higher prices, it gains competitive advantage. Positioning begins with actually differentiating the company's marketing offer from competitors. "Differentiation is the act of

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

designing a set of meaningful differences to distinguish the company's offering from competitors' offerings".

A company can differentiate its market offering along five dimensions: Product, services, personnel, channel and image.

4.1 Product Differentiation

Physical products vary in their potential for differentiation. At one extreme we find products that allow little variations (eg) chicken, steel. At the other extreme are products capable of high differentiation such as automobiles, commercial buildings and furniture. Here the seller faces an abundance of design parameters, including form, features, performances, quality, conformance quality, durability, reliability, repairability, style and design. (eg) many car buyers pay a premium for jaguar automobiles because of their extra ordinary look.

4.2 Services Differentiation

When the physical product cannot easily be differentiated, the key to competitive success may lie in adding valued services and improving their quality. The main service differentiators are ordering ease delivery, installation, customer training, customer consulting and maintenance and repair. (eg) Domino's Pizza promises delivery in less than 30 minutes or takes $ 3 off the price.

4.3 Personnel Differentiation

Companies can gain a strong competitive advantage through having better – trained people. (eg) The Mc Donald's people are courteous. Better trained personnel's exhibit six characteristics: competence, courtesy, credibility, reliability, responsiveness and communication.

4.4 Channel Differentiation

Companies can achieve competitive advantage through the way they design their distribution channels' coverage, expertise and performance. (eg) Dell in computers, Oriflame in cosmetics distinguish themselves by developing and managing direct – marketing channels of high quality.

4.5 Image Differentiation

Buyers respond differently to company and brand images. Identity and image need to be distinguished. Identity comprises the ways that a company aims to identify or position itself or its product. Image is the way the public perceives the company or its products. This can be expressed through symbols, written and audiovisual media, atmosphere, events and employee behaviour.

5.0 Selecting the Right competitive Advantages

After discovering several competitive advantages, the company must choose the ones upon which it will build its positioning

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

strategy. It must decide how many differences to promote and which ones.

5.1 How many Differences to Promote?

Many marketers think that companies should aggressively promote only one benefit to the target market ie to develop a unique selling proposition (USP) for each brand and stick to it. (eg) "best quality", "best service". Others think Double – benefit positioning may be necessary if two or more firms claim to be best on the same attribute (eg) Volvo positions its automobiles as "safest" and "most durable". There are even cases of successful triple-benefit positioning (eg) Aqua fresh toothpaste – anticavity protection, better breath, and whiter teeth. Mc Donald's delivers four benefits – Quality, Service, Cleanliness and Value (QSCV)

As companies increase the number of claims for their brand, they risk disbelief and a loss of clear positioning. In general, a company must avoid 4 major positioning errors: Under positioning, Over positioning confused positioning and Doubtful positioning.

5.2 Which Differences to Promote?

All products can be differentiated to some extent but not all brand differences are meaningful or worthwhile. A difference is worth establishing to the extent that it satisfies the following criteria Important, Distinctive, Superior, Preemptive, Affordable, Communicable and profitable.

6.0 Communicating and Delivering the Chosen Position

Once it has chosen a position, the company must take strong steps to deliver and communicate the desired position to target consumers. All the company's marketing-mix efforts must support the positioning strategy. Positioning the company calls for concrete action, not just talk. If the company decides to build a position on better quality and service, it must first deliver that position. Designing the marketing-mix – product, price, place & promotion – essentially involves working out the tactical details of the positioning strategy.

Campanies often find it easier to come up with a good positioning strategy than to implement it. Once a company has built the desired position, it must take care to maintain the position through consistent performance & communication. It must closely moniter & adapt the position over time to match changes in consumer needs & competitors strategies.

7.0 Competitive Positions

Michael Porter suggests three basic winning competitive positioning strategies that companies can follow; This includes;

1. ***Overall cost leadership*** :- Here the company works hard to achieve the lowest costs of production and distribution so that it can

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

price lower than its competitors and win a large market share.

2. ***Differentiation*** :- Here the company concentrates on creating a highly differentiated product line and marketing program so that it comes across as the class leader in the industry.

3. ***Focus*** :- Here the company focuses its effort on serving a few market segments well rather than going after the whole market.

Different classification of competitive positions can be adopted; based on the role firms play in the target market – that of leading, challenging, following or niching.

Conclusion

Once a company has decided what segments to enter, it must decide on its market positioning strategy – on which positions to occupy in its chosen segments. It can position its products on specific product attribute, usage occasions, benefits, classes of users, product category. It can position either against or away from competitors. The positioning task consists of three steps : Identifying a set of possible competitive advantages upon which to build a position, selecting the competitive advantages and effectively communicating and delivering the chosen position to the market.

Reference :

1) Philip Kotler, Marketing Management, The millennium edition, (U.S.A, Prentice - Hall International, Inc, 2000)

2) Philip Kotler, Gary Armstrong, Principles of Marketing, 6th edition. 1998.

"Success is a journey not a destination"

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

E - COMMERCE

இலத்திரனியல் வர்த்தகம்

தகவல் தொழில்நுட்பத்தின் விரைவான வளர்ச்சியின் விளைவாக வர்த்தகத் துறையில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ள ஒன்று இலத்திரனியல் வர்த்தகமாகும். இன்றைய உலகில் அதிகமாக பரவிவருகின்ற ஒரு வியாபார முறையாகும். இது அதிகளவான நன்மைகளைக்கொண்டுள்ளதாகவும் காணப் படுகின்றது.

இலத்திரனியல் வர்த்தகம் என்பதற்குப் பல்வேறுபட்ட மட்டத்தினர் பல்வேறு விதமாக வரைவிலக்கணம் கூறுகின்றார்கள். அந்தவகையில் சாதாரண மக்களின் பார்வையில் "வலைப் பின்னல் ஊடாக பொருட்கள் சேவைகளினை விற்பனை செய்கின்ற நடவடிக்கை ஆகும்." *(Commerce is the buying and selling of goods and services in the internet)* நுகர்வோரின் பார்வையில் இலத்திரனியல் வர்த்தகம் என்பது விரும்பிய பொருட்கள் சேவைகளினை இருந்த இடத்தில் இருந்து கொண்டே கொள்வனவு செய்கின்ற நடவடிக்கையாகும். *[Locate and Purchase desired goods and services]* வர்த்தகரின் பார்வையிலே வர்த்தகர்களினால் அடைந்துகொள்ள இயலுமான இலாபத்தினைவிட உயர்வான இலாபத்தைப் பெற்றுக் கொள்கின்ற நடவடிக்கையாகும். *(Generate higher revenue than he would achive with out it)* என கூறப்படுகின்றன.

Mr. A. Shanmugathas
Final Year
Commerce

இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தினை மேற் கொள்ள பின்வருவன தேவைப்படுவதாகக் காணப்படுகின்றது.

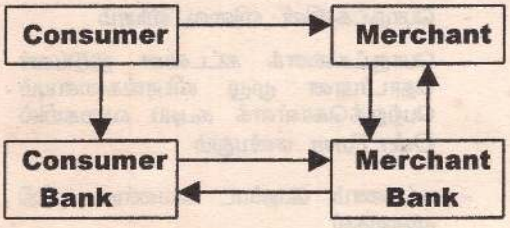
- இணைய வசதிகளுடன் கூடிய கணனிகள்
- *Web Server* ல் இருந்து தேவையான *Website* யை பதிவு செய்து பெற்றுக் கொள்ளுதல் வேண்டும்.
- அந்த *Web Site* க்குரிய பெயரை பதிவு செய்தல் வேண்டும்
- பெறப்பட்ட *Web Site* ஐ வடிவமைக்க வேண்டும். இதனை மேற்கொள்ளும் பொழுது பின்வரும் விடயங்களைக் கவனிக்க வேண்டும்.
  - நிறுவனத்தின் பெயர், முகவரி, தொலைபேசி எண், *E-mail address*
  - பொருட்களின் பெயர் விபரம்
  - பொருட்களின் விலை விபரம்
  - பொருட்களைக் கட்டளை இடுபவர் தொடர்பான முழு விபரங்களையும் பெற்றுக்கொள்ளக் கூடிய வகையில் *Oder Form* என்பதும்
  - கட்டணம் பெறப்பட வேண்டிய விதி முறைகள்

    உதாரணமாக காசு, காசோலை, கடன்அட்டை.

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

இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின் தொழிற் பாடு எவ்வாறு நடைபெறுகின்றது என அவதானித்தால் *Internet* ஊடாக பொருட் கள் சேவைகளை விற்பனை செய்கின்ற நிறுவனத்தின் *website* முகவரியினை கண னியில் *Type* செய்வதன் மூலம் விற்பனை யாளரின் *website* க்குள் நுழைந்து நிறுவனத் தின் பொருட்கள் சேவைகள் பற்றிய விபரங் களினை பார்வையிட்டு தேவையான பொருட் கள் சேவைகளின் அளவையும் பணம் செலுத்துகின்ற முறையினையும் *type* செய்த பின்னர் கொள்வனவாளர் தொடர்பான விப ரங்களை *Order form* என்பதனையும் பூர்த்தி செய்ய வேண்டும். இதன் பின்னர் கொள்வனவாளன் தனது வங்கிக்குக் குறிப் பிட்ட விற்பனையாளன் வங்கிக்கு பணம் அனுப்புமாறு கட்டளையிடுவான். அதே நேரம் விற்பனையாளன் தனது வங்கிக்கு குறிப்பிட்ட வாடிக்கையாளன் வங்கியில் இருந்து பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளுமாறு கட்டளையிடுவான். விற்பனையாளன் வங் கிக்கு பணம் வந்ததும் அதனை விற்ப னையாளனுக்கு, விற்பனையாளன் வங்கி தெரிவிக்கும். இந்த கொடுப்பனவுகள் எல் லாம் *Internet* மூலமாக விரைவாக நடை பெறும். பணம் பெறப்பட்டதும் விற்பனையா ளன் பொருட்களினை கொள்வனவாள னுக்கு அனுப்பி வைப்பான். அது தொடர் பான விபரங்களை கொள்வனவாளனுக்கு *E-mail* அல்லது தொலைபேசி மூலமாகத் தெரிவிப்பான்.

பணக் கொடுப்பனவுகள் மேற்கொள் ளப்படுவதனைப் பின்வரும் வரைபடம் மூலம் காட்டலாம்.



இந்த வர்த்தகத்தில் தகவல்கள் இரண்டு முறைகள் ஊடாக பரிமாற்றப்படு கின்றது.

(1) Offline transaction
தொடரிலி பரிமாற்றம்

வாடிக்கையாளன் கட்டளைகளை *Internet*ல் இருந்து பெற்றுக்கொண்டு அது தொடர்பான விபரங்களை செய்முறைப்படுத் தும் *(Processing)* பொழுது *manual* ஆக மேற்கொண்டு விபரங்களை வாடிக்கையா ளருக்கு அறிவிக்கப்படும். இது நிறுவனங் கள் முழு அளவில் கணனி மயப்படுத்தாத நிறுவனங்கள் பின்பற்றுகின்ற முறையாகும்.

(2) Online Transaction
தொடருளி பரிமாற்றம்

இந்த முறையில் வாடிக்கையாளர் களின் கட்டளைகள் அந்த நேரத்தில் நிறு வனத்தில் காணப்படுகின்ற பொருட்கள் சேவைகளின் அளவினைப் பார்வையிட்டு அதற்கேற்ப கொள்வனவினை மேற்கொள் ளலாம். இம்முறை நேரவிரையம் குறைந்த தும் உறுதித்தன்மை வாய்ந்ததுமாகும்.

உதாரணமாக :— விமான டிக்கற்றுக ளைப் பதிவு செய்கின்ற நடவடிக்கையில் நிறுவனத்தில் எத்தனை இருக்கைகள் பதிவு செய்யப்பட்டுள்ளது இன்னும் எத் தனை இருக்கைகள் மீதியாக உள்ளது என்ற விபரத்தினை அறிந்து குறிப்பிட்ட வாடிக்கையாளன் தனக்கு வேண்டியளவு ஆசனங்களினைப் பதிவுசெய்து கொள்ள முடியும்.

இலத்திரனியல் வர்த்தகமானது பின் வரும் நபர்களுக்கு இடையில் ஏற்படலாம்.

1) B2B (Buiness to Business)

பொருட்கள் சேவைகள் வியாபா ரிகளுக்கிடையில் பரிமாற்றப்படுகின்ற நட வடிக்கையாகும். இது மொத்த வியாபார மாகக் காணப்படும்.

உதாரணம்:— Ford Motors, GE, Unilever

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

2) B2C (Business to Consumer)

பொருட்கள் சேவைகள் நுகர்வோருக்கு விற்பனை செய்கின்ற நடவடிக்கையாகும். இது ஒரு சில்லறை வியாபாரமாகும்.

உதாரணம்:— Amazon, Com, dell

3) C2C (Consumer to Consumer)

நுகர்வோரால் கொள்வனவு செய்யப்பட்ட பொருட்கள் மீண்டும் நுகர்வோருக்கு விற்பனை செய்கின்ற நடவடிக்கையாகும். இது ஒரு இரண்டாம் தர விற்பனையாகும். *(Second Hand)* ஏல விற்பனைகள் இதனூடாக மேற்கொள்ளப்படுகின்றது.

இதன் மூலம் கொள்வனவினை மேற்கொள்ளுகின்ற நிறுவனங்கள் பின் வரும் படிமுறைகளினை கவனத்தில் எடுக்க வேண்டும்.

படிமுறை 1

நோக்கம் அடையாளம் காணப்பட வேண்டும். அதாவது கொள்வனவு செய்யப்படும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் தேவையானதா அது கொள்வனவு செலவினைக் குறைக்கின்றதா என அவதானிக்க வேண்டும்.

படிமுறை 2

தற்பொழுது குறித்த நிறுவனம் கொள்வனவு தொடர்பாக எத்தகைய நடவடிக்கையினைப் பின்பற்றுகின்றது எவ்வளவு தொகையினைக் கொள்வனவுச் செலவுக்காகப் பிரயோகிக்கின்றது எவர் பிரதான கொள்வனவு கட்டுப்பாட்டாளராக நிறுவனத்தினை வழி நடத்துகின்றார்.

படிமுறை 3

கொடுப்பனவு முறைகள் எவ்வாறு பின்பற்றப்படுகின்றது. இம்முறை இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தில் உபயோகிக்க முடியுமா என்பதை அவதானித்தல்.

படிமுறை 4

கொள்வனவுப் பகுதியினர் கொள்வனவு முறைகள் பயன்பாட்டிலுள்ள வழங்குநர்கள் விலை, தரம், சந்தை ஒப்பந்தங்கள் போன்ற விபரங்களை பெற்றுக் கொள்ளல்.

படிமுறை 5

இலத்திரனியல் வர்த்தகம் எத்தகைய சாராருக்கு தொடர்புடையது என்பதனை அறிந்து அவர்களுக்கு இது பற்றிய அறிவினை வழங்குதல் வேண்டும்.

இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தில் வருமதிகளை அளவீடு செய்தல்

Dept Collectors in E- Commerce

இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தில் தொழில் நுட்பத்தினை விருத்தி செய்வது என்பது இலகுவான விடயமாகவும் பணத்தினை அளவீடு செய்தல் என்பது கடினமான பகுதியாகவும் காணப்படுகின்றது. பணத்தினை பின்வருவனவற்றின் மூலம் அறவிட்டுக் கொள்ள முடியும்.

கடன் அட்டை *(Credit Cards)* பொதுவான கொடுப்பனவு முறையாக அமைந்திருக்கின்றது. வழமையான கொடுப்பனவுகளுக்கேற்ற விதத்தில் இயங்கி வருகின்றது. இது பிழைகளைக் கண்டுபிடிக்கக் கூடியதும் தனிப்பட்ட ரீதியாக மாற்றீட்டிற்கும் மிகச் சிறிய அல்லது பெரிய தொகையில் கொடுக்கல் வாங்கல்களை மேற்கொள்ளக் கூடிய வாய்ப்புக்கள் காணப்படுவதால் சர்வதேச பொருட்கள் சேவைகளைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு வழிவகுக்கின்றது.

எண்ணியக்கப் பணம் *(Digital Cash)* இது தொலைபேசி அட்டைகள் *(Phone Card)* பரிசுச் சிட்டைகள் *(Gift Voucher)* போன்றவற்றுக்கு நிகரான தொழிற்பாட்டினை ஆற்றுகின்றது. இவற்றைத் தொடருளி *(On line)* முறையில் கொள்வனவு செய்ய முடியும். இதனை *E-mail* இல் அனுப்ப முடியும்.

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

Scratch Cards இது தெரிவு செய்யப்பட்ட வெளியீட்டுப் பிரதேசம் வாயிலாக £10 தொடக்கம் £100 வரை கொள்வனவு செய்ய முடியும். இதற்கான பணத்தை அறவீடு செய்வதற்கு என தனியான பகுதி அமைந்திருக்கும்.

உதாரணமாக:— ஒரு குறிப்பிட்ட வகையில் ஒன்றுசேரும் சில நிறுவனங்கள் இவ்வாறு தமக்கான *Wepsite* பண வசூலிப்புத் தொடர்பான விலாசத்தை உருவாக்கும்.

உதாரணமாக:— *Oakingto* இல் அமைந்துள்ள *Cambridge-based* கம்பனி தனது கடன் வசூலிப்பு தொடர்பான பக்கத்தை *www.Oakington.com* என அமைத்திருக்கின்றது.

பிரத்தியேகத் தன்மையை உருவாக்குதல் *(Getting Personal)*

வளர்ச்சியடையும் ஒரு அணுகுமுறையாக இது காணப்படுகின்றது. *Person to Person (P2P)* என்னும் முறையில் அறிமுகப்படுத்தப்படுகின்றது. *Online* முறையில் கொடுப்பனவை ஏற்றுக் கொள்பவருக்கும் கொள்வனவாளருக்கும் இது நன்மையளிப்பதாகக் காணப்படுகின்றது.

இந்த முறையானது *email* முகவரியின் ஊடாக எவருக்கும் பணத்தினை இலகுவான முறையில் அனுப்பக்கூடிய வசதியினைக் கொண்டிருக்கின்றது. இங்கு இரு பகுதியினரும் தமது கடன் அட்டை அல்லது வங்கிக் கணக்குப் போன்ற விபரங்களைப் பதிவுசெய்ய வேண்டும். இந்த நடவடிக்கையானது *Paypal* என்னும் செயற்பாட்டுப் பரப்பில் நடைபெறுகின்றது. *(www.x. Com)* இது ஒரு கணக்கிலிருந்து பிறிதொரு கணக்கிற்குப் பணத்தினை மாற்றுகின்ற செயற்பாட்டினை மேற்கொள்ளும். இத்தகைய ஒருவருக்கு ஒருவர் பணம் மாற்றும் செயற்பாட்டு தொடர்பில் பெருமளவில் கட்டணங்கள் இல்லை.

இலத்திரனியல் கொடுப்பனவு முறைகள் பாதுகாப்பானவையாகவும் பயன்படுத்துவதற்கு இலகுவானவையாகவும் விரைவான தொழிற்பாட்டினை மேற்கொள்ளும் அதேநேரம், பல வர்த்தகர்களின் கணக்குகளில் மேற்கொள்ளவேண்டிய பதிவுகளை விரைந்து செயற்படுத்துகின்றது. இத்தகைய முறைமையின் துரிதமான வளர்ச்சியானது பாதுகாப்பான வினைத்திறன் வாய்ந்த *On line* முறையிலான கொள்வனவு விற்பனை ஊடான இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின் இயலளவினை அதிகரிக்கின்றது.

வாசனையோடு விற்பனைக்கு

கண்களுக்கும், காதுகளுக்கும் மட்டுமே தீனிபோட்ட இணையம் இனி நாசிக்கும் வேலை கொடுக்கப் போகின்றது. இந்த முயற்சியில் கலிபோர்னியாவில் உள்ள *digit scent* என்ற தனியார் நிறுவனம் வாசனைகளை *digital* தகவல்களாக மாற்றி இணையத்தின் மூலம் நுகர்வோருக்கு கொண்டு செல்லும் முயற்சியில் ஈடுபட்டுள்ளது. இதன் மூலம் இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தில் விற்பனை செய்யப்படும் பொருட்களான *Scent*, கலோன், பூச்செண்டு, பழங்கள் என்பவற்றினை கணனிகள் மூலம் மணந்து பார்த்து கட்டளை இடுவதற்கு வழிசெய்ய இருக்கிறது.

இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின் மூலம் நுகர்வோருக்கு ஏற்படுகின்ற நன்மைகள்

① விலைகளை ஒப்பிட்டுப் பார்த்து வாங்க முடியும். அதாவது குறிப்பிட்ட பொருளின் விலை தொடர்பாக பல விற்பனையாளர்களின் விலையினை இருந்த இடத்திலிருந்தே *Website* ஐப் பார்த்து அதில் குறைந்த விலையில் விற்பனை செய்யும் விற்பனையாளரிடம் பொருளைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

② போக்குவரத்து நெரிசல்களை தவிர்க்கலாம். அதாவது கொள்வனவாளர்கள் இருந்த இடத்தில் இருந்து பொருட்களை கட்டளையிட்டு பெற்றுக் கொள்வதால் நிறுவனங்களுக்குச் செல்ல வேண்டிய தேவை இருக்காது.

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

③ மொழி பிரச்சனை காணப்பட மாட்டாது அதாவது குறிப்பிட்ட மொழி தெரியாத வர்கள் கூட தமக்கு தேவையான பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

④ எல்லா நபர்களுக்கும் ஒரே விலை அதாவது இங்கு நுகர்வோரும் விற்பனையாளரும் பேரம்பேசுகின்ற சந்தர்ப்பம் இல்லாததால் குறிப்பிட்ட விலையே பொதுவானதாகக் காணப்படும்.

⑤ நிறுவனங்களுக்கு இடையில் போட்டி ஏற்படுவதால் தமது பொருட்களுக்கான விலையினை குறைத்து அதிக வாடிக்கையாளரை கவர முற்படுவதால் குறிப்பிட்ட பொருளின் விலை வீழ்ச்சி அடைந்து மிகக் குறைந்த விலையில் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடிய வாய்ப்புக்கள் ஏற்படுகின்றது.

⑥ கொள்வனவு செய்வதற்காக கடைகளுக்கு அலைந்து திரியவேண்டி ஏற்படாததால் நேரமும் மிகுதிப்படுத்தக் கூடியதாக இருக்கின்றது.

இவ்வாறான நன்மைகள் காணப்பட்டாலும் பின்வரும் தீமைகளும் காணப்படுகின்றது.

① கொள்வனவு செய்யப்பட்ட பொருட்கள் வீடுவந்து சேர்வதற்கான செலவினை வாடிக்கையாளரே செலுத்த வேண்டி ஏற்படுகின்றது.

② மோசடிகள் ஏற்பட இடமுண்டு. அதாவது போலி விளம்பரங்களை மேற் கொண்டு அதன் மூலம் பணத்தைப் பெற்று ஏமாற்றி விடுவார்கள்.

③ பொருட்களினை தொட்டுப் பார்த்து கொள்வனவு செய்ய முடியாது. இதனால் பொருட்கள் தொடர்பான பௌதீக பண்பினை அறிய முடியாது.

④ பொருட்கள் வீடுவந்து சேரும் வரை நடவடிக்கைகள் தொடர்பான நிச்சயம் அற்ற தன்மை காணப்படுகின்றது.

⑤ அதிக தொலைவில் இருந்து பொருட்களினைக் கொள்வனவு செய்ய முடியாது. அவ்வாறு கொள்வனவு செய்தாலும் அதிக போக்குவரத்துச் செலவு ஏற்படும்.

இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தால் வர்த்தகர்களுக்கு ஏற்படுகின்ற நன்மைகளினை அவதானித்தால்,

① விற்பனை தொடர்பான விற்பனையாளர்கள் காட்சி அறைகள் அமைத்தல் தொடர்பான செலவுகள் குறைவாகக் காணப்படும்.

② அதிக அளவான வாடிக்கையாளர்களினைப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியதாகவிருக்கின்றது.

③ புதிதாக பொருட்களினை அறிமுகப்படுத்துவதற்கும் அது தொடர்பான நன்மைகளினை வெளிப்படுத்தவும் உதவும்.

④ *Online* வியாபார முறையின் மூலம் நிறுவனத்தில் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கேற்ப விற்பனையினை உடனுக்குடன் மாற்றியமைக்கலாம்.

⑤ கொள்வனவாளர்களிடம் இருந்து பணத்தினை உடனடியாக வசூலிக்க கூடிய தன்மையினைக் கொண்டுள்ளது.

⑥ இருப்பானது தன்னியக்கமான முறையில் பேணப்படுவதோடு இருப்பு வைத்திருக்கும் ஒழுங்கமைப்புக்கு உதவுகின்றது.

எனவே! இன்றைய தகவல் தொழில்நுட்ப வயதில் இலத்திரனியல் வர்த்தகமானது வளர்ச்சியடைந்து வருகின்ற ஒரு துறையாகவும் கொள்வனவாளர்கள் விற்பனையாளர்களுக்கு அதிகளவான நன்மையினைப் பெற்று தருகின்றதாகவும் இன்று வர்த்தக உலகில் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் என்பவற்றை மிகவும் விரைவாக மேற் கொள்ள உதவுகின்றதாகவும் காணப்படுகின்றது.

Reference :

❶ The institute of chartered Accountants, England " Accountancy" www. abgweb. Com.

❷ இன்டர்நெட் உலகம் – ஜனவரி

❸ தமிழ் தகவல் தொழில்நுட்ப ஒருங்கமைப்பு கருத்தரங்கு

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

AN INTRODUCTION TO DATA PROCESSING

Data and Information

Different types of transactions generate basic facts and figures which will bring changes into the existing information of a particular organisation. These facts and figures cannot be used for meaningful purpose unless they are further processed. After some calculation and comparison these facts and figures can be converted into more meaningful forms.

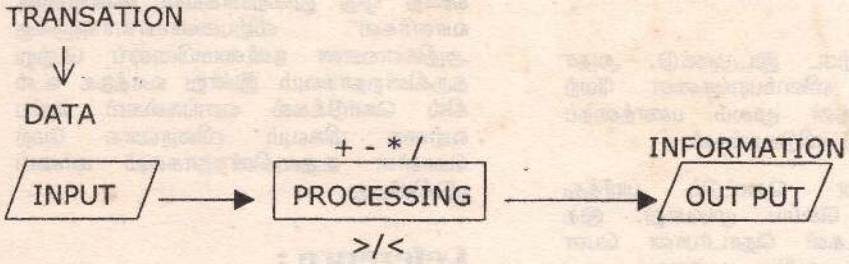
Data

All the basic facts and figures which are generated due to different types of transactions, can be described as data. Other wise an input of a Data Processing system can be described as data related to a particular activity.

Information

Basic facts and figures which are converted into more meaningful forms or processed data can be classified as information.

Otherwise an output of a DATA PROCESSING system can be defined as information.



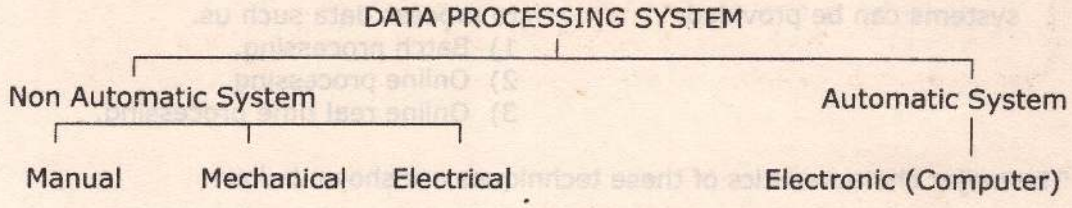
Mr. S. Ramanan
&
Mr. R. Ambikaipahan
Final Year
Commerce

A particular fact should be defined as data or information depending on whether it can be used for a meaningful purpose or not due to the fact that output of a particular DATA PROCESSING system can be described as an input of another Data Processing system.

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

DATA PROCESSING SYSTEMS

All Data processing systems can be classified as.



1. **Manual Data Processing System**
   This is a data Processing System where one can handle all the Data Processing activities without any other equipment.

2. **Mechanical Data Processing System**
   In this system, mechanical devices are used for Data Processing.

3. **Electrical Data Processing System**
   Electrical components and devices are used in electrical Data Processing.

4. **Electronic Data Processing System**
   In this, electronic components, such as diodes, transistors, integrated circuits (IC's) are used as the base of automatic Data Processing Systems. These automatic electronic Data Processing Systems are called computer Systems.

ADVANTAGES OF COMPUTERISED SYSTEMS

Generally computer systems are better than manual Data Processing Systems due to the following reasons.

a) High speed processing

b) High level of accuracy

c) Less space is required for Data Processing and Storage

d) Less manpower is required

e) Better appearance for an organisation

f) Unit cost for information processing is less. If the volume of data to be processed is high.

g) High volume Data processing activities can be handled.

h) Complicated Data processing activities which are very difficult in manual systems can be handled easily.

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

i) Uniformity and clarity of information can be improved

j) Better communication between systems can be provided.

DATA PROCESSING TECHNIQUES

There are several techniques avilable to process data such us.

1) Batch processing.
2) Online processing.
3) Online real time processing.

The major characteristics of these techniques are shown below :

Technique	Major characteristic	Typical use
Batch processing	Periodic processing of grouped or batched input	Financial system, Payroll
Online processing	Operator or equipment directly linked to a computer system which immediately accepts any stimulus from that operatior or equipment.	Data collection, order entry etc., with subsequent processing on a periodic basis.
Online real time processing	An on-line system with immediate processing and/ or control as a result of the data input.	———

Batch processing

This is a technique of processing where the data is collected over a defined period of time (a week or a month) and processed together as a single batch and the resulting information distributed to the respective user departments (sections of the firm)

There are several stages in the batch processing method, they are,

1. **Data collector**

The data collector's job is to collect the source document.

A data collector is appointed to collect the source document (invoice, GRN) and attach a batch control slip.

The slip is used to provide control and security for the data in source document and identify any changes carried out from the document.

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

The batch control set will contain the following details.

Batch No
Data and time
Type of document or Name
Control total

(These details are used to identity any changes made to the data)

Example :- Total invoice total
No of transaction

Source document and the batch control slip will be handed over to the data controller.

2. **Data control section**

The data control section and the staff will check the source document and batch control totally and if there are any error the document will be given back to data collection section other wise the document will be given to data entry room.

3. **Data entry room**

A group of data entry operators will perform the data entry using terminals. These terminals can be connected with each other in two different ways.

They are:

1) On line
(Terminals are directly connected with a computer)

2) Off line
(No direct connection with terminals to a computer)

The data entry operators may have made mistakes while entering the data. Data verification is a process used to identify the data entry error and make the necessary correction.

Thereafter the transaction file will be handed over the source document to data controller and he or she will hand over the files (master transaction and reference file to the computer room.)

Computer room

The transaction data may contain error (these errors may have been made at the source department) using a computer programme data validation will be carried out to identify these errors.

The following 8 checks are applied in the validation process.

Existence check
Limit check
Range check
Format check
Sequence check
Compatibility check (combination check)
Check digit verification
Completense check

Existence check

The computer will check the existence of data system (product code, Account No etc.) in the respective file and reject or accept the transaction.

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

Limit check

This is used to identify whether the transaction exceeds specified limits. If so the transaction is rejected or accepted based on the nature of application.

Example:-

The trading organization may reject the customer order if they exceed their credit limit.

Range check

This is used to identify the value range for data.

Example:-

A university may not admit student less than 18 and over 40 years age in such situation the range check is used to identify the validity of data.

Format check

This is carried out to identify the correct format of the input data.

Example:

The company may have designed a product code with two alphabetic characters at the beginning followed by 3 numbers.
Eg. PS 001, PS 002

This is also use to identify the format of the data.

Eg: DD/MM/YY - British
YY/MM/DD - International
MM/DD/YY - American

Sequence check

This is carried out to identify any missing transaction.

Eg:
Each invoice or receipt will have 3 printed numbers and by identifying the sequence of these numbers the computer will reject the missing number.

Compatibility check

More than one validation is carried out to determine whether the transaction is a reasonable one and then accept or reject the transaction.

Check Digit Verification

This is applicable only for numerical code and an extra digit is added to the beging of the code, using the mathematical calculation the computer will perform check digit verification.

Completense check

This is carried out to ensure that all the important data items are present in the transaction. If any data item is missing the transaction will be rejected.

In the invoice the following items are present

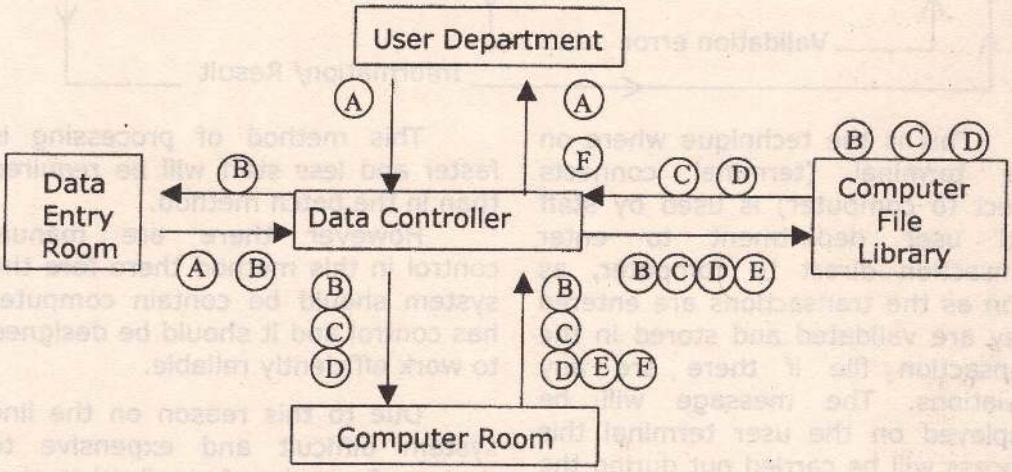
Invoice No
Data
Customer code
Atleast one transaction
Invoice value
Payment data
Sales man and credit authorized code

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

At the end of validation, error report will be printed and this will be used by the data controller to investigate the error report.

The valid data process files will be updated and report generated will be given by the data controller to be distributed to the respective user departments.

Block Diagram of a Batch Processing System



(A) - Source document
(B) - Transaction file
(C) - Master file
(C) - Reference / Table file
(E) - Back up file
(F) - Out put

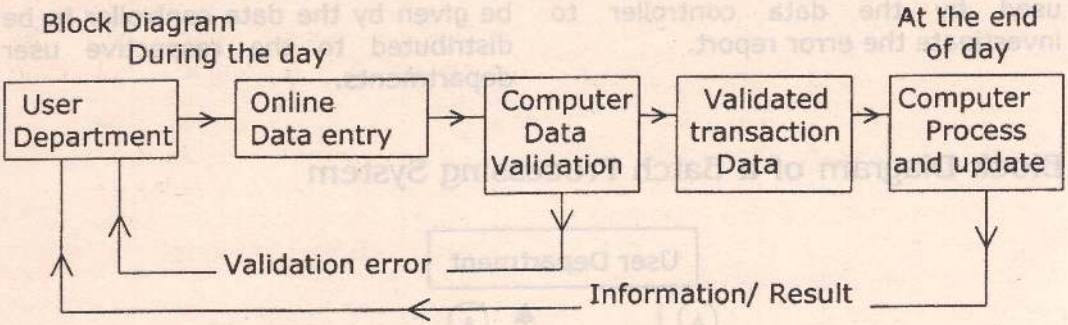
Example of application that uses the batch processing method.

1. Pay roll
2. Accounting (Book keeping)
3. Mail order processing
4. Stock control

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

On line processing

Block Diagram



This is the technique where on line terminal (terminal connects direct to computer) is used by staff and user department to enter transaction direct to computer, as soon as the transactions are entered they are validated and stored in the transaction file if there are any variations. The message will be displayed on the user terminal this process will be carried out during the day.

At the end of the day transaction data will be processed, file updated and the results will be released to the user departments.

This method of processing is faster and less staff will be required than in the batch method.

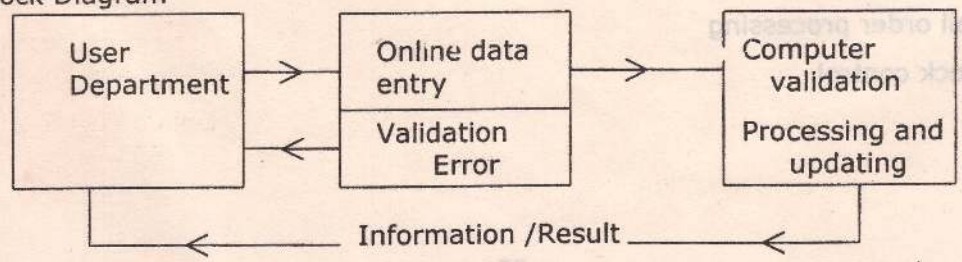
However there are manual control in this method there fore the system should be contain computer has control and it should be designed to work efficiently reliable.

Due to this reason on the line system difficult and expensive to design. Example of application that can be processed using on the method.

1) Telephone order processing
2) Stock control
3) Credit sales
4) Accounting

On line real time processing **(Real time processing)**

Block Diagram



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

In this method transactions are entered in to the computer by the user departments using on line terminals. As soon as the transactions are entered the computer will validate the transaction, process and update file and produce the result immediately and distribute this to the user department. If there is any validation error the user department will be informed before the data is processed.

There fore each transaction enter the complete processing will be given immediately.

This is the better processing techinique and as in the on line there should be software based control if the system is to be effective reliable.

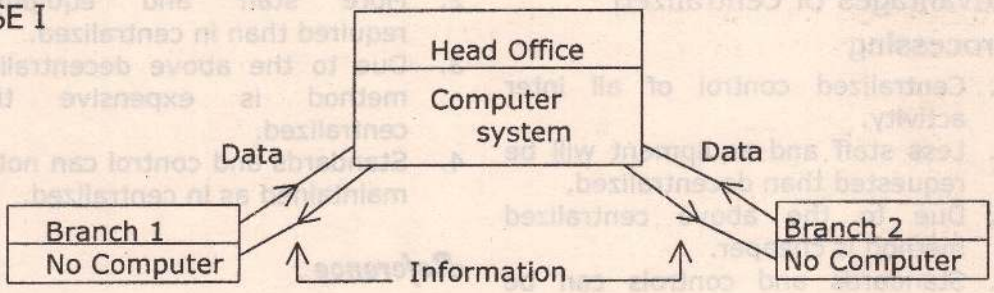
Applications that can be processed using online real time method.

1) Automated teler machine
2) Electronic point of sales
3) Funds transfer point of sales
4) Air line seat reservation
5) Accounting
6) Automated banking

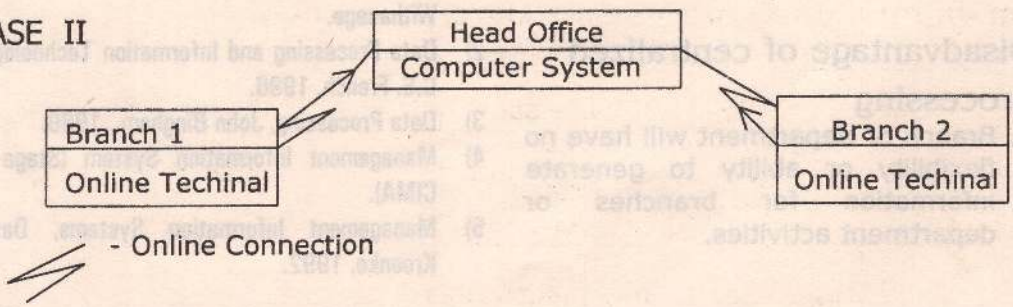
Centralized data processing

In this approach all the data processing activity is carried out by central location and all the data will be brought from this location for processing, there can be two situations to centralized processing.

CASE I



CASE II



- Online Connection

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

On this approach branches are given online terminals, due to this reason the organisation can use the centralized online or online real line processing operation.

Decentralized data processing
(Distributed data processing)

This is the technique where each branch or department will be given authority to set up their own data processing system. The location may be interconnected for the purpose of exchanging information.

The trend in and after 1990 is that the decentralized processing is more effective as it will provide better business and administration opportunities.

Advantages of centralized processing

1. Centralized control of all inter activity.
2. Less staff and equipment will be requested than decentralized.
3. Due to the above centralized method is cheaper.
4. Standards and controls can be maintained when transmit to the organization.

Disadvantage of centralized processing

1. Branch or department will have no flexibility or ability to generate information for branches or department activities.
2. High risk in an event of computer disaster.
3. Communication between branches will delay data collection and as a result processing will be slow.

Advantages of Decentralized Processing

1. Branches will have flexibility or ability to generate own information.
2. Low risk in the evet of computer disaster.
3. Communication activity is low as a result processing is fast.

Disadvantage of Decentralized Processing

1. Unlike in the centralized there is less control over inter activities.
2. More staff and equipment required than in centralized.
3. Due to the above decentralized method is expensive than centralized.
4. Standards and control can not be maintained as in centralized.

Reference :

1) Institute of Chartered Accounts of SriLanka. Data Processing (Licentiate 1 Level), Dilanthe Withanage.
2) Data Processing and Information Technology, C.S. French, 1996.
3) Data Processing, John Bingham., 1989.
4) Management Information System (Stage 3 CIMA).
5) Management Information Systems, David Kroenke, 1992.

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

இலங்கை அரசு குடியான் விவசாயத்தை வளர்த்தெடுப்பதற்கு மேற்கொண்டுவரும் நடவடிக்கைகள் பற்றிய மீள்பார்வை

Mr. S. S. Uthayakumar
Lecturer
Dept of Economics

புராதன காலம் தொடக்கம் இலங்கை ஒரு விவசாய நாடு ஆகும். பண்டைய மன்னர் காலம் முதல் விவசாயத்திற்காக பாரிய குளங்களைக் கட்டுதல், அணைகளை அமைத்தல் இவற்றைப் புனரமைத்தல் மூலம் நீர்ப்பாசன முறைகளைத் திட்டமிட்டு, தீர்மானித்து, நெல் உற்பத்தியில் தன்னிறைவு அடைந்து காணப்பட்டதுடன் கிழக்காசியாவின் தானியக் களஞ்சியமாகவும் இலங்கை காணப்பட்டது. ஆனால் கி.பி. 1505 தொடக்கம் 1948 வரையான அன்னியராட்சிக் காலத்தில் இந்த நெல் உற்பத்தியை மேற்கொண்டுவந்த கிராமிய குடியான் விவசாயம் புறக்கணிக்கப்பட்டு, கவனிக்கப்படாத ஒரு துறையாக விளங்கியது. இக் காலத்தில் தான் குறிப்பாக ஆங்கிலேயர் ஆட்சிக் காலத்தில் 1830களில் இருந்து பெருந்தோட்ட விவசாயம் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு அத்துறை நன்கு வளர்த்தெடுக்கப்பட்டு வந்தது. இதன் விளைவாக இலங்கை சுதந்திரம் அடைந்தபோது இலங்கை தனது அரிசித் தேவையில் 50% க்கு மேல் இறக்குமதியில் தங்கியிருந்ததுடன் குடியான் விவசாயத்துறை நலிவடைந்த நிலையில் சுமார் ¾ பங்கு மக்களையும் கொண்ட துறையாகவும் பல்வேறு பிரச்சனைகளை அனுபவித்து வருகின்ற துறையாகவும் காணப்பட்டது. இந்நிலையில் ஆட்சிக்கு தொடர்ந்து வந்த ஆட்சியாளர்கள் 2ம் உலக யுத்த காலத்தில் ஏற்பட்ட உணவு நெருக்கடியின் அனுபவத்தில் உணவுப் பாதுகாப்பை உருவாக்க வேண்டிய தேவை, வறிய மக்களைக் கொண்ட குடியான் விவசாயத் துறையினரின் வறுமையைத் தணிக்க வேண்டிய சமூகக் கடப்பாடு, அத்துடன் அரசியல் ரீதியில் பெருமளவு மக்களைக் கொண்ட இத் துறையினரின் வாக்குகளைப் பெற்று ஆட்சிக்கு வரவேண்டிய தேவை எல்லாவற்றையும் கவனத்தில் கொண்டு குடியான் விவசாயத்துறையை உள்நாட்டு விவசாயம் என்ற உருமாற்றத்துடன் சுதேச ஆட்சியாளர்களின் கவனத்திற்குட்பட்டு வளரத் தொடங்கியது. இந்நிலையில் ஆட்சியாளர்கள் பெருந்தோட்டத் துறையை அபிவிருத்தி செய்து அதன் மூலமாக ஏற்றுமதிகளை அதிகரித்து அன்னியச் செலாவணியை பெற்று அரசின் வருமானத்தை உயர்த்துவதனையும் உப உணவுப் பயிர்ச் செய்கையை குறிப்பாக நெற்செய்கையை அதிகரித்து சிறிய விவசாயிகளின் வாழ்க்கைத் தரத்தினை உயர்த்தி உணவு உற்பத்தியில் தன்னிறைவு காணுதலையும் நோக்கமாகக் கொண்டு செயற்பட்டனர்.

இவ் வகையில் குடியான் விவசாயத் துறை எதிர்நோக்குகின்ற பிரச்சனைகளை முதலில் நோக்கின் சுமார் 72% மக்கள் குடியான் விவசாயிகளாக உள்ளதுடன் அவர்களில் பெரும் பங்கினர் நிலமற்றவர்களாகவும் சிறிய நில உடமையும், குத்தகை நிலங்களைக் கொண்டவர்களாகவும் வாழ்க்கைத்தரம் மிகவும் குறைந்த வறியவர்களாகவும் காணப்பட்டதால் வறுமை என்பது இவர்களிடம் பொதுவாகக் காணப்பட்டது. அத்துடன் இவர்களின் உற்பத்தி நடவடிக்கைகளின்போது போதிய நீர் கிடைப்பதிலும் உரியகாலத்தில் நீர் கிடைப்பதிலும் பிரச்சனை உள்ளது. புதிய இனங்கள், உள்ளீடுகள், வளமாக்கிகள், கிருமிநாசினிகள், களைநாசினிகள் பற்றிய அறிவு குறைவாக உள்ளமை, உரிய நேரத்தில் இவற்றைப்

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

பெறமுடியாமை, தேவையான அளவு பெற முடியாமல் கஸ்டப்படுகின்றார்கள். மேலும் உற்பத்தி விளைபொருட்களை சந்தைப்படுத் துவதில் கூட உரிய பாதுகாப்பின்றி சுரண் டலுக்குட்படுகின்ற தன்மைகள் போன்ற பல பிரச்சனைகளை எதிர்நோக்க வேண்டியுள் ளது. இவற்றை தொகுத்து சுருக்கமாகக் குறிப்பிட்டால்

1) நில உடமையில் உள்ள குறைபாடுகள்
2) நிதிப்பற்றாக்குறை
3) உள்ளீடுகள் பெறுவதில் உள்ள குறை பாடு
4) நீர்ப் பற்றாக்குறை
5) சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சனை
6) உரிய பாதுகாப்பு இன்மை

போன்ற பல பிரச்சனைகளை குடி யான் விவசாயிகள் அனுபவித்து வருகின் றனர். இவர்களின் இப் பிரச்சினைகளைத் தீர்த்து இத் துறையை வளர்த்தெடுக்க அரசு மேற்கொண்டு வருகின்ற நடவடிக்கைகளை நோக்குவோம்.

(1) நிலச் சீர்திருத்தச் சட்டங்கள்

இவ் வகையில் விவசாய உற்பத் தியில் முக்கிய காரணியாக நிலம் என்பது அமைகின்றது. எனவே இலங்கையில் நெல் விவசாய நிலங்கள் சிறிய சிறிய துண்டுகளாகவும் சிதறிய நிலங்களாகவும் காணப்படுகின்றது. அத்துடன் நில உடமை அற்ற அனேக விவசாயிகள் குத்தகை நிலத்தில் விவசாயம் செய்வதும், விவசாயக் கூலிகளாகப் பணி புரிவதும் பொதுவாகக் காணப்படுவதால் உற்பத்தி, வருமானம் என் பன குறைவாகவே காணப்பட்டது. இதனால் சேமிப்புக் குறைவாகவும் அதனால் கடன் பெற வேண்டிய சூழ்நிலையும் உற்பத்தி முறைகளைக் கையாள்வதில் அனுபவம் இன்மையும் போதிய அறிவு இன்மையும் ஆர்வம் இன்மையும் காணப்படுவதால் நிலச் சீர்திருத்தச் சட்டங்கள் மூலம் அரசு பிரச்சனைகளைத் தீர்க்க முற்பட்டது. குறிப் பாக 1840ம் ஆண்டு முடிநில அபகரிப்புச் சட்டம் மூலம் நிலங்கள் முழுவதும் முடிக் குரியதாக்கப்பட்டது. இது நிலமற்ற விவசாயி களை அதிகரிக்கச் செய்தது. இதைவிட நிலம் வைத்திருப்பவர்களில் 80% நெற் காணிகள் 2 ஏக்கரை விட குறைவான நிலப் பரப்பைக் கொண்டே காணப்பட்டது.

இச் சூழ்நிலையில் சுதந்திரத்தோடு ஆட் சிக்கு வந்த சுதேச ஆட்சியாளர்கள் நெல் உற்பத்தியை ஊக்குவிக்கும் நோக்கில் நிலம் தொடர்பான பிரச்சனைகளுக்கு தீர்வுகாண முற்பட்டனர். நிலச் சீர்திருத்தம் ஊடாக இதனை அடைய வாய்ப்பு ஏற்பட்டது. இவ் வகையில் நில ஆட்சிமுறை, குத்தகை முறை, தலைவரி முறை போன்றவற்றை ஒழுங்குபடுத்துகின்ற வகையில்,

1) குத்தகை முறைகளைச் சீர்திருத்தல்.
2) நிலத்திற்கு உச்சவரம்பு விதித்தல் அதா வது சொத்துடமையில் சமத்துவத்தைப் பேணி சமூக நீதியை ஏற்படுத்தல்
3) உற்பத்தித் திறனை அதிகரித்தல்
4) தொழில்வாய்ப்பை அதிகரித்தல்
5) அரசிற்கும் விவசாயிகளுக்கும் இடை யில் ஒரு உறவுப் பாலத்தை உருவாக் குதல்
6) மரபுரீதியான நில உடமையை ஒழித்தல்
7) கூட்டுறவு விவசாயப் பண்ணைகளை அமைத்தல்

போன்ற நோக்கங்களை அடையும் பொருட்டு நிலச் சீர்திருத்தங்கள் கொண்டு வரப்பட்டது. குறிப்பாக 1930ல் வரண்ட பிர தேசங்களில் மேற்கொள்ளப்பட்ட குடியேற்றத் திட்டம், எதிர்பார்த்த பொருளாதார விளைவு களைக் கொடுக்கவில்லை. இதன் அனு பவத்தில் விவசாய அபிவிருத்தியை மேற் கொள்ளும்பொருட்டு 1958இல் நெற்காணிச் சட்டம் உருவாக்கப்பட்டது. இது குடியான் விவசாயிகளை சுரண்டுகின்ற குத்தகை முறைக்கு எதிராக முன்வைக்கப்பட்டது. 1958இல் 400,000 ஏக்கர் நெற்காணியில் 300,000 குடியான் விவசாயிகள் பயிர்ச் செய்கையை மேற்கொண்டமை குறிப்பிடத் தக்கது.

இச் சட்டத்தின் ஊடாக

1) நிலங்கள் துண்டாடப்படுவது தடுத்தல்
2) குடியான் விவசாயிக்கு அவன் பயிர் செய்யும் நிலத்தில் நிரந்தர பாதுகாப்பு அளித்தல்
3) நிலச் சுவானுக்கு கொடுக்கவேண்டிய வாடகையை வரையறுத்தல்

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

4) விவசாய உற்பத்திக் கருவிகளுக்கான வாடகை, கடன்களுக்கான வட்டி, கூலி போன்றவற்றை அமுல்படுத்தல்

போன்றவற்றை மேற்கொள்ளக்கூடிய வகையில் கிராமிய விவசாயிகள் நன்மை அடையும் நோக்கில் முன் வைக்கப்பட்ட இச் சட்டம் கிராமப்புறங்களில் ஓரளவு வெற்றி கண்டாலும் நிலச் சுவான்களிடம் காணப்பட்ட அதிகாரமும் விவசாயிகளின் வறுமையும் எதிர்பார்த்த பலனைக் கொடுக்க வில்லை. எனவே 1972இல் நிலச் சீர் திருத்தச் சட்டம் கொண்டுவரப்பட்டது. இது

1) நிலமற்றவர்களுக்கு நிலம் வழங்குதல்
2) சிறிய நில உடமையாளருக்கு நில உடமையை அதிகரித்தல்
3) உற்பத்தியை பெருக்குதல்
4) தொழில்வாய்ப்பை அதிகரித்தல்
5) சொத்துப் பங்கீட்டில் உள்ள சமமின்மையை குறைத்தல்

போன்ற நோக்கங்களைக் கொண்டிருந்தது. அதாவது குறிப்பாக இச்சட்ட மூலம் கூடிய நிலம் உள்ளவர்களிடம் நிலத்தை பறிமுதல் செய்து நிலமற்ற மற்றும் சிறிய நில உடமையார்களுக்கு பறிமுதல் செய்த நிலத்தை வழங்கும் வகையில் அமைந்தது. குறிப்பாக 25 ஏக்கர் நெற் காணிக்கும் 50 ஏக்கர் மேட்டுக் காணிக்கும் உச்ச வரம்பாக வரையறுக்கப்பட்டது. இருப்பினும் இச்சட்டம் கிராமிய விவசாயிகளின் பிரச்சனைக்கு உகந்த தீர்வு முறையாக அமையாமையால் 1975ல் 19ம் இலக்க திருத்தப்பட்ட நிலச் சீர்திருத்தச் சட்டம் கொண்டு வரப்பட்டது. இதனூடாக பொதுக் கம்பனிகள் பெயரில் இருந்த நிலங்கள் மீதும் உச்சவரம்பு நிர்ணயிக்கப்பட்டது. ஆனால் மதச் சார்பான நிறுவனங்கள் மீது உச்சவரம்பு விதிக்கப்பட வில்லை. மேலும் இச் சட்டம் கம்பனிகளுக்கு சொந்தமாக உள்ள காணிகளை நில ஆணைக்குழுவின் உடமையாக்க வழி செய்யப்பட்டது. குடியான் விவசாயிகள் வருடா வருடம் செலுத்தும் குத்தகைப் பணமே காணிகளை அவர்களது உடமையாக்கும் பணமாக இருந்தது. அதாவது சுவீகரிக்கும் ஆண்டுகளுக்கு முன்னைய 5 வருடங்களில் அந் நிலத்தில் இருந்து பெறப்பட்ட சராசரி இலாபத்தில் நெல் நிலமாயின் 10 மடங்கும் மற்ற நிலமாயின் 15 மடங்கும் நட்ட ஈடாக கொள்ளப்பட்டது. எனினும் இவ்விரு நிலச்சீர்திருத்தங்களும் கிராமிய விவசாயப் பொருளாதாரத்தில் எதிர் பார்த்த வெற்றியைக் கொடுக்கவில்லை. இச்சட்டங்கள் மூலம் காணிகள் அரச உடமையாக்கப்பட்டபோதும் மத நிறுவனங்களுக்கு சொந்தமான பயிரிடக்கூடிய பெருமளவு நிலப்பரப்பு பயிரிடப்படாமல் இருந்தது குறிப்பிடத்தக்கது.

(2) நீர்ப்பாசனத் திட்டங்களும் குடியேற்றத் திட்டங்களும்

அரசினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட குடியேற்றத் திட்டங்களாக கிராமிய விஸ்தரிப்புத் திட்டங்கள், பலநோக்குத் திட்டங்கள், பாரிய குடியேற்றத் திட்டங்கள், இளைஞர் குடியேற்றத் திட்டங்கள், உலர் வலயக் குடியேற்றத் திட்டங்கள், ஒன்றிணைந்த கிராமிய அபிவிருத்தித் திட்டம், மகாவலி அபிவிருத்தித் திட்டம் போன்ற பல திட்டங்கள் ஊடாக நீர்ப்பாசன வசதிபையும், பயிர் செய்யக் கூடிய நிலத்தின் அளவையும் அதிகரிப்பதன் ஊடாக உற்பத்தி அளவை அதிகரிக்க நடவடிக்கைகள் எடுத்தது.

இவ்வகையில் 1947ல் ஆரம்பிக்கப்பட்ட கல்லோயா குடியேற்றத்திட்டம் மூலம் ஒவ்வொரு குடியானவனுக்கும் தலா 5 ஏக்கர் தாழ்நிலமும் 3 ஏக்கர் மேட்டு நிலமும் வழங்கப்பட்டது. பின்னர் இது முறையே 3 ஏக்கர் தாழ்நிலமும் 2 ஏக்கர் மேட்டு நிலமுமாகக் குறைக்கப்பட்டது. இது நிலமற்ற விவசாயிகளின் எண்ணிக்கையைக் குறைத்தாலும் எதிர்பார்த்த பொருளாதார வெற்றியினை எட்டவில்லை. மேலும் மன்னர்களால் கட்டப்பட்ட பல குளங்கள் அன்னியர் ஆட்சிக் காலத்தில் கவனிக்கப்படாதிருந்தமையால் சுதந்திரத்தின் பின் சுதேச ஆட்சியாளர்கள் அவற்றை புனரமைத்து நீர்ப்பாசன வசதிகளை ஏற்படுத்த முயற்சி எடுத்தனர். இவ் வகையில் காலவெவ, திசவெவ, கந்தளாய்க் குளம், மின்னேரியா, பராக்கிரம சமுத்திரம் போன்ற பலவற்றை புனருத்தாரணம் செய்தார்கள் இவ்வகையில் நீரை தாராளமாகப் பெறும் நோக்குடன் ஏற்கனவே இருந்த நீர்ப்பாசன முறைகளை மீள அமைத்தல், புனரமைத்தல் மூலமும் புதிய திட்டங்களை உருவாக்குவதன் மூலமும்

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

நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்பட்டது. இவ் வகையில் பெருமளவில் மேற்கொள்ளப்பட்ட திட்டமாக வனவள அபிவிருத்தி நிகழ்ச்சித் திட்டம் காணப்படுகின்றது. இது வரண்ட வலயத்தில் 55% ஆன நிலப்பரப்புக்கு நீர்ப் பாசன வசதிகளை வழங்குதலும், நிலமற்றோருக்கு நிலம் வழங்கி குடியேற்ற வசதிகளை ஏற்படுத்திக் கொடுத்ததுடன் நீர்மின் சக்தியைப் பெறுதல் என்ற வகையிலும் பலநோக்கு அடிப்படையில் மேற்கொள்ளப் பட்டது. 1976ல் இத் திட்டம் அறிமுகப் படுத்தப்பட்டாலும் 1977ன் பின் வந்த அரசு அதனை துரித மகாவலி அபிவிருத்தி நிகழ்ச்சித் திட்டமாக மாற்றி விரைவாக நடைமுறைப்படுத்தி, கூடிய நன்மை பெற்றுக் கொள்ள முடிந்தது. இவ்வகையில் 144,600 ஹெக்டேயர் நிலப்பரப்பிற்கு நீர்ப்பாசனம் வழங்கப்பட்டது. இத் திட்டத்தின் கீழ் சிறு போகம், பெரும் போகத்திற்கு என 120,000 ஹெக்டேயர்கள் நெல் பயிரிடப்பட்டதுடன் 114,800 குடும்பங்களுக்கு 508,300 ஹெக்டேயர் நிலப்பரப்பில் குடியமர்த்தப்பட்டனர். இவற்றைவிட துரித மகாவலி அபிவிருத்தித் திட்டத்தின் மூலம் அரசு முடிக்குரிய காணிகளையும், தனியாரிடம் இருந்து உச்சவரம்புக்கமைய சுவீகரிக்கப்பட்ட காணிகளையும் நிலமற்ற விவசாயிகளுக்கு வழங்கி அப்பிரதேசங்களுக்கு நீர்ப்பாசன வசதிகளும், வேறு வசதிகளும் உருவாக்கிக் கொடுத்து, குடியேற்றப்பட்டவர்கள் இவ்வகையில் உருவாக்கப்பட்ட குடியேற்றத் திட்டங்களில்,

1) நிலமற்றோருக்கு நிலம் வழங்கும் திட்டம்
2) வறள்வலயக் குடியேற்றத் திட்டங்கள்
3) நில விரிவாக்கல் திட்டம்
4) எல்லை நிலவழங்கல் திட்டம்
5) இணைந்த குடியேற்றத் திட்டம்
6) மேட்டுநிலக் குடியேற்றத் திட்டம்
7) ஏனைய திட்டங்கள்

எனப் பலவற்றை நாம் காணமுடியும். இவை அனைத்தும் நெல் உற்பத்தியையே மையமாகக் கொண்டு செயற்படுத்தப்பட்டன. இவ் வகையில் பல்வேறு வகையான நீர்ப் பாசனத் திட்டங்கள், குடியேற்றத் திட்டங்கள் ஊடாக ஏற்கனவே பயிர் செய்யப்படும் நிலங்களுடன் மேலும் பயிரின் பரப்பளவை அதிகரித்து அவற்றுக்கு நீர்ப்பாசன வசதிகளை ஏற்படுத்தி கொடுப்பதன் மூலம் நெல் உற்பத்தியில் தன்னிறவை அடைய முயற்சிக்கப்படுகின்றது. இதன் விளைவாக நெல் உற்பத்தி அளவு பல மடங்கு அதிகரித்துள்ளதை அவதானிக்க முடிகின்றது.

உற்பத்தித் திறனை மேம்படுத்தல்

சுதந்திரமடைந்த காலத்தில் இருந்து நெல்லின் உற்பத்தித் திறனை மேம்படுத்த அரசு பல நடவடிக்கைகளை மேற் கொண்டது. குறுங்காலத்தில் அதிக விளைச்சல் தரக்கூடிய நெல் இனங்களை அறிமுகம் செய்தல், உரம், கிருமிநாசினி, களைகொல்லிகள் போன்றவற்றை அறிமுகம் செய்தல் ஊடாக ஹெக்டேயருக்கான சராசரி விளைச்சலை அதிகரிக்கச் செய்தது. இவ்வகையில் ஹெக்டேயர் ஒன்றுக்கு சராசரி விளைச்சல் 1950இல் 1500 கிலோவும் 86/87ல் அதிகூடிய பதிவான 3678 கிலோவும் 1999ல் 3672 கிலோவும் 2000இல் 3856 கிலோவுமாக உயர்ந்து சென்றது.

1952ல் பத்புலகொட என்ற இடத்தில் பல புதிய வீரிய இனங்கள் அறிமுகம் செய்யப்பட்டது. எச்—4, எச்—8, பிஜி—34, பிஜி—94 போன்ற 20ற்கு மேற்பட்ட இனங்கள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டதுடன் பாரம்பரிய இனங்கள் பயிரிடும் பரப்பளவு தொடர்ச்சியாகக் குறைவடைந்து வர புதிய இனங்களின் பயிரிடும் பரப்பளவு கூடிவந்தது. இதனை விட பொம்புவெல, வபுதுவ, அம்பாந்தோட்டை, நிக்கரவட்டிய, மகா இறுப்பல போன்ற ஆராய்ச்சி நிலையங்களில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட புதிய நெல்லினங்கள் இலங்கையில் மட்டுமன்றி வெளிநாடுகளிலும் பிரசித்தி பெற்றுக் காணப்பட்டது. அதே போல் பிலிப்பைன்ஸில் அறிமுகமான ஐ. ஆர்—8 இனமும் முக்கியம் பெற்றது. இருப்பினும் பாரம்பரிய இனங்களை தொடர்ந்தும் கணிசமான விவசாயிகள் பயன்படுத்துவதை அவதானிக்க முடிகின்றது.

செயற்கை உரங்கள் அறிமுகத்துக்கு முன் இயற்கை உரங்களே அதிகம் பயன்படுத்தப்பட்டது. உர அறிமுகத்துடன் 1951ல் உரமானியத் திட்டம் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு இதன் அளவு 1977களின் பின் 50% குறைக்கப்பட்டு 1989ல் முற்றாக நிறுத்தப்

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

பட்டு 1994 முதல் மீண்டும் வழங்கப் படுகின்றது. புதிய நவீன நெல்லினங்கள் செயற்கை உரங்களை அதிகம் உள்வாங் கும் தன்மை கொண்டு காணப்படுகின்றது. இதற்கமைய 1960களில் 20,000 மெற்றிக் தொன்னாக இருந்த உர்ப் பயன்பாடு 1994ல் 270,000 மெற்றிக் தொன்னாக உயர்ந்ததுடன் 2000 இல் 257,700 மெற் றிக் தொன்னாகவும் சற்றுக் குறைந்து காணப்படுகின்றது. இதுவும் நெல் உற் பத்திக்கு சராசரி விளைச்சல் அதிகரிக்க வழிகோலியது. உதாரணமாக 1950ல் 649,000 மெற்றிக் தொன்னாக இருந்த நெல் உற்பத்தி 1990ல் 2,412,000 மெற் றிக் தொன்னாகவும், 1999இல் 2,868, 000 மெற்றிக் தொன்னாகவும், 2000இல் 2,860,000 மெற்றிக் தொன்னாகவும் காணப்பட்டது.

விவசாயிகளுக்கு கடன் வழங்குதல்

கிராமிய விவசாயிகள் வறியவர்களாக உள்ளதுடன் உற்பத்தித் தேவைக்கு மட்டு மன்றி நுகர்வுத் தேவைக்கும் கடன் பெற வேண்டிய தேவை காணப்பட்டது. இக் கடன்களை முறைசார்ந்த துறைகளான காணி ஆணையாளரின் திணைக்களம், கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் ஊடாக கொடு கடன் திட்டத்தை மேற்கொண்டது. மற்றும் உணவு உற்பத்தித் திணைக்களம், விவசாய சேவைகள் நிலையம் என்பனவும் கடன் களை வழங்கியது. ஆனால் இவற்றில் கடன் பெறுவதற்கான வாய்ப்பு குறைவாகவே இருந்தது. அதேநேரம் உறவினர்கள், நண் பர்கள், நிலச் சுவாந்தர்கள், உள்ளூர் வர்த் தகர்கள், பகுதிநேரமாகவும் முழு நேரமாக வும், வட்டிக்குப் பணம் கொடுப்போர் போன்ற முறைசாராத துறைகளில் இருந்து கடன் பெறவேண்டிய சூழ்நிலையே காணப்பட்டது. இதுவே சாத்தியமானதாகவும் இருந்தது. அதாவது தேவையான உடன், தேவை யான தொகையை பெற முடிந்ததும், எத் தேவைக்கும் கடன் பெறக்கூடிய சூழ்நிலை, நிலத்தை அடைமானம் வைத்தோ, விளை பொருட்களை குறிப்பிட்ட விலையில் தருதல் என்ற முற்கூட்டியேயான ஒப்பந்த மூலமோ கடனை இலகுவில் பெற முடிந்தது. இத னால் விவசாயிகள் அதிக வட்டி செலுத் தல், உற்பத்தி பாதிக்கப்படுகின்ற காலத்தில் கடனை அடைக்க முடியாமல் நில உடமை யினை இழத்தல், கடனை அடைப்பதற்காக கடனைப் பெறுதல் போன்ற பல வழிகளில் கஸ்டங்களை எதிர்நோக்க வேண்டியிருந்தது. இந்நிலையில் அரசு 1960களில் இருந்து மக்கள் வங்கி, இலங்கை வங்கி, கிராமிய வங்கிகளின் கிளைகளை பல பாகங்களி லும் விஸ்தரித்து விவசாயிகளுக்கு கடன் வழங்க ஊக்குவிப்பு கொடுத்தது. கடனை மீளச் செலுத்தாத போது வங்கிகள் தொடர்ந் தும் கடன் வழங்கக்கூடிய சூழ்நிலையை ஏற்படுத்து வதற்காக மத்திய வங்கியால் மீள் நிதியிடல் வசதிகள் ஏற்படுத்திக் கொடுக் கப்பட்டது. இது 1994ல் மாற்றீடு செய்யப் பட்டு ஆண் டொன்றுக்கு 7.5% கொண்ட வட்டி உதவிக் கொடுப்பனவு ஒன்றை வழங்குவதன் மூலம் வர்த்தக வங்கிகளும் கடன்களை வழங்க வேண்டும் என சிபார்சு செய்யப்பட்டது. இவ்வாறு மீள் நிதியிடல் வசதிகளுடன் 1973ல் அனைத்தையும் உள்ளடக்கிய கிராமியக் கொடுகடன் திட்டத் தையும் 1986 இல் புதிய அனைத்தையும் உள்ளடக்கிய கிராமியக் கொடுகடன் திட்டத் தையும் அறிமுகம் செய்து வைத்தது.

இது இவ்வாறு இருக்க கடன் பெற் றவர்களும் பெற்ற கடனை மீளச் செலுத்து வதில் அக்கறை காட்டாமையால் கடன் பாதுகாப்புக்கு உத்தரவாதம் இல்லாத நிலை யில் கடன் வழங்க வங்கிகள் மறுக்கின் றன. மேலும் உற்பத்திகள் பாதிக்கப்படுகின்ற காலங்களில் மீண்டும் கடன் பெற வேண் டிய நிலை உருவாகல், பெற்ற கடனை உற்பத்திக்கு மட்டுமன்றி நுகர்வு போன்ற பிறநடவடிக்கைகளுக்கும் பயன்படுத்தல், உரிய நேரத்தில் கடன்பெற முடியாமை, தேவைக் கேற்ற கடன் பெறமுடியாத நிலை, விவ சாயிகளுக்கென உருவாக்கப்பட்ட கடன் வச தித் திட்டங்கள் மூலமான நன்மை இலக்கு மாறி வர்த்தகர்கள், சொத்துடமையாளர்க ளின் கைமாறுதல், அவர்களிடமே விவசா யிகள் கடனைப் பெறுகின்ற நிலை ஏற்பட்டு விவசாயிகளின் வாழ்க்கைத் தரத்தை பாதிக் கின்ற நிலை என்பனவற்றின் விளைவால் விவசாயிகள் எதிர்நோக்குகின்ற நிதி நெருக் கடி நிலையை சிறு அளவில்தான் முறை சார் துறை நிவர்த்தி செய்கின்றது என எதிர்பார்க்க முடிகின்றது. இவற்றினூடாக வழங்கப்பட்ட கொடுகடன் 1999இல் 318 மில்லியன் ரூபாவாகக் காணப்பட்டது.

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

விவசாயிகளைப் பாதுகாக்கும் நடவடிக்கைகள்

(1) நெல்லுக்கான உத்தரவாத விலைத் திட்டம்

இது 1948ல் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது. அப்போது புசல் ஒன்றுக்கு 8 ரூபாவாக நிர்ணயிக்கப்பட்டு காலத்துக்குக்காலம் உற்பத்திச் செலவுகளின் அதிகரிப்புக்களை கவனத்தில் கொண்டு சீராக்கம் செய்யப்பட்டு 1993ல் 155 ரூபாவாக நிர்ணயிக்கப்பட்டு தற்போதும் இவ்விலைமட்டமே பேணப்படுகின்றது. 1977 வரை அரிசியின் இறக்கு மதி விலையினைவிட உத்தரவாத விலை உயர்வாக இருந்தது. திறந்த பொருளாதார நடவடிக்கையின்பின் இது மாறியது. ஆரம்பத்தில் கூட்டுறவு சங்கங்கள் நெல்லினை உத்தரவாத விலையின் கீழ்க் கொள்வனவு செய்கின்ற நெல்லை நீண்டகாலத்திற்குப் பேணி வைக்கமுடியாமையால் கொள்வனவு செய்வதைக் குறைத்துக் கொண்டது. இதனால் விவசாயிகள் திறந்த சந்தையை நாடிப் போகும் நிலை ஏற்பட்டது. ஆனால் திறந்த சந்தையில் விவசாயிகளுக்கும் வாங்குவோருக்கும் இடையில் தரகர்கள் காணப்பட்டதால் அவர்கள் விவசாயிகளைச் சுரண்டினர். இவற்றைக் கவனத்தில் கொண்டு நெல்லின் பருவகால உற்பத்தியைப் பொறுத்து விலையை உறுதிப்படுத்தி விவசாயிகளிடம் இருந்து நெல்லைக் கொள்வனவு செய்யலாம் என நெல் கொள்வனவு செய்யும் சபை (Paddy Marketing Board) 1972ல் ஆரம்பிக்கப்பட்டு அது செயற்படத் தொடங்கியது. அதுகூட எதிர்பார்த்தளவு வெற்றியைத் தரவில்லை.

(2) காப்புறுதித் திட்டம்

1973ல் ஆரம்பிக்கப்பட்ட விவசாயக் காப்புறுதிச் சபை பல ஆண்டுகளாக நெற் செய்கை தொடர்பாக காப்புறுதி வழங்கியது. நெல்லுக்கு மட்டுமன்றி உபஉணவுப் பயிர்களுக்கும் கால்நடை வளர்ப்பிற்கும் உதவும் வகையில் செயற்பட்டது. ஆனால் இதன் மூலம் பெற்ற பணம் உண்மையில் இழப்பீட்டுக்குப் போதுமானதாக அமையவில்லை. இச்சபை எதிர்நோக்கிய நிதிப் பற்றாக்குறையால் இதன் செயற்பாடு போதாமல் இருந்ததுடன் இது தனியுரிமைத் தன்மையுடனும் காணப்பட்டது. இதனால் பின்னர் காப்புறுதிச் சட்டத்தினை நீக்கி தனிப்பட்ட காப்புறுதியாளர்களும் பயிர்க்காப்புறுதியினை மேற் கொள்ள அனுமதி வழங்கப்பட்டது. இதன்படி 1999ல் விவசாய காப்புறுதி சபை மீள மைக்கப்பட்டு விவசாய மற்றும் கமநல காப்புறுதி சபை என பெயரிடப்பட்டது. இதனால் தனியார் காப்புறுதிகளின் வரவு வருவது குறிப்பிடத்தக்கது.

(3) ஓய்வூதியத் திட்டம்

விவசாயிகள் உழைக்கும்போது சேமிப்பினை மேற்கொண்டு எதிர்காலத்தில் ஓய்வூதியம் பெறக் கூடியவகையில் ஓய்வூதியத் திட்டம் ஒன்று அண்மைக் காலத்தில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு செயற்படுத்தப்படுவது விவசாயிகளின் முதுமைக் காலத்திற்கு பாதுகாப்பாக அமையும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

நிறுவன ரீதியான சீர்திருத்தங்கள்

குடியான் விவசாயத்துறையில் எதிர் நோக்கப்பட்ட பிரச்சனைகளைத் தீர்க்கக் கூடிய வகையில்

1. கமநல சேவை நிலையங்கள் விஸ்தரிக்கப்படல்.
2. விவசாயப் பயிற்சிக் கல்லூரிகள், விவசாய ஆராட்சி நிலையங்களை விஸ்தரித்தல்.
3. பாரம்பரிய நெல்லினங்களையும் புதிய புதிய இனங்களையும் ஆராய்ந்து அறிமுகம் செய்தல்.
4. விவசாய உற்பத்தி தொடர்பான கண்காட்சிகள், கருத்தரங்குகளை நடாத்தி மக்கள் மத்தியில் விவசாயம் பற்றிய அறிவைப் பெருக்குதல்.
5. விவசாய உற்பத்தி ஆலோசனைகள், உற்பத்திப்பொருட்கள் சந்தைப்படுத்துவதற்கு ஏற்ற வசதிகளை வழங்குதல்.
6. உழவு இயந்திரம், நீர் இறைக்கும் இயந்திரம் போன்றவற்றை கொள்வனவு செய்வதற்கு குறைந்த வட்டியுடன் கடன் அறிமுகம் மற்றும் வாடகைக்கு பெறக்கூடிய வசதிகளை ஏற்படுத்திக் கொடுத்தல்.
7. களை கொல்லிகள், கிருமி நாசினிகள் பற்றிய பூரண விளக்கம் எல்லா மக்க

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

ளிடையேயும் சென்றடையுமாறு வசதி களை ஏற்படுத்தல்.

8. விவசாய விரிவாக்கல் திட்டம் மூலம் விவசாய தொழில்நுட்பக் கல்வியை புகுத்துதல்.
9. பல்கலைகழகங்களில் விவசாய பாட நெறியை கற்பித்தல் ஊடாக ஆராட்சி கள் மேற்கொள்ள வழிசெய்தல்.
10. கிராமம் தோறும் விவசாய உற்பத்திக் குழுக்கள் ஸ்தாபிக்கப்பட்டு அவற்றின் மூலம் விவசாயிகள் எதிர்நோக்கும் பிரச் சனைகளுக்கு ஆலோசனை வழங்கல் என்ற வகையில் பல்வேறு நடவடிக் கைகள் எடுக்கப்பட்டு வருகின்றமை குறிப்பிடத்தக்கது.

இவ்வாறாக இலங்கை அரசு குடி யான் விவசாயிகளைப் பாதுகாத்தல், அவர் களின் வாழ்க்கைத்தரத்தை உயர்த்துதல், உணவுத்தேவையில் தன்னிறைவு அடை தல் போன்ற பல நோக்கங்களைக்கொண்டு இத்துறையை வளர்த்தெடுப்பதற்காக பல நடவடிக்கைகள், மேற்கொள்ளப்பட்டு வரு கின்ற போதிலும் அவை பூரணமாக வெற்றி யளிப்பதாக அமையவில்லை. மாறாக பல பிரச்சனைகள் தொடர்ந்தும் காணப்படுவதை அவதானிக்க முடிகின்றது. குறிப்பாக

1) உறுதியான விலை இன்மை
2) சந்தைப்படுத்தலில் பாதுகாப்பின்மை தர கர்களின் சுரண்டலுக்குட்படல்
3) பல தரப்பட்ட உள்ளீடுகளையும் பெறு வதில் உள்ள சிக்கல்
4) இரசாயன வளமாக்கிகள், நாசினிகள் பாவிப்பதால் சூழல் மாசடைதல்
5) வழங்கப்படுகின்ற மானியங்கள் உரிய வர்களுக்கு சேர்வதில் குறைபாடு
6) முறைசார் மூலங்களில் கடன் பெறு வதில் உள்ள இறுக்கத்தன்மையும் தொடர்ந்தும் முறைசாரா மூலங்களில் கடன் பெறலால் சுரண்டலுக்குட்படல்
7) இயற்கையான அழிவுகள் ஏற்படல் (வெள்ளம், வரட்சி)
8) களஞ்சியப்படுத்தலால் சிக்கல்களை எதிர்நோக்கல்
9) வேலைப்பழு கூடிய காலங்களில் கூலி யாட்களைப் பெறுவதில் சிக்கல்
10) சிறிய நிலங்களாகவும் சிதறிய நிலங் களாகவும் உள்ளதால் உற்பத்தி முறை யில் நவீன இயந்திரங்கள் பயனபடுத் தலால் குறைபாடு காணப்படல்

போன்ற பல பிரச்சனைகளை எதிர் நோக்க வேண்டியுள்ளது.

ஆகவே சுருக்கமாகக் குறிப்பிட்டால் இலங்கையில் அதிகரித்துவரும் சனத் தொகைக்கு ஏற்ப உணவு உற்பத்தியை அதிகரித்து உணவு நெருக்கடியை நிவர்த்தி செய்யவும் அதிகரித்து வரும் ஊழியப் படைக்கு ஏற்ப தொழில் வாய்ப்புக்களை அதிகரித்து வேலை இன்மைப் பிரச்சனை யைக் குறைத்து கிராமிய மக்களின் வறுமை, வருமானச் சமமின்மை போன்றவற்றைத் தணித்து அவர்களின் உற்பத்தி ஆற்றலை உயர்த்தி, உற்பத்தியைக் கூட்டி, வருமானத் தைக் கூட்டி அதனூடாக வாழ்க்கைத் தரத்தை அதிகரிக்கச் செய்வதன் மூலம் கிராமங்களை அபிவிருத்தி அடையச் செய் வதன் ஊடாக இலங்கையின் பொருளா தாரத்தை ஒட்டு மொத்தமாக அபிவிருத்தி அடையச்செய்யும் சமூக, பொருளாதார நோக்கிலும், 72% ற்கு மேற்பட்ட மக்களைக் கொண்ட கிராமிய விவசாயிகளின் ஆதர வினைத் தமதாகி அரசியல் ரீதியில் ஆட்சிக்கு வரவும், தொடர்ந்து ஆட்சியில் இருக்கும் அரசியல் நோக்கிலும் குடியான் விவசாயிகள் எதிர்நோக்கும் பிரச்சனைகளை இனங்கண்டு அவற்றுக்குத் தீர்வு காணும் நோக்கில் நிலச் சீர்திருத்தங்கள், குடியேற்றத் திட்டங்கள், நீர்ப்பாசனத்திட்டங்கள், மானியத் திட்டங்கள், கடன் வசதிகள், காப்புறுதி வசதிகள், சந்தைப்படுத்தல் வசதி, விலை உத்தரவாதம் என்ற பல வழிகளிலும் நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டு வருகின் றன. இதன் விளைவாக உற்பத்தி அளவு, பயிரிடும் நிலத்தின் அளவு, தொழில் வாய்ப்பு, சராசரி விளைச்சல் என்பன தொடர்ந்து அதிகரித்து வந்து 1984களில் அரிசித் தேவையில் தன்னிறைவு நிலை யினை ஓரளவு அடைய முடிந்தது. ஆனால் 1983ல் இருந்து உள்நாட்டு யுத்தம் தீவிரம் அடையத் தொடங்கியதில் இருந்து இன்று வரை அதன் தீவிரம் கூடி வருவதால் அரிசித் தேவையில் 85% வரைதான் தற் போது பூர்த்தி செய்யக் கூடியதாக உள்ளது. இதற்கு யுத்த தீவிரத்தால் சில பிரதேசங் களில் விதிக்கப்பட்ட பொருளாதாரத் தடை கள், போக்குவரத்துத் தடைகள், எரிபொருட் களின் விலையேற்றம் போன்றவை முக்கிய காரணங்களாக அமைகின்றது.

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

ஆகவே இலங்கை அரசு குடிபான் விவசாயிகள் எதிர்நோக்குகின்ற பிரச்சனைகளை நன்கு அவதானித்து அதற்குரிய முறையில் நடவடிக்கைகள், கொள்கைகளை முன்வைத்து சகல பிரதேசங்களுக்கும் கிடைக்கக்கூடிய வகையில் விவசாயிகளுக்கு நன்மைகள் சென்றடையக் கூடிய வகையில் விசுவாசமான முறையில் செயற்படுத்துவதன் ஊடாகத்தான் உணவில் தன்னிறைவு என்ற இலக்கினையும் கிராமிய விவசாயிகளின் வாழ்க்கைத் தரத்தையும் உயர்த்தி கிராமங்கள் அபிவிருத்தியடைந்து இலங்கையின் அபிவிருத்திக்கு பங்களிப்பு செய்ய வழி செய்யும். அவ்வாறில்லாமல் தற்போது மேற்கொள்வது போன்று மேலெழுந்த வாரியாக தொடர்ந்து இந்த நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுமாயின் உரிய இலக்கினை அடையவும் முடியாது, பிரச்சனைகள் தீர்க்கப்படவும் முடியாத நிலையில் மேலும் பல பல பிரச்சனைகள் தோன்றி குடியான் விவசாயம் பலவீனமடையவே வழிகோலும் எனின் மிகையாகாது.

உசாத்துணை நூல்கள் :

1) Nakamura.H, Ratnayake.P., Senanayake.S.M.P., Agricultural Development: Past Trends and Policies, Delemmas of Development fifty years of Economic change in Sri Lanka, 1997, P.P. 264 – 282

2) இலங்கையின் சுதந்திர பொன்விழா மலர், 1998. பக்கம். 116~120

3) பேரின்பநாதன்.ந, "கடன்களும் மீள் நிதியீட்ட வசதிகளும்" புரட்டாதி 1983 சிந்தனை, ப.14~36

4) பேரின்பநாதன்.ந, "நெல்லுக்கான உத்தரவாத விலைத்திட்டம்" புரட்டாதி 1984 சிந்தனை, ப.33~55

5) கமத்தொழில் விளக்கம், 1951, 1964, 1972

6) மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கைகள் 1977, 1994, 1999, 2000

7) மத்திய வங்கியின் பொருளாதார மீளாய்வு 1980, 1995

8) Agricultural Statistics of Sri Lanka 1994.

9) Margainstitute, "Green Revolution with or without tractors" in the case of Sri Lanka 1974, Vol-02, P.P. 60 – 64

10) பொருளியல் நோக்குகள்

ஐப்பசி ~ 1977	பக்கம் 11~14
பங்குனி ~ 1980	பக்கம் 16
சித்திரை ~ 1982	பக்கம் 14~15
புரட்டாதி ~ 1982	பக்கம் 01~16
ஆனி ~ 1985	பக்கம் 14~17
சித்திரை ~ 1986	பக்கம் 20~21
ஐப்பசி ~ 1986	பக்கம் 12~18
பங்குனி ~ 1987	பக்கம் 30
புரட்டாதி ~ 1988	பக்கம் 5
ஆனி / அடி ~ 1992	பக்கம் 25~32

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

வளர்முக நாடுகளின் வேலையின்மைப் பிரச்சினைகள்

இன்று பல அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளில் இடம்பெற்றுவரும் பெரு மளவிலான கிராமப் புறங்களிலிருந்து நகர்ப் புறங்களை நோக்கிய மக்கள் இடப்பெயர்வு அந் நாடுகளின் விவசாய உற்பத்தித் திறனில் ஒரு தேக்கநிலையை ஏற்படுத்தி வருவதுடன் அதற்கும் மேலாக அங்கு கிராம நகரப்புறங்களில் வேலையின்மையையும் கீழ் உழைப்பையும் தோற்றுவித்து விடுகிறது. அதேநேரத்தில் கணிசமான அளவில் மக்கள் நகர்ப் புறங்களுக்கு இடம்பெயர்ந்து செல்வதால் அங்கு சனத்தொகையில் ஒரு நெருக்கடி ஏற்பட வாய்ப்புருவாகிறது. வளர் முக நாடுகளில் காணப்படும் கணிசமான அளவு வேலையின்மை அந் நாடுகளது குறை அபிவிருத்தியை தெளிவாகக் காட்டும் ஒரு பிரதான அளவீடாக காணப்படுவதுடன் அவ் வேலையின்மையானது பல்வேறு பரிமாணங்களிலும் சிக்கல்களை உள்ளடக்கிய தாகவும் காணப்படுகிறது. இக் கட்டுரையானது வளர்முக நாடுகளில் நிலவிவரும் வேலையின்மையின் பரிமாணங்களையும் அது தொடர்பாக இந்நாடுகள் எதிர்கொள்ளும் சில பிரச்சனைகளை மட்டுமே மையப் படுத்தி ஆய்வு செய்கிறது.

வளர்முக நாடுகளைப் பொறுத்து அந் நாடுகளில் நிலவுகின்ற வறுமை வேலை வாய்ப்புக்கான சந்தர்ப்பங்கள் போன்றவற்றுக் கிடையே நெருங்கிய தொடர்பு காணப்படுவதுடன் அவை சார்பான பிரச்சனைகள் காணப்படுவதும் இந்நாடுகளது குறை அபிவிருத்திக்கு முக்கிய காரணமாகிறது. வளர் முக நாடுகளில் நிலவும் வேலையின்மைப் பிரச்சனைகள் அதன் பரிமாணங்கள் காலத் திற்குக் காலம் வேறுபட்டிருந்ததை அவதானிக்கலாம். இந்நாடுகளில் 1980களிலும், 1990களிலும் நிலவிய வேலையின்மை தொடர்பான நெருக்கடிகள், 1960கள் — 1970களில் நிலவிய பிரச்சனைகளிலிருந்து வேறுபட்டிருந்ததுடன் அது மிகவும் கடுமை யானதாகவும் காணப்பட்டிருந்தது. அத்துடன் அங்கு உருவான விரைவான கைத்தொழில் வெளியீட்டு வளர்ச்சியானது உள்நாட்டில் வேலை வாய்ப்பை உருவாக்குவதிலும் தோல்வியைக் கண்டிருந்தது. பொதுவாக அநேக வளர்முக நாடுகளைப் பொறுத்து அதன் வேலை வாய்ப்பு பிரச்சனை தொடர் பாக பல்வேறு அம்சங்கள் சுட்டிக் காட்டப் பட்டன. அவற்றுள் பிரதானமாக கைத் தொழில் நாடுகளில் ஊழியப்படை மீது வேலையின்மை ஏற்படுத்தும் தாக்கத்தை விட, இவ் வளர்முக நாடுகளில் இவை ஏற்படுத்தும் தாக்கம் கூடுதலானது என கூறப்பட்டது. அத்துடன் அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளில் காணப்படுகின்ற வேலையின்மைக்கான காரணங்கள் பிரச்சனைகள் போன்றவற்றைவிட மூன்றாம் உலகநாடுகளில் நிலவும் இத்தகைய பிரச்சனைகள் மிகவும் சிக்கலானவையாகவும் காணப்படுகின்றன. எனினும் இரண்டு நாடுகளினதும் வேலையின்மையின் பரிமாணங்களும் அதற்கான காரணங்களும் வேறுபட்டிருப்பினும் வறுமையும் குறைந்தளவான வாழ்க்கைத் தரமும் மனித சூழலோடு தொடர்புபட்டிருப்பதால் வேலையின்மையைப் போக்குவதற்கு இரு நாடுகளுமே ஒன்றிணைந்து செயற்பட வேண்டியது அவசியமாகிறது. இதனாலேயே வளர்முக நாடுகள் தமது வேலை வாய்ப்புக் களை உருவாக்கக் கூடிய வகையில் தமது உள்நாட்டுக் கொள்கைகளை மறுசீரமைக்க வேண்டியுள்ள அதேநேரம் வளர்ச்சியடைந்த நாடுகள் வர்த்தகம் வெளிநாட்டு உதவி தொழில்நுட்ப மாற்றம் போன்றவற்றிலும் பாரம்பரிய பொருளாதாரக் கொள்கைகளிலும் மறுசீரமைப்பை ஏற்படுத்த வேண்டியது அவசியமாகிறது.

பொதுவாக வளர்ச்சியடைந்துவரும் நாடுகளுக்கிடையே நிலவிவரும் வேலையின்மைப் பிரச்சனைகளையும் அதன் பரிமாணங்களையும் நோக்குமிடத்து அது முக்கியமாக 4 விடயங்களை வெளிப்படுத்தியிருந்தது.

Mr. A. Thayaparan
Lecturer (Prob)
Vavuniya Campus Vavuniya

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

முதலாவதாக அநேக வளர்முக நாடுகளில் படித்தவர்களிடையே வேலையின்மை நிலவி யிருந்தது. அதாவது இந் நாடுகளின் கல்வி மட்டத்துக்கும் வேலையின்மைக்கும் இடை யிலே நேரான தொடர்பிருந்துள்ளதை அவ தானிக்கலாம். இத்தகைய நாடுகளின் கல்வி மட்டத்தை பொறுத்து, உயர்வான கல்வித் தரமுள்ளபோது வேலையின்மையின் அள வும் உயர்வாகவே காணப்பட்டது. உதாரண மாக 1989இல் இந்தியாவைப் பொறுத்து அங்கு கல்வியறிவு எதுவும் அற்றநிலையில் 2%மான வேலையின்மையும் இரண்டாம்தர கல்வி வழங்கப்படும்போது 9%மான வேலை யின்மையும் பல்கலைக்கழக படிப்பு போன்ற உயர்வான கல்வித்தரம் வழங்கப்பட்டபோது 12%மான வேலையின்மையும் அங்கு காணப் பட்டது. இவ்வாறு கல்வித்தரம் உயர்வாக வழங்கப்படும்போதும் அதன் விளைவாக வேலையின்மை வீதம் குறைவடைவதற்குப் பதிலாக அதிகரித்துள்ளதை காணலாம். இது அபிவிருத்தியடைந்துவரும் நாடுகளி னால் வழங்கப்படும் கல்விசார்ந்த கொள்கை கள் அந் நாடுகளது வேலையின்மையைக் குறைக்கக்கூடிய வகையில் வடிவமைக்கப் படவில்லை என்பதையே காட்டுகிறது. இத னாலேயே இந்நாடுகளது வேலையின் மையை குறைப்பதற்கு கல்விச் சீர்திருத்தக் கொள்கைகள் அவசியமானது என வலியு றுத்தப்படுகிறது. மாறாக அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளைப் பொறுத்து அங்குள்ள கல்வி மட்டத்திற்கும் வேலையின்மைக்குமிடையே நேரான தொடர்பிருப்பதைக் காணலாம்.

அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளிலுள்ள தொழிலாளர்களைவிட அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளிலுள்ள தொழிலாளர்களில் அதிகமானோர் சுயதொழில் (Self Employment) வாய்ப்பு நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட்டிருப்பது அந்நாட்டின் வேலையின்மை தொடர்பான மற்றொரு அம்சமாகும். இவ்விரு நாடுகளில் நிலவும் வேலையின்மைப் பிரச்சனை களது வேறுபாட்டிற்கான காரணங்களில் ஒன்றாக வும் இது கொள்ளப்படலாம். மேலும் அநேக மான அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளில் சிறு வியாபார நடவடிக்கைகளிலோ அன்றி தகுதி யான பதவிகளில் இருப்பவர்களாலோ இது மேற்கொள்ளப்பட, அபிவிருத்தியடைந்துவரும் நாடுகளில் வீதி வியாபாரிகளும் சிறுகடை வைத்திருப்போர்களும் சுயதொழிலாக ஈடுபட் டிருப்பதை காணலாம். இவர்களது இந்த சுயதொழில் உழைப்பினது முக்கிய நோக்கம் உயிர்வாழ்வதற்கு தேவையான வருமா னத்தை ஈட்டிக் கொள்வதே. இதேவேளை பெண்கள் அதிகளவு தொழிலில் ஈடுபட் டிருப்பதும் வளர்முக நாடுகளது வேலையின் மையின் குறிப்பிடத்தக்க மற்றொரு அம்ச மாகும். இந் நாடுகளின் ஊழியப்படையில் பெண்களது பங்கு 1990 இல் கிழக்காசியா வில் 43%க்கும், லுலத்தீன் அமெரிக்காவில் 32%க்கும் அதிகரித்திருந்தாலும் பெருமள வான பெண்களது வேலை வாய்ப்புகள், குறைந்த உற்பத்தித் திறனுள்ள தொழில் களாக கூடியநேரம் வேலை செய்கின்ற அதேநேரம் அதற்கான கூலி மிகவும் குறை வாக வழங்கப்படுகிற தொழில்களாகவே காணப்படுகின்றன. இந் நாட்டுப் பெண்கள் தமது வேலை வாய்ப்பில் விவசாயத் துறை யிலோ அன்றி நகர்ப்புறமுறை சாராத துறை களிலோ தான் ஈடுபட்டிருந்தனர். ஆபிரிக்க, ஆசிய நாடுகளில் விவசாயத் துறையில் முறையே 78%, 80% மானோரும் இலத்தீன் அமெரிக்காவில் நகர்ப்புற முறைசாராத் துறை களில் 25%க்கும்—40%க்கும் இடைப்பட்டோ ரும் தொழில் பெற்றிருந்தனர். அத்துடன் வளர்ச்சியடைந்துவரும் நாடுகளில் ஆண் களுடன் ஒப்பிடுகையில் பெண்களின் வேலை யின்மைவீதம் உயர்வாக இருந்ததையும் காணலாம். இதன்படி 1990இல் இலங்கை யில் ஆண்களினது வேலையின்மை வீதம் 10.8ஆகவும் பெண்களினது வேலையின்மை வீதம் 24.3 ஆகவும் காணப்பட்டது.

மூன்றாம் உலக நாடுகளின் வேலை யின்மைப் பிரச்சனையின் மற்றொரு அம்ச மாக 15—24வயதுக்கிடைப்பட்ட இளவயதுப் பிரிவினரிடையே நிலவும் வேலையின்மை யையும் (Youth unemployment) சிறுவர்கள் வேலையில் ஈடுபட்டிருப்பதால் (Child Labour) எழும் பிரச்சனைகளையும் குறிப்பிடுகிறது. இத்தகைய வேலையின்மையின் தாக்கம் கல்வியறிவுள்ள கல்வியறிவற்ற ஆண் பெண் இருவரிடையேயும் காணப்பட்டது. இலங்கையைப் பொறுத்தும் இதன் தாக்கம் அதிகம் உணரப்பட்டிருந்தது. அத்துடன் இத் தகைய வயதுப் பிரிவினர், நல்ல சம்பளத் துடன் கூடிய வேலையொன்றை எதிர்பார்த்து கிராமப் புறங்களிலிருந்து நகர்ப்புறங்களுக்கு இடம்பெயர்ந்து செல்வதும் அங்கு பிரச்ச னையைத் தோற்றுவிக்கிறது. மேலும் இந் நாடுகளில் நிகழ்ந்துவரும் விரைவான சனத் தொகை வளர்ச்சியின் விளைவாக இவ் வயதுப் பிரிவினரது தங்கியிருத்தல் விகிதம் அதிகரிப்பதுடன் ஊழிய சந்தையினுள் இத்

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

தகைய பிரிவினர் புதிதாக நுழையத் தொடங்கவே அதற்கிணைந்த வகையில் புதிய தொழில்வாய்ப்புகள் உருவாக்கப்படுவது அவசியமாகிறது. இது தவறும் பட்சத்தில் இந்நாடுகளது எதிர்கால அபிவிருத்தியில் இவ்வயதுப் பிரிவினரது வேலையின்மை மோசமான அபாய ஏதுக்களை ஏற்படுத்த வழிவகுக்கும். இளவயதுப் பிரிவினர் தொடர்பான மற்றொரு பிரச்சனை சிறுவர்கள் வேலையில் ஈடுபட்டிருத்தலாகும். இதிலும் 14 வயதுக்கு கீழ்ப்பட்ட சிறுவர்கள் கூடிய நேரம் குறைந்த கூலியில் கடுமையான நிபந்தனைகளின் கீழ் வேலை செய்வதை குறிப்பிடலாம். வளர்முக நாடுகளில் கிட்டத்தட்ட 60 மில்லியன் சிறுவர்கள் இத்தகைய நிலைக்குட்பட்டிருப்பதாக சொல்லப்படுகிறது.

மேற்கூறியவாறு மூன்றாம் உலக நாடுகளின் வேலையின்மை தொடர்பாக அது பல்வேறு மட்டங்களில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தி வருவதை காணலாம். தவிர, இந்நாடுகளில் தொழில்வாய்ப்பு தேடும் மக்களது எண்ணிக்கை அந்நாடுகளது சனத்தொகையின் அளவிலும், வயதுக் கட்டமைப்பிலும் தங்கியுள்ளது எனலாம். மொத்தச் சனத்தொகை வளர்ச்சியில் உள்நாட்டு ஊழியப் படையின் வளர்ச்சியினை தீர்மானிக்கும் காரணிகளுள் பிறப்பு, இறப்பு வீதங்களும் கருவள வீதமும் முக்கியமானவை. பொதுவாக உயர்ந்த இறப்பு—பிறப்பு வீதமுள்ள ஒரு நாட்டில் மொத்தச் சனத்தொகையில் 15 வயதுக்குட்பட்ட தங்கியிருப்போர் வீதம் உயர்வாக இருக்கும். அநேக வளர்முக நாடுகளது அண்மைக்கால அனுபவங்களின்படி இறப்பு வீதத்தில் ஒரு விரைவான வீழ்ச்சியேற்பட்டு வருவதைக் காணலாம். இதனால் இந்நாடுகளது தற்போதைய ஊழியப் படையின் அளவு விரிவடைவதுடன் தொடர்ச்சியான உயர்வான பிறப்பு வீதம் நிகழும்போது அது நிகழ்காலத்தில் தங்கியிருப்போர் வீதத்தையும் அதிகரிக்கச் செய்யும். அதேவேளை கருவள விகிதத்தில் வீழ்ச்சியேற்பட்டாலும் அது ஊழியப் படையின் அளவு, வயதுக் கட்டமைப்பு என்பவற்றின் மீது ஏற்படுத்தும் தாக்கம் காலம் கடந்தே ஏற்படும். எனவே இந்நாடுகளில் ஊழியப் படையின் அளவைப் பொறுத்தும் அதன் வேலையின்மை அளவு தாக்கம் என்பன நிர்ணயிக்கப்படுகிறது.

மூன்றாம் உலக நாடுகளின் வேலையின்மை தொடர்பாக முழுமையான விளக்கத்தை பெறும்வகையில் மேலும் சில விடயங்கள் வெளிக்கொணரப்படுகின்றன. சில சமயங்களில் பெருமளவான எண்ணிக்கையானவர்கள் வெளிப்படையாக வேலையிலுள்ளவர்கள் போல் தோன்றினாலும் பொருளாதார ரீதியில் அவர்கள் குறைநிலைப் பயன்பாட்டில் உள்ளவர்களாகவே கருதப்படுகின்றனர். Edgar O. Edwards என்பவர் இந்நாடுகளது வேலையின்மை பிரச்சனை பற்றி கூறும்போது, அவர்கள் ஒருநாளோ அல்லது ஒரு கிழமையிலோ அன்றி ஒரு வருடத்திலோ அதிக மணித்தியாலங்கள் மிகவும் கடுமையாக உழைக்க வேண்டியுள்ளது என குறிப்பிடுகிறார். இத்தகைய வெளிப்படையான பிரச்சனைகளைத் தவிர அவர்களது இயங்கும் சக்தி, உளப்பாங்கு மற்றும் குறிப்பாக பெண்களுக்கு எதிரான சமூக, கலாசார தடைகள் போன்ற வேறு சில அம்சங்களிலும் பிரச்சனைகளை எதிர்கொள்கின்றனர்.

மூன்றாம் உலக நாடுகளது வேலையின்மையில் பல்வேறு பிரச்சனைகள் காணப்படுவதுபோல் இந்நாடுகளது ஊழியத்திலும் அதன் பயன்பாட்டை பொறுத்து குறிப்பாக அதன் குறைநிலைப் பயன்பாட்டைப் பொறுத்து அது பல்வேறு வடிவங்களில் காணப்பட்டது. Edwards இதனை 5 வகையாக எடுத்துக் காட்டியுள்ளார். இவற்றுள் திறந்த வேலையின்மை (Open unemployment) என்பதும் ஒன்றாகும். இது விருப்பத்துடனோ அல்லது விருப்பமின்றியோ வேலையற்றிருக்கும் ஊழியத்தை குறிப்பிடும். இதில் விருப்பத்துடனான வேலையின்மை என்பது, தமக்குள்ள தகுதிக்கு பொருத்தமான வேலை கிடைக்காவிடில் கிடைத்துக் கொண்டிருக்கும் ஏனைய வேலைகளை நிராகரிப்பதை குறிப்பதுடன் இது ஒரு வகையில் ஏனையவர்கள் வேலை வாய்ப்பைப் பெற அவர்களுக்கு வழங்கப்படுகிற ஒரு சந்தர்ப்பமாகவும் அமையும். விருப்பத்துடன் வேலையற்றிருத்தல் என்பது அநேகமாக படித்தவர்களிடையே தான் காணப்படுகிறது. எனவே குறை நிலைப் பயன்பாடு எனும்போது வெளிப்படையாக வேலையின்மை இருப்பது தெரியாத நிலையை குறிப்பிடுகிறது. இதன் மற்றொரு வடிவமாகவே கீழ் உழைப்பு (Under employment) என்பது எடுத்துக் காட்டப்பட்டது. இதன்படி தாம் செய்ய விரும்பிய வேலையிலும் பார்க்க குறைந்த தரத்தில் வேலை செய்வதை குறிக்கும். அதாவது ஒருவர்

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

தாம் செய்ய தகுதியுள்ள வேலைக்கும் அவர் செய்கின்ற வேலைக்கும் இடையிலான வித்தியாசம் கீழ் உழைப்பாகும். அநேக வளர்முக நாடுகளில் கீழ் உழைப்பு உயர்வாக இருந்ததை காணலாம். உதாரணமாக 1992இல் பெரு (Peru) நாட்டில் திறந்த வேலையின்மை 15% ஆகவும் அதன் கீழ் உழைப்பு 70% ஆகவும் காணப்பட்டிருந்தது.

குறைநிலைப் பயன்பாட்டின் மற்றொரு வடிவமாக சில ஊழியமானது வெளிப்படையாக செயற்றிறமையுள்ளவர்களாக தெரிந்தாலும் அவர்கள் உண்மையில் குறைந்த செயற்றிறனுள்ளவர்களாக இருப்பதை குறிக்கிறது. அதாவது இவர்கள் நீண்டநேரம் வேலை செய்தாலும் அதற்கேற்ப வழங்கப்பட்ட சேவைகள் குறைந்தவையாக இருக்கும். தனியார் பொதுத் துறைகளில் காணப்படுகிற சமூக அழுத்தங்களின் விளைவாக கணிசமான அளவில் இத்தகைய வேலையின்மை உருவாகிறது. இது மறைமுகமான கீழ்உழைப்பாக (Disguised under employment) கருதப்பட்டது.

இன்னொரு வடிவிலான வேலையின்மையான மறைமுக வேலையின்மை (Hidden unemployment) என்பது ஏற்கனவே பூர்த்தி செய்யப்பட்ட கல்வித் தராதரத்திற்கு பொருத்தமான வேலைவாய்ப்புகள் கிடைக்கப்பெறாத பட்சத்தில், அவர்கள் மேலும் தமது கல்வியைத் தொடர்ந்து செல்வதையோ அல்லது வீடு பராமரித்தல் (குறிப்பாக பெண்கள்) போன்ற வேலைகளில் ஈடுபட்டிருத்தலையோ இது குறிக்கிறது. இங்கு கல்வி நிறுவனங்களையும், வீட்டுத் துறையையும் நாடிச் செல்லும் போக்கு காணப்படும். இது தவிர, சில வேலையாட்களால் முழுநேரம் வேலை செய்ய முடிந்தாலும் அவர்கள் போஷாக்கின்மையாலோ அன்றி மருத்துவ வசதிகளின்றியோ பாதிக்கப்பட்டிருப்பர். இதுவும் குறைநிலைப் பயன்பாட்டின் ஒரு அங்கமாகவே கருதப்பட்டது. இறுதியாக உற்பத்தித் திறனுக்கு தேவையான ஏனைய வளங்கள் இல்லாத சூழ்நிலையில் தனியே மனித வளத்தை மட்டும் கொண்டு நீண்டநேரம் தொழில் செய்து உழைப்பதையும் உழைப்பினது குறைந்த பயன்பாடாகக் கொள்ளப்பட்டது. இவ்வாறாக மூன்றாம் உலக நாடுகளின் வேலையின்மை பல்வேறு பிரச்சனைகளையும் பரிமாணங்களையும் கொண்டு விளங்குவதைக் காணலாம்.

வளர்ச்சியடைந்துவரும் நாடுகளில் வேலையற்றிருக்கும் நகர்புற தொழிலாளர்கள் பெரும்பாலும் விருப்பத்துடன் வேலையற்றிருப்போர்களாகவே காணப்படுகின்றனர். இது அவர்கள் சிறந்தவொரு வேலையைத் தேடிக் கொண்டிருப்பதாலோ, அன்றி சில சமயத்தில் தமது கல்வியறிவு, திறமை போன்றவற்றுக்குத் தகுதியான வேலையை எதிர்பார்த்திருப்பதாலோ ஏற்படலாம். இவர்கள் குறிப்பிட்ட அத் தொழில் இழிவானது என உணரப்பட்டு ஏற்கப்படாது இருக்கலாம். உறவினர்கள், நண்பர்கள், பணம் கடனாக கொடுப்பவர்கள் போன்றவர்களிடம் இருந்து வெளி வருமான மூலங்கள் என்ற வகையில் நிதியுதவி பெறக்கூடிய வாய்ப்பு இவர்களிடம் இருப்பதாலும் இத்தகைய வேலை வாய்ப்புக்களை இவர்களால் இலகுவாக நிராகரிக்க முடிகிறது. இத்தகையோர் வேலையற்றவர்களாக வரைவிலக்கணப்படுத்தப்பட்டாலும் அவர்கள் உண்மையில் வறியவர்களல்ல. சில நபர்கள் குறிப்பாக நகரங்களில் முறைசாராத துறைகளில் ஈடுபட்டுள்ள வர்த்தகர்கள், வீதி வியாபாரிகள், சிறுகடை வைத்திருப்போர் போன்றவர்கள் ஒரு நாளைக்கு பல மணி நேரம் வேலை செய்தபோதும் அவர்களால் சிறிய அளவு வருமானத்தையே ஈட்ட முடிகிறது. இத்தகையோர் முழுமையாக தொழிலாற்றுவோராக இருந்தாலும் இவர்கள் வறுமைக்குட்பட்டவர்களாகவே காணப்படுகின்றனர்.

மூன்றாம் உலகநாடுகளைப் பொறுத்து அங்கு இன்னமும் வறுமை நிலைத்திருப்பதற்கு அங்கு உருவாக்கப்படும் வேலை வாய்ப்புக்கான சந்தர்ப்பங்கள் வறுமையை குறைக்கும் விதத்தில் அமைந்திராமையும் ஒரு காரணமெனலாம். எனவே இந் நாடுகளது வேலையின்மையைக் குறைக்கும் வகையிலான — வறுமையை போக்கும் வகையிலான கொள்கைகள் முன்னெடுக்கப்படுவது அவசியமாகும். தவிர, இந் நாடுகளில் விரைவான கைத்தொழில் வளர்ச்சியேற்பட்டு வந்தபோதும்கூட அதுவும் கணிசமான அளவு வேலைவாய்ப்பை உருவாக்குவதில் தோல்வியையே கண்டிருந்தது.

Reference :

1) Economic Development - in the Third World Countries - 6th Editon
2) Finance & Development - Published by the International monetary Fund – March 2000 and December 2000

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

காப்புறுதியும் அண்மைக்கால ஆயுள் காப்புறுதி ஒப்பந்தங்களும்

1. காப்புறுதி

குறித்த கட்சியினருக்கு ஏற்படக்கூடிய அபாயங்களை அல்லது நட்டங்களைப் பண அடிப்படையில் பெறுவதற்கு வசதி அளிக்கும் முகமாக குறிப்பிட்ட காப்புறுதி செய்பவருக்கும் காப்புறுதி அளிப்பவருக்கும் இடையில் ஏற்படக்கூடிய ஒப்பந்தம் காப்புறுதியாகும். காப்புறுதி செய்வோன் பகுதியளவிலோ, முழு அளவிலோ கட்டணம் செலுத்துவர்.

2. காப்புறுதி ஒப்பந்தத்துடன் தொடர்புடைய கட்சியினர்

காப்புறுதி செய்பவருக்கும் காப்புறுதி அளிப்பவருக்கும் இடையே உருவாகின்ற காப்புறுதி ஒப்பந்தத்துடன் பின்வருவோர் தொடர்புடையவர்களாகக் காணப்படுகின்றார்கள்.

(அ) காப்புறுதி செய்வோர்

காப்புறுதி ஒப்பந்தம் ஒன்றை முதல் ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்கான முனைவொன்றை முன் மொழிபவராவர். இவரே 1ம் கட்சிக்காரராகவும், பிரதான கட்சிக்காரராகவும் காணப்படுகின்றார். இவர் எதிர்பாராமல் ஏற்படக்கூடிய நட்டங்களை பண அடிப்படையில் ஈடுசெய்வதற்காக விண்ணப்பத்தை மேற்கொள்பவராவார்.

Mr. E. Ratnam
B.Com (Hons),
H.N.Dip., ACC, MAAT, M.Phil
Senior Lecturer
Dept. of Commerce

(ஆ) காப்புறுதி அளிப்பவர்

காப்புறுதி செய்பவரின் முனைவை ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய காப்புறுதி அளிக்கும் நிறுவனங்களையே குறிப்பதாகும். இவர் 2ம் கட்சியினராகக் கருதப்படுகின்றார். காப்புறுதி செய்பவருக்கு ஏற்படக்கூடிய நட்டத்தினை பண அடிப்படையில் ஈடுசெய்வதற்கு உறுதி அளிப்பவராவார்.

(இ) இழப்பீட்டை பெறும் வெளிநபர்

காப்புறுதி ஒப்பந்தம் ஒன்றுடன் தொடர்புறாத ஏனைய நபர்களும் சொத்துக்களும் 3ம் கட்சிக்காரராகக் கருதப்படுகின்றார். உதாரணமாக காப்புறுதி முகவர், சட்ட வழிப் பிரதிநிதி.

3. (அ) காப்புறுதி ஒப்பந்தம்/ காப்புறுதி உடன்படிக்கை/ காப்புறுதிப் பூட்கை

எதிர்பாராமல் ஏற்படக்கூடிய நட்டத்தினை பண அடிப்படையில் பாதுகாப்புப் பெறும் நோக்கோடு மேற்கொள்ளப்படும் கொடை முனைவைக் காப்புறுதி அளிக்கின்ற காப்புறுதி நிறுவனத்தினால் ஏற்பு மேற் கொள்ளப்பட்டு இவ்விரு கட்சியினருக்கும் ஏற்படுகின்ற எழுத்து மூலமான உடன்பாடே காப்புறுதி ஒப்பந்தமாகும். இக்காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தில் பின்வரும் சட்ட அம்சங்கள் இருக்கின்றன.

1. முன்வருதல் — காப்புறுதி செய்பவர்
2. ஏற்பு — காப்புறுதி நிறுவனம்
3. பிரதியயன் — காப்புறுதி நிறுவனத்துக்கு கட்டணம், காப்புறுதி செய்வோனுக்கு இழப்பீட்டுத் தொகை.

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

(ஆ) காப்புறுதி முக்கியமாக கருதப்படுவதற்கான காரணங்கள்

1. உற்பத்தி வர்த்தகம் வளர்ச்சி அடைந்திருப்பதனால் முதலீட்டிற்குப் பாதுகாப்பு அளிக்கிறது.
2. ஏற்படுகின்ற நட்டங்களை ஈடு செய்வதற்கு உத்தரவாதம் அளிக்கிறது.
3. நிதிவசதிபெற உத்தரவாதம் அளிக்கிறது.
4. உள்நாட்டு வெளிநாட்டு வர்த்தகம் வளர்ச்சி அடைவதனால் ஏற்பட்ட நட்டத்தை ஈடு செய்கின்றது.
5. போக்குவரத்துத் துறை வளர்ச்சி.
6. விவசாயத்துறையில் ஏற்படும் நட்டங்களை ஈடு செய்தல்.
7. சமூகநலன் திட்டங்களை நடைமுறைப்படுத்தவேண்டி உள்ளது.

(இ) காப்புறுதியால் வர்த்தகத்திற்கு ஏற்படுகின்ற அனுகூலங்கள்

1. சொத்துக்களுக்கு ஏற்படுகின்ற நட்டத்தினை வழங்கி பழைய நிலைக்குக் கொண்டு வருகின்றது.
2. சேமிப்புக்களைத் தூண்டுவதன் மூலம் மூலதன வசதியினைப் பெறுவதற்கு வழி வகுக்கின்றது.
3. கடன் பெறுவதற்கு இலகுபடுத்துகின்றது.
4. ஏற்படுகின்ற நட்டத்தினை ஈடு செய்வதற்கு உத்தரவாதம் அளிப்பதனால் உற்பத்தி வர்த்தக முயற்சிகளில் ஈடுபடுவோரின் எண்ணிக்கை அதிகரிக்கின்றது.

(ஈ) காப்புறுதித் துறையின் விரிவுபடுத்தல் உற்பத்தி, வர்த்தகத் துறைக்கும் அதன் அபிவிருத்திக்கும் வழங்குகின்ற பங்களிப்பு

1. ஏற்படுகின்ற நட்டத்தினை ஈடுசெய்வதன் மூலம் முதலீட்டாளர்களை உற்பத்தி வர்த்தகத் துறையில் ஈடுபடத் தூண்டுகிறது.
2. காப்புறுதி நிறுவனங்கள் வளர்ச்சி அடையும்போது அவற்றிற்கிடையில் போட்டி ஏற்படுகின்றது. இதன் காரணமாக உற்பத்தி வர்த்தகத்திற்கு அதிக சேவைகளை வழங்குகின்றது.
3. சூழ்நிலைக்கு ஏற்ப கொள்கை வகுத்து நடைமுறைப்படுத்துவதால் உற்பத்தி வர்த்தகம் தேவையான சேவைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியதாக இருக்கிறது. நடைமுறைப்படுத்துவதனால் உற்பத்தி வர்த்தகம் தேவையான சேவைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியதாக இருக்கிறது. நிதி உத்தரவாதம், பாதுகாப்பு அதிகரிப்பதால் உற்பத்தி வர்த்தகம் அதிகரிக்கிறது.

4. காப்புறுதி ஒப்பந்தத் தேவைகள்

(அ) காப்புறுதி ஒப்பந்தம் ஒன்றை மேற்கொள்வதற்குப் பின்வரும் தேவைப்பாடுகள் இருத்தல் வேண்டும்

1. சட்ட ரீதியான ஓர் இணைப்பு ஏற்படுவதற்கான எண்ணக்கரு.
2. காப்புறுதி செய்பவர் முனைவுசெய்தல் அல்லது அர்ப்பணித்தல்.
3. காப்புறுதி செய்பவரின் முனைவை காப்புறுதி அளிப்பவர் ஏற்றுக்கொள்ளல்.
4. கட்சியினர்களுக்கிடையே பெறுமதிகளைக் கைமாற்றுதல் அல்லது பெறுமதிகளுக்குப் பணப்பெறுமானம் கொள்ளல்.
5. கட்சியினர் சட்டரீதியான இணைப்பை ஏற்படுத்திக்கொள்வதற்கான திறனை அடைந்திருத்தல்.

(ஆ) காப்புறுதியாளர் கருணைக் கொடுப்பனவு

சட்டப்படி அல்லது இரு கட்சியினருக்கு இடையில் ஏற்பட்ட ஒப்பந்தத்தின்படி நட்ட ஈட்டை வழங்கக்கூடிய சந்தர்ப்பம் இல்லை ஆனாலும் காப்புறுதி செய்வோரின் நன்மையினைக் கருத்தில் கொண்டு காப்புறுதி நிறுவனத்தினால் வழங்கப்படுகின்ற கொடுப்பனவினையே *கருணைக் கொடுப்பனவு* எனப்படும். இக் கொடுப்பனவு பின்வரும் சந்தர்ப்பங்களில் வழங்கப்படும்.

1. காப்புறுதி முகவரினால் காப்புறுதி செய்யப்படுவோருக்கு தவறான தகவல் வழங்கப்பட்டிருக்கின்ற சந்தர்ப்பம்.
2. காப்புறுதி செய்பவர் காப்புறுதி ஒப்பந்த விதிகளைப் புரிந்து கொள்ளுகின்ற சந்தர்ப்பம்.

5. காப்புறுதியின் முக்கியத்துவம்

காப்புறுதி மக்களுக்கு எதிர்பாராமல் ஏற்படக்கூடிய நட்டங்களைப் பண அடிப்படையில் பாதுகாப்பதினால் இது சமூகத்தைப் பாதுகாக்கும் ஒரு சேவையாகவும் வியாபாரி

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

களுக்குத் துணைச் சேவையாகவும் பொருளாதார அபிவிருத்திக்கான சேவையாகவும் முக்கியத்துவம் பெற்று விளங்குகின்றது.

(அ) காப்புறுதியின் சமூகப் பாதுகாப்பு

காப்புறுதி சமூகத்தின் பாதுகாப்பிற்கு பல்வேறு வழிகளில் ஏற்படக்கூடிய இழப்புக்களுக்குப் பண அடிப்படையில் பாதுகாப்பு அளிக்கின்றது. இத்தகைய பாதுகாப்புக்குப் பின்வருவனவற்றை உதாரணமாகக் குறிப்பிடலாம்.

மரணம், உடல் ரீதியான இழப்புக்களுக்கு நட்டஈடு வழங்குதல், திருமணம், உயர்கல்வி ஆகிய கருமங்களுக்கு கொடுப்பனவு மேற்கொள்ளல்.

தொழிலாளர் நட்டஈடு என்பனமூலம் எதிர்காலம் பாதுகாத்தல். திடீர் விபத்து, நோய்வாய்ப்படல், சத்திரசிகிச்சை ஆகியவை தொடர்பான செலவுகளை ஏற்றுக் கொள்ளல்.

(ஆ) காப்புறுதியும் துணைச்சேவையும்

வியாபாரிகளுக்கு ஏற்படக்கூடிய நட்டங்களை பண அடிப்படையில் பாதுகாப்பதற்குக் காப்புறுதி உறுதி அளிக்கின்றது. வியாபாரிகளுக்குத் துணைநிலைச் சேவைகளை வழங்குவதனைப் பின்வரும் உதாரணங்கள் மூலம் விளக்கலாம்.

- கட்டடம், தொழிற்சாலை ஏனைய ஆதனங்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய தீயபாயம் போன்ற ஏனைய அபாயங்களுக்கும் நட்டஈடு வழங்குதல்.
- பொருட்கள், பணம் என்பவைகளுக்கு திருட்டினால் ஏற்படக்கூடிய நட்டங்களுக்கு நட்ட ஈடு வழங்குதல்.
- பொருட்களைக் களஞ்சியங்களில் இட்டு வைத்திருக்கும்போது ஏற்படக்கூடிய நட்டங்களுக்கு நட்ட ஈடு வழங்குதல்.
- பெறவேண்டிய கடன்கள் அறவிட முடியாமல் போகும் பட்சத்தில் ஏற்படக்கூடிய அபாயங்களைப் பொறுப்பேற்றல்.

(இ) காப்புறுதியும் பொருளாதார அபிவிருத்தியும்

காப்புறுதியானது ஒரு நாட்டின் பொருளாதார அபிவிருத்தியில் ஈடுபடுவோரைப் பின்வரும் வழிகளில் தூண்டுவதன் மூலம் உற்பத்தி வர்த்தக அபிவிருத்திக்கு வழி வகுக்கின்றது.

- காப்புறுதித் தொழிற்பாட்டில் ஈடுபடக்கூடிய நிறுவனங்கள் மூலதனச் சந்தையில் நிதித் தரகர்களாக ஈடுபடல்
- பல்வேறு காப்புறுதித் திட்டங்களை அறிமுகம் செய்வதன் மூலம் வியாபார நடவடிக்கைகள் விருத்தியடைதல்.
- காப்புறுதித் தொழிற்பாட்டின் மூலம் தொழில்வாய்ப்புக்கள் ஏற்படல்.

6. காப்புறுதி செய்யக்கூடிய இடர்கள் அல்லது அபாயங்கள்

காப்புறுதி செய்வோருக்குப் பண அடிப்படையில் இழப்பை ஏற்படுத்தும் சம்பவங்கள் இடர்கள் எனப்படும். இவ்வாறு ஏற்படக்கூடிய நட்டத்திற்குக் காப்புறுதி நிறுவனம் பண அடிப்படையில் பாதுகாப்பு வழங்குவதற்கு முன்வருகின்ற ஆபத்துக்கள் காப்புறுதி செய்யக்கூடிய இடர்கள் எனப்படுகின்றது.

உதாரணம் :

1. தீயினால் ஏற்படும் நட்டங்கள்
2. கடலபாயத்தினால் ஏற்படும் நட்டங்கள்.
3. ஆள்சார் விபத்தினால் ஏற்படும் நட்டங்கள்.
4. மோட்டார் விபத்தினால் ஏற்படும் நட்டங்கள்.

7. காப்புறுதி செய்யமுடியாத இடர்கள் அல்லது ஆபத்துக்கள்

காப்புறுதி நிறுவனம் ஒன்று நட்டமொன்றினை ஈடுசெய்வதற்கு ஒப்பந்தம் ஒன்றினை மேற்கொள்ள முடியாதிருப்பின் அதனையே காப்புறுதி செய்யமுடியாத இடர் எனப்படுகின்றது.

உதாரணம் :

1. இயற்கை நட்டம் - ஆவியாதல்
2. செயற்கை நட்டம் - அரசியற் குழப்பம்
3. வியாபார நட்டம் - தேறிய நட்டம்
4. நிறுவனத்தை இயக்குவதற்கு ஏற்படும் சிறிய நட்டம் - தளபாட சேதாரம்
5. சட்டமுரணான முயற்சியால் ஏற்படும் நட்டம்
6. அளக்கமுடியாத நட்டம் - முகாமை நிர்வாகத் திறன் குறைவு

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

இடர்கள், காப்புறுதி செய்யக்கூடியவை, காப்புறுதி செய்ய முடியாதது என இரு பகுதிகளாகக் காணப்படுகின்றன.

8. காப்புறுதியின் நட்டப் பரவலாக்கல்

காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தின் மூலம் பலரிடம் பெறுகின்ற சிறு கட்டணத் தொகைகளைக் கொண்டு ஒரு சிலருக்கு ஏற்படக்கூடிய பாரிய நட்டம் ஈடு செய்யப்படுகின்றது. இதனாலேயே காப்புறுதி அபாயத்தைப் பலருக்கிடையில் பகிர்கின்றதெனலாம். இது கூட்டுறவைப் போன்று பலர் இணைவதன் மூலம் ஒரு சிலருக்கு ஏற்படுகின்ற நட்டம் ஈடு செய்யப்படுகின்றதெனலாம்.

9. காப்புறுதித் தத்துவங்களும் முக்கிய பதங்களும்

1) காப்புறுதி செய்தகு அக்கறை அல்லது உரிமை

காப்புறுதி ஒப்பந்தம் மேற்கொள்வதற்கு உரிமை இருத்தல் வேண்டும். உயிர் அல்லது சொத்து நல்ல நிலையில் இருக்கும்போது நன்மையும், இவற்றிற்கு இழப்பு ஏற்படும்போது பண அடிப்படையில் நட்டமடைபவரும் காப்புறுதி செய்யக்கூடிய உரிமை உடையவராவார். ஆயுள் காப்புறுதியைப் பொறுத்தவரை பின்வரும் உரிமை இருத்தல் வேண்டும்.

1. ஒருவர் 18 வயதுக்கு மேற்பட்டவராக இருக்கும்போது சொந்தக் காப்புறுதி செய்யலாம்.
2. கணவன் மனைவியினது ஆயளையும் மனைவி கணவனினது ஆயுளையும் காப்புறுதி செய்யலாம்.
3. நிதி அடிப்படையில் தங்கியிருப்பவர் தங்கியிருப்பவரின் ஆயுளைக் காப்புறுதி செய்யலாம்.
4. பிள்ளைகளின் பெயரில் பெற்றோரின் ஆயுள் காப்புறுதி செய்யலாம்.
5. கடன்கொடுத்தவர் கடன்பட்டோரின் ஆயுளின் மீது கடனின் அளவுக்கு காப்புறுதி செய்யலாம்.

மோட்டார் விபத்துக் காப்புறுதி, தீயபாயக் காப்புறுதிக்கு ஒப்பந்தம் மேற்கொள்ளும்போதும், நட்டம் ஏற்படும்போதும் சொத்துரிமை இருத்தல் வேண்டும். தீயபாயக் காப்புறுதியைப் பொறுத்தவரையில் நட்டம் ஏற்படும்போது சொத்துரிமை இருத்தல் வேண்டும்.

காப்புறுதி உரிமைக்கான உதாரணம்

A என்பவன் B என்பவனுக்கு மோட்டார் வாகனம் கொள்வனவுக்காக ஒரு இலட்சம் ரூபாவைக் கடனாகக் கொடுத்தார். A மோட்டார் வாகனத்தைக் காப்புறுதி செய்வதற்காக காப்புறுதி நிறுவனத்துக்கு விண்ணப்பித்தார். காப்புறுதி நிறுவனம் நிராகரித்தது.

ஏனெனில் A கடன் கொடுத்தவரைத் தவிர மோட்டார் வாகனத்தின்மீது சொத்துரிமை இல்லை. ஆகவே A காப்புறுதி செய்ய முடியாது.

2) உயர்ந்த நன்னம்பிக்கைத் தத்துவம்/ உச்ச நம்பிக்கைத் தத்துவம் / மிக்குயர் நம்பிக்கைத் தத்துவம்

காப்புறுதி செய்யக்கூடிய விடயம் தொடர்பான சகல உண்மைகளையும் பரஸ்பரம் வழங்குவது கட்சியினரின் பொறுப்பாகும் என்பதனை விளக்குவதே அதியுயர் நம்பிக்கைத் தத்துவமாகும்.

அதியுயர் நன்னம்பிக்கைத் தத்துவம் பின்பற்றாத சந்தர்ப்பத்தில் காப்புறுதி செய்வோன் அனுபவிக்கக்கூடிய பாதக விளைவுகள்

1. ஒப்பந்தம் செல்லுபடி அற்றதாக அமையும்.
2. நட்டம் ஏற்படுகின்ற சந்தர்ப்பத்தில் நட்ட ஈட்டுத் தொகையினை வழங்குகின்ற பொறுப்பில் இருந்து காப்புறுதி நிறுவனம் விலகிக் கொள்ளலாம்.
3. நட்டஈட்டுத் தொகையினை வழங்கியிருப்பின் சட்ட நடவடிக்கை மூலம் வசூலிக்கின்ற நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடலாம்.

மிக்குயர் நம்பிக்கைத் தத்துவத்திற்கு உதாரணம்:-

பெரேரா 1000,000/= இற்கு ஆயுள் காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தினை மேற்கொண்டார். 5 வருடங்களுக்கு முன்னர் வைத்தியசாலையில் அனுமதிக்கப்பட்டது பற்றி ஏதும்

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

குறிப்பிடப்படவில்லை. பெரேரா திடீரென மாரடைப்பினால் இறந்துவிட்டார். அவரது மனைவி சறோ காப்புறுதி நிறுவனத்தை நாடினார். ஒப்பந்தத் தொகை கிடைக்க வில்லை. நீதிமன்றத்தை நாடினார். அதுவும் வெற்றியளிக்கவில்லை.

ஏனெனில் அரசாங்க வைத்தியசாலையில் அனுமதிக்கப்பட்டது பற்றி எதுவும் தெரிவிக்கப்படவில்லை எனவே உயர்ந்த நன்னம்பிக்கைத் தத்துவத்தின் பிரகாரம் ஒப்பந்தம் செல்லுபடியற்றதாக அமைவதுடன் காப்புறுதி நிறுவனமும் ஒப்பந்தத் தொகையினை வழங்குகின்ற பொறுப்பில் இருந்து விலகிக் கொள்ளும்.

3) நட்ட ஈட்டுத் தத்துவம் / ஈட்டுறுதித் தத்துவம் / இழப்பீட்டுறுதி

காப்புறுதி செய்யப்பட்டுள்ள குறித்த சொத்துக்கு, நட்டம் ஏற்படும் சந்தர்ப்பத்தில் அதனைப் பழைய நிலைக்குக்குக் கொண்டு வருவதற்குப் போதியளவு இழப்பீடு வழங்குதல் அல்லது பெற்றுக்கொண்டுள்ள காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தின் பெறுமானத்திற்குச் சார்பான விகிதாசாரத்திற்கு ஏற்ப இழப்பீடு வழங்குவது நட்டஈட்டுத் தத்துவமாகும்.

உதாரணம்:— 100,000/= பெறுமதியான மோட்டார் வாகனம் ஒன்று முழுஅளவில் 100,000/= இற்குக் காப்புறுதி செய்யப்பட்டது. முழு அளவில் இழப்பு ஏற்படின் 100,000/= இனை நட்ட ஈட்டுத் தொகையாக ஏற்றுக் கொள்ளலாம்.

ஈட்டுறுதித் தத்துவம் பொருந்தாத காப்புறுதி:-

1. ஆயுள் காப்புறுதி.
2. ஆயுள் சார விபத்துக் காப்புறுதி. (ஏனெனில் ஆயுளுக்கும் உறுப்புக்கும் பெறுமதி வரையறுக்கப்படவில்லை)

உதாரணம்:— பெரேரா 1,000,000/= பெறுமதியான தனது வீட்டினை 1,000,000/= இற்குக் காப்புறுதி செய்திருந்தார். மின்சாரக் கோளாறு காரணமாக வீட்டின் ஒருபகுதி தீப்பற்றிக் கொண்டது. பெரேரா 1,000,000/= இனைக் காப்புறுதி நிறுவனத்திடம் நட்ட ஈடாகக் கோரினார். காப்புறுதி நிறுவனம் வழங்கவில்லை.

ஏனெனில் நட்டஈட்டுத் தத்துவத்தின் பிரகாரம் ஏற்பட்ட நட்டத்தினை ஈடு செய்யலாமே தவிர இலாபம் உழைக்க முடியாது. ஏனெனில் இங்கு ஒருபகுதி நட்டமே ஏற்பட்டு இருப்பதனால் முழுவதையும் நட்ட ஈடாகப் பெறமுடியாது.

இழப்பீட்டுறுதித் தத்துவத்தின் துணைத் தத்துவங்கள்

இழப்பீட்டுத் தத்துவத்துடன் பின்வருவன தொடர்புடைய துணைத் தத்துவங்களாகக் காணப்படுகின்றன.

1. காப்புறுதி உதவுதொகை.
2. காப்புறுதி பதிலாள் வைப்பு.
3. காப்புறுதி அண்மைக்காரணங்கள்.

(அ) 1. குறைக் காப்புறுதி

சொத்தின் சந்தைப் பெறுமதியிலும் பார்க்கக் குறைவான தொகைக்குக் காப்புறுதி செய்யப்படின் அதனையே குறைக் காப்புறுதி என்பர். உதாரணம்: சொத்தின் பெறுமதி 100,000 காப்புறுதி செய்யப்பட்ட பெறுமதி 50,000

2. சராசரி சரத்து

காப்புறுதி குறைக் காப்புறுதியாக அமைகின்ற சந்தர்ப்பத்தில் ஏற்பட்ட நட்டம் சராசரிச் சரத்தின் பிரகாரம் சொத்தின் பெறுமதிக்கும் காப்புறுதி ஒப்பந்தத் தொகைக்கும் ஏற்பவே வழங்கப்படும். கீழ்வரும் வாய்ப்பாட்டின் பிரகாரம் வழங்கப்படும்.

காப்புறுதி ஒப்பந்தத் தொகை x ஏற்பட்ட நட்டம் சொத்தின் பெறுமதி

உதாரணம்:— சொத்தின் பெறுமதி 1,000,000 காப்புறுதி தொகை 75,000 ஏற்பட்ட நட்டம் 40,000 சராசரிச் சரத்தின் பிரகாரம் வழங்கப்படும் நட்ட ஈட்டுத் தொகை.

$$= \frac{75{,}000 \times 40{,}000}{1{,}000{,}000} = 30{,}000$$

3. குறைக்காப்புறுதி விரும்பப்படாத சந்தர்ப்பம்

இதன் பிரகாரம் காப்புறுதி செய்வோனுக்கு ஏற்பட்ட நட்டம் முழுவதும் வழங்கப்படமாட்டாது. சராசரி சரத்தின் பிரகாரம் ஏற்பட்ட

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

நட்டம் சொத்தின் பெறுமதிக்கும் காப்புறுதி ஒப்பந்தந் தொகைக்கும் ஏற்ப வழங்கப்படும்.

(ஆ) 1. மிகைக் காப்புறுதி

சொத்தின் சந்தைப் பெறுமதியிலும் பார்க்கக் கூடுதலான தொகைக்குக் காப்புறுதி செய்யப்படின் அத்தனையே மிகைக் காப்புறுதி என்பர்.

உதாரணம்:— சொத்தின் பெறுமதி 100,000/= காப்புறுதி ஒப்பந்தத் தொகை 150,000/= நட்டம் ஏற்படின் சொத்தின் சந்தைப் பெறுமதி வரை நட்டஈடு வழங்கப்படும்.

2. மிகைக் காப்புறுதி விரும்பப்படாமைக்கான காரணங்கள்

1. ஒப்பந்தத் தொகைக்கேற்ப கட்டணம் உயர்வாக இருக்கும்.
2. கட்டணம் உயர்வாக செலுத்தினாலும் ஈட்டுறுதித் தத்துவத்தின் பிரகாரம் ஏற் பட்ட நட்டமே ஈடுசெய்யப்படும். இக் காரணங்களால் மிகைக் காப்புறுதி வர்த்தக உலகில் விரும்பப்படுவ தில்லை.

(இ) பதிலாள் வைப்புத் தத்துவம்

காப்புறுதி ஒப்பந்தம் மேற்கொள்ளும் போது சொத்தின் உரிமையினை சொத்துட மையாளன் காப்புறுதி நிறுவனத்திற்கு மாற் றிக் கொடுக்க வேண்டும் என்பதனை விளக்குகின்ற தத்துவமே பதிலாள் வைப்புத் தத்துவம் ஆகும்.

இத்தத்துவத்தின் பிரகாரம் சொத்து ரிமை காப்புறுதி நிறுவனத்திற்கு மாற்றிக் கொடுக்கப்படுகின்றது. 3ம் நபரினால் சொத் திற்கு நட்டம் ஏற்படுத்தப்படின் காப்புறுதி நிறு வனம் நட்டஈட்டுத் தொகையினை வழங் கும். பின்னர் உள்ள சொத்துத் தொடர்பான நன்மைகள் காப்புறுதி அளிப்பவருக்கே சேரும்.

பதிலாள் வைப்புப் பத்திரம்

காப்புறுதி ஒப்பந்தம் மேற்கொள்ளும் போது சொத்தின் உரிமையினை காப்புறுதி நிறுவனத்திற்கு மாற்றிக் கொடுப்பதற்குப் பயன்படுகின்ற பத்திரமே "பதிலாள் வைப்புப் பத்திரமாகும்".

உதாரணம்:— சந்தனம் என்பவருக்கு 20,000/= பெறுமதியான ஓடம் ஒன்று உடமையாக இருந்தது. கடல் கொந்தளிப்பினால் ஓடம் ஒருநாள் காணாமல் போய் விட்டது எனக் கருதி காப்புறுதி நிறுவனம் 20,000/= ஐ சந்தனத்திற்குக் கொடுத்தது. ஓடத்தின் ஒரு பகுதி ஒருநாள் கடற்கரையில் இருப்பதாக அறிகின்றார். யார் இதற்கு உடமையாளர் காரணம் தருக.

காப்புறுதி நிறுவனத்திற்கே சொந்தம் ஏனெனில்,

1. பதிலாள் வைப்புத் தத்துவத்தின் பிரகாரம் ஓடத்தின் ஒரு பகுதியினை காப்புறுதி நிறுவனமே பெற்றுக் கொள்ளும்.
2. ஈட்டுத் தத்துவத்தின் பிரகாரம் ஏற்பட்ட நட்டத்தை மட்டும் ஈடுசெய்யலாமே தவிர இலாபம் உழைக்க முடியாது. ஆகவே ஏற்கனவே நட்டஈட்டுத் தொகை வழங்கப் பட்டு விட்டது.

(ஈ) அண்மைக் காரணங்கள்

எந்த நிகழ்வினால் ஏற்படுகின்ற நட் டத்தினை ஈடுசெய்யும் நோக்குடன் காப்புறுதி செய்யப்பட்டதோ, அதே நிகழ்வினால் நட் டம் ஏற்பட்டால் மட்டுமே நட்டஈட்டுத் தொகை வழங்கப்படும் என்பதனை விளக்குகின்ற தத்துவமே அண்மைக் காரணங்கள் ஆகும். நட்டம் ஏற்படுத்தும் பல காரணிகளில் அண்மைக் காரணி ஒப்பந்தப் பத்திரத்தில் குறிக்கப்பட்டிருக்கும். (உ—ம்) A என்பவர் 100,000/= பெறுமதியான கையிருப்பினைத் தீயபாயக் காப்புறுதி செய்திருந்தார். ஒருநாள் இதில் 50,000/= கையிருப்பு காணாமல் போய்விட்டது. காப்புறுதி நிறுவனத்தை நாடி னார். நட்டஈட்டுத் தொகை வழங்கப்பட வில்லை.

ஏனெனில் தீயபாயத்திற்கு எதிராக காப்புறுதி செய்யப்பட்டுள்ளது. ஆகவே அண்மைக் காரணங்களின் பிரகாரம் களவு அபாயத்தால் ஏற்பட்ட நட்டம் ஈடு செய்யப் பட மாட்டாது.

(உ) இரட்டைக் காப்புறுதி

ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட நிறுவனங்களில் காப்புறுதி செய்யப்படின் அதனையே இரட் டைக் காப்புறுதி என்பர்.

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

உதாரணம்:— 100,000/= பெறுமதியான மோட்டார் வாகனம் A, B ஆகிய காப்புறுதி நிறுவனங்களில் காப்புறுதி செய்வதனைக் குறிப்பிடலாம். A என்பவன் தனது ஆயுளை தலா 1000,000/= இற்கு X, Y ஆகிய இரு நிறுவனங்களில் காப்புறுதி செய்வதனையே குறிப்பிடலாம்.

(ஊ) பகிர்ந்தளித்தல் தத்துவம் / பங்களிப்பு

இரட்டைக் காப்புறுதி மேற்கொள்ளப் படும் சந்தர்ப்பத்தில் ஏற்படுகின்ற நட்டம் சொத்துக்களுக்கு பகிர்ந்தளித்தல் தத்துவப் பிரகாரம் வழங்கப்படுகிறது. காப்புறுதி நிறு வனங்களினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட காப்பு றுதி ஒப்பந்த மொத்தத் தொகைக்கு ஏற்ப ஏற்பட்ட நட்டம் காப்புறுதி நிறுவனங்களில் வழங்கப்படும் இவ் உதவுதொகை கீழ்வரும் வாய்ப்பாட்டின் பிரகாரம் கணிக்கப்படும்.

ஆயுள் காப்புறுதிக்கும் ஆள்சார் விபத்துக் காப்புறுதிக்கும் பகிர்ந்தளித்தல் தத் துவம் பொருந்தாது ஏனெனில் ஆயுளுக்கு பெறுமதி வரையறுக்கப்படவில்லை.

உதாரணம்:— 100,000/= பெறுமதியான மோட்டார் வாகனம் ஒன்று A நிறுவனத் தில் 100,000/= இற்கும், B நிறுவனத்தில் 200,000/= இற்கும் காப்புறுதி செய்யப்பட் டது. மோட்டார் வாகனத்தில் 60,000/= விபத்தில் நட்டம் ஏற்பட்டது. இது எவ்வாறு பகிரப்படும்?

பகிர்ந்தளித்தல் தத்துவத்தின் பிரகாரம் பின் வருமாறு பகிரப்படும்.

$$\text{A நிறுவனம்} = \frac{60,000 \times 100,000}{300,000} = 20,000$$

$$\text{B நிறுவனம்} = \frac{60,000 \times 200,000}{300,000} = 40,000$$

வழங்கப்படும் தொகை = 60,000

உதாரணம்:— A என்பவர் தனது ஆயுளை A நிறுவனத்தில் 100,000/= ரூபாவுக்கும், B நிறுவனத்தில் 50,000/= ரூபாவுக்கும், C நிறுவனத்தில் 20,000/= இற்கும் காப்புறுதி செய்திருந்தார். இவர் இறந்தபோது பெறக் கூடிய நட்டஈட்டுத் தொகை யாது?

பகிர்ந்தளித்தல் தத்துவம் ஆயுள் காப்புறு திக்குப் பொருந்தாது ஆகவே:

A நிறுவனம்	100,000
B நிறுவனம்	50,000
C நிறுவனம்	20,000

வழங்கும் தொகை 170,000/=

10. காப்புறுதியின் அந்தரத் தன்மை

காப்புறுதி ஒப்பந்தம் மேற்கொள்ளும் போது எந்தக் கட்சியினரால் நட்டம் ஏற்படும் என எதிர்பார்த்துக் காப்புறுதி செய்யப்பட்டதோ அந்த நிகழ்வுக்குக் காரணமாக இருப்பவர் களுக்கு இக்காப்புறுதி ஒப்பந்தம் தொடர்பாக தகவல்களைத் தெரிவிக்கக் கூடாது என்ப தனை விளக்குகின்ற தத்துவமே *காப்புறுதி யின் அந்தரத் தன்மை* ஆகும்.

உதாரணமாக:— இறக்குமதியாளன் பணம் செலுத்தாமையால் அல்லது தாழ்த்திச் செலுத்துவதினால் ஏற்படுகின்ற நட்டத்திற்கு எதிராக ஏற்றுமதியாளன் காப்புறுதி செய் திருப்பின் இது தொடர்பாகத் தகவல்களை ஏற்றுமதியாளன் வழங்கக்கூடாது என்பத னைக் குறிப்பிடலாம்.

11. மறுகாப்புறுதி

காப்புறுதி செய்யப்பட்ட சொத்தொன் றினை காப்புறுதி நிறுவனம் மேலும் ஏனைய காப்புறுதி நிறுவனத்தில் காப்புறுதி செய்யப் படின் அதனையே மறு காப்புறுதி என்பர். பெறுமதி கூடிய சொத்துக்களுக்கே இக் காப்புறுதி உகந்தது.

மறுகாப்புறுதியின் அனுகூலங்கள்

1. காப்புறுதி செய்வோனுக்கு நட்ட ஈட்டுத் தொகை கிடைக்கும் என்ற நம்பிக்கை ஏற்படுகிறது.
2. காப்புறுதி நிறுவனங்கள் நட்டத்தினைத் தமக்கிடையில் பகிர்ந்து கொள்வதனால் காப்புறுதி நிறுவனங்கள் முறிவடைய வேண்டியதில்லை.

சில்வா என்பவர் 100m பெறுமதியான கப்பலை x நிறுவனத்தில் காப்புறுதி செய்தார். x நிறுவனம் இக் கப்பலை 50m ரூபாவுக்கு y நிறுவனத்தில் காப்புறுதி செய்தது. கட்ட ணம் சில்வாவால் x நிறுவனத்திற்கும் x நிறுவனத்தால் y நிறுவனத்திற்கும் ஒப்பந்தத்

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

தொகைக்கேற்ப செலுத்தப்படும். இழப்பு ஏற் படின் ஒப்பந்தத் தொகைக்கேற்ப சில்வாவிற்கு x நிறுவனமும் x ற்கு y நிறுவனமும் செலுத்தும்.

I) அன்புக்கோர் காப்புறுதி – "மிந்தத"

அன்புக்கோர் காப்புறுதி காப்புறுதித் துறையில் முன்னோடியான வரையறுக்கப் பட்ட இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாப னத்தின் 21ம் நூற்றாண்டின் இளைஞர் களது தேவையைப் பூர்த்தி செய்யும் வகை யில் ஆயுட்காப்புறுதி ஒன்று அறிமுகப்படுத் தப்பட்டுள்ளது. பெற்றோர்களின் அதிஉயர் செல்வமான அவர்களது குழந்தைகளின் பேரில், அவர்கள் தம் இளமைக் காலத்தில் ஏதேனும் வருமானத்தைப் பெறக்கூடியதா கவே புதிய ஆயுட் காப்புறுதி திட்டமான "மிந்தத" காப்புறுதித் திட்டம் வரையறுக்கப் பட்டுள்ளது.

"மிந்தத" காப்புறுதி மூலம் தமது குழந்தைகளின் உயர்கல்வி, சுயதொழில் ஆரம்பத்திற்கான தகுதி, எதிர்காலப் பாது காப்பு என்பவற்றுக்கான ஏற்பாடுகளைப் பெற்றோர் ஏற்படுத்திக் கொடுக்கலாம். இக் காப்புறுதித் திட்டத்தின் மூலம் இளவயதுக் குழந்தைகள் இளைஞர்களாகியதும் தமது வாழ்க்கையைச் சந்தோஷமாகக் கழிப்பதற் கான அதிகளவு வருமானம், ஓய்வூதியம் போன்றவற்றைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். இம் மிந்தத காப்புறுதியின் கீழ் விரும்பினால் குழந்தையின் 55 வயதில் அதிகளவு தொகையை ஓய்வூதியமாகப் பெறலாம். 15 வயதிற்குக் குறைந்த வயதுடைய குழந் தைகள் தாய், தந்தை, பாதுகாவலர், ஆச்சி, தாத்தா இவர்களுக்காகவும் காப்புறுதிப் பாது காப்பைப் பெறலாம்.

"மிந்தத" என்னும் அன்புக்கோர் காப்புறு தியின் விசேட அம்சங்கள்:-

- அரசாங்க உத்தரவாதம்
- வருடாந்த இலாபப் பங்கு
- காலாண்டு கொடுப்பனவுத் தொகை அல்லது ஓய்வூதியத் தொகை தொடர் வட்டி முறையில் 5% தால் அதிகரித்துச் செல்லல்.
- காலாண்டுக் கொடுப்பனவுத்தொகையில் அல்லது ஓய்வூதியத்தொகையில் ஒரே தடவையில் ஏதேனும் ஒரு தொகை யைப் பெறக் கூடியமை.
- காப்புறுதி செய்யப்பட்ட குழந்தைகளுக்கு காப்புறுதிப் பாதுகாப்பு
- தவணைக் கட்டணம் செலுத்தி வரு கையில் பிரேரணையாளர் இறக்க நேரிட்டால் காலாண்டுப் பகுதித் தொகை யில் 20 மடங்கு தொகை பிரேரணை யாளர்களின் வாரிசுகட்கு வழங்கப்படும்.
- 10 வருடங்களுக்கு கட்டாய ஓய்வூதிய மும் அதன்பின் உயிர்வாழும் வரை ஓய்வூதியமும் வழங்கப்படும்.
- வருமானத் தொகையைப் பெறுமிடத்து காலாண்டுத் தவணைக் கட்டணத் தொகையின் 40 மடங்கு தொகை ஆயுட்காப்புறுதிப் பாதுகாப்புக்காக காப் புறுதி செய்யப்பட்ட குழந்தைகளுக்கு வழங்கப்படும்.
- ஓய்வூதியத் தொகை பெறுமிடத்து ஆயுட் காப்புறுதி செய்யப்பட்டவருக்கு 80 மடங்கு காப்புறுதிப் பாதுகாப்பு வழங்கப்படும்.
- வருமானத் தொகையைப் பெறுவதுடன் ஓய்வூதியத் தொகையையும் பெறுவதா யின் காலாண்டுக் கொடுப்பனவுத் தொகை யில் 60 மடங்கு வருமானமாக வழங் கப்படும்.
- திடீர்விபத்து அல்லது இயற்கையாக நிரந்தரமான இயலாமைக்கு உட்படும் போது இயலாமை அனுகூலம் வழங்கப் படும்.
- பிரேரணையாளர் சுகயீனம் அல்லது விபத்துக் காரணமாக பூரண இயலா மைக்கு உட்படும்போது தவணைக் கட் டணம் அறவிடப்படாது காப்புறுதிக்குச் சேர்மதியான சகல நன்மைகளும் காப் புறுதி செய்யப்பட்ட குழந்தைகளுக்கு வழங்கப்படும்.

II) "யஸ்ரிய" எனும் ஓய்வூதியக் காப்புறுதி

ஓய்வூதியம் என்பது இதற்கு முன்னர் ஒரு சிலருக்கு மட்டும் கிடைக்கப்பெற்ற வரப்பிரசாதமாகும். வாழ்க்கையின் பின்னடி யில் எவர் கைகளிலும் தங்கியிராமல் யாவர்க்கும் ஓய்வூதியம் பெறக் கிடைக்கும் பாக்கியத்தை தவப்பயன் என்றே சொல்ல

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

வேண்டும். இப்பொழுது ஓய்வூதியம் பெற நீங்கள் அரசாங்க உத்தியோகத்தராக இருக்க வேண்டுமென்றில்லை. இப்பொழுது வரையறுக்கப்பட்ட இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் தனியார் நிறுவனங்களில் பணிபுரிவோருக்கும், சுயதொழில் நடாத்து வோருக்கும், ஏன் ஓய்வூதியம் பெறுபவர்க் கும் 55 அல்லது 60 வயதின் பின் ஓய்வூ தியத்தைப் பெற்று அனுபவிக்கும் சந்தர்ப் பத்தை வழங்குகின்றது.

வயது முதிர்ந்து உழைக்க முடியாத கால வாழ்க்கையைப் பற்றிச் சிந்திப்பவர்க ளுக்கு நல்ல திட்டமாகும். வயது போய் ஓய்வாக இருக்கவேண்டிய வேளையில் பிற ரிடம் தங்கிவாழ்ந்து பல்வேறு பிரச்சனை கட்கு முகம் கொடுத்து, உளம் நொந்து, மரணப்படுக்கையில் அல்லலுற்று நொந்து நொடிந்து போக இடம் கொடாது இன்றைய உழைப்பில் கொஞ்சத்தை நாளைக்காக சேமிக்க இத்திட்டம் உதவுகிறது.

இதற்கு

- மருத்துவப் பரிசோதனைதேவையில்லை.
- சேர்வதற்கான வயதெல்லை 18 வயது தொடக்கம் 55 வயது வரையானோர் இதில் சேரலாம்.
- ஓய்வூதியம் பெறத்தொடங்கும் வயது 55 அல்லது 60 வயது ஆகும்.
- ஓய்வூதியத் தொகை தவணைக் கட்ட ணம் ஆண், பெண் வித்தியாசம் என்ப வற்றைப் பொறுத்து வேறுபடும்.

இக் காப்புறுதியால் கிடைக்கும் நன்மைகள்

- நீங்கள் பெறவிரும்பும் ஓய்வூதியத் தொகையை நீங்களே தீர்மானிக்கலாம்.
- ஓய்வூதியத் தொகை வருடாவருடம் 5% ஆல் அதிகரித்துச் செல்லும்.
- இலாபப் பங்கும் வழங்கப்படும்.
- தவணைக் கட்டணங்களர் தவணை முறையில் அல்லது ஒரே தடவையில் செலுத்தலாம்.
- ஓய்வூதியத் திகதி தொடக்கம் மரணம் வரை நிலையான ஓய்வூதியத் தொகை வழங்கப்படும்.
- இரண்டாவது வருடத்திலிருந்து அதிக தவணைக் கட்டணத்தை செலுத்தி ஓய்வூதியத் தொகையை அதிகரிக்கும் வசதி.
- ஓய்வூதியத் தொகையில் 25% த்தை ஒரே தடவையில் பெறக்கூடிய வசதி.

மரணத்தின் போது

(தவணைமுறையில் தவணைக் கட்டணம் செலுத்தப்படும் போது)

- காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் முதலாவது வருடத்தின்போது இறந்தால் செலுத்திய தொகை வழங்கப்படும்.
- இதன் பின்வரும் வருடங்களின் போது இறந்தால் செலுத்திய தொகையின் இரு மடங்கு (தனித் தவணைக் கட்டணம் செலுத்தப்படுமிடத்து)
- முதல் வருடத்தின்போது இறந்தால் செலுத்திய தொகை
- இரண்டாவது வருடத்தின் போதாயின் செலுத்திய தொகையின் இரு மடங்கு
- மூன்றாவது வருடத்தின் போதாயின் செலுத்திய தொகையின் மூன்று மடங்கு
- நான்காவது வருடத்தின் போதாயின் செலுத்திய தொகையின் நான்கு மடங்கு தொகை.
- ஐந்தாவது அல்லது அதற்குப் பின் னைய வருடத்தின்போது இறந்தால் 5 மடங்கு தொகை.

ஓய்வூதியம் பெறுகையில்

- 10 வருட காலத்தின்போது இறந்தால் 10 இல் எஞ்சிய வருடங்களுக்கும் அதிகரித்த தொகை வாரிசுகட்கு வழங்கப்படும்.

III) மக்கள் நலனோம்புக் காப்புறுதி – "ஜனசெத" காப்புறுதி

காப்புறுதிக் காலம் முடியும்வரை காப் புறுதித் தொகை அதிகரித்துச் செல்லுகின் றது. அதிகரித்துச் செல்லும் காப்புறுதித் தொகை மரணம் ஏற்படுமிடத்து இருமடங்கா கின்றது. ஒரே சீரான தவணைக் கட்டணங் களுடன் அதிகளவு முதிர்ச்சி, மரண அனு கூலங்களைப் பெற்றுத்தரும் வகையில் வரை

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

யறுக்கப்பட்டதே இக் காப்புறுதிப் பத்திரம். ஆண்டுதோறும் காப்புறுதித்தொகை அதிகரித்துச் செல்கின்றது. இதனால் காப்புறுதிக் காலத்தின்போது ஏற்படும் பணவீக்கம் காரணமாகப் பணப்பெறுமதி குறைவடையுமிடத்து அவ்வாறு குறைவடையும் பணத்துக்கு ஈடு செலுத்தக்கூடியதாக இக் காப்புறுதிப் பத்திரம் விளங்குகின்றது.

நன்மைகள்

* காப்புறுதித் தொகை ஆண்டுதோறும் 5% ஆல் அதிகரிக்கின்றது.
* ஆயுட் காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் காப்புறுதிக் காலத்தின்போது இறக்குமிடத்து, அதிகரித்த காப்புறுதித்தொகையின் இருமடங்கு தொகையும் இலாபப் பங்குத் தொகையும் வழங்கப்படும்.
* ஆயுட் காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் காப்புறுதிக் காலம் வரை அதாவது காப்புறுதிப் பத்திரம் முதிர்ச்சியடையும் வரை உயிர் வாழுமிடத்து அதிகரித்த காப்புறுதித் தொகையும் இலாபப் பங்கும் வழங்கப்படும்.

தவணைக் கட்டணங்கள்

செலுத்தப்பட வேண்டிய தவணைக் கட்டணமானது ஆயுட்காப்புறுதி செய்யப்பட வுள்ளவரது வயது காப்புறுதிக் காலம், பிரேரிக்கப்பட்ட காப்புறுதித் தொகை ஆகிய வற்றின் அடிப்படையில் அறவிடப்படும். தவணைக் கட்டணங்கள் வருடாந்தம், அரையாண்டு, காலாண்டு, மாதாந்தம் என்ற முறையில் செலுத்தப்படலாம்.

தகுதி

தமது அடுத்துவரும் பிறந்த திகதியன்று 18–60 வயதுக்கிடைப்பட்ட ஆண், பெண் இருபாலாரும் இவ் வகைக் காப்புறுதிப் பத்திரத்தைப் பெற விண்ணப்பிக்கலாம்.

காப்புறுதித் தொகை

இக்காப்புறுதிப் பத்திரத்தின் கீழ் காப்புறுதி செய்யப்படக்கூடிய ஆகக் குறைந்தளவு காப்புறுதித் தொகை 25,000 ரூபாவாகும்.

காப்புறுதிக் காலம்

பிரவேச வயதும் காப்புறுதிக் காலமும் சேர்ந்து 70 வயதுக்கு மேற்படாது இருத்தல் வேண்டும் எனும் நிபந்தனைக்குட்பட 10, 15, 20, 25, 30, 35, 40 வருடகால அடிப்படையில் இக் காப்புறுதிப் பத்திரம் வழங்கப்படும்.

ஏனைய அனுகூலங்கள்

பொதுவான விதிப் பிரமாணங்கள் நிபந்தனைகட்கேற்ப விபத்து அனுகூலம் நீடித்த இயலாமை அனுகூலம் போன்றவையும் இவ்வகைக் காப்புறுதிப் பத்திரங்களுடன் சேர்க்கப்படலாம்.

ஏனைய வசதிகள்

தவணைக் கட்டணம் செலுத்தப்பட வேண்டிய காப்புறுதிக் காலமானது 10 வருடங்களுக்கு மேற்பட்டதாயின் ஆகக் குறைந்தது 3 வருடங்களுக்கும் 10 வருடங்களுக்கு உட்பட்டதாயின் ஆகக் குறைந்தது 2 வருடங்களுக்கும் தொடர்ந்து தவணைக் கட்டணங்கள் செலுத்தப்பட்டு இருப்பின் ஏனைய ஆயுட்காப்புறுதிப் பத்திரங்களுக்கானதைப் போல இவ் வகைக் காப்புறுதிப் பத்திரங்களுக்கும் கடன், ஒப்படைப்பு வசதிகள் கிடைக்கப் பெறும்.

IV) "ஜீவக" – கடுஞ் சுகயீனக் காப்புறுதி

⇨ ஜீவக என்றால் என்ன?

ஜீவக என்பது இலங்கையில் முதன் முறையாக, அதுவும் இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனத்தினால் சுகயீனம் அடைந்த ஒருவருக்கும் காப்புறுதிப் பாதுகாப்பு வழங்கும் பொருட்டு அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ள விசேட காப்புறுதிப் பாதுகாப்பாகும். இக் காப்புறுதி மூலம் காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் கடுஞ் சுகயீனத்தால் பாதிக்கப்படும் போது அது தொடர்பாக ஏற்படும் மருத்துவ, வைத்திய சாலைக் கட்டண, பிற செலவுகளைக் கூட்டுத்தாபனம் பொறுப்பேற்கும்.

⇨ இவ் விசேட காப்புறுதிப் பாதுகாப்பினால் கிடைக்கும் நன்மை என்ன?

காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் இங்கே இல. 5ல் குறிப்பிடப்பட்ட கடும் நோய்களுள் ஏதேனும் ஒன்றினால் பாதிக்கப்படும் போது அது தொடர்பாக ஏற்றுக் கொள்ளப்படத்தக்க மருத்துவச் சான்றுகளைச் சமர்ப்பிக்குமிடத்து,

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

காப்புறுதித் தொகை கொடுப்பனவு செய்யப் படும்.

⇨ இக் காப்புறுதிப் பாதுகாப்பினைப் புறம் பான தனியொரு காப்புறுதி மூலம் பெற முடியுமா?

முடியாது: கீழே தரப்பட்ட ஆயுட் காப்புறுதித் திட்டங்களின் கீழ் காப்புறுதிப் பத் திரத்தைப் பெறுபவர்களுக்கு மேலதிக நல னாகவே இது வழங்கப்படுகின்றது.
"திவிதின" எனும் ஆதாரநிதிக் காப்புறுதி திருமண தாரநிதிக் காப்புறுதி
"யசஇசுறு" எனும் மூன்று கட்ட ஆதார நிதிக் காப்புறுதி
"கலன மித்துரு" எனும் கூட்டாயுட் காப்புறுதி
"ஜனசெத" எனும் ஜன நலக் காப்புறுதி
"மினிமுத்து" எனும் குழந்தை நலன் காப்புறுதிகள்

⇨ இது ஏன் மேலதிக நலனாக வழங்கப் படுகின்றது?

உங்கள் ஏனைய காப்புறுதி தேவை களைப் பூர்த்தி செய்ய மிகவும் முக்கியமா னவை என நீங்கள் கருதும் ஆயுட் காப் புறுதிகளுடன் கடும் சுகயீனத்தின் பொருட் டும் காப்புறுதிப் பாதுகாப்பினைப் பெறும் வகையிலேயே இது மேலதிக நலனாக வழங்கப்படுகின்றது. எனவே இது மிகவும் வசதியாக உள்ளது.

⇨ இதன் கீழ் எந்தெந்த நோய்கட்கு காப்புறுதிப் பாதுகாப்பு வழங்கப்படும்?

1. மாரடைப்பு — மையோ காடியல் இன் பாக்ஷன் — இதயத்தசை உட்புணி [Heart Attack – Myocardial Infaction]
2. அறுவைச் சிகிச்சை செய்ய வேண்டிய இருதயநாடி நோய் காரணமான இரு தய மாற்றுச் சத்திர சிகிச்சை [By pass surgery due to a coronary Artery Disease]
3. வன்தாக்கு [Stroke]
4. புற்றுநோய் [Cancer]
5. ஊறுநீர்த்தடை சிறுநீரகம் இயங்காமை [Renal Failure]
6. உறுப்பு மாற்றல் சிகிச்சை [Major Organ Transplant]
7. சோர்வாதம் [Paralysis]
8. பல் புடை வன்மையாதல் [Multiple Sclerosis]
9. நுரையீரல் முதல் இரத்த அமுக்கம் [Primary Pulmonary Anterial Hypertension]
10. உறுமும் ஈரலழற்சி [Fulminant Hepatitis]
11. இதய வால்வு அறுவைச் சிகிச்சை [Heart valve Surgery]
12. பெருநாடி அறுவைச் சிகிச்சை [Surgery to the Aorta]
13. நாட்பட்ட ஈரல் நோய் [Chronic Liver Disease]
14. பெரும் எரிகாயங்கள் [Major Burns]
15. குருட்டுத்தன்மை [Blindness]
16. செவிட்டுத்தன்மை [Deafness]
17. தசை வளர்ச்சிக் குறைவு [Musctar Distrohy]
18. ஊமைத்தன்மை [Loss of Speech]
19. நாட்பட்ட சுவாசப்பை நோய் [Chronic Lung Disease]
20. அபலிக் நோய்க்குறி[Apallic Syndrome]

⇨ இதன் பேரில் செலுத்தப்பட வேண்டிய தவணைக் கட்டணம்

ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையே தவணைக் கட்டணமாகச் செலுத்தப்படல் வேண்டும். காப்புறுதி செய்யப்படுபவரது வயது, இத் தகைய பாதுகாப்புத் தேவைப்படும் காலம் என்பவற்றைப் பொறுத்தே தவணைக் கட்ட ணம் அமையும்.

⇨ முக்கிய நோயின் பேரில் காப்புறுதித் தொகைக்கொடுப்பனவு செய்யப்பட்டதன் பின்னர் என்ன நடக்கும்?

செலுத்தப்பட வேண்டிய தவணைக் கட்டணத் தொகையானது, இதிலிருந்து மேல திக காப்புறுதிப் பாதுகாப்புத் தொடர்பாகச் செலுத்தப்பட்ட தொகை கழிக்கப்பட்டு குறைக் கப்படும். முக்கிய ஆயுட் காப்புறுதியின் பேரி லான உரிய காப்புறுதி நலன்களைப் பெறு வதனை உறுதிப்படுத்தும் வகையில் குறைக் கப்பட்ட தவணைக் கட்டணத்தினை காப்புறு திக் காலம் முடியும் வரை நீங்கள் செலுத்தி வருதல் வேண்டும்.

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

⇨ பிரதான காப்புறுதியின் கீழ் உத்தரவாத மளிக்கப்பட்ட நலன்கள் கிடைக்கப் பெறும்

இக் காப்புறுதிக்கான தவணைக் கட்டணங்கள் ஒழுங்காகச் செலுத்தப்படும் இடத்து, காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் கடும் சுகயீனம் தொடர்பாக காப்புறுதித் தொகை யைப் பெற்றாலும் சரி பெறாவிட்டாலும் சரி இப் பிரதான காப்புறுதியின் கீழான நலன்கள் யாவும் கிடைக்கப்பெறும்.

⇨ இதன் பேரில் காப்புறுதி செய்யக்கூடிய தொகை 10 லட்சம் ரூபா ஆகும்

⇨ எத்தனை வருடங்களுக்கு இதனைப் பெறலாம்?

காப்புறுதி செய்யப்படும் திகதியும் காப் புறுதிக் காலமும் சேர்ந்து 60க்குச் சமமாக அல்லது குறைவாக இருத்தல் வேண்டும் எனும் நிபந்தனைக்கு உட்பட 10, 15, 20, 25 வருடகாலத் தவணை முறையில் இக் காப்புறுதிப் பாதுகாப்பினைப் பெறமுடியும்.

V) மூன்று கட்ட ஆதாரநிதி ஆயுட் காப்புறுதி "யச இசுறு"

ஒருவர் தனது வயோதிய காலம் குடும்ப நலன் என்பவற்றைக் கருத்திற் கொண்டு காப்புறுதி செய்யலாம். இவற்றுக்கு மட்டுமன்றி தனது பிள்ளைகளது கல்வி, திருமணம் அல்லது பெருந்தொகையில் செலவுசெய்ய வேண்டிய வேறு ஏதேனும் விடயமாக ஏற்படும் செலவுகளைச் சமாளிக்க பல்வேறு கட்டங்களில் பணம் தேவைப்பட லாம். இவை யாவற்றுக்கும் ஈடு கொடுக்கக் கூடியதாகவே இக்காப்புறுதிப் பத்திரம் வரை யப்பட்டுள்ளது. இவ்வகை ஆயுட் காப்புறுதித் திட்டத்தின் கீழ் 10, 15, 20 வருடகால காப்புறுதிப் பத்திரங்கள் வழங்கப்படுகின்றன.

இக் காப்புறுதியால் கிடைக்கும் நன்மைகள்

1) (அ) காப்புறுதிக்காலம் முறையே 10, 15, 20 வருடங்களாக இருப்பின் ஆயுட்காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் உயிர்வாழும் இடத்து, அவருக்கு முறையே 4, 5, 10 ஆவது வருடங்களில் காப்புறுதித் தொகையில் 1/5 பங்கு வழங்கப்படும்.

(ஆ) காப்புறுதிக்காலம் 15 அல்லது 20 வருடங்களாக இருக்குமிடத்து, காப் புறுதி செய்யப்பட்டவர் உயிர்வாழும் போது, முறையே 10ஆவது 15 ஆவது வருடங்களில் காப்புறுதித் தொகையில் மேலும் ஒரு 1/5 பங்கு தொகை வழங்கப்படும். காப் புறுதி செய்யப்பட்டவர் உயிர்வாழும் போது 7வது வருடத்தில் இத் தொகையில் 3/10 பங்கு வழங் கப்படும்.

(இ) ஆயுட்காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் காப்புறுதிக் காலம் முழுவதும் (அதாவது 20,15 அல்லது 10 வருடங்கள்) உயிர் வாழுமிடத்து 20, 15 வருடகாலக் காப்புறுதிக ளைப் பொறுத்தவரை காப்புறுதித் தொகையின் 3/5 பங்கு தொகை யும் 10 வருட காப்புறுதியைப் பொறுத்தவரை ½ பங்கு தொகை யும் உரிய இலாபப் பங்குடன் (Bonus) சேர்த்து வழங்கப்படும்.

2) ஆயுட்காப்புறுதிக் காலத்தின்போது ஆயுட் காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் இறப்பாராயின் முன்னர் செலுத்தப்பட்ட காப்புறுதித் தொகை அல்லது பகுதித் தொகைகள் செலுத்தப்பட்டிருப்பினும் அவை எதுவும் கழிக்கப்படாது முழுக் காப்புறுதித் தொகையும் அதற்குரிய இலாபப் பங்கு டன் சேர்த்து வழங்கப்படும்.

தவணைக் கட்டணங்கள்

தவணைக் கட்டணங்களை மாதாந்த, காலாண்டு, அரையாண்டு, வருடாந்த முறை யில் செலுத்தலாம். தவணைக் கட்டணங் கள் செலுத்தப்படும் முறையினை அடிப்படை யாகக் கொண்டு பின்வரும் வகையிலான கழிவுகள்/சேர்க்கைகள் உண்டு.

(அ) வருடாந்தம் செலுத்தப்படுமிடத்து 10% கழிவு வழங்கப்படும்.

(ஆ) அரையாண்டுக்கு ஒருமுறை செலுத் தப்படுமிடத்து 5% கழிவு வழங்கப்படும்.

(இ) காலாண்டுக்கொருமுறை செலுத்தப்படு மிடத்து கழிவுகளோ / சேர்க்கையோ இருக்காது.

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

(ஈ) மாதாந்தம் செலுத்தப்படுமிடத்து 8% மேலதிகமாக அறவிடப்படும்.

இக் காப்புறுதிப் பத்திரத்தைப் பெற விண்ணப்பிப்பதற்கான தகமை

ஆண், பெண் இருபாலாருள் அடுத்த பிறந்த திகதிக்கு 18க்கும் 60க்கும் இடைப் பட்டோர் 10 வருடகாலக் காப்புறுதிக்கும் 18—55 வயதுகட்கு இடைப்பட்டோர் 15 அல்லது 20 வருட காலக் காப்புறுதிக்கும் விண்ணப்பிக்கலாம்.

இக் காப்புறுதித் திட்டத்தின் கீழான ஆகக்குறைந்த காப்புறுதித்தொகை 10,000/= உரிய சில நிபந்தனைகளைப் பூர்த்தி செய் யுமிடத்து, இக் காப்புறுதிக்கான பிரேரணை கள் மருத்துவ பரிசோதனைத் திட்டத்தின் கீழ் பரிசோதனைக்கு எடுத்துக் கொள்ளப்பட லாம்.

இவ்வகைத் திட்டத்தின் கீழ் வழங் கப்படும் ஆயுட் காப்புறுதிப் பத்திரங்களுக்கு காலாகாலம் செய்யப்படும் ஆயுட் கணிப்பு மதிப்பீடுகளின்படி இலாபப் பங்கானது முழுக் காப்புறுதித் தொகைக்கும் கணிக்கப்பட்டு வழங்கப்படும்.

ஆயுட்காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் விரும் பினால் உரிய மேலதிக தவணைக் கட்ட ணங்களைச் செலுத்தி இரட்டை விபத்து அனு கூலம், நிரந்தர இயலாமை அனுகூலம், தற் காலிக இயலாமை அனுகூலம், குடும்பப் பாதுகாப்பு அலகு, திவிசுவ, ரஷ்ணய, ஜீவக (கடும் சுகயீன காப்புறுதிப் பாதுகாப்பு), ஆரோக்கியா எனும் மருத்துவக் காப்புறுதிப் பாதுகாப்பு என்பவற்றையும் பெறலாம்.

VI) "ஆரோக்கியா"
(வைத்தியசாலைச் செலவினக் காப்புறுதிப் பாதுகாப்பு)

"ஆரோக்கியா" காப்புறுதிப் பாதுகாப்பு

நீங்கள் நோயால் அல்லது விபத்தால் வைத்தியசாலையில் அல்லது மருத்துவ மனையில் தங்கியிருந்து சிகிச்சைபெறும் போது ஏற்படும் செலவீனம் தொடர்பாக நாளொன்றுக்கு ஆகக்கூடியது 5000 ரூபா வரை அல்லது அவசர சிகிச்சைப் பிரிவில் தங்கிச் சிகிச்சை பெறுமிடத்து அதன் இரு மடங்கு தொகைவரை பெற்றுத்தரும் ஓர் மேலதிக காப்புறுதிப் பாதுகாப்பாகும்.

இதன் கீழ் ஒவ்வொரு காப்புறுதி வருடமும் வைத்தியசாலையில் தங்கி இருந்து சிகிச்சைபெறும் நாட்களுள் ஆகக் குறைந்தது 3 நாட்கள் தொடக்கம் ஆகக் கூடியது 180 நாட்கள் வரையான காலத் துக்கு மேற்கூறிய விகிதத்தில் பணத்தைப் பெறலாம்.

இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாப னம் வழங்கும் கீழே விபரிக்கப்பட்டுள்ள ஆயுட் காப்புறுதிகளுள் ஏதேனும் ஒன்றுடன் சேர்ந்து இதனை நீங்கள் பெறலாம்.

"திவி திலீன" :— எனும் ஆதாரக் காப்புறுதி — குறைந்த தவணைக் கட்டணத்துடன் அதி களவு இலாபப் பங்கு பெற்றுத்தரும் ஆயுட் காப்புறுதி.

"திருமண ஆதார நிதிக் காப்புறுதி" :— மிகக் குறைந்த தவணைக் கட்டணத்துடன் எதிர் பார்த்த திகதியில் பணம் பெற்றுத்தரும் காப்புறுதி.

"யச இசுறு" :— என்னும் முன் கட்ட ஆயுட் காப்புறுதி கட்டம் கட்டமாகப் பணம் பெற்றுத் தருவதுடன் ஆயுட்காப்புறுதிப் பாதுகாப்பையும் வழங்குவது.

"மினிமுத்து" :— உங்கள் குழந்தையின் கல் வியைக் காக்கும். காப்புறுதித் தொகையை இரட்டிப்பாக வழங்கும் காப்புறுதி

"ஜனசெத" :— தவணைக் கட்டணங்கள் அதிகரித்துச் செல்லாது அதேவேளை காப் புறுதித் தொகை வருடாந்தம் 5% ஆல் அதிகரித்துச் செல்வதுடன் மரணம் ஏற்படு மிடத்து அதிகரித்த தொகையின் இரு மடங்கு தொகையைப் பெற்றுத்தரும் ஆயுட் காப்புறுதி.

"கலன மித்துரு" :— கூட்டாயுட் காப்புறுதி — நீங்களும் உங்கள் வாழ்க்கைத்துணையும்

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

குறைந்த தவணைக் கட்டணத்துடன் காப் புறுதிப் பாதுகாப்பைப் பெற உதவும் ஆயுட் காப்புறுதி.

❖ "கலன மித்துரு" என்னும் கூட்டாயுட் காப் புறுதியின் கீழ் இருவருக்கும் வெவ்வே றாக ஆரோக்கியா எனும் மருத்துவக் காப்புறுதிப் பாதுகாப்பைப் பெறலாம்.

❖ "தெசந்தத" எனும் வாழ்க்கைத் துணைக் காப்புறுதி — இதன் கீழ் காப்புறுதிப் பாது காப்பை பெறும் இருவரும் வெவ்வேறாக ஆரோக்கியா எனும் மருத்துவக் காப்பு றுதிப் பாதுகாப்பையும் பெறலாம்.

❖ "மினிமுத்து" இவ் ஆயுட்காப்புறுதியின் கீழ் உங்கட்கு மட்டுமன்றி உங்கள் குழந் தைக்கும் ஆரோக்கியா எனும் மருத்து வக் காப்புறுதிப் பாதுகாப்பைப் பெறலாம்.

✲ வயதெல்லை 18—60 குழந்தைகளுக் குப் பொருந்தாது.

✲ தவணைக் கட்டணம்
— ஆகக்குறைந்த வருடாந்த தவ ணைக் கட்டணம் 400/=

— ஆகக்கூடிய வருடாந்த தவணைக் கட்டணம் 3000/=

✲ நாளாந்த வைத்தியசாலைக் கொடுப்பன வுத் தொகைகள் — ஆகக் கூடியது 5000/=
— ஆகக் குறைந்தது 500/=

✲ நாளாந்தக் கொடுப்பனவு செய்யப்படும் நாட்கள் — ஆகக் குறைந்தது 3 நாட்களுக்கும்
— ஆகக் கூடியது 180 நாட்கள் வரையும்

✲ வைத்தியசாலையில் சிகிச்சை பெறக் கூடிய எத்தகைய நோய்க்கும் அல்லது விபத்துக்காகவும் வைத்தியசாலையில் தங்கிச் சிகிச்சை பெறும் பொருட்டு இத் தொகைகள் வழங்கப்படும்.

✲ பணத்தைப் பெறல் — வைத்தியசாலை யில் அனுமதிக்கப்பட்ட தினத்திலிருந்து 30 நாட்களுக்குள் ஏற்றுக் கொள்ளத் தக்க ஆதாரங்களுடன் இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனத்துக்கு அறி விப்பதன் மூலம் இப் பணத்தைப் பெற லாம்.

✲ ஏற்றுக்கொள்ளத்தக்க ஆதாரங்கள் — அங்கீகரிக்கப்பட்ட மருத்துவமனையி னால் அல்லது அரசினர் வைத்தியசா லையினால் அத்தாட்சிப்படுத்தப்பட்டு வழங்கப்பட்ட மருத்துவ அறிக்கைகள் ஏற்கத்தக்க சான்றுகளாகும்.

VII) பாடசாலை மாணவர் திடீர் விபத்து வைத்தியசாலைக் கட்டணக் காப்புறுதி "சிசுசுவ சறண"

(1) காப்புறுதி :— உங்கள் குழந்தைகளின் நன்மை கருதி பாடசாலை மாணவர் திடீர் விபத்து வைத்தியசாலைக் கட்ட ணக் காப்புறுதியை இப்பொழுது இக் கூட்டுத்தாபனம் வழங்குகிறது. இக் காப்புறுதித் திட்டத்தின் கீழ் நாளொன் றுக்கு 24 மணி நேரத்துள் எந்த வேளையிலும் ஏற்படக்கூடிய திடீர் விபத்தாலாகும் இயலாமை, நோய் கார ணமாக 50,000/= வரைக்கான காப்பு றுதிப் பாதுகாப்பு வழங்கப்படுகின்றது.

(2) பாடசாலை மட்டத்தில் கூட்டாக :— இக் காப்புறுதித் திட்டத்தைப் பாடசாலை மட் டத்தில் நடைமுறைப்படுத்துவதற்கான நடவடிக்கைகள் யாவும் மேற்கொள்ளப் பட்டுள்ளன. ஏதேனும் பாடசாலை ஒன் றின் மாணவ மாணவியர் கூட்டாக இத் திட்டத்தில் சேர்ந்தால் ஒரு மாண வனால் அல்லது மாணவியால் ஒரு நாளின் பேரில் செலுத்தவேண்டிய தொகை 54 சதம் மட்டுமே. எனவே ஒரு வருடத்துக்கு 200/= மட்டுமே. வருடாந்தம் இத்தொகையைச் செலுத்தி உங்கள் பிள்ளைகளுக்கு உரிய பாது காப்பை நீங்கள் பெற்றுக் கொடுக்க லாம். இதற்காக குழுமுறைக் காப்புறு திக்கான பிரேரணைப் படிவத்தைப் பெற்று இவற்றை நிரப்பி அதிபரின் விதப்புரையுடன் உரிய தவணைக் கட் டணத்துடன் சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.

(3) தனித் தனியாகவும் பெறலாம்:—பெற்றோர் விரும்பின் தனித் தனியாகவும் மாண வர்க்கு இக் காப்புறுதிப் பாதுகாப்பு

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

வழங்கப்படும். இச் சந்தர்ப்பத்தில் ஒரு நாளுக்காகச் செலுத்தவேண்டிய தொகை 63 சதம் மட்டுமே. வருடாந்தம் 235 ரூபாவைச் செலுத்துதல் வேண்டும். காப்புறுதியைத் தொடர்ந்தும் பேணும் போது இரண்டாவது வருடத்தில் இதற் காகச் செலுத்த வேண்டிய தொகை 225 ரூபாவாகும். வருடாந்த தவணைக் கட்டணத்தை ஒரே தடவையில் செலுத்த இக் காப்புறுதித் திட்டத்தில் சேரலாம்.

(4) கிடைக்கும் நன்மைகள்

1) திடீர் விபத்துக் காரணமாக அர சாங்க வைத்தியசாலையில் உள் ளக நோயாளியாக இலவச சிகிச்சை பெறுமிடத்து
— கிழமைக்கு 850 ரூபா வீதம்.

2) திடீர் விபத்து காரணமாகப் பணம் செலுத்தும் வைத்தியசாலை அறை யில் சிகிச்சை பெறும்போது
— கிழமைக்கு 3,650 ரூபா வீதம்.

3) சுகயீனம் காரணமாகக் கொடுப்ப னவு செய்யும் வைத்தியசாலையில் அல்லது ஆஸ்பத்திரியில் சிகிச்சை பெறும்போது — கிழமைக்கு 3,650 ரூபா வீதம்.

4) அரசாங்க வைத்தியசாலையில் தங்கியிருந்து இலவச சிகிச்சை பெறும் போது
— கிழமைக்கு 100 /= வீதம்

இவற்றுடன் . . .

1. வெவ்வேறு வகையில் உள்ளக சிகிச்சை பெறும்போது ஏற்படும் செலவு கள் தொடர்பாக – 25,000 ரூபா வரை.
2. திடீர் விபத்துக் காரணமாக ஏற்படும் நிரந்தர இயலாமை தொடர்பாக –12,500 தொடக்கம் 25,000 ரூபா வரை
3. திடீர் விபத்தால் மரணமடையும்போது — 25,000 ரூபா வரை
4. திடீர் விபத்து அல்லது சுகயீனம் கார ணமாக உடன் சிகிச்சை பெறும் பொருட்டு ஏற்படும் பிரயாணச் செலவு தொடர்பாக —1,000 ரூபா கொடுப்பனவு செய்யப்படும்.

VIII) ஆதார நிதிக் காப்புறுதி – "திவிதிலின"

ஒருவர் தனது வயோதிபக் காலத்திற்கு உரிய பணத்தைச் சேமிப்பதற்கும் காப்புறுதி முதிர்ச்சி அடைய முன்னர் அவர் இறக்க நேரிட்டால் அவரில் தங்கி வாழ்ந்தோருக் கும் குடும்பத்தினருக்கும் பண ஏற்பாட்டைச் செய்வதற்கும் மிகவும் சிறந்த ஆயுட் காப்பு றுதி இதுவாகும்.

தவணைக் கட்டணங்கள்

இக் காப்புறுதிக்கான தவணைக் கட் டணங்கள் ஒருவர் தான் விரும்பித் தெரிவு செய்த காப்புறுதிக் காலம் முழுவதற்கும் அல்லது அக் காலம் முடிய முன்னராயின் காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் இறக்கும் வரை செலுத்தப்படல் வேண்டும்.

காப்புறுதித் தொகை

காப்புறுதிக் காலம் முடியும் தறுவாயில் அல்லது அதற்கு முன்னராயின் ஆயுட் காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் இறக்கும்போது முழுக் காப்புறுதித் தொகையும் அதற்குரிய இலாபப் பங்குடன் சேர்த்துக் கொடுப்பனவு செய்யப்படும்.

விரும்பிப் பெறக்கூடிய நன்மைகள்

(அ) குடும்பப் பாதுகாப்பு அலகுகள்

ஆரம்பக் காப்புறுதித் தொகையின் நான்கு மடங்கு தொகை வரைக்கும் இக் குடும்பப் பாதுகாப்பு அலகுகளை பெறலாம். காப்புறுதிக் காலத்தின்போது ஆயுட்காப்புறுதி செய்யப்பட்டவர் இறக்கும்போதே இக் குடும் பப் பாதுகாப்பு அலகுகளின் பேரிலான தொகையானது அடிப்படைக் காப்புறுதித் தொகையுடன் சேர்த்துக் கொடுப்பனவு செய் யப்படும் (ஆகக்கூடியது 15 லட்சம் ரூபா வரை இதன் மூலம் பெறலாம்)

(ஆ) விபத்து மரண அனுகூலம்

அடிப்படைக் காப்புறுதித் தொகையின் மூன்று மடங்கு தொகை வரைக்கும் இவ் அனுகூலத்தைப் பெறலாம். காப்புறுதிக் காலத்தின் போது ஆயுட்காப்புறுதி செய்யப் பட்டவர் விபத்தினால் இறக்குமிடத்து அடிப்

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

படைக் காப்புறுதித் தொகை, குடும்பப் பாது காப்பு அலகுகளின் பேரிலான தொகை என்பவற்றுடன் சேர்த்து இவ் விபத்து மரண அனுகூலத்தின் பேரிலான காப்புறுதித் தொகை கொடுப்பனவு செய்யப்படும். (ஆகக் கூடியது 15 இலட்சம் ரூபா வரை இதன் கீழ் பெறப்படலாம்)

(இ) நீடித்த நிலையான இயலாமை அனுகூலம்

மூன்று மடங்கு காப்புறுதித் தொகை வரை இவ் அனுகூலத்தைப் பெற்றுக்கொள் ளலாம். விபத்தின் காரணமாக ஆயுட் காப் புறுதி செய்யப்பட்டவர் பூரண இயலாதவராக ஆகுமிடத்து தவணைக் கட்டணம் செலுத் தப்படவேண்டிய தேவை ஏற்படாது. இதே வேளை நீடித்த நிலையான இயலாமை அனுகூலத்தின் பெயரிலான காப்புறுதித் தொகை 10 வருட காலத்துக்கு தவணைப் பணங்களாக கொடுப்பனவு செய்யப்படலாம்.

(ஈ) நிலையான பகுதி இயலாமை அனுகூலம்

(ஆகக் கூடியது 10 இலட்சம் ரூபா வரை இதன் கீழ் பெறப்படலாம்)

(உ) "திவிசுவ றக்ஷணய"

(கடுஞ் சுகயீனக் காப்புறுதிப் பாதுகாப்பு)

கடும் நோய்கள் சம்பந்தமான காப்பு றுதிப் பாதுகாப்பை பெற்றுத்தரும் விசேட காப்புறுதித் திட்டம் இதுவாகும். கடுஞ் சுகயீ னம் காரணமாக காப்புறுதி செய்யப்பட்ட வருக்கு ஏற்படும் வைத்தியச் செலவுகள் மருத்துவ தங்குமனைக் கட்டணங்கள் மற் றும் ஏனைய செலவினங்கள் இதன்கீழ் கொடுத்துத் தீர்க்கப்படும் கடுஞ் சுகயீனக் காப்புறுதிப் பாதுகாப்பானது ஏற்றுக் கொள்ளத்தக்க மருத்துவச் சான்றுகளைச் சமர்ப்பிக்குமிடத்து கொடுப்பனவு செய்யப் படும். (ஆகக் கூடியது 500,000 ரூபா வரை வழங்கப்படும்)

(ஊ) ஜீவக 20 வகையான நோய்கட்கான மருத்துவக் காப்புறுதிப் பாதுகாப்பு

(எ) தெசந்த ஆயுட் காப்புறுதி செய்பவர் வாழ்க் கைத் துணைக்கும் சேர்த்து ஆயுட் காப்புறு திப் பாதுகாப்பை இதன் மூலம் பெறலாம்.

வீடமைப்புக் கடன்

காப்புறுதித் தொகையின் இருமடங்கு தொகைவரை ஆயுட்காப்புறுதி செய்தவர் இதன்கீழ் வீடமைப்புக் கடனாகப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

தகுதி

18க்கும் 60க்கும் இடைப்பட்ட வய துடைய ஆண்களும் பெண்களும் இ காப்புறுதியைப் பெறுவதற்கு தகுதி உடைய வர்கள் ஆவர். மேலும் வயது அடிப்படை யில் கீழ்க்காட்டப்படவாறு வைத்திய பரிசோ தனையில்லாமல் ஆயுட்க் காப்புறுதி வழங்கப் படும்.

காப்புறுதித் தொகை

காப்புறுதியின் கீழ் ஆகக் குறைந்தது 10000/=வுக்கு ஆயுளைக் காப்புறுதி செய்ய லாம். ஆகக்கூடியது எவ்வளவு தொகையும் காப்புறுதி செய்யப்படலாம்.

இலாபப் பங்கு (Bonus)

இலாபப் பங்கு வழங்கப்படும் ஏனைய ஆயுட் காப்புறுதிகளுடன் ஒப்பிடும் இடத்து இக் காப்புறுதிக்கான தவணைக் கட்டணம் குறைவாக இருப்பதுடன் இதனால் கிடைக் கும் நன்மைகள் அதிகமாக இருப்பதும் இக் காப்புறுதியின் சிறப்பு அம்சம் ஆகும்.

Reference:

1. MC. SHUKLA - Business organisation
2. Modern commerce E.F.L.BREACH
3. வணிகக்கல்வி I இ. இரட்ணம்
4. காப்புறுதி நிறுவன விளம்பரக் கைநூல்

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

நடைமுறையிலுள்ள சில முக்கிய வைப்புத் திட்டங்களும் கடன் அட்டைகளும்

அறிமுகம் - *Introduction*

இலங்கையின் வங்கி அமைப்பு தொடர்பான கோட்பாடுகள், எண்ணக் கருக்கள் என்பவற்றைவிட இத்துறையில் அண்மைக் காலத்தில் ஏற்பட்டுவரும் வளர்ச்சிகளும் மாற்றங்களும் அதிகளவு முக்கியமானதாகக் காணப்படுகின்றது.

வர்த்தக துணைச் சேவைகளில் ஒன்றாக வங்கிகள் காணப்படுகிறது. நிதிக் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடுகின்ற நிறுவனமாக வங்கிகள் காணப்படுகிறது. வைப்புக்களை ஏற்று கடன் வழங்குவது மட்டுமன்றி சேமிப்புக்களையும் தூண்டுகின்ற ஒரு நிறுவனமாக வங்கிகள் காணப்படுகின்றன. இன்றைய பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு வங்கிகளே அதிக பங்களிப்பு செய்கின்றது. இன்றைய நவீன பொருளாதாரத்தில் வியாபாரத் தொழிற்பாடுகள் மிகச் சிக்கலானவையாக இருப்பதோடு அவற்றின் வெற்றிக்கு நிதி நிறுவனங்களின் செயற்பாடு இன்றியமையாததாகக் காணப்படுகின்றது.

இத்தகைய நிதி நிறுவனங்களால் வழங்குகின்ற சேவையினை அடிப்படையாகக் கொண்டு இதனை இருவகைப்படுத்தலாம்.

1. வங்கி
2. வங்கி அல்லாத நிறுவனங்கள்

Mr. T. Sasikaran
Final Year
Commerce

வங்கி அமைப்பில் பின்வரும் நிதி நிறுவனங்கள் உள்ளடக்கப்படுகின்றன.

1) மத்திய வங்கி
2) வணிக வங்கி
3) வியாபார வங்கி
4) சேமிப்பு வங்கி
5) அபிவிருத்தி வங்கி

வங்கி அல்லாத நிதி நிறுவனங்களுள் பின்வரும் நிதி நிறுவனங்கள் உள்ளடக்கப்படுகின்றன.

1. நிதிக் கம்பனி
2. குத்தகை கம்பனி
3. பணத் தரகர் நிறுவனங்கள்

வணிக வங்கியின் சேவைகளாக நடைமுறை, சேமிப்பு, நிலையான வைப்புக்களை பேணல், வருமதிகளை வசூல் செய்தளித்தல், முற்பண வசதிகளை பெற்றுக் கொடுத்தல், நாணயமாற்று செய்தல், நகை அடகுபிடித்தல், கடன் அட்டைமுறை சேவைகள், பங்குகளை ஒப்புறுதி செய்தல், வெளி நாட்டு வர்த்தக கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கு உதவுதல், நேரடி முதலீடுகளில் ஈடுபடுத்தல், வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்குகளை செயற்படுத்துதல் ஆகியவற்றோடு வேறு சேவைகளையும் நிறைவேற்றுகின்றது.

மத்திய வங்கியின் தொழிற்பாடுகளாக நாணய வெளியீடு, அரசாங்க வங்கியாக செயற்படுதல், வங்கியின் வங்கியாக செயற்படுதல், கடன் கட்டுப்பாட்டு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல், வேறு சேவைகளும் காணப்படுகின்றன.

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

வியாபார வங்கிகளின் தொழிற்பாடுகளாக வியாபாரிகளுக்கான முகாமைத்துவ ஆலோசனை வழங்குதல், ஒப்புறுதியளித்தல், கடன் ஒன்றுதிரட்டல், ஆதனங்களை குத்தகைக்கு வழங்கல், ஏனைய சேவைகளும் காணப்படுகின்றன.

தேசிய சேமிப்பு வங்கியின் தொழிற்பாடுகளாக சேமிப்பு கணக்கூடாக வைப்புக்களைப் பெறுதல், நிலையான வைப்பு கணக்கூடாக சேமிப்புக்களை பெறுதல், நன்கொடை சான்றிதழ் விற்பனை செய்தல், பரிசூதிய சேமிப்பு முறிகளை விற்பளை செய்தல், உழைக்கும்போதே சேமிக்கும் திட்டம், ஓய்வூதியத் திட்டம், கடன் வழங்கல், ஏனைய சேவைகளும்.

அபிவிருத்தி வங்கியின் நோக்கங்களாக பொருளாதார அபிவிருத்திக்காக நீண்ட கால, குறுங்கால, மத்தியகால கடன்களை வழங்குதல். பங்கு விற்பனைக்கு உதவுதல், தேசிய ரீதியாக, சர்வதேச ரீதியாக நிதி வளங்களைத் திரட்டுதலும் தேசிய திட்டமிடுகையின் கீழ் அந் நிதியைப் பகிர்ந்தளித்தல் பற்றிய ஒழுங்கமைப்பை மேற்கொள்ளுதலுமாகும்.

இவ்வாறு வங்கிகளால் பல்வேறுபட்ட சேவைகள் வழங்கப்படுகின்ற போதிலும் இத்தகைய சேவைகளுள் நடைமுறையிலுள்ள சில முக்கிய வைப்புத் திட்டங்கள் பற்றியும் கடன் அட்டைகள் பற்றியும் இக் கட்டுரை முக்கியத்துவம் கொடுத்து ஆராய்கிறது.

அண்மைக்கால புதிய வைப்புத் திட்டங்கள்

1) இத்துரு மித்துரு (Ithuru Mithru)

நாட்டின் வருங்கால தலைவர்களான இளைஞர்கள் மத்தியில் சேமிக்கும் பழக்கத்தை ஊக்குவிப்பதற்காக தேசிய சேமிப்பு வங்கி அறிமுகப்படுத்தியதே "*இத்துரு மித்துரு*" என்ற தனித்துவமான சேமிப்பு கணக்காகும். இது 16 வயதிற்கும் 30 வயதிற்கும் இடைப்பட்டவர்களுக்கு உரியது. "**இத்துரு மித்துரு**" கணக்கை கூட்டாகவும் ஆரம்பிக்கலாம்.

குறைந்த தொகையான 100/= வைப்புடன் NSB கிளையொன்றில், சேமிப்புக் கடையில் அல்லது தபால் வங்கிக் கிளையில் "**இத்துரு மித்துரு**" கணக்கை ஆரம்பிக்கலாம்.

இதன் வசதிகள்

- மற்றைய சேமிப்பு கணக்கு வைப்பாளர்களைவிட அதிகமான வட்டியைப் பெறலாம்.
- 6 மாத காலத்தினுள் இக் கணக்கில் குறைந்தபட்சம் ரூ. 5000/= மீதி இருக்குமாயின் விசேட சலுகை அட்டை ஒன்று வழங்கப்படும்.
- அதனை வைத்திருப்பவர்கள் இலவச நிலையியற் கட்டளைகள், தேசிய சேமிப்பு வங்கியின் எந்தவொரு கிளையின் ஊடாகவும் பணத்தை மீளப்பெறும் வசதியுண்டு.
- விசேட சந்தர்ப்பங்களில் ஹோட்டல்கள், புத்தகக் கடைகள், மற்றும் வர்த்தக நிலையங்களில் விலைக்கழிவு என்வற்றைப் பெறலாம்.
- வங்கியினால் நடத்தப்படும் சீட்டிழுப்புக்களில் விமானப் பயணச் சீட்டு உட்படப் பல பரிசுகள், வங்கியினால் காலத்திற்குக் காலம் அறிவிக்கப்படும் ஏனைய வசதிகள் ஆகியவற்றைப் பெறுவார்கள்.
- உழைக்கும் போதே சேமிக்கும் வசதிகளும் இங்கு காணப்படுகிறது.
- ஒவ்வொரு வருடமும் பொக்கட் டயறி (Pocket Diary), கலண்டர் (Calendar) என்பன வழங்கப்படும்.

2) ரிதீ ரேகா

ரூபா 100 முதல் ரூபா 5000 வரையிலான பெறுமதிகளில் கிடைக்கும் ரிதீ ரேகா சான்றிதழ்களை தேசிய சேமிப்பு வங்கிக் கிளைகள், சேமிப்புக் கடைகள், தபால் வங்கிக் கிளைகளிலும் பல மாவட்டங்களிலுள்ள தபால் அல்லது உப தபால் அலுவலகங்களிலும் வாங்க முடியும்.

இது சிறந்த ஆதாயத்தை பெற்றுக் கொடுக்கும் சேமிப்பு வழியாகும்.

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

இதன் சலுகைகள்

- இரு மாதங்களுக்கு ஒருமுறை நடாத்தப்படும் சீட்டிழுப்புகளில் பங்குபற்றலாம்.
- ஒவ்வொரு சீட்டிழுப்புக்குமான பரிசுத் தொகை இப்பொழுது ரூ.60 இலட்சமாகும். ஆரம்பத்தில் 40 இலட்சமாக இருந்தது.
- விரும்பின் ஒரு வருடத்தின் பின் பணத்தைத் திரும்பிப் பெறலாம்.
- சான்றிதழ்கள் தொலைந்து போவதால் அல்லது உரிமையாளர் மரணமடைவதால் பரிசுகளை வெல்லும் வாய்ப்போ சான்றிதழ்களைப் பணமாக மாற்றிக் கொள்ளும் உரிமையோ இழக்கப்படமாட்டாது.
- பரிசுகளுக்கு வருமான வரியிலிருந்து விலக்கு அளிக்கப்படும்.

எனவே ரிதீரேகா என்பதற்கு பின் வரும் வரைவிலக்கணத்தைக் கொடுக்கலாம்.

"பணத்தைச் சேமிக்கும் அதேவேளையில் பெறுமதிமிக்க பரிசுகளையும் வெல்லும் வாய்ப்பை வழங்க NSB யினால் அறிமுகம் செய்யப்பட்ட ஓர் அதிவிசேட சேமிப்புத் திட்டமே ரிதீரேகா"

இங்கு அதிக பணத்தை முதலீடு செய்தால் பரிசுகளை வெல்லும் வாய்ப்புகள் அதிகமாகும். ஏனெனில் ஒரு சான்றிதழில் ஒவ்வொரு ரூ.10க்கும் ஓர் இலக்கம் வழங்கப்பட்டுள்ளது.

Eg: ரூ.100/= சான்றிதழில் 10 இலக்கங்கள்
ரூ.5000/= சான்றிதழில் 500 இலக்கங்கள்

3) "ஹப்பன்" மற்றும் "புஞ்சி ஹப்பன்" கணக்குகள்

இந்த இரண்டு சேமிப்புக் கணக்குகளும் 16 வயதிற்குற்பட்ட பிள்ளைகள் மத்தியில் சேமிக்கும் பழக்கத்தை ஊக்குவிப்பதற்கென NSB யினால் விசேடமாக வகுக்கப்பட்டவை.

ஹப்பன் கணக்கு 07 வயதிற்கும் 16 வயதிற்கும் இடைப்பட்ட பிள்ளைகளுக்குரியது. பிள்ளைகள் தாமாகவே இக்கணக்கை ஆரம்பித்துச் செயற்படுத்த முடியும் என்பது ஓர் சிறப்பம்சமாகும். பெரியவர்களும் பிள்ளைகளின் சார்பில் இக் கணக்கை ஆரம்பித்து செயற்படுத்தலாம்.

புஞ்சி ஹப்பன் 07 வயதிற்குட்பட்ட பிள்ளைகளுக்குரியது. பெற்றோர் அல்லது பாதுகாவலர் இக் கணக்கை ஆரம்பித்து செயற்படுத்த முடியும்.

சிறுபிள்ளைகள் வங்கிக்குச் சென்று தாமாகவே சேமிக்கப் பழகிக் கொள்ளும் பொருட்டே இந்தக் கணக்குகள் அறிமுகப் படுத்தப்பட்டுள்ளன.

- மிகக்குறைந்த பணத்துடன் (ரூ.5/=) புஞ்சிஹப்பன் அல்லது ஹப்பன் கணக்கை ஆரம்பிக்கலாம்.
- இக் கணக்குகளுக்குச் சாதாரண சேமிப்பு கணக்குகளை விட 1.5% கூடுதலான வட்டி வழங்கப்படுகின்றது.
- இக் கணக்குகளினை ஆரம்பிக்கும் பிள்ளைகளுக்கு அழகியதொரு உண்டியல் அன்பளிப்பு செய்யப்படும்.
- புஞ்சிஹப்பன், ஹப்பன் கணக்கின் பேரில் பிள்ளைகளுக்கு வேறு பல நன்மைகளும் கிடைக்கும்.
- கணக்கு பாதுகாவலர் மூலம் ஆரம்பிக்கப்படுமாயின் கணக்கின் உரிமையாளரான பிள்ளைக்கு 16 வயதாகும் வரை பாதுகாவலர் கணக்கைச் செயற்படுத்த முடியும்.
- ஹப்பன் கணக்கை தாமாகவே ஆரம்பிக்கும் பிள்ளைகள் அக் கணக்குச் சம்பந்தமான கொடுக்கல் வாங்கல்களைத் தாமாகவே மேற்கொள்ள முடியும்.

4) பிரார்த்தனா

NSBயினால் புதிதாக, பிறந்த குழந்தைகளுக்கென விசேடமாக வகுக்கப்பட்ட இந்த சேமிப்பு சான்றிதழ் திட்டமே பிரார்த்தனா ஆகும். இந்த சேமிப்பு திட்டத்தில் வட்டியானது ஆரம்பத்திலேயே வழங்கப்படுவதுடன் குழந்தை 16 வயதை அடைந்து முதிர்ச்சியடையும் வேளையில் அவனுக்குக் கணிசமானதொரு பெருந்தொகைப் பணம் கிடைப்பதற்கு வழிகோலப்படுகின்றது.

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

பிரார்த்தனா சேமிப்புச் சான்றிதழ் ரூ. 5,000/=, ரூ.10,000/=, ரூ. 25,000/=, ரூ. 50,000/=, ரூ. 100,000/= ஆகிய முகப்புப் பெறுமதிகளில் கிடைக்கின்றன. ஆனால், நீங்கள் அவற்றை வாங்கும் போது மொத்தப் பெறுமதியில் ஒரு சிறிய தொகையையே செலுத்த வேண்டியிருக்கும். சான்றிதழின் கொள்வனவு விலையானது அச் சமயம் நடைமுறையிலிருக்கும் வட்டி வீதம், பிள்ளையின் வயது ஆகியவற்றுக் கமைய வேறுபடும்.

4.1 பிரார்த்தனா சான்றிதழ்களை பெறுமிடம்

தேசிய சேமிப்பு வங்கியின் எந்த வொரு கிளையிலுமிருந்தும் அல்லது களுத் துறை, கேகாலை, காலி, கண்டி, மாத் தறை, அனுராதபுரம், தலைமையலுவலகம் ஆகிய இடங்களிலுள்ள தபால் சேவை நிலையங்களிலும்.

4.2 பிரார்த்தனா மூலம் கிடைக்கும் பலன்கள்

ஒரு சான்றிதழை வாங்கி பின்னர் வட்டி வீதங்களில் வீழ்ச்சி ஏற்பட நேர்ந் தாலும் சான்றிதழின் முகப்புப் பெறுமதி குறைக்கப்பட மாட்டாது என்ற உத்தரவா தத்தை வங்கி வழங்குகின்றது. மறுபுறத்தில் வட்டி வீதங்கள் அதிகரிக்குமானால் சான் றிதழின் முதிர்ச்சியில் முகப்புப் பெறுமதி வழங் கப்படுவதுடன் அதற்கு மேலாக விசேட போனஸ் கொடுப்பனவு ஒன்றையும் வங்கி வழங்கும்.

5) Arunalu Minor Saving Account

இத் திட்டம் Commercial Bank இனால் 1998ம் ஆண்டு ஆரம்பிக்கப்பட்டது. பெற் றோரினால் பிள்ளைகளின் சார்பில் இச் சேமிப்புக் கணக்கு ஆரம்பிக்கப்படுகிறது. பிள்ளைகளுக்கு 18 வயது நிரம்பும் வரை இவ் வைப்பினை மீள எடுக்க முடியாது. ஆனால் கல்வி, மருத்துவ, நோக்கங்களுக் காக ஆதாரங்களுடன் இவ் வைப்பினை மீள எடுக்க முடியும்.

இத் திட்டத்தில் பங்குகொண்டுள்ள பிள்ளைகள் 5ம் ஆண்டு புலமைப்பரிசில் பரீட்சை, சாதாரண தர பரீட்சை போன்ற வற்றில் சிறந்த பெறுபேறுகள் பெறின் அவர் களுக்கு வெகுமதியாக குறிப்பிட்ட தொகைப் பணம் அன்பளிப்பாக வழங்கப்படுகின்றது. இவ்வாறு பல வசதிகள் இதில் காணப் படுகின்றது.

6) Money Market Account

Commercial Bank இனால் அறிமுகப் படுத்தப்பட்ட இத் திட்டமானது Regular Money Market Account, Special Money Market Account என இரண்டாக வகைப் படுத்தப்படுகிறது. இவ் இரு கணக்குகளிலும் முறையே 100,000/=, 500,000/= ஆகக் குறைந்த மீதியாக இருத்தல் வேண்டும். இவற்றைவிட மீதி குறைவாகக் காணப் படின் வட்டி வழங்கப்பட மாட்டாது. இவற் றிற்கு வட்டியாக 18 % வழங்கப்படுகிறது.

இங்கு பணத்தொகையினை மீள எடுப்பதற்கு 7 நாட்களுக்கு முன் வங்கிக்கு அறிவித்தல் கொடுக்கப்பட வேண்டும். இவ் வாறு இல்லாவிடின் மீள எடுக்கப்படும் தொகையிலிருந்து 7 நாட்களுக்குரிய வட்டி கழிக்கப்படும்.

7) வனிதா வாசனா

இலங்கை வாழ் மகளீரினை கருத் திற்கொண்டு அவர்களுக்காக மக்கள் வங்கி யினால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட சேமிப்புத் திட் டமே "வனிதா வாசனா"

அன்றாட வீட்டுத் தேவைகளை நிறைவுசெய்து வைப்பதற்கு சிரமப்படும் இல் லத்தரசிகளுக்கும் அரச, தனியார் மற்றும் வங்கித்துறை போன்றவற்றில் பணியாற்றி வரும் பெண் ஊழியர்களுக்கும், கைப்பணி, தொழில்நுட்பம், Computer மற்றும் சுகாதா ரத் துறைகளில் உழைத்துவரும் மகளிருக் கும் இன்று இலங்கையில் ஒரு முக்கிய தொழில்துறையாக உருவாகியுள்ள ஆடைக் கைத்தொழிலில் தொழில் செய்யும் யுவதி களுக்கும் பண்ணைகளிலும், வயல் நிலங்க ளிலும் வியர்வை சிந்தி உழைக்கும் ஆயி ரக்கணக்கான பெண்களுக்கும் "வனிதா வாசனா" கணக்கு ஓர் அதிர்ஷ்ட ஊற் றாகும்.

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

7.1 வனிதா வாசனா கணக்கொன்றை ஆரம்பிக்கும் முறை

- கணக்கை ஆரம்பிப்பதற்கான குறைந்த பட்ச வைப்புத்தொகை ரூ. 500 மட்டும்.
- 18 வயதுக்கு மேற்பட்ட திருமணமான/ திருமணமாகாத எந்தவொரு மகளிரும் எந்தவொரு மக்கள் வங்கிக் கிளையிலும் "வனிதா வாசனா" கணக்கொன்றை அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட கணக்குகளை வைத்திருக்கலாம்.

வனிதா வாசனா கணக்கின் நிலுவை ரூபா 5,000 ஆக அல்லது அதற்கு மேல் இருந்தால் வனிதா வாசனா சீட்டிழுப்பில் சேர்த்துக் கொள்ளப்படும். இப்பரிசுக்கு மேலதிகமாக வட்டியும் வழங்கப்படுகிறது.

8) இத்துரும் வாசனா 98

இத்துரும் வாசனா 98 போட்டியில் சேருவது மிக எளிது. மக்கள் வங்கியின் ஏதாவதொரு கிளையில் குறைந்தபட்சத் தொகை ரூபா 100/=ஐ வைப்புச் செய்து சேமிப்பு கணக்கொன்றை ஆரம்பித்துக் கொள்ளுவதன் மூலம் இப் போட்டியில் இணைந்து கொள்ளலாம். வைப்புத்தொகை அதிகரிக்கும் அளவுக்கு வெல்லக்கூடிய பரிசுகளின் மதிப்பும் அளவும் உயர்ந்து செல்லும்.

9) Jaya Sri (ஜய சிறி)

இது ஒருவகை பரிசு வெற்றித் திட்டமாகும். இது மக்கள் வங்கியினால் அண்மையில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டதொரு திட்டமாகும். மக்கள் வங்கியில் ஏதெனுமொரு சேமிப்புக் கணக்கை அல்லது நடைமுறைக் கணக்கை வைத்திருக்கும் அனைவரும் இத் திட்டத்தின் கீழ் நாளாந்தம், வாராந்தம், இருவாரங்களுக்கு ஒருமுறை மற்றும் மாதாந்தம் பரிசுகளை வெல்லலாம். நடப்புக் கணக்காயின் குறைந்தபட்சம் 5,000/=ம் சேமிப்புக் கணக்காயின் குறைந்தபட்சம் 10,000/=ம் கணக்கில் மீதியாக இருத்தல் வேண்டும்.

வெற்றியாளர்கள் சீட்டிழுப்பு மூலம் தெரிவு செய்யப்படுவார்கள். குறைந்தபட்ச நிலுவை நிபந்தனைக்கு அமைந்தவர்களே பரிசுகளை வெல்ல முடியும்.

தினமும் 10 வர்ணத் தொலைக் காட்சிகள், வாராந்தம் 01 புத்தம் புதுக் கார், இரு வாரங்களுக்கு ஒருமுறை 01 வீடு, மாதாந்தம் 04 பேருக்கு தலா 10 இலட்சம் ரூபாய் என்பன பரிசாக வழங்கப் படுகின்றன.

10) சிறுவர் வைப்புக் கணக்கு

இது மக்கள் வங்கியினால் அறிமுகப் படுத்தப்பட்ட விஸ்தரிக்கப்பட்ட கணக்கு முறையாகும். பெற்றோர் தமது குழந்தையின் பெயரில் மாதமொன்றுக்கு ரூபா 100 தொடக்கம் 1000 ரூபா வரையில் வைப்புச் செய்வதன் மூலம் இக் கணக்கை ஆரம்பிக்கலாம். இக் கணக்கின் காலம் 5 வருடங்களாகும். விரும்பின் 5 வருடத் தொகையையும் ஒரே தடவையில் வைப்புச் செய்யலாம்.

கணக்கின் காலம் முடிவடையும் முன்னர் துரதிர்ஷ்டவசமாக பிள்ளையின் பெற்றோர் யாராவது மரணமடைந்தால் பிள்ளையின் சார்பில் வங்கியே தொடர்ந்து பணத்தை வைப்பிலிடும்.

11) சிசு உதான

மக்கள் வங்கியினால் மாணவர்களுக் கென அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட இக் கணக்கை ரூ. 10ஐக் கொண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட ஒரு தொகையைக் கொண்டு ஆரம்பிக்கலாம். இக் கணக்கை ஆரம்பிக்கும் மாணவ மாணவியர் அனைவருக்கும், முதலில் காசோலை புத்தகம் போன்ற அழகான பற்றுச்சீட்டு புத்தகமொன்று வழங்கப்படும். அதன் பின்னர் ஒரு பாஸ் புத்தகமும் கிடைக்கும்.

இது ஒரு சேமிப்புத் திட்டம் மட்டுமல்ல, சேமிக்கும் தொகை அதிகரிக்கும் பொழுது பிள்ளைகளுக்கு விசேஷ பரிசுகள் அதற்கு மேலதிகமாக வட்டி, இவை தவிர பிள்ளைகளுக்கு மருத்துவ உதவித் திட்டமொன்றிலிருந்தும் அனுகூலங்கள்.

12) குருசெத்

மக்கள் வங்கியினால் ஆசிரியர்களுக் கென்றே வடிவமைக்கப்பட்டுள்ள ஒரு

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

விசேஷ சேமிப்பு முறையாகும். ரூ. 100/= ஐக் கொண்டு "குருசெத்" கணக்கை ஆரம் பிக்கலாம். அத் தொகையை மாதாந்தம் தவறாமல் கணக்கில் வைப்புச் செய்வது மிக முக்கியம். ஆகக் குறைந்தது 5 வருட காலம் இக் கணக்கை நடத்திவர வேண்டும்.

ஆசிரியர்களின் பல்வேறு தேவைக ளுக்குமென "குருசெத்" கணக்கிலிருந்து கடன் வசதிகளைப் பெற்றுக் கொள்ள முடி யும். ரூ. 100க்கு ரூ. 25,000 வரையிலும் ரூ. 200க்கு ரூ. 50,000 வரையிலும் ரூ. 300க்கு 500,000 வரையிலும் மக்கள் வங்கி கடன்களை வழங்கும்.

- வீடு கட்டுவதற்கு
- காணித் துண்டொன்றை வாங்குவதற்கு
- மோட்டார் சைக்கிளொன்று வாங்குவதற்கு
- பிள்ளைகளின் கல்விச் செலவிற்கு
- குடும்ப உறுப்பினரொருவரின் வியாபார முயற்சிகள்

எனப் பல்வேறு தேவைகளுக்கும் இக் கடன்கள் வழங்கப்படுகின்றது.

13) சுவசெவன

டாக்டர்கள், ஆயுள்வேத மருத்துவர் கள், மற்றும் தாதிமார் ஆகிய மருத்துவத் துறை ஊழியர்களுக்கென மக்கள் வங்கியி னால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட சேமிப்புத் திட் டமே "சுவசெவன" ஆகும். "சுவசெவன" கணக்கொன்றை ரூ. 100/=, ரூ. 200/=, ரூ. 300/=, ரூ. 1,000/= ஆகிய 4 வைப்பு முறைகளின் கீழ் எந்த ஒரு மக்கள் வங் கிக் கிளையிலும் ஆரம்பிக்கலாம்.

"சுவசெவன" கடன்திட்டத்தின் கீழ் ரூ. 100/=க்கு 25,000/=மும் ரூ. 200/= க்கு ரூ. 50,000/=மும் ரூ.300/=க்கு 500,000மும் ரூ. 1000க்கு ரூ. 1,500,000 மும் கடன் வசதிகளைப் பெற்றுக் கொள் ளலாம்.

14) ஏழுநாள் அறிவிப்பு வைப்புக் கணக்கு

குறுகிய காலத்தில் பணத்தை வைப்புச் செய்து ஆகக்கூடிய வட்டியை ஈட்டிக் கொள்ளக்கூடிய மிகப் பாதுகாப்பானமுறை மக்கள் வங்கியின் ஏழுநாள் அறிவிப்பு வைப்புக் கணக்காகும்.

குறுகிய காலத்திற்காயினும் பணத்தை சும்மா வைத்திருப்பது நட்டமாகும். அத்து டன் பாதுகாப்பிற்கும் உகந்ததல்ல. இவ்வா றான சந்தர்ப்பங்களில் பணத்தை வைப்புச் செய்வதற்கு மிகச் சிறந்த வாய்ப்பை இக் கணக்கு அளிக்கிறது. இப் பணம் இக் கணக்கில் இருக்க வேண்டிய ஆகக் குறைந்தகாலம் 7 நாட்களாகும். பணத்தை மீளப்பெற வேண்டுமானால், 7 நாட்களுக்கு முன்னர் அறிவித்தல் கொடுத்து நல்ல வட்டியுடன் முழுத் தொகையையும் மீளப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

"ஏழுநாள் அறிவிப்பு வைப்புக் கணக் கில்" வைப்புச் செய்யக்கூடிய ஆகக் குறைந்த தொகை ரூ. 25,000 ஆகும்.

15) கைமாற்றத்தக்க சேமிப்பு சான்றிதழ்

பணத்தை வைப்புச் செய்யும் பொழுதே வட்டியை வழங்கும் மற்றொரு கணக்கு முறையை மக்கள் வங்கி ஆரம்பித்துள்ளது.

ரூ. 100, 250, 500, 1000, 5000 மற்றும் 10,000 ஆகிய பெறுமதிகளில் இச் சான்றிதழ்களை கொள்வனவு செய்ய முடி யும். இச் சான்றிதழ் ஒரு பணத்தாள் போன் றதாகும். வேண்டுமானால், வேறொருவ ருக்கு அதனை கைமாற்றிக் கொடுக்கலாம்.

ரூ. 500 வரையில் பெறுமதியான சான்றிதழ்களை மக்கள் வங்கியின் எந்த வொரு கிளையிலும் மாற்றிக் கொள்ளலாம். அதேபோல, ரூ. 500க்கு மேற்பட்ட சான் றிதழ்களை எந்தவொரு வங்கிக் கணக்குக் கும் வைப்பு செய்யலாம். இச் சான்றிதழ்கள் அனைத்தையும் அவை வழங்கப்பட்ட கிளைகளில் சிரமம் எதுவுமில்லாமல் மாற் றிக் கொள்ளவும் முடியும்.

16) "சுரக்கும்" கணக்குகள்

இது ஓய்வு காலத்தில் கைகொடுப் பதற்காக NSBயினால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட கணக்காகும். இந்தச் சேமிப்புத் திட்டம்

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

ஆயுள் காப்புறுதி நன்மைகளுடன் தொடர்பு டையதாகும். குறிப்பிட்ட காலப் பகுதிக்கு மாதாந்தத் தவணைகளில் பணவைப்பு செய்த பின்னர் எஞ்சிய வாழ்நாள் முழுவ தும் மாதாந்த ஓய்வூதியம் வழங்கப்படும். மாதாந்தம் வைப்புச் செய்த அதே தொகை யைக் குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியின் முடிவிலி ருந்து ஓய்வூதியமாகப் பெறலாம்.

கட்டுப்பணம் செலுத்தும் காலப் பகுதி யில் விபத்தினால் அல்லது நோயினால் பூரண இயலாமைக்கு ஆளாக நேர்ந்தால் அல்லது மரணமடைய நேர்ந்தால் வங்கி, கணக்கிற்கு மாதாந்த கட்டுப் பணத்தை தொடர்ந்து செலுத்தும். குறிப்பிட்ட காலப் பகுதியின் முடிவில் கிடைக்க வேண்டிய மாதாந்த ஓய்வூதியம் உங்களுக்கு அல்லது நீங்கள் அல்லாத பட்சத்தில் உங்களில் தங்கியிருந்தவர்களுக்கு வழங்கப்படும்.

18 வயதிற்கு மேற்பட்டவர்கள் தமக் கென அல்லது பிறருக்கென "சுரக்கும்" கணக்குகளை ஆரம்பிக்கலாம். அவர்கள் உயர்கல்விக்காக அல்லது சுயதொழில் முயற்சிக்காகக் கடனையும் பெறமுடியும்.

17) தபால் அலுவலக பாஸ் புத்தக சேமிப்புக் கணக்குகள்

தபால் அலுவலக பாஸ் புத்தக சேமிப் புக் கணக்குகளை வைத்திருப்பவர்கள் கணனிமய சேமிப்புக் கணக்குகளுக்கான வட்டியைப் பார்க்கிலும் கூடுதலான வட்டி யைப் பெறமுடியும். அதுமட்டுமல்லாமல் அவர்கள் நாடெங்கிலுமுள்ள ஏதெனுமொரு தபால் அலுவலகத்தில் அல்லது உப தபால் அலுவலகத்தில் பணத்தை வைப்புச் செய் யவோ மீளப் பெறவோ முடியும். தபால் அலுவலக சேமிப்புக் கணக்கை வைத்திருப் பவர்கள் ஞாயிற்றுக்கிழமை தவிர்ந்த மற் றெந்த தினத்திலும் தபால் அலுவலகங்கள் ஊடாக ரூ. 10,000க்கு மேற்படாத தொகை யையும் உபதபால் அலுவலகங்களினூடாக ரூ. 3000க்கு மேற்படாத தொகையையும் மீளப்பெற முடியும். NSB தபால் வங்கிக் கிளைகளில் அல்லது தலைமை அலுவலகத் தில் மீளப்பெறக்கூடிய தொகைக்கு எவ்வித உச்ச வரம்பும் கிடையாது.

தபால் அலுவலகப் பாஸ் புத்தக சேமிப்புக் கணக்கு வைத்திருப்பவர்கள் தேசிய சேமிப்பு வங்கித் தலைமை அலுவலகத்தின் அனுமதியை பெற்று, நாட்டிலுள்ள எந்த வொரு தபால் அல்லது உபதபால் அலுவ லகத்தின் ஊடாகவும் தமது பாஸ் புத்தகத் திலுள்ள எந்தவொரு தொகையையும் மீளப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். இதற்கான அனும தியை ஃபக்ஸ் செய்தி மூலம் அரைமணி நேரத்திற்குள் பெறமுடியும்.

கடன் அட்டை அல்லது கொடுகடன் அட்டை (Credit Card)

வங்கிகள் அல்லது நிதிக் கம்பனிகள் தமது வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் கடன் அடிப்படையில் கொள்வனவு செய்வதற்கு வசதியாக பணத் திற்குப் பதிலாக இக் கடன் அட்டைகளை வழங்குகின்றது.

கடன் அட்டையைப் பெறும் முறை

குறித்த நபர் ஒருவர் குறிப்பிட்ட தொகையை செலுத்தி அல்லது குறிப்பிட்ட வருமானம் பெறுபவர்கள் அல்லது கூடிய அந்தஸ்து பெறுபவர்கள் வங்கியின் சம்ம தத்துடன் உரிய பத்திரங்களை அனுப்பி இரண்டு பிணைதாரர்களுடன் நிதி நிறுவ னங்களுக்கு அல்லது வங்கிக்கு சமர்ப்பிப் பதன் மூலம் கடன் அட்டையைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

இவ்வாறு விண்ணப்பித்த வாடிக்கை யாளருக்கு கடன் அட்டை வழங்கும்போது வங்கியினால் கருத்திற் கொள்ளப்படும் காரணிகள் வருமாறு

1. வாடிக்கையாளரின் நிதி நிலைமை
2. நம்பத்தகு தன்மை
3. கடன் அட்டை வழங்கும்நிறுவனங்களின் விருப்பம் / அவசியம்
4. வாடிக்கையாளரின் வருமானம், தொழில்

கடன் அட்டையை பயன்படுத்தும் போது பெற்றுக்கொள்ளும் அனுகூலம்

❑ வாடிக்கையாளர்கள்

1. பணத்தை எடுத்துச் செல்வதனால் ஏற்ப டும் அசௌகரியங்களை தவிர்க்கலாம்.

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

2. பொருட்கள் சேவைகளை கடனுக்கு கொள்வனவு செய்யலாம்.
3. குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு வட்டியின்றி கடன் வசதி.
4. தன்னியக்க ரெலர் இயந்திரத்தில் விரும்பிய நேரம் பணம் பெறல்.
5. கணக்கு விபரங்களை வங்கி பேணும்
6. பிற நாடுகளிலும் கொடுக்கல் வாங்கல்களை செய்ய முடியும்
7. காசோலைகளை அத்தாட்சிப்படுத்தும் அதிகாரம் கிடைக்கும்.

❑ வியாபாரிக்கு

1. விற்பனை அதிகரிக்கும்
2. கணக்கு வைக்கும் நடவடிக்கை இலகுபடுத்தப்படும்
3. கடன் விற்பனையின்போது ஏற்படக்கூடிய பண இழப்பு அபாயத்தை தவிர்த்தல்
4. வங்கி மூலம் இலவச விளம்பரம் பெறலாம்.

இலங்கையில் நடைமுறையிலுள்ள கடன் அட்டைகள்

1. சீபாங் அட்டை (Cey Bank Card)

காசு பயன்படாத வங்கித் தொழிலை ஊக்கப்படுத்துவதற்காக இலங்கை வங்கியும் அமெரிக்க நாட்டைச் சேர்ந்த சர்வதேச விசா நிறுவனமும் கூட்டாக வழங்குகின்ற வங்கியாளர் அட்டை இதுவாகும்.

இவ் அட்டையில் காணப்படும் விபரங்கள்

⇨ அட்டை இலக்கம்
⇨ செல்லுபடியாகும் காலம்
⇨ பின்புறத்தில் காந்தமை எண்கள்
⇨ கையொப்பம்

போன்ற விபரங்கள் குறிக்கப்பட்டிருக்கும் இலங்கை வங்கி சீபாங் அட்டையில் 4 வகைகளை அறிமுகப்படுத்தியது.

அவை,

⇨ Classic Card
⇨ Gold Card
⇨ Business Card
⇨ International Credit Card

2. Master Card

ஐக்கிய அமெரிக்க நாடுகளில் உலகப் பிரசித்திபெற்ற சிறப்பு அட்டை நிறுவனத்துடன் கூட்டுச் சேர்ந்து இலங்கையிலுள்ள சம்பத் வங்கியினால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட சர்வதேசக் கடன் அட்டையே இதுவாகும்.

இவ் அட்டையை அடிப்படையாகக் கொண்டு பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்த பின்னர் கொள்வனவுக் கூற்று, வாடிக்கையாளருக்கு அனுப்பி வைக்கப்படும். அனுப்பப்பட்ட திகதியிலிருந்து 15 நாட்களுக்குள் பணம் செலுத்துவாரே ஆயின் வட்டி இல்லை. 15 நாட்களுக்குப் பின்னர் செலுத்துவாரே ஆயின் வட்டி உண்டு.

3. International Credit Card
சர்வதேச கடன் அட்டை

வங்கிகளினால் பொருட்கள், சேவைகளை வெளிநாடுகளில் கடனுக்கு கொள்வனவு செய்வதற்கு வசதியளிக்கும் நோக்குடன் அறிமுகப்படுத்திய கடன் அட்டையே இதுவாகும்.

Eg : சர்வதேச முதல்தர அட்டை
சர்வதேச தங்க அட்டை

4. விவசாயிகளுக்கான கடன் அட்டை

இக்கடன் அட்டையை மக்கள் வங்கி கிராமிய விவசாயிகளுக்கு உற்பத்தி பெருக்கத்தை அதிகரிப்பதற்கு இலகுவாகக் கடன் வசதிகளை அளிக்கிறது.

இவ் அட்டை மூலம் விவசாயிகள் பின்வரும் அனுகூலங்களினைப் பெற்றுக் கொள்கின்றனர்.

⇨ உத்தரவாதமோ பொறுப்போ இன்றி கடன் வசதிகளை அனுபவிக்கலாம்
⇨ சேமிப்பு கணக்குகளுக்கு காசோலை பாவனை அனுமதிக்கப்படும்
⇨ அறுவடை அல்லாத காலங்களில் வாழ்க்கை செலவுக்கு கடன்பெற வசதியளித்தல்
⇨ விவசாயக் கைத்தொழிலுக்கு 30,000 ரூபா கடன் எடுக்கக் கூடியதாகவுள்ளது.

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

5. Teller Card (டெலர் அட்டை)

இவ் அட்டை மூலம் வங்கியின் வாடிக்கையாளர் வங்கியினால் அமைக்கப் பட்டிருக்கும் தன்னியக்க கொடுக்கல் வாங் கல் இயந்திரம் மூலம் எந்நேரமும் பணத்தை வைப்பிலிடவும் மீளப்பெறவும் வசதியளிக்கிறது. அத்துடன் மீதியையும் அறிந்துகொள்ள முடியும். தற்போது இலங் கையில் ஏழு வங்கிகள் வாடிக்கையாளர் களுக்கு இத்தகைய வசதியினை வழங்கி யுள்ளது. இச் சேவையினை 24 மணி நேரமும் பெறமுடியும். ஒவ்வொரு வங்கியும் தனது தன்னியக்க ரெலர் பொறிக்கு பெயரிட்டிருக்கும்.

Eg: மக்கள் வங்கி Pet (பெற்) மக்கள் தன்னியக்க ரெலர்.

6. கொம்பாங் கடன் அட்டை

அண்மையில் வரையறுக்கப்பட்ட இலங்கை வர்த்தக வங்கி கொம்பாங் கடன் அட்டை என்றழைக்கப்படும் கொடுகடன் அட்டையை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது.

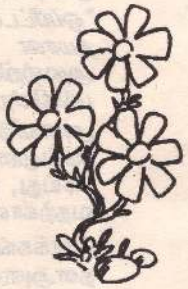
முடிவுரை

வங்கிகளினால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட பல்வேறு வைப்புத் திட்டங்களில் பிரபல்ய மான வைப்புத் திட்டங்கள் பற்றியே இக் கட்டுரை ஆய்வு செய்கின்றது. இவற்றை விட வேறு பல வைப்புத் திட்டங்களும் நடைமுறையில் காணப்படுவதுடன் நடை முறைப்படுத்தப்படவும் இருக்கின்றன.

இலங்கையிலுள்ள கடன் அட்டைகள் சில இங்கு குறிப்பிடப்பட்டுள்ளதுடன் அவை சுருக்கமாகவே ஆய்வு செய்யப்பட்டுள்ளது.

REFERENCE :

- வைப்புத் திட்டங்கள் பற்றிய வங்கியின் கைநூல்
- Business Studies – Mr. E. Ratnam
- Money and Banking – Mr. E. Ratnam
- பொருளியல் நோக்கு



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

தளஅளவீடு செய்தல்
Benchmarking

அறிமுகம் [Introduction]

நவீன முகாமைத்துவம் புதிய பல முகாமைத்துவ நுட்பங்களை இன்றைய சூழ் நிலைகளுக்கு ஏற்றவகையில் ஒவ்வொரு துறையிலும் அறிமுகப்படுத்தி வருகின்றது. முகாமையாளர்கள் செய்கின்ற ஆய்வுகளின் வெளிப்படையாகவே இவை காணப்படு கின்றன. அந்த வகையில் தளஅளவீடு செய்தல் [Benchmarking] நுட்பமானது 1970களின் பிற்பகுதியில் Xerox நிறுவனத் தினால் விருத்தி செய்யப்பட்டது. இந்த நிறு வனம் தனது உற்பத்திச் செலவிலும் பார்க்க Canon போட்டோ கொப்பி இயந்திரங்களின் சில்லறை விலை குறைவாக இருப்பதைக் கண்டது. தமது யப்பானிய சக நிறுவனங் களுடன் தமது பகுதிகளின் செயற்றிறனை ஒப்பிடுவதற்கு தளஅளவீடு செய்தல் குழு வொன்றை யப்பானுக்கு அனுப்பியது. அத் துடன் யப்பானிய நிறுவன நிலையை அடை வதற்கான படிமுறை மாற்றங்களைச் செய்வ தற்கு அது முன்வந்தது. இவ்வாறு 1979இல் Xerox நிறுவனத்தில் விருத்தியாகிய தள அளவீடு செய்தல் 1981 இல் கம்பனி முழுவதற்குமான முயற்சியாக மாற்றமடைந் தது. இன்று உலகெங்கிலும் பாவிக்கப்படும் ஒரு பெறுமதி வாய்ந்த செயற்திறன் ஆய் வாக Benchmarking காணப்படுகின்றது.

Miss. T. Yogeswary
&
Miss. E. Subahini
Final Year
Commerce

தளஅளவீடு செய்தலுக்கான வரைவிலக்கணங்கள் [Definitions of Benchmarking]

தளஅளவீடு செய்தல் என்பது தொழில் செயற்திறனில் ஏனைய கம்பனி கள் எவ்வாறு நல்ல நிலையில் இயங்கு கின்றன, முதலிடம் வகிக்கின்றன என்ப வற்றை ஆராய்வதன் மூலம் எப்படி தமது தொழில் செயற்திறனை முன்னேற்றலாம் என்பதனை விளக்குகின்ற ஒரு முறையாக காணப்படுகின்றது. Xerox நிறுவனம் தள அளவீடு செய்தல் என்பதனைப் பின்வருமாறு வரைவிலக்கணப்படுத்துகின்றது.

"தொழிலின் முன்னோடிகளாக அங்கீ கரிக்கப்பட்ட கம்பனிகளை மதிப்பீடு செய்யும் தொடர்ச்சியான, ஒழுங்குமுறையான ஒரு செய்முறை தளஅளவீடு செய்தலாகும். சிறந்த நடைமுறைகளை [Best Practices] காண்பிக்கின்ற தொழில் மற்றும் வேலைச் செய்முறைகளைத் தீர்மானித்து நியாயமான செயற்றிறன் இலக்குகளை நிறுவுவதற்காக தளஅளவீடு செய்தலை மேற்கொள்ளு கின்றது."

ஏனைய நிறுவனங்கள் இந்த நடை முறையை பின்வருமாறு விபரிக்கின்றது. *"ஒப்பீட்டளவில் செயற்றிறனை, வேறு பொருத் தமான நிறுவனங்களுக்கு எதிராகவும் அவற்றின் முக்கிய பகுதிகளுடனும் செய்யப் படுகின்ற நோக்க ரீதியான அளவீடு தள அளவீடு"* செய்தலாகும்."உலகத்தின் சிறந்த செய்முறைகளை தொடர்ச்சியாகப் பகுப்பாய்வு செய்து, உலக சாதனை மட்டங்களை அடை வதற்கான செயற்பாட்டு இலக்குகளையும், நோக்கங்களையும் கொண்டது" IBM இன் தளஅளவீடு செய்தலாகும். எந்த வரை விலக்கணத்தை நாம் பார்க்கின்றோம் என் பது முக்கியமல்ல. சகல வரைவிலக்கணங்

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

களும் தளஅளவீடு செய்தல் தொடர்ச்சி யானதும், ஒழுங்கு முறையானதுமாக இருப் பதுடன், சிறப்பு நிலையை அடையும் நோக் கத்துடன் மதிப்பீட்டையும் அளவீட்டையும் கொண்டிருக்க வேண்டும். முழுத்தர முகா மைக்கு தளஅளவீடு செய்தல் வரை யறைகளையும் நியமிக்கின்றது.

தளஅளவீடு செய்தலின் வகைகள் [Types of Benchmarking]

பலவகையான தளஅளவீடு செய் தல்கள் உள்ளன. இது தளஅளவீடு செய் தல் வெளிவாரி நிறுவனங்களுக்கு மேற் கொள்ளப்படுகின்றதா அல்லது நிறுவனத் திற்குள் நடாத்தப்படுகின்றதா என்பதைப் பொறுத்த விடயமாகும். அத்துடன் உற்பத்திப் பொருள், செயற்பாடுகள், மக்கள் மற்றும் பல் வேறு தொழிற்பாடுகளுடன் சம்பந்தப்பட்ட தளஅளவீடு செய்தல் நடைமுறைகள் உள்ளன.

1) போட்டித் தளஅளவீடு செய்தல் [Competitive Benchmarking]

Xerox நிறுவனமானது, உற்பத்தி ஊழியர்களை யப்பானுக்கு செய்முறைகள், உற்பத்திப் பொருட்கள் மற்றும் மூலப்பொருள் கள் பற்றிப் படிப்பதற்கு அனுப்பியபோது அதன் நோக்கம் யாதெனில், தனது போட்டி நிறுவனமான Canon இற்கு எதிரான தள அளவீடு செய்தல் ஒன்றைப் பெற்றுக் கொள் வதற்காகவே ஆகும். போட்டியை தளஅள வீடு செய்தலுக்கு இது ஓர் உதாரணமாகும்.

போட்டியை தளஅளவீடு செய்தலுக்கு Michael Hammer என்பவரால் அவரது "Re-engineering the Corparation" என்ற நூலில் சிறந்த உதாரணம் கொடுக்கப்பட் டுள்ளது. இப்போட்டித் தளஅளவீடு செய் தல் பெரியளவு முன்னேற்றத்தை (Quantum leap) அடைவதற்குப் பயன்படுத்தப்பட்டது. Ford நிறுவனம் கணக்கு செயற்பாடுகளை முன்னேற்றுவதற்கு மேற்கொண்ட முயற்சி, இந் நூலில் உதாரணமாகக் கொடுக்கப்பட் டுள்ளது. Ford நிறுவனம் Mazda நிறுவ னத்துக்கு எதிராகத் தளஅளவீடு செய்தலை மேற்கொண்டதன் விளைவாக தனது நிறு வனத்தின் பெறுமதியற்ற செயற்பாடுகளை ஒழித்துக் கட்டியது. இதன் பயனாக 500 ஊழியர் தொகையினை 5 ஆகக் குறைக்க முடிந்தது. ஒவ்வொரு தளஅளவீடு செய் தல் செயற்பாட்டின்போதும், மீள் பொறியியற் செய்முறை மாநாட்டின் போதும், இச் சம் பவம் உதாரணமாகக் கூறப்படுகிறது.

2) தந்திரோபாய தளஅளவீடு செய்தல் [Srategic Benchmarking]

சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயத்தின் இலாப விளைவு (PIMS), தந்திரோபாய தளஅளவீடு செய்தல் ஒரு தொழில் அல கிற்கான (Unit) அளவீடுகளை விருத்தி செய்வதென விபரிக்கின்றது. இவ் அளவீடு கள் அந்த நிறுவனத்தின் பலத்தையும் பல வீனங்களையும் தொகையீடு செய்கின்றன. இது தந்திரோபாயத் திட்டமிடற் செய்முறை யில் சில வெளிவாரியான குறிப்புக்களை வழங்குவதாக உள்ளது. 1980ம் ஆண்டில் ICI Fibres நிறுவனம் நெருக்கடியை எதிர் நோக்கியபோது ஐரோப்பிய சந்தையை அது விரிவான போட்டிப் பகுப்பாய்வு செய்யும் முயற்சியை மேற்கொண்டது. ICI நிறுவனம் தந்திரோபாயப் பிரச்சனையைப் பொலியெஸ்ரர் பகுதியின் தரம், மற்றும் உற்பத்தித்திறன் பிரி விலேயே எதிர்நோக்கியது. ICI நிறுவனத் தின் போட்டி நிறுவனங்களில் ஒவ்வொரு பிரிவிலுமுள்ள பலமும், பலவீனங்களும் பதிவு செய்யப்பட்டன. நீண்டகால இலாபத் தன்மையை ஏற்படுத்தும் அம்சங்கள் மீளாய்வு செய்யப்பட்டு, அதன் நைலோன் தொழி லின் பெரும்பகுதியில் உள்ள பங்கு நிலை மைகள் பலமுள்ளவையெனவும், புடவைப் பிரிவின் தரமும் சிறப்பாக இருப்பதால் விலை விருத்தியை (Price Promotion) நியாயப் படுத்துவதற்கு அவை போதுமானவை என வும், ICI நிறுவனம் ஒரு முடிவுக்கு வந்தது. தந்திரோபாய தளஅளவீடு செய்தல் ஒப்பீடு களில் இருந்து எடுக்கப்பட்ட நிலையான உழைப்பு வலு மதிப்பீடு (Sustainable Earning Power Evaluation), எதிர்கால உழைப்பு சக்தி பற்றிய தெளிவான தோற்றத்தை வழங் கியது. ஆகையால் தந்திரோபாய தள

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

அளவீடு செய்தலானது தந்திரோபாய மாற்றங்களையும், மூலவள ஒதுக்கீட்டு முன்னுரிமைகளையும் நோக்கமாகக் கொண்டதாகும்.

3) செய்முறைத் தளஅளவீடு செய்தல் [Process Benchmarking]

நாடுகளுக்கிடையிலான அல்லது நிறுவனங்களுக்கிடையிலான அல்லது ஒரே பகுதியின் பல்வேறு பிரிவுகளுக்கிடையிலான உள்ளக செய்முறைகளை நிறுவனங்கள் ஒப்பீடு செய்ய முடியும். இந்த நிறுவனங்கள் தமது சொந்த செய்முறைகளைத் தொழிலில் முன்னணிச் சேவை வழங்கும் நிறுவனங்களின் செய்முறைகளுடன் ஒப்பிட முடியும்.

Sears pic என்ற நிறுவனம், சில்லறை விற்பனை விநியோகத் தொடர் செய்முறையைத் தளஅளவீடு செய்தது. பொருளை விருத்திசெய்து, தெரிவுசெய்து, நுகர்வோருக்கு வழங்கும் விநியோக மையச் செய்முறையில் அந்த நிறுவனம் தனது கவனத்தைச் செலுத்தியது. விநியோகத் தொடர் முகாமையின் பகுதிகளான வடிவமைப்பு, மூலம் (Source), விலை விநியோகம் காட்சிப்படுத்தல் மற்றும் விற்பனை ஆகியவற்றினை அந்த நிறுவனம் கவனத்திற் கொண்டது. Xerox, Wallmart, Nestle, ICL, Marks & Spencer மற்றும் British Air ways நிறுவனங்களுக்கெதிராக வெளிவாரியாக அந்த நிறுவனம் தளஅளவீடு செய்தலை மேற்கொண்டது.

4) உற்பத்திப்பொருள் தளஅளவீடு செய்தல் [Product Benchmarking]

1970 களில் IBM, புதிய உற்பத்திப் பொருட்கள் யாவும், வாடிக்கையாளருக்கான முதற்தொகுதி பொதி அனுப்பப்பட்ட வேளையில் இருந்து தமது போட்டியாளர்களின் பொருட்களிலும் பார்க்கச் சிறப்பான செயல்திறன் கொண்டதாக இருக்க வேண்டுமென்ற அறிவுறுத்தலை வழங்கியது. இவ்வாறு அந்த நிறுவனம் முழுவதும் பொருள் தளஅளவீடு செய்தல் மேற்கொள்ளப்பட்டது. தொழிற்பாட்டுத் தன்மை, நம்பகத் தன்மை மற்றும் கிடைக்கக்கூடிய தன்மை ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் உற்பத்திப் பொருட்கள் தளஅளவீடு செய்தல் செய்யப்படுகின்றது.

யப்பானில், தளஅளவீடு செய்தலில் மிகவும் பரவலாக கையாளப்படுவது உற்பத்திப்பொருள் தளஅளவீடு செய்தல் ஆகும். யப்பானிய நிறுவனங்கள் கடைப்பிடிக்கும் ஒருவித மனப்போக்கு இதற்குக் காரணமாகும்.

5) வாடிக்கையாளர் சேவைத் தளஅளவீடு செய்தல் [Benchmarking Customer Service]

வாடிக்கையாளர் சேவை என்பது வாடிக்கையாளர்களுக்கு பல விநியோகத் தொடர் சேவையை வழங்குவதாகும். இத் துறையில் தளஅளவீடு செய்தலானது எதிர்பார்ப்பதற்குக் குறைவான செயல்திறனையும் போட்டியாளர்களுடன் ஒப்பிடுகையில் முன்னேற்றத்திற்கு இடமிருக்கின்றதா என்பதையும் இனங்காண உதவுகின்றது.

ICL போன்ற சில நிறுவனங்கள், முதலில் நுகர்வோரின் தேவைகளை விபரித்து, பின்பு வழங்கப்படும் சேவையின் அளவை இனங்காணுவதற்கு, நுகர்வோரின் திருப்தி பற்றிய மதிப்பீடுகளைப் பயன்படுத்தி, தளஅளவீடு செய்தல் வாடிக்கையாளர் சேவையை ஆரம்பித்தனர். அடுத்த கட்டம், சேவையின் அளவை வாடிக்கையாளர் தேவையுடன் ஒப்பிடுவதாக இருந்தது. வழங்கப்பட்ட சேவை மட்டத்துடன் வாடிக்கையாளர் தேவைகளைத் தொடர்புபடுத்தியும், தளஅளவீடு செய்தல் மதிப்பீடுகளில் இருந்து சேவை வழங்கல் கிரயத்தைப் பயன்படுத்தியும், மாற்றங்களை அமுல்படுத்தி சிறப்பான சேவையை வழங்குவதற்குப் பொருத்தமான நடவடிக்கை எடுக்கப்பட்டது.

6) உள்ளக தளஅளவீடு செய்தல் [Internal Benchmarking]

சில நிறுவனங்கள் இருக்கின்ற செயல்திறனை மேம்படுத்தவும், வெளிவாரி தளஅளவீடு செய்தலுக்கான முதற்படியாகவும், உள்ளக தளஅளவீடு செய்தலை மேற்

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

கொள்ளுகின்றன. மீண்டும் Sears pic என்ற நிறுவனத்தை உதாரணமாக எடுத்துக் கொண்டால், பல்வேறு பின்னணிகள் மற்றும் கலாச்சாரங்களைக் கொண்ட சுயமாக இயங்குகின்ற தொழில்களைக் கொண்ட ஓர் அமைப்பாக இக் கம்பனி உள்ளது. இத் தொழில்கள் Selfridges, Saxone, Freeman Hardy and Willis, Olympus, Adams மற்றும் வேறு நிறுவனங்களாலும் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. அவை தமது கவனத்தை நடவடிக்கைகள், மூலதனமிடல், களஞ்சியம், விநியோகத்தொடர் மற்றும் சேவை ஆகிய வற்றில் செலுத்துகின்றது. இது சில்லறை வியாபார அடையாளம் (Retcil Brand) மற்றும் "இமேஜை" நற் தோற்றத்தை வழங்குவதற்காகவே உள்ளது.

இரு வருடங்களுக்கு மேலாக, உள்ள தளஅளவீடு செய்தல் நடவடிக்கைகள் பலவற்றை "Pitney Bowes" என்ற நிறுவனம் மேற்கொண்டது. புதிய உற்பத்திப் பொருள் அறிமுகம், கட்டளை நிறைவேற்றல், வாடிக்கையாளர் திருப்தி மற்றும் கொள்வனவு ஆகியவற்றில் அது கவனத்தைச் செலுத்தியது.

இதே போன்ற நடவடிக்கைகளை அல்லது தொழிற்பாடுகளை கம்பனி அல்லது பிரிவுகளுக்கிடையில் ஒப்பிடுவதற்கு உள்ளக தளஅளவீடு செய்தல் மேற்கொள்ளப்படுகிறது. உதாரணமாக "Economist" என்ற பத்திரிகை நிறுவனத்தை எடுத்துக் கொண்டால் அந்த நிறுவனத்தில் பத்திரிகைப் பிரிவிற்கும் வேறோரு பிரிவின் குறிப்பிட்ட சேவை அல்லது செய்முறைகளுக்கும் இடையில் உள்ளக தளஅளவீடு செய்யப்படும்.

சில நூலாசிரியர்கள் பின்வரும் காரணங்களுக்காக உள்ளக தளஅளவீடு செய்தலைப் பரிந்துரைக்கின்றனர்.

- ✦ ஓர் உள்ளக அடிப்படை முறையை நிறுவுவதற்காக.
- ✦ பல்வேறு நடவடிக்கைகளின் செயல் திறன் இடைவெளிகளை இனங்காணுவதற்காக.
- ✦ முன்னேற்றம் காணப்படவேண்டிய பகுதிகளை இனம்காணுவதற்காக.
- ✦ பொதுவான நடைமுறைகளையும், செயற்பாடுகளையும் உருவாக்குதல்.
- ✦ நிறுவனத்திற்குள் வினைத் திறனுள்ள தகவற் தொடர்பினை ஏற்படுத்துதல்.
- ✦ தளஅளவீடு செய்தலின் தன்மை பற்றிய விளக்கத்தை விருத்தி செய்தல்
- ✦ வெளிவாரியான தளஅளவீடு செய்தல் மேற்கொள்வதில் நம்பிக்கை ஊட்டல்.

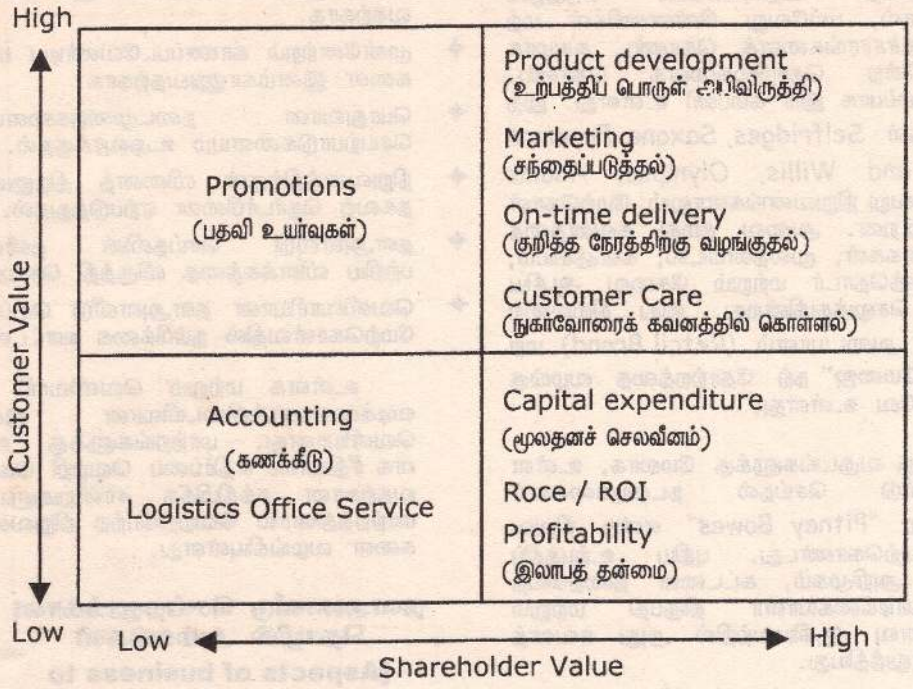
உள்ளக மற்றும் வெளிவாரி நடவடிக்கைகளுக்கிடையிலான இடைவெளியானது, மாற்றங்களுக்கு உள்ளக ரீதியான எதிர்ப்பை வெற்றி கொள்வதற்கான சக்திமிக்க சான்றுகளுடன் மாற்றத்தினால் வெற்றிபெற்ற நிறுவனங்களை வழங்கியுள்ளது.

தளஅளவீடு செய்தலுக்கான தொழில் அம்சங்கள் [Aspects of business to Benchmark]

பொதுவான தொழிற் செயற்பாடுகளின் சகல அம்சங்களையும் தளஅளவீடு செய்தல் செய்யலாம். நிறுவன ரீதியான வளர்ச்சி மாற்றத்தை அடைவதற்கு, தொழிலின் சகல அம்சங்களும், தளஅளவீடு செய்தல் மேற்கொள்ளப்படல் வேண்டும். எனினும் முன்னுரிமை வழங்குவதற்காக, பங்குதாரர்களினதும், வாடிக்கையாளர்களினதும் பெறுமதிகள் (Values) கவனத்திற் கொள்ளப்படவேண்டும். [See figure 1.0] தொழிலின் சகல அம்சங்களுக்கும் தளஅளவீடு செய்தல் மேற்கொள்வது சாத்தியமற்றதாக இருக்கும் உச்ச நிலை – உச்ச நிலைப் பெட்டிகளே (High-High box) தளஅளவீடு செய்தலுக்கான முதலாவது விடயமாக இருக்க வேண்டும்.

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

Figure: 1.0 Aspects of business to benchmark



Source : (Kermally.S,1996 : 90)

தளஅளவீடு செய்தல் செய்முறையின் பொதுவான படிமுறைகள்

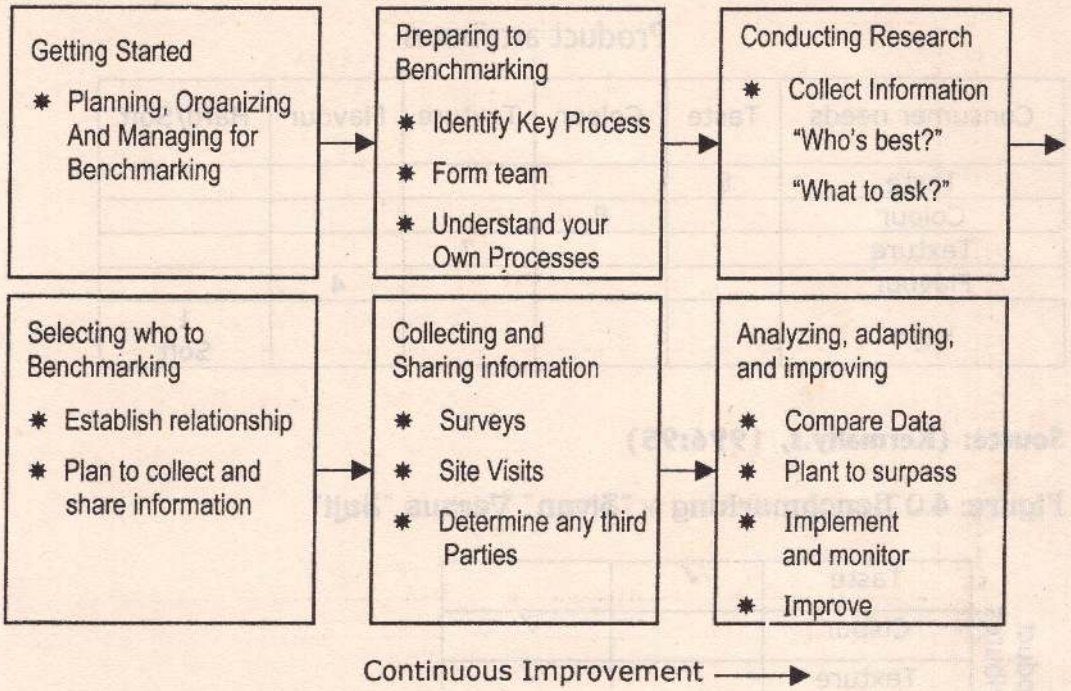
[The Benchmarking Process Common Steps]

இத் தளஅளவீடு செய்தலான்து அண்மையில் ஆரம்பிக்கப்பட்டாலும் இது நன்கு அறிமுகமாகிய பரவலாகப் பாவிக்கப் பட்டு வருகின்றன. குறிப்பாக Hotels, Banks, Accounting Firms, Manufacturing Companies போன்றவற்றால் பாவிக்கப்பட்டு வருகின்றது. இவ்வாறு பல நிறுவனங்கள் தளஅளவீடு செய்தலில் ஈடுபடும்போது அவை செயல்திறனை உயர்வாக கொண்டிருக்கும் நிறுவனங்களில் இருந்து சிறந்த நடைமுறைகளை எடுத்து ஒரு தரவு வங்கி மூலம் செயற்படவேண்டிய நிலை காணப்படுகின்றது.

இந்த நிலையில் தளஅளவீடு செய்தலில் சம்பந்தப்படும் நிறுவனங்கள் ஆதரவில் American Productivity and Quality Center in Houston என்ற அமைப்பால் International Benchmarking Clearing House என்பது ஸ்தாபிக்கப்பட்டது. இக் Clearing House இன் ஆரம்ப நடவடிக்கை தளஅளவீடு செய்தல் நடைமுறைகளை (Procedure) ஆய்வு செய்தலாகும். இந்த வகையில் தளஅளவீடு செய்தல் திட்டமானது ஆறு பொதுவான படிமுறைகளைக் கொண்டது. இது செய்முறை வரைபடத்தின் மூலம் [Figure:2.0] கீழே காட்டப்படுகின்றது.

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

Figure: 2.0 The Benchmarking Process : Common Steps'



Source : (Richard J. Schonberger, Edward M. Knod, Jr, 1994 :39)

முதலில் தளஅளவீடு செய்தல் குழு வானது உடனடியாக வேறு கம்பனிக்கு தளஅளவீடு செய்தலில் ஈடுபடமுடியாது. எனவே நிறுவனமானது முதலில் தங்களது செய்முறைகளைத் தளஅளவீடு செய்ய வேண்டியுள்ளது. இத் தளஅளவீடு செய் தலானது சிறந்ததாக இருத்தல் வேண்டு மென்றால் முதலில் செயற்றிறன் உயர்வாக உள்ள நிறுவனத்தை அடையாளம் காணல் வேண்டும். பின்னர் தளஅளவீடு செய்த லில் ஈடுபடலாம்.

தளஅளவீடு செய்தல் பற்றிய தரமும் வாடிக்கையாளரின் அபிப்பிராயமும்

தளஅளவீடு செய்தல் மொத்தத் தர முகாமை ஊக்குவித்தலில் இன்றியமையாத அம்சமாக இருக்கின்றது. உதாரணமாக சிவன் குளிர்பான நிறுவனம் தனது உற் பத்திப் பொருளை போட்டி நிறுவனமான சாயி நிறுவனத்தின் உற்பத்திப் பொருளுடன் ஒப்பிட விரும்புகின்றது எனின், சிவன் நிறு வனம் தர ஈடுபடுத்தல் தொழிற்பாட்டைப் பயன்படுத்தி சாயி நிறுவனத்தின் உற்பத்திப் பொருளின் தன்மைக்குப் பொருத்தமாக தனது உற்பத்திப் பொருளை உற்பத்தி செய் கின்றது. போட்டியாளரின் உற்பத்திப்பொருள் வாடிக்கையாளர் தேவையை எவ்வாறு பூர்த்தி செய்கின்றதோ அதேபோல் சிவன் நிறுவனம் தனது பொருளுக்கு ஒரு நிலையை ஏற்படுத்துகின்றது. இது கீழே (Figure: 3.0, 4.0) வரைபடங்களின் மூலம் விளக்கப்படுகின்றது.

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

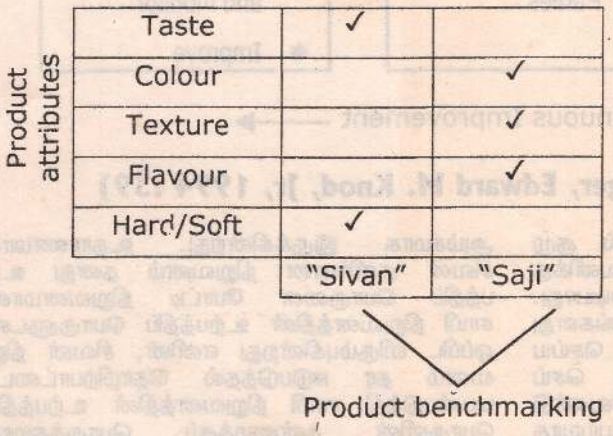
Figure: 3.0 Quality Function deployment – ice cream

Product attributes

Consumer needs	Taste	Colour	Texture	Flavour	Hard/Soft
Taste	8				
Colour		8			
Texture			7		
Flavour				4	
Hard					1 Soft

Source: (Kermally.s, 1996:95)

Figure: 4.0 Benchmarking – "Sivan" Versus "Saji"



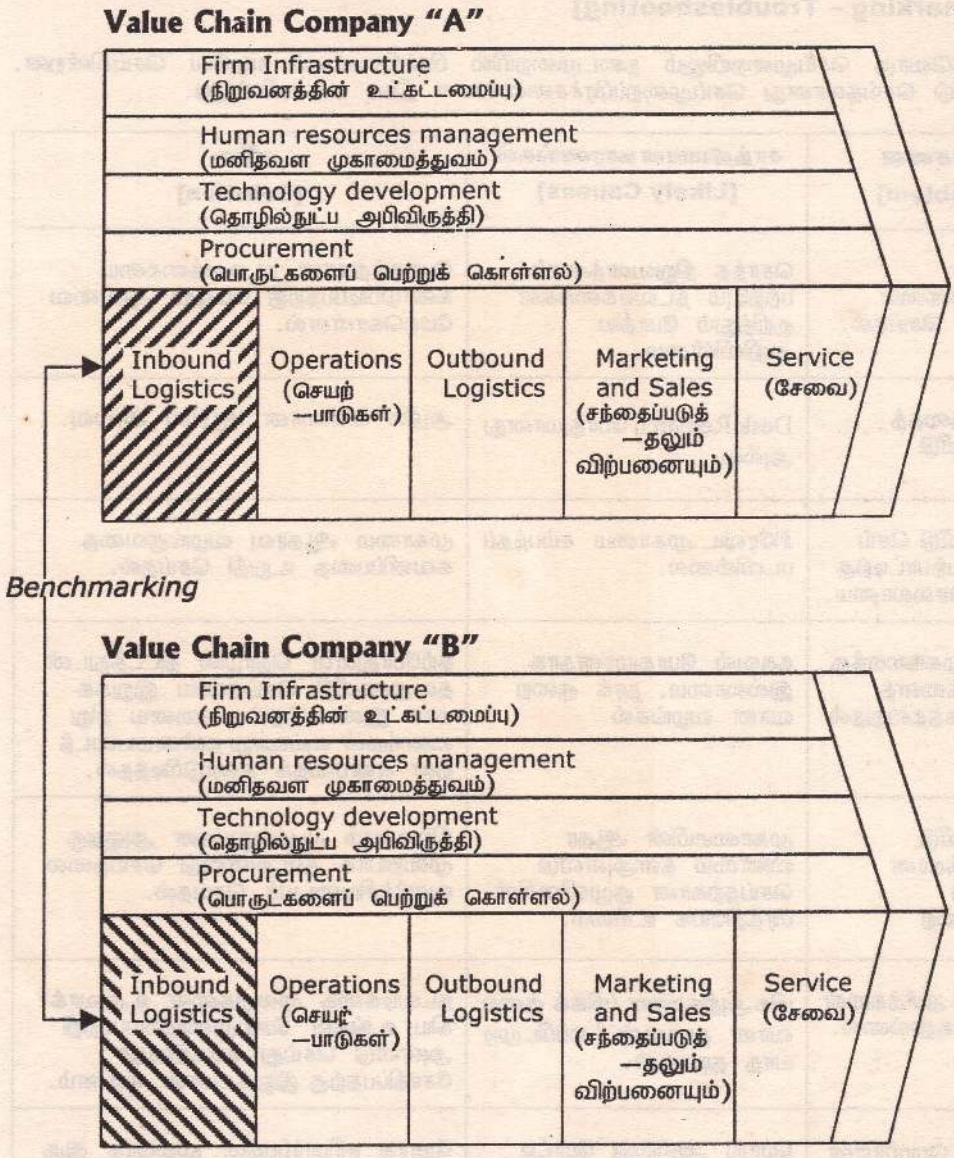
Source: (Kermally.s, 1996:95)

சிவன் நிறுவனம் தனது போட்டியாளருடைய பொருளின் தன்மைக்கு அமைவாக தனது உற்பத்திப் பொருளை தளஅளவீடு செய்தல் செய்கின்றது. இதன் விளைவாக சிவன் நிறுவனம் போட்டி நிறுவனமான சாயி நிறுவனத்தின் உற்பத்திப் பொருளை விட மிகவும் திறமான உற்பத்திப் பொருளை உற்பத்தி செய்ய முடிவதுடன் மேலதிகமாக போட்டி நன்மைகளையும் பெற்றுக்கொள்கின்றது.

பெறுமதி சங்கிலி தொடர்பாகவும் தளஅளவீடு செய்தல் மேற்கொள்ள முடியும். பெறுமதிச் சங்கிலியின் ஒவ்வொரு கட்டத்திற்கும் ஓர் ஒப்பீடு செய்யலாம். உள் நோக்கிய ஒழுங்கமைப்புத் திட்டங்கள், வெளிநோக்கிய ஒழுங்கமைப்புத் திட்டங்கள் ஆகியவை தொடர்பாகவும் தளஅளவீடு செய்தல் மேற்கொள்ளலாம். (Figure:5.0)

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

Figure : 5.0 Benchmarking a Competitor's Value Chain



Source: (Kermally.s, 1996:89)

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

தளஅளவீடு செய்தல் - பிரச்சனைகளைத் தீர்த்தல்

[Benchmarking – Troubleshooting]

எந்தவொரு செய்முறையிலும் நடைமுறையில் பிரச்சினைகள் எழவே செய்கின்றன. தளஅளவீடு செய்தலானது செய்முறைப்பிரச்சனைகளை நீக்க உதவுகின்றது.

பிரச்சனை [Problem]	சாத்தியமான காரணங்கள் [Likely Causes]	தீர்வு [Solution]
தவறான நடவடிக்கையை அளவீடு செய்தல்.	சொந்த நிறுவனத்தைப் பற்றியும் நடவடிக்கைகள் குறித்தும் போதிய அறிவின்மை.	பொருத்தமான நடவடிக்கையை கண்டுபிடிப்பதற்கு மேலும் ஆய்வை மேற்கொள்ளல்.
நிறுவனத்தைத் தளஅளவீடு செய்தல்.	Desk Research போதுமானது அல்ல.	அதிக விரிவான ஆரம்ப ஆய்வு.
தளஅளவீடு செய் தல் செயற்பாட்டிற்கு இட்டுச் செல்லாமை.	சிரேஷ்ட முகாமை சம்பந்தப் படவில்லை.	முகாமை ஆதரவு வழங்குவதை கவனிப்பதை உறுதி செய்தல்.
சிரேஷ்டமுகாமைக்கு கருத்துக்களைத் தெரிவிக்கத்தவறுதல்	தகவல் போதுமானதாக இல்லாமை. தரக் குறை வான வழங்கல்	தற்போதுள்ள தொழில் திட்டத்துடன் தளஅளவீடு செய்தவை இறுக்க மாக இணைத்தல், ஏனைய நிறு வனங்கள் எவ்வாறு நன்மையடைந் தன என்பதைக் கண்டுபிடித்தல்.
தளஅளவீடு செய்தலுக்கான மூலவளப் பற்றாக்குறை	முகாமையின் ஆதர வின்மை தளஅளவீடு செய்தற்கான குழுவினரின் பிரத்தியேக உரிமை.	நிறுவனம் முழுவதுமான அணுகு முறையாக தளஅளவீடு செய்தலை வளர்ச்சியடையச் செய்தல்.
தரவுகள் அர்த்தமுள் ளவையாகஇல்லை.	மிகஅதிகமான /மிகக் குறை வான தரவுகள் / ஒப்பிடமுடி யாத தரவுகள்.	நடவடிக்கை முறைகளை உருவாக் கிய உங்கள் செய்முறையைப்பற்றி அளவீடு செய்து ஊகத்தைச் சோதிப்பதற்கு இறுக்கமான கவனம்.
தவறான/ பொய்யான தரவுகள்	பொது அல்லது போட்டி மூலங்களில் அளவுக்கு மீறிய நம்பிக்கை.	நேராக சரிபார்ப்பதன் மூலமாக இரு தடவைகள் மூலங்களை சரிபார்த்தல்

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

இலக்கு நிறுவனங் களுக்கு கருத்துக் களை விற்கத் தவறுதல்.	சந்தேகமும், பாதுகாப்பு உள்ளுணர்வும்.	பங்கிடப்பட்ட தகவலின் நன்மைபற்றி தெளிவுபெற்று பங்காளர்களை தெரிவு செய்வதற்கான அளவுகோல்களை மீளமதிப்பீடு செய்தல்.
மேலோட்டமான ஒத்த தன்மையில் அதிகளவு நம்பிக்கை வைத்தல்	பங்காளர்களை மதிப்பீடு செய்வதில் கடுமையான அளவு கோல்கள் பற்றாக்குறை.	பொருத்தமானவற்றை கண்டறியும் தேடுதலை மீள விபரித்தல்.
தளஅளவீடு செய் தல் பங்காளர் பய னுள்ள தரவைப் பங் கிட விருப்பமின்மை.	தளஅளவீட்டு பங்காளர் மிகவும் ஒரே மாதிரியிருத்தல்.	தொழில்மூலம் அல்லாது செய்முறை யின் மூலம் தேடுதலை வரைவிலக் கணப்படுத்துதல்.
அதிக நடவடிக்கை களை தளஅளவீடு செய்தல்.	முன்னுரிமைகள் தெளிவற்றிருத்தல்.	தொழில்திட்டத்துடன் தள அளவீடு செய்தலை தொடர்புபடுத்தல்.

Source : (Kermally.s, 1996:104)

தளஅளவீடு செய்தலின் அனுகூலங்கள்

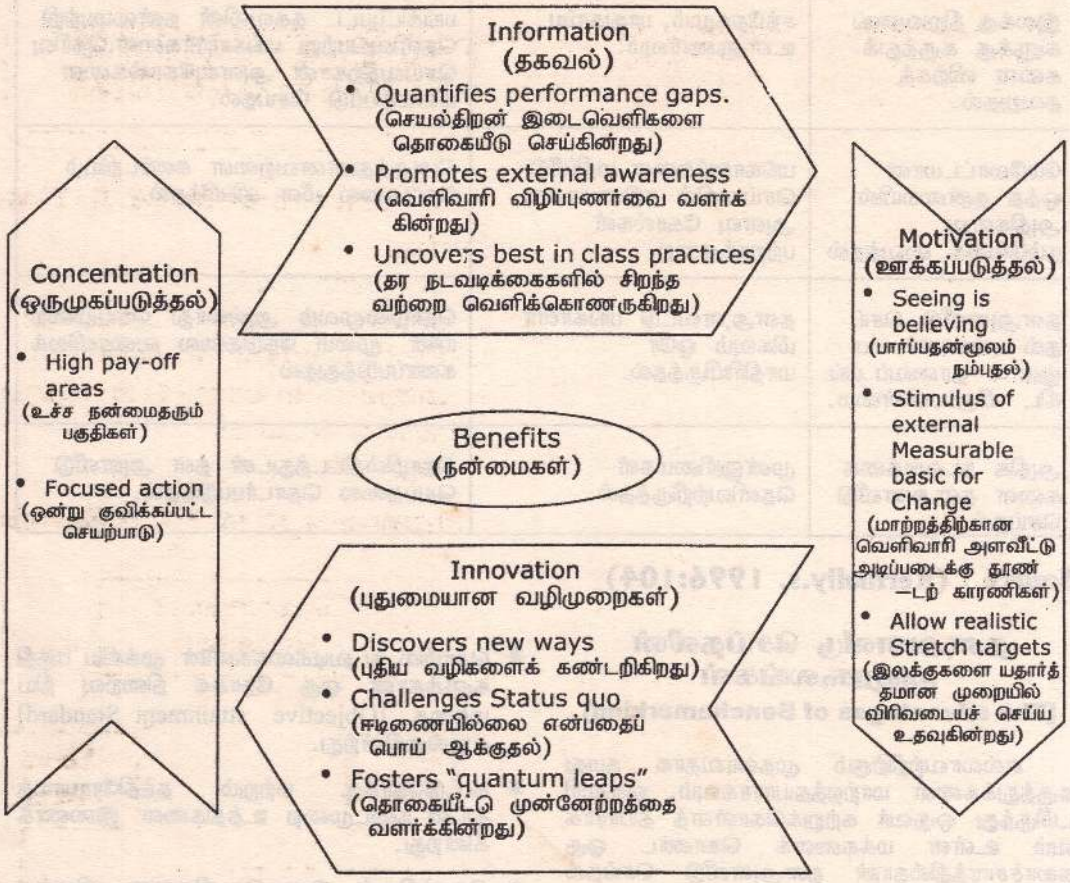
[The advantages of Benchamarking]

எல்லாவற்றிற்கும் முதலாவதாக தமது கருத்துக்களை மாற்றத்தயாராகவும், ஒருவரி டமிருந்து ஒருவர் கற்றுக்கொள்ளத் தயாராக வும் உள்ள மக்களைக் கொண்ட ஒரு கலாச்சாரத்தில்தான் தளஅளவீடு செய்தல் நிகழமுடியும். பின்வரும் அனுகூலங்கள் இதனால் கிடைக்கின்றன.

* முன்னேற்றத்திற்கான வழியையும் உந்து சக்தியையும் வழங்குகின்றது.
* போட்டியினால் ஏற்படும் பிரதிகூலத்தைப் பற்றிய முன் எச்சரிக்கையைத் தெரிவிக் கின்றது.
* போட்டி விழிப்புணர்வை வளர்க்கின்றது.
* "புதிய" சிந்தனைக்கு ஆரம்பப்படியாக அமைகின்றது.
* "சிறந்த நடைமுறையை" இனங் காணு கின்றது.
* தொழில் நடவடிக்கைகளின் முக்கிய பகுதி களுக்கான ஒரு நோக்க நிறைவு நிய மத்தை [Objective attainment Standard] வழங்குகின்றது.
* கூட்டுநோக்கு மற்றும் தந்திரோபாயத் துடன் நடைமுறை உத்திகளை இணைக் கின்றது.
* செயற்றிறன் இடைவெளிகளை விளக்கு கின்றது.
* தொழிற் செயற்றிறனில் பாரிய படிமுறை மாற்றங்களை தூண்டுகின்றது.
* நிறுவனங்கள், தமது நோக்கங்களை மீள்வரைவிலக்கணப்படுத்த உதவுகின்றது.
* "தனி அந்தஸ்து" [Status Quo]என்பதற்கு சவாலாக அமைகின்றது.
* யதார்த்தமான முறையில் இலக்குகளை விரிவாக்க உதவுகின்றது.

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

Figure : 6.0 The different benefits of benchmarking



Source : (Kermally.s, 1996:85)

முடிவுரை

இன்றைய போட்டி சூழ்நிலையில் நிறு வனங்கள் தமது இலக்குகளை வெற்றிகர மாக அடைவதற்கு செயற்றிறன் மதிப்பீடுகள் அதிக செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன. Industry average, Balanced Score Card என் பன எந்தளவிற்கு நிறுவனத்தின் செயற் றிறன் முன்னேற்றத்திற்குப் பங்களிப்பு செய் கின்றதோ அதனிலும் மேலாக நிறுவனங்கள் தமது போட்டிநிறுவனங்களின் சவால்களை எதிர்கொள்வதற்கு Benchmarking ஆனது பெரிதும் உதவிபுரிகின்றன.

References:-

1. Richard J. Schonberger, Edward M. Knod, Jr "Opertions Management" Richard D.IRWIN, INC., 5th Edition 1994
2. Sultan Kermally, "Total Management Thinking", Reed Educational and Professional Publishing Ltd., First published 1996.

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

ANALYSIS OF TIMESERIES

This Article defines a time series and decribes the structure (called the time series model) in which time series movements can be explained and understood. The various components that go to make up each Time series value are then discussed and, finally brief mention is made of graphical techniques.

A Time Series is a series of figures or values recorded overtime. The following are some examples of Time series.

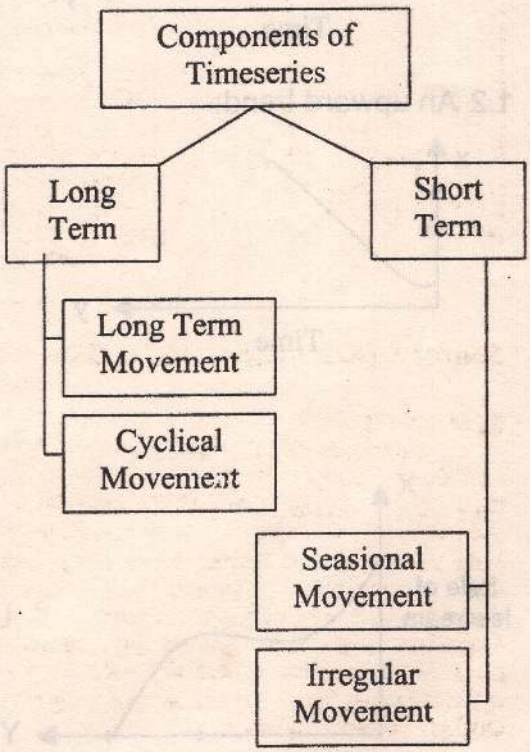
- Daily takings for a supermarket over two month period.
- Out put at a factory each day for the last month.
- Monthly sales over the last two years.
- Total number of people employed by a company each year for the last 25 years.

Mr. B. Nimalathasan
&
Mr. S. Sivachchelvan
3rd Year
Commerce

Four Components of A Time Series

1. Long term trend.
2. Seasonal variations / fluctuations
3. Cycles / cyclical variations
4. Irregular variations / Non recurring random variations.

Components of Time Series



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

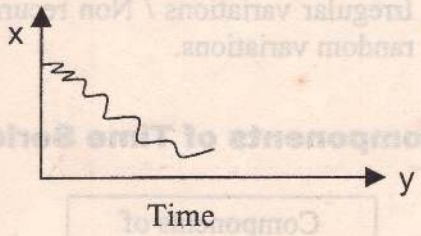
Each components are described as follows:

1. Long term trend (T)

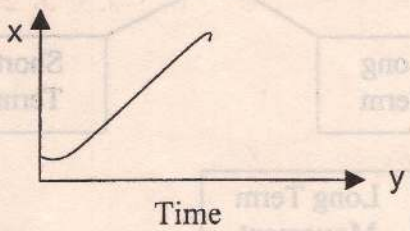
The trend is the underlying long-term movement over the time in the values of the data recorded.

The long-term trend can be illustrated in three ways.

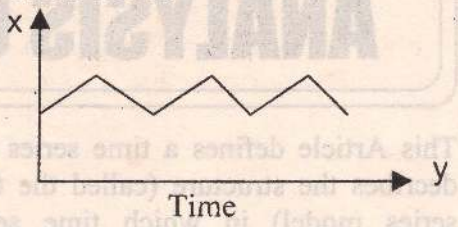
1.1 Down ward trend:-



1.2 An upward trend:-



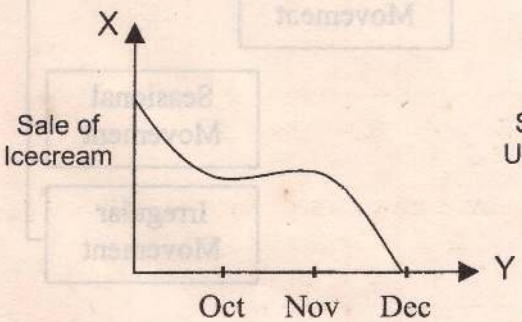
1.3 There is no clear movement up/ down trend.

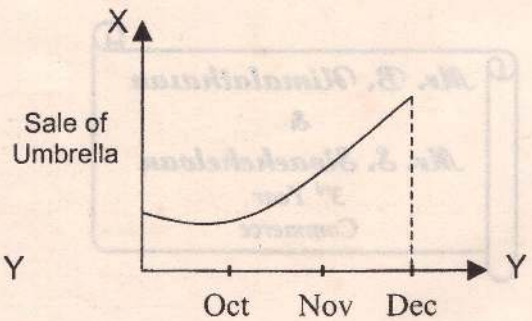


2. Seasonal variation (S)

Seasonal variation are short term fluctuations in recorded values due to different circumstances which affect results at different times of the year on different days of the week at different times of day. There are some examples given as follows.

- Sales of ice cream will be higher in summer than in winter.
- Sales in a shop are usually higher on Fridays and Saturdays.
- Shops might export higher sales shortly before Christmas, Deepabavali, Newyear or in their winter and summer sales.

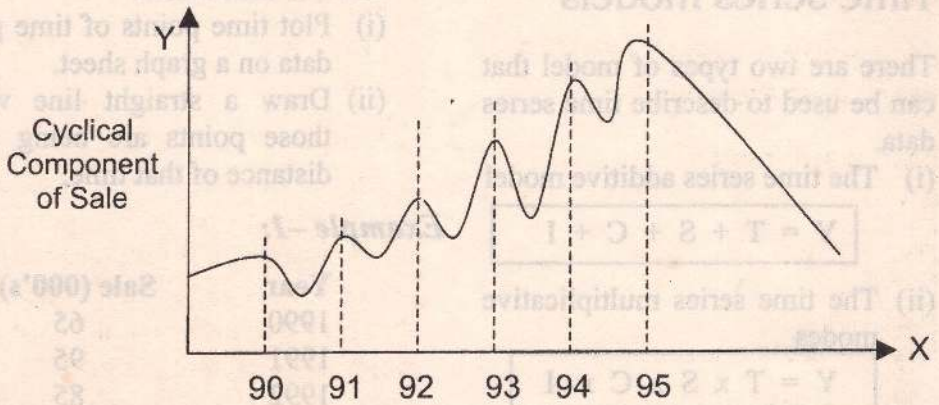




Digitized by Noolaham Foundation.
noolaham.org | aavanaham.org

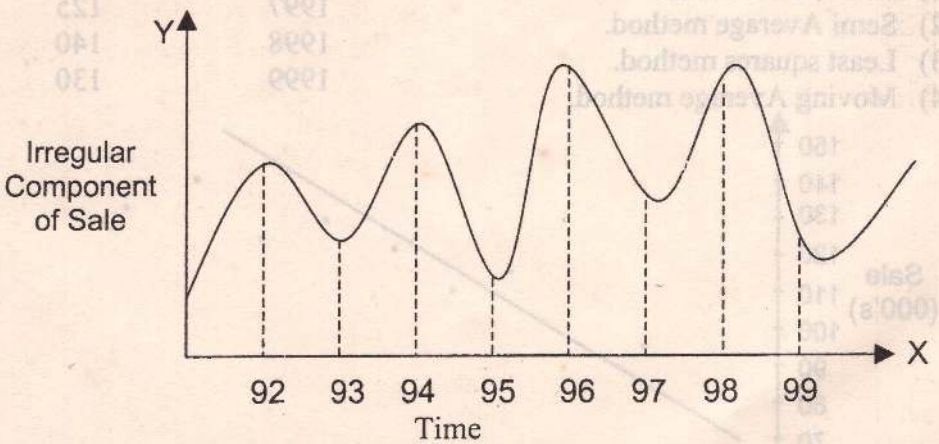
3. Cyclical / Cycle Variations (C)

Cycle or cyclical variations are medium – term changes in results caused by circum stances which repeat in cycles. In business, cyclical variations are commonly associated with Economic cycles, successive booms and slumps in the economy.



4. Irregular Variation (I)

These may be caused by infore seen circumstances such as a change in the government, war, fire and technological changes.



The components of a time series can be summarized by the following equation

$$\text{Time series value (Y)} = T + S + C + I$$

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

Where Y : The actual time
T : The trend
S : The seasional component
C : The cyclical component
I : The Irregular component

1. Time series models

There are two types of model that can be used to describe time series data.

(i) The time series additive model

$$Y = T + S + C + I$$

(ii) The time series multiplicative modes

$$Y = T \times S \times C \times I$$

Estimation of Long Term Trend

There are several methods, which can be used to estimate the long-term trend.

1) Free hand method.
2) Semi Average method.
3) Least squares method.
4) Moving Average method.

Each estimation of long-term trend are described as follows:

1) Free hand method:

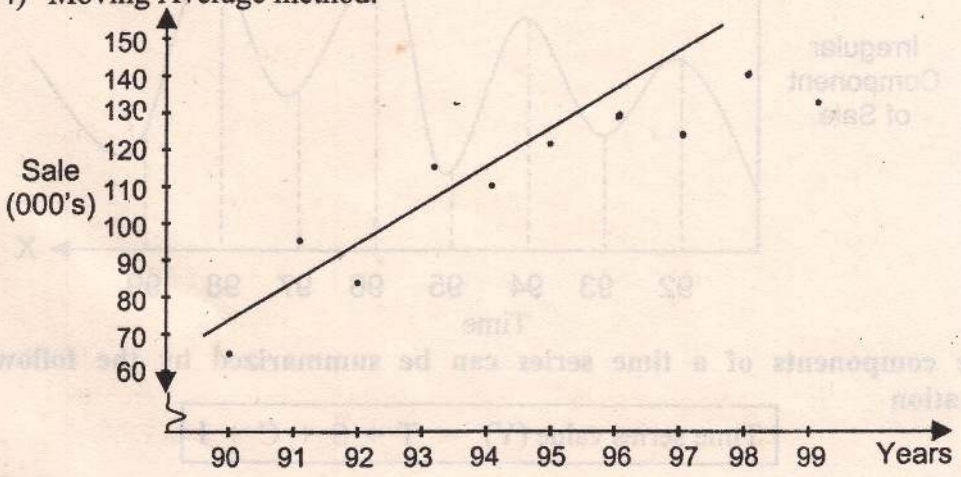
It is an easy method to find out one trend of time series.

(i) Plot time points of time given data on a graph sheet.

(ii) Draw a straight line where those points are being same distance of that time.

Example –1:

Year	Sale (000's)
1990	65
1991	95
1992	85
1993	115
1994	110
1995	120
1996	130
1997	125
1998	140
1999	130



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

2) Semi Average method:

In this method, the Trend is found out as follows.

(i) Equally divided the given data.

(ii) Calculate the mean of each division.

(iii) Mark that mean of each division on the graph. This two mean are known as semi average.

(iv) Then the trend line is derived by joining. These two means.

If the total number of given data is even. It is easy to divide the data equally, Incontrast, if it is odd, The middle data is not considered.

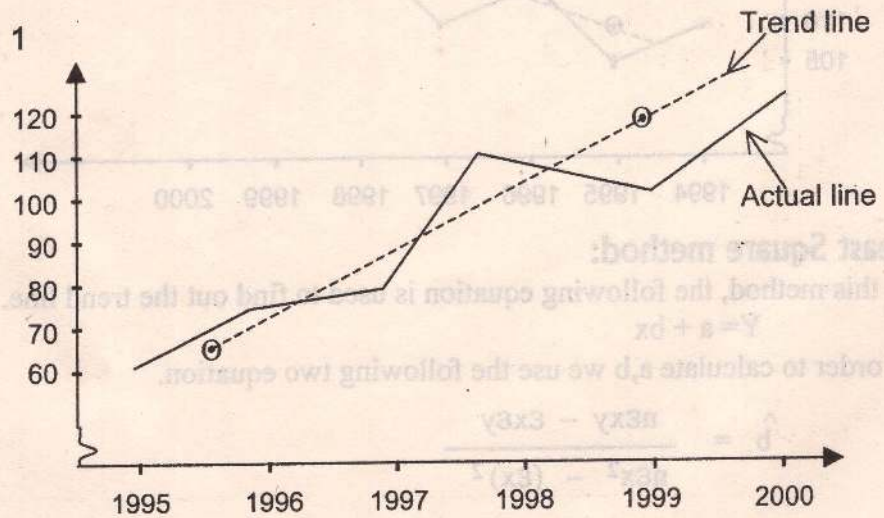
Example – 2 :

Year	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Product	60	75	81	110	106	120

Answer :-

Year	Product		
1995	60		
1996	75	216 / 3	= 72
1997	81		
1998	110		
1999	106	336 / 3	= 112
2000	120		

Figure: 1



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

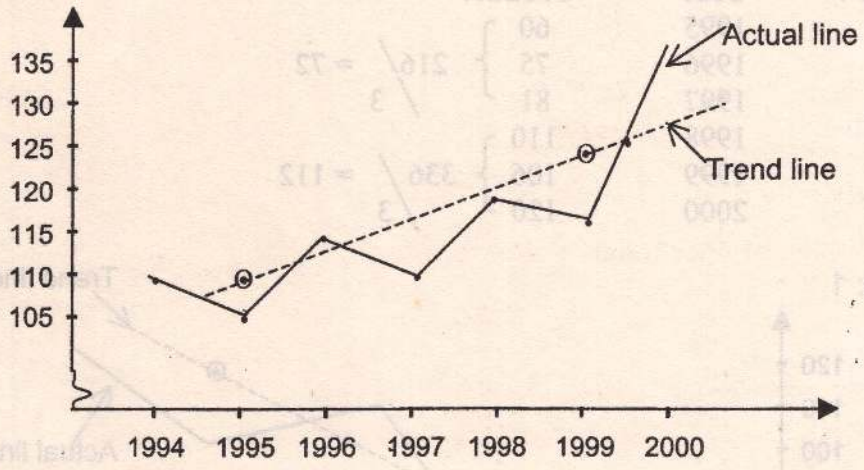
Example – 3 :

Year	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Product	110	105	115	112	120	118	131

Answer :-

Year	Product	Semi Average
1994	110	
1995	105	$\frac{330}{3} = 110$
1996	115	
1997	112	← Themiddle data isnot considered
1998	120	
1999	118	$\frac{369}{3} = 123$
2000	131	

Figure: 2



3) Least Square method:

In this method, the following equation is used to find out the trend line.

$$Y = a + bx$$

In order to calculate a,b we use the following two equation.

$$\hat{b} = \frac{n\varepsilon xy - \varepsilon x \varepsilon y}{n\varepsilon x^2 - (\varepsilon x)^2}$$

$$\hat{a} = y - \hat{b}x$$

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

This is method is more reached. By selecting the sum of X (εX) equal to (It is $\varepsilon X = 0$)

$$\hat{y} = \hat{a} + \hat{b}x$$

a : Value of trend at the initial stage
b : Sum of trend value at each time unit
x : Time

$$\varepsilon y = na + b\varepsilon x$$

$$\varepsilon xy = a\varepsilon x + b\varepsilon x^2$$

$$\varepsilon y = na + (\varepsilon x = 0)$$

n – Time Value

$$\varepsilon xy = b\varepsilon x^2 \quad (\varepsilon x = 0)$$

$$a = \frac{\varepsilon y}{n} = \bar{y}$$

$$b = \frac{\varepsilon xy}{\varepsilon x^2}$$

Example – 4 :

Annual sales of Electronic calculators

Year	Sales (Y)
1980	20.15
1981	19.49
1982	19.41
1983	19.54
1984	18.74
1985	18.00
1986	18.44
1987	18.81
1988	18.29
1989	17.68
1990	17.98

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

Required

Calculate the trend value

Year (Y)	X	X^2	Y	XY
1980	-5	25	20.15	- 100.75
1981	-4	16	19.49	- 77.96
1982	-3	9	19.41	- 58.23
1983	-2	4	19.54	- 39.08
1984	-1	1	18.74	- 18.74
1985	0	0	18.00	0
1986	1	1	18.44	18.44
1987	2	4	18.81	37.62
1988	3	9	18.29	54.87
1989	4	16	17.68	70.72
1990	5	25	17.98	89.90
	0	110	206.53	- 23.21

$$b = \frac{\Sigma x y}{n}$$

$$= \frac{-23.21}{110}$$

$$= -0.211$$

$$a = \bar{y} \ (\Sigma y / n)$$

$$= \frac{206.53}{11}$$

$$= 18.775$$

∴ $y = a + bx$

$$y = 18.775 - 0.211 x$$

to determine the trend value

(1) X = - 5 Y = 18.775 – 0.211 x

Y = 19.83

(2) X = - 4 Y = 19.619

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

(3)	X = -3	Y = 19.408
(4)	X = -2	Y = 19.197
(5)	X = -1	Y = 18.986
(6)	X = 0	Y = 18.775
(7)	X = 1	Y = 18.564
(8)	X = 2	Y = 18.353
(9)	X = 3	Y = 18.142
(10)	X = 4	Y = 17.931
(11)	X = 5	Y = 17.72

Time series method are statistical techniques that make case of historical data accumulated over a period of time. Time series methods assume that what has occurred in the past will continue to occur in the future. As the name time series suggests, these methods relate the forecast to only one faster- time. The time series methods tend to be most useful for short- range forecasting. Although they can be used for longer – range forecasting. There are to types of time series methods.

(1) Moving average
(2) Exponential smoothing

4) The method of moving average :

This method of obtaining a Time series trend involves calculating a set of averages each one corresponding to a trend (value) for a time point of the series these are known as moving average.

4.1 Moving average of an odd Number of Results

Example – 5 :

Year	Sales
1993	390
1994	380
1995	460
1996	450
1997	470
1998	440
1999	500

Required :-

Take a moving average of annual sales over a period of three year

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

(a) Average sales in the three year period 1993 –1995 were

$$\frac{390 + 380 + 460}{3} = \frac{1230}{3} = 410$$

This average relates to the middle 1994 of the period

(b) Similarly average sales in the three year period 94 – 96 were

$$\frac{380 + 460 + 450}{3} = \frac{1290}{3} = 430$$

This average relates to the period 1995

(c) The average gave can also be found for the periods 1993 – 1995, 1995 – 1997, 1996 – 1998 and 1997 – 1999 to give the following:

Year	Sales	Moving of 3 years' sales (A)	Moving average of 3 years' sales (A ÷ 3)
1993	390		
1994	380	1230	410.00
1995	460	1290	430.00
1996	450	1380	460.00
1997	470	1360	453.33
1998	440	1410	467.00
1999	500		

4.2 Moving average over an even number of periods

Example – 6 :

The quarterly sales of Hop wood Trends Ltd in recent years have seen as follows.

Year	Quarterly Sales			
	1 (Units)	2 (Units)	3 (Units)	4 (Units)
2002	200	110	320	240
2003	214	118	334	260
2004	220	124	340	278

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

Year	quarters	Actual volume of sales	Moving total of 4 quarters' sales	Moving Average of 4 quarters' sales	Midpoint of moving grosses trend line
		(i)	(ii)	(ii) ÷ 4	(iv)
2002	I	200			
	II	110			
			870	217.5	
	III	320			219.25
			884	221	
	IV	240			222
			892	223	
2003	I	214			224.75
			906	226.5	
	II	118			229
			926	231.5	
	III	334			232.25
			932	233	
	IV	260			233.75
			938	234.5	
2004	I	220			235.25
			944	236.0	
	II	124			238.25
			962	240.5	
	III	340			
	IV	278			

Finding the Seasonal Variations

(1) Seasonal variation using additive model

Once trend has been established by ahelerer method, we can find the seasonal variations.

(i) The additive model for time series analysis is $Y = T + S + I$

(ii) If we deduct the trend from the additive model we get $Y - T = S + I$

(iii) If we assume that I , the random / irregular component of the time series is relating small and therefore negative, them $S = Y - T$

Therefore the seasonal component $S = Y - T$ (The de- trended series)

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

The method of estimating the seasonal Variations in the additive model is to use the differences between the trend and actual data. The additive model assumes that the components of the series are independent of each other an increasing trend not affecting the seasonal variations.

Example – 7 :

Calculate a four quarters moving average trend centered an actual quarters and then find seasonal variations.

Sales in '000'/-

Year	Q I	Q II	QIII	Q IV
1999	200	120	160	260
2000	220	140	140	300
2001	200	120	180	320

Year	Quarters	Sales (Y)	4 Quarters total	8 Quarters total	Moving Average (T)	Seasonal variation (Y – T)
1999	I	200				
	II	120				
			760			
	III	160	→	1540	192.5	- 32.5
			780			
	IV	260	→	1580	197.5	+ 82.5
			800			
2000	I	220	→	1580	197.5	+ 22.5
			780			
	II	140	→	1580	197.5	- 57.5
			800			
	III	140	→	1580	197.5	- 57.5
			780			
	IV	300	→	1540	192.5	+ 107.5
			760			
2000	I	200	→	1560	195.0	+ 5.0
			800			
	II	120	→	1620	202.5	- 82.5
			820			
	III	180	→			
	IV	320				

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

We can now average the seasional variations

	QI	QII	QIII	QIV	Total
1999	-	-	- 32.5	+ 82.5	
2000	+ 22.5	- 57.5	- 57.5	+ 107.5	
2001	+ 5	- 82.5			
Total Variation	+ 27.5	- 140.0	- 90	+ 190	- 12.5
Average Variations (in 000')	+ 13.75	- 70.00	- 45.00	+ 95	- 6.25
Adjusted sosum is zero	+ 1.5625	+ 1.5625	+ 1.5625	+ 1.5625	+ 6.25
Adjusted average Variations	+ 15.3125	- 68.4375	- 43.4375	+ 96.5625	0

These might be rounded up downto.

QI	QII	QIII	QIV
+ 15,000/-	- 68,000/-	- 43,000/-	+ 96,000/-

(2) Seasonal variation using multiplicate model

The multiplicate model is better than the additire model for fore casting when the trend is increasing/decreasing overtime.

The multiplicative model is $Y = T \times S \times I$ and just as we calculated $S = Y - T$ for the additire model.

We can calculate $S = Y / T$ for the multiplitive model.

Extract from – Example 07

Years	Quarters	Sales (Y)	Moving average (T)	Seasional Variation Y/T
1999	I	200		
	II	120		
	III	160	192.5	0.831
	IV	260	197.5	1.316

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

2000	I	220	197.5	1.114
	II	140	197.5	0.709
	III	140	197.5	0.709
	IV	300	192.5	1.558
2001	I	200	195.0	1.026
	II	120	202.5	0.593
	III	180		
	IV	320		

	QI	QII	QIII	QIV	Total
1999	–	–	0.831	1.316	
2000	1.114	0.709	0.709	1.558	
2001	1.026	0.593	–	–	
Total	2.14	1.302	1.54	2.874	
Average	1.07	0.651	0.77	1.437	= 3.928
*Adjustment factor	0.018	0.018	0.018	0.018	+ 0.072
	1.088	0.699	0.788	1.455	4

* Adjustment factor $4 - 3.928 = 0.072 / 4 = 0.018$

Fore casting and Time series analysis

fore casting is and essential, but different task of management many forecasts are made by guessing but they are unlikely to be reliable.

Time series analysis data can be used to make forecasts as follows:-

(1) Plot a trend line : use the line of best fit method or the moving average method.

(2) Extrapolate the trend line : This means extending the trend line outside the range of known data and fore casting future results from historical date.

(3) Adjust forecast trends by the applicable average seasonal variation to obtain the actual forecast

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

Extractor from : Example 07

The average quarterly rise in the trend is (202.5 – 192.5) /7 = 1.43 units. The predicated sales for the third quarter of 2002 are therefore

202.5 + (5 x 1.43) – 43.44 = 165.71 or 166 units to the nearest unit

Estimation Of Seasonal Components

Seasonal Components method is used to calculate the changes in regular internal periods in time series calculation. This internal periods may be months, quarter year, weeks or days.

In business Statistic it is used

(i) Find out the business hypothesis
(ii) Compare the state of business firm

Following two methods are use to estimate the seasonal components.

(i) Simple percentage method / simple average percentage method.
(ii) Percentage moving average / Ratio to moving Average method.

Simple percentage method

It is an easy method to calculate seasonal estimation

Steps

(1) Calculate total of year, month, quarter year

(2) Calculate the average of that total

(3) Calculate the monthly or quarterly General average

$$\text{Monthly Seasonal Index} = \frac{\text{Monthly average}}{\text{Monthly General average}} \times 100$$

$$\text{Quarterly Seasonal Index} = \frac{\text{Quaterly average}}{\text{Quaterly General average}} \times 100$$

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

Example – 8 :

Quarterly Products of Machinaries

Year	Quarter Product (Tons)			
	I	II	III	IV
1994	3.5	3.9	3.4	3.6
1995	3.5	4.1	3.7	4.0
1996	3.5	3.9	3.7	4.2
1997	4.0	4.6	3.8	4.5
1998	4.1	4.4	4.2	4.5

Required

Calculate the Quarterly seasonal index and Quarterly General average

Year	Quarter Product (Tons)			
	I	II	III	IV
1994	3.5	3.9	3.4	3.6
1995	3.5	4.1	3.7	4.0
1996	3.5	3.9	3.7	4.2
1997	4.0	4.6	3.8	4.5
1998	4.1	4.4	4.2	4.5
Seasonal average	$\frac{18.6}{5} = 3.72$	$\frac{20.9}{5} = 4.18$	$\frac{18.8}{5} = 3.76$	$\frac{20.8}{5} = 4.16$

$$\text{Quarterly General average} = \frac{3.72 + 4.18 + 3.76 + 4.16}{4}$$

$$= \frac{15.82}{4}$$

$$= 3.96$$

$$\text{Quarterly Seasonal Index} = \frac{\text{Quarterly Seasonal average}}{\text{Quarterly General average}} \times 100$$

$$\text{Seasonal Index Q1} = \frac{3.72}{3.96} \times 100 = 93.94$$

$$\text{Seasonal Index Q2} = \frac{4.18}{3.96} \times 100 = 105.56$$

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

$$\text{Seasonal Index Q3} = \frac{3.76}{3.96} \times 100 = 94.95$$

$$\text{Seasonal Index Q4} = \frac{4.16}{3.96} \times 100 = 105.05$$

Extractor from : Example 07 (Multiplicate Model)

$Y/_T \times 100$

Calculate the Seasional Index

Year	Q I	Q II	Q III	Q IV
1999			83.1	131.6
2000	111.4	70.9	70.9	155.8
2001	102.6	59.3		
Total	214	130.2	154	287.4
Average	107	65.1	77	143.7
Seasonal Index	107	65.1	77	143.7

$$\text{Average of Quarterly average} = \frac{107 + 65.1 + 77 + 143.7}{4}$$

$$= \frac{392.8}{4}$$

$$= 98.2$$

$$\text{Quarterly Seasonal Index} = \frac{\text{Quarterly average}}{\text{Average of Quarterly average}} \times 100$$

$$\text{Seasonal Index Q1} = \frac{107}{98.2} \times 100 = 108.96$$

$$\text{Seasonal Index Q2} = \frac{65.1}{98.2} \times 100 = 66.29$$

$$\text{Seasonal Index Q3} = \frac{77}{98.2} \times 100 = 78.41$$

$$\text{Seasonal Index Q4} = \frac{143.7}{98.2} \times 100 = 146.33$$

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

Exponential Smoothing

The exponential smoothing forecast method is actually an averaging method that weights the most recent past data more strongly than more distant past data. Thus the forecast will recent more strongly to immediate changes in the data. This is very useful if the recent changes in the data are the results of an actual change instead of just random fluctuations.

There are two forms of exponential smoothing

(1) Simple exponential smoothing
(2) Adjusted exponential smoothing

The exponential smoothing forecast is computed using the formula

$$F + 1 = \alpha D_t + (1 - \alpha) F_t$$

where

$F_t + 1$ = the forecast for the next period
D_t = actual demand in the present period
F_t = the previously determined forecast for the present period
α = a weighting factor referred to as the smoothing constant

For example:

The company has accumulated the demand data in the following table for its computers for the past 12 months, from which it wants to compute exponential smoothing forecasts using smoothing constant α equal to 0.50

Example – 9 :

Sales for personal computers

Period	Month	Sales
1	Jan	37
2	Feb	40
3	Mar	41
4	Apr	37
5	May	45
6	Jun	50

Period	Month	Sales
7	Jul	43
8	Aug	47
9	Sep	56
10	Oct	52
11	Nov	55
12	Dec	54

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

In order to develop the series of forecasts for the data in the above table, we will start with period 1 (Jan) and compute the forecast for period 2 (Feb) using $\alpha = 0.50$. The formula for exponential smoothing also requires a forecast for period 1. Which we do not have, so we will use the sales for period 1 as both sales and the forecast for period 1. Other ways to determine a starting forecast include averaging the first three or four periods or making a subjective estimate thus, the fore cast for Feb is,

$$F_2 = \alpha D_1 + (1 - \alpha) F_1$$

$$= 0.05 (37) + 0.50 \times 37$$

$$= 37 \text{ Units}$$

The forecast for period 3 is computed simlarly

$$F_3 = 0.50 (40) + 0.05 \times 37$$

$$= 38.50$$

Example – 10 :

Sales for personal computers

Period	Month	Sales	Forecast Ft + 1
			$\alpha = 0.50$
1	Jan	37	37.00
2	Feb	40	38.50
3	Mar	41	39.75
4	Apr	37	38.37
5	May	45	41.68
6	Jun	50	45.84
7	Jul	43	44.42
8	Aug	47	45.91
9	Sep	56	50.85
10	Oct	52	51.42
11	Nov	55	53.21
12	Dec	54	53.61
13	Jan	–	

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

Adjusted Exponential Smoothing

The adjusted exponential smoothing forecast consists of the exponential smoothing forecast with a trend adjustment future added to it. The formula for the adjusted forecast is

$$A F_{t+1} = F_{t+1} + T_{t+1}$$

where

T – an exponentially smoothed trend factors.

The trend factor is computed much the same as the exponentially forecast. It is, in effect, a forecast models for trend.

$$T_{t+1} = \beta [(F_{t+1} - F_1) + (1 - \beta)] T_6$$

where T_t = the last period trend factor

β = a smoothing constant for trend

like α, β is a value between zero and one. It reflects the weight given to the most recent trend data. Also like α, β is often determined subjectively based on judgement of the forecaster. A higher β reflects trend changes more than allow β – It is not in common for β to equal α in this method.

As an example we will use the exponentially smoothed forecast with $\beta = 0.50$ computed table with a smoothing constant for trend, β of 0.30.

Period	Month	Sales	Forecast ($F_1 + 1$)	Trend ($T_1 + 1$)	Adjusted Forecast
1	Jan	37	37	–	
2	Feb	40	37	0.00	37.00
3	Mar	41	38.50	0.45	38.95
4	Apr	37	39.75	0.69	40.44
5	May	45	38.37	0.07	38.44
6	Jun	50	41.68	1.04	42.73
7	Jul	43	45.84	1.97	47.82
8	Aug	47	44.42	0.95	45.37
9	Sep	56	45.71	1.05	46.76
10	Oct	52	50.85	2.28	53.13
11	Nov	55	51.42	1.76	53.19
12	Dec	54	53.21	1.77	54.98
13	Jan	–	53.61	1.36	54.96

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

The adjusted forecast for February, AF_2 is the same as the exponentially smoothed forecast; the trend computing factor will be zero (ie, F_1 and F_2 are the same and $T_2 = 0$). Thus, we will compute the adjusted forecast for March, AF_3, as follows, starting with the determination of the trend factor, T_3

$$T_3 = \beta (F_3 - F_2) + 1 (1 - \beta) T_2$$

$$= (0.30) (38.5 - 37.0) + (0.70) (0)$$

$$= 0.45 \text{ and}$$

$$A F_3 = F_3 + T_3 = 38.5 + 0.45$$

$$= 38.95$$

This adjusted forecast value for period 3 is shown in table with all other adjusted forecast for the 12 month period pius the forecast for period 12 computed as follows.

$$T_{13} = \beta (F_{13} - F_{12}) + (1\beta) T_{12}$$

$$= (0.30) (53.61 - 53.21) + (0.70) (1.77)$$

$$= 1.36$$

Reference:

(1) Lucey T., *Quantitative Techniques* 5th edition ELBS with Dp publications 1996 pp 164 – 174

(2) Francis A, *Business mathematics and statistics* ELBS with Dp publication 4th edition PP 149 -162

(3) Therkettle G.L, *Business statistics and statistical method* ELBS with pitman 9th edition PP 212-234

(4) ICSA Foundation 2 *Quantitative Techniques* BPP publishing 2000 PP 115 –135

(5) Foundation paper 3c *Business mathematics* BPP publishing 2000 PP 225 – 244

(6) Jeyarangan. S, Raj. S. Kugan *Business Statistics* 1997 PP 149-196

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

வெற்றியும் முன்னேற்றமும்

ஒரு மனிதனின் வாழ்வில் முன்னேற்றம் இன்றியமையாததாகும். உலகம் மிக வீரைவாக முன்னேறி வரும் இக்காலத்தில் முன்னேற்றப் பாதையில் எம்மை இட்டுச் செல்லாது இருப்பது எமக்கு மட்டுமல்ல, எமது குடும்பம், சமூகம், நாட்டுக்கும் கேடு. முன்னேற்றம் என்பது முயற்சியின் அடிப்படையில் உருவானது. ஒரு மனிதன் வாழ்வில் முன்னேற வேண்டுமெனின் குறிக்கோள், மனவுறுதி, நம்பிக்கை, உயர்வான எண்ணம், ஒருமைப்பாடு, விடாமுயற்சி, உரிய நேரத்தில் கடமைகளை நிறைவேற்றல் போன்ற பண்புகளைக் கொண்டிருத்தல் வேண்டும்.

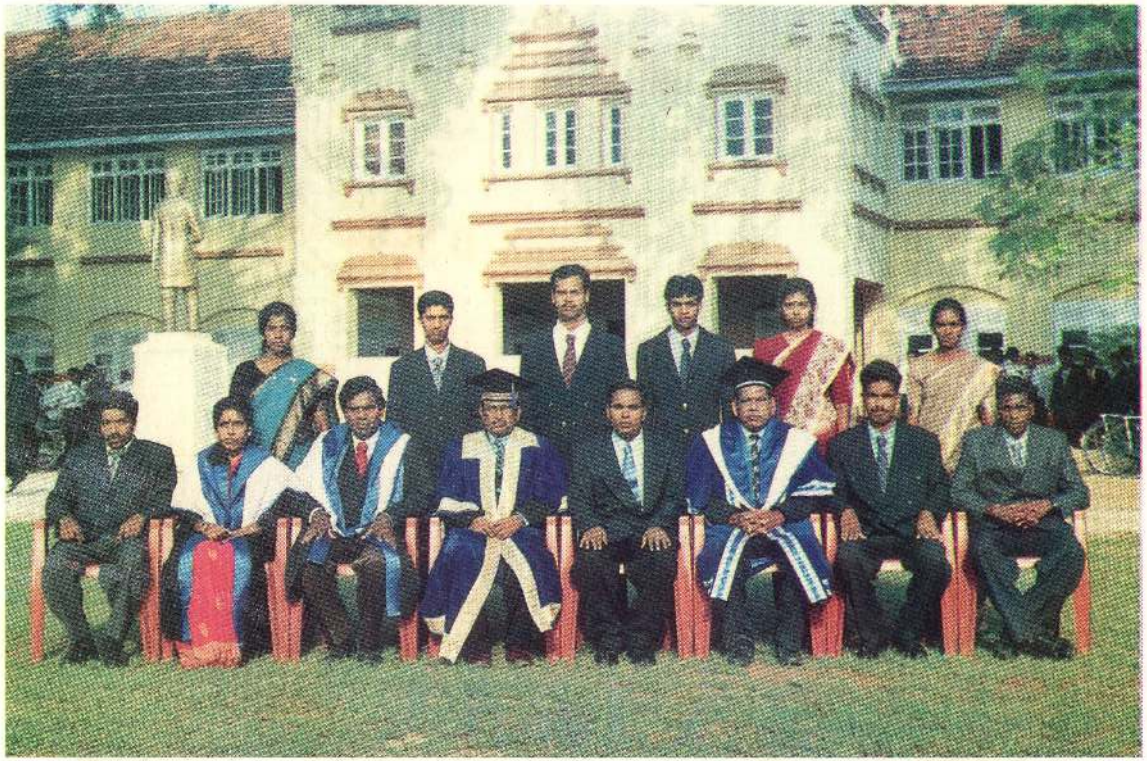
குறிக்கோள் இல்லாத செயல் எப்போதும் வெற்றி பெற்ற தில்லை. குறிக்கோள் என்பதே நினைத்ததை அடைந்து கொள்ள ளுதல் இதற்கு ஏனையவை அடிப்படையாக அமைகின்றன. ஒரு வர்த் தகர் தனது தொழிலில் வெற்றிபெற அவரிடம் இருக்க வேண்டியது இக்குறிக்கோள் ஆகும். அடுத்து அவரிடம் மனவுறுதி இன்றியமையாதது.

தன் திறமையில் நம்பிக்கையில்லாதவன் வாழ்வில் முன்னேற்றம் கிடையாது. நம்பிக்கையுடனான விடாமுயற்சி நிச்சயம் வெற்றியைத் தரும். ஒரு நல்ல தலைவன் தன்னுடன் தொடர்பானவர்களை ஊக்கப்படுத்தி வெற்றியின் பாதையில் அழைத்துச் செல்வான். சோதனைகள், ஏமாற்றங்கள், விமர்சனங்கள் வந்தபோதும் அதற்குரிய நடவடிக்கை மேற்கொண்டு முன்னேற்றம் காண்பான்.

எடுத்த வேலை எதுவாகயிருந்தாலும் உரிய நேரத்தில் நிறை வேற்ற முயற்சி செய்யுங்கள். எதுவும் எடுத்தவுடன் சரியாக நிறை வேற்ற முடியாததுதான். இருந்தபோதும் காலப்போக்கில் சரிப்படுத்த முடியும். முடியாதது எதுவுமில்லை. நேரத்தை சரியாக முகாமை செய்ப வன் தனது வேலையை இட்டுத் திருப்தி கொள்கின்றான் மகிழ்ச்சி யாக வாழ்பவன் வாழ்வு என்றும் வெற்றிப் பாதையில். முயற்சி செய்யுங்கள் வாழ்வில் முன்னேறுங்கள்.

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

COMMITTEE MEMBERS ACADEMIC YEAR 1999/2000



Seated (L – R)

Mr.K. Ganenthiran (Secretary), Mrs.R. Yogendrarajah (Senior-Treasurer), Mr.K. Thevarajah (Patron), Prof.P. Balasundarampillai (Vice Chancellor), Mr.S. Ranjithkumar (President), Mr.M. Nadarajasundaram (Dean-Commerce & Management Faculty), Mr.S. Sivachelvan (Vice President), Mr.P. Kayalavan (Treasurer).

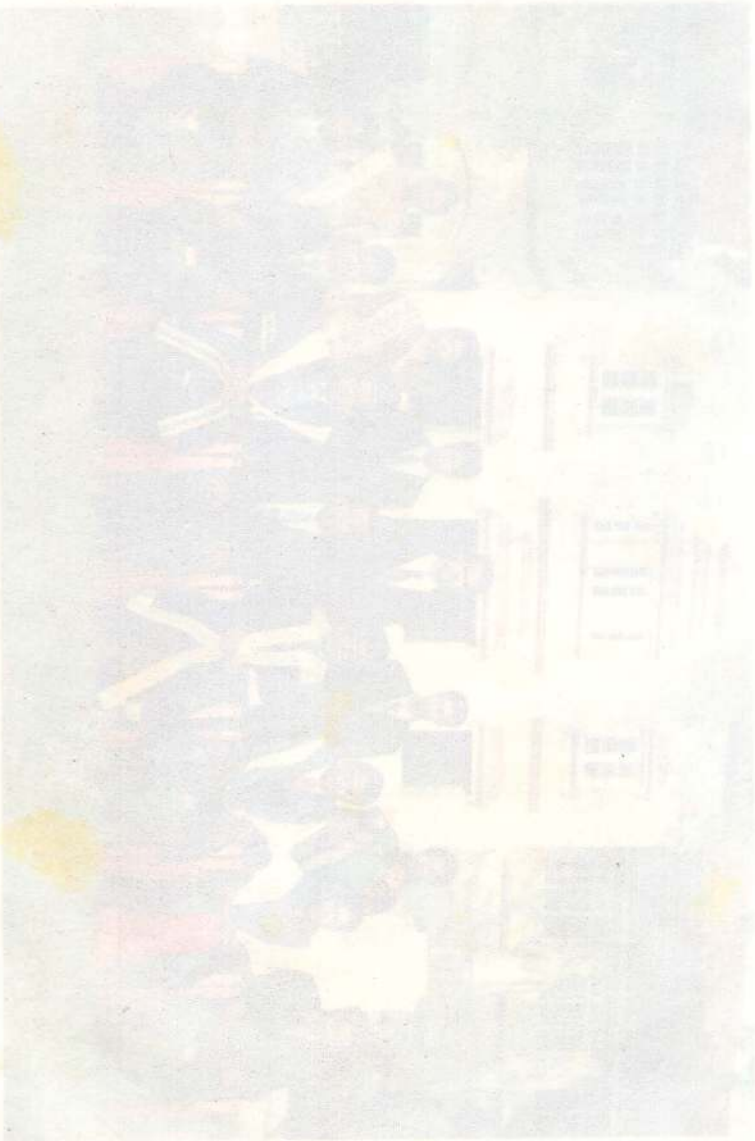
Standing:

Miss.A. Dulcie Nishanthi (Joint Editor), Mr.N. Sivanantharajah, Mr.T. Jeyarajah (Joint Editor), Mr.P. Gandipan (Asst.Secretary), Miss.S. Sathiyarani, Miss.R. Anusiya.

Absent:

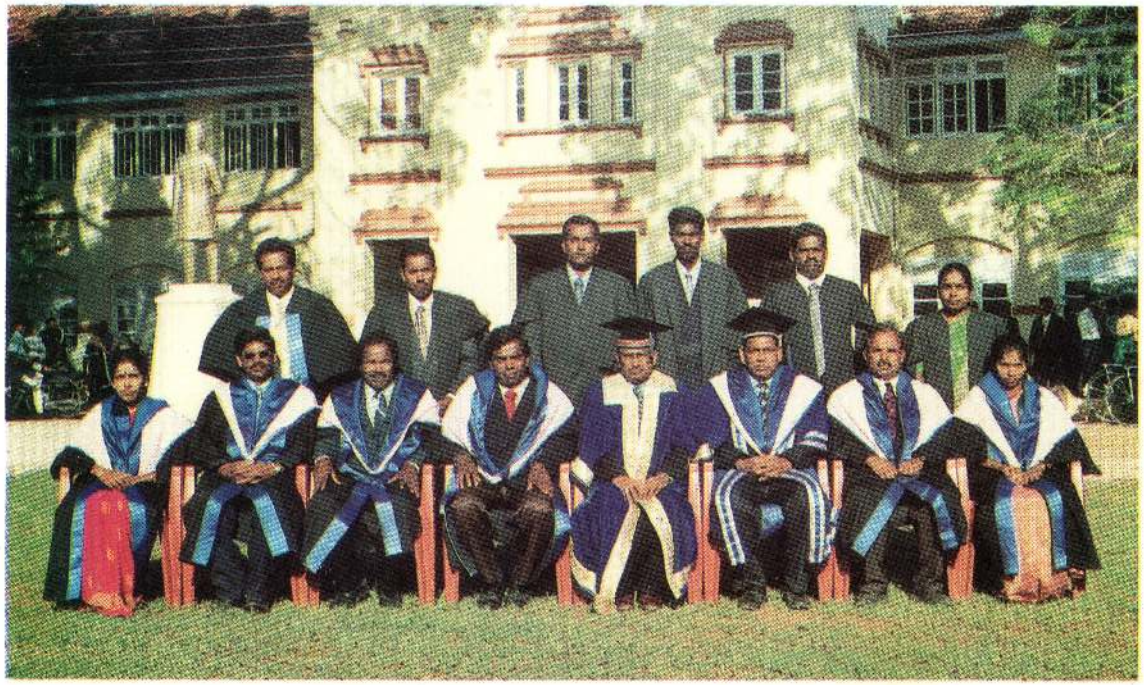
Miss.A.Jennet Mary Amalini.

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



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

STAFF DEPARTMENT OF COMMRECE



Seated (L – R)

Mrs.R. Yogendrarajah, Mr.V. Eswaran, Mr.E. Ratnam, Mr.K. Thevarajah (Head), Prof.P. Balasundarampillai (Vice Chancellor), Mr.M. Nadarajasundaram (Dean-Commerce & Management Faculty), Mr.K.K. Arulvel, Mrs.S. Mahendran Alosious.

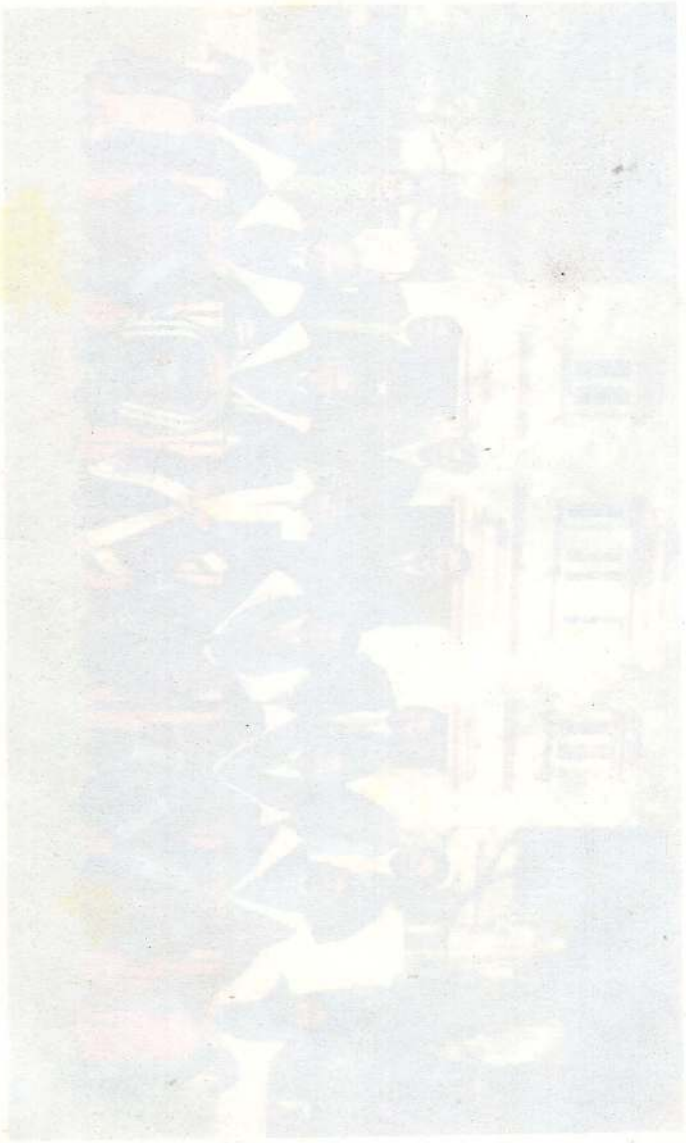
Standing:

Mr.K. Sivarajah, Mr.S. Balaputhiran, Mr.B. Prahalathan, Mr.S. Ramesh, Mr.V. Sritharan, Miss.S. Priya.

Absent:

Mr.T. Velnamby, Mrs.K. Macilini.

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

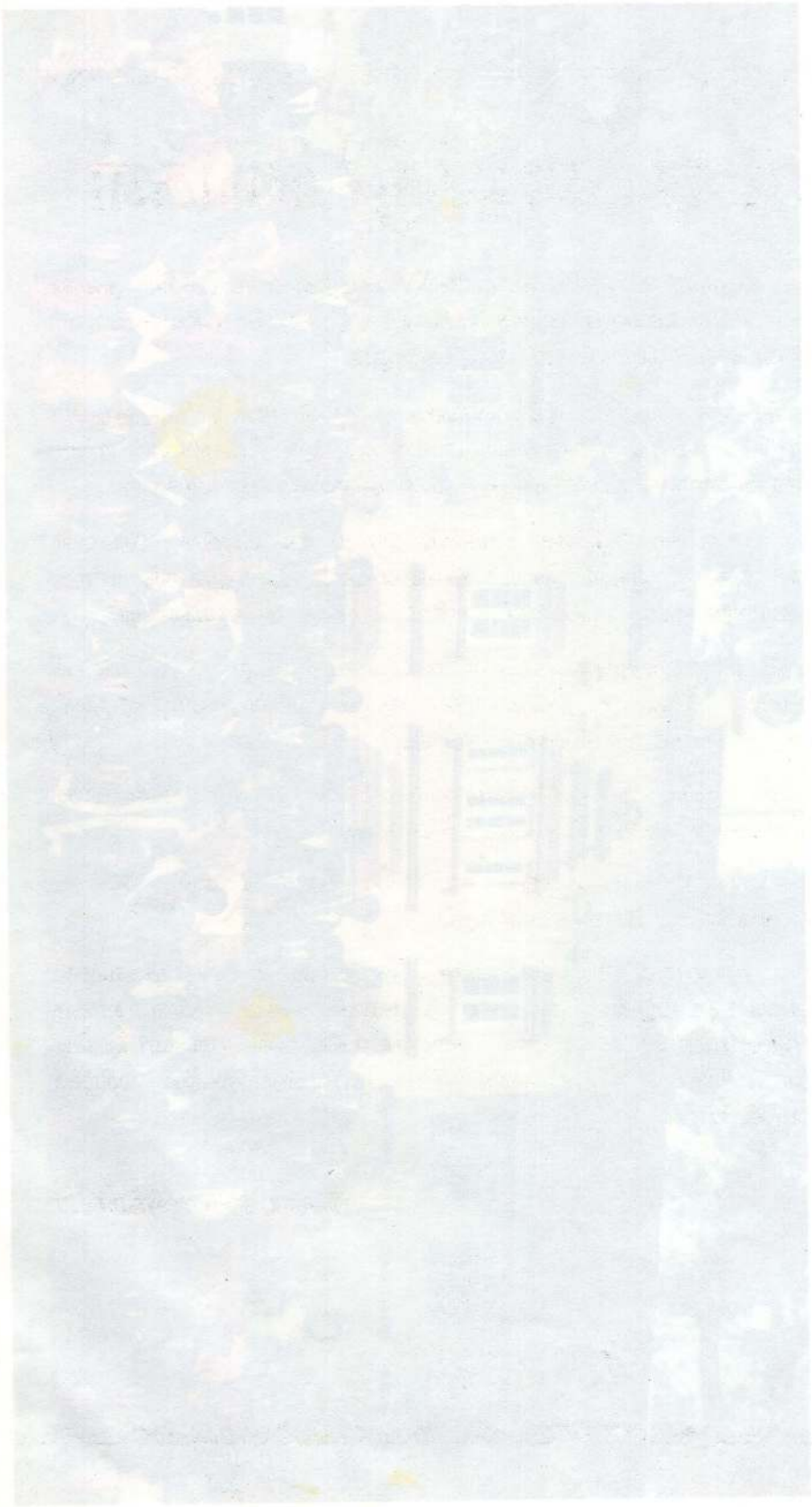


Digitized by Noolaham Foundation.
noolaham.org | aavanaham.org

FINAL YEAR COMMERCE STUDENTS ACADEMIC YEAR 1999/2000



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



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

எமது நன்றிக்குரியவர்கள்

☞ எமது விருட்சம் சஞ்சிகைக்கான ஆசிச் செய்திகளை வழங்கிய துணை வேந்தர், முகாமைத்துவ கற்கைகள் வணிக பீடாதிபதி, மன்றக்காப்பாளர் மற்றும் பெரும் பொருளாளர் அவர்களுக்கும்,

☞ குறுகிய காலத்தில் சஞ்சிகைக்கான ஆக்கங்களை தந்துதவிய வவுனியா வளாக விரிவுரையாளர், வணிகத்துறை, பொருளியல் துறை விரிவுரையாளர்கள், வணிகத்துறை மாணவர்கள் அனைவருக்கும்,

☞ எமது விருட்சம் சஞ்சிகை வெளியீட்டுக்குத் தேவையான நிதியினை இசை நிகழ்ச்சி மூலம் திரட்ட உதவிய திரு. த. சந்திரகாந் மற்றும் இசையமைப்பாளர், பாடகர்கள், அறிவிப்பாளர்கள் அனைவருக்கும்,

☞ எமக்கு உரிய நேரத்தில் ஆலோசனை வழங்கி வழிநடத்திய மன்றக் காப்பாளர் திரு. க. தேவராஜா, பெரும் பொருளாளர் திருமதி. ஆர். யோகேந்திரராஜா ஆகியோருக்கும்,

☞ மிகவும் குறுகிய காலத்தில் இச்சஞ்சிகையினை அச்சிட்டு உதவிபுரிந்த புனித வளன் கத்தோலிக்க அச்சகத்தினருக்கும்,

☞ இவ்விதழின் அட்டையினை அச்சிட்டு தந்த பரனன் அச்சகம் கொழும்பு~06 அச்சகத்தினருக்கும்,

☞ எமது முயற்சிக்கு உறுதுணையாக இருந்த மன்ற அங்கத்தவர்கள் மாணவ நண்பர்கள், எமது துறை மாணவர்கள், மற்றும் எமக்கு உதவிபுரிந்தவர்களில் எம்மால் தவறுதலாகவேனும் தவறவிடப்பட்டி ருந்தால் அவர்களுக்கும் எமது நன்றியைத் தெரிவிப்பதில் மகிழ்ச்சி அடைகின்றோம்.

~ நன்றி ~

இணை இதழாசிரியர்கள்



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

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

விருட்சம் சஞ்சிகை வெளியீட்டுக்கு
எமது நல் வாழ்த்துக்கள்



SRI MATHAVAN

T.V, டெக், வீடியோ ஓடியோ கசட்,
கசற் றேடியோ, றேடியோக்களும், சங்கீத ஒகன்கள்,
சகலவீதமான கைக்கடிகாரங்கள், சுவர் மணிக்கூடுகள்,
பிலிம்றோல் மற்றும் அன்பளிப்புப் பொருட்கள்
பெற்றுக் கொள்ளலாம்

சிறி மாதவன்





97, கஸ்தூரியார் வீதி
யாழ்ப்பாணம்

97, Kasthuriyar Road, Jaffna.

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

PRINTED BY
PARANAN ASSOCIATES (PVT)LTD.
403 1/1 GALLE ROAD
COLOMBO-06
T.P:507932,077-370292

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