ஊக்கி
THE CATALYST

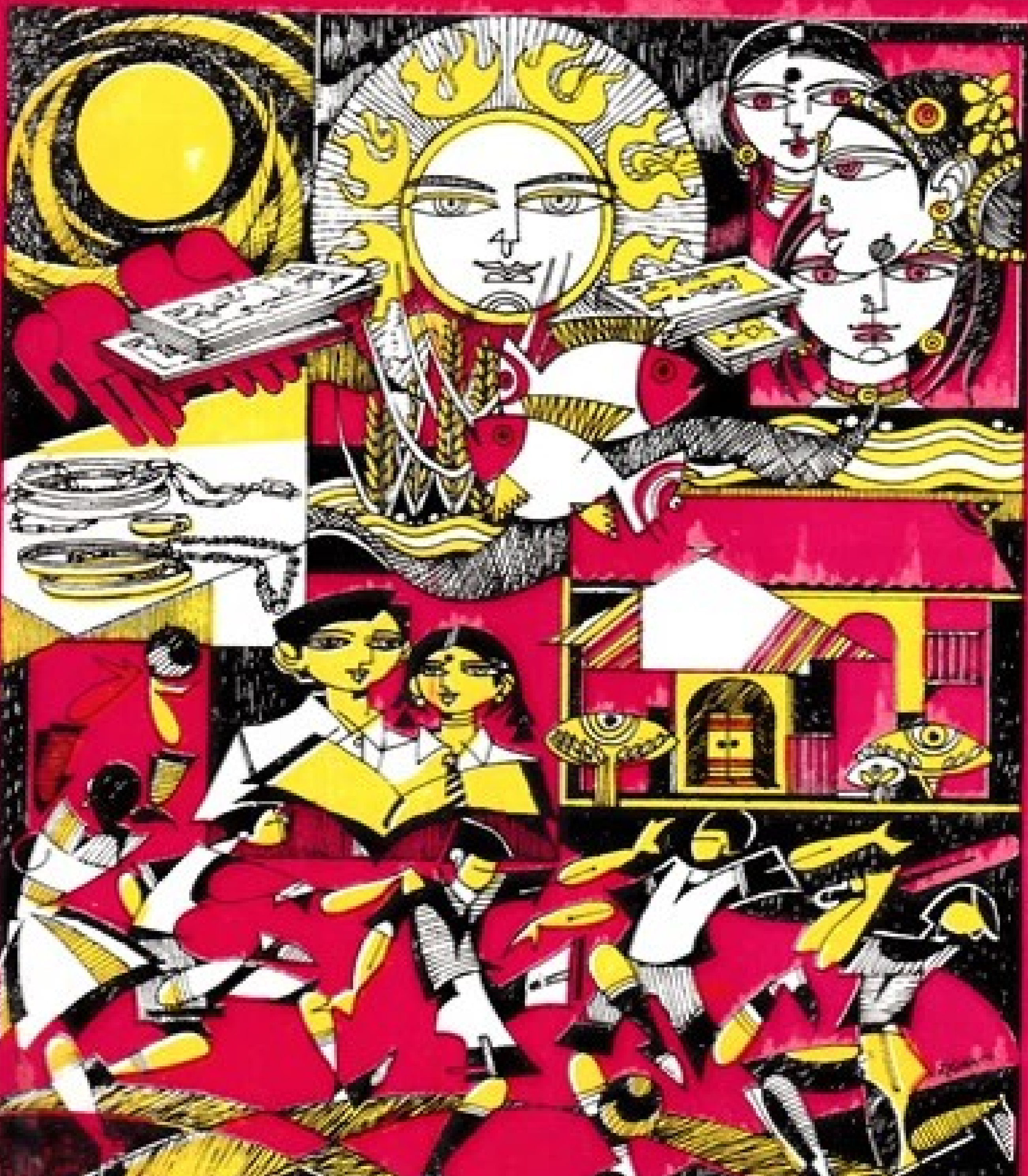
Vol. 01 No. 01 April - June: 2007

மலர் : 01 | இதழ் : 01 | சித்திரை - ஆனி 2007

தேசத்தின் வங்கியாளர்

BOC

இலங்கை வங்கி



யாழ்.மாவட்ட இலங்கை வங்கி, விளையாட்டு நலன்புரி, கலை, இலக்கிய மன்றம்

B. கடன் வழங்குகைகள்

தங்க நகை அடகு சேவை	4,000	
குத்தகை	20,000	
வாக்குறுதிச் சீட்டுகளுக்கான முற்பணம்	25,000	
வங்கிகளிலான வைப்புகள்	5,000	54,000
		100,000

அவர்களது முதலீடுகளுக்கான நிதிமீட்டங்களின் விபரங்கள்

அவர்களது சொந்த மூலதனம்	85,000
இந்தியாவில் உள்ள அவர்களது உறவினர்களிடமிருந்தான கடன் பெறுகைகள்	14,000
உள்ளூர் வங்கிகளிடமிருந்தான கடன் பெறுகைகள்	1,000
	100,000

Source : Weerasooria, W.S., The Nattukottai Chettiar Merchant Bankers in Ceylon, P55, 1973

மேற்காட்டப்பட்ட விபரங்களிலிருந்து அவர்களால் முன்னெடுக்கப்பட்ட நிதிச் செயற்பாடுகளின் விபரங்களையும் அளவுகளையும் நாம் அறிந்து கொள்ள முடியும். மேலும் 1934ஆம் ஆண்டில் இலங்கைத் தீவில் 556 நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார் நிறுவனங்கள் காணப்பட்டன. பிரதேச ரீதியாக இந்த நிறுவனங்களின் பரம்பல் பின்வருமாறு காணப்பட்டது.

		நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை
கொழும்பு	-	180
காலி	-	21
நீர்கொழும்பு	-	84
கொச்சிக்கடை	-	10
புத்தளம்	-	16
குருநாகல்	-	10
யாழ்ப்பாணம்	-	10
கண்டி	-	50
மாத்தளை	-	17
நாவலப்பிட்டி	-	11
பதுளை	-	10
ஏனைய பிரதேசங்கள்	-	137
மொத்தம்	-	556

Source: Ceylon Banking Commission Report, Vol.2, P486, 1934

1935ம் ஆண்டு காலப்பகுதிக்கு முன்னர் இலங்கையின் நிதிக்கட்டமைப்பில் சிறந்த பங்களிப்பை வழங்கியிருந்த நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்கள் பின்னர் படிப்படியாக தமது முக்கியத்துவத்தை இழக்க ஆரம்பித்தனர். செட்டி நெருக்கடி நிலைமை தோன்றுவதற்கு முன்னர் இலங்கை மக்களின் நம்பிக்கையை வென்றெடுத்தவர்களாக இவர்கள் இருந்துள்ளனர். இலங்கை மக்கள் தமக்குத் தேவையான கடன் பெறுகைகளுக்கு மட்டுமன்றி தமது நிதி மிகைகளைச் சேமித்து வைப்பதற்கும் செட்டியார்களை நாடியுள்ளனர். செட்டியார்கள் இத்தகைய சேமிப்புக்களை சரியான முறையில் மீளளிப்புச் செய்ததோடு அவற்றுக்குச் சிறந்த வருமானங்களையும் வழங்கியுள்ளனர். மக்கள் தமது சேமிப்புக்களை பாதுகாப்புக்காக செட்டியார்களிடம் வழங்கியிருந்தமைக்கான ஆதாரங்களும் உள்ளன. மேலும் இன்றைய நிதிக் கம்பனிகளின் முன்னோடிகள் எனவும் செட்டியார்களை நாம் குறிப்பிடலாம். ஆயினும் 1935 காலப்பகுதிக்கு பின் பல்வேறு காரணங்களால் செட்டியார்களது வியாபார மற்றும் நிதி நடவடிக்கைகள் குறைவடைய ஆரம்பித்தன. 1918ல் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட வியாபார பெயர் பதிவு கட்டளைச் சட்டம் மற்றும் கடன் வழங்குகை கட்டளைச் சட்டம் என்பன செட்டியார்களுக்கு சிக்கல்களைத் தோற்றுவித்தன. இச்சட்டங்களின் பிரகாரம் வியாபாரப் பெயர்களைப் பதிவு செய்வதற்கான நிபந்தனைகள், முறையான கணக்கேடுகளைப் பேணுதல் மற்றும் உச்ச அளவிலான வட்டி வீதத்திற்கான வரையறை போன்ற கட்டுப்பாடுகள் அறிமுகமாயின. மேலும் 1942ல் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட நகை அடகுத் தொழில் கட்டளைச் சட்டத்தின் கீழான கட்டுப்பாடுகள் செட்டியார்களால் மேற்கொள்ளப்பட்ட நகை அடகுத் தொழிலையும் பாதித்தன. அத்துடன் 1953ம் ஆண்டு 24ம் இலக்க "நாணய மாற்றுக் கட்டுப்பாட்டுச் சட்டமானது" அங்கீகரிக்கப்பட்ட முகவர்கள் தவிர்ந்த பிறர் தங்கம் மற்றும் வெளிநாட்டு

சினா:- வங்கியை ஆரம்பித்தபொழுது உங்கள் ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை எவ்வளவு?

மோட்:- நாங்கள் ஆரம்பித்த பொழுது 22 பேர்கள் இருந்தனர் என நான் நினைக்கிறேன். நான் சில பெயர்களை நினைவில் வைத்திருக்கிறேன். டேவிட் சில்வா கவிரட்ன, கிளேரன்ஸ் குணசேகர, நாகேந்திரா செல்லமுத்து.

சினா:- உங்களுக்கு சம்பளம் ஸ்ரேர்லிங்கிலா அல்லது ரூபாய்களிலா கொடுக்கப்பட்டது?

மோட்:- அந்தக் காலத்தில் செலாவணிக் கட்டுப்பாடு இருக்கவில்லை. எனது சம்பளம் ரூபா 1,300/- என நினைக்கிறேன். போதியதாக இருந்தது. எனக்கு அலெக்சாண்டரா இடத்தில் ஒரு வீடு இருந்தது. (கொழும்பு 7) அரசாங்க அலுவலகமொன்றில் எங்களுக்குத் தற்காலிகமாக இடம் கிடைத்தது. அங்கே எங்கள் புதிய ஊழியர்களை ஒன்று கூட்டி எங்களுக்குத் தேவையான புத்தகங்கள், சாதனங்கள் ஆகியவற்றைச் சேர்ப்பதற்கான வேலை ஆரம்பித்தோம். பீ அண்ட் ஓ வங்கிக் கட்டிடத்தை தற்காலிகமாகக் குத்தகைக்கு எடுத்துக் கொண்டோம். அச்சமயத்தில் திருமக்கேயும் வந்து சேர்ந்தார். அங்கிருந்துதான் நாங்கள் பொது மக்களுடன் கொடுக்கல் வாங்கல்களை ஆரம்பித்தோம். அதன் பின்னர் விரைவிலேயே வர்த்தக சம்மேளனக் கட்டிடத்தின் கீழ்த்தளத்தின் முற்பகுதியை குத்தகைக்கு எடுத்தோம். அங்கே 1939ம் ஆண்டு ஆகஸ்ட் 1ம் திகதி, இலங்கை வங்கி, இலங்கைத் தேசாதிபதி சேர். அண்ட்ரு கல்டிகொட்டினால் முறைப்படி திறந்து வைக்கப்பட்டது.

யுத்தம் ஆரம்பித்தபொழுது

1939ம் ஆண்டு செப்டம்பர் 3ந் திகதி இரண்டாம் உலகப்போர் தொடங்கியதும் அதிர்ச்சியுற்றோம். எங்கள் புதிய வங்கிக்கு என்ன நேரிடும் என எங்களில் ஒருவருக்கும் விளங்கவில்லை. ஏன் எங்களுக்கும் கூட என்ன நடக்குமோ எனத் தெரியாதிருந்தது. இந்த நெருக்கடியிலும் நாங்கள் கஷ்டப்பட்டு வங்கியின் முழு மூலதனத்தையும் திரட்டி விட்டோம்.

இலங்கை வங்கிக் கட்டளைச் சட்டம், எந்த விதமான வெளிநாட்டு வங்கியியல் வியாபாரங்களிலும் ஈடுபடக்கூடாது என வங்கியைத் தடுத்தது. வாழ் நாள் முழுவதும் அப்படியான வங்கித் தொழிலைச் செய்த எனக்கும், திரு. மக்கேயுக்கும் இத்தகைய கட்டுப்பாடு சங்கடமான நிலையை ஏற்படுத்தியது. எனினும் இது சம்பந்தமான அதிகாரிகளுக்கு, அத்தகைய கொடுக்கல் வாங்கல்களின் பலாபலன்களை நாங்கள் வலியுறுத்தியதன் காரணத்தால், காலக் கிரமத்தில் இக்கட்டளைச் சட்டம் திருத்தியமைக்கப்பட்டு, கட்டுப்பாடுகள் யாவும் விலக்கப்பட்டன.

அதன் பின் எங்கள் வங்கித் தொழில் குறிப்பிடத்தக்க முறையில் வளர்ச்சியடைந்தது. விரைவில் வர்த்தக சம்மேளனக் கட்டிடத்தின் அடித்தளத்தின் மறுபாதியையும் எடுத்தோம். இந்தக் கட்டிடத்தில் வங்கி அலுவல்களைச் செய்த அந்த ஆரம்பகாலத்தில் எங்கள் பணத்தை வைத்திருப்பதற்கு பாதுகாப்பு அறையொன்று இருக்கவில்லை. ஒவ்வொரு நாளும், வங்கி அலுவல்கள் முடிவடைந்ததும், பணத்தை பழைய பீ அண்ட் ஓ வங்கி கட்டிடத்திலிருந்த பாதுகாப்பு அறைக்குக் கொண்டு செல்ல வேண்டியதாக இருந்தது. இப்படி நாங்கள் இராணுவப் பாதுகாப்புடன் பணத்தை ஒவ்வொரு நாளும் கொண்டு செல்வது மற்றைய நன்கு ஸ்தாபித்த வங்கிகளுக்கு வேடிக்கையாக இருந்தது.

யுத்த காலத்தில் இலங்கையின் பிரதான உற்பத்திப் பொருட்களான தேயிலை, இறப்பர், கொப்பரா, காரீயம் ஆகியன அரசினால் பொறுப்பேற்கப்பட்டு ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டன. இவ் விற்பனைகள் சம்பந்தமான கணக்குகள் எம்மால் கையாளப்பட்டதால் எங்கள் கடல் கடந்த வங்கித் தொழிலில் அதிகரிப்பு ஏற்பட்டது. இதனால் கிறாண்ட் ஓரியண்ரல் (ஜீ.ஓ.எச்) ஹோட்டலின் ஒரு தளம் குத்தகைக்கு எடுக்கப்பட்டு வங்கியின் வெளிநாட்டுப் பகுதி ஸ்தாபிக்கப்பட்டது. இதே நேரத்தில் எங்கள் வங்கித் தொழில் நடைபெற்ற, வர்த்தக சம்மேளனக் கட்டிடத்தின் தளத்தில் நடைபெற்ற தேயிலை ஏல விற்பனைகள் இடை நிறுத்தப்பட்டன. இந்தத் தளம் எங்கள் வளர்ந்து வரும் நிலைப் பகுதிக்கு இடவசதியளித்தது.

இந்த நிலையில் நாங்கள் கண்டி, யாழ்ப்பாணம், காலி, புறக்கோட்டை, திருகோணமலை ஆகிய இடங்களில் கிளைகளைத் திறக்க ஆரம்பித்தோம். துரித விஸ்தரிப்புக் காரணமாக எங்கள் ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை ஒவ்வொரு மாதமும் அதிகரித்தது.

பணத்தை மீளப் பெறுவதில் அவசரம்

1942ம் ஆண்டு, கொழும்பு நகரம் ஜப்பானியரின் விமானத் தாக்குதலுக்கு உள்ளாகியதனால், பலர் தங்கள் பணத்தை வங்கியிலிருந்து மீளப்பெற்று, நாட்டின் மலைப் பிரதேச நகரங்களுக்கு இடம்பெயர்ந்தனர். எமது வங்கியியல் மண்டபம், பணத்தை மீளப்பெறவந்த வாடிக்கையாளர்களால் நிரம்பி நெருக்கடிக்குள்ளாகியதால், ஒழுங்கை நிலைநாட்ட பொலிசாரை அழைக்க வேண்டி ஏற்பட்டது. இவ்விதமாகப் பணம் மீளப்பெறப்பட்டபோதும் திறமையாகத் திட்டமிட்ட காரணத்தால் பிரச்சனைகள் எதுவும் ஏற்படவில்லை.

சினா:- யுத்தகாலத்தில் வேலை செய்த பொழுது உங்களுக்கு ஏற்பட்ட அனுபவம் என்ன?

மோட்:- பெற்றோல் இல்லாதபடியால் நான் வங்கிக்கு சைக்கிளில் செல்ல வேண்டியதாக

விருந்தது. நாங்கள் இருட்டில் மங்கலான வெளிச்சத்தில் பிந்தியும் வேலை செய்தோம். நான் பாதுகாப்புச் சேவையிலும் ஈடுபட்டிருந்தேன். துறைமுக வட்டாரங்களில் தொண்டர் படையினருக்கு உதவியாகவிருந்தேன். பகல் நேரங்களில் வங்கியில் பணியாற்றினேன். மாலையில் தொண்டர் சேவையில் ஈடுபட்டிருந்தேன் அது ஒரு கஷ்டமான காலமாக இருந்தது.

சினா:- உங்களால் அனுபவமுடைய ஊழியர்களைச் சேர்க்கக் கூடியதாக இருந்ததா?

மொரட்:- ஆரம்பத்தில் வங்கிகளில் இருந்து ஊழியர்களை எடுத்தோம். பணிப்பாளர் சபை, ஊழியர்களில் 50% மானோரைப் பல்கலைக் கழகப் பட்டதாரிகளில் இருந்து எடுக்கவும், ஏனையோரை எழுதுவினைஞர் தரத்திலிருந்து உத்தியோகத்தர் நிலைக்குப் பதவி உயர்த்தவும் விரும்பியது. எனினும் இதனை நாங்கள் ஆரம்பத்தில் நடைமுறைப்படுத்தவில்லை. உத்தியோகத்தர் தரத்திற்கு பட்டதாரிகளையே கூடுதலாகத் தெரிவு செய்தோம்.

சினா:- கடன் விண்ணப்பங்களை எப்படி மதிப்பீடு செய்தீர்கள்?

மொரட்:- நாங்கள் சிறாப்பர் முறையைக் கடைப்பிடித்தோம். செல்லமுத்து முதலாவது சிறாப்பராகக் கடமையாற்றினார். இலங்கை மக்கள் தமது பணத்தை காணிகளில் முதலீடு செய்திருந்தனர். அவர்களிடம் வேறு சொத்துக்கள் அவ்வளவாக இருக்கவில்லை. சிறாப்பருக்கு இரண்டு முதல் ஐந்து வீதம் வரையிலான தரகுப் பணம் கொடுக்கப்பட்டிருக்க வேண்டுமென நான் நினைக்கிறேன். அவர் கடன்களுக்கு உத்தரவாதம் அளித்ததுடன், ஊழியர் நியமனங்களுக்கும் சிபார்சுகள் செய்தார். ஊழியர்களினதும், வாடிக்கையாளர்களினதும் நேர்மைக்கு அவர் பொறுப்பாக இருந்தார்.

கடன்கள் வழங்குவதிலும் வெளிநாட்டு உண்டியல்களைக் கொள்வனவு செய்வதிலும் எமக்குப் பலவகையான அரசாங்கக் கட்டுப்பாடுகள் இருந்தன. நாங்கள் இப்பிரச்சனைகளை எடுத்துக் கூறியதன் பலனாக கட்டுப்பாடுகள் நீக்கப்பட்டு வங்கிக்கு தேசாதிபதியால் கூடுதலான அதிகாரங்கள் வழங்கப்பட்டன. அந்த நாட்களில் பொது முகாமையாளர் ரூபா. ஒரு லட்சம் வரையிலான கடன்களையே வழங்கக் கூடியதாக இருந்தது. இதனால் பெரிய தொகையான கடன்களை வழங்குவதற்குப் பணிப்பாளர் சபையின் அனுமதியைப் பெறவேண்டியிருந்தது.

சினா:- நீங்கள் எப்பொழுது பொது முகாமையாளராக நியமிக்கப்பட்டீர்கள்?

மொரட்:- மக்கேயுக்குப் பின் நான் வங்கியின் இரண்டாவது பொது முகாமையாளராக நியமிக்கப்பட்டேன். மக்கே லண்டனுக்குக் கப்பலில் திரும்பும் சமயம் காலமானார். அதன் பின் நான் பதவியேற்று 1949 வரையில் பதவியிலிருந்தேன்.

இலங்கை வங்கியின் ஆரம்பகாலம் சவால்கள் நிறைந்ததாக இருந்தது. யுத்த கால நிலைமைகள் காரணமாக ஒரு புதிய நிதி நிறுவனம் தான் எதிர்பார்த்திராத பல இடர்களையும் நெருக்கடிகளையும் எதிர்நோக்க வேண்டியிருந்தது. அத்துடன் வெளிநாட்டவர்கள் தங்கள் வழக்கமான லீவு நாட்களைத் தங்கள் நாட்டில் கழிக்க முடியாமல் இருந்தது.

லண்டன் கிளை

1949ஆம் ஆண்டளவில் எனது வைத்தியர்கள் உஷ்ணவலயத்தில் வசிப்பதைத் தவிர்க்குமாறு அறிவுரை வழங்கினார்கள். பணிப்பாளர் சபையும் என்னை இங்கிலாந்துக்கு அனுப்பி அங்கு இலங்கை வங்கியின் லண்டன் கிளையைத் திறப்பதற்கு இவ்வாய்ப்பைப் பயன்படுத்தினர். ஆரம்பத்திலிருந்து இக்கிளை வெற்றிகரமான ஒன்றாக அமைந்ததுடன் நான் அறிந்தளவில் இலங்கைக்கும் பேருதவியாக இருந்தது.

சினா:- லண்டன் கிளையை எப்பொழுது திறந்தீர்கள்?

மொரட்:- நாங்கள் லண்டன் கிளையில் முதலாவது அலுவலகத்தை 1949 இல் லட்கேற் ஹில்லில் திறந்தோம். இதற்கு முன்னர், இலங்கையின் அதிகமான இறக்குமதிகள் முடிக்குரிய முகவர்கள் ஊடாகவே மேற்கொள்ளப்பட்டு வந்தன. வங்கி ஆரம்பிக்கப்பட்டதும் இந்த இறக்குமதிகள் எமது வங்கி ஊடாகச் செய்யப்பட்டன. இதன் மூலம் எங்கள் வங்கி அதிக நன்மை பெற்றது. எம்மிடம் ஸ்டேர்லிங் பணம் அதிகமிருந்தது. லண்டன் அலுவலகத்தினூடாக தேயிலை விற்பனைகள் நடந்து கொண்டிருந்தமையால் இலங்கையிலிருக்கும் வங்கிகள் கோபமுற்றன.

சினா:- பெருந்தொகையான பணத்தினைக் கையாளாத நிலையிலும் லண்டனில் ஒரு சிறு வங்கியாக உங்களால் எப்படிச் செயற்பட முடிந்தது?

மொரட்:- காலை நேரங்களில் தரகர்கள் வந்து, நாங்கள் கடனாக அளிப்பதற்கு, எவ்வளவு பணம் வைத்திருக்கிறோமென அறிந்து கொண்டு, மற்ற வங்கிகளுக்கு இப்பணத்தை வழங்குவதற்கான கட்டளைகளை ஒழுங்கு பண்ணினார்கள். இதற்கு எங்களுக்கு தரகுப் பணம் தரப்பட்டது. தவிர நாங்கள் வட்டி மூலம் பெருந்தொகையைச் சம்பாதித்தோம். நாங்கள் பல வங்கித் தொழில்களை எமது லண்டன் கிளை மூலம் பெற்றுக் கொண்டதனால் இலங்கையிலிருந்த வெளிநாட்டு வங்கிகள் கோபமடைந்தன.

சினா:- இலங்கை வங்கியின் வெற்றிக்கு, அரசாங்கத்தின் ஆதரவு தவிர்ந்த, ஏனைய காரணங்கள் யாதாயிருக்குமென நீங்கள் கருதுகிறீர்கள்?

உஊக்கி

வங்கியியல், பொருளியல், சமூகவியல் கலை
இலக்கியக் காலாண்டிதழ்

THE CATALYST

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

மலர் : 01
இதழ் : 01
சித்திரை – ஆனி 2007

Vol : 01
No. : 01
April - June: 2007

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

மோட்:- நாங்கள் ஒரு அரசாங்க வங்கியாக இருந்தபடியால் சிறிது காலத்துக்குப்பின் மக்கள் எங்கள் சேவைகளைப் பயன்படுத்த வந்தார்கள். மேலும் எங்கள் லண்டன் கிளை மூலம் கொடுக்கல், வாங்கல்கள் செய்ததினால் செயல்முறைகளின் செலவீனம் குறைவாக இருந்தது. எனவே அரசாங்கக் கணக்குகள் எங்களுடன் ஆரம்பிக்கப்பட்டன.

1940இல் இலங்கை வங்கியைத் தவிர மற்ற எல்லா வங்கிகளும் வேலை நிறுத்தம் செய்தன. எனது ஊழியர்கள் எல்லோரும் வேலைக்கு வந்தனர். வாடிக்கையாளருக்கான சேவைகளைச் செய்வதில் பிரச்சனைகள் இருக்கவில்லை. வழக்கமான அலுவலக நேரங்களுக்கும் மேலாக வேலை செய்யவேண்டியிருந்தது. அந்நேரத்தில் நான் இலங்கை வங்கி மேலோங்கி வளர்ந்து தன்னைத் துரிதமாக விஸ்தரித்துக் கொண்டது.

அபரிமித ஆதரவு

இறுதியாக, பணிப்பாளர்களினதும், இலங்கையில் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட ஊழியர்களினதும் விசுவாசத்திலும், நேர்மையிலும், திறமையிலும் இலங்கை வங்கியின் வெற்றி குறிப்பிடத்தக்க அளவு தங்கியிருந்தது என நான் கூற விரும்புகிறேன். வெளிநாட்டு ஊழியர்களாகப் பணியாற்றிய நாங்கள் முன்னோடிகளாகவும் வழிகாட்டிகளாகவும், போதனையாளர்களாகவும் மட்டுமே செயற்பட்டோம். இலங்கை வங்கியில் நான் பணியாற்றிய பொழுது கொழும்பிலும் லண்டன் நகரிலும் எனக்கு உதவியாகவிருந்த வங்கிக் குழுவினர்களுக்கு எமது மனமார்ந்த நன்றியைத் தெரிவிக்க விரும்புகிறேன். அவர்களின் அர்ப்பணிப்பு, செயற்திறமை யாவும் வங்கியின் வெற்றிக்கு வழிவகுத்தன. என்னுடன் வேலை பார்த்த உத்தியோகத்தர்கள் பலர் பின்னர் எனது நண்பர்களாக இருந்தனர். வங்கியின் முன்னேற்றத்திற்காக அவர்களுடன் பகிர்ந்து கொண்ட சந்தோஷமான சம்பவங்களை நினைவில் வைத்திருப்பதில் பெருமிதமடைகின்றேன்.

சிவா:- இந்த வருடம் எங்கள் லண்டன் கிளையில் 40ம் ஆண்டு விழாவையும் இலங்கை வங்கியின் 50ம் ஆண்டு விழாவையும் கொண்டாடுகிறோம். கொழும்பில் ஆகஸ்டில் நடைபெறும் 50ம் ஆண்டு விழாக் கொண்டாட்டங்களில் நீங்களும் பங்குபற்ற வேண்டுமென விரும்புகிறேன்.

மோட்:- என்னால் நெடுந்தூரம் பயணம் செய்ய முடியுமென நான் நம்பவில்லை. ஆகையால் என்னால் வரமுடியாது. ஆனால் லண்டனில் கொண்டாட்டங்கள் நடைபெற்றால் நான் நிச்சயம் பங்குபற்றுவேன்.

சிவா:- நன்றி திரு. மோட்லொக் நான் லண்டன் கிளையின் பிரதான முகாமையாளருக்கு இதைப் பற்றி அறிவிப்பேன் விழாக் கொண்டாட்டங்களுக்கு உங்களை முறைப்படி அழைப்பதற்கு ஒழுங்கு செய்வேன். நீங்கள் அக்கொண்டாட்டங்களில் கலந்து கொள்வது மிகவும் பெருமை தருவதாகும். நான் உங்களைச் சந்தித்ததில் மிகவும் மகிழ்ச்சியடைகிறேன். என்னை வரவேற்றமைக்கு மிகவும் நன்றி. இலங்கை வங்கியின் முதல் ஊழியரைச் சந்தித்ததில் நான் மகிழ்ச்சியும் பெருமையும் அடைகின்றேன்.

சிவா:- வங்கி ஊழியர்களுக்கு ஏதாயினும் கூற விரும்புகிறீர்களா?

மோட்:- எனது வாழ்த்துக்கள். ஒரு வானளாவிய கட்டிடத்தை நீங்கள் கொண்டிருப்பதை அறிந்து மிகவும் மகிழ்ச்சியடைகிறேன். அதைப் படங்களிலும் கண்டு களித்திருக்கிறேன். வங்கியைப் பற்றி பல தகவல்களை நீங்கள் எனக்குச் சொல்லியிருக்கின்றீர்கள். நான் அவற்றைக் கேட்டு மிகவும் பெருமையடைகின்றேன். 50ம் ஆண்டு விழாவைக் கொண்டாடுவதில் உங்கள் ஊழியர்கள் சந்தோஷமடைவார்களென நான் நினைக்கிறேன். எனது பாராட்டுக்கள் இலங்கை வங்கி ஒரு வெற்றிகரமான வங்கியாயிருக்கின்றதென்பதைக் கேள்விப்பட்டு நான் மிகவும் மகிழ்ச்சியடைகின்றேன். நான் அதன் வளர்ச்சியைப் பற்றி தொடர்ந்து அறிந்து கொள்வேன்.

சிவா:- நன்றி திரு. மோட்லொக் எங்கள் தலைவரும், பொது முகாமையாளரும் வாழ்த்துக்களை என் மூலம் உங்களுக்குத் தெரிவிக்க விரும்புகின்றனர். உங்கள் பாராட்டுக்களை நான் கொழும்புக்குத் திரும்பியதும் அவர்களுக்கு எடுத்துக் கூறுவேன். லண்டன் கிளையின் கொண்டாட்டங்களுக்கான எங்கள் அழைப்பை நீங்கள் ஏற்றுக் கொண்டால் எமக்கு மிகவும் மகிழ்ச்சியாக இருக்கும் என்பதைத் தெரிவித்துக் கொள்கிறேன்.

இது ஒரு மறுபிரசுரம்

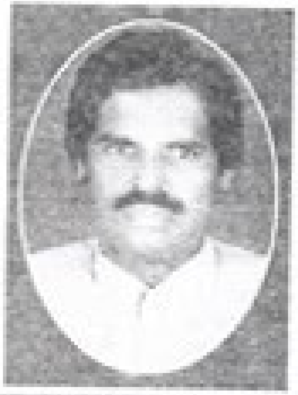
இவ்வாக்கமானது இலங்கை வங்கியினால் 1989ம் ஆண்டு ஆகஸ்ட் மாதம் வெளியிடப்பட்ட பொன்விழா மலரான "வளர்ச்சிப் பாதையில் இலங்கை வங்கியின் முதல் 50 வருடங்கள்" என்ற மலரிலிருந்து பிரசுரமாகின்றது.

இலங்கையின் வங்கியியல் வரலாற்றில் நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்கள்

1.0 அறிமுகம்

இலங்கையினது வணிகம் மற்றும் நிதியியல் வரலாற்றினை மீட்டுப் பார்க்கும் பொழுது அவற்றில் நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்களது பங்களிப்பு மிகவும் முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாக உள்ளது. குறிப்பாக இலங்கையினது பொருளாதார அபிவிருத்திக்கு அவர்கள் ஆற்றிய சேவை அளப்பரியது. ஆயினும் இன்றைய இளம் தலைமுறையினருக்கு நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்களைப் பற்றியும் அவர்களது சேவைகள் பற்றியும் அறிந்து கொள்ளும் வாய்ப்புக்கள் குறைவாகவே உள்ளன. எனவே இக்குறைபாட்டைத் தீர்த்து வைப்பதே இக்கட்டுரையின் நோக்கமாகும்.

தென்னிந்தியாவில் உள்ள மிகவும் வரண்ட தண்ணீர்ப் பஞ்சம் நிலவுகின்ற செட்டி நாடு (Chettinadu) என்ற பிரதேசத்தில் இருந்து வணிக நோக்கோடு இலங்கைக்கு குடி பெயர்ந்து வந்த சமூகத்தினரே நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்கள் ஆவார்கள். இவர்கள் இலங்கையில் மட்டுமல்ல பர்மா, மலேசியா, சீனா, ஜாவா, சுமாத்திரா போன்ற நாடுகளுக்கும் குடிபெயர்ந்து சென்று தமது வணிகத்தை விஸ்தரித்திருக்கிறார்கள். "திரைகடலோடியும் திரவியம் தேடு" என்ற முதுமொழிக்கு முழு அளவில் செயல் வடிவம் கொடுத்தவர்கள் என இவர்களை நாம் குறிப்பிடலாம். பணத்தைப் பெருக்குதல் என்பதே இவர்களது பிரதானமான நோக்கமாக இருந்தது. இந்த நோக்கத்தை அடையும் பொருட்டு இவர்கள் பல்வகைப்பட்ட வர்த்தகங்களிலும் கடன் வழங்கும் செயற்பாடுகளிலும் ஈடுபட்டனர். இவர்களில் அநேகர் தாம் குடிபெயர்ந்து சென்ற நாடுகளில் நிரந்தரமாகத் தங்கி விடுவதில்லை. ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தின் பின்னர் (பொதுவாக மூன்று அல்லது நான்கு வருடங்களில்) இவர்கள் தமது செட்டி நாட்டுக்குத் திரும்பி விடுவார்கள். ஆயினும் தாம் வியாபாரங்களை ஆரம்பித்த பிற நாடுகளில் தமது முகவர்கள் மூலமாக அவ்வியாபார நடவடிக்கைகளைத் தொடர்ந்து முன்னெடுத்தார்கள். இம்முகவர்கள் கூட அவர்களது செட்டி சமூகத்தைச் சார்ந்தவர்களாக இருந்தனர் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. மேலும் இவர்களை குறிக்கும் செட்டி என்ற பதமானது சமஸ்கிருத மொழியிலிருந்தே பெறப்பட்டுள்ளதாக மொழியியல் ஆய்வாளர்கள் குறிப்பிடுகின்றனர். இப்பதமானது ஒரு வணிகக் குழுவின் தலைவனைக் குறிப்பதாக குறிப்பிடப்படுகின்றது. நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்களது வாழ்க்கை முறைமைகளையும் மற்றும் அவர்களது வணிகப் பரம்பல்லைகள் பற்றிய பல்வேறு சுவையான தகவல்களையும் நாம் பல்வேறு சங்க இலக்கியங்களில் காணலாம். (உ-ம்- சிலப்பதிகாரம்) நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்கள் இனத்தால் தமிழர்களாகவும், மதத்தால் இந்துக்களாகவும் விளங்குகின்றனர். இவர்களில் பெரும்பாலானவர்கள் இந்துமதப் பாரம்பரியங்களை இறுக்கமாகப் பின்பற்றுகிறவர்களாகவும் விளங்கினர். அநேகர் உருத்திராட்ச மாலையை அணிந்தவர்களாக காட்சியளித்துள்ளனர். அத்துடன் தாம் ஈட்டிய செல்வத்தில்கணிசமான பகுதியினை இந்துக் கோவில்களை ஸ்தாபித்தல் போன்ற பல்வேறு இந்துதர்ம நடவடிக்கைகளுக்காக வழங்கியும் உள்ளார்கள்.



ஆறுமுகம் சுப்பிரமணியம்
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்,
முகாமைத்துவ கற்கைகள் துறை,
முகாமைக் கற்கைகள் வணிகபீடம்,
யாழ். பல்கலைக்கழகம்.

2.0 இலங்கையில் செட்டியார்களது செயற்பாடுகளின் ஆரம்பம்

இலங்கையில் நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்களது செயற் பாடுகள் ஒல்லாந்தர்களது வருகைக்கு (1656) முன்பாகவே ஆரம்பிக்கப்பட்டுவிட்டதாக வரலாற்று ஆசிரியர்கள் குறிப்பிடுகின்றனர். ஆயினும் ஒல்லாந்தர்களது ஆட்சிக் காலத்தில் செட்டியார்களது வணிக நடவடிக்கைகள் மிகவும் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அளவிலேயே மேற்கொள்ளப்பட்டன. இதற்குக் காரணம் ஒல்லாந்தர்கள் தமது ஆட்சிக் காலத்தில் இலங்கையில் தனியுரிமை செலுத்தும் வர்த்தக கொள்கையை அமுல்படுத்தியமை ஆகும். இக்கொள்கையின் பிரகாரம் தடையற்ற வர்த்தகம் மேற்கொள்ள முடியாதிருந்தமையால் செட்டியார்கள் தமது வணிக செயற்பாடுகளை விஸ்தரிக்க முடியவில்லை. ஆயினும் 1796ன் பின்னர் பிரித்தானியர்களது ஆட்சி இலங்கையில் ஏற்படுத்தப்பட்ட பின்னர் நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்களது வணிகச் செயற்பாடுகள் மிகவும் துரிதகதியில் வளர்ச்சியடைந்தன. குறிப்பாக 19ம் நூற்றாண்டின் நடுப்பகுதியில் இந்திய - இலங்கை வர்த்தகத்தின்

பெரும் பகுதியும் இலங்கைத் தீவின் உள்நாட்டு வணிகத்தின் கணிசமான பகுதியும் செட்டியார்களது கைகளிலேயே இருந்தன. ஆங்கிலேயரது ஆட்சிக் காலத்தின் ஆரம்ப காலகட்டங்களில், குறிப்பாக இலங்கையினது முதலாவது வணிக வங்கியொன்று 1841இல் ஆரம்பிக்கப்படும் வரை இலங்கையில் வணிக வங்கி எதுவும் காணப்பட்டமைக்கான சான்றுகள் இல்லை. எனவே இக்காலப்பகுதியில் (1841க்கு முன்) இலங்கையில் நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்களே வங்கியாளர்களாகச் செயற்பட்டுள்ளனர்.

3.0 மாற்று வங்கிகளின் தோற்றமும் செட்டியார்களின் செயற்பாடுகளும்

இந்நிலையில் 1840ம் ஆண்டுக்குப் பின் இங்கிலாந்து வங்கிகள் இலங்கையில் தொழிற்படத் தொடங்கின. குறிப்பாக Oriental Banking Corporation, Mercantile Bank, Bank of Madras போன்ற வங்கிகள் தமது கிளைகளை இங்கு ஆரம்பித்தன. இவ்வங்கிகள் இலங்கையின் பல்வேறு வர்த்தகத் துறைகளுக்குமான தமது நிதி வழங்கல்களை மேற்கொண்டன. குறிப்பாக Bank of Madras இந்திய - இலங்கை வர்த்தகத்தின் பெரும்பகுதிக்கு நிதி வழங்கலை மேற்கொள்ள ஆரம்பித்தது. இத்தகைய பின்னணியில் இலங்கையின் நிதிக் கட்டமைப்பில் நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்களது முக்கியத்துவம் வீழ்ச்சியடைய ஆரம்பித்தது. வெளிநாட்டு வங்கிகளுடன் போட்டி போடக்கூடிய நிதிப்பலமோ, தொழில்நுட்பவியல் பலமோ தம்மிடம் இல்லை என்பதை செட்டியார்கள் உணர்ந்து கொண்டனர். இத்தகைய வங்கிகளுடன் இணைந்து செயற்படுவதே தமக்கு சாதகமானது என்ற எண்ணத்திற்கும் அவர்கள் வந்தனர். செட்டியார்கள் இங்கிலாந்து வங்கிகளுடன் இணைந்து அவர்களது தரகர்களாக செயற்பட ஆரம்பித்தனர்.

இலங்கை உள்ளூர் வாசிகளுக்கு இங்கிலாந்து வங்கிகளிடமிருந்து கடன்கள் பெறுவதில் பல்வேறு சிரமங்கள் காணப்பட்டன. இங்கிலாந்து வங்கிகளின் முகாமையாளர்கள் மற்றும் அலுவலர்கள் பெரும்பாலும் வெளிநாட்டவர்களாக இருந்தமையால் அவர்களை அணுக முடியாமை, தொடர்பாடல் சிக்கல்கள், தமது நம்பகத்தன்மையை நிரூபிக்க முடியாமை போன்ற பிரச்சினைகளை இலங்கை வணிகர்கள் எதிர்கொண்டனர். இதே போன்று இலங்கை மக்களுடன் போதிய தொடர்புகளின்மையால் தமது செயற்பாடுகளை விஸ்தரிக்க முடியாத பிரச்சினை இங்கிலாந்து வங்கிகளுக்கும் காணப்பட்டது.

இது தவிர அப்போதைய காலகட்ட வங்கி முறையில் காணப்பட்ட சிறாப்பர் முறைமையும் (Shroff) இலங்கை வணிகர்கள் வங்கிகளில் கடன் பெறத் தடையாக இருந்தது. தகுந்த சமூக அந்தஸ்தும் நிதிப் பலமும் கொண்ட கனவான்கள் வங்கிகளில் சிறாப்பர்களாகச் செயற்பட்டனர். இவர்கள் வங்கிகளிடமிருந்து இலங்கை வணிகர்கள் கடன் பெறும் பொழுது இலங்கை வணிகர்களது நிதி நிலைமைகளை உறுதிப்படுத்தி வங்கிகளுக்கு கடன்களுக்கான உத்தரவாதமளிப்பவர்களாக (Guarantor) செயற்பட்டனர். இவர்களது உத்தரவாதத்தின் அடிப்படையிலே வங்கிகள் உள்ளூர் வணிகர்களுக்கு கடன் வழங்கின. இத்தகைய சிறாப்பர்களது உத்தரவாதங்களைப் பெறுவதும் வணிகர்களுக்குக் கஷ்டமாக இருந்தது.

இந்த சூழ்நிலையில் செட்டியார்கள் இங்கிலாந்து வங்கியாளர்களுக்கும் இலங்கை வணிகர்களுக்குமிடையில் நடுவர்களாக அதாவது தரகர்களாகச் செயற்பட்டு இப்பிரச்சினைகளை தீர்த்து வைத்தனர்.

செட்டியார்கள் சிறந்த நிதி பலமுடையவர்களாக இருந்தமையாலும் சிறாப்பர்களாக செயற்பட்டவர்களுடன் சிறந்த தொடர்புகளைக் கொண்டிருந்தமையாலும் இங்கிலாந்து வங்கிகளிடமிருந்து இலகுவாகக் கடன்களைப் பெற்று அவற்றை மீள இலங்கை வணிகர்களுக்கு கடன்களாக வழங்கி நடுவர்களாகச் செயற்பட்டனர். குறிப்பாக 1900 தொடக்கம் 1925 வரையான காலப்பகுதியில் இங்கிலாந்து வங்கிகள் ரூபா 25 மில்லியன் வரையிலான கடன்களைத் தரகர்களான செட்டியார்களுக்கு வழங்கியிருந்தன. இவற்றை செட்டியார்கள் மீளவும் இலங்கை வணிகர்களுக்கு கடன்களாக வழங்கியிருந்தனர். இவ்வாறு செட்டியார்கள் இலங்கை வணிகர்களுக்கு கடன்கள் வழங்கும் போது இங்கிலாந்து வங்கிகளின் வட்டி வீதத்திலும் பார்க்க இரண்டு தொடக்கம் மூன்று வீதம் வரை கூடுதலான வீதத்தில் வட்டி அறவிட்டனர். இந்த வீதங்களை "செட்டி வட்டி வீதம்" (Chetty Rate) என மக்கள் அழைத்தார்கள். இந்த வகையில் 1911ம் ஆண்டு மேற்கொள்ளப்பட்ட குடித்தொகை மதிப்பீட்டின் பிரகாரம் 4700 நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்கள் தமது செயற்பாடுகளை இலங்கையில் மேற்கொண்டிருந்தனர். தொடர்ந்து வந்த வருடங்களில் இத்தொகை மேலும் அதிகரித்தது.

4.0 செட்டி நெருக்கடி (Chetty Crisis)

இவ்வாறு வெளிநாட்டு மாற்று வங்கிகளுக்கும் செட்டியார்களுக்குமிடையே நிலவி வந்த வர்த்தக உறவானது 1925 வரை தொடர்ந்தது. ஆயினும் 1925 காலப் பகுதியில்

சில செட்டியார் நிறுவனங்கள் முறிவடைய ஆரம்பித்ததும் நிலைமை மாற்றமடையத் தொடங்கியது. குறிப்பாக அந்த காலப்பகுதியில் மிகவும் பிரபலமாக விளங்கிய A.R.A.R.S.M என்ற செட்டியார் நிறுவனம் யூன் 1925இல் முறிவடைந்தது மிகப்பெரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியது எனலாம். மூன்று செட்டியார்களைப் பங்குதாரர்களாகக் கொண்ட மேற்படி நிறுவனம் இந்தியாவில் தலைமை அலுவலகத்தையும் இலங்கையில் கிளைகளையும் கொண்டு இயங்கி வந்தது. 22 யூன் 1925 அன்று நிறுவனப் பங்காளர்கள் தங்களை முறிவடைந்தவர்களாக சென்னை உயர் நீதிமன்றத்தில் பிரகடனப் படுத்திக் கொண்டனர். அன்றைய தினத்தில் அந்த நிறுவனத்தின் இந்தியச் சொத்துக்களின் பெறுமதி 800 ஆயிரங்களாகவும் இந்தியாவிலிருந்த பொறுப்புக்களின் பெறுமதி 3700 ஆயிரங்களாகவும் இருந்தன. இதே போன்று இலங்கையிலிருந்த சொத்துக்களின் பெறுமதி 150 ஆயிரங்களாகவும் இலங்கைப் பொறுப்புக்களின் பெறுமதி 1700 ஆயிரங்களாகவும் காணப்பட்டன. இந்த நிறுவனத்தின் கலைப்பு நடவடிக்கைகள் நீதிமன்ற மேற்பார்வையின் கீழ் மேற்கொள்ளப் பட்டபோது இந் நிறுவனத்தினால் மேற்கொள்ளப் பட்டிருந்த பல மோசடி நடவடிக்கைகள் அம்பலத்தில் அரங்கேறின. குறிப்பாக வெளிநாட்டு மாற்று வங்கிகளிடம் கடன் பெறுவதற்காக மேற்படி நிறுவனத்தால் பல மோசடிகள் செய்யப்பட்டிருந்தன. இதனையடுத்து தம்மைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளும் பொருட்டு இலங்கையிலிருந்த வெளிநாட்டு மாற்று வங்கிகள் செட்டியார்களுக்கு கடன் வழங்குவதனை மட்டுப்படுத்தியதுடன் தாம் செட்டியார்களுடன் பணம்கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்குப் பயன்படுத்திய ஆவணங்களின் சரியான தன்மையையும் பெறுமதித் தன்மையையும் மீளாய்வு செய்ய முற்பட்டன. சுருக்கமாகக் கூறின் வெளிநாட்டு மாற்று வங்கிகள் செட்டியார்கள் மீதான நம்பிக்கையை இழந்ததுடன் அவர்களுடனான நிதி நடவடிக்கைகளை மிகப் பெருமளவிற்கு குறைத்துக் கொண்டன. அத்துடன் செட்டியார்களுக்கு தாம் வழங்கிய கடன்களை உடனடியாக மீளச் செலுத்துமாறு வங்கிகள் செட்டியார்களை நிர்ப்பந்தித்தன. இத்தகைய நிலைமையை "செட்டிநெருக்கடி" (Chetty Crisis) என அழைத்தனர்.

செட்டிநெருக்கடி நிலைமையானது இலங்கையின் பொருளாதாரத்திலும் பாரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியது. இலங்கையின் நிதியியல் வரலாற்றில் சில முக்கிய மாற்றங்களுக்கும் இது வழிவகுத்தது எனலாம். வெளிநாட்டு மாற்று வங்கிகள் தமது கடன்களைத் திருப்பிச் செலுத்துமாறு செட்டியார்களை நிர்ப்பந்தித்த அதேவேளை செட்டியார்கள் தாம் கடன் வழங்கிய இலங்கையின் வர்த்தகர்கள் மற்றும் பெருந்தோட்டச் செய்கையாளர்களுக்கும் பெருமளவிலான நெருக்கடிகளை ஏற்படுத்தினர். இதனால் இலங்கை வணிகர்கள் மற்றும் பெருந்தோட்ட உரிமையாளர்கள் தமது கடன்களை உடனடியாகச் செலுத்தமுடியாத நிலையில் தமது சொத்துக்களில் (குறிப்பாக பெருந்தோட்ட நிலங்கள்) பெரும்பகுதியை செட்டியார்களிடம் இழந்தனர். இவ்வாறு இலங்கையில் கொழுந்து விட்டு எரிந்து கொண்டிருந்த பொருளாதார நிலைமைக்கு 1930களில் உலகளாவிய ரீதியில் ஏற்பட்ட "மந்த நிலைமை" இலங்கையையும் தாக்கி எரியும் நெருப்புக்கு எண்ணெய் வார்த்தது எனலாம். உலகளாவிய ரீதியில் இலங்கையின் ஏற்றுமதிகளான தேயிலை, இறப்பர், தெங்குப் பொருட்களுக்கான விலைகள் குறைவடைந்தன. இதனால் இலங்கை ஏற்றுமதியாளர்கள் பலர் தமது கடன்களை மீளச்செலுத்த முடியாத துர்ப்பாக்கிய நிலைக்கு ஆளானார்கள். இந்நிலையில் செட்டியார்களும் கடன் வழங்கும் நடவடிக்கைகளை மிகவும் குறைத்து வர்த்தகம் மற்றும் பெருந்தோட்டச் செய்கை போன்ற துறைகளில் தமது நாட்டத்தைச் செலுத்த ஆரம்பித்தனர். இத்தகைய பின்னணியில் இலங்கை மக்கள் தமது தேவைகளை நிறைவேற்றக் கூடிய தமது நலன்களைப் பேணக்கூடிய தமக்குப் பாதுகாப்பைத் தரக்கூடிய தேசிய வங்கியொன்று உருவாக்கப்படவேண்டும் என்ற கோரிக்கையை முன் வைத்தனர். இக் கோரிக்கையையும் அதனோடு தொடர்புபட்ட பிற விடயங்களையும் ஆராய்வதற்காக 1934இல் இலங்கை வங்கியியல் ஆணைக்குழு அமைக்கப்பட்டது. இந்த ஆணைக்குழுவின் சிபாரிசின் பிரகாரம் அரச வங்கியான இலங்கை வங்கி 1939இல் உருவாக்கப்பட்டது.

1934இல் இலங்கை வங்கியியல் ஆணைக்குழுவிற்கு செட்டியார்களால் வழங்கப் பட்ட தகவல்களின் பிரகாரம் அப்போது அவர்களால் மேற்கொள்ளப்பட்ட முதலீடுகளும் அவற்றுக்கான அவர்களது நிதியீட்டங்களும் பின்வருமாறு அமைந்திருந்தது.

		ரூபா (ஆயிரம்)	ரூபா (ஆயிரம்)
A.	வியாபார நடவடிக்கைக்கான முதலீடு		
(i)	விவசாயம் மற்றும் பெருந்தோட்டம்	30,000	
(ii)	வீட்டு ஆதனங்கள் கொள்வனவு	6,000	
(iii)	சில்லறை வியாபாரம், அரிசி வியாபாரம், இறக்குமதி வியாபாரம்	10,000	46,000

நாணய வியாபாரங்களைக் கையாள்வதைத் தடை செய்தது. மேலும் இச்சட்டமானது மத்திய வங்கியின் முன் அனுமதியின்றி வெளிநாடுகளுக்கான பண அனுப்புதல்களை மேற்கொள்வதனையும் தடைசெய்தது. இது செட்டியார்கள் தமது உழைப்புக்களை தமது சொந்த நாட்டுக்கு மாற்றுவதில் சிக்கல்களைத் தோற்றுவித்தது. மேலும் 1942ம் ஆண்டு 61ம் இலக்க நில மீட்பு கட்டளைச் சட்டத்தினால் செட்டியார்கள் வசமிருந்த பெருந்தொகையான நிலங்கள் அவற்றின் முன்னால் உடமையாளர்களாகிய உள்ளூர் வாசிகளால் செட்டியார்களிடமிருந்து மீட்கப்பட்டன. இது தவிர 1948ம் ஆண்டு 18ம் இலக்க குடியுரிமைச் சட்டத்தின் அறிமுகத்தின் பின் பெருமளவு செட்டியார்கள் தமது சொந்த நாட்டுக்குத் திரும்பிச் சென்றதையும் அவதானிக்கலாம். இதே போன்று 1963ம் ஆண்டு 11ம் இலக்க நிதிச்சட்டத்தின் பல்வேறு பிரிவுகளும் செட்டியார்களது நிதி நடவடிக்கைகள் மீது பாரிய கட்டுப்பாடுகளை விதித்தன. இவ்வாறு காலத்துக்குக் காலம் கொண்டு வரப்பட்ட சட்டக் கட்டுப்பாடுகள் செட்டியார்களது ஊக்கத்தைக் கெடுத்தன. மேலும் 1935 காலப்பகுதிக்குப் பின் கணிசமான அளவு உள்ளூர் வங்கிகள் தோற்றம் பெற்றமையும் வெளிநாட்டு வங்கிகளின் உள்வரவும் இலங்கையின் நிதிக்கட்டமைப்பை மாற்றியமைத்தன எனலாம். இவ் வங்கிகளின் பரவலாக்கப்பட்ட செயற்பாடுகளுடன் போட்டியிட முடியாத நிலையும் செட்டியார்களுக்கு உருவானது. இதனால் இன்று மிகக் குறைந்த எண்ணிக்கையுடைய செட்டியார்களே இலங்கையில் நிதி மற்றும் வர்த்தகத் துறையிலுள்ளனர். ஆயினும் இலங்கையின் நிதியியல் வரலாற்றில் இவர்களது பங்களிப்பு மிகுந்த கவனத்துடன் நினைவு கூறப்படக்கூடிய ஒன்றாகும்.

உசாத்துணை நூல்கள்

1. Report of the Ceylon Banking Commission, Volume 1, Sessional paper 22 of 1934
2. Report of the Ceylon Banking Commission, Volume 2, Sessional paper 23 of 1934
3. Sivaratnam, C., The Tamils in Early Ceylon, 1968, Colombo
4. Weerasooria, W.S., The Nattukottai Chettiar Merchant Bankers in Ceylon, 1973, Colombo.

ERROR IN THE REPORT

The new typist at the hospital saw one of the obstetricians coming towards her indignantly waving a report had typed. 'Miss Jones! " He exclaimed 'I said first trimester not first try missed her!'

only men's clothes in the shop.

Judge : "when you were committing the theft, did you not spare a thought for your wife and daughter?"

Defendant : " I did, your Honore. But there were only men's clothes in the shop".

யாழ்ப்பாணத்தின் அபிவிருத்தியில் வங்கிகளின் பங்கு

யாழ்ப்பாண நகரம், பல அழிவுகளாலும், பிரச்சினைகளாலும், நெருக்கடிகளாலும் பலதுறைகளில் செயலிழந்தும் சோர்வுற்றும் உள்ள நிலையில், நகர, பிரதேச மக்கள் பிரதானமாக மருத்துவ சேவைக்காகவும், வங்கிச் சேவைக்காகவும் நகருக்கு வருகின்றனர். நகரின் இயக்கத்தில் வங்கிகள் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன. நகரின் ஆஸ்பத்திரி வீதியில், காலையில் காணப்படும் மக்கள் கூட்டம் இதனையே காட்டுகின்றது. மாவட்டத்தின் ஏனைய சிறுநகர்களும், சேவை மையங்களும் சிறுசிறு நேரம் துடிப்பாக இருப்பதற்கு வங்கிகளின் செயற்பாடு முக்கியமாகவுள்ளது.

யாழ்ப்பாண மாவட்டம் மக்கள் தொகை, சமூக பொருளாதாரத்துறை, போக்குவரத்துத் துறை போன்றவற்றில் பெரும் வீழ்ச்சி கண்டபோதும், இன்றைய திறந்த பொருளாதார ஒழுங்கு, புதிய சமூகத்தேவைகள், வர்த்தகச் செயற்பாடுகள், ஊதியக் கொடுப்பனவு முறைகள், அரச அரசசார்பற்ற உதவித்திட்டங்கள் செயற்படும் வழிமுறைகள் யாவற்றிலும் வங்கிகள் மிகப் பெரிய இடத்தைப் பெற்றுள்ளன.

மேலும் பல வங்கிகள் நகை அடைவு பிடிக்கும் நிலையமாகச் செயற்பட்டு வருகின்றன. இச்செயற்பாடு முன்னர் பெருமளவுக்குத் தனியார் துறையினால் மேற்கொள்ளப்பட்டு வந்தது என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

வங்கிகள் இன்று பல்வேறு வகைப்பிரிவினருக்கும் பல்வேறு சேவைகளை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளன. பிறந்த குழந்தை, சிறுவர், மாணவர், மகளிர், முதியோர் போன்ற பிரிவினருக்கு விசேட கணக்குகளை ஆரம்பித்துள்ளன. மேலும் பல்வகைப்பட்ட கடன், முதலீட்டுத் திட்டங்களை அறிமுகம் செய்துள்ளன. இதனால் இன்று மிகச் சாதாரண மக்கள் தொடக்கம் பெரிய வியாபாரிகள், நிறுவனங்கள் வரை பலதரப்பட்ட கணக்குகள் வங்கியில் வைத்திருக்க வேண்டிய கட்டாய தேவையுள்ளன. எனவே ஒரு குடும்பத்தில் உள்ள ஒவ்வொருவரும் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட கணக்குகளை வைத்திருக்க வேண்டிய நிலை காணப்படுகின்றது.

யாழ்ப்பாண மக்களின் பாரம்பரிய சீதனம் பின்புலச் சேமிப்பு பழக்கத்துடன் புலம்பெயர்ந்து வாழும் இப்பிரதேசத்து மக்கள் அனுப்பும் பணத்தை உரிய முறையில் பாதுகாப்பதற்கும், பயன்படுத்துவதற்கும் வங்கிச் சேவைகள் அவசியமாக விளங்குகின்றன. மேலும் வெளிநாட்டு பணம் பணப்பரிவர்த்தனை நிலையங்கள், உண்டியல் மூலம்

பேராசிரியர் பொ.பாலசுந்தரம்பிள்ளை
முன்னாள் துணைவேந்தர்,
யாழ். பல்கலைக்கழகம்.

கூடுதலாக இங்கு வருகின்ற போதும், அது பின் வங்கிகளுக்கு வந்து சேருகின்றது. ஆகவே இப்பிரதேசத்து மக்களின் பணமுகாமைத்துவம் ஒழுங்காக இயங்க சிறந்த நம்பிக்கையான வங்கிச் சேவை நடைபெறுவது முக்கியமாகும்.

யாழ்ப்பாணத்தில் வங்கிகளின் வளர்ச்சியை நோக்கின் 1960ம் ஆண்டுகளுக்கு முன்னர் இலங்கை வங்கி, கொமர்ஷல் வங்கி என இரு வங்கிகளே நகரில் இருந்தன. இவற்றுடன் கூட இலங்கைக் கூட்டுறவு வங்கி செயற்பட்டு வந்தது. இக்கூட்டுறவு வங்கிக்கு குடாநாட்டில் பல கிளைகள் இருந்தன. கூட்டுறவு வங்கி விவசாயச் செயற்பாட்டுடன் தொடர்புபட்டதாக இருந்தது. தேசிய சேமிப்பு வங்கி தனது செயற்பாடுகளை தபாற்கந்தோர்கள் மூலமாகச் சேவையைச் செய்து வந்தது. தபாற்கந்தோர் மூலம் செயற்பட்ட சேமிப்பு வங்கி சிறு சேமிப்புக்களை ஊக்கி வந்தது. 1960களில் மக்கள் வங்கி தனது சேவையை யாழ்ப்பாணத்தில் ஆரம்பித்தது.

மக்கள் வங்கி பிரவேசத்தாலும், சிறு வியாபாரிகள், மற்றும் சாதாரண மக்கள் வங்கிச் சேவைகளைப் பயன்படுத்தத் தொடங்கினர். 1970களில் மக்கள் வங்கி யாழ்ப்பாணத்தில் இருந்த கூட்டுறவு வங்கிக் கிளையை உள்வாங்கி தனது சேவையை விஸ்தரித்தது. இக்காலத்தில் நகரில் ஹற்றன் நஷனல் வங்கியும் தனது சேவையை ஆரம்பித்தது. 1980களில் தேசிய சேமிப்பு வங்கி, தனது கிளைகளை ஏற்படுத்திச் சேவைகளை விஸ்தரித்தது. 2002இல் தொடங்கிய சமாதான காலத்தில் செலான் வங்கியும் கொமர்ஷல் வங்கி சுன்னாகம், நெல்லியடி, சாவகச்சேரி, யாழ்ப்பாணம் ஆகிய இடங்களிலும், ஹற்றன் நஷனல் வங்கி சுன்னாகம், நெல்லியடி, யாழ்ப்பாணம் (ஸ்ரான்லி வீதி) ஆகிய இடங்களிலும், இலங்கை வங்கி திருநெல்வேலியிலும், மக்கள் வங்கி அச்சுவேலி, சங்கானையிலும், தேசிய சேமிப்பு வங்கி மானிப்பாய், திருநெல்வேலி, ஆகிய இடங்களில் புதிய கிளைகளை ஆரம்பித்துள்ளன. மக்கள் வங்கியும், இலங்கை வங்கியும் நீடித்த கரும பீடங்கள் சிலவற்றை ஏற்படுத்தியுள்ளன.

யாழ்ப்பாண மாவட்டத்தில் 53 வங்கிக் கிளைகள் செயற்படுகின்றன. வங்கிகள் ரீதியாக விபரம் பின்வருமாறு.

		பிரதான கிளை	கச்சேரிக் கிளை	நீடித்தகரும பீடம்	மொத்தம்
இலங்கை வங்கி	-	11	01	04	16
மக்கள் வங்கி	-	13	-	07	20
தேசிய சேமிப்பு வங்கி	-	06	-	-	06
கொமர்ஷல் வங்கி	-	05	-	-	05
ஹற்றன் நஷனல் வங்கி	-	03	-	02	05
செலான் வங்கி	-	01	-	-	01
	-	39	01	13	53

இவ்வங்கிகள் அமைந்துள்ள இடங்கள் பின்வருமாறு

இலங்கை வங்கி

01. யாழ்ப்பாணம் (மே.கி) **
02. யாழ்ப்பாணம் (2ம் கி) **
03. சாவகச்சேரி
04. சுன்னாகம்
05. ஊர்காவற்றுறை (வேலணையில் இயங்குகிறது)
06. காங்கேசன்துறை (மல்லாகத்தில் இயங்குகிறது)
07. காரைநகர்
08. மானிப்பாய்
09. நெல்லியடி
10. பருத்தித்துறை
11. திருநெல்வேலி **
12. அச்சுவேலி (நீ.க.பீ)
13. கச்சேரி
14. சங்கானை (நீ.க.பீ)
15. ஊர்காவற்றுறை (நீ.க.பீ)
16. கோப்பாய் (நீ.க.பீ)

(** On Line சேவை)

மக்கள் வங்கி

01. யாழ்ப்பாணம்
02. காங்கேசன்துறை (யாழ். நவீன சந்தையில் இயங்குகிறது)
03. யாழ்ப்பாணம் (பி.வீதி)
04. ஊர்காவற்றுறை
05. சுன்னாகம்
06. சாவகச்சேரி
07. வல்வெட்டித்துறை
08. யாழ்ப்பாணம் பல்கலைக்கழகம்
09. யாழ்ப்பாணம், கன்னாதிட்டி
10. பருத்தித்துறை
11. நெல்லியடி
12. அச்சுவேலி
13. சங்கானை
14. திருநெல்வேலி (நீ.க.பீ)
15. உரும்பிராய் (நீ.க.பீ)
16. கொடிகாமம் (நீ.க.பீ)
17. பண்டத்தரிப்பு
18. மல்லாகம்
19. மானிப்பாய் (நீ.க.பீ)
20. நடமாடும் சேவை

பிரதம ஆசிரியர்
திரு. என். சிவரட்ணம்
B.A.(S.L), A.I.B, F.I.B(S.L.), P.G. Dip - in Pub. Admin.
(செயற்பாட்டு முகாமையாளர், வட பிராந்தியம்)

ஆலோசனைக் குழு
திரு. பி.ஏ.சி. பெர்னாண்டோ
(பொது முகாமையாளர்)

திரு. பி.ஏ. அருமைநாயகம் B.A
(உதவிப் பொது முகாமையாளர், வட பிராந்தியம்)

திரு. க. பாலசுப்பிரமணியம்
(ஓய்வு பெற்ற உதவிப் பொது முகாமையாளர்)

திரு. A.T. கதிர்வேலு
(ஓய்வு பெற்ற முகாமையாளர்)

இணையாசிரியர்கள்
திரு. அல. பகீரதன் B.A
திரு. க. சிவஞானசுந்தரம் B.Com (Hons)

ஆசிரியர் குழு
திரு. செ. சிவபாலன்
திரு. க. காசிநாதன்
திரு. து. நாகேந்திரன்
திரு. பொன். பாலகுமார்

இணைப்பாளர்கள்
திரு. க. ஜெயம்
திரு. K.K. விக்கினேஸ்வரன்
திருமதி க. இராமலிங்கம்
திரு. வி. சிவானந்தவிக்கினேஸ்வரன்

வடிவமைப்பு
செல்வி அ. ரமீலா

அச்சுப்பதிப்பு
குரு பிரின்டேர்ஸ்,
39/2, ஆடியபாதம் வீதி, திருநெல்வேலி.

வெளியீடு
யாழ். மாவட்ட இலங்கை வங்கி,
விளையாட்டு நலன்புரி கலை, இலக்கிய மன்றம்.

முகவரி
பிரதமஆசிரியர்
"ஊக்கி"
இலங்கை வங்கி,
வடபிராந்தியக் காரியாலயம்,
யாழ்ப்பாணம்.
தொலைபேசி : 021-2223126
தொலைநகல் : 021-2222735
மின்னஞ்சல் முகவரி : bocagmnp@hotmail.com

Chief Editor
Mr. N. Sivaratnam B.A.(S.L), A.I.B, F.I.B(S.L.), P.G. Dip - in Pub. Admin.
Operations Manager, Northern Province

Advisory Committee
Mr. B.A.C. Fernando
(General Manager)

Mr. B.A. Arumainayagam B.A
(Asst. General Manager, Northern Province)

Mr. Balasubramaniam
(Rtd. Asst. General Manager)

Mr. A.T. Kathiravel
(Rtd. Manager)

Sub Editors
Mr. Ala. Baheerathan B.A
Mr. K. Sivagnanasundaram B.Com (Hons)

Editorial Committee
Mr. S. Sivapalan
Mr. K. Kasinathan
Mr. T. Nagenthiran
Mr. Pon. Balakumar

Coordinators
Mr. K. Jeyam
Mr. K.K. Vikneswaran
Mrs. K. Ramalingam
Mr. V. Sivananthavikneswaran

Layout
Miss A. Rameela

Printing
Guru Printers,
39/2, Adiyapatham Road,
Thirunelvely.

Published By
Jaffna District - Bank of Ceylon
Sports, Welfare, Art & Literary Association

Address
Chief Editor
"The Catalyist"
Bank of Ceylon,
Northern Province Office,
Jaffna.
Telephone No. : 021-2223126
Fax No. : 021-2222735
E-mail Address : bocagmnp@hotmail.com

கொமர்ஷல் வங்கி

01. யாழ்ப்பாணம்
02. யாழ்ப்பாணம் (ஸ்ரான்லி வீதி)
03. சுன்னாகம்
04. நெல்லியடி
05. சாவகச்சேரி

ஹற்றன் நஷனல் வங்கி

01. யாழ்ப்பாணம்
02. யாழ்ப்பாணம் (ஸ்ரான்லி வீதி)
03. சுன்னாகம்
04. நெல்லியடி
05. மானிப்பாய் (நீ.க.பீ)

தேசிய சேமிப்பு வங்கி

01. யாழ்ப்பாணம்
02. சுன்னாகம்
03. மானிப்பாய்
04. திருநெல்வேலி
05. பருத்தித்துறை
06. சாவகச்சேரி

செலான் வங்கி

01. யாழ்ப்பாணம்

	வர்த்தக வங்கி	ஹற்றன் நஷனல் வங்கி	தேசிய சேமிப்பு வங்கி	செலான் வங்கி	மக்கள் வங்கி	இலங்கை வங்கி
கிளைகள்	05	03	06	01	13	11
ஆரம்பித்த திகதி	1972	1971.02.10	1972.01.06	15.05.2002	1971(After)	02.02.1945
கணினி மயப்படுத்தப்பட்ட கிளைகள்	05	05	-	01	-	04
கணினி மயப்படுத்தப்படாத கிளைகள்	-	-	02	-	06	07
நீடித்த கரும பீடம்	-	02 (Service Centre)	-	-	04	05

இது தவிர,

	கிளை
இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம்	02
ஜனசக்தி	02
யூனியன் அசூரன்ஸ்	02
சீலிங்கோ	04
எச்.என்.பீ. அசூரன்ஸ்	01
எல்.ஐ.சி.	01
சமாகி காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம்	01
பினான்ஸ் கம்பனி	03

இம்மாவட்டத்தில் 24 பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இயங்குகின்றன. இச்சங்கங்கள் உணவு விநியோகம் மற்றும் பல்வேறு செயற்பாடுகளில் ஈடுபட்டுள்ளன. இந்த 24 பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் கீழ் 30 கிராமிய வங்கிகள் செயற்படுகின்றன. இப் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் கீழ் இயங்கும் கிராமிய வங்கிகளைத் தவிர தென்னை, பனைபொருள் உற்பத்தி சங்கங்களின் கீழ் 3 கிராமிய வங்கிகள் செயற்படுகின்றன. இக்கிராமிய வங்கிகளின் செயற்பாடுகளால் கிராமங்கள் ஓரளவு நன்மை பெறுகின்றன. ஆனாலும் சேவைகள் மிக மட்டுப்படுத்தப்பட்டதாக இருக்கின்றது.

சமுர்த்திக் கட்டமைப்புக்குக் கீழ் யாழ்ப்பாண மாவட்டத்தில் 15 பிரதேச / உதவி அரசாங்க அதிபர் பிரிவுகளில் 31 சமுர்த்தி வங்கிக் குழுக்கள் இயங்குகின்றன. சமுர்த்தி வங்கிச் செயற்பாடுகள் குறிப்பாக வறுமை ஒழிப்புத் திட்டத்துடன் தொடர்புபட்டதாகவும், நன்திட்டங்களுக்கு உதவுவதாக இருப்பதுடன் ஒவ்வொரு அங்கத்தவர்களுக்கும் சிறு சேமிப்பு மூலம் சிறு மூலதனத்தை உருவாக்கிக் கொடுப்பதாகும். அரச உதவியுடன், குழுமுயற்சி, சுயமுயற்சி மூலம் சேமிப்பு முயற்சிகள் மூலம் வறுமைப்பிடியிலிருந்து விடுவிக்கும் நோக்கம் கொண்ட செயற்பாடு இதனுள் அடங்குகின்றது.

2002ம் ஆண்டு தொடங்கிய சமாதான காலம் யாழ்ப்பாண வங்கித்துறை வளர்ச்சிக்குப் பெரிதும் உதவியாக இருந்தது. இக்காலத்தில் பல புதிய கிளைகள், நீடித்த கருமபீடங்கள் ஏற்படுத்தப்பட்டன. புதிய கட்டிடங்கள் அமைக்கப்பட்டன. வங்கிகள் நவீன மயப்படுத்தப்பட்டன. கணினி மயப்படுத்தப்பட்டன. ATM சேவைகள் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. மேலும் ஆளணி எண்ணிக்கையில் சிறு முன்னேற்றம் ஏற்பட்டதெனலாம். யாழ்ப்பாணத்தில் கவர்ச்சிகரமாக அமைந்துள்ள தேசிய சேமிப்பு வங்கிக் கட்டிடம் இக் காலப்பகுதியிலேயே அமைக்கப்பட்டதென்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

2002 சமாதான காலத்தில் தொடங்கிய முன்னேற்ற முயற்சிகள் தொடர்ந்து நடைபெறாதது கவலைக்குரியது. யாழ்ப்பாணத்தில் வங்கிச் சேவையை சிறப்புறச் செய்வதற்கு பல அபிவிருத்தி முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும். அவையாவன.

1. நீடித்த கருமபீடமாக இயங்கும் வங்கிக் கிளைகள் முழுமையான வங்கிக் கிளைகளாக இயங்க வேண்டும்.

   இலங்கை வங்கி - சங்கானை, ஊர்காவற்றுறை, அச்சுவேலி, கோப்பாய்.
   மக்கள் வங்கி - கொடிகாமம், உடுப்பிட்டி, திருநெல்வேலி

2. புதிய இடங்களில் வங்கிக் கிளைகள் அமைக்கப்பட வேண்டும். கோப்பாய், கைதடி, உடுப்பிட்டி, வல்வெட்டித்துறை, குளப்பிட்டி, கல்வியங்காடு, நயினாதீவு, புங்குடுதீவு

3. வாடிக்கையாளர்கள் குறுகிய நேரகாலத்தில் தங்களது சேவைகளைத் தங்களுக்குரியதும், அந்தரங்கமாகவும் (Private & Confidential) செய்யக்கூடிய வசதிகள் உருவாக்கப்பட வேண்டும். கரும பீடத்தில் பலர் முன்னிலையில் தான் கூடுதலாக ஒவ்வொருவருக்கும் ஆலோசனைகள், அறிவுரைகள் வழங்கப்படுகின்றன. இதைத் தவிர்த்து மிக அந்தரங்கமாக ஆலோசனைகள் வழங்கப்படுவது மிகச் சிறந்தது.

4. கடந்த இரண்டு தசாப்த காலங்களில் ஆளணி திரட்டுவதில் எதிர்கொண்ட பிரச்சினைகள், இடம் மாற்றம் பெற்றுச் சென்றவர்களின் பதவிகள் இல்லாமல் போனதாலும் யாழ்ப்பாணத்தில் போதிய அளவு ஆளணி பல நிலைகளில் இல்லாதிருக்கின்றது. உ-ம்:- இலங்கை வங்கி மேற்தரக்கிளையில் சில ஆண்டுகளுக்கு முன்னர் 180 பேர் வரை கடமை புரிந்தனர். தற்பொழுது 50 பேர் வரையில் கடமை புரிகின்றனர். ஆளணி குறைந்ததற்கு கணினி மயமாக்கப்பட்டதென்ற கருத்து முழுமையாகப் பொருந்தாது. ஆளணி குறையச் சேவைகள் குறையும் - தரமும் குறையும்.

5. யாழ்ப்பாண வங்கிகள் மக்களிடம் இருந்து பணத்தைத் திரட்டுவதில் கண்ட வெற்றி போல், இப்பிரதேசத்தில் முதலீடுகளை ஊக்குவிப்பதில் வெற்றி காணவில்லை. யுத்தச் சூழ்நிலை, மற்றும் முதலீட்டுச் சூழ்நிலைகள் இல்லாதிருந்ததால் செய்ய முடியாது போயிருக்கலாம். சமாதானம் வருமிடத்து வங்கிகள் அபிவிருத்தியை முன்னெடுப்பதற்குத் தயாராக இருக்க வேண்டும். இதன்மூலம் மக்கள் மத்தியில் இருக்கும் மனக் குறையை நிவர்த்திக்க வேண்டும்.

6. நாட்டிலுள்ள வங்கிகள், கொழும்பு தென்னிலங்கையில் பெரிய சமூக பொருளாதார கலாச்சாரச் செயற்பாடுகளுக்கு உதவிய தைவிட இலங்கையில் பெரிய பாதிப்புக்குட்பட்ட மக்கள் நலன்பெற பெரிய நலத் திட்டங்கள் எதிலும் உதவி செய்யவில்லை என வடபகுதி மக்கள் குறைப்படுகின்றனர். இதனால் வடபகுதி மக்கள் மனம் நிறைவடையக் கூடிய பெரிய திட்டங்களுக்கு முன்னோடி வங்கிகள் உதவ வேண்டும். சிறு திட்டங்கள் பலவற்றுக்கு உதவி செய்யப்பட்டிருக்கின்றன.

7. இலங்கை வங்கியின், யாழ்ப்பாணக் கிளைக்கு சேர்மதியான நகைகள் மத்திய வங்கியில் இருப்பதாகச் சொல்லப்படுகின்றது. இவை உரியவர்களுக்குக் கொடுக்கப்பட வேண்டும். இவை இனங்காண்பது கடினம் என்றாலும் இது யாழ்ப்பாண மக்களின் சொத்து என்பதால், இப்பிரதேச மக்கள் நன்மை பெறக்கூடிய முறையில் இப்பிரதேசத்தில் முதலிடப்பட வேண்டும்.

மேற்கூறிய செயற்பாடுகளை முன்னெடுத்து வங்கிச் சேவைகள் விஸ்தரிக்கப்படும், தரமும் உயர்த்தப்படும் பொழுது இப்பிரதேசத்தின் சமூக பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கு வழிவகுக்கும்.

இச்சந்தர்ப்பத்தில் இச்சஞ்சிகையை வெளியிடுவதற்கு மலர்க்குழுவினர் இக்காலச் சூழ்நிலையில் எடுக்கும் முயற்சிகளைப் பாராட்டும் அதேநேரத்தில் இச்சஞ்சிகை யானது மக்களிடையே தவழ்வதன் மூலம் வங்கிகள் பற்றிய குறை நிறைகளையும் விழிப்புணர்ச்சிகளையும் ஏற்படுத்தும் என நான் நம்புகிறேன். அது மட்டுமல்லாது இம்முயற்சியை முன்னுதாரணமாகக் கொண்டு யாழ். செயலகம் மற்றும் இன்னோரன்ன திணைக்களங்கள் போன்று ஏனைய திணைக்களங்களும் தத்தமது துறைகளில் இவ்வாறான சஞ்சிகைகளை வெளியிட்டு பொது மக்களுக்கும், கல்விசார் சமூகத்தினருக்கும் பேருதவி புரியவேண்டுமெனக் கேட்டுக் கொள்கிறேன்.

யாழ். மாவட்டத்தில் இலங்கை வங்கியின் தோற்றம் – வளர்ச்சி – செயற்பாடுகள்

- ஒரு வரலாற்றுக் கண்ணோட்டம் -

பீ. ஏ. அருமைநாயகம் B.A
இலங்கை வங்கி,
உதவிப் பொது முகாமையாளர்,
வடபிராந்தியம்.

நமது நாட்டின் தேசிய வங்கியும், வங்கியியலில் 67 வருட கால பாரம்பரியத்தைக் கொண்டதும் முதன்மை வங்கியுமான நமது இலங்கை வங்கி 63 ஆண்டுகளிற்கு முன் தனது ஐந்தாவது கிளையை யாழ். நகரில் ஸ்தாபித்துக் கொண்டதிலிருந்து யாழ். மாவட்டத்தில் அதன் செயற்பாடுகள் தோற்றம் பெறலாயின. யாழ்க் கிளையின் தோற்றமானது பரஸ்பரம் யாழ். மக்களிற்கும், இலங்கை வங்கிக்கும் பலனளிப்பதாய் அமைந்தது. ஒரு புறத்தில் பண்பாட்டுப் பாரம்பரியங்களினூடாக நம்பிக்கை, நாணயம், ஒழுங்கமைப்பு என்பனவற்றிற்கு இலக்கணமாயும் மறுபுறத்தில் கடின உழைப்பு, சிக்கனம், சேமிப்பு என்பனவற்றில் முன்மாதிரியாயும் திகழும் யாழ்ப்பாண சமூகத்தில் வைப்புக்களைத் திரட்டவும் முற்பணங்களை (Advances) வழங்கி அவற்றை அறவிடுவதில் சிரமங்கள் இன்மையும் வங்கிக்கு வாய்ப்பாயும் அதேவேளை சிறுகச்சிறுகச் சேமித்த தம் பணத்தை உத்தரவாதத்துடன் சேமிக்க ஒரு வரப்பிரசாதமாயும் அமைந்தது.

யாழ். நகரக் கிளை இக்காலத்தில் அரச திணைக் களங்கள், வர்த்தகர்கள், சிறு தொழிற்துறையினர்க்கு காத்திரமான உதவிகளை வழங்கி உதவி நின்றது. அதே வேளை இக்கிளையில் கடமைபுரிந்த ஊழியர்களின் அர்ப்பணிப்புடன் கூடிய தரமான வாடிக்கை யாளர் சேவை என்பனவற்றால் யாழ். மாவட்டத்தில் இலங்கை வங்கி வளர்ச்சிப் பரிமாணங்களைத் தொடலானது. இதன் அடையாளமாக யாழ். நகரில் தனது இரண்டாவது கிளையையும், புறநகர்ப் பகுதிகளில் பல கிளைகளையும் வாடிக்கையாளர் நலன்கருதி ஆரம்பித்ததைக் குறிப்பிடலாம்.

இதேவேளை நாட்டில் காலத்திற்குக் காலம் பதவிக்கு வந்த அரசாங்கங்களின் தேசியப் பொருளாதாரக் கொள்கை, திட்டமிடல் என்பனவற்றிற்கு இசைவாக அரச கட்டுப்பாட்டில் இயங்கும் வங்கி என்ற முறையில் நாம் நெகிழ்ந்து செல்ல வேண்டியிருந்தது. குறிப்பாக வர்த்தக ரீதியான (Commercial Basis) வங்கிச் செயற்பாடுகளை மேற்கொண்ட நம் வங்கி கிராமியப் பொருளாதாரத்தை மேம்படுத்தவும், கிராமிய மக்களின் சமூக, பொருளாதார வாழ்வியல் வளர்ச்சிக்காகவும், கிராமியத்துறையில் நுழைய நிர்ப்பந்திக்கப்பட்டது. யாழ். மாவட்டத்தில் உள்ள சகல கமநல சேவை நிலையங் களிலும் இலங்கை வங்கிக் கிளைகள் செயற் படத் தொடங்கின. இக்கிளைகள் மூலம் கிராமியப் பொருளாதாரத்தின் அடிநாதமாகத்திகழும் விவசாயத் துறைக்கு வழங்கப்பட்ட கடன்கள் வரலாற்றுப் பதிவுக்குரியன என்பதும் யாழ். மாவட்டத்தின் கிராமங்கள் தோறும் "கடன் மூலம் அபிவிருத்தி" என்ற செய்தியை எடுத்துச் சென்ற பெருமைக்கும் உரியவர்களானோம். இதைவிட பெரும் கடற்பரப்பைக் கொண்ட இம் மாவட்டத்தில் மீனவ சமுதாயத்தின் மேம்பாட்டிற்காக வழங்கப்பட்ட கடன்களும், சிறிய நடுத்தர கைத்தொழில் (SMI Scheme) திட்டத்தின் கீழ் விவசாயக் கைத்தொழிலான அரிசி ஆலைகளிற்கு வழங்கப்பட்ட கடன்களும் யாழ். மாவட்டத்தின் அபிவிருத்தியில் இலங்கை வங்கியின் பங்களிப்பினைத் துல்லியமாக எடுத்துக்காட்டும் ஆவணங்கள் எனலாம்.

இக்காலத்தில் இதற்குச் சமாந்தரமாக சர்வதேச வங்கிச் சேவையையும் இலங்கைவங்கி யாழ். மாவட்டத்தில் ஆரம்பித்தது. அராபிய நாடுகளில் வேலை வாய்ப்புப் பெற்றுச் செல்லும் இளைஞர், யுவதிகளிற்கும், புலம் பெயர்ந்து ஐரோப்பிய நாடுகளில் வதிபவர்களிற்கும் பணப்பரிமாற்றம், வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்குகள் திறத்தல், ஏற்றுமதி, இறக்குமதிக்கான நாணயக் கடிதக் கடன்கள் (Letter of Credit) என்பனவும் வழங்கப்பட்டன. இதன் மூலம் "சர்வதேசப் பிரிவு" யாழ். கிளையின் தனி அங்கமாகச் செயற்பட்டது.

இந்த வகையில் புதிய கிளைகள், உச்ச வாடிக்கையாளர் சேவை, வர்த்தக (Commercial) அபிவிருத்தி (Development), சர்வதேச (International) வங்கிச் சேவைகள் என வளர்ச்சிப் பாதையில் சென்ற இலங்கை வங்கி நாட்டில் ஏற்பட்ட சமூக அரசியல் முரண்களால் பல பின்னடைவுகளைச் சந்திக்கச் செய்தன. குறிப்பாக 70களில் தரப்படுத்தல் என்ற பெயரில் உருவான உயர்கல்வி வாய்ப்பிற்கானமறுப்பு, வேலை வாய்ப்பில் வழங்கப்பட்ட பாரபட்சம், திட்டமிட்ட குடியேற்றங்கள் போன்றவற்றால் இளைஞர் மத்தியில் தோற்றம் பெற்ற அமைதியின்மை, சாத்வீகப்போராட்டமாகி ஆயுதப் போராட்டமாகியது. ஆயுதப் போராட்டத்தின் ஒரு இலக்காக வங்கிகள் அடையாளப்படுத்தப்பட்டன. வங்கிக் கொள்ளைகள் தொடர்ந்தன. வங்கிப் பாதுகாப்பு கேள்விக் குறியானது. கமநலசேவைக் கிளைகள் மூடப்பட்டு அருகிலுள்ள பிரதானகிளைகளுடன் இணைக்கப்பட்டன. இதை விட சில கிளைகளில் கொள்ளைகளும், வேறு சில கிளைகளில் கொள்ளை முயற்சிகளும் இடம் பெற்றன. இதனால் வங்கிக்

கிளைகளிலும் பணக் கொடுக்கல், வாங்கல்கள் செய்ய முடியாத நிலையொன்று உருவாகி வங்கிச் செயற்பாடுகளைக் கேள்விக் குறியாக்கியது. இதற்கு மாற்றீடாக வங்கி ஆணை (Pay Order) வழங்கும் திட்டம் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது. இது வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்பினைப் பூரணமாகத் திருப்திப்படுத்தாவிட்டாலும் அக்காலச் சூழலில் இது அவர்களிற்கு ஆறுதல் அளிப்பதாயிருந்தது. அது மட்டுமன்றி குருநகர் இராணுவ முகாமருகே விசேட பணப்பரிமாற்றக் கருமபீடம் ஒன்று திறக்கப்பட்டுத் திரவப் பணப்பரிமாற்றம் மேற்கொள்ளப்பட்டது. அதே வேளை சகல முற்பணங்கள் வழங்கும் நடைமுறை நிறுத்தப்பட்டது.

இக்காலத்தில் தரமான வங்கிச் சேவையை வழங்க முடியாத ஒரு நிலை எமக்கு ஏற்பட்ட போதும் வாடிக்கையாளர் நம் வங்கி மீது கொண்ட நம்பிக்கை சற்றேனும் குறையவில்லை என்பது இங்கு உன்னிப்புடன் கருத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டியதாகும். இதற்கு உதாரணமாக மகளிர் சேமிப்புக் கணக்கான **"காந்தா ரன் கினும"** தேசிய ரீதியில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட போது யாழ்க்கிளை வைப்புக்களைத் திரட்டுவதில் இரண்டாம் இடத்தினைப் பெற்றது. சேமிப்புச் சான்றிதழ்களை விற்பனை செய்வதில் ஊர்காவற்றுறை, நெல்லியடி, மானிப்பாய்க் கிளைகள் சாதனை படைத்தன.

1995 நவம்பரில் குடாநாட்டை உலுக்கிய யாழ்ப்பாண இடப்பெயர்வால் வலிகாமம், தீவகத்தில் இயங்கிய ஆறு கிளைகள் இடம் பெயர்ந்து அகதிக் கிளைகளாக மரங்களிற்கு கீழேயும், கட்டிடங்களைப் பகிர்ந்தும் வடமராட்சி தென்மராட்சிப் பிரதேசங்களில் இயங்கின. இவ்வேளையில் பெருமளவு ஊழியர்கள் இடப் பெயர்வால் உடல், உளரீதியான உளைச்சல்களோடும், அடிப்படை வசதிகளற்ற பல்வேறு இன்னல்கள் மத்தியில் வாழ்க்கை நடாத்திய போதும் வங்கிச் சேவைகளில் குறையேதும் இருக்கவில்லை.

மீண்டும் யாழ். மாவட்டம் கட்டுப்பாட்டுப் பிரதேசமாக மாற்றம் பெற்றபோது வங்கிச் சேவையில் நிலவிய இருண்ட காலம் விலகிப் படிப்படியாக ஒளிக்கீற்றுத் தென்பட்டது. குறிப்பாக சமாதான ஒப்பந்தம் கைச்சாத்திடப்பட்டு ஏ-9 வீதி மக்கள் பாவனைக்குத் திறக்கப்பட்டபோது இது இன்னமும் பிரகாசமானது. கிளைகளில் பெரும்பாலானவை தத்தம் பகுதிகளில் மீளச் செயற்படத் தொடங்கின. பல தசாப்தங்களாக தலைநகரில் செயற்பட்ட வடமாகாண அலுவலகம் யாழ்நகரிற்கு மாற்றப் பட்டது. முற்பணங்கள் வழங்குவதில் போடப்பட்ட கட்டுக்கள் படிப்படியாக அவிழ்த்து விடப்பட்டன. மேலும் சகோதர வங்கிகள் கடும் போட்டியாளராக மாறி பெரும் சவாலாகவும் அமைந்தன. அதேவேளை பூகோளமயமாதல், நாடுகளின் எல்லை என்ற கட்டுப் பாட்டை நிராகரித்து எல்லா நாடுகளும் சர்வதேச ரீதியாகச் சிந்தித்து உள்ளூர் ரீதியாகச் செயற்பட வைத்ததுடன் கடும் சந்தைப் போட்டி உருவாகவும் அதனால் பல மாற்றங்கள் தோன்றவும் வழி வகுத்தன. இதற்குத்தக நாமும் மாறவேண்டிய நிர்ப்பந்தம் உருவானது. போட்டி வங்கியாளரைச் சந்திக்கப் பல நிதிசார் மாற்றங்கள் நம் வங்கிகளில் உருவாகின. கணினி மயப்படுத்தப்பட்ட கிளைகள், வலைப்பின்னலமைப்பில் கணினி மயப்படுத்தப்பட்ட கிளைகள், தானியங்கிப் பணப் பொறிகள் (ATM), பல்வேறு வகையான அட்டை வகைகள், Electronic Cards, Visa credit Cards போன்ற நவீன உத்திகள் அறிமுகப்படுத்தப் பட்டன.

இதனுடன் நடைமுறை வங்கியியலும் விரிவாக்கங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்டன. விரிவாக்கக் கிளைகள் சங்கானை, அச்சுவேலி, கோப்பாய், ஊர்காவற்றுறைப் பகுதிகளில் திறக்கப்பட்டன. **பொன் அரும்புகள் மன்றம்** என்ற பாடசாலை சேமிப்பு அலகுகள், சனிக்கிழமை வங்கிச் சேவை என்பனவற்றுடன் மகிந்தசிந்தனையின் அடிப்படையில் கிராமியத்துறை அபிவிருத்திக்கான **"சுக்கும" "கொவிசக்தி"** போன்ற கடன் திட்டங்களின் கீழும், வடகிழக்கு மாகாண வறுமை ஒழிப்பிற்கான கடன் திட்டம், அரச ஊழியர்களிற்கான வீடமைப்புக் கடன் போன்ற திட்டங்களிற்கு கீழும் பல்வேறு கடன்கள் வழங்கப்பட்டன. இவை யாழ்மாவட்ட அபிவிருத்திக்குக் காத்திரமான பங்களிப்பைச் செய்துள்ளது.

இறுதியாக, இலங்கை வங்கி யாழ்மாவட்டத்தில் தோற்றம் பெற்ற காலத்திலிருந்து இன்று வரை காலத்திற்குக் காலம் யாழ்மாவட்டத்தின் புறச்சூழலிற்கு ஏற்ப பல ஏற்றங்களையும், பின்னடைவுகளையும் சந்தித்துள்ளது. இருப்பினும் அவ்வக் காலத்தின் யாழ்மாவட்ட இலங்கை வங்கி நிர்வாகங்கள் வாடிக்கையாளர் சேவையை இயன்றவரை தரமாகப் பேண அர்ப்பணிப்புடன் செயற்பட்டதென்பதும் இங்கு நினைவுகூரப்பட வேண்டியதாகும். குறிப்பாக யுத்த காலத்தில் பல்வேறு பகுதிகளிலும் இடப்பெயர்வுகள் ஏற்பட்ட போது நமது உயிர், உடமைகளை விட வங்கி ஆவணங்கள் பாதுகாப்பாக எடுத்து வருவதற்கு முன்னுரிமை வழங்கப்பட்டு வாடிக்கையாளர்கள் எவ்விதத்திலும் பாதிக்கப்படாத வகையில் சேவை புரிந்தோம். மிக அண்மையில் ஊரடங்கு அமுல் செய்யப்பட்டு மீளத்தளர்த்தப்பட்ட போது தானியங்கிப் பணப் பொறி மூலம் வாடிக்கையாளர் ஒருவர் 40,000 ரூபா வரை பணத்தை மீளப்பெற உதவியதும், முதன் முதலில் வங்கிக் கிளைகளைத் திறந்து சேவைகளை வழங்கிய பெருமைக்குரியவர்களும் நாங்களே.

இதுவரை வரலாற்றுப் பின்னணியில் ஒரு மேலோட்டமாக நம் வங்கிச் செயற்பாடுகளைத் தரிசித்தீர்கள். இதில் தெரிவிக்கப்பட்ட பல விடயங்கள் தனித்தனி விடயங்களாக ஆழமாக ஆராயப்பட வேண்டும். அவ்விடயங்கள் இச்சஞ்சிகை மூலம் வெளிக் கொணரப்பட வேண்டும். அப்பொழுது தான் யாழ்மாவட்டத்தில் நமது செயற்பாடுகள் ஆவணப்படுத்தப்பட்டு அடுத்த தலைமுறைக்குக் கையளிக்கப்பட முடியும்.

Electronic Commerce & Network Money

K. Thevarajah
Dean
Faculty of Management
Studies & Commerce
University of Jaffna.

1.0 Introduction

Electronic Commerce (e-commerce) will be the back bone of the new global economy in this century, a market place which can be entered from anywhere which can take its users anywhere, which can give access to an unimaginably diverse range of products and services. The Internet has contributed largely to the involvement of e-commerce in its present form and is accepted today as an essential feature in an e-commerce environment. With the development of e-commerce on the Internet, new uses for electronic money are emerging. Electronic money on the Internet, which will be described as network money or cyber money includes card based and/or software based e-money. One company that has been setting the pace in this area is the California based start up NextCard Inc. In December 1997, the company launched the 'Next Card' the world's first true Internet Visa credit card. The main purpose of this article is to examine various aspects of e-commerce and network money with Next Card.

2.0 Electronic Commerce

There is no universally agreed definition of electronic commerce. However, in the World Trade Organization (WTO) work programme on Electronic Commerce (e-commerce) it is understood to mean the production, distribution, marketing, sale or delivery of goods and services by electronic means. It can be described simply as "Doing business electronically". More precisely it is conducting the exchange of information using a combination of structured messages i.e. Electronic Data Interchange (EDI)2, databases, unstructured messages (E-mail) and database access across the entire range of networking technologies. The sharing of information with business partners leads to cost savings, increased competitiveness, improved customer relations and greater efficiency through the redesign of traditional processes.

A commercial transaction can be divided into three main stages; the advertising and searching stage, the ordering and payment stage and the delivery stage. Any or all of these may be carried out electronically and may therefore, be covered by the concept of 'electronic commerce'.

Electronic Commerce is a business strategy and uses technology to achieve business objectives. It improves external business relationships and an evolution in the way companies interacts. E-commerce provides information to facilitate delivery of goods and services and supports change initiatives and reinforce business process re-engineering.

Electronic commerce can be categorized into three areas: Business-to-Business, Business to Consumer, and Business to Government Electronic Commerce. Although business to consumer e-commerce is much talked about, business to business and business to government are much larger than business to consumer e-commerce. It is basically selling goods, and trade services on line over the Internet. Business to business e-commerce

on the other hand involves supply chain integration and management, and formation of strategic alliances Business to government e-commerce involves government tendering and procurement and trade procedures such as customs.

Electronic commerce will have a significant impact on various economic actors and sectors. E-commerce greatly enhances the speed at which transactions are completed. Minimization of time spent in communicating, exchanging information and documents results in increased efficiency in markets. At the same time trading in an electronic environment necessitates market players to be more efficient in all their activities, such as decision making, promotional activities and implementation of new strategies in order to have their wares ready to meet new demand. Quality of goods and services and productivity in the production processes will increase as suppliers strive to maintain their competitive edge in the market. E-commerce itself will hail in new products related to the field of telecommunication and the computer industry. Employment opportunities will also arise in these and related field. The value-added created through e-commerce and the Internet, and the indirect effects on other sectors are likely to generate much new employment. In the United States, Internet-related employment reached almost 400,000 in 1998.

Data on the growth implications of e-commerce are unavailable but a few sources discuss the growing importance of information and communication technologies and their contribution to economic growth. For the European Union, the cumulative contribution of the emerging information technology to growth is projected to reach 3-7 percent GDP between 1993 and 2008. In Japan, the share of new information and communications technologies in GDP is estimated to increase from less than 1 percent in 1993 to about 2.5 percent of GDP by 2010.

E-commerce is also likely to Transform a number of other service sectors particularly in the Financial Sector. Many banks already report a majority of transactions being conducted electronically without personal contact between clients and bank employees and electronic settlement of payments is well established. Potential cost savings in the financial services sector are enormous; while the administrative (marginal) cost of clearing a cheque average US $ 1.20, and for a debit or credit card payment US $ 0.40 US $ 0.60, the transaction costs for an Internet payment can be as low as one cent.

Today, when we talk about electronic commerce, reference is made mainly to business conducted over public networks such as the Internet3. Internet-based e-commerce is growing rapidly. A survey by Forester Research revealed that companies, which already sell their products on the Internet, still conduct over one-half of their sales by the telephone or fax. The Internet accounts only for 15 per cent of their sales revenue. However, the share of online-sales is projected to grow to 42 percent of all sales for these **companies by the year 2000 (Table 1).**

Table

The relative Importances of Commercial Channels

Channel	**Percentage**	
Phone or Fax	51%	32%
Direct Sales	22%	17%
Mail	2%	1%
Non-Internet-commerce	10%	8%
Internet Commerce	15%	42%
Total	100%	100%

The fastest-growing communications tool over the Internet had more than 140 million users in mid-1998, a number expected to pass 700 million by 2014. In mid-1998 industrial countries, home to less that 15% of people, have 88% of Internet users. North America alone with less than 5% of all people,

had more than 50% of Internet users. By contrast, South Asia, home to over 20% of all people, had less than 1% of the world's Internet users.

Figure 1

Demographics of Internet users

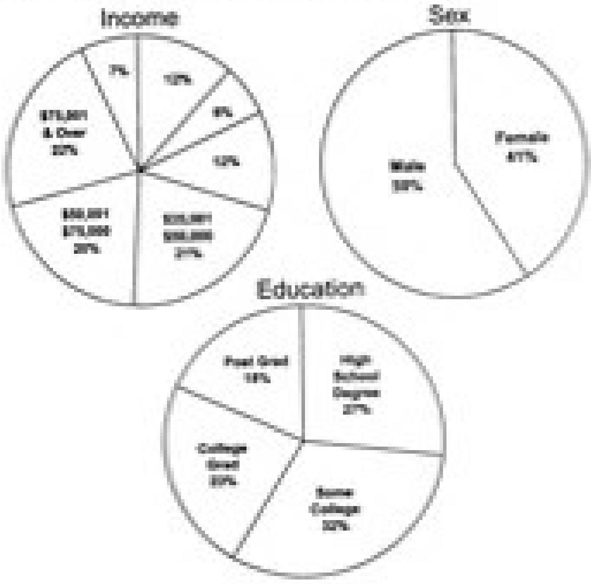
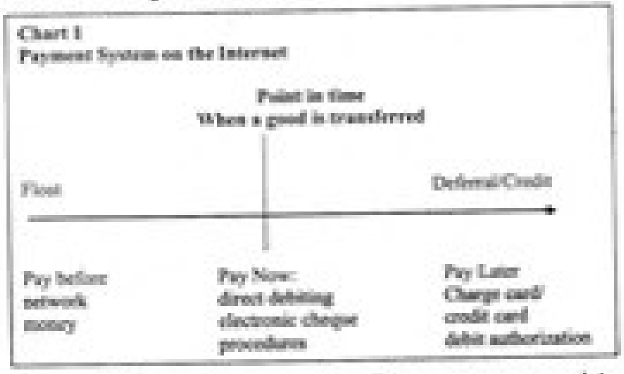


Figure 1, summarizes the demographics of Internet users. As a whole, Internet users remain an elite group. The Net population is younger, more affluent, better educated, and more male than female population. Over the past four years the computerized Trade Information Network (Trade net SL)6 which was established under the Ministry of Internal and International Commerce and Food in May 1995 at the Sri Lanka Export Development Board, has successfully established electronic trade information services and continue to manage, maintain and enhance the electronic trade information base and computing and network infrastructure. It has now developed a range of e-commerce services in a very professional manner with the establishment of the Cyber Trader-the service of Trade net SL-in May 1999. The objective of this venture is to promote the use of electronic medium within the Sri Lankan business community. Cyber Trader is successful in developing a business-to-business e-commerce environment among Sri Lankan exporters and overseas buyers.

As the e-commerce pie expands, new uses for e-money are emerging. In general, one can distinguish between two forms of electronic money. One is money units on prepaid cards which the European Central Bank (ECB) calls "Card-based products "and defines as "plastic card(s) which contain (S) real purchasing power, for which the customer has paid in advance.......7". The other form is "software-based products" which transit electronically stored money upits through telecommunications networks such as the internet. Basically, card-based products can also be used to make payments over the internet though e-commerce can use both types of e-money products. Hence, e-commerce on the internet can be described as network money or Cyber money.

3.0 Network Money

Network money can be defined as "e-money transmitted via telecommunication networks such as the internet8". The payment system on the internet can be basically classified as shown by the Chart 1.



Network money (or Internet money) is a "pay before" type of payment instrument. From the point in time when electronic money units are obtained, i.e. before the time of the actual purchase, the payer forfeits the opportunity to invest his funds in an alternative interest-bearing manner. This is at least in a system where the operator centrally records the balance of all participants. Part of the yield could thus be returned to the network money holders.

In view of the alternative payment instruments available on the internet, the future spread of network money will basically

depend on the relative costs and benefits of its use. From the payers' perspective, classifying the payment into one of the three categories of payment instruments reflects a major part of the costs of a transaction. If the liquidity effect sets in prior to receipt of the good, the buyer incurs opportunity costs in the form of lost interest income. If the good is paid for after receipt, interest gains should be taken into account. To the providers of payment services, classification into the three liquidity effect categories also plays a key role.

Thus, a pre-paid payment instrument enables the issuer to invest the funds at interest, whereas the use of a payment instrument where the liquidity effect sets in only after the transfer of the good involves a deferral or a loan to the buyer.

Unlike other payment instruments, the use of network money as a pre-paid bearer instrument involves transforming purchasing power in the form of stored money units via the internet. As in a cash payment, this type of transaction also carries the risk of loss, theft and counterfeit. Besides, other risks may arise in banks network money business such as special operational or legal risks.

The aforementioned costs of network money transactions contrast with the benefits resulting from the special features of electronic money. As a bearer instrument, network money is the only payment instrument on the internet which involves definite and final settlement of a payment. In addition, the anonymity of the transaction which is particularly associated with software based network money9 may promote the use of cyber money as a payment instrument.

4.0 Conclusion

Network money (internet money) poses additional challenges to monetary policy, first of all due to the possibility of the cross-border use and issuance of network money. It is conceivable, particularly with software-based products that residents will use money issued by a non-resident for domestic purchases. If such transactions increase significantly and if they coincide with rising holdings of money abroad, the link between the domestic money stock and the domestic transaction volume is likely to become less pronounced. Consequently, monetary aggregates would probably lose some of their productive power regarding future inflation trends. In addition, one cannot rule out the possibility of network money circulation becoming independent of monetary policy.

GO GET YOUR MOTHER

A village boy and his father were visiting the L Plaza. They were amazed almost everything they saw, but especially by two shiny, silver walls that could move apart and then slide back together again.

The boy asked "what is this, father?" The father (never having seen an elevator) responded. "Son, I have never seen anything like this in my life, I don't know what it is."

While the boy and his father were watching with amazement, a fat old lady in a wheelchair rolled up to the moving walls and pressed a button. The walls opened and the lady rolled between them into a small room. The walls closed and the boy and his father watched the small circular numbers above the walls light up sequentially. They continued to watch until it reached the last number and then the numbers began to light in the reverse order. Finally the walls opened up again and a gorgeous, voluptuous 24 year -old woman stepped out. The father, not taking his eyes off the young woman, said quietly to his son, "Go get your mother."

ஆக்கபூர்வமான நிதியியல் முறைகள்
குத்தகை நிதி வசதி, வாடகைக் கொள்வனவு

இன்று குத்தகை நிதி வசதி என்பது ஓர் சிறந்த ஆக்கபூர்வமான நிதியியல் முறைமையாக உள்ளது. உலகின் உபகரணத் தேவைகள் இக்குத்தகை முறை மூலம் நிவர்த்தி செய்யப்படுகின்றன.

அத்துடன் குத்தகை இவ்வம்சங்களால் ஓர் கைத்தொழிலை உருவாக்கியுள்ளது. குத்தகையானது வரிச் சட்டங்கள், கணக்கியல், நிதியியல், கொள்கைகள் எனும் பல அம்சங்களைக் கொண்ட நிதி முறைமையாகும்.

கிட்டத்தட்ட கி.மு. 2000ஆம் ஆண்டளவில் விவசாய உபகரணங்கள், நிலம், தண்ணீருக்கான உரிமை, விலங்குகள் போன்றவற்றைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு குத்தகை முறை ஒப்பந்தங்கள் பின்பற்றப்பட்டதாக சான்றுகள் எடுத்துக்காட்டுகின்றன. எமது நாட்டில் குத்தகை நிதி வசதி 1981ஆம் ஆண்டு முற்பகுதியில் வாடகைக் கொள்வனவுக்கு மாற்றான கடன் வசதியாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது.

ஆரம்ப காலத்தில் துரித வளர்ச்சி கண்டு வங்கி நிதித்துறையில் ஒரு கணிசமான துறையாகத் தற்பொழுது பரிணமித்துள்ளது. குத்தகை நிதித்துறையில் பங்குபற்றும் நிறுவனங்களைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம்.

- விசேட குத்தகை நிதிக் கம்பனிகள் மேர்க்கண்டையில் லீசிங், பீப்பிள்ஸ் லீசிங் கம்பனி லிமிட்டெட்.
- நிதிக் கம்பனிகள்
- வர்த்தக வங்கிகள் - இலங்கை வங்கி, மக்கள் வங்கி, கொமர்சியல் வங்கி, etc.
- வணிகர் வங்கிகள் - Merchant Bank
- அபிவிருத்தி வங்கிகள்

வர்த்தக வங்கிகள் குத்தகை நிதித் துறையில் புகுந்த காரணத்தால் சந்தை மிகவும் போட்டித் தன்மை வாய்ந்ததாக மாறியுள்ளது. அரச வங்கிகள் மற்றும் தனியார் வங்கிகளும் இத்துறையில் தமது கிளை வலையமைப்பினூடாக தீவிர பங்கு கொண்டு குத்தகை வழங்குவதற்கென உபநிதி நிறுவனங்களை நிறுவியுள்ளன.

(உ-ம்): மக்கள் வங்கி, பீப்பில்ஸ் லீசிங்

இலங்கையில் குத்தகை நிதி வசதிக்கான கேள்வி வருடா வருடம் 12% த்தால் அதிகரிப்பதாகக் கூறப்படுகிறது. விவசாய உற்பத்தி, போக்குவரத்து, கைத்தொழில் போன்றவற்றின் அபிவிருத்தியால் உருவாக்கப்பட்ட பல்வேறு வகையான உபகரணங்களே குத்தகை முறைக்கு பொருத்தமானவை எனக் கருதப்படுகின்றன.

க. உலகநாதன்
வியாபார விருத்தி முகாமையாளர்
இலங்கை வங்கி வன்னி மாவட்டம்

குத்தகை நிதி வசதியில் பெரும்பகுதி அதாவது ஏறத்தாழ 60% வர்த்தக வாகனங்களிற்கும் பிரயாண சம்பந்தமான வாகனங்களுக்கும் வழங்கப்படுகிறது. 25% பாரிய இயந்திர சாதனங்கள், காரியாலய தளபாடங்கள் ஆகியவற்றிற்கும் வழங்கப்படுகின்றன.

ஒரு குத்தகையின் சிறந்த அம்சங்களை விளங்கிக் கொள்வதற்கு ஒரு சொத்தை விலைக்கு வாங்குவதற்கும் குத்தகை மூலம் பெற்றுக் கொள்வதற்கும் உரிய விடயங்களை ஒப்பீடு செய்வதன் மூலம் ஒரு குத்தகையின் சிறந்த அம்சங்களை நாம் நன்கு விளங்கிக் கொள்ள முடியும்.

பொருளொன்றைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு ஒரு தொகைப் பணம் செலுத்த வேண்டும். அல்லது தவணை அடிப்படையில்

பணம் செலுத்தும் ஒழுங்குடன் கொள்வனவு செய்தல் வேண்டும்.

கொள்வனவு செய்யப்பட்ட சொத்தும் அதன் பரிப்பும் ஐந்தொகையில் காட்டப்படும் குத்தகை அடிப்படையில் ஒரு பொருளைப் பெற்றுக் கொள்ளும்போது ஐந்தொகையைப் பாதிக்காது பொருளின் சேவையைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

குத்தகை என்பது உடன்பட்டுள்ள காலப்பகுதியொன்றிற்கு வாடகைக்கு மாற்றாக ஒரு சொத்தைப் பாவிக்கும் உரிமையைக் குத்தகைக்கு கொடுப்பவன் குத்தகை எடுப்பவனுக்கு வழங்கும் ஒரு உடன்படிக்கையாகும். அதாவது குத்தகைக் கடன் வசதி என்பது குத்தகை கொடுப்போனுக்கும் குத்தகை எடுப்போனுக்கும் இடையேயுள்ள ஒரு ஒப்பந்தமாகும்.

குத்தகை கொடுப்போன் சொத்தின் உரிமையைக் கொண்டிருக்கும் அதே வேளையில் குத்தகை பெறுவோன் சொத்தை வைத்துப் பாவிக்கும் உரிமையைக் கொண்டிருப்பான். குத்தகை எடுப்பவன் குத்தகை செயல்படும் காலப்பகுதியில் குத்தகை கொடுப்பனவுகளை குத்தகைக் கொடுப்பவனுக்கு வழங்க வேண்டும். குத்தகை கொடுத்தவனுக்கும் குத்தகை எடுத்தவனுக்கும் இடையிலுள்ள நடவடிக்கை இரு சாராருக்கும் பொதுவான ஒரு குத்தகை உடன்படிக்கையின் அடிப்படையில் அமையும்.

ஒரு குத்தகைக்கு விடப்படும் சொத்தின் சொத்தாண்மையில் வரும் இடர்களும் பயன்களும் எந்த அளவுக்கு குத்தகைக்கு கொடுத்தவரிடமோ அல்லது குத்தகைக்கு எடுத்தவரிடமோ தங்குகின்றது என்பதை அடிப்படையாகக் கொண்டு குத்தகையை நிதிக் குத்தகை, தொழிற்படு குத்தகை என வகைப்படுத்தப்படும். நிதிக் குத்தகை என்பது ஒரு சொத்தின் சொத்தாண்மைக்குரிய சகல இடர்களையும் பயன்களையும் போதியளவு கைமாற்றும் ஒரு குத்தகையாகும்.

இறுதியில் உரிமை கைமாற்றப்படலாம் அல்லது கைமாற்றப்படாது போகலாம். நிதிக் குத்தகையானது குத்தகை எடுப்போரின் விருப்பத்திற்கிணங்க விலக்குச் செய்ய முடியாததாகும்.

குத்தகையின் காலம் சொத்தின் பயனுள்ள ஆயுட் காலத்தின் பெரும் பகுதிக்கானதாகும். நிதிக் குத்தகை சாதாரணமாக விலக்க முடியாததாகவும் குத்தகை கொடுப்போனுக்கு அவனுடைய மூலதன முதலீட்டையும் முதலீடு செய்யப்பட்ட நிதிக்கான வருவாயையும் மீளப் பெற உறுதி செய்யும்.

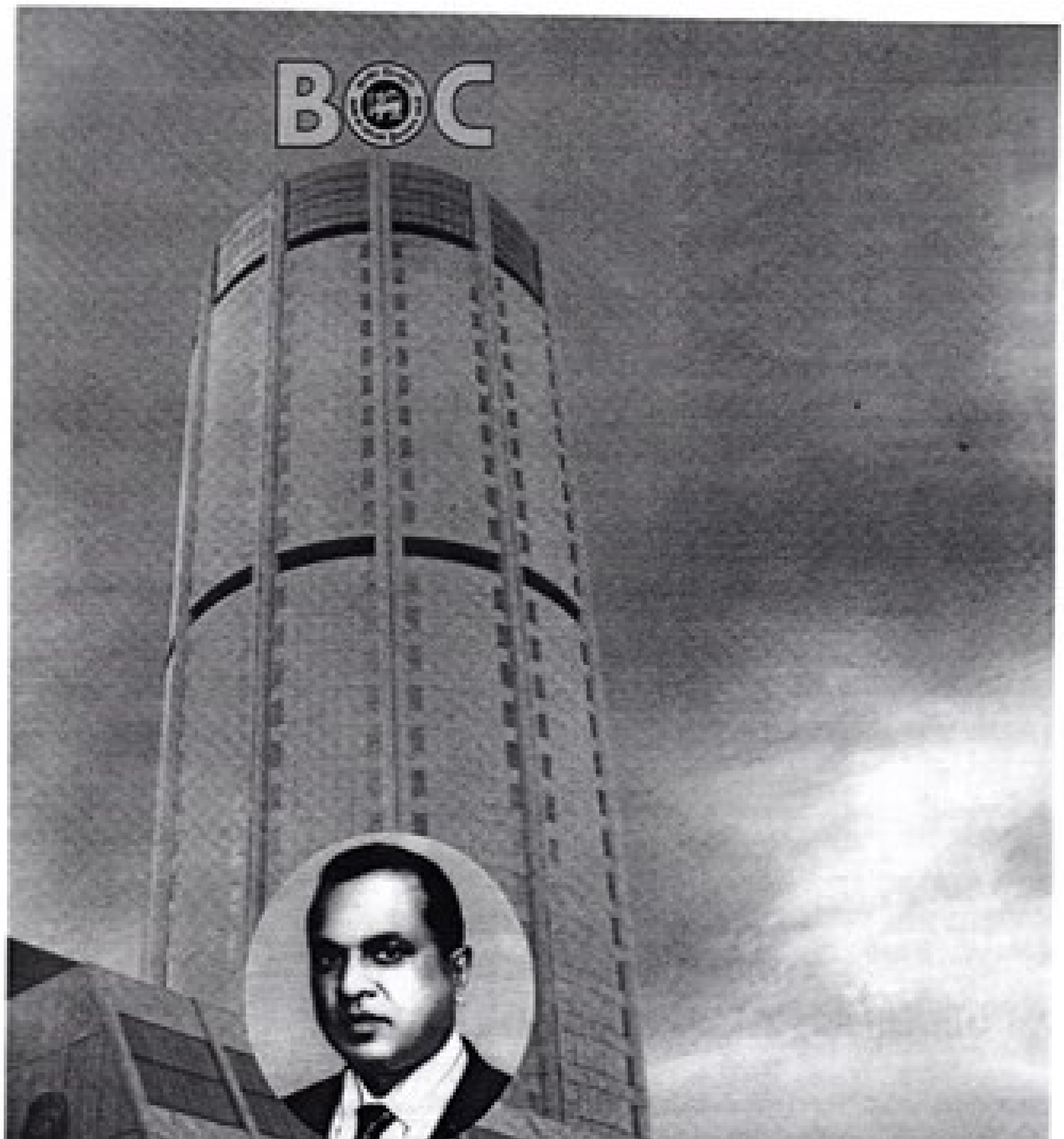
தொழிற்படு குத்தகை என்பது நிதிக் குத்தகை அல்லாத ஒரு குத்தகை ஆகும். ஒரு குறுகிய காலத்தில் ஒரு நிறுவனம் சொத்தைப் பாவிப்பதைக் குறிக்கும்.

தொழிற்படு குத்தகை பொதுவாகக் குத்தகைச் சொத்தின் ஆயுட் காலத்திலும் குறைவான காலப்பகுதிக்கே குத்தகை உடன்பாடு செய்யப்படும்.

சொத்தாண்மைக் காலத்தின் இறுதியில் விடப்பட்ட குத்தகைச் சொத்து குத்தகை கொடுத்தவருக்கு மாற்றப்படும். குத்தகை கொடுத்தவன் சொத்தை திரும்பவும் குத்தகைக்கு விடலாம் அல்லது வேறு எவருக்காவது விற்கலாம்.

குத்தகை நிதி வசதியால் ஏற்படும் நன்மைகள்

- குத்தகை மூலம் தேவை ஏற்படும் பட்சத்தில் 100% மான நிதி வழங்கப்படும். மேலும் விரைவாகவும் சாதகமாகவும் குத்தகை வசதியைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
- தொழிற்படு மூலதனத்தில் எதுவித பாதிப்பும் ஏற்படாது.
- அதி உச்ச வரிச் சலுகைகளைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
- தேய்மான விடுதொகை.
- குத்தகைக் கொடுப்பனவுகள் நடுத்தர காலத்தில் மேற்கொள்ளப்படுவதால் காசுப் பாய்ச்சல் நன்மைகளை வழங்கும்.
- பண வீக்கத்தின் தாக்கத்திலிருந்து பாதுகாப்பளிக்கின்றது.
- நிதி விகிதங்களில் (Financial Ratio) முன்னேற்றம் காணப்படும்.



'THE CATALYST', born with the consent and blessings of Mr. B.A.C. Fernando, congratulates him on his assuming duties as the General Manager of the Bank of Ceylon.

It is pleasing to note that his appointment as the General Manager coincides with the blooming of this positive catalyst.

வாடகைக் கொள்வனவு

வாடகைக் கொள்வனவு விற்பனை என்பது ஒரு தவணைக் கட்டண கடன் (Instalment Loan) முறைமை ஆகும். அதாவது தனி நபர் அல்லது வியாபார ஸ்தாபன பொருளைக் கடன் அடிப்படையில் கொள்வனவு செய்து அதற்கான பெறுமதியை தவணைக் கட்டண அடிப்படையில் திரும்பச் செலுத்துவதாகும். ஒரு வியாபார கடன் (Vendor Credit) வாடகைக்கு கொள்வனவு முறையாகும்.

வாடகைக் கொள்வனவு விற்பனை முறையில் விற்பனையாளருக்கும் கொள்வனவாளருக்கும் இடையில் ஒப்பந்தம் ஒன்று செய்யப்படும். பொருளைக் கொள்வனவு செய்யப்படும் பொழுது ஒரு தொகைப் பணம் கொள்வனவாளரால் செலுத்தப்பட வேண்டும்.

இத்தொகைப் பணம் வைப்பு எனப்படும். மிகுதித் தொகை ஒப்பந்தப்படி கொள்வனவாளரால் தவணை அடிப்படையில் விற்பனையாளருக்கு செலுத்தப்பட வேண்டும்.

இது தவணைக் கட்டணம் எனப்படும். வாடகைக் கொள்வனவு விற்பனை முறை இருவகையாகச் செயற்படுத்தப்படும்.

1) விற்பனை செய்யும் நிறுவனமே கொள்வனவாளருக்கு நேரடியாகப் பொருளை விற்பனை செய்தல். (Vendor Credit)

2) கொள்வனவாளன் ஒரு நிதி நிறுவனத் தினூடாக கடன் / மேலதிகப்பற்றைப் பெற்று அந்நிதியைப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்குப் பாவிப்பது. (Lender Credit)

வாடகைக் கொள்வனவு விற்பனை முறையில் பொருட்கள் விற்பனை செய்யப் படும்போது அதன் உரிமை கொள்வனவாளரைச் சென்றடைவதில்லை.

பொருளானது விற்பனையாளரது உரிமையாகவும் கொள்வனவாளருக்கு அது வாடகைக்கு விடப்பட்டதாகவே கருதப்படும்.

வாடகைக் கொள்வனவு செய்யும் முறையில் பொருளைக் கொள்வனவு செய்யும்பொழுது அவற்றின் விற்பனை விலை அதிகமானதாகவே இருக்கும். காரணம் என்னவெனில் உடன் காசு விலையுடன் வட்டியும் சேர்க்கப்படுவதாகும்.

குத்தகைக்கும், வாடகைக் கொள்வனவிற்கும் இடையிலான வேறுபாடுகள் பின்வருமாறு:-

	குத்தகை	வாடகைக் கொள்வனவு
1) உரிமை	குத்தகை வழங்குவோர்தான் உரிமையாளர். குத்தகை பெற்றுக் கொள்பவர் நிலையான உரிமையாளர் அல்லர்.	வாடகைக் கொள்வனவு அடிப்படையில் முழுப் பணமும் செலுத்திய பின்னர் உரிமை கொள்வனவாளரிடம் சென்றடையும்.
2) வைப்பு	குத்தகை பெறுவோர் வைப்புத் தொகை செலுத்த வேண்டிய தில்லை.	வைப்புச் செலுத்த வேண்டும் என்பது ஒரு உரிமையாகும். (15% - 33%)
3) வட்டி	குத்தகை கொடுப்பனவுக்குள் அடங்கும்.	வட்டி தவணைக் கட்டணத்தினுள் அடங்கும்.
4) வரிச்சலுகை	குத்தகை கொடுப்போன் மூலதன வரிச்சலுகை பெற்றுக் கொள்ள முடியும். குத்தகை எடுத்தவன் குத்தகைக் கட்டணத்தை வரிச் சலுகையாகப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.	பொருளைக் கொள்வனவு செய்பவர் மூலதன தவணை வரிச்சலுகையையும் தவணைக் கட்டணத் தொகையில் கொண்டிருக்கும் வட்டித் தொகையையும் வரிச் சலுகையாகப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

MARKETING STRATEGIES FOR BANKERS

T. Velnampy,
Senior Lecturer, Dept of Commerce,
Faculty of Management Studies & Commerce
University of Jaffna,
Email-tvnampy@yahoo.co.in

Abstract

Marketing strategy is a comprehensive plan of action designed to meet the needs of certain enterprises. In a way, this paper deals with the marketing strategies which can be adopted in the banking organizations in a descriptive format. The ways to develop markets and some strategies are put forward in the paper. Major finding is that the success of bank depends largely on the range and quality of services offered to their customers. Different products (deposits and loan schemes), management information system, action and control, market research in banks; effective marketing planning, formulating quality circles, and marketing training programme are the most important aspects for the success of the banking organizations.

Key words *: Marketing, Management information system, Quality circles, segmentation, Strategy.*

Introduction

Marketing is a process of choosing markets, products to be offered, prices to be charged, distributors to be engaged, and methodology to be adopted (Sommrs and Barnes, 1992). Thus the whole efforts in marketing are to offer consumers, as much value as possible for the price paid by them. The marketing process has to bridge the gap between almost stationary offerings with totally dynamic needs of consumers; marketing as society oriented marketing aims at earnings profits for the organization through customer satisfaction. Generally marketing refers to all activities connected with sales and distribution. Marketing in banking is not similar to marketing in other industries.

Marketing in Banks

Today the concept of marketing in banks assumes greater importance under the strength of the resource base of the banking industry to meet the ever changing and growing credit needs of the various sectors and to fulfill the national social economic responsibilities. Marketing philosophy for banks should necessarily emphasize the goal of realizing customer satisfaction through meeting the different saving needs of the customers and also the credit requirements of the borrowers. Banks marketing philosophy does not stop with offering of products but it includes the philosophy to be developed in the post sales services also.

Objective of Marketing Strategies

The marketing strategies for mobilization of resources should aim at expanding clientele. In order to expand the bank clientele, the objectives should always be kept in mind:

1) Retaining the existing customers.
2) Bringing in new customers.

Keeping the existing customers satisfied is a continuous and on going process The needs of the existing customers will have to be met through 'cross - selling', the concept of which assumes greater importance both in market retention and market development in view of the fact, that majority of the improvement in business is attributable to the additional needs of the existing customers (Richard M.S Wilson, and Colin Gilligan, 1997).

Market Developments:/ How to develop Markets:

Banks have to develop their markets with a view not only to grow but also to survive in the competitive and dynamic environment (Kotler. Philip, 2003)

There are two main aspects, which are vital to market development

1) Reaching the prospective customer.
2) Convincing him to save with the banks.

While reaching a new customer may be easy, it is difficult task to convince the person to save with one's bank. Bankers may use much techniques to reach the potential and prospective customers.

Segmentation of markets in Banking

Once the needs and characteristics of the customers group are brought into clear focus marketing efforts that are most suited to the particular customers group can be developed as easily. the required specialization developed as easily. The required specialization in the product mix, the distribution mix, the promotion mix and price mix to suit the customers groups can also be easily achieved.

Methods of Market Segmentation

Markets can be segmented using several relevant bases. They can be based on the various characteristics of the customers such as sex, age, education etc. They can also be based on geographical characteristics. The common methods of market segmentation are as follows;

Geographical Segmentation
Demographic Segmentation
Physiographic Segmentation
Buyer behavior segmentation
Volume segmentation.

Market segmentation should be one of the first aspects of marketing to be employed in banking. A clear insight becomes possible when segmentation is exposed as the banks can consider the needs of specific groups and conceive strategies to attract those groups.

How can banker reach the prospective customers? Developing and Differentiation of Products.

The products that can be offered by banks are only the deposits and credit schemes and other service schemes. The banks could only offer such deposits and loan schemes within the frame work of the RBI guide lines. However, there is dearth for innovative schemes that the banks can offer. This would warrant the banks to assess the style. As regards credit schemes, though much has been under IRDP, DIR, etc. there is still room for developing innovative schemes to suit the credit needs of the public particularly the weaker section of the society.

As regard service marketing other than deposits and loan schemes, there are many services which are to be popularized even though banks have already introduced some of them such as merchant banking, leasing, consultancy services, investment counseling, executor and trusteeship services, factoring, margin and amalgamation.

As regards product diversification it could be seen that there is no differentiation in product offered to public, the interest rate for the deposits. The schemes etc. do not change with one person to another. And so is the case with credit schemes. However, it could be observed that there is differentiation in the personalized service being extended to different customers. Bank marketing is associated with the identification of local, national, international and specific customers needs, both current ant potential.

Analysis of Marketing Mix.

The step taken by the business enterprises to improve sales is known as marketing efforts, the various components should be coordinated. The various components and instruments used in the marketing process constitute the marketing mix.

The marketing mix elements (product mix, price mix, place mix and promotion mix) constitute the first set. The behavioral and environmental forces external to the enterprises constitute the other set. The latter can be classified under four heads.

Consumer Variables
Competitive Variables
Trade Variables
Environmental Variables

In case of banking companies, the price mix (Interest) and Distribution mix (through branches) are controlled by the central banking authority. Services and promotion are within the hold of the bank and offer great potential for designing effective marketing strategies.

Marketing and Management Information Systems in Banks

Marketing information system gives more importance to marketing research group. while firms, which have suitable information systems, consider marketing research as just only a part of the information system. Features of marketing information system.
(Powell, 1998)

Handles both internal and external system
Concerned with preventing as well as solving problems.
Operate continuously as a system
Tends to be future oriented
Computer based process.
It includes other sub - system besides marketing research.

The management information system requires the application of computers. Three major areas of information system are the financial information system, the personnel information system and the logistic system. The bank management realized the importance of computer to obtain information more quickly and more accurately. The trade unions objected the introduction of computers in the beginning, but later realized the uses of computer in providing information which will make the job easy.

Information should be continuously re - keyed for different purposes, at times incorrectly misplaced, not updated and so on. However. within technology. lies the centerpieces of productivity, a system that produces a single electronic file of all information needed to respond quickly and effectively to customer and bank needs.

Improvement in technology - particularly computer networks and the ability to share information between the managerial personnel within the organization enabling stronger sales culture, better customer service and streamlined staffing. By allowing employees to operate as a member of a team rather than as functionaries and by transferring a hundred of bits of information into a dynamic sales technique, the banks in effect take away a series of roadblocks in overcrowded cities and create a virtually limitless free ways (Brien.O.A.J.1996)

The freeways come when technology is considered along with relevant business issues such as standardization. centralization and staffing.

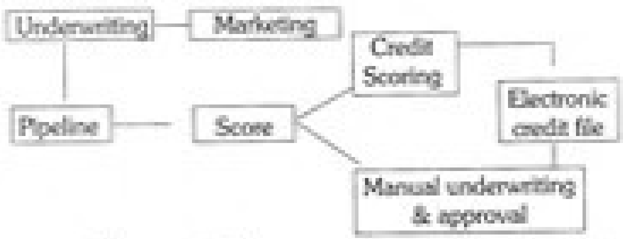
Information flows by the sales process

By using centralization to eliminate the hand over of data from one functional area to another, the flow of information is complete and time wasted in tracing down answers, Re-keying errors are eliminated and there are greater competitive advantages in having the entire bank team see that what products a customer wants credit deposits trusts, cash management, leasing or others.

Business Moves through Underwriting

Once an opportunity is identified information as previously developed in the pipeline can be used to complete an application, credit summary and credit memo. Depending on the size, type and complexity of the credit, the application will go to credit scoring or through a manual approval process. Data relating to marketing activities and related comments are now easily available for credit analysis.

Current products and relationship information are already part of the database correspondence, D & B business information previous credit memos and principal information are all there.



All activities concerning to the underwriting process are stored in the electronic credit file. Spreadsheet, credit memos. D& B information, covenants, collateral, related entities and credit scores should all be stored in a central. easy - to - access system.

Will be Continued in the next issue...

CHILD BIRTH

A man spoke frantically into the phone, "My wife is pregnant and her contractions and only two minutes apart!" "Is this her first child?" the doctor asked. "No. you idiot!" the man shouted. "This is her husband!"

'இளைஞனே! நீ வந்து உலகம் ஆளுவாய்!

ஆக்க வழிகளில் நம் அறிவைப் பயன்படுத்தி
அனைத்துத் துறைகளிலும் வெற்றிகளையே ஈட்டி, நம்
நாட்டு விடிவையே வாழும் முறைகளினால்
வையகத்தோர் கவனத்தை ஈர்த்திட்ட நம் மக்கள்
நோக்கங்கள் மென்மேலும் நிறைவேறவும், கிழக்கு
நொந்திட்ட மனங்களெல்லாம் மகிழ்வெய்திடவும்
'இளைஞ!' நீ வாருமைக்கு உலகம் ஆளவாய்! உன்
உள வலிமை தந்தெமது ஏங்கல் தீராய்!

மறைந்திருக்கும் திறமைகளை வெளிக்கொணர்ந்து,
மக்களுக்கு அறிமுகமே செய்து வைத்து,
நிறைந்த பயன் நாமடைய வழிகள் செய்து
ஒற்றுமையாய் எம் மண்ணில் ஒளிர்ந்திடவேண்டும்!
கறை படிந்த காலங்கள் போய்விட்டதும்! எங்கள்
ஆலை கலாசாரங்கள் வளர்ந்திட்டதும்!
மறை கூறும் வழிகளில் நம் மக்கள் வாழ்க்கை
மணம் மலர இளைஞனே! உழைக்க வேண்டும்!

நாளை எதிர் காலமொன்று நமக்குண்டென்று
நம்பிக்கை கொண்டுழைக்கும் நம்மவர்க்கு நல்லதொரு
வேளையிலே வந்தாக்கும் தாக்கத்தை வென்றிட்டாய்!
வெற்றிக்கு வித்தாக நீ பெறுவாய்!
வாழையடி வாழையாய் நம் மக்கள் வாழ்ந்திடவும்
வளங்களெல்லாம் பெற்றிங்கு உலகிலே உயர்ந்திடவும்
ஏழை பணக்காரரென்ற ஏற்றத்தாழ்வு ஒழிந்திடவும்
எம் மண்ணில் பிறந்திட்ட இளைஞனே! நீ வாழ்க!

— ஸ்ரீமதி சை. கி. குலசேகரன்
இளைஞர் மாமன்ற அலுவலகம்
இலங்கை வங்கி
திருமலை

தகவல் தொழில்நுட்பமும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியும்

இன்று தகவல் தொழில்நுட்ப அறிமுக மானது வணிக நிறுவனங்களில் ஒரு முக்கிய விடயமாக அமைந்துள்ளது என்பது வெளிப்படை.

வணிக நிறுவனங்களைக் கவனத்திற் கொள்ளும்போது அவை தமது இலக்குகளை அடைவதாயின் வளங்களை வினைத்திறனாகவும் வினை திறனாகவும் பயன்படுத்த வேண்டும். ஆனால் நிறுவனத்திலுள்ள வளங்களோ மட்டுப் படுத்தப்பட்டவை. அதேவேளை சமூகத்தின் தேவைகளோ வளர்ந்து கொண்டு செல்கின்றன. எனவே நிறுவனத்தின் வளங்களை வினைதிற னுடையதாகப் பயன்படுத்திக் குறிக்கோள்களை யடைய தகவல் தொழில்நுட்பமானது ஒரு பிரதான பங்கை ஆற்றுகின்றது. தகவல் தொழில்நுட்பக் கருவிகள் (Tools) பரவலாக நிறுவனத்தில் பயன்படுத்தப்படுவதன் மூலம் நிறுவனத்தின் இலக்குகளை அடைவது இலகுவாயுள்ளது எனக் கூறலாம்.

வங்கியும் ஒரு வணிகத்துறை நிறுவனம் என்ற வகையில் தகவல் தொழில்நுட்பச் சேவைகளைப் பெருமளவில் பயன்படுத்தி வருகின்றன. வங்கிகள் தமது வங்கிச் செயற்பாடு களை கணினி மயப்படுத்தி/தன்னியக்கச் சேவைகளினூடாகப் போட்டி அடிப்படையிலான நன்மையினைப் பெறத் தகவல் தொழில் நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தி வருகின்றன. கைத்தொழில் புரட்சியால் ஏற்பட்ட விளைவு களும் உலகமயமாக்கலின் நவீன போக்கும் வங்கித்துறையில் தகவல் தொழில்நுட்ப மாற்றங்களைப் பெருமளவில் உள்வாங்கவும் அவற்றின் வாய்ப்புக்களைப் பெறவும் தூண்டு கோலாயிருந்தன. இந்நவீன உலகமயமாக்கலின் விளைவிலான தகவல் தொழில்நுட்பம் உள் நாட்டு வங்கிகளிற்கும் அதன் நிர்வாகங்களிற்கும் புதிய சவாலாக அமைந்துள்ளது.

திரு. தங்கராஜா மயூரன்
முகாமைத்துவப் பயிலுநர்,
இலங்கை வங்கி,
முல்லைத்தீவு.

வாடிக்கையாளரைப் பொறுத்தமட்டில் அவர்கள் இன்று உலகளாவிய ரீதியில் பயன் தரக் கூடிய தகவல்களை 24 மணி நேரமும் பெறக்கூடிய நிலையில் உள்ளனர். இதற்கு இணையச் சேவைகளும் சர்வதேச வலைப் பின்னலுடன் கூடிய தொடர்பாடல் புரிவர்த்தனையும் காரணங்களாகும். இந்த எண்ணக்கரு நிறுவனங் களை அவற்றின் வாடிக்கையாளர் தொடர்பில் போட்டியை அதிகரிப்பதுடன் சர்வ தேச சந்தையி லும் தமது நடவடிக்கைகளை விஸ்தரிக்கக் காரணமாக அமைந்துள்ளது.

வங்கியின் வாடிக்கையாளரை கவனத் திற் கொள்ளும்போது வங்கியின் சொத்துக் களாக அவர்கள் கணிக்கப்படுகின்றார்கள். போட்டி அடிப்படையிலான நன்மையைப் பெற அவர்களே காரண கர்த்தாக்களாக விளங்குகின்றனர்.

எனவே இன்று வாடிக்கையாளரை நிலைப்படுத்தி (Retaining) வைத்திருப்பது வங்கி களிற்கு முக்கியமான விடயமாகி விட்டது. இதனைச் செய்ய வேண்டுமாயின் வாடிக்கை யாளரின் தேவைகள் விருப்பங்களினை இனங் கண்டு அவற்றைப் பூர்த்தி செய்வதன் மூலம் அவர்களை வங்கியின் நம்பிக்கைக்குரிய/விசுவா சத்திற்குரிய வாடிக்கையாளராக (Loyal Customers) மாற்றுவதன் மூலமே முடியும். இந்த வகையில் வாடிக்கையாளர் திருப்தி என்பது வங்கியின் நன்மதிப்புக்குரிய மூலமாகவும் வங்கியின் பெயர் பிரபல்யமாகவும் அடிப்படையாக அமைந்துள்ளது.

ஓர் ஆய்வில் வாடிக்கையாளர் திருப்தி பற்றிக் குறிப்பிடும்போது குறித்த வாடிக்கையாளர் திருப்தியடைந்தால், அவர் தனது நண்பர், உறவினரில் ஆகக் குறைந்தது 3 பேரிற்கு அது பற்றிக் கூறுவார் எனக் குறிப்பிடப்படுகின்றது. ஆனால் அவர் திருப்தி போதியளவில்லையாயின் அவர் அது பற்றி ஆகக் குறைந்தது 13 பேரிற்கு கூறுவார் எனக் கூறப்படுகின்றது. அதாவது வங்கி சம்பாதித்த நன்மதிப்பினை பெருமளவில் பாதிக்கும் என்பது கண்கூடு. இந்த வகையில் தகவல் தொழில்நுட்பமானது வாடிக்கையாளர் திருப்தியினை எந்த வகையில் உயர்த்த/ மேம்படுத்த உதவுகின்றதென்பதுடன் வங்கி தனது குறிக்கோள்களை அதன்மூலம் அடைய உதவுகின்றது என்பதனையும் நோக்குவோம்.

தகவல் தொழில்நுட்பமானது வாடிக்கை யாளரிற்கும் சரி வங்கிக்கும் சரி தமது அபிலா சைகளை (Aspirations) அடைய உதவுகின்றது என்பது தெளிவானது.

வங்கியினை கவனத்திற் கொள்ளும்போது

- தமது செயற்பாட்டினை வினைத்திறனாக மேற்கொள்வதற்கு.
- காகித வேலை முறைமைகளைக் குறைப்பதற்கு. (Minimizing paper work)
- தகவல்களை விரைவாகப் பரிமாற்றம் செய்வதற்கு.
- தகவல்களை ஆவணப்படுத்தவும் பாது காப்பாக அவற்றினைப் பேணுவதற்கும். (Improve Security)

- வாடிக்கையாளரிற்கு வழங்கப்படும் சேவைகளை முன்னேற்றுவதற்கும், துரிதப்படுத்துவதற்கும்.
- நிறுவன முகாமைக்கு வேண்டிய விளைத்திறனான தீர்மானங்களை மேற் கொள்வதற்கு.

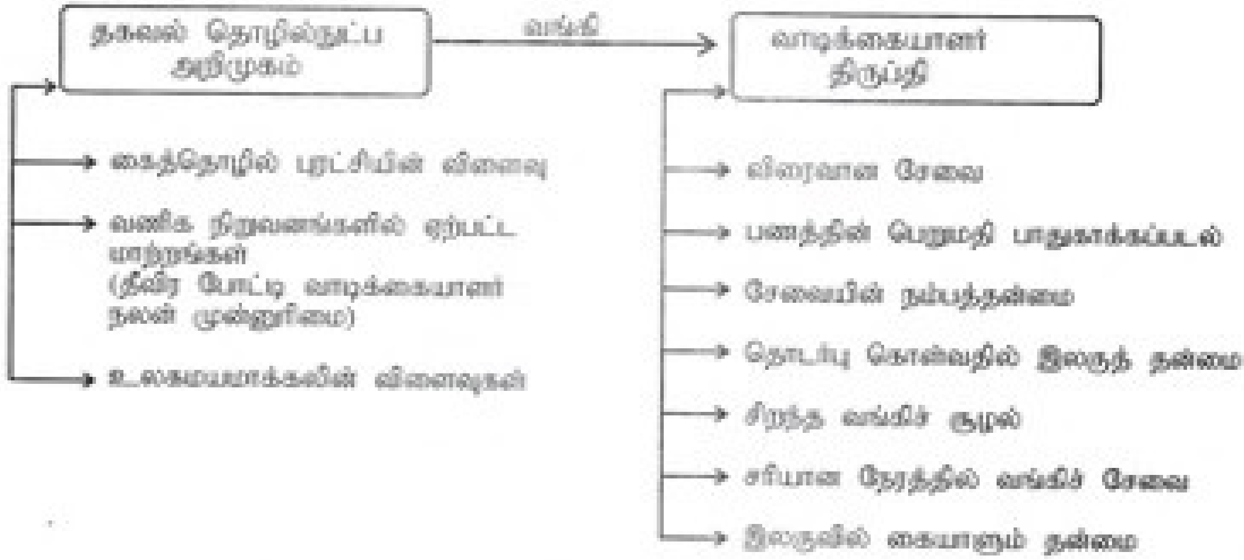
  தகவல் தொழில்நுட்பச் சேவைகள் துணை புரிகின்றன.

மறுபக்கத்தில் வாடிக்கையாளரும் "தகவல் தொழில்நுட்ப" சேவைகளை துறிகளவில் அனுபவிக்கிறார்கள்.

- விரைவான சேவை (Speed of Service)
- பணத்தின் பெறுமதி பாதுகாக்கப்படல் (VFM)
- வங்கிச் சேவைகளின் நம்பகத் தன்மை (Reliability)
- சரியான நேரத்தில் வங்கிச் சேவை (Prompt Service)
- தொடர்பு கொள்வதில் இலகுத்தன்மை (Ease of Contact)
- நல்லதொரு வங்கிச் சூழலினை உருவாக்குதல் (BBE)
- வாடிக்கையாளருடன் தகவல் தொழில் நுட்பக் கருவிகளை (User friendliness) இலகுவில் கையாளும் தன்மை eg:- ATM

என்பவற்றிற்கு தகவல் தொழில்நுட்ப சேவைகளே துணைபுரிகின்றது. எனவே தகவல் தொழில்நுட் பத்தினால் ஏற்பட்ட தாக்கமானது வங்கிச் சேவை மீதும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியிலும் செல்வாக் குச் செலுத்தியுள்ளது என்பது தெளிவாகிறது. இதனைப் பின்வரும் வரைபட உதவியுடன் இலகு வாகக் காட்ட முடியும்.

தகவல் தொழில்நுட்பச் சேவைகள் வாடிக்கையாளர் திருப்தியில் செல்வாக்குச் செலுத்துவதற்கான வரைபட விளக்கம்.



வரைபடத்தின்படி கைத்தொழில் புரட்சி, வணிக நிறுவனங்களில் ஏற்பட்ட மாற்றங்கள், உலக மயமாக்கல் போன்ற காரணங்களின் ஒட்டுமொத்த விளைவே தகவல் தொழில்நுட்பக் கருவிகளின் அறிமுகம் எனலாம். இதனூடாக ஏற்பட்ட தகவல் பரிவர்த்தனையை வங்கி எவ்வாறு பயன்படுத்தி வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிக்க முடியும் என்பதே மற்றைய பக்கம் காட்டப்பட்டுள்ளது. வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அளவீடு செய்தலை I ஐப் பார்ப்பதன் மூலம் விளங்கிக் கொள்ளலாம். நன்கு முன்னேற்ற கரமான/நவீன தகவல் தொழில் நுட்ப வசதி யொன்றை அறிமுகப்படுத்தும்போது வாடிக்கையாளர் அதை எப்படி எதிர் கொள்வர் என்பது வங்கியிலேயே தங்கியுள்ளது. அதாவது அக்கருவி தொடர்பாக வாடிக்கையாளரிற்கு விழிப்புணர்வு (Awareness) ஏற்படுத்த வேண்டும். அதைக் குறித்த வாடிக்கையாளர் கையாளப் போதிய அறிவூட்ட வேண்டும். அந்தக் கருவியினைப் பயன்படுத்திய பின் அவர்களின் பதிலளிப்பு (Response) ஆராயப்பட வேண்டும்.

உதாரணமாக: ATM (தன்னியக்கப் பணப்பொறி) ஒன்றை அறிமுகப்படுத்தும்போது மேற்படி விடயங்கள் கவனத்திற் கொள்ளப்பட வேண்டும். இதன் மூலமே வாடிக்கையாளர்

திருப்தியினை அதற்குரிய முழு அளவில் கணிக்க முடியும். வங்கியும் தனது இலக்கினை அடைய முடியும். மேலும் ATM ஐ பொறுத்த வரையில் அங்கு ஒரு பொறுப்பான ஒரு ஊழியரை நியமிப்பதன் மூலம் வாடிக்கையாளரினை முறைப்படுத்தி அவ் இயந்திரத்தில் எப்படி செயற்பாடுகளை மேற்கொள்வதென விளக்குவதன் மூலம் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிக்க முடியும்.

இதுபோலவே இன்று அனைத்து விடயங்களிலும் தகவல் தொழில்நுட்பம் காலபதித்துள்ளது. எமது முல்லைத்தீவு வங்கிக் கிளையில் தற்போது தொலைநகல் (Fax) மூலமான பணப் பரிமாற்றல் சேவை இதற்கு ஒரு எடுத்துக்காட்டு. தற்பொழுது யாழ்ப்பாணம் ஒரு மூடிய பொருளாதார முறைமையினுள் காணப்படுவதனால் வாடிக்கையாளர் தமது உறவினர், நண்பர்களிற்கு நொடிப்பொழுதில் பணம் அனுப்ப இச்சேவை உதவிபுரிகின்றது.

இதுபோன்று வெளிநாடுகளிலிருந்தும் Swift மூலமும் Slips மூலமும் துரித கதியில் பணப்பரிமாற்றல் சேவை இலங்கை வங்கிமூலம் நிறைவேற்றப்பட்டு வருகின்றது. இதுபோன்று வங்கியில் அனைத்து செயற்பாடுகளிலும் தகவல் தொழில்நுட்பச் சேவைகளை இணைக்க முடியும். பணம் வைப்பிலிடல், மீளப் பெறுதல், காசோலை வைப்பிலிடல், நகை அடகுச்சேவை, 24 மணிநேர வங்கிச் சேவை போன்ற செயற்பாடுகளிலும் கணினி மயப்படுத்தலினூடாக அவரை வங்கி, வாடிக்கையாளர் திருப்தி (Customer Satisfaction) என்ற நிலையிலிருந்து வாடிக்கையாளர் பூரிப்பு (Customer delight fulness) என்ற நிலைக்கு உயர்த்த முடியும்.

எனவே இறுதியாக வாடிக்கையாளரே வங்கியின் சொத்துக்கள் என்ற வகையில் சொத்துக்களின் பெறுமதியினை உயர்த்துவதற்கு அவர்களின் நலன் முதன்மைப்படுத்தப்படுவதுடன் தகவல் தொழில்நுட்பச் சேவைகளை அதிகளவில் ஈடுபடுத்துவதன் மூலம் நிறுவனக் குறிக்கோள்களை வினைத்திறனாகவும் விளைதிறனாகவும் அடையமுடியும் என்பது திண்ணம். இதன்மூலம் இலங்கை வங்கியும் தனது 67 வருடகால நெடிய வரலாற்றில் மேலும் மேலும் மேம்பட்டுச் செல்ல தகவல் தொழில்நுட்பமும் அத்துடன் இணைந்த முறைமைகளும் வழி சமைத்துள்ளது எனலாம்.

தொழிற்பாட்டினை அளவீடு செய்தல்

எண்ணக்கரு	மாறி	குறியீடு	அளவீடு
தகவல் தொழில்நுட்பக் கருவிகள்	தன்னியக்கப் பணப்பொறி இயந்திரம். ATM வைப்பின்னல் முறைமை கணினி மயப்படுத்தப்பட்ட வங்கிச் சேவை வீட்டு வங்கியில் தொலை வங்கிச் சேவை விசாரணை வசதிகள் தொலை நகல், Fax, இன்ரநெற் வசதிகள்	பெறுமதி பெறுமதி கொடுக்கல் வாங்கலின் விரைவுத் தன்மை பெறுமதி விசாரணை செய்யப்படும் கேள்விகளின் எண்ணிக்கை ஒரு நாளில் மேற் கொள்ளப்படும் கொடுக்கல் வாங்கல்களின் எண்ணிக்கை	மீளப்பெறப்படும்/வைப்புச் செய்யப்படும் பணத்தின் பெறுமதி இம்முறைமையில் சுற்றோட்டமாகும் பணத்தின் பெறுமதி ஒரு நாளில் மேற் கொள்ளப்படும் கொடுக்கல் வாங்கலின் எண்ணிக்கை சுற்றோட்டத்தில் ஈடுபடும் பணத்தின் பெறுமதி அவற்றிற்கான பதிலளிப்பு வீதம் கொடுக்கல் வாங்கல்களின் பெறுமதி
வாடிக்கையாளர் திருப்தி	விசாரணை சேவை பணத்தின் பெறுமதி கையாளலில் இலகுத் தன்மை சரியான நேரச் சேவை நம்பகத் தன்மை சிறந்த வங்கிச் சேவை	ஒருவர் மேற் கொள்ளும் பெறுமதி வாடிக்கையாளரின் பிரதிபலிப்பு நேரம் வாடிக்கையாளரின் விழிப்புணர்வு வாடிக்கையாளரின் பூரிப்புத் தன்மை	காத்திருக்கும் நேரம் வட்டி வீதங்கள் வாடிக்கையாளரின் முறைப்பாடுகள் வங்கியின் நன்மதிப்பு ஒவ்வொரு மாதமும் அதிகரிக்கும் வாடிக்கை யாளரின் எண்ணிக்கை வாடிக்கையாளர் வங்கிக்கு ஒரு மாதத்தில் விஜயம் செய்யும் தடவைகளின் எண்ணிக்கை.

தமிழ் எழுத்துச் சீராக்கம்

தமிழ்மொழியில் எழுத்துச் சீராக்கம் பற்றிய கட்டுரைகள் செய்தித்தாள்களில் அண்மைக் காலமாக வெளி வந்துள்ளன.

தமிழ் எழுத்துக்களில் சில ஆண்டுகளுக்கு முன்னர் செய்யப்பட்ட சீராக்கம் மிகவும் பயனுள்ளதாகவும், யாவரும் ஏற்றுக் கொள்ளும் வகையிலும் அமைந்ததை நாம் அறிவோம்.

அவ்வெழுத்துக்களை இங்கு குறிப்பிடுவது பொருத்தமாக இருக்கும்.

ணா றா னா ணை லை ளை னை
ணா றா னா ணை லை ளை னை

அந்த வகையில் இன்னும் சில எழுத்துக்களில் சீராக்கம் செய்யப்படுமானால் தமிழ்மொழி இலகுவாக எழுத வாசிக்கக் கூடிய மொழியாக இருக்கும். தமிழ் எழுத்துருக்கள் கடந்த காலங்களில் பல கட்டங்களில் மாற்றம் பெற்று வந்துள்ளதை அறியக் கூடியதாக உள்ளது. தமிழைத் தாய்மொழியாக் கொண்டவர்களுக்குக் கூட அடிக்கடி பாவனையில் இல்லாத சில எழுத்துக்களை எழுதுவதில் குழப்ப நிலை காணக்கூடியதாக உள்ளது. குறிப்பாக "உ" "ஊ" வரியில் அமையும் உயிர்மெய் எழுத்துக்களை எழுதுவதில் தயக்கம் ஏற்படுவதை அவதானிக்கலாம்.

சபா. திருச்செல்வம்
இலங்கை வங்கி,
பிராந்திய அலுவலகம்,
வவுனியா.

எனவே எழுத்துச் சீராக்கம், மேலும் சில தமிழ் எழுத்துக்கள் சீராக அமையும் வகையில் செய்யப்பட வேண்டும்.

இந் நடைமுறையானது மொழியைக் கற்பவர்களுக்கும் இலகுவாக இருக்கும். அத்துடன் கணினி, தட்டச்சு பொறிகளிலும் தமிழ் எழுத்துக்களின் பயன்பாடு இலகுவாக அமையும்.

உத்தேச எழுத்துச் சீராக்கம் எவ்வாறு அமையலாம் என்பது பற்றி எனது சிந்தனைக்கு எட்டிய மாற்றங்களை உள்ளடக்கிய தமிழ் அரிச்சுவடியினை கீழே காட்டியுள்ளேன்.

	அ	ஆ	இ	ஈ	உ	ஊ	எ	ஏ	ஐ	ஒ	ஓ	ஔ
க்	க	கா	கி	கீ	கு	கூ	கெ	கே	கை	கொ	கோ	கௌ
ங்	ங	ஙா	ஙி	ஙீ	ஙு	ஙூ	ஙெ	ஙே	ஙை	ஙொ	ஙோ	ஙௌ
ச்	ச	சா	சி	சீ	சு	சூ	செ	சே	சை	சொ	சோ	சௌ
ஞ்	ஞ	ஞா	ஞி	ஞீ	ஞு	ஞூ	ஞெ	ஞே	ஞை	ஞொ	ஞோ	ஞௌ
ட்	ட	டா	டி	டீ	டு	டூ	டெ	டே	டை	டொ	டோ	டௌ
ண்	ண	ணா	ணி	ணீ	ணு	ணூ	ணெ	ணே	ணை	ணொ	ணோ	ணௌ
த்	த	தா	தி	தீ	து	தூ	தெ	தே	தை	தொ	தோ	தௌ
ந்	ந	நா	நி	நீ	நு	நூ	நெ	நே	நை	நொ	நோ	நௌ
ப்	ப	பா	பி	பீ	பு	பூ	பெ	பே	பை	பொ	போ	பௌ
ம்	ம	மா	மி	மீ	மு	மூ	மெ	மே	மை	மொ	மோ	மௌ
ய்	ய	யா	யி	யீ	யு	யூ	யெ	யே	யை	யொ	யோ	யௌ
ர்	ர	ரா	ரி	ரீ	ரு	ரூ	ரெ	ரே	ரை	ரொ	ரோ	ரௌ
ல்	ல	லா	லி	லீ	லு	லூ	லெ	லே	லை	லொ	லோ	லௌ
வ்	வ	வா	வி	வீ	வு	வூ	வெ	வே	வை	வொ	வோ	வௌ
ழ்	ழ	ழா	ழி	ழீ	ழு	ழூ	ழெ	ழே	ழை	ழொ	ழோ	ழௌ
ள்	ள	ளா	ளி	ளீ	ளு	ளூ	ளெ	ளே	ளை	ளொ	ளோ	ளௌ
ற்	ற	றா	றி	றீ	று	றூ	றெ	றே	றை	றொ	றோ	றௌ
ன்	ன	னா	னி	னீ	னு	னூ	னெ	னே	னை	னொ	னோ	னௌ

பொருளடக்கம்

01.	ஆரம்பகால நினைவுகள்	1
02.	இலங்கையின் வங்கியியல் வரலாற்றில் நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்கள்	5
03.	யாழ்ப்பாணத்தின் அபிவிருத்தியில் வங்கிகளின் பங்கு	10
04	யாழ். மாவட்டத்தில் இலங்கை வங்கியின் தோற்றம் – வளர்ச்சி – செயற்பாடுகள்	14
05.	Electronic Commerce & Network Money	16
06.	ஆக்கபூர்வமான நிதியியல் முறைகள் குத்தகை நிதி வசதி, வாடகைக் கொள்வனவு	20
07.	Marketing Strategies For Bankers	23
08.	ஊக்கியே! நீ வந்து ஊக்கம் தாராய்!	27
09.	தகவல் தொழில்நுட்பமும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியும்	28
10.	தமிழ் எழுத்துச் சீராக்கம்	31
11.	கவிதைக் கன்னி	33
12.	An Outstanding Personality of our Times	33
13.	இலங்கை வங்கி – பொன்னரும்புக் கணக்கு சந்ததியை காப்பாற்றுவோம்	34
14.	அன்பு வேண்டுகோள்	36
15.	Reminiscence of Retired Bankers	37
16.	கிராமியக் குழுக்களும் சமூக வங்கியியலும்	38
17.	அதைப் பாட யார் உண்டு?	39

எனவே மேற்குறிப்பிட்ட முறையினை தமிழ்மொழி வல்லுனர்கள் பரிசீலனைக்கு எடுத்து தமிழ்மொழியில் விரைவில் எழுத்துச் சீராக்கலை ஏற்படுத்துவார்கள் என எண்ணுகின்றேன்.

இந்த மாற்றங்கள் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுமாயின் தற்போது பாவனையில் உள்ள பல எழுத்து வரிவடிவங்களை குறைக்க முடியும்.

உயிர் எழுத்துக்களில்

"ஆ" "ஈ" "ஊ" "ஐ" "ஔ"

என்னும் எழுத்துக்களை முறையே

"அா" "இீ" "உ-" "உ-" "ஔ"

என்னும் வடிவில் அமைத்துக் கொள்ளலாம். இந்த மாற்றம் இவ்வுயிர் எழுத்துகளில் இருந்து உருவாகும் உயிர்மெய் எழுத்துக்களைச் சீராக எழுதுவதில் இலகுவான தன்மையை ஏற்படுத்துகின்றது.

சிறப்பாக இம்மாற்றம் "உ" "ஊ" வரிசையில் ஏற்கனவே உள்ள 36 உயிர்மெய் எழுத்துக்களை இலகுவான முறையில் எழுதக் கூடியதாக அமையும். ஏற்கனவே தமிழில் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட "ு", "ூ" என்னும் குறியீடுகளைக் கொண்டே அந்த எழுத்துக்களை இலகுவில் எழுதிவிட முடியும்.

"ஔ" உயிர் எழுத்தையும் அதில் இருந்து வரும் உயிர்மெய் எழுத்துக்களையும் எழுதுவதிலும், வாசிப்பதிலும் மாணவர்கள் மத்தியில் ஒரு குழப்பநிலை உள்ளதை அவதானிக்கலாம். இதை சீர்செய்ய அந்த எழுத்தில் உள்ள "ள" வினை "ள" வடிவில் எழுதி சீர் செய்யலாம்.

இதனடிப்படையில் கீழ்வரும் எழுத்து உருக்களையும் குறியீடுகளையும் கொண்டு சகல தமிழ் எழுத்துக்களையும் எழுதமுடியும்.

அ இ உ எ ஏ ஐ ஒ ஔ

க ங ச ஞ ட ண த ந ப ம ய ர ல வ ழ ள ற ன

குறியீடுகள்

' ா ி " •• ெ ே ை ள

ஏற்கனவே தமிழ் எழுத்தில் சீராக்கத்தைக் கொண்டு வந்த அறிஞர்கள் இதில் குறிப்பிட்ட உத்தேச சீராக்கத்தினையும் பரிசீலனைக்கு எடுப்பார்கள் என எண்ணுகின்றேன்.

ON THE VALUE OF SMILE

A Smile costs you nothing, but can mean a lot to the person who receives it. It reaches those who receive without making poorer those who give. It takes but a moment, but the memory sometimes lasts a lifetime.

NQ one is so mighty that he can get along without a please smile, and on one is so rich that he cannot be made richer by it. A smile creates happiness in the home, fosters good will in business and is the mark of friendship. It brings rest to the weary, cheer to the discouraged. A smile is sunshine to the sad, and is mature's antidote for trouble.

Yet, it cannot be bought, begged, borrowed or stolen, for it is on value to any one. until is given away. Some people are too tried to give you a smile. Give them one of yours, as on one needs a smile so much as he who has no more to give.

Smile and conserve your energy for more rewarding past - times. It takes 72 muscles to frown and only 12 to smile.

Smile and shorten your working day.

கவிதைக் கன்னி

[illegible]

ஆக்கம்:
"[illegible]"

AN OUTSTANDING PERSONALITY OF OUR TIMES

Brilliant banker of class and calibre with dealings all but fair and square.

Jubilant and jovial amidst kings and commoners in equal terms but with caution and care.

Versatile veteran of many a field pauses never to identify wealth of talents that are rare.

Innovative and inventive inspired the team to greater heights for which he never claimed a share.

Narration of events with a nasal accent and a bewitching smile made a few tales of his gory nightmare.

Cajoling the culprits while at Inspection won him laurels while the accused frothed and fumed how he dare.

Epitome of elegance with his natural grace of boyish charm and lock of well groomed wavy hair.

Nervous was he never in the demand for relief while presenting the scenario of the north of the country.

Tactful and talented he fought his way thro' and pray would wriggle his way out to reach his well deserved century

- Mahal -

இலங்கை வங்கி – பொன்னரும்புக் கணக்கு சந்ததியை காப்பாற்றுவோம்

திரு. சு. கணேசபிள்ளை
இலங்கை வங்கி - திருநெல்வேலி

நாம் பெறுவதற்கு அரிய செல்வம் எமது மழலைச் செல்வங்கள். அம்மழலைச் செல்வங்களின் உணவு, உடை, உறையுள், கல்வி, சுகாதாரம் முதலியவற்றை நாம் கவனிக்கின்ற அளவு இவை எல்லாவற்றிலும் மிகவும் முக்கியமான சேமிப்பு என்ற விடயத்தை பொருட்படுத்துவதில்லை.

சேமிப்புப் பற்றிப் படித்தவர்களும் சரி, பாமரர்களும் சரி பெரியளவில் அக்கறை இல்லாது இருப்பதைக் காணக்கூடியதாக உள்ளது. இலங்கை வங்கியிலே சிறுவர்களுக்கான பொன்னரும்புக் கணக்கு ஒன்று இருப்பதைப் பற்றி வங்கியாளர்கள் எவ்வளவு தூரம் விளம்பரப்படுத்தினாலும் அதனைப் பற்றி பொருட்படுத்தாது அக்கறையீனமாக இருக்கின்றார்கள்.

சிறுவர்களின் சேமிப்பை இலங்கை வங்கியிலே ஆரம்பிப்பதற்கு பெரிய தொகை கூடத் தேவையில்லை. நூறு ரூபாய் இருந்தாலே போதும். இது பற்றிய மேலதிக விபரங்கள் வருமாறு.

01) கணக்கிற்குரியவர் (Account Holder)
வைப்பாளர் (Depositor)

குழந்தை பிறந்து 18 வயதை அடையும் வரை உள்ள காலப்பகுதியில் இக்கணக்கை ஆரம்பிக்க முடியும். பிள்ளையின் தாய், அல்லது தந்தை, அல்லது பாதுகாவலரினால் கணக்கு ஆரம்பிக்கப்பட்டு நடைமுறைப்படுத்தப்படும். இதில் யார் பெயரில் கணக்கு இருக்கின்றதோ அவர் "கணக்கிற்கு உரியவர் - Account Holder" எனவும் கணக்கினை ஆரம்பித்து வைப்பினைச் செய்பவர் "வைப்பாளர் - Depositor" எனவும் அழைக்கப்படுவர்.

02) தேவையான ஆவணங்கள்

வைப்பாளர் உரிய படிவத்தினைப் பூர்த்தி செய்து அத்துடன் பிள்ளையின் சரியான பெயர், பிறந்த திகதி என்பவற்றை உறுதிப்படுத்தும் வகையில் பிறப்புச் சான்றிதழினை வங்கியிற் காண்பித்தல் வேண்டும். முடிந்தால் , பிறப்புச் சான்றிதழின் நிழற்பிரதியினைச் சமர்ப்பித்தல் நன்று.

03) வைப்பாளருக்கு இருக்கப்பட வேண்டிய தகைமைகள்

18 வயதிற்கு மேலாக இருத்தல் வேண்டும். காப்புறுதித் திட்டத்தின் கீழ் அனுகூலங்களைப் பெறுவதாயின் 60 வயதிற்கு மேற்படாதவராகவும் இருத்தல் வேண்டும்.

நல்ல உடல் நிலை உள்ளவராக இருத்தல் வேண்டும், உரிய படிவத்தில் அதற்கான வெளிப்படுத்தலை செய்திருத்தல் வேண்டும்.

04) வைப்பிட வேண்டிய தொகை

மிகக் குறைந்த தொகையாக ரூபா 100/-ஐ வைப்பிலிட்டு கணக்கினை ஆரம்பிக்கலாம். அதன் பின்னர் பிள்ளை 18 வயதை அடையும் வரை விரும்பிய தொகையினை வைப்பிலிட முடியும்.

05) நியமத்தர் - Nominee

பிள்ளை 18 வயதினை அடையும் முன்னர் வைப்பாளர் மரணம் அடைய நேரிட்டால் அதற்கான முன்னேற்பாடாக கணக்கினைத் தொடர்ந்து நடாத்த தான் விரும்பிய ஒருவரை (18 வயதிற்கு மேற்பட்ட) நியமிக்க முடியும். இதற்கான ஏற்பாடுகள் கணக்கு ஆரம்பிக்கும் பொழுதே உரிய படிவத்தில் எழுத்து மூலம் தெரிவித்தல் வேண்டும்.

06) வட்டி வீதம்

தற்பொழுது உள்ள ஏற்பாட்டின்படி, சாதாரண சேமிப்புக் கணக்குகளுக்கு உரிய வட்டியினை விட மேலதிகமாக ஒரு வீதம் வழங்கப்படும்.

07) பணம் மீளப்பெறுதல்

பிள்ளைகளுக்கு 18 வயது முடியும் முன்னர் கணக்கில் இருந்து வைப்பாளரோ (Depositor) நியமத்தரோ (Nominee) பணத்தை மீளப்பெற முடியாது.

கணக்கிற்கு உரியவர் 18 வயதினை அடைந்ததும், வங்கிக்கு வருகை தந்து தனது அடையாளத்தை உறுதிப்படுத்திய பின் கணக்கினை 18+சேமிப்பு கணக்காக மாற்றி அதைத் தொடர்ந்து செயற்படுத்துவார். இந்நிலையில் வைப்பாளரினதோ அல்லது நியமத்தரினதோ அனுமதி பெற வேண்டிய தேவை வங்கிக்கு இருக்காது.

பிள்ளைகளுக்கு 18 வயது வரும் முன்னர் பணம் மீளப்பெறக் கூடிய சந்தர்ப்பங்கள்

பிள்ளையின் கடுமையான சுகவீனம், அல்லது உயர்கல்வி, அல்லது திருமணம்

தொடர்பான தேவைகள் ஏற்படும்பொழுது உரிய ஆவணங்களை சமர்ப்பித்து வைப்பாளரினால் தேவையான தொகையினை மீளப்பெற முடியும். அதன் பின்னர் கணக்கினைத் தொடர முடியும்.

08) இருக்கக்கூடிய கணக்குகளின் எண்ணிக்கை

ஒரு பிள்ளையின் பெயரில் எத்தனை கணக்குகளும் இருக்கலாம். ஆனால் எல்லாக் கணக்கிற்கும் வைப்பாளர் (Depositor) ஒருவராக இருத்தல் கூடாது.

வைப்பாளர் ஒருவர் ஆரம்பிக்கக்கூடிய கணக்குகளின் எண்ணிக்கை

வைப்பாளர் ஒருவர் எத்தனை பிள்ளைகளுக்கும் கணக்கினை ஆரம்பிக்கலாம். ஆனால் அவருக்கு மரணம் சம்பவித்து காப்புறுதிக் கோரிக்கை விடுக்கப்படும் பொழுது மூன்று பிள்ளைகளின் கணக்குகளே பரிசீலனைக்கு எடுக்கப்படும்.

09) காப்புறுதிக் கொடுப்பனவு வைப்பாளர் சார்பாக மட்டும் - (Depositor)

வைப்பாளர் ஒருவர் கணக்கினை ஆரம்பித்து பிள்ளைக்கு 18 வயது அடையும் முன்னர் ஊனமடைய அல்லது மரணம் அடைய நேர்ந்தால் காப்புறுதிக் கொடுப்பனவு குறிப்பிட்ட பிள்ளையின் கணக்கில் சேர்க்கப்படும்.

10) காப்புறுதிக் கொடுப்பனவு பெறுவதற்கான தகுதிகள்

மரணம் அல்லது ஊனமுறுதல் சம்பவித்த விதம் காப்புறுதி விதிகளுக்கு ஏற்ப இருத்தல் வேண்டும்.

மரணம் சம்பவித்த திகதியில் இருந்து பின் நோக்கி ஆறு மாதங்களுக்கு கணக்கில் குறைந்த நிலுவையாக ரூபா 5,000/- இருத்தல் வேண்டும்.

மரணம் அல்லது ஊனமுறுதல் நடைபெற்ற பொழுது வைப்பாளர் 70 வயதிற்கு உட்பட்டவராக இருத்தல் வேண்டும். அத்துடன் குறிப்பிட்ட கணக்கினை 60 வயது ஆவதற்கு முன்னரே ஆரம்பித்தும் இருத்தல் வேண்டும்.

11) காப்புறுதிக் கொடுப்பனவுத் தொகை

வைப்பாளர் மரணமடைய அல்லது முழுமையாகச் செயற்பட முடியாதவாறு ஊனமுற நேர்ந்தால் (Permanent Disablement) சம்பவம் நடைபெற்ற திகதியில் இருந்து முன்னைய ஆறு மாத காலப் பகுதியில் கணக்கில் நிலுவையாக இருந்த தொகையின் 10 மடங்கு கொடுப்பனவாக வழங்கப்படும் ஒரு கணக்கு சார்பாக வழங்கப்படும் ஆகக்கூடிய தொகை ரூபா 500,000/-ம் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட கணக்குகள் சார்பாக வழங்கப்படுமாயின் மூன்றுக்கு மேற்படாத கணக்குகளுக்கு மொத்தமாக ரூபா 1,000,000/-க்கும் மேற்படாமல் வழங்கப்படும் குறிப்பிட்ட கணக்குகள் பந்தி 10ல் குறிப்பிட்ட விதிகளுக்கு அமைவாக இருத்தல் வேண்டும்.

பகுதியான ஊனமுறுதல் (Partial Disablement) ஏற்படும் இடத்து கணக்கில் உள்ள தொகையின் 5 மடங்கே காப்புறுதிக் கொடுப்பனவாக வழங்கப்படும். இவை பற்றி மேலதிக விபரங்களை வங்கி அலுவலகத்தில் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

12) வைத்தியச் செலவுகள் ஈடுசெய்தல் - கணக்கிற்குரியவர் சார்பாக மட்டும்
(Account Holder)

கணக்கிற்கு உரிய பிள்ளைக்கு விபத்து, அல்லது சில குறிப்பிட்ட நோய்கள் ஏற்படும் இடத்து, வருடத்திற்கு ரூபா 75,000/-க்கு மேற்படாத தொகையினை வைத்தியச் செலவில் ஈடு செய்து கொள்ள முடியும். இது பற்றிய விபரங்களையும் வங்கியில் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

13) 5ம் தர புலமைப் பரிசில் பரிசுத் திட்டம்

தற்பொழுது இருக்கும் ஏற்பாட்டின்படி மேற்குறிப்பிட்ட பரீட்சையில் சித்தியடையும் மாணவர்களின் புள்ளி அடிப்படையில் தேசிய மட்டத்தில் முன்னிலையில் இருக்கும் 1000 மாணவர்களுக்கும் ஒவ்வொரு மாவட்டத்திலும் முன்னிலையில் இருக்கும் 10 மாணவர்களுக்கும் தலா ரூபா 10,000/- பணப் பரிசில் வழங்கப்படும். இதற்கு தகுதி பெறுவதாயின் குறிப்பிட்ட மாணவர்கள் பரீட்சை எழுதும் திகதிக்கு முன்னர் கணக்கு ஆரம்பித்து அதில் ரூபா 2,500/-க்கு குறையாத நிலுவை இருத்தல் வேண்டும்.

14) பெற்றோர் / பாதுகாவலருக்கு உள்ள அனுகூலங்கள்

- உங்கள் பிள்ளைகளுக்கு உறுதியான ஒரு சேமிப்பை உங்களுக்கு உழைக்கும் திறன் உள்ள காலத்திலேயே நாட்டின் மிகப் பெரிய தேசிய வங்கி ஒன்றில் செய்துள்ளீர்கள் என்ற மன அமைதி.
- பிள்ளைக்கு தன் எதிர்காலத்தைப் பற்றிய ஒரு நம்பிக்கையினை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் அவர்களை நல்வழிப்படுத்துகின்றீர்கள்.
- அவர்களின் உயர்கல்விக்கு அல்லது தொழில் முயற்சிக்கு நல்வாழ்வுக்கு இப்பொழுது இருந்தே அத்திவாரம் இடுகின்றீர்கள்.
  எதிர்காலத்தில் உங்கள் பிள்ளைகள் வங்கித் தேவைகளை இலகுவாகப் பெற்றுக் கொள்ள வழி சமைத்தவராக ஆகுகின்றீர்கள்.

எனவே இத்திட்டத்தில் உங்கள் பிள்ளைகளை தாமதிக்காமல் இணைத்துக் கொள்ளுங்கள். அவர்கள் எதிர்காலத்தை சுபீட்சம் நிறைந்ததாக ஆக்குங்கள். இதுபோன்ற சிறப்பான சேமிப்புத் திட்டம் வேறு எந்த வங்கிகளிலும் இல்லை. இச் செய்தியினை உங்கள் உறவினர், அயலவர், நண்பர்கள் அனைவரும் எடுத்துச் சொல்லி உங்கள் சந்ததியைக் காப்பாற்றுங்கள்.

இக்கட்டுரையின் முழுமையாக்கத்திற்கு உதவிபுரிந்த வன்னி மாவட்ட முகாமையாளர் **திரு. ச. திருச்செல்வம்** அவர்களுக்கு நன்றி கூறிக் கொள்கின்றேன்.

அன்பு வேண்டுகோள்

பட்டுடுத்தி
பவளம் போல்
ஜொலிக்கும்
தங்கமும்
பொட்டிட்டு
மெட்டியொலி
இசை வழங்க,
மேனி குலுங்கும்.
ஆபரணமாய்
குனிந்த தலை
நிமிராது
ஒய்யார
நடையோடு
ஒரு பெண்
நடந்து வந்தாள்

பார்க்கும்
கண்களில்
கவிபாதை
படர்ந்தது
பாவையவள்
கருங்கூந்தல்
பாம்பாய்
நெளிந்தது.

இடையினிலே
வெளியூர்
போய் வந்தாள்

நெற்றியிலே
ஒட்டுப்பொட்டு
ஜொலிக்கிறது.
நேராக
நிமிர்ந்துவிட்ட
கூந்தல்
கலர்கலராய்
காற்றிலே
பறக்கிறது
அங்கங்கள்
பிதுங்க
தங்கையின்
ஆடையை
அணிந்தபோது

உள்ளாடைகள்
அணிந்ததை
உறுதிப்படுத்தியபடி
அரையடி
உடலழகை
கண்ணாடிப்
பவனியில்
அழுக்கொழுகுடனை
சறுக்கியபடி
தள்ளாடி
நடக்கிறாள்
தாங்கிடுமோ
இளநெஞ்சங்கள்!

பார்க்கும்
கண்களில்
தூசுதூசுகளெல்லாம்
படர்ந்தது
பரிகாசம்
செய்யும்
எண்ணம்
மனதிலே
தொடர்ந்தது
உல்லாசம்
செய்வதற்கு
உள்ளமும்
எண்ணியபடி.

அன்பான
புதல்வனே!
ஆபத்தை
விலக்கு
வாங்காதீர்

கையடக்கத்
தொலைபேசி
மெய்யடக்கமாய்
உடலின்
அங்கமாகிவிட்டது.
காதலின்
பரிமாற்று
ஊடகமாகி விட்டது

காதலில் தோற்றவன்
கண்ணீரில் மட்டுமல்ல
தண்ணீரிலும்
மிதக்கிறான்
போதையில்
பேதையை
மறக்கலாம்
புகைத்தலில்
நினைவுகளை
புதைக்கலாம்
என்று
எண்ணாதே
இளைஞனே!
போதையும்
விட்டுவிடு.

தமிழரின்
பண்பாடு,
கலாச்சாரம்,
பாரம்பரியம்
எங்கும்
நாகரீக நோய்
பரவி விட்டது.
அதனால்
தினம் தினம்
வந்தும்
கொண்டிருக்கின்றன.
எயிட்ஸை விட
கொடிய நோய்
இது
புரிந்து கொள்ளுங்கள்!
மலர்ந்த புத்தாண்டு
மாற்றட்டும்
என்ற
நம்பிக்கையோடு
இருக்கிறேன்.

எஸ்.பி. ரதன்
கிளிநொச்சி

REMINISCENCE OF RETIRED BANKERS

- K. Balasubramanian -

I Was a new recruit at our Kalutara Branch. It was January 1967. Those days' new recruits are sent straight away to the Branches and we have to undergo on the job training . The banking terminologies are very strange for new recruits.

The morning as soon as I came the Ledger officer asked me whether the "Day & Night" is balance, before he started the calling out. I was amused and also puzzled. In January, night is long and day in short as every body know.

So how can we balance the "Day & Night"? without knowing anything I said " No sir, Day and Night is not balanced." The officer's face showed some anger and he called the senior clerk in charge of his ledger and said "Haven't you balanced day ant night?" He immediately said "why sir, it is balanced on the machine.

The Officer looked at me and still I was puzzled. when I stammeringly explained why I said "Day and Night" is not balanced every body laughed including the officer.

This too happened at Kalutara Branch. Where I was a fresher. I was working under a senior Clerk and I have to write vouchers etc. as he told. One day he requested me to write some vouchers titled. "Clearing house peoples Banks" etc. I heard it as " clearing out" and prepared the voucher as "Clearing Out peoples Bank" The senior clerk without checking same put the vouchers for officer's signature. While signing he called the senior Clerk and asked him who prepared the vouchers. When he pointed out to me I slowly got up and stood in front of the officer thinking what mistake I had made.

The officer asked me whether I prepared the vouchers. when I said yes. the officer wish a muffled laughter said "first you clear out from this place"

Still I was puzzled until such time my Senior Clerk explained the mistake I have made.

ADVICE FROM ABOVE

LESSON number one ....A crow was sitting on tree, doing nothing all day. A small rabbit saw the crow, and asked him, "Can I also sit like you and do nothing all day long?" The crow answered: "Sure, why not." So, the rabbit sat on the ground below the crow, and rested. All of a sudden, a fox appeared, jumped on the rabbit and ate it. Moral of the story is: "To be sitting and doing nothing, you must be sitting very, very high up."

கிராமியக் குழுக்களும் சமூக வங்கியியலும்

பொன். பாலகுமார்

இன்று அரச தனியார் வங்கிகள் கிராமியத்துறையில் தமது வியாபார நடவடிக்கைகளை தீவிரப்படுத்தத் தொடங்கியுள்ளன. இதனால் இவை கடன் சுழற்சியை ஊக்கப்படுத்த வேண்டியுள்ளன. கடன்கள் வழங்கப்படுவது மட்டுமல்லாமல் அவை மீள அறவிடப்படவும் வேண்டும். அப்போதுதான் கடன் சுழற்சி முழுமை பெற முடியும். இன்று வங்கிகள் அபிவிருத்தி சார் வங்கிக்`. கடன்களைக் கிராமிய மட்டத்தில் குழுக்களை உருவாக்கி அவற்றிற்கூடாக வழங்கும் நடைமுறையை மேற்கொள்கின்றன.

"சமூக வங்கியியல்" என்ற எண்ணக் கரு கடந்த இரண்டு தசாப்தங்களாக அபிவிருத்தி வங்கியியலில் செல்வாக்குச் செலுத்தி வருகின்றது. இந்தியாவில் இந்திராகாந்தியால் உருவாக்கப் பெற்ற "விஹாஸ் தொண்டர் வாஹினி" என்ற அமைப்பும் தாய்லாந்தில் உள்ள விவசாயக் கூட்டுறவு வங்கி இருபது பயனாளிகளை இணைத்துக் குழுக்களாக உருவாக்கிய அடிமட்ட கிராமியக் குழுக்களும் இதற்குச் சிறந்த உதாரணங்கள் ஆகும்.

இக்குழுக்கள் சமூக வங்கியியல் என்ற நோக்கத்தின் மூலம் சமூக மேம்பாட்டினைக் காணக் கீழ்வரும் விடயங்களில் வங்கிகளிற்கு துணை புரியும்.

1. சிறந்த பயனாளிகளை இனங்காட்டல்
2. குறித்த கிராமங்களிற்குப் பொருத்தமான திட்டங்களைத் தயாரித்தல்
3. சாத்தியமான வியாபார நடவடிக்கைகளை இனங்காட்டல்
4. வங்கிகளுடன் இணைந்து அறிவுசார் வலயமாகச் செயற்படல்

இன்றைய காலக்கட்டத்தில் உற்பத்திகள் அதிகரிக்கப்பட வேண்டிய கட்டாயத் தேவை உண்டு. இதற்கு நவீன தொழில்நுட்பங்கள் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும். இல்லையேல் அது சாத்தியமற்றதாகி விடும். இதனால் சமூக வங்கியியலுடன் தொடர்புடைய குழுக்கள் ஆய்வு கூடமட்டத்தில் கண்டறியப்படும் தொழில்நுட்பங்களைக் கிராமிய வயல்களிற்கு எடுத்துச் செல்ல வேண்டும். அதேவேளை புதிய தொழில்நுட்பங்களைக் கிராமிய மட்டத்தில் பயன்படுத்தும்போது ஏற்படும் நடைமுறை இடர்களை ஆய்வுகூடங்களுக்கு எடுத்துச் சென்று தகுந்த தீர்வைப் பெற்றுக் கொடுக்க வேண்டும். இந்தியாவில் உள்ள ஆந்திரா, ராஜஸ்தான், மகாராஷ்டிரா மாநிலங்களில் உள்ள வேளாண் பல்கலைக்கழகங்களுடன் இத்தகைய குழுக்கள் இணைந்து செயற்படும் திட்டமொன்று அண்மையில் பரீசீலிக்கப்படுகின்றமை இங்ஙனம் கொள்ளப்பட வேண்டும்.

கடன் சுழற்சி சந்தைப்படுத்தலிலும் பெருமளவு தங்கியுள்ளது. இவ்விடயத்தில் இக்குழுக்கள் அர்ப்பணிப்புடன் செயற்பட வேண்டும். கால தேசவர்த்தமானங்களிற்கேற்ப சரியான தகவல்களைக் கிராமியத்துறைக்கு வழங்கி அத்திட்டங்களில் கிராமிய மக்களை இணைத்து உரிய பரிகாரங்களையும் பெற்றுக் கொடுக்க வேண்டும்.

கிராமிய மட்டத்தில் சிக்கனம், சேமிப்பு என்பனவற்றில் முக்கியத்துவம் விளக்கப்பட்டு வங்கிகளில் சேமிப்பு பழக்கத்தினை குழந்தைகள், இளைஞர்கள், பெண்கள், விவசாயிகள், மீனவர்கள், சிறுதொழிலாளர்களிடமும் ஏற்படுத்த வேண்டும். அதன் மூலம் அவர்கள் பெறக்கூடிய நன்மைகள் உணர்த்தப்படல் வேண்டும். இதற்குச் சமாந்தரமாகக் கடன் சுழற்சியின் முக்கியம் பற்றிக் குறிப்பாக மீளச் செலுத்தலின் முக்கியத்துவம் தொடர்பாக விளக்கி பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு அதன் அவசியம் பற்றிய விழிப்புணர்வையும் ஏற்படுத்த வேண்டும். அத்துடன் நில்லாது கிராமங்களில் வங்கி அதிகாரிகள், அரச திணைக்களங்கள், அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் என்பவற்றுடன் இக்குழுக்கள் ஒன்றிணைந்து கால்நடைகளுக்கு தடுப்பூசி ஏற்றல், சிரமதானங்கள், நீரிழிவு, கண் சம்பந்தமான மருத்துவ சேவைகள் விழிப்புணர்வு முகாம்கள் போன்றவற்றை ஒழுங்கு செய்ய வேண்டும்.

இத்தகைய சமூக வங்கியியல் நடவடிக்கை மூலம் கிராமியத்துறைக்கு சரியானதும், பொருத்தமானதுமான செய்திகளை அதிநியோன்னியமான சூழ்நிலையில் சென்றடையச் செய்து, கிராமியத் துறை வங்கிகள் மீதும் வங்கிகள் கிராமியத்துறை மீதும் நம்பிக்கை ஏற்படுத்திக் கடன் சுழற்சி வெற்றிகரமாகப் பூரணத்துவமடையும் கிராமியத்தின் வாழ்க்கை முறையும், தரமும் மேம்பட வேண்டுமானால் வங்கிகள் திட நம்பிக்கையுடன் இத்தகைய குழுக்களை உருவாக்கி வளர்த்தெடுப்பது ஆரோக்கியமான ஒரு முயற்சியாகும்.

அதைப் பாட யார் உண்டு?

மாலைதனிற் கட்டிவைக்கா
  வைரங்களாய் முத்துக்களாய்
காலையிளங் கதிரோனின்
  கதிர்பட்டுப் பளிச்சிட்டு
கோல எழிற் புல்நுனிமேல்
  கொலுவிருக்கும் பனித்துளியை
காலமெலாம் பாடுகின்ற
  கவிஞர் இங்கு நிறைய உண்டு.

துளித்துளியாய் மணிமணியாய்
  தூறல்களாய் விழுகின்ற
மழைத்துளியின் அழகினிலே
  மயங்கிடவும் கவிமாலை
பலப்பலவாம் புனைந்திடவும்
  பாரினிலே கவிஞர்கள்
குலங்களுக்கோ குறைவில்லை
  கோடிப்பேர் இங்கு உண்டு.

மங்கையர்தம் மென்மையிலே
  மையலிலே சுகம் கண்டு
அங்கவர்தம் இதழ்சிந்தும்
  அமுதத்துளி போற்றிடவும்
அங்கமுறு நோய் தீர்க்கும்
  அருமருந்தாம் தேன்துளியின்
பங்கமிலாச் சுவைப் பெருமை
  பாடிடவும் பலர் உண்டு.

போற்றிப் பின் புகழ்பாடி
  பொய்புரைத்து துளிப்பன்னீர்
சாற்றினால் அத்துளியின்
  உயர்தனைப் பாடவும்
கூற்றுவன்போல் உயிர்பறிக்கும்
  கொடுமதுவின் துளிப்போதை
சாற்றி மிக புகழ்ந்திடவும்
  தாரணியில் ஆளுண்டு.

எத்தனையோ துளிப் பெருமை
  இங்கிருப்போர் பாடுகிறார்
அத்தனையும் பாடினும்
  அனுதினமும் எமக்காக
நித்திரையும் நினைக்காமல்
  நின்றுழைப்போர் நெற்றி சிந்தும்
முத்து முத்து துளிபாட
  முன்வருவோர் எவருண்டு?

நாளெல்லாம் உலகினர்க்கு
  நாயாய் உழைத்தபின்னர்
கூழென்ன கஞ்சிதானும்
  குடிக்கக் கிடைக்காமல்
ஆலாய்ப் பறந்தலைந்து
  அழும்ஏழை விழியிடையில்
விழும் கண்ணீர்த்துளியின்
  விதிபாட யார் உண்டு?

~ பாங்கி ~

நன்றி நவில்கின்றோம்......

இயந்திரமயப்படுத்தப்பட்ட ஒரு தொழில்த் துறையில் இயந்திரமாய் உழைத்துக்கொண்டு, பல சந்தர்ப்பங்களில் குடும்ப கடமைப்பாடுகளையே தியாகம் செய்யவேண்டிய பின்னணியில் "ஊக்கி" யின் வெளியீடு எம்மைப் பொறுத்தவரை ஒரு மிகப்பெரிய சாதனையே ஆகும். இது எமது முதலாவது இதழ். இதில் பலமும் பலவீனங்களும் காணப்படலாம். இது தொடர்பான தங்கள் விமர்சனங்கள், கருத்துக்கள், ஆலோசனைகள் எம்மை எதிர்காலத்தில் ஊக்கியை தரமான ஒன்றாக வெளியிட ஊக்கியாக அமையும் என நம்புகின்றோம்.

இச் சந்தர்ப்பத்தில் ஊக்கி உங்கள் கரங்களில் தவழ காரணமாகவும், உரமாகவும் நின்றோர் பலர். இருந்தும் குறிப்பாக

01. இன்றைய நம் மாவட்டச் சூழலில் அச்சுத்தாள் தட்டுப்பாட்டின் மத்தியில் எமது சஞ்சிகைக்குத் தேவையான அச்சுத்தாள்களை கொழும்பிலிருந்து தனது சொந்த முயற்சியினால் எமக்குக் கிடைக்கச் செய்த எமது வாடிக்கையாளரும் "[illegible]" தொழிலதிபருமான திரு.தி.சக்திரந்தன் மற்றும் எம் வாடிக்கையாளரான "[illegible]" உரிமையாளர் திரு. P. சர்வானந்தன் ஆகியோருக்கும்,

02. இச்சஞ்சிகைக்கு ஆக்கங்களை உரிய நேரத்தில் வழங்கிய படைப்பாளிகளுக்கும், அவற்றை கணினியில் பொறித்து வடிவமைத்த சகோதரி செல்வி அருளானந்தம் றமிலா அவர்கட்கும்,

03. இச்சஞ்சிகைக்கு நிதிப்பலம் அளித்த எமது விளம்பரதாரர்களுக்கும்,

04. அட்டைப்படம் வரைந்து உதவிய ஓவியர் "[illegible]" அவர்கட்கும்,

05. இவ்விதழை பல சிரமங்களின் மத்தியில் உரிய காலத்தில் அச்சிட்டு தந்த Guru Printers உரிமையாளர் திரு. "P.[illegible]" அவர்கட்கும்

"நன்றி மறப்பது நன்றன்று" என்ற எமது பண்பாட்டின் அடியில் நின்று எமது பணிவான நன்றிகளை தெரிவித்துக் கொள்கின்றோம்.

ஊக்கியின்
பிரதம ஆசிரியரும்,
மலர்க்குழுவும்.

ஊக்கியில், ஊக்கமுள்ளவர்களுக்கு,

ஊக்கியின் நோக்கங்களை முன்னெடுத்துச் செல்ல, தங்கள் ஆக்கங்களை வரவேற்கின்றோம். தரமான படைப்புக்கள், எதிர்கால காலாண்டு சஞ்சிகைகளில் பிரசுரிக்கப்படும்.

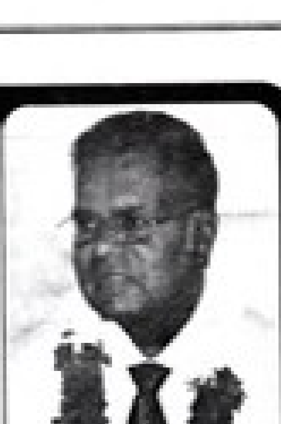
-மலர்க்குழு-

Farewell on 25-11-2006

Mr. A.T.A. Thevarajah
(Area Manager - Jaffna)

Farewell on 21-03-2006

Mr. K. Balasubramaniam
(Asst General Manager
Northern Province)



SEATED:

1. Mr. V.S.Kulasingam 2. Mr. C.Gugabaskaran 3. Mr. K.Balasubramaniam 4. Mr. R.Rajendra 5. Mr. R.Vijayaratnam

STANDING:

1. Mrs. Kulasingam 2. Mrs. Kugabaskaran 3. Miss. Sivaplan 4. Mr. M.Sivarajah 5. Mr. M.Mahadevan 6. Miss. Sivaplan 7. Miss. Sitsabeson 8. Mrs.Sitsabeson

வாழ்த்துச் செய்தி

பொ. அ. அருளைநாயகம்

உதவிப் பொது முகாமையாளர்

இலங்கை வங்கி, வட பிராந்தியம்.

இலங்கை வங்கி யாழ். மாவட்ட ஊழியர் விளையாட்டுக்கழகத்தின் அனுசரணையுடன் உருவான கலை பண்பாட்டுக் கழகத்தின் கன்னி முயற்சியாக உருவாகியுள்ள இக்காலாண்டுப் பத்திரிகையின் வெளியீட்டுக்கு வாழ்த்துச் செய்தியை வழங்கும் பணியில் வட பிராந்திய உதவிப் பொது முகாமையாளர் என்ற வகையில் பெரும் மகிழ்ச்சியும் புளங்காங்கிதமும் அடைகின்றேன்

தற்காலப் போர்ச் சூழலில் தினசரிப் பத்திரிகைகள் யாழ்.குடாவில் வெளி வருவதே கேள்விக்குறியாகி, வர்த்தமானியின் ஓரங்கம் போல் நாலு பக்கத்தில் வெளிவரும் சமகாலச் சூழலில், யாழ்.குடாநாட்டின் கலை கலாச்சார வங்கித்துறை சார்ந்த நல்ல விடயங்களை அச்சேற்றி ஆவணப்படுத்தும் இக்கன்னி முயற்சி மிகவும் பாராட்டப்பட வேண்டிய ஒரு அம்சமாகும்.

துரதிஷ்டவசமாக, நவீன விஞ்ஞான வளர்ச்சியின் காரணமாக நம் இளையதலைமுறை, பாரம்பரிய பண்பாடுகளை மறந்து விலை மதிக்க முடியாத எமது பழம் பெரும் சொத்துக்களான இலக்கியம், வரலாறு, தமிழர் கலை கலாச்சாரம் என்பவற்றை மறந்து இன்ரநெற், எஸ்.எம்.எஸ் இல் கலாச்சாரத்தைச் சீரழிக்கும் விடயங்களை மட்டும் உள்வாங்கி பொழுதைக் கழிக்கும் இந்நாளில் இத்தகைய வெளியீடு ஓரளவுக்கேனும் நம் பண்பாட்டை அடுத்த தலைமுறைக்கு எடுத்துச் செல்ல முடியும் என்ற நம்பிக்கை எமக்குண்டு.

காலம் தாழ்த்தியேனும் காலாண்டுப் பத்திரிகையாக வெளிவரும் இவ் வெளியீடு மாதாந்த சஞ்சிகையாக பல விடயங்களைத் தொட்டு, மிளிரும் நன்னாள் வெகு விரைவில் வரவேண்டும் என இறைவனை யாசிக்கிறேன்.

இவ் வெளியீடு ஒரு சிறந்த ஆவணமாக வெளி வருவதற்கு அயராது உழைத்து ஊன்றுகோலாக இயங்கிய யாழ். மாவட்ட விளையாட்டு நலன்புரி கலை இலக்கிய மன்றக் குழுவினருக்கு என் நன்றியும், பாராட்டுக்களும் உரித்தாகுக. இவர்கள் தம் முயற்சி "ஆல்போல்" வேரூன்றி வளர்ச்சியடைய எனது நல்லாசிகள்.

நன்றி நவில்கின்றோம்......

இயந்திரமயப்படுத்தப்பட்ட ஒரு தொழிற் துறையில் இயந்திரமாய் உழைத்துக்கொண்டு, பல சந்தர்ப்பங்களில் குடும்ப நடாட்டங்களையே தியாகம் செய்யவேண்டிய பின்னணியில் "ஊக்கி" யின் வெளியீடு எம்மைப் பொறுத்தவரை ஒரு மிகப்பெரிய சாதனையே ஆகும். இது எமது முதலாவது இதழ். இதில் பலமும் பலவீனங்களும் காணப்படலாம். இது தொடர்பான தங்கள் விமர்சனங்கள், கருத்துக்கள், ஆலோசனைகள் எம்மை எதிர்காலத்தில் ஊக்கியை தரமான ஒன்றாக வெளியிட ஊக்கியாக அமையும் என நம்புகின்றோம்.

இச் சந்தர்ப்பத்தில் ஊக்கி உங்கள் கரங்களில் தவழ ஊற்றாகவும், உரமாகவும் நின்றோர் பலர். இருந்தும் குறிப்பாக

01. இன்றைய நம் மாவட்டச் சூழலில் அச்சுத்தாள் தட்டுப்பாட்டின் மத்தியில் எமது சஞ்சிகைக்குத் தேவையான அச்சுத்தாள்களை கொழும்பிலிருந்து தனது சொந்த முயற்சியினால் எமக்குக் கிடைக்கச் செய்த எமது வாடிக்கையாளரும் "ஈஸ்வரன் ஸ்டோர்ஸ்" தொழிலதிபருமான திரு.தி.துவாரகேஸ்வரன் மற்றும் எம் வாடிக்கையாளரான "லக்ஷ்மி ஸ்ரேசனறிஸ்ரோர்ஸ்" உரிமையாளர் திரு. P. சர்வானந்தன் ஆகியோருக்கும்,

02. இச்சஞ்சிகைக்கு ஆக்கங்களை உரிய நேரத்தில் வழங்கிய படைப்பாளிகளுக்கும், அவற்றை கணினியில் பொறித்து வடிவமைத்த சகோதரி செல்வி அருளானந்தம் றமிலா அவர்கட்கும்,

03. இச்சஞ்சிகைக்கு நிதிப்பலம் அளித்த எமது விளம்பரதாரர்களுக்கும்,

04. அட்டைப்படம் வரைந்து உதவிய ஓவியர் "ரஜனி" அவர்கட்கும்,

05. இவ்விதழை பல சிரமங்களின் மத்தியில் உரிய காலத்தில் அச்சிட்டு தந்த Guru Printers உரிமையாளர் திரு. "P. விமலேந்திரன்" அவர்கட்கும்

"நன்றி மறப்பது நன்றன்று" என்ற எமது பண்பாட்டின் அடியில் நின்று எமது பணிவான நன்றிகளை தெரிவித்துக் கொள்கின்றோம்.

ஊக்கியின்
பிரதம ஆசிரியரும்,
மலர்க்குழுவும்.

ஊக்கியில், ஊக்கமுள்ளவர்களுக்கு,

ஊக்கியின் நோக்கங்களை முன்னெடுத்துச் செல்ல, தங்கள் ஆக்கங்களை வரவேற்கின்றோம். தரமான படைப்புக்கள், எதிர்கால காலாண்டு சஞ்சிகைகளில் பிரசுரிக்கப்படும்.

- மலர்க்குழு -

Farewell on 25-11-2006

Mr. A.T.A. Thevarajah
(Area Manager - Jaffna)

Farewell on 21-03-2006

Mr. K. Balasubramaniam
(Asst General Manager Northern Province)

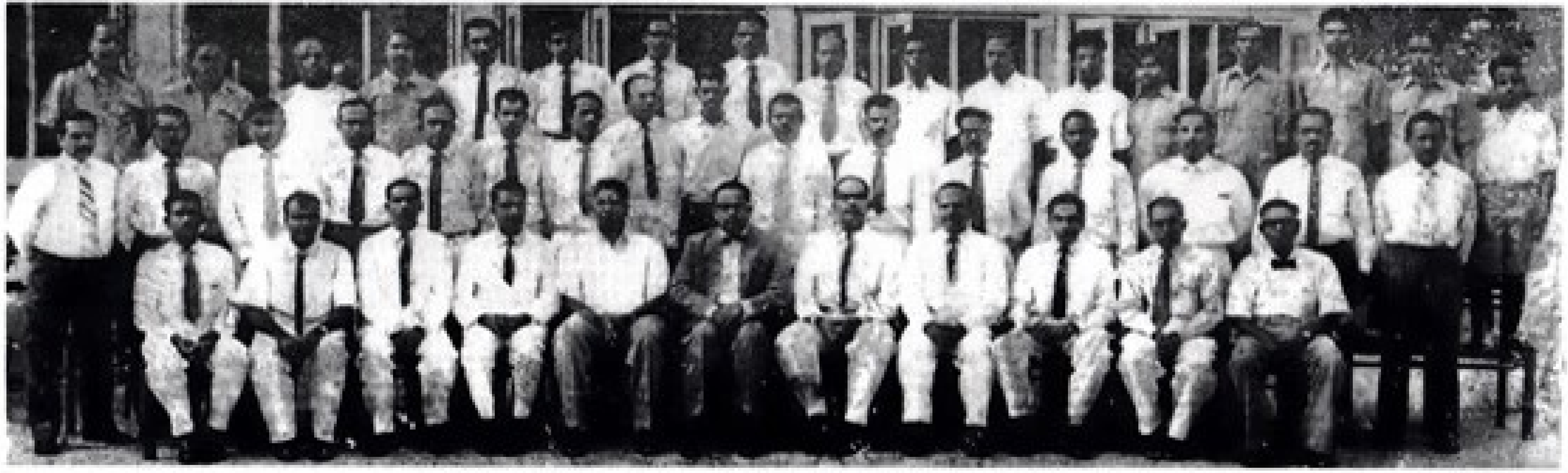
SEATED:

1. Mr. A.T.A.Thevarajh 2. Mr. B.A.Arumainayagam 3. Mr. N.Sivaradnam

STANDING:

1. Mrs. C.G.Balakumarnathan 2. Mr. K.Nagamany 3. Mr. V.Selverajan 4. Mr. P.Vivekenanden
5. Mr. S.Krishnananthan 6. Mr. S.Vimaladharmaiyah 7. Mr. R.Sivapakkiyanathan 8. Mr. N.Indrakumar
9. Mr. T.Gukanesan 10. Mr. K.Kanagasabai

A Group photograph
Shifting to Jaffna Branch Present Premises
on 21st November 1961



A Test for the memory of our Respected senior Bankers

This is a group photograph taken on the day of shifting our Jaffna Branch to its own building (present premises) on 21 st Nov. 1961 for which Mr. C.Loganathan the 1 st indigenous General manager of Bank of Ceylon was the chief Guest.

On assumption we have identified a few employees, the names / clues are given here under.

We earnestly request you to recall your memory and inform us the correct names, with their initials if possible with a brief note enabling us to honor them in our magazines to be released in the future and also to preserve profile of this photo graph.

SEATED - BOTTOM ROW

1. Mr. Nitsingam 2. Mr. R.Sivagnanasundaram 3. Mr. Pathmanathan (Shroff) 4. Mr. An Officer Accompanied with G.M.from colombo 5. Mr.Muthulingasamy (Chief Accountant)
6. Mr. C.Loganathan (then G.M) 7. Mr. Bartlet Rajasingam 8. May be Mr. Sivathasan he was from Trinco met with an accident at Maradana with Chellaiya
9. Mr. Vigneswaran (First Manager Chunnakam Branch) 10. An Officer living Near Anaicoddai junction 11. Mr. Sivapirakasam

STANDING MIDDLE ROW

1. Mr Stanislaus 2. Mr Ratnasothy 3. Mr Maignanasundaram 4. Not Known 5. Mr C.Vamadavan 6. Mr Navaratnarajah
7. Not Known 8. From Manipay 9. Not Known 10. Mr R.T.Sivasubramaniam 11. Mr Pachalingam (Vaddukoddai) 12. Mr. Markandu
13. Mr Manithirunavukkarasu 14. Mr Ariyaratnam (Inuvil - uduvil Rd) 15. Mr. Mailanathan 16. Mr. Not Known

STANDING LAST ROW

1. Mr. Thambiaiya 2. Mr. Sundaram Iyar 3. Mr. From point pedro 4. Mr.Rajadurai (From Alaveddy) 5. From Manipay (Name not Known) 6. From Urumpirai (Name not known)
7. Mr. Murugesu (Inuvil) 8. Mr. Thambirajah 9. Mr.Rajemthira (Velanai) 10. Mr.Arulampalam 11. Mr. Paramasamy 12. Mr. M.Kanagaratnam
13. Mr. Arumugam 14. Mr. Chelliah 15. Mr. K.vigneswaram (Chavakachcheri) 16. Mr. Selvaratnam 17. Mr. K.Vaitheeswaran

With Best Compliments

அன்பார்ந்த வாடிக்கையாளர்களே!

பலசரக்குப் பொருட்களை

மொத்தமாகவும்,

சில்லறையாகவும்

பெற்றுக் கொள்ள

நாடவேண்டிய ஒரே இடம்

வேணி களஞ்சியம்

165, கே.கே.எஸ்.வீதி,

யாழ்ப்பாணம்.

With Best Compliments

சுந்தர்சன்

SUNDHARSON

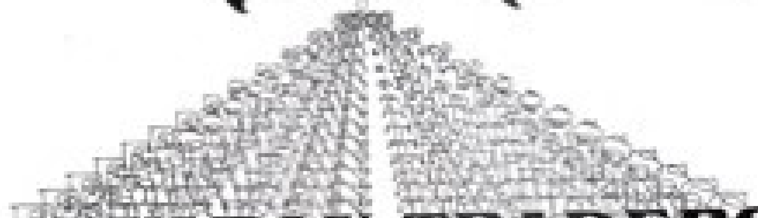
Distributors of Electrical Items
&
Electrical Appliances
water pumps, sanitaru ware
floor & wall Tiles.

யாழ்.வீதி, மானிப்பாய்.

தொலைபேசி இல. 021-222-2751, 4591569

With Best Compliments

ஈஸ்வரன் ரேடர்ஸ்



ESWARAN TRADERS

சகலவிதமான மிதிவண்டிகள்,
அதற்கான உதிரிப்பாகங்களின்
விற்பனையாளர்கள்

69, கஸ்தூரியார் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.
தொலைபேசி இல : 021 222 2813

ஈஸ்வரன் ரேடிங் கம்பனி
201 டீ டாம் வீதி, கொழும்பு - 12
தொலைபேசி இல : 011 2433889, 2435347

With Best Compliments

யாழ் குடாநாட்டு வாடிக்கையாளர்களே!

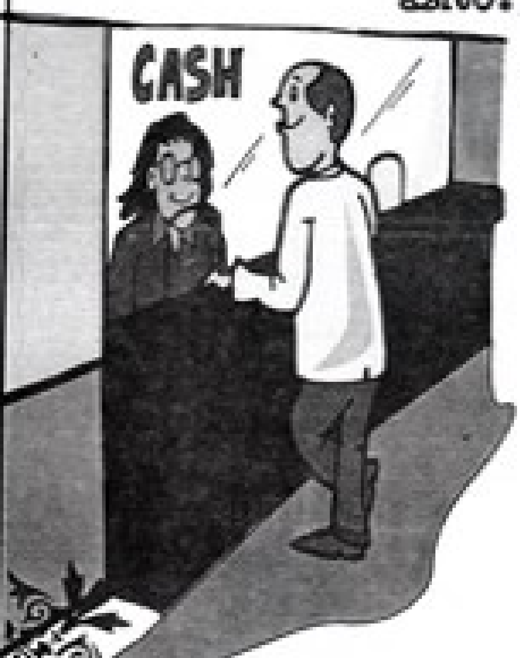
மளிகைப் பொருட்களை

மலிவாகவும்,
மொத்தமாகவும்,
சில்லறையாகவும் பெற

நாடவேண்டிய ஒரே இடம்

M.சாருஜன் ஸ்ரோர்ஸ்

இல.33 ஆடியபாதம் வீதி,
திருநெல்வேலி,
யாழ்ப்பாணம்.



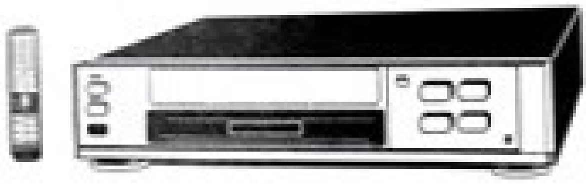
உரிமையாளர் - ந.மகாலிங்கம்

With Best Compliments

யாழ்.நகரில் 50 வருடம்

வர்த்தகத்துறையில் முன்னோடிகள்

E.S. பேரம்பலம் அன் கம்பனி



பொன்விழா ஆண்டு 1953 – 2003

50,52,54. கஸ்தூரியார் வீதி.

யாழ்ப்பாணம்.

B C

ලංකා බැංකුව

இலங்கை வங்கி

BANK OF CEYLON

வாழ்த்துச் செய்தி

க. பாலசுப்பிரமணியம்
(இளைப்பாறிய இலங்கை வங்கி
உதவிப் பொது முகாமையாளர் - வடபிராந்தியம்)

பல வருடங்களுக்கு முன் வங்கிச் சேவையோ அல்லது வங்கியாளர்களோ பணக்கொடுக்கல் வாங்கல்களை மட்டுமே மையமாகக் கொண்டு இயங்கினார்கள். ஆனால் இன்று வங்கிச் சேவைகள் பன்முகப்படுத்தப்பட்டு அநேகமாக எல்லாத் துறைகளையும் உள்ளடக்கிச் செயற்படும் ஒரு பரந்த துறையாக விரிவடைந் துள்ளதை யாரும் மறுக்கவோ மறைக்கவோ முடியாது.

அதேபோல ஒரு வங்கியாளனும் பூரணமான வங்கியாளனாகவோ அல்லது வெற்றிபெற்ற ஒரு வங்கியாளனாகவோ பிரகாசிக்க வேண்டுமானால் அவர் ஏறத்தாழ ஒரு பல்துறை நிபுணரைப்போல் பரந்துபட்ட அறிவைக் கொண்டிருத்தல் அவசியம். ஏனெனில் எத்துறையைச் சார்ந்தவர்களும் வங்கியை ஏதாவது ஒரு காலகட்டத்தில் அணுகத்தான் செய்வார்கள். அவர்களது தேவைகளும் துறைக்குத் துறை வித்தியாசப்படும். அந்த நேரத்தில் அந்தந்தத் துறையிலிருப்போரின் தேவையைச் சரியாக உணர்ந்து அதைப் பூர்த்தி செய்யும் ஒரு வங்கியாளனுக்கு குறிப்பிட்ட துறை சம்பந்தப்பட்ட ஒரு அறிவு நிச்சயமாக இருக்க வேண்டும். அப்படி இல்லையெனில் அவரது உதவி பூரணமாக இருக்கமுடியாது என்றுதான் சொல்ல வேண்டும்.

உதாரணமாக பொறியியற் துறையை விருத்தி செய்ய ஒரு பொறியியலாளன் வங்கியின் உதவியை நாடும்போது பொறியியல் சம்பந்தமான அறிவு ஓரளவு இருந்தால்தான் சரியான முறையிலே வங்கியாளன் அவரது தேவைக்கேற்ப உதவலாம்.

ஆகவே, மற்றும் துறைசார்ந்த நிபுணர்களைப் போலல்லாது ஒரு வங்கியாளனுக்கு பொறியியல், மருத்துவம், விவசாயம், கைத்தொழில்துறை, சட்டத்துறை போன்ற எல்லாவற்றிலுமே ஓரளவு அறிவு இருக்க வேண்டும். அதனால்தான் நான் ஆரம்பத்தில் குறிப்பிட்டதுபோல ஒரு வங்கியாளன் ஒரு பல்துறை நிபுணரைப் போன்றவர் எனலாம்.

இதற்கமைய ஒரு வங்கியாளனோ அல்லது வங்கியோ இளம் வங்கியாளர்களை ஓரளவு பல்துறையிலும் அறிவைப் பெறச் செய்ய வேண்டும். வங்கி வெளியீடுகள் இதன் ஒரு ஆரம்பம். உலகப்புகழ் பெற்ற வங்கிகள் யாவும் ஏதோ ஒரு வகையில் வங்கியாளர்களையும் அவர்களது அறிவையும் விருத்தி செய்யப் பல வெளியீடுகளைப் பதிப்பிப்பதுண்டு.

இலங்கையில் இப்படியான வெளியீடுகள் குறைவாயிருக்கக் காரணம் ஓரளவில் வங்கியாளர்களுக்கு ஒரு தேடல் இல்லையென்றுதான் சொல்ல வேண்டும்.

எங்காவது ஒரு சிறிய ஆரம்பம் இந்தத் தேடலை விருத்தி செய்ய ஒரு ஊக்கியாக அமையுமானால் அதுவே இந்த நாட்டின் வங்கிச் சேவைக்கும் அதன் பணியாளர்களுக்கும் ஒரு வரப்பிரசாதம்.

இலங்கை வங்கிக்கு ஒரு வெளியீடு உண்டு. ஆனால் ஒரு வெளியீடு எல்லாத் தேவைகளையும் நிறைவு செய்ய இயலாது. யாழ்ப்பாணத்திலிருந்து வங்கியாளர்களுக்கான செய்திகளையும், கட்டுரைகளையும் பரப்பிட ஒரு வெளியீடு வேண்டுமென்ற எண்ணக்கரு சில ஆண்டுகளுக்குமுன் தோன்றியிருக்கலாம்.

ஆனால் அந்தக் கரு முளைவிட ஏற்ற தரையும், உரமும், நீரும், சீதோஷ்ணமும் இதுவரை ஏற்படவில்லை என்பதை விட ஏற்படுத்தப்படவில்லை என்றுதான் சொல்லவேண்டும். இப்போது யாழில் நிலைகொண்டுள்ள வடபிராந்திய உயர்முகாமைத்துவம் அந்தக் கரு முளைவிட உரிய ஏற்பாடுகளைச் செய்ததோடு முதலாவது இதழும் விரிந்திருக்கிறது. இது ஓரளவு ஒரு சாதனைதான். இந்த இதழைப் பாதுகாத்து வளர்த்து விருட்சமாக்குவது வழிவழியாய் வரும் வங்கியாளர்களின் கடமையாகும். வித்து விருட்சமாவதற்கு முன் அது முளைவிட்டு முதலில் வளரவேண்டும். கரு முளைவிட்டு முதல் இதழ் பரப்பும் வரை மிகமிக அவதானமும் முயற்சியும் தேவை. பின் அதனை விருட்சமாக வளர்க்கப் பெரிய முயற்சி தேவைப்படாது. அதாவது கரு முளைவிட்டு முதல் இதழ் விரிக்கும் வரை எடுக்கக் கூடிய கவனத்தோடு ஒப்பிடும்போது பின்னர் அது மரமாக வளர எடுக்கும் முயற்சி சிறிதுதான்.

யாழ் நகரிலிருந்து இந்த "ஊக்கி" முளைவிட்டு முதல் இதழ் விரித்துவிட்டது. இனி அதை வளர்த்தெடுக்க வேண்டியது வங்கியாளர் எல்லோரினதும் கடமை என்றுதான் சொல்ல வேண்டும்.

முதல் இதழே இலக்கிய மணம் கமழ்கின்றது. வங்கியியல், கணினியியல், கவிதை இலக்கியம் என்று பல்துறைகளையும் உள்ளடக்கியிருப்பது மிகவும் மகிழ்ச்சியைத் தருகிறது. முதல் இதழே இப்படி மணம் வீசினால் வரவர நறுமணத்தின் எல்லைகள் எங்கு விரிவடையுமோ? இந்த இதழ் பாதுக்கப்பட வேண்டிய ஒன்று என்பது திண்ணம்.

இந்த முயற்சியைத் திருவினையாக்கிய சகலருக்கும் குறிப்பாக வடபிராந்திய இலங்கை வங்கிச் செயற்பாடுகளுக்குப் பொறுப்பாக இருக்கும் **திரு. ந. சிவரத்தினம்** அவர்களுக்கும் அவருக்கு ஊக்கமும் உற்சாகமும் அளித்த சகலருக்கும் முக்கியமாக வடபிராந்திய உதவிப் பொது முகாமையாளர் **திரு. பி.ஏ. அருமைநாயகம்** அவர்களுக்கும் எனது மனமார்ந்த பாராட்டுக்கள்.

இந்த வெளியீடு ஒரு சிறிய ஆரம்பமாக இருந்தாலும் வருங்காலத்தில் பல மொழிகளிலும் வெளியிடப்படும் ஒரு பதிப்பாக மிளிர வேண்டுமென்று மனதார வாழ்த்துகிறேன்.

உங்களுடன் ஒரு சில வார்த்தைகள்...

நா. சிவரத்தினம்
B.A.(S.L), A.I.B, F.I.B(S.L), P.G Dip - in Pub. Admin.
(செயற்பாட்டு முகாமையாளர், வடபிராந்தியம்)

உங்கள் கைகளில் தவழும் ஊக்கி சஞ்சிகையின் பிரதம ஆசிரியன் என்ற முறையிலும், கழகத்தின் பொதுச் செயலாளர் என்ற பதவிநிலையிலும் உங்களுடன் உரையாடுவதில் மகிழ்ச்சியடைகின்றேன்.

ஏறக்குறைய ஆறு தசாப்த கால கீர்த்திமிகு வரலாற்றினை தன்னகத்தே கொண்ட எங்கள் பிரதேச இலங்கை வங்கி, தன் ஊழியர்கள், சகலரையும் ஒன்றிணைத்து ஒரு அமைப்பாக இயங்கத் தவறியமை, செயற்பாடுகளில் நம்பிக்கை கொண்ட எம்போன்ற ஒரு சிலரின் நம்பிக்கையைத் தூண்டியது. அதன் விளைவே எங்கள் சங்கத்தினை தோற்றுவித்தது. வங்கிச் சமூகத்தின் கூறாகிய ஊழியர்களின் நலனிலும், குறிப்பாக ஊழியர்களினதும் அவர் தம் குடும்பத்தவர்களின் இலைமறைகாயாக உள்ள பன்முக ஆற்றல்களை வெளிக்கொணரவும் எங்கள் சங்கம் வழி சமைத்தது என்றால் அது மிகையாகாது.

மேலும் ஊழியர்கள் ஓய்வூதியத்துடன் மட்டுமல்லாது, அவர் தம் சேவை கௌரவிக்கப்பட்டு, வங்கியுடனான அவர்களது பிணைப்பு புத்துயிர் பெற்று, விடைபெற எங்கள் சங்கம் களம் அமைத்துக் கொடுத்ததை பலர் நன்கறிவர். எமது செயற்பாடுகளின் அடுத்த காலடியாக ஊக்கியில்-....

அ) ஊழியர்களின் அழகியல் உணர்வின் வெளிப்பாடான கலை, இலக்கிய முயற்சிகளுக்கு களம் அமைத்தல்.

ஆ) ஊழியர்களின் கற்றல் செயற்பாடுகளுக்கும் ஆளுமை விருத்திக்கும் தேவையான தகவல்கள், விடய தானங்களை வழங்கல்.

இ) வங்கியியல், நிதியியல் தொடர்பில் கால ஓட்டத்தில் ஏற்படும் நவீன சிந்தனைகள், மாற்றங்களை அறிமுகப்படுத்தல்.

ஈ) சங்கத்தின் இலக்குகளை முன்னெடுக்கும் வகையில் துறைசார்ந்த நிபுணர்களின் ஆக்கங்களை அச்சேற்றல்.

மேற்கூறிய குறிக்கோள்களை மையப்படுத்தி ஊக்கி மலருகின்றது. இச் சந்தர்ப்பத்தில் மரபுக்காக அல்ல, ஆத்மார்த்தமான எமது நன்றிகளை சம்பந்தப்பட்டவர்களுக்கு தெரிவிக்க கடமைப்பட்டுள்ளோம்.

இவ்விடயத்தில் எனக்கு ஆக்கமும் ஊக்கமும் தந்த எமது கழக உறுப்பினர் அனைவருக்கும், மற்றும் இவ்வெளியீட்டிற்கு ஆசியும் அனுமதியும் வழங்கிய எமது பொது முகாமையாளர் திரு பீ.ஏ.சி. பெர்னான்டோ அவர்களுக்கும், ஆலோசனைகளும், வாழ்த்துச் செய்திகள் வழங்கியோர்க்கும், இவ் வெளியீட்டுக்கான ஆக்கங்களைத் தந்துதவிய இலங்கை வங்கி ஊழியர்களுக்கும், மற்றும் வெளிக்கள துறைசார் நிபுணர்களுக்கும் எனது நன்றிகளை நவில்வதில் பெருமகிழ்ச்சி அடைகின்றேன்.

தொடரும் எம் பணிக்கு உங்கள் ஒத்துழைப்பு ஆதாரமாக அமையுமென நம்புகின்றேன்.

இவ்வாக்கங்களில் இடம் பெறும் தகவல்கள் கருத்துக்களிற்கு அவ்வப் படைப்பாளிகளே பொறுப்பாவர்

பிரதம ஆசிரியர்
(செயலாளர்: இலங்கை வங்கி
யாழ் மாவட்ட விளையாட்டு நலன்புரி
கலை இலக்கிய மன்றம்)

ஆரம்பகால நினைவுகள்

திரு. ஜேஎச் மோட்லொக்

வங்கியின் முதலாவது ஊழியர் - ஜே.எச். மோட்லொக்

பேட்டி கண்டவர் - கே. சிவகணநாதன்

திரு. கே. சிவகணநாதன்

திரு. ஜே.எச் மோட்லொக் இலங்கை வங்கியின் முதலாவது ஊழியராவார். அவர் வங்கியின் கணக்காளராகவும், இரண்டாம் பொது முகாமையாளராகவும் கடமையாற்றியதுடன் இலண்டனில் 1949ம் ஆண்டில் ஆரம்பிக்கப்பட்ட முதல் வெளிநாட்டுக் கிளையின் முதலாவது முகாமையாளராகவும் பணியாற்றியிருந்தார். வங்கியின் ஐம்பதாம் ஆண்டு விழாக் கொண்டாட்டங்களைப் பற்றிக் கேள்விப்பட்டதும், 1989 மார்ச் மாதத்தில் கடிதமொன்றை அவர் வங்கிக்கு எழுதியிருந்தார். இக்கடிதத்திலிருந்தும், இலங்கை வங்கியின் பிரதிப் பொது முகாமையாளரும் (வங்கியியல் அபிவிருத்தி) ஐம்பதாம் ஆண்டு விழாக் கொண்டாட்டங்களின் தலைவருமான திரு. கே. சிவகணநாதன், 1989 ஏப்ரல் 4ந் திகதி, இங்கிலாந்தின் கென்ட் நகரில் திரு. மோட்லொக்கின் இல்லத்தில் அவரைச் சந்தித்துப் பேசியபொழுது எடுத்த எழுத்துக் குறிப்பிலிருந்து, வங்கியின் ஆரம்ப நாட்களைப் பற்றிய அவரது நினைவுகள் தொகுக்கப் பட்டுள்ளன.

வரையறுக்கப்பட்ட பி அண்ட் ஓ வங்கியியல் கூட்டுத்தாபனத்தின் புகழ்பெற்ற ஷங்காய் அலுவலகத்தின் முகாமையாளராக இருந்து 1939ம் ஆண்டு முற்பகுதியில் பெப்ரவரி அல்லது மார்ச் மாதமிருக்கும். கல்கத்தாவில் ஒரு வேலையைப் பொறுப்பேற்பதற்கு முன்பதாக இங்கிலாந்திற்கு திரும்பிக் கொண்டிருந்தேன். நான் கொழும்புக் கோட்டையில் பி அண்ட் ஓ வங்கியிலிருக்கும் எனது நண்பரான வில்லியம் மக்கேயை சந்தித்தேன். அவர் இலங்கை அரசாங்கம், "இலங்கை வங்கி" என ஒரு வங்கியை ஆரம்பிக்கத் திட்டமிட்டிருக்கிறதெனவும் இவ் வங்கியை அமைப்பதற்கு ஒரு சிரேஷ்ட வங்கியாளரை நியமிக்க அதன் வர்த்தக அமைச்சர் விரும்புகிறாரெனவும் சொன்னார். அந் நியமனத்தை விரும்புகிறேனா என என்னைக் கேட்டபொழுது நானும் அதற்கு இணங்கினேன்.

தொழில், கைத்தொழில், வர்த்தக அமைச்சர் திரு. ஜுனோட் கொரயாவை மிக விரைவில் சந்திப்பதற்கு ஒழுங்கு செய்யப்பட்டது. நாங்கள் பகல் வேளையில் சந்தித்தபொழுது எனக்கு அந்தப் பதவி கொடுக்கப்பட்டது. நானும், ஹோட்டலுக்குத் திரும்பி என் மனைவியுடன் கலந்தாலோசித்து அப்பதவியை ஏற்பதாகத் தொலைபேசி மூலம் தெரிவித்தேன். இத்தீர்மானத்தை எடுக்க நான்கு மணி நேரமே கிடைத்தது. பின் இலங்கை வங்கியின் முதலாவது ஊழியராக, அதாவது அதன் கணக்காளராகப் பதவி ஏற்றேன். நானும் எனது குடும்பத்தினரும் அவசர அவசரமாகக் கப்பலிலிருந்து இறங்கி எங்கள் முதல் தற்காலிக இருப்பிடத்தை காலிமுக ஹோட்டலில் அமைத்துக் கொண்டோம்.

தற்காலிக காரியாலயமாகக் "கழுவும் அறை"

அடுத்த நாளே திரு. கொரயா, வங்கியை அமைப்பதற்கான இடம் இன்னும் தெரிவு செய்யப்படவில்லை என என்னிடம் கூறினார். இதே நேரத்தில் அவர் தனது அலுவலகத்திற்கு வெளியே-உண்மையில் அது ஒரு கழுவும் அறை, எனக்கு ஒரு மேசையை ஒழுங்குபடுத்தித் தந்தார். இந்த இடத்தை மட்டும் தான் அவரால் எனக்குத் தரக்கூடியதாக இருந்தது. (யோர்க் பெருமையற்ற தொடக்கத்திற்கும், புதிய தலைமை அலுவலகக் கட்டிடத்திற்கும் எவ்வளவு வித்தியாசம்.)

நாங்கள் உடனே பங்கு வழங்கலுக்காக விளக்கக் குறிப்பைத் தயார் செய்யவும், வங்கிக்கு ஊழியர்களைச் சேர்க்கவும் தொடங்கினோம். அச்சமயத்தில் பி அண்ட் ஓ வங்கியின் கொழும்புக் கிளை மூடப்பட, அதை சார்ட்டட் வங்கி எடுத்துக் கொண்டது. இதனால் நாங்கள், வங்கியின் சிறாப்பர் உட்பட அநேக எல்லா பி அண்ட் ஓ ஊழியர்களையும் எடுத்துக் கொள்வதற்கு வாய்ப்பு ஏற்பட்டது. திரு. வில்லியம் மக்கே புதிய வங்கியான இலங்கை வங்கியின் பொது முகாமையாளராக நியமிக்கப்பட்டார். ஆனால் அவர் ஜூலை மாதம் தான் தனது கடமைகளை ஏற்றுக் கொண்டார்.

சிவா:- வங்கியை அமைப்பதில் ஏதாயினும் கஷ்டம் ஏற்பட்டதா? முக்கியமாக அப்போதைய சூழ்நிலையில், அதாவது பிரித்தானிய வங்கிகளும் இலங்கை வர்த்தக சம்மேளனமும் எதிர்ப்புத் தெரிவித்தபொழுதும்?

மோட்:- மிகவும் கஷ்டமாக இருந்தது. ஏனென்றால் வங்கியை அமைக்கப் போதுமான பணம் தரப்படவில்லை. தவிர, எதிர்ப்பும் அதிகமாக இருந்தது. இலங்கையர்கள் தங்கள் பணங்களை முதலீடு செய்வதற்குப் பயப்பட்டனர். கூடியளவு பிரசாரம் செய்ய வேண்டியதாக இருந்தது. பிரித்தானிய வங்கியாளர் பீதியடைந்து, தங்கள் வாடிக்கையாளர்களைப் பங்குகளை வாங்க வேண்டாமென அறிவுறுத்தினர். மக்களைக் கொண்டு கணக்குகளைத் தொடக்குவது பெரிதும் கஷ்டமாயிருந்தது.