

ஊக்கி

வங்கியியல், பொருளியல், சமூகவியல் கலை
இலக்கியக் காலாண்டிதழ்

THE CATALYST

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

மலர் : 03

இதழ் : 02

சித்திரை - ஆனி : 2009

Vol : 03

No. : 02

April - June : 2009

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

பிரதம ஆசிரியர்

திரு. என். சிவராஜன்

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

(உதவிப் பொது முகாமையாளர், வடபிராந்தியம்)

ஆலோசனைக் குழு

திரு. பி.ஏ.சி. வணாளண்டிபா B.A.(Cey), F.I.B, M.BA.

(பொது முகாமையாளர்)

திரு. பி.எ. அருமைநாயகம் B.A.

(ஓய்வு பெற்ற உதவிப் பொது முகாமையாளர், வடபிராந்தியம்)

திரு. க. பாஸகம்பிரமணியம்

(ஓய்வு பெற்ற உதவிப் பொது முகாமையாளர்)

திரு. A.T. கதிரவேலு

(ஓய்வு பெற்ற முகாமையாளர்)

தொண்டாளர்கள்

திரு. அழக. பகீரதன் B.A.

திரு. கு. சிவநாசகந்திரம் B.Com.(Hons)

ஆசிரியர் குழு

திரு. செ. சிவபாலன்

திரு. க. காசிநாதன்

திரு. து. நாடிகந்திரன்

திரு. பொன். பாலகுமார்

தொண்டாளர்கள்

திரு. கு. வஜயம்

திரு. K.K. விக்னேஸ்வரன்

திருமதி கு. இராமலிங்கம்

திரு. வி. சிவநாசகந்திரவிக்னேஸ்வரன்

வடிவமைப்பு

செல்வி அ. ராமிலா

அச்சுப்பதிப்பு

குரு பிறிண்டிபுரம்,

39/2, ஆடியபாதம் வீதி, திருநெல்வேலி.

வெளியீடு

யாழ்ப்ப. மாவட்ட ஆலங்கை வங்கி,

விளையாட்டு நுலம்புரி கலை, ஆலக்கிய மன்றம்.

முகவரி:

பிரதமஆசிரியர்

“உளக்கி”

ஆலங்கை வங்கி,

வடபிராந்தியக் காரியாலயம்,

யாழ்ப்பாணம்.

தொலைநகல் : 021-2223126

தொலைநகல் : 021-2222735

சமயவில் 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.
(Asst. General Manager, Northern Province)

Advisory Committee

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

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

Mr. Balasubramaniam
(Rtd. Asst. General Manager)

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

Sub Editors

Mr. Ala. Baheerathan B.A.

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

Editorial Committee

Mr. S. Sivapalan

Mr. K. Kasinathan

Mr. T. Nagenthiran

Mr. Pon. Balakumar

Coordinators

Mr. K. Jeyam

Mr. K.K. Vikneswaran

Mrs. K. Ramalingam

Mr. V. Sivananthavikneswaran

Layout

Miss A. Rameela

Printing

Guru Printers,

39/2, Adiyapatham Road,
Thirunelvely.

Published By

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

Address

Chief Editor

“The Catalyst”

Bank of Ceylon,

Northern Province Office,

Jaffna.

Telephone No. : 021-2223126

Fax No. : 021-2222735

E-mail Address : bocagmnp@hotmail.com

பொருளடக்கம்

01. உள்ளே நுழையுமுன் உங்களுடன்	iv
02. இலங்கைத்தீவில் வாங்கியியல் வரலாறும் இலங்கை வாங்கியின் தோற்றமும்	01
03. BRANCHLESS BANKING	05
04. CHANGING FACE OF BANKING MOVING TOWARDS BRANCHLESS BANKING	08
05. சந்தைக்கோர் அறிமுகம்	10
06. குடாநாட்டில் அதிகரித்துவருகின்ற இளவயது கர்யமாதலும் கட்டமைக்கப்பட்ட மாலியல் சுகாதார அறிவை பிள்ளைகளிடையே வளர்க்க வேண்டியதன் அவசியமும்	13
07. USES OF MOBILE MARKETING AND WORD OF MOUTH AS TOOLS IN MARKETING COMMUNICATION	17
08. நான் கண்ட யோகா	21
09. JAFFNA MANAGES FORUM SEMINAR NO:19 SEMINAR ON SENIOR CITIZENS / ELDERS ISSUES	24
10. முதல் நான் (கவிதை)	29
11. உங்கள் அடிமனத்திலிருந்து தோல்வி எண்ணங்களை நீக்கி வெற்றி எண்ணங்களைப் பதிவது எப்படி? உங்கள் மனதினை மீள ஒழுங்கமைப்பது எவ்வாறு? சாதனை மிக்க முதிய பதிவுகளை பதிவது எவ்வாறு?	31
12. பயிற்சியும் அபிவிருத்தியும்	35
13. வர்த்தகர்களுக்கு வரம்பிரசாதமாகும் கடன் அறவிடும் சட்டத்தின் 25 (1) பிரிவிற்கான உயர் நீதிமன்ற தீர்ப்பு	45
14. கடன்களையும் முற்பணங்களையும் வகையடுத்தலும், கடன் நட்ட ஒதுக்கீடு செய்தலும்	47
15. REMINISCENCES OF THE SENIOR MOST BANKER	50

உங்களுடன் ஊக்கி....

ஊக்கியின் அங்கீகாரத்திற்கு பலம் சேருங்கள்

அன்பார்ந்த வாசகர்களே,

ஊக்கி மூலம் உங்களுடன்

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

புதிய ஆண்டில் காலம் தாழ்த்தி வந்தாலும் காத்திரமான பல கட்டுரைகளை தாங்கி வருகின்றது என்பதில் திருப்தியடைகிறோம். கல்வியாளர்கள், விரிவுரையாளர்கள், வங்கியாளர்கள் எனும் பலதரப்பட்டவர்களின் கட்டுரைகளை தாங்கி வரும் இவ்விதழ் கடந்த ஆண்டைப்போலவே இந்த ஆண்டும் மாணவர்களிடையேயும் வங்கி ஊழியர் மத்தியிலும் பட்டப்படிப்புக்களை மேற்கொள்வோர் மத்தியிலும் வரவேற்பு பெற்று ஊக்கியின் தொடர் வருகைக்கு கட்டியம் கூறுவதாக அமையும் என எதிர்பார்க்கிறோம்.

இதழின் வரவினால் பயன்பெறும் நீங்கள் இதன் சந்தாதாரர்களாக இணைவதன் மூலம் இதழின் வரவினை துரிதப்படுத்துவதுடன் தொடர்ச்சியான வருகையையும் நிச்சயப்

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

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

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

“ஊக்கி”யின் சந்தாதாரராகிக் கொள்ள விரும்புவர்களின் நன்மை கருதி சஞ்சிகையின் இறுதிப்பகுதியில் இதற்கான படிவம் இணைக்கப்பட்டுள்ளது என்பதையும் அறியத் தருகிறேன்.

- பிரதம ஆசிரியர்

ஊக்கியில், ஊக்கமுள்ளவர்களுக்கு,

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

இம்முறையும் சந்தாப்படிவம் இதழின் கடைசிப்பக்கத்தில் இணைக்கப்பட்டுள்ளது.

இவ்வாக்கங்களில் இடம் பெறும் தகவல்கள் கருத்துக்களிற்கு அவ்வப் படைப்பாளிகளே பொறுப்பாவர்

இலங்கைத் தீவில் வங்கியியல் வரலாறும் இலங்கை வங்கியின் தோற்றமும்

கடந்த இதழில் சில முக்கிய உரைகள் பிரேரணை சம்பந்தமாக இடம் பெற்றன. இவ்வரிசையில் இவ்விதழில் திரு.ஜி.ஜி.பொன்னம்பலம் அவர்களின் உரையினைக் காணலாம்.

சென்ற இதழின் தொடர்ச்சி...

சுதேச வங்கியொன்றை உருவாக்குவதில் அப்போது (1931) பருத்தித்துறைத் தொகுதிக்கு பாராளுன்ற உறுப்பினராக இருந்த திரு. ஜி.ஜி. பொன்னம்பலம் அவர்களின் கருத்தை நோக்குவோம்.

இவர் தனது உரையில் தனது நண்பரான திரு.S.W.R.D.பண்டாரநாயக்க சிபார்சு செய்த திருத்தத்திற்கு சபாநாயகரின் தீர்ப்பு தனக்கு அதிர்ச்சியளிப்பதாவும் தனது நண்பரின் கருத்துகளுக்கு தான் சம்பூரணமாக உடன்பட்டுக் கொள்வதாகவும் கூறினார். மேலும் தனது நண்பரின் சிபார்சு அரசு உதவியுடனான வங்கிக்கு அல்லாமல் அரசு வங்கிக்கான சிபார்சாக இருப்பதால் அவருடைய திருத்தத்தை தான் ஏற்றுக் கொள்வதாகவும் கூறினார். மேலும் ஆணைக்குழுத் தீர்மானங்களை வழிகாட்ட சேர்.சொராபஜி பொக்கனவாலா போன்ற திறமையான நிதியாளரின் சேவையைப் பெற்றதற்கு திரு.பெரிசுந்தரம் அவர்களை தானும் பாராட்டுவதாக கூறினார்.

ந. சிவரட்ணம்

இலங்கை வங்கி,
வடபிராந்தியக் காரியாலயம்,
யாழ்ப்பாணம்.

மேலும் பின்வருமாறு தொடர்ந்தார். தேசிய வங்கியொன்றை அங்குரார்ப்பணம் செய்வதற்கான சிபார்சுக்கு நான் உடன்பட்டிருப்பதோடு பிரேரணையின் விதிமுறைகளுக்கமைய ஆலோசிக்கப்பட்ட உள்நாட்டு மூலதனத்தன்மை வாய்ந்த மற்றவொரு



வர்த்தக வங்கி, இலங்கை வர்த்தக உலகில் நிலவும் குறைகளுக்கு நிவாரணம் அளிக்கவும் உள்நாட்டு வர்த்தகத்திற்குத் தேவையான கொடுகடன் வசதிகளை வழங்கவும் இலங்கை கூட்டுப்பங்குத் தொகுதி சட்டத்தின் கீழ் உருவாக்

கக்கூடிய சாத்தியம் உண்டா என்ற கேள்வி எழும்புகிறது. எதிர்காலத்தில் அரசாங்கத்தினால் விற்கப்படும் முன்னுரிமைப்பங்குகள் பொதுமக்களால் வாங்கப்படுமானால் வெறுமனே ஒரு கூட்டுப்பங்கு வங்கியைத்தவிர எதுவுமே அதிகமாக இருக்காது என உள்நாட்டு வங்கி பற்றிய உரையில் கூறினார். எமது தேவைகளுக்கும் உள்நாட்டு வர்த்தகத்தின் சகல கோரிக்கைகளுக்கும் இது ஈடுகொடுக்குமா? இவ்வமைப்பு தன்கருத்திலும் புறத்தோற்றத்திலும் தேசியத்தன்மை கொண்டதாக விளங்குமா? தொழில் துறையிலும் வர்த்தகத்தின் பெரும் பிரச்சனைகளிலும் நேரடித்தாக்கத்தை செலுத்த முடியுமா? என்ற கேள்விகளை பாரதூரமாகக் கவனத்தில் எடுக்கும் படி கௌரவ அங்கத்தவர் களைக் கோருகின்றேன். வெறுமனே இலாபநட்டக் கணிப்பீடுகளால் நிர்வகிக்கப்படும் மற்றைய நிறுவனங்களைப் போல் இருக்காதா? என்று ஆராயுமாறும் கேட்கின்றேன்.

மேலும் அரசின் தலையீடுகளை தடுத்து நிறுத்த முனைவது ஓர் அசிங்கமான விளைவு. ஆணையாளர்கள் விதப்புரைகளில் இது தீர்மானிக்கப்பட வேண்டிய அம்சமாக உள்ளது. இதனை அறிக்கையின் iv ஆம் அத்தியாயத்தில் நாம் காணலாம்.

“அரசியல் கட்சிகளின் அடிப்படையில் அனேக நவீன அரசாங்கங்கள் நடாத்தப்படுகின்றன. அத்துடன் அதிகாரத்திலுள்ள கட்சியின் கருத்துக்களால் வங்கி விவகாரங்களின்

நிர்வாகம் செல்வாக்குக்கு உட்படுத்தப்படலாம். இத்தகைய வங்கியொன்றின் சட்டதிட்டத்தை உருவாக்கும் போது அரசியல் தலையீட்டிலிருந்து விடுபடும் சுதந்திரத்தையே அத்தியாவசிய கணிப்பாக கொள்ளவேண்டும். வர்த்தக வங்கியொன்று அரச அதிகாரிகளால் மட்டும் பிரத்தியேகமாக வழிநடத்தப்படக் கூடாதென்ற அதேவேளை கட்சி அரசியலிலிருந்து சம்பூரணமாகவே விடுபட்டதாகவும் இருக்க வேண்டும்.

“அரசியல் தலையீடு” என்பதன் உண்மையான அர்த்தம் என்ன? தேசிய நலன்களுக்கு விரோதமாக அரசியல் தலையீடு நடந்துள்ளதா? என்பவற்றை ஆராயாமல் வங்கி முகாமைத்துவம் “அரசியலிலிருந்து விடுபட வேண்டும்”. என்ற அறிக்கையை ஆணையாளர்கள் வெளியிட்டமை விநோதமாக உள்ளது. அரசியலை பொருளாதாரத்திலிருந்து முற்று முழுதாகப் பிரிக்க முடியாது. அரச தலையீட்டின்றி வங்கி இயங்குமாயின் அது தலையை வால் ஆட்டுவது போல்தான் அமையும்.

சட்டவாக்கச்சபையால் தெரிவு செய்யப்பட்ட விருப்பு ஆளுநராலும் பணிப்பாளர்சபையாலும் ஏற்படுத்தப்படக்கூடிய சந்தர்ப்பங்கள் வரலாம். அப்போது வங்கிப் பணிப்பாளர்கள் இவ் எதிர்ப்பிற்கு குறிப்பிட்டளவு அழுத்தம் கொடுக்க வேண்டி ஏற்படலாம். எனவே இவ்வாறான முட்டுக் கட்டைகளை நீக்க இவ்வமைப்பின் பணிப்பாளர் சபை மீது போதிய கட்டுப்பாடு இருக்கவேண்டும். மேலும் இங்குள்ள மக்கள் பங்குகளிலோ கூட்டுப் பங்குத்தொகுதி கம்பனிகளிலோ முதலிட்டு பழக்கப்பட்டிராதவர்களாக உள்ளதால் மூலதனத்தின் 8/10 பங்கு அரசாங்கத்திடமிருந்தே வரவேண்டியுள்ள தேவையுள்ளது.

1927 இல் இந்திய ஒதுக்கு வங்கி மசோதா அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட போது நாட்டின் பெரிய தேசியக்கட்சியின் பிரதிநிதிகள் இல்லாத அந்த சட்டசபையில் கூட வங்கி முகாமைத்துவத்தில் அரசியல் தலையீடு இருக்கக்கூடாது என்று சிபார்சு செய்யப்பட்ட போது பலமான எதிர்ப்புகள்

தெரிவிக்கப்பட்டு இறுதியில் அம் மசோதா வாபஸ் பெற வேண்டியதாயிற்று. எனவே இதனை ஞாபகத்தில் வைக்கும் படி கௌரவ அங்கத்தவர்களைக் கேட்டுக் கொள்கிறேன்.

இந்தியாவின் முன்னணி நிதியாளர்களில் ஒருவரான சேர் புருஷோத்தமதாஸ் வட்டமேசை மாநாட்டின் ஒரு பிரதிநிதியாவார். இவர் உத்தேச வங்கியின் பணிப்பாளர் சபையில் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சட்டசபை அங்கத்தவர் பிரதிநிதித்துவம் வகிக்க வேண்டும் என்பதை வலியுறுத்தினார்.

ஆணையாளர்களால் தெரிவிக்கப்பட்ட அரசு உதவியுடனான வங்கியின் மூலதனத்தின் சிறு பகுதியையோ பெரும் பகுதியையோ அரசே செலுத்த வேண்டும். இந்த வங்கி ஆணையாளர்களின் மூளையில் சம்பூரணமாய் உதித்ததல்ல. பிற நாடுகளிலும் இவ்வங்கிகள் அமைந்துள்ளன. எனவே இவ்வாறான பல்வேறு வங்கித்தொழில் நிறுவனங்களின் சட்டதிட்டங்களை ஆராய வேண்டும். உதாரணமாக அமெரிக்க ஐக்கிய இராஜ்யங்களின் சமஸ்தி ஒதுக்கு வங்கியின் முயற்சியால்தான் ஈஸ்வெல்டின் முழுத்தேசிய மீட்புத்திட்டம் மேற்கொள்ளப்பட்டது. எனவே இவ்விதமான அரசியல் தலையீடு தவிர்க்கப்படலாமா? மேலும் இவ்வங்கியின் சட்ட திட்டங்கள் அந்நாட்டு மக்களின் பொருளாதார அரசியல் நலன்களுக்கு பாதகமாக அமைந்தது என்று யாராலும் கூறமுடியுமா?

அரசியல் தலையீடு இருக்கக்கூடாதென்ற ஒரே நோக்குடன் மேற்கூறப்பட்ட அம்சங்களை ஆணையாளர்கள் ஒதுக்கியுள்ளனர். ஆனாலும் வங்கியின் நாளாந்த நிர்வாகத்தில் அரசியல் தலையீடு இருக்கக் கூடாது என்பதை நான் ஏற்றுக்கொள்கிறேன். நாட்டின் வர்த்தகத்துக்கும் வியாபாரத்துக்கும் புதிய திசை மார்க்கமொன்றை இவ்வங்கி வழங்க வேண்டுமாயின் அரசாங்க தலையீடு அவசியம் தேவை. இதற்கு சிறந்த உதாரணமாக பிரிட்டிஷ் அரசாங்கம் வர்த்தகத்துக்கும் தொழில் துறைக்கும் பல்வேறு கட்டங்

களில் அளித்த உதவிகளைக் குறிப்பிடலாம். அரசாங்க உதவியில்லாவிட்டால் இங்கிலாந்திலும் பிரான்சிலும் பாரிய தொழிற்சாலைகள் முடக்கப் பட்டிருக்கும். எனவே நெருக்கடியான காலகட்டத்தில் தேசிய தொழில் துறையை வளர்க்கவும் விவசாயத்துக்கு உதவி செய்யவும் நிச்சயம் அரசின் உதவிநமக்குத் தேவை.

ஐரோப்பா, அமெரிக்க நாடுகளில் அரசாங்கங்கள் கடன் வழங்குவதன் மூலம் தேவையான மூலதனத்தை வழங்குவதுடன் வர்த்தகத்துக்கும் தொழில் துறைக்கும் உதவியளிக்க தம்மாலான சிறந்த உதவிகளையும் செய்கின்றார்கள். இவற்றையெல்லாம் ஏற்றுக் கொள்கின்ற ஆணையாளர்கள் இலங்கையின் உத்தேச வங்கியில் மட்டும் அரசியல் தலையீடு வேண்டாமென்று கூறுகின்றார்களே.

இவ்வறிக்கை தெளிவானதும் பிரகாசமானதுமான சிந்தைகளின் உற்பத்தியெனக் கூறும் அதே வேளை சேர் சொராபஜி பொக்கனவாலாவும் ஏனைய ஆணையாளர்களும் ஒரு பக்கசார்பாக நடந்துள்ளமையால் இது என்மனதில் அறிக்கையின் தரத்தை பெரிதும் குறைத்துள்ளது.

இந்தியாவிலுள்ள "இம்பீரியல் பாங்க் ஒவ் இந்தியா" என்ற நிறுவனத்தில் மூலதனம் அரசால் செலுத்தப்படுவதில்லை. ஆயினும் இந்தியாவில் உள்ள நாணயக்கட்டுப்பாட்டாளர் இவ்வங்கியின் பணிப்பாளர் சபையில் அங்கத் தவராக இருக்கின்றார். எனவே அரசாங்கத்தால் நியமிக்கப்பட்டவர்கள் ஆலோசனை கூற வங்கியில் இருக்க வேண்டும்.

இறுதியாக ஒன்றைக்கூறி முடிக்க விரும்புகின்றேன். உதாரணமாக சட்ட சபை அங்கத்தவரொருவர் உத்தேச வங்கியின் பணிப்பாளர் சபையில் அங்கம் வகிக்க விரும்பினால் இந்த சபையில் அவருக்கு ஆசனம் கொடுக்க நாம் மறுப்போமா? வங்கிப்பணிப்பாளர் சபையிலும் இந்தச் சபையிலும் அவர் அங்கம் வகிக்க

விரும்பினால் அது தேசிய பேரழிவை ஏற்படுத்தி விடுமா? எனவே எமக்கு கொள்கைதான் முக்கியமானது. எம்மால் சரியான ஒருவரைப் பெற முடியுமானால் ஆணையாளர் சிபார்சு குறித்து நாம் ஏன் விட்டுக்கொடுக்காமல் பிடிவாதம் பிடிக்க வேண்டும்? அரசு உதவியுடனான வங்கி என்பதற்குப் பதிலாக அரசு வங்கி என்றிருக்க வேண்டும் என்ற திருத்தம் சம்பந்தமில்லாதது என்று நீங்கள் அளித்த தீர்ப்பு எம்மில் பலரை கஷ்டப்படுத்துகின்றது. இச்சபையிலுள்ள ஒரு அங்கத் தவரும் எந்த தேசிய வங்கியையும் எதிர்க்க மாட்டார்கள். இதனைத் தொடர்ந்து

சபாநாயகர்: அதுவல்ல பிரேரணை திரு. பொன்னம்பலம்: அது அப்படியே சபாநாயகர்: திட்டவாட்டமாக அது ஒரு பிரேரணை. இச்சபையால் நியமிக்கப்பட்ட ஆணைக்குழுவின விதப்புரைகளில் ஒன்று.

திரு. பொன்னம்பலம் : அப்படியே ஐயா, சபாநாயகரிடமிருந்து வந்த தீர்ப்பைப்பற்றி கேள்வி எழுப்ப நான் ஒரு கணநேரம் கூட துணிவேன் என்பதல்ல. ஆனால் அந்தப் பிரேரணையை விளக்குவது போல் நான் இதனை கூறுகின்றேன். அப்பிரேரணை இவ்வாறு கூறப்படுகின்றது.

திரு. ஜி.ஜி. பொன்னம்பலம்

இலங்கை அரசு சபையின் (1931) பருத்தித்துறைத் தொகுதி உறுப்பினர்



"1897ம் ஆண்டின் கூட்டுப்பங்குத்தொகுதி சட்ட விதியின் ஏற்பாடுகளின் கீழ் பொதுவாக வங்கித்தொழில் ஆணைக்குழு அறிக்கை (1934ம் ஆண்டின் தொடர்பத்திரம் xxii) யின் iv அத்தியாயத்தில் கூட்டிக்காட்டப்பட்டுள்ளபடி இலங்கையில் அரசு உதவியுடன் வங்கியொன்றினை உடனடியாக நிறுவ இந்தச் சபை அங்கீகாரம் அளிக்கிறது."

சபாநாயகர் : வங்கித்தொழில் ஆணைக்குழுவின விதப்புரை அது.

திரு. பொன்னம்பலம்: மிக நல்லது ஐயா. நான் அதை விளக்கியது போல நானும் திருத்தத்துக்கு உள்ளாக்கப்படக்கூடியவன். அதில் பொதிந்திருக்கும் கொள்கை இதுவே நான் நினைத்திருக்க வேண்டும். இந்த ஆணையாளர்களால் விதந்துரைக்கப்பட்ட ஓர் குறிப்பிட்ட பாதையிலான தேசிய வங்கித் தொழில் நிறுவனத்தை ஏற்றுக்கொள்ளுமாறு சபை கோரப்பட்டது. கௌரவ வியாங்கொடை அங்கத்தவரின் திருத்தம் வெறுமனே இதுதான். ஓர் தேசிய வங்கித்தொழில் நிறுவனத்தை ஏற்றுக்கொள்ளுங்கள். ஆனால் அது அரசு உதவியுடனானது என்பதற்குப் பதிலாக அரசு கட்டுப்பாட்டிலுள்ளதாக இருக்க வேண்டும். நான் அப்படியல்ல.

சபாநாயகர்: நான் விளங்கிக்கொண்டபடி கௌரவ அமைச்சர் அவர்கள் இச்சபையின் அங்கீகாரத்துக்கென முன்வைத்த வங்கித் தொழில் ஆணைக்குழுவின் விதப்புரையை நிராகரிப்பதற்காகவே திருத்தப் பிரேரணை யென்பதோர் வங்கித்தொழில் ஆணைக்குழுவினால் திட்டவட்டமாக நிராகரிக்கப்பட்ட விதப்புரையொன்றினை மாற்றீடாக முன்வைப்பதுமாகும். முற்றிலும் இவை இரு வேறுபட்ட விடயங்கள்

திரு. பொன்னம்பலம் : நீங்கள் அவ்வாறு நினைத்தால் நான் வேதனைப்படுகின்றேன். ஆனால் கௌரவ வியாங்கொடை அங்கத்தவரால் தெளிவாக சுட்டிக்காட்டப்பட்டதைப் போன்று வங்கித்தொழில் நிறுவனமொன்றின் தேவையைப் பொறுத்தவரை ஆணையாளர்கள் நாங்களும் ஒரே பாதையில் தான் பயணம் செய்கின்றோம். ஆனால் அது அரசு கட்டுப்பாட்டில் இருக்க வேண்டுமா? அல்லது அரசால் உதவி செய்யப்பட்டு உத்தியோக பூர்வமற்ற அமைப்பால் கட்டுப்படுத்த வேண்டுமா?

என்பதில் மட்டும் தான் நாம் இரண்டாகப் பிரிந்து. அரசு வங்கியொன்றை வலியுறுத்துவதற்கும் சிபார்சு செய்வதற்கும் விருப்பாக இருப்பதை ஆணையாளர்கள் சுட்டிக்காட்டியுள்ளனர். என்ன காரணத்தினால் அதன் கௌரவத்திற்கும் அந்தஸ்திற்கும் நிதிப்பின்னணிக்கும் நாட்டு முதலீட்டாளர்களின் இதயத்தில் ஏற்படுத்தும் நம்பிக்கைக்கும் ஆனால் வெறுப்பூட்டும் இந்த அரசு கட்டுப்பாட்டால் அவர்கள் அதை விரும்பவில்லை. ஐயா, என்னைப்பொறுத்தவரை ஆணையாளர்களின் பொதுவான சிபார்சுகளின் சிறுவிலகலே இது. உங்கள் தீர்ப்பினால் இச்சபையின் பல அங்கத்தவர்கள் நெருக்கடியில் விடப்பட்டுள்ளனர். கௌரவ அமைச்சின் இம் முக்கிய பிரேரணைக்கு எதிராக நாம் வாக்களித்தால் நாம் ஆணையாளர்களின் விதப்புரைகள் அனைத்தையும் முற்றுமுழுதாக எதிர்க்கின்றோம் என்றே அர்த்தப்படும். ஆதரித்தால் இதன்பின்னர் என்றுமே அரசு வங்கியொன்றினை அனுமதிக்குமாறு இச்சபை அங்கத்தவர்களைக்கேட்க முடியாதவர்களாகி விடுவோம். இது உண்மையானதோர் கஷ்டம். இச்சபையின் கௌரவ அங்கத்தவர்கள் இதற்கு எவ்வாறு தீர்வு காணப்போகிறார்கள் என்று எனக்குத் தெரியவில்லை.

சபாநாயகர்: ஏதாவது மேலும் விவாதம்?(மௌனம்)

பிரேரித்த கௌரவ அங்கத்தவரை பதிலுரைக்குமாறு அழைக்கிறேன்.

அடுத்த இதழில் திரு. ஜி.இ.டி. சில்வா அவர்கள் ஆற்றிய உரையின் தொகுப்பை எதிர்பாருங்கள்.

நன்றி

☞.....☞

வளர்ச்சிப் பாதையில்

இலங்கை வங்கியில் முதல் 50 வருடங்கள்

☛ **WHAT INFORMATION DOES A BANKER NEED TO STOP A CHEQUE?**

-To stop a cheque, a banker need the following information.

- ☞ the cheque number
- ☞ the date drawn
- ☞ the amount of the cheque
- ☞ the name of the payee of the cheque.

BRANCHLESS BANKING



*"There are no rules of architecture
for a castle in the clouds"*

Branchless banking was an imagination that many futuristic thinkers dreamt of as a possibility in the distant future at the dawn of the twentieth century. But today in the twenty first century it has become more of a reality with the advancement of mobile technology. Banking itself has become a castle of new frontiers for innovation and change, thus making it absolved from any rules of architecture.

1. Introduction

From the time modern banking commenced about five centuries ago in England, the image of a bank is well fortified and secure place made out of brick - and-mortar where people could confidently deposit their hard earned fortune without any fear. This was the common belief and bankers lived up to the ambience of aloofness and coldness associated with detectives and police officers guarding prisoners, which was the normal set up within a branch then. The banking sector at that time could hardly be regarded as a model of innovation. Indeed, its tradition, probity and the established ways of doing business had been a source of pride to the sector. Banking which had been characterized by its "tried and tested" processes of service delivery is greatly affected by the environmental change.

*Gibert K. Chesterton
Chundika Ariyawansa*

Emergence of technological innovations such as computers led to a change in how banking had been conducted in the early 1980s and subsequent change that followed with the deregulation which were so quick and drastic, the entire industry leap frogged in the

context of delivery of service which don't traditionally come under the purview of banking. Changing consumer behaviour and the needs, globalization disintermediation and the emergence of new financial service models are all dynamics in the financial service industry (Chorafas 1988; Chen, 1999; park 1999).

2. New delivery channels

2.1 Internet banking

Internet banking gives the industry an electronic and remote distribution channel. it presents an electronic marketplace whereby consumers can conduct their financial transactions on a virtual level (Reiser,1997; Daniel, 1999) The advancement of this innovation occurred world wide with the introduction of internet only banks as smile and Egg in the UK and Security First Net work bank (SFNB) and wingspan bank. com in the USA, to name but few.



Internet banking is predicted to transform and revolutionize this traditional industry (Mols, 1999; Daniel, 1999, Carrington et al. 1997) Banking activities are easily digitized and automated and, thus, form an operational perspective, lending themselves to the internet (Elliot and Loebbecke, 2000; Daniel 1998; Cervantes, 1997 Morgan Stanley Dean Witter,2000) The potential competitive advantage of the internet for banks are in the areas of cost reduction and satisfaction of consumer needs. Costs relating to electronic transactions are a fraction compared to those conducted through the branch or even through the telephone. Yakhelef (2001) reports that a traditional payment costs \$ 1.08, whereas on the internet it is 13ct or less. The



internet also offers banks the opportunity to meet customer needs better through enhanced interaction, data mining and customization. The reduction of costs and increased customer satisfaction makes the internet essential.

2.2 Mobile telephone banking

Along with the internet, mobile telephone banking has become a very popular mode of accessing accounts, especially among those who are on the move, particularly the younger generation. but quite contrary to those beliefs, countries in the dark continent, Africa and the latest economic power hub of Asia, India are poised to gain through this technological marvel as those countries are home to billions of people with no access to banking facilities. The predominant livelihood of many in those countries are either agriculture or animal husbandry. Therefore in this context their limited means are not attractive enough for traditional bankers who depend on the conventional model of banking Where only affluent people are considered as viable to deal with banks. In contrast to this view C.K. Prahalad in his book "The Fortune at the Bottom of the Pyramid" says that the technological innovations should make transaction costs lower thereby marking the poor viable source to deal with, thus realizing the immense purchasing power hidden within this section of the population

The phenomenal expansion of mobile phone networks in Africa and other parts of the world provides an opportunity to operate virtual bank accounts through mobile phones, either through menu driven systems, SMS (short message service, or text messaging) technology which is already being used by millions.

This option has the significant advantage that the distribution infrastructure is already in existence-through millions of mobile phones.

2.3 Rural Kiosks

In India the second biggest bank ICICI has partnered with other E-service providers like EID parry n-logue, ITC e-Choupal and BASIX to take advantage of the rural kiosks network they each have established. Through this arrangement, the bank has established a cost effective mechanism to serve the rural poor.

2.4 Smart cards

In India ICICI bank is researching the possibility of implementing a smart card based payment system to eliminate the costs associated with cash handling. The two key challenges that must be overcome to extend banking to the rural and poor population are elimination/ reduction of cash handling and innovation of lowcost delivery channels. Smart cards effectively harness the technology advances of the new economy and apply it to the old economy. By combining the features of a smart credit/debit card with the advantages of storage capacity the smart card provides secure identification, a value store and the ability to function off line while maintaining an audit trail of all the transactions.

The following graph amply demonstrates the cost effectiveness of delivery channels discussed above compared to traditional brick- and- mortar banking

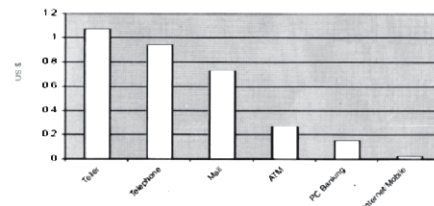


Figure 1. Illustrative transaction costs per distribution channel (quoted in Kerley and Dunfee, 2003)

3. Sri Lankan Perspective

The annual report of the Central Bank of Sri Lanka for the year 2007 states that at the end of year 2007 there were 23 Licensed Commercial Banks (LCBs) Operating across the country through a network of 1,934 branches and 2,269 other outlets. it further states that complementing this network there was a gradual shift towards card based payment modes. This was evidenced by the existence of 1,422 ATMs ,12,214 Electronic Fund Transfer facilities (EFTPOS) and 16 fully fledged internet banking portals. Apart from that the total number of credit cards have

increased to 889,780 as against 811,289 as at end 2006. Accordingly many banks have introduced IT based innovative products like mobile phone banking.

The latest internet usage statistics in Sri Lanka show that only 3.7% of the population have access to the facility whereas our giant neighbor, India is ahead of us at 5.2% singapore is 58.6% and in malayasia is 59% This shows where we stand compared to other Asian nations on the rapid path to development in Information and Communication Technology, which is a prerequisite for branchless banking.

4. Future of banking

In spite of the fact that there are many sophisticated banking channels, it seems that the world is yet to realize the full potential of the cheapest medium of conducting banking, internet, due to infrastructure issues. particularly this is true in the context of developing countries like Sri Lanka, where an enormous cost of acquiring and maintaining internet facilities could not be easily afforded by an average individual However a question arises even after making internet widespread could there be a total shift towards a branchless banking set up in the near future?

To find answers to the above dilemma, few researches conducted in New Zealand, Ireland and USA on Internet Banking have been considered.

In New Zealand, the research concludes that the majority of conventional bank branches will remain, despite technological advancements. In spite of that the role of human tellers within these branches will change. As more and more banking transactions move from human bank staff to self-service technologies (including off-locations, in the lobby, and in- branch) human tellers will have a reduced workload. To absorb

this "free" time, the human tellers will become more involved in selling. Therefore the human teller, like

Chundika Ariyawansa is an Associate Member (AIB) of the institute of Bankers Sri Lanka, Associate member (AMIPM) of the Institute of personnel Management and member (MAAT) of Association of Accounting Technicians of sri lanka. he is also an affiliate member (AMSLITAD) of the Sri Lanka Institute of Training and Development.

Chundika is currently reading for Masters Degree Business Administration (MBA) at the postgraduate Institute of management (PIM), university of sri jayewardenepura, sri lanka. He has also followed an advanced HRM course at Indian institute of management Ahmedabad. Chndika counts over 19 years experience as banker and commenced his career at sampath Bank in 1989. He has extensive exposure to Branch Banking and served as a Branch Manager. He has also dained valuable experience in International and Credit Operations areas in the bank. Currently he serves as the Manager-Training at Sampath Bank

CHANGING FACE OF BANKING MOVING TOWARDS BRANCHLESS BANKING

Banking in an Oligopoly Market

In 1961, when I joined the premiere State Bank, there were few banks in the country and most of them did their business through branch networks and the number of services that banks offered was relatively few. At that time banks offered the traditional retail banking services in an oligopoly and unsophisticated market, with branch networks oriented towards money transfers and collection of deposits. With deregulation and the open economy the banking beyond 1970s saw the state Banks losing their market to new local banks and foreign banks entering the market and establishing branches in the country. while these banks started opening their branches state banks opened a branch network of Agricultural service Centers, to conduct development banking. the banks knew their roles and customer segments. they delivered products and services to those markets. This Provided healthy margins and profits and this was adequate to go around and support all their branches. However, it was a slow evolution, Even though, the branch networks are still a main channel of delivery, the position is very different today.



Entry of Non Banking & Financial Institutions

Non banking and financial institutions have entered the retail banking market. New financial players claim their positions with products and services. what was earlier exclusive ground for banks is no more. So the banks business as deposit taker and lender of funds pooled is certainly under pressure.

The new competitors do not have extensive branch networks and hence they operate on a low cost structure. These new entrants are able to compete very effectively on price against the banks. Hence they provide services of banks without comprehensive branch networks through technology driven delivery channels.

In this scenario, the banks have to survive in highly competitive, sophisticated market and could continue the branch network only at high cost, Traditional banking perceived delivery systems which were introduced for fund transfer and deposit collection were very costly.

Customer Bargaining Power

Today customers are very demanding. They are more selective than before and will shop around until they find the best possible products/services at the best price. The customers are no longer pleading for loans on the other hand banks are actively selling loans. Like in any other business banks have focused on their business to serve the customer better and offer a wide range of products because the customers believe in doing "one stop shopping" across the range of services offered by the bank. Banks too aim to cross sell their products. In modern banking, the banks focus their attention on servicing the personal and corporate customers. They have retail Banking services which serve the personal customers while corporate banking services serves big business companies. Corporate banking is not done through the branches.

R. Villavarajah

Former AGM BOC

Influence of Technology

During the past three decades there had been two major influences on the banking industry, they are technology and the changing habits and expectations of customers.

The traditional lending and credit officers/managers have been replaced by a centralized system through a virtual banking linkage with all branches.

Fibre optics (plastic cards), the developments in computer networking. computer chips, wireless technology together with internet have presented a new banking paradigm both in terms of new lending opportunities. And operational efficiencies this has brought new dimensions to credit and operational risks.

The changes that had taken place in banking through technology are;

Branches have become part of the Centralized Operational System in the Head Office.

Functions, Information and date of all branches and divisions are available anywhere and at any time.

Personal Identification, recognition and interaction provide self serving delivery channels and there by an enhanced service to customers.

Home Telephone, mobile phone, PC deliver access to menus

Credit and Debit cards have reduced the use of cash

Systems provide facilities for Sales, Service and Product information.

24 hour of business

Therefore, the development of technology and e-commerce have brought the bank and the customer closer. The whole world is available through the computer screen. New processes show the overhaul traditional banking had undergone and the new shape that had taken place in banking. By using electronic commerce in online banking operations the face of banking had changed altogether. Distribution and delivery are being done direct from the bank to the customer bypassing the branches. The banks are now brought to the customer via the internet, for which earlier, branches were the only distributing or delivery channel.

New Delivery Channels

Now ATM s are installed at supermarkets, hotels, restaurants and other business places and locations where they are wanted, as banks bring their services closer to their customers. The functionality of ATM s have grown with almost all banks introducing more sophisticated products. The transactions performed by telephone have increased tremendously in the past, along with PC based banking. it is in this context that role of the branches are shrinking by the day.

Internet Banking

Originally centralized banks delivered banking services through branches and branch banking was developed to distribute the products and services to the customers. In this scenario, the branch was playing the role of an intermediary between banks and customers. However, the development of business, strategies based on web technology have to a great extent distracted the intermediation role of the branch. In the present banking operations, financial disintermediation has begun and

thereby the bank is brought to the customer via the internet. This is creating an opportunity to embrace the



சென்ற இதழின்
தொடர்ச்சி...

சந்தைக்கோர் சிஞ்சுகம்.....

Innovation and Learning

புதிய உருவாக்கங்களும் கற்றலும்:-

வியாபார நிறுவனங்கள் எப்போதும் தமக்கு ஏற்படுகின்ற போட்டித் தன்மைகளையும் சவால் களையும் ஈடு செய்யக்கூடிய வகையில் புதிய உற்பத்திகளை வாடிக்கையாளர்கள் மனமாற்றத்திற்கேற்ப கண்டு பிடிப்பதோடு நவீன கற்கை நெறிகளிலும் அக்கறையாக இருப்பது மிகவும் இன்றியமையாத தொன்றாகும்.

ஒட்டு மொத்தமான வியாபார முன்னேற்றம் அடைவதில் சந்தைப்படுத்தல், செயற்பாடுகள், ஆளணி முகாமைத்துவம் போன்ற விடயங்கள் வெவ்வேறாக தமது சிறப்பான பங்களிப்பினை செய்தல் வேண்டும். அப்போதுதான் தொகுதிக்குறிக்கோளை எவ்விதமான தடங்கலமின்றி அடைய முடியும் என்பதில் யாதொரு வழுவின்னையும் கூறமுடியாது.

தொகுதிக்குறிக்கோள் (Corporate objectives) எப்போதும் ஒரு நிறுவனத்தின் வியாபார குறிக்கோள்கள் ஆனது அதன் அபிவிருத்தியோடும் செயற்பாடுகளின் முக்கியமான எடுத்துக் காட்டக்கூடிய (High lights) அம்சங்களோடும் ஒன்று பட்டதாக அமைதல் வேண்டும். அப்போதுதான் முற் கூட்டியே தீர்மானிக்கப்பட்ட அல்லது தொகுதி முகாமைத்துவத்தினால் எதிர் பார்க்கப்பட்ட இலக்கினை அடைய முடியும். அது மாத்திரமல்ல குறிக்கோள்கள் எப்போதும் SMART என்கின்ற அம்சங்களை அடக்கியனவாகக் காணப்படுதல் அவசியம்.

- Specific** குறிப்பிடக்கூடியதாக
- Measurable** அளவிடக்கூடியதாக
- Actionable** நடைமுறைப்படுத்தக்கூடியதாக
- Realistic** உண்மைத் தன்மையானதாக
- Timescale** காலவரையறை உள்ளதாக

மேலும் தொகுதிக்குறிக்கோளானது நான்கு முன் விபரணங்களை (prospective) உள்ளடக்கியதாக அமைதல் வேண்டும். அவையாவன

Financial Prospective நிதி முன் விவரணம் :-

இது உண்மையில் பங்கு தாரர்களுக்கான நிதி சம்பந்தப்பட்ட விடயங்களை உள்ளடக்கியதாகக் காணப்படல் வேண்டும்.

Customer Prospective வாடிக்கையாளர் முன் விவரணம்:-

வாடிக்கையாளர்கள் நோக்கில் வியாபாரம் வெற்றித்தன்மையானதா பொருட்களினதும் சேவைகளினதும் தரமும் அளவும் திருப்திகரமாக உள்ளதா என்பதில் மிகவும் அக்கறையாக இருப்பர்.

Internal உள்ளகம்:-

உள்ளார்ந்த நடவடிக்கைகளான பொருட்கள் தயாரித்தல், பௌதீக வளங்களின் வழங்கல்தன்மை, சந்தைப்படுத்தல் போன்ற அம்சங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் திருப்திக்கு முக்கியமானவையாகக் காணப்படுதல் அவசியம்.



இரா. ஜெயந்திரா (J.P)

செயற்பாட்டு முகாமையாளர்,
இலங்கை வங்கி, வடவலயம்,
யாழ்ப்பாணம்.

Stakeholders அக்கறையாளர்கள்

பொதுவாக எந்தவொரு வியாபார நிறுவனமாக இருந்தாலும் அவற்றின் இலக்குகள், குறிக்கோள்கள் தொடர்பாக இருக்கின்ற அக்கறையாளர்களை மூன்று வகையாக வேறுபடுத்திக் காட்டலாம் அவையாவன.

- ❖ உள்ளார்ந்த அக்கறையாளர்கள் (Internal Stakeholders)
- ❖ தொடர்புடைய அக்கறையாளர்கள் (Connected Stakeholders)
- ❖ வெளியக அக்கறையாளர்கள் (External Stakeholders)

உள்ளார்ந்த அல்லது உட்புற அக்கறையாளர்கள்:-

இவ்வகை அக்கறையாளர்கள் எப்போதும் தலைவர் உட்பட இயக்குனர் சபையுடன் முகாமைத்துவத்தையும், ஊழியர்களையும் உள்ளடக்

கியவர்களாகக் காணப்படுவர். இவர்கள் நிறுவனத்தின் வியாபார வளர்ச்சியிலும், தொடர்ச்சியாகச் செயற்பாடுகளைக் கொண்டு நடத்துவதில் கூடிய செல்வாக்கினை கொண்டவர்களாகக் காணப்படுவர். இவர்கள் எப்போதும் கீழ் வரும் விடயங்களில் அளவில்லா ஆர்வமுடையவர்களாக இருப்பார்கள்.

1. முகாமையாளர்களும் ஊழியர்களும் நிறுவனமானது எதுவிதத் தடையுமின்றி தொடர்ந்து செயற்படுவதிலும், ஆக்கபூர்வமான வளர்ச்சிப்பாதையை நோக்கிச் செல்கின்றதா? என மிகவும் உன்னிப்பாகச் செயற்படுவர். ஒரு உதாரணத்திற்கு நிறுவனத்தில் நிதிக்கூறொன்று எந்தவொரு முயற்சியிலும் முதலிடப்படாமல் நித்திரை செய்து கொண்டிருக்கும் போது அதனை எவ்வாறு? எங்கே? யாரிடம்? முதலீடு செய்வதன் மூலம் தமது வருங்கால வருமானங்களை அதிகரிக்க முடியும் என ஆலோசனை செய்வர். மாறாக பங்குதாரர்கள் (Shareholders) எப்போதும் அந்நிதிக்கூறினை தமக்கிடையே பங்கு இலாபமாக பகிர்ந்தளிக்க வேண்டுமென எதிர்பார்ப்பர்.

2. முகாமையாளர்களும் ஊழியர்களும் எப்போதும் பின் வரும் அம்சங்களை நிறுவனத்திடமிருந்து மிகவும் வன்மையாக எதிர்பார்ப்பார்கள் எனக் கூறின் அதை மறுப்பதற்கு எக்கோணத்திலும் நியாயம் இல்லையென்பதே உண்மையாகும்.

- வருமானப்பாதுகாப்பு Security of Income
- வருமான அதிகரிப்பு Increase in Income
- பாதுகாப்பானதும் சௌகரியமானதுமான வேலைச் சூழல்
- குடிகளின் உணர்வுகள் A sense of Community
- விருப்பமான வேலை Interesting Work
- திறமைகளும் தொழிலைக் கொண்டு செல்லலும் Skills and career development
- ஏதாவதொன்றை பெறுமதியாகச் செய்து முடித்ததற்கான உணர்வு A sense of doing something worthwhile

தொடர்புடைய அக்கறையாளர்கள்:-

பொதுவாக பங்குதாரர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், வழங்குனர்கள், நிதியீட்டாளர்கள் ஆகியோர்கள் இவ்வரையறைக்குள் அடங்குவர்.

1. பங்குதாரர்கள் Shareholders:-

பங்குதாரர்கள் வியாபாரத்தின் சொந்தக்காரர் எனக் கருதப்பட்டாலும் அவர்களுடைய முதல்தர

விருப்பு தங்களுடைய முதலீட்டுக்கு பொருத்தமான பயனை பெற்றுக் கொள்ளுவதேயாகும். இவ்வாறான பங்குதாரர்கள் பலதரப்பட்ட வடிவில் காணப்படுகிறார்கள்.

- பொதுவாக சிறியளவு பங்குகளில் மாத்திரம் தனிப்பட்ட வகையில் முதலீடு செய்யும் போது நாம் அவர்களை தனிப்பட்ட முதலீட்டாளர்கள் என அழைக்க முடியும்.
- பல தனியாளர்கள் ஒன்று சேர்ந்து கூட்டாக பங்குச்சந்தையில் பங்குக் கலவைகளை வாங்குவார்கள். இவ்வாறு செயற்படுவதற்கு யுனிற் ரஸ்ட் (Unit trust) வெகுவாக பயன்படுத்தப்படுகின்றது.
- மேலும் அனேகமான வேறு நிதி நிறுவனங்களும் பங்குகளை வாங்குவதில் முதலீடு செய்கின்றன. உதாரணத்திற்கு காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம், ஓய்வு திய நிதியம் போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம்.

2. வங்கியாளர்களும் தம்மால் வழங்கப்படுகின்ற கடன் முதலிலும் பெற வேண்டிய வட்டி வருவாயின் பாதுகாப்புத் தொடர்பாக மிகுந்த அக்கறையாய் இருப்பர்.

3. வாடிக்கையாளர்கள் எப்போதும் பொருட்களையும் சேவைகளையும் விரும்புவர். ஆனாலும் பொருட்களினதும் சேவைகளினதும் விலைகளிலும் நடவடிக்கைகளிலும் ஓரளவு செல்வாக்கைக் கொண்டவராகக் காணப்படுவர்.

4. வழங்குநர்கள் எப்போதும் தமது எதிர்கால வியாபாரத்தில் அக்கறையாக இருப்பதோடு தமக்குக் கிடைக்க வேண்டிய கொடுப்பனவுகள் யாவும் காலதாமதமின்றித் தம்மைச் சேர வேண்டும் என எதிர்பார்ப்பார்கள்.

அகப்புற அல்லது வெளிப்புற அக்கறையாளர்கள்

External Stakeholders:-

அகப்புற அக்கறையாளர்கள் எனும் போது கீழே குறிக்கப்படும் திறத்தவர்களை உள்ளடக்கியவர்களாகக் காணப்படுவர்

- அ. சமூகம் Community
- ஆ. அரசாங்கம் Government
- இ. அழுத்தக்குழுக்கள் Pressure Groups
- ஈ. உள்ளநாட்டு அதிகாரசபைகள் Local Authorities

அரசாங்கமானது பின்வரும் விடயங்களில் கூடிய அக்கறைகாரராக காணப்படும்.

- வருமானரி அல்லது பிறவரிகள்
- சட்டவரையறைக்கு அமைவாக நிறுவனங்கள் செயற்படுகின்றனவா? என்பதில்
- புள்ளிவிபரங்கள் திரட்டுதல்
- பிரதேச அபிவிருத்தி

உள்நாட்டு அதிகாரங்கள் எப்போதும் கீழ் சொல்லப்படும் அம்சங்களில் அக்கறை உடையவனவாய்க் காணப்படும்.

- ❖ உள்நாட்டு வேலைவாய்ப்புக்களை பெற்றுக் கொள்ள முடியும் என்பதனால்
- ❖ உள்நாட்டு சூழல்களில் மாற்றங்களைக் கொண்டுவர முடியும் என்பதனால்
- ❖ குறிப்பிடப்பட்ட பிரச்சினைகளில் அழுத்தக் குழுக்களுக்கு அக்கறை இருக்கும் என்பதனால்.

அழுத்தம் கொடுக்கக் கூடிய குழுக்கள் எப்போதும் வியாபாரத்திலும் வியாபார அபிவிருத்தியிலும் சம்பந்தப்பட்ட அழுத்தத்தின் வகைக்கேற்ப தனிப்பட்ட பிரச்சினை ஒன்றாயினும் சரி பல தரப்பட்ட பிரச்சினைகளாக இருந்தாலும் சரி தமது செல்வாக்கினை செலுத்திக் கொண்டே இருப்பார்கள்.

அக்கறையாளர்களுடைய விருப்பங்கள்:-

ஒரு வியாபாரத்தில் ஆகக் கூடிய அக்கறையாளர்கள் எப்போதும் வியாபாரத்தின் சொந்தக் காரர்களே ஆவர். அவர்கள் எப்போதும் நிறுவனத்தின் செல்வ நிலையை உயர்த்துவதிலே குறியாக இருப்பர் என்பதை விட அதுதான் நிறுவனத்தின் தலையாய கடமை என்றால் அது இன்னும் சிறப்பாக அமையும். இது மாத்திரமின்றி வியாபாரச் செயற்பாட்டின் போது வாடிக்கையாளர்களைத் திருப்திப்படுத்துதல், சட்டத்தினை மதித்து இயங்குதல், ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்துதல் போன்ற விடயங்களிலும் கவனம் ஈர்க்கப்படல் வேண்டும். இருப்பினும் இவை யாவும் தலையாய கடமையினை ஈடேற்றுவதற்கு உகந்ததாகவே அமைதல் வேண்டும்.

வியாபாரத்தின் பலதரப்பட்ட நிதிக் குறிக்கோள்களை சற்று உற்றுநோக்குவோமானால் அவையாவன,

- அ. இலாபத்தன்மை Profitability
- ஆ. முதலீட்டுக்கான வருவாய் அல்லது உபயோகிக்கப்பட்ட மூலதனத்துக்கான வருவாய் Return on Investment (ROI) or Return on Capital Employed (ROCE)
- இ. பங்குவிலை, பங்கிற்கான வருவாய், பங்கிலாபம் Share Price, Earning per Share, Dividends.
- ஈ. வளர்ச்சி வீதம் Growth Rate
- உ. தக்கவைத்தல் Survival
- ஊ. பலதரப்பட்ட குறிக்கோள்கள் Multiple objectives

☞.....☞

☞ WHEN DOES NOTICE OF COUNTERMAND BECOME EFFECTIVE?

☞ Notice of countermand becomes effective when it comes to the notice of the bank

☞ WHAT IS GRANT OF PROBATE?

☞ A grant of probate is a document which allows the deceased's executors to deal with the estate as directed in the will

☞ WHAT CAN A BANK DO TO AVOID THE EXPENSE OF APPLYING FOR LETTERS OF ADMINISTRATION WHERE A SMALL ESTATE EXISTS?

☞ Under the Administration of Estates (small Payments) Amendments Act 1976, where a small estate exists, after inspecting the death certificate and acquiring an indemnity from a close relative, a bank can pay away credit balances up to £5,000, provided the estate does not exceed £5,000 gross.

☞ WHAT IS A COURT OF PROTECTION ORDER AND WHAT DOES IT DO?

☞ Under the Mental Health Act 1983, in cases of mental incapacity a Court of Protection Order appoints a receiver to look after the incapacitated person's financial affairs.

**குடாநாட்டில் அதிகரித்துவருகின்ற
இளவயது கர்ப்பமாதலும்
கட்டமைக்கப்பட்ட
பாலியல் சுகாதார அறிவை
பிள்ளைகளிடையே
வளர்க்க வேண்டியதன் அவசியமும்**



ஐக்கிய நாடுகளின் சிறுவர் உரிமைகள் சமவாயத்தில் வரையறுக்கப்பட்டதன் படி 18 வயதுக்கு உட்பட்ட அனைத்து மனித ஜீவன்களும் சிறுவர்கள் என கூறப்பட்டுள்ளது. இவர்களில் 13 வயது முதல் 18 வயதுக்கு இடையிலான பிள்ளைகளை "குழந்தைகள் இல்லாத கட்டினம் பருவத்தின் ஆரம்பநிலையில் உள்ளவர்கள்" என விருத்திப்பெருக்க உளவியலாளர்கள் வகுத்துள்ளனர். இவ்வயதினர் பொதுவாக சுயசிந்தனை உருவாகாத மற்றவர்களின் வழிகாட்டல்களை எதிர்பார்த்து நடக்கும் பருவத்தினராக இருப்பர். எனவே இவர்களின் அடிப்படைத் தேவைகள் (அன்பு, அரவணைப்பு, பாதுகாப்பு, உணவு போன்ற) கிடைக்க செய்து வாழ்க்கையை வாழ்வாங்கு வாழ்வதற்கு ஏற்ற சமீபமான உலகை அமைத்து கொடுக்கவேண்டியது பெற்றோர்களினதும் சமூக பெரியோர்களினதும், பாடசாலை சமூகத்தவர்கள தும் தார்மீக பொறுப்பாகும். முக்கியமாக இப்பிள்ளைகளின் வாழ்வியலில் ஏற்படக்கூடிய ஆழமான மனவடுக்களும் அதனால் ஏற்படும் விளைவுகளும் இவர்களது அடுத்தடுத்த வளர்ச்சிப்படிக்களை இருண்டதாக்கிவிடலாம். சிலவேளைகளில் இதுகலாச்சார சீர்குலைவு களுக்கும் சமூக வன்முறைகளுக்கும் அத்திவாரமாக மாறிவிடலாம். அந்தவகையில் இன்று குடாநாட்டில் கட்டினம் பருவப்பிள்ளைகளிடையே உருவெடுத்துள்ள பாலியல் சுகாதார அறிவை பெறுவதிலுள்ள தடைகளும் அதனால் தோன்றுகின்ற இளவயது கர்ப்பமாதலும் அதனால் தோன்றும் சமூக பிரச்சனைகளையும் இங்கு நோக்கவேண்டும். உண்மையிலேயே கட்டினம் பருவத்தினரிடையே தோன்றுகின்ற இளவயது கர்ப்பமாதலும் அதனால் தோன்றும் சமூக பிரச்சனைகளையும் இங்கு நோக்கவேண்டும். உண்மையிலேயே கட்டினம் பருவத்

தினரிடையே தோன்றும் இயல்பான மன எழுச்சி, சிந்தனை, உணர்வு, நடத்தைக் கோலங்கள், போன்றவற்றால் உணரவேண்டும். ஆளிடைக் கவர்ச்சியும் அதனால் தோன்றும் காதல் எனும் ஒருவகை காம உணர்வும் அதற்கான சந்தர்ப்பு சூழ்நிலைகளும் இளம் பிள்ளைகளை கர்ப்பமாக்கும்நிலைக்கு இட்டுச்செல்கின்றது.

இவ் இளவயது கர்ப்பமாதலுக்கான காரணங்களாக பின்வருவனவற்றை நாம் இன்று எமது சமுதாயத்தில் பொதுவாக அவதானிக்க முடிகின்றது.

சண்முகலிங்கம் - சதீஸ்

(BBA (Hons) HRSPL; H. N. Dip. Acc. Dip. coun. psy)
Reading M.A (Pub. Adm)
பிரதேச செயலகம், சண்டிலிப்பாய்.

1. சமூக கலாச்சார விழுமியங்களிலுள்ள ஒழுங்கீனங்களால் பிள்ளைகள் பெறும் தவறான புலணுணர்வும் (perception) அதனால் பிள்ளைகளின் நடத்தையில் ஏற்படும் மாற்றங்களும் அதற்கான தூண்டல்களும் குறிப்பாக இன்றைய நவீன இலத்திரனியல் அச்ச ஊடகங்களினதும் தொடர்பாடல் சாதனங்களினதும் வளர்ச்சியும் அதனால் கிடைக்கும் மாயைகளும், தெளிவற்ற பாலியல் கல்வியும் (உ+ம்: தற்போது பிள்ளைகளின் கையிலுள்ள கையடக்க தொலைபேசிகள், கேபிள் T.V போன்றன)
2. பெற்றோர் பெரியோர்களின் சரியான வழிகாட்டுதல்கள் இன்மையும் எல்லோருடனும் ஆண்பெண் பேதமின்றி நெருங்கிப்பழகுவதற்கான சந்தர்ப்பங்களும் சூழ்நிலைகளும்(உ+ம்:-

நலன் புரிமுகாம்கள், அகதிமுகாம்கள், நெருக்கமான குடியிருப்புக்கள், சிறுவர் பராமரிப்புநிலையங்கள் போன்றவை)

3. கட்டிடம் பருவத்தினர் மத்தியில் உள்ள தெளிவற்ற இனவிருத்தி சுகாதாரம் பற்றிய அறிவும் உடல்சூற்றியல் மாற்றம் பற்றிய விழிப்புணர்வு இன்மையும்
4. பிள்ளைகளை இளம் வயதிலேயே (குறிப்பாக 18வயதுக்கு முன்னரே) குடும்பவாழ்வுக்கு பெற்றோர் ஏற்பாடு செய்து கொடுத்தல் எடுத்துக்காட்டாக தற்போது குடாநாட்டில் ஏற்பட்டுள்ள வெளிநாட்டு மோகத்தால் பாதியிலேயே கல்விக்கு முற்றுப் புள்ளி வைத்துவிட்டு முகந்தெரியாத முகவரியுடன் வாழ்வதற்காக பாசல் செய்து வெளிநாட்டுக்கு அனுப்பிவைக்கின்ற துர்ப்பாக்கியமான நிலையும் அதனால் தோன்றும் விளைவுகளையும் கூறலாம்.
5. சிறுவர் இரத்த உறவுகளாலோ (அப்பா, அண்ணா, போன்றவர்கள்) அன்றேல் உறவினர்களாலோ, நண்பர்களாலோ, அயலவர்களாலோ, மேற்கொள்ளும் பாலியல் துஷ்பிரயோகங்களாலோ, அன்றேல் வண்புணர்வு காரணமாக தோன்றும் கர்ப்பமாதல்கள்.

பிள்ளைகளின் பெற்றோர்க்கு ஊட்டப்பட்ட சமூகநியமங்கள் பற்றிய தெளிவற்ற வரையறைகள் எடுத்துக்காட்டாக சில கிராமங்களில் 18வயதுக்கு உள்ளே திருமணம் செய்வது தவறானது என்பதை ஏற்றுக் கொள்ளும் நிலையில் இன்னொரு கிராமத்தில் 18வயதுக்கு உள்ளே திருமணம் செய்வது சாதாரணமாக ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகின்றதை குறிப்பிடலாம்.

காதல் என்று கூறி தவறான காம உணர்வுக்கு ஆட்பட்டு முறைகேடான வகையில் உடல் உறவில் ஈடுபடுவதால் ஏற்படும் கர்ப்பம் போன்றவற்றை கூறமுடியும். இவ்வகையான இளவயதுக் கர்ப்பம் தரிப்பினால் உருவான விளைவுகளை நோக்குவோமேயானால் இக்கருவை தாங்கக்கூடிய அளவிற்கு கர்ப்பப்பை பூரணமாக வளர்ச்சி அடையாமையாலும், ஒடுக்கமான பூப்பெண்பு என்பதனால் நீண்டநேர பிரசவ வேதனையும், பிரசவம் தடைப்படுதலும் அதிகரித்த கர்ப்பகால சிக்கலும் ஏற்படுகின்றது என்பதுடன் கர்ப்பகால உயர்குருதியமூக்கம்,

குருதிச் சோகை, சுயமான அல்லது தூண்டப்பட்ட கருச்சிதைவின் காரணமாக குறைமாதப்பிரசவமும் அதனால் ஏற்படும் சிக்கல்களும், பிள்ளைப்பேற்றின் பின்பான தாக்கங்களும் இவ் இளம் தாய்க்கும் சிசுவுக்கும் பல்வேறு ஆபத்துக்களை தோற்றுவிக்கின்றது. இது சிலவேளை தாயின் மரணத்துக்கு கூட வழிவகுக்கலாம். மேலும் பாதுகாப்பற்ற பாலியல் உறவு மற்றும் பாலியல் துஷ்பிரயோகம் காரணமாக உருவாக்கப்படும் விருப்பமில்லாத கருத்தரிப்பும் (unwanted pregnancy) அதனை அழிப்பதற்கான சட்டவிரோதமான தூண்டப்பட்ட கருச்சிதைவும் தாயின் மரணத்துக்கான வாய்ப்பை இரட்டிப்பாக்கும் என்பதுடன் மேலும் பல்வேறு பாலியல்சார் நோய்கள், குழந்தைப்பேற்றின்மை போன்ற விபரீதமான விளைவுகளை பின்நாட்களில் ஏற்படுத்திவிடும். இது வளமான இக்கட்டிடம் பருவத்தினரின் எதிர்காலத்தையே குருத்திலே கருக்கும் துர்ப்பாக்கியமான ஒன்றாக மாறி விடுகின்றது. இவ்வாறே இரத்த உறவினர்களால் (அப்பா, அண்ணா, தம்பி, மாமனார், போன்றவர்கள்) மேற்கொள்ளப்படும் பாலியல் துஷ்பிரயோகங்களின் விளைவாக தோன்றும் கருத்தரித்தல் களால் பிறக்கும் சிசுவிற்கு பிறவிக்குறைபாடு அங்கவீனம், பிறப்பு நிறைகுறைவு, போன்றன ஏற்படுவதுடன் குழந்தைக்கு பின்னாளில் இருள் சூழ்ந்த எதிர்காலத்தை கொண்ட சமூகத்துக்கு சுமைமிக்க ஜீவனாக உருவாகிவிடுகின்றது.

இளவயதில் (18 வயதுக்கு முன்னரே) கருத்தரிக்கும் பிள்ளையின் வளர்ச்சியே முழுமை பெறாத நிலையில் அப்பிள்ளை கருவை தாங்கும்போது அப்பிள்ளையின் வளர்ச்சிக்கும் கருவின் வளர்ச்சிக்கும் ஒரே நேரத்தில் போதுமான ஊட்டம் கிடைக்காத நிலையில் அப்பிள்ளைக்கு பிறக்கும் சிசு பல்வேறு உடல் உள குறைபாடுகள் மிக்க போசாக்கு அற்ற குழந்தையாக பிறக்கக் கூடிய சாத்தியக்கூறுகள் அதிகம் என அண்மைய மருத்துவ ஆய்வுகள் கூறுகின்றன.

சுகாதார ரீதியான பாதிப்புக்கள் ஒரு புறம் இருக்க உளசமூகத்தாக்கம் பற்றி பார்போமேயானால் இப்பிள்ளை சுயசிந்தனை பூரண வளர்ச்சி பெறாத நிலையில் மற்றவர்களின் வழிகாட்டலுக்கு உட்பட்டு வாழ்கின்ற நிலையில் வாழ்வியல் அனுபவம் போதாமையே, குழந்தை பராமரிப்பு தொடர்பான முதிர்ச்சிபெறாத அனுபவம், குடும்ப

அங்கத் தவர்கள் கொண்டுள்ள பிறழ்வான அபிப்பிராயம் அதனால் இப்பிள்ளை குடும்பத்தினரால் ஓரங்கட்டப்படல் போன்றவற்றினால் இவ் கட்டிளமைப் பருவத்தின் தொடக்க நிலையில் உள்ள இப்பிள்ளை பல்வேறு விதமான உளத்தாக் கங்களுக்கு உள்ளாகின்றது. இவ்வாறே சமூகத் தாக்கத்துக்கு இப்பிள்ளை ஆளாக நேரிடுகின்றது. இதனால் இப்பிள்ளை இளவயதில் தனக்கு உருவான கருவை சுமந்து பெற்று வளர்த்து ஆளாக்குவதில் ஏற்படுகின்ற பல்வேறு சவால் களால் தோன்றும். உளத் தாக்கங்கள் மற்றும் பொருளாதார சமையை தாங்கிக் கொள்ளமுடியாமல், அவமானத்தை ஏற்றுக்கொள்ள இயலாதவர்களாகி சிசுவைத் தாங்கி கொள்ளமுடியாமல் அவமானத்தை ஏற்றுக் கொள்ள இயலாதவர்களாகி சிசுவை கைவிடுதல், சட்டவிரோதமாக கொலைசெய்தல், சட்ட விரோதமாக மற்றவர்களுக்கு விற்றல், சிறுவர் பராமரிப்பு இல்லங்களில் சேர்த்துவிடுதல் போன்ற வகையிலும் அல்லது ஆரம்பத்திலேயே சட்டத்துக்கு முரணாக கருக்கலைப்புக்கு தூண்டப்படுதல் போன்ற சமூக கலாச்சார நியமங்களுக்கு முரணான ஈனச் செயல்களில் ஈடுபட உந்தப்படுகின்றனர். மேலும் இவ் இளவயது கர்ப்பத்தால் ஏற்படும் உளவியல் நெருக்கீடுகளுக்கு உட்பட்டு சமூகத்தவர்களது புறக்கணிப்புக்கு எதிர்நீச்சல் போட்டு வாழ்க்கைப் பயணத்தை ஓட்டிச்செல்ல இயலாதவர்களாய் பல்வேறு அகப்போராட்டத்துக்கு உட்பட்டு விரக்தி நிலைக்கு தள்ளப்பட்டு தற்கொலை முயற்சி தனிமையை நாடல் போன்ற ஆக்ரோசமான மனநிலையால் தன்னைத் தானே ஒழிக்க (தற்கொலை செய்தல்) முயல்கின்றனர்.

எனவே பெற்றோர்கள் இப்பருவமானது பிள்ளைகளின் வாழ்க்கையின் மிகவும் மகிழ்ச்சிமிக்கதும் எழுச்சிமிக்கதுமான காலப்பகுதி என்பதை கவனத்தில் எடுத்து இப்பிள்ளைகளின் ஆரம்பவாழ்வியலில் ஏற்படக்கூடிய மனஎழுச்சி, சிந்தனை உணர்ச்சி, மற்றும் நடத்தைக் கோலங்களில் எழுக்கூடிய பாரிய மாற்றங்களையும் அதனால் ஏற்படும் விளைவுகள் பற்றி தம்பிள்ளைகளுக்கு ஆரம்பத்திலேயே (13வயது பூரணமான பின்பு) கட்டமைக்கப்பட்ட பாலியல் சுகாதார கல்வி மூலம் அறிவூட்டுவதன் ஊடாக பின்நாளில் ஏற்படக் கூடிய வேண்டப்படாத கர்ப்பமாதல், இளவயது திருமணம் செய்தல்

(18வயதுக்கு முன்பதாக) பாலியல் துஷ்பிரயோகத்துக்கு உள்ளாகுதல் போன்ற சந்தர்ப்பங்கள் ஏற்படுவதை தவிர்க்க முடியும். எனினும் இவை எமது தமிழர் சமுதாயத்தின் நியமங்களிலுள்ள குறுக்கீடுகளாலும் இவ்விடயம் எமது நாட்டில் இரகசியமாக பேண வேண்டிய ஒன்று என்ற கலாசார பண்பாட்டு விழுமியங்கள் சார்ந்த வேலிகளால் முடிமறைக்கப்பட்ட நிலையில் இப்பாலியல் சுகாதாரம் சார் அறிவை கட்டமைக்கப்பட்ட நிகழ்ச்சித்திட்டத்தின் ஊடாக (Structured Programme) பெறுவதற்கு பிள்ளைகளுக்கு வாய்ப்பில்லாமல் போய் விடுகின்றது. இதனால் இவர்கள் இரகசியமான முறையில் தெளிவற்ற அறிவூட்டல்கள், கட்டுக்கதைகள், மூடநம்பிக்கைகள், மஞ்சள் பத்திரிகைகள் ஆபாசப்படங்கள் போன்றவற்றில் இருந்தே தவறான வழியில் தமது விளக்கத்துக்கு ஏற்ப அறிவை பெறுகின்ற துர்பாக்கிய நிலைக்கு தள்ளப்படுகின்றனர். இது உண்மையில் சமூக கேடானது என கூறும் நாம் மேற்போந்த அறிவை பெறுவதற்கு உகந்த ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நிகழ்ச்சித்திட்டங்களை முன்வைக்க தவறிவிடுகின்றோம் அல்லவா?. இதனால் எமது பிள்ளைகள் பாலியல் தொடர்பான சந்தேகங்கள் உடல்சார் மாற்றங்கள் ஏற்படும்போது தோன்றும் சந்தேகங்களுக்கும் பிரச்சனைகளுக்கும் விடைபுரியாத புதிராகி வழிதேடி தவிக்கின்றனர். தமது உடல்சுற்றியல் மாற்றம் கண்டு வியக்கின்றனர். சில பிள்ளைகள் இவ்விடயம் பற்றிய சந்தேகங்களை தெரிந்தோ, தெரியாமலோ பெரியோரிடம் கேட்டால் "இது உனக்கு இப்ப தேவையில்லை" இது பின்பு உனக்கு தெரியும். இது "பிஞ்சிலேயே பழுத்து விட்டது" என்று பல்வேறு வியாக்கியானங்கள் கூறி மழுப்பும் போக்கில் பொருத்தமற்ற விளக்கங்களை கொடுக்க முயல்கின்றனர். சிலவேளைகளில் இம்மாற்றம் கண்டு தாமே முடிவெடுத்து இளவயதில் திருமணநிச்சயத்துக்கு ஏற்பாடு செய்கின்றனர். அல்லது கல்வியை பாதியிலேயே நிறுத்தி விடுகின்றனர். இப்படியான மரபு இன்னும் குடா நாட்டின் சில கிராமப்புறங்களில் இல்லாமல் இல்லை.

சில இளம் பருவத்தினர் காலப்போக்கில் இவ் உடல் சுற்றியலின் மாற்றத்தால் தோன்றும் உணர்ச்சிகளின் எழுச்சியால் நியம நடத்தையில் இருந்து விலகி பல்வேறு முறையில் பிறழ்வான வழியில் பாலியல் அனுபவத்தை அடைய தூண்டப்படும் அபாயம் அவர்களின் பின்னைய வாழ்வியலில்

தோன்றலாம். எனவே இவ் கட்டிடம் பிள்ளைகளுக்கு பின்வரும் விடயங்களை உள்ளடக்கிய பாலியல் சுகாதாரம் சார் அறிவை மேம்படுத்தக்கூடிய பொதிகளை (awareness package) முன்வைக்க வேண்டும்

1. இனவிரகத்தித் தொகுதியும் அதன் தொழிற்பாடு மற்றும் பயன்பாடும் பராமரிப்பும்
2. பருவமடைதலும் அதனுடன் தொடர்புபட்ட உடல் கூற்றியல் மாற்றங்களும்
3. பாலியல் ஓமோன்களும் அவற்றின் தூண்டற் பேறுகளும்
4. பாலியல் தொடர்பில் சாதாரண அசாதாரண நடவடிக்கைகள்.
5. கருத்தடை வழிமுறைகளும் வேண்டப்படாத கர்ப்பங்கள் ஏற்படாது பாதுகாத்தலும்.
6. பாலியல் துஷ்பிரயோகங்களும் அவற்றை கையாளுதலும்.
7. முறையற்ற பாலியல் நடத்தைகளும் அதனால் ஏற்படக்கூடிய விளைவுகளும் உளசமூகத் தாக்கங்களும் அதனால் ஏற்படக்கூடிய விளைவுகளும்.
8. பாலியல் தொற்று நோய்களும் அதனை தடுக்கும் வழிமுறைகளும்
9. பாலியல் பிரச்சனைகள் தொடர்பான தொடர் வழி சேவைவழங்கும் அமைப்புகளும் அதனுடனான சமூகவலைப்பின்னலும் போன்ற இப்பிள்ளைகளின் பாலியல் சுகாதாரத்தை பேணக்கூடிய அறிவூட்டும் ஒழுங்குபடுத்திய நிகழ்ச்சித்திட்டங்களை பாடசாலை மற்றும் சமூகமட்டங்களில் முன்வைத்தல் பயனுள்ளது.

பாடசாலைகளில் விஞ்ஞான பாடவிதானங்களில் தற்போது இனப்பெருக்க தொகுதி பற்றிய விடயம் உள்ளடக்கப்படுகின்றபோதும் அவை காலச்சக்கரத்தின் வேகமான சுழற்சிக்கு ஏற்ப போதுமானதாக இல்லாத போதும் அவை கூட இன்று பல பாடசாலைகளில் கற்பிக்காது புறக்கணிக்கப்படுகின்ற ஒரு பாடமாக உள்ளது என்பது கவலையுடன் நோக்க வேண்டிய ஒன்று தற்போது கல்வி அமைச்சம் சுகாதார கல்வி பணியகமும் இணைந்து அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களின் அனுசரணையுடன் இக் கட்டிடமைப்பருவத்தினரின் பாலியல் சுகாதார அறிவை மேம்படுத்தும் வகையில் "மலரும் ஜவ்வனம்" என்ற மலரை பல லட்சம் ரூபா பெறுமதியில் அச்சிட்டு வெளியிட்ட போதும் அவை இன்னமும் பல பாடசாலைகளிலிலும் கல்வி திணைக்களங்களிலும் இன்றும் தவமிருக்கின்ற

வேதனையான விடயம் இன்று குடாநாட்டில் இல்லாமல் இல்லை. இதன் முக்கியத்துவத்தை கல்வியாளர்கள் பாடசாலை சமூகத்தவர்கள் உணராததே அடிப்படையில் காரணமாகிறது.

இதற்கு மேலாக இப்பிள்ளைகள் புரியக் கூடிய வகையில் கலாச்சார,பண்பாட்டு விழுமி யங்கள் சார் விடயங்களை புறக்கணிக்காது கவனமாக இக் கட்டிடமைப்பருவ பிள்ளைகளின் பாலியல் சுகாதார அறிவை மேம்படுத்தும் பாடங்கள், உருவமாதிரிகள், அச்சடித்த குறிப்புக்கள் திரைப்படங்கள் போன்றவற்றை பயன்படுத்தி விரிவுபடுத்தப்பட்டு சுகாதார விஞ்ஞான பாடவிதானங்களுடன் இணைந்து அல்லது அதனை இத்துறையுடன் இணைத்து சமூகத்தில் பணிபுரியும் குடும்பநல உதவியாளர்கள், பொது சுகாதார பரிசோதகர்கள், சமுதாய மருத்துவவற்றை மாணவர்கள், வைத்தியர்கள், சமூகப் பணியாளர்கள் போன்ற இத்துறையில் அனுபவம் மிக்க வெளிவள வாளர்களை உட்படுத்தி சுகாதார கழகங்களை (Health Clubs) பாடசாலை மட்டங்களில் அமைத்து அதனுடாக அப்பாடசாலையில் பயிலும் இவ் வகையான பருவப் பிள்ளைகளுக்கு விளிப்பூட்டலாம். மேலும் பாடசாலை மட்டங்களில் பணியாற்றும் பயிற்றப்பட்ட உளவள ஆசிரிய ஆலோசகர்களை (Teacher Counselors) இத்துறை தொடர்பான விசேட பயிற்சிகளை வழங்கி அவர்கள் மூலமாக அப்பிள்ளைகளுக்கு உடல் உள மனஎழுச்சிசார் மாற்றங்களால் உருவான பாலியல் பிரச்சனை குறித்து ஆலோசனை வழிகாட்டல் களைபெற ஊக்குவிக் கலாம் . இவ்வாறான ஒழுங்கான நிகழ்ச்சி திட்டங்களை அமுலாக்குவதன் மூலம் கிராம மட்டங்களிலுள்ள பிள்ளைகளிற்கும் பெற்றோர்க்கும் விழிப்பூட்டுவதன் மூலமாகவும், அதற்கான தகவல்களை பெறும் வழிமுறைகளை உருவாக்க கூடிய சமூக வலைப்பின்னல்களை அமைப்பதன் மூலமாகவும் இவ் இளம் பிள்ளை களின் வாழ்வியலில் ஏற்படக்கூடிய அசம்பாவிதங்களை தவிர்ப்பதற்கும், கிராம மட்டங்களில் மேற்கொள்ளப்படும் இளவயது திருமணம், மற்றும் வேண்டப்படாத கர்ப்பமாதல், சிறுவர் பாலியல் துஷ்பிரயோகத்துக்கு உள்ளாதல் மற்றும் பருவ மாற்றங்களால் எழும் காதல் காம உணர்வுக்கு ஆட்பட்டு முறை தவறி செல்லாது சுபீட்சமான பிள்ளைகளின் எதிர்காலத்தை அமைக்கக் கூடிய வகையில் அவர்களது வாழ்வியல் பயணத்துக்கு நாம் எல்லோரும் ஒன்றுபட்டு உதவுவோமாக.

USES OF MOBILE MARKETING AND WORD OF MOUTH AS TOOLS IN MARKETING COMMUNICATION

Abstract

The purpose of this study was to find out the importance of word of mouth as marketing communication tool and mobile marketing as new powerful technical marketing communication tool. This paper discussed the term of word of mouth and how the mobile use to communicate in innovative business environment. Also it explained “In game mobile marketing” and “mobile web marketing” and how it help to marketing to succeed their marketing. And further the concept was also applicable in the case of service sector as well as banking sector. This paper was done as conceptual framework which explained how SMS and MMS used to communicate the customer to build awareness among their target audience. It pointed out more about the term Blue tooth and Infrared and its contribution to communication to make it effectively.

Key words- Mobile, Blue tooth, MMS, SMS and Word of Mouth

1.0 INTRODUCTION

Word of mouth is a reference to the passing of information from person to person. This includes any type of human communication, example face to face, telephone, email

Mobile marketing can refer to one of two categories of marketing. First, and relatively new, is meant to describe marketing on or with a mobile device, such as a mobile phone (this is an example of Horizontal telecommunication convergence. Second, and a more traditional definition, is meant to describe marketing in a moving fashion - for example - technology road shows or moving billboards.

Over the past few years SMS has become a legitimate advertising channel in some parts of the world. This is because unlike email over the public internet, the carriers who police their own networks

have set guidelines and best practices for the mobile media industry (including mobile advertising). The IAB (Interactive Advertising Bureau) and the Mobile Marketing Association, as well, have established guidelines and are evangelizing the use of the mobile channel for marketers. While this has been fruitful in developed regions such as North America, Western Europe and some other countries, mobile SPAM messages (SMS sent to mobile subscribers without a legitimate and explicit opt-in by the subscriber) remain an issue in many other parts of the world, partly due to the carriers selling their member databases to third parties.



Mobile Marketing via SMS has expanded rapidly in Europe and Asia as a new channel to reach the consumer. SMS initially received negative media coverage in many parts of Europe for being a new form of spam as some advertisers purchased lists and sent unsolicited content to consumer's phones; however, as guidelines are put in place by the mobile operators, SMS has become the most popular branch of the Mobile Marketing industry with several 100 million advertising SMS sent out every month in Europe alone.

V. Kumaradeepan, [B.B.M (Hons),
Reading P G Dip in Marketing], Visiting Lecturer,
Department of Economics and Management,
Faculty of Business Studies,
Vavuniya Campus of the University of Jaffna,

In North America the first cross-carrier SMS short code campaign was run by Labatt Brewing Company in 2002. Over the past few years mobile

short codes have been increasingly popular as a new channel to communicate to the mobile consumer. Brands have begun to treat the mobile short code as a mobile domain name allowing the consumer to text message the brand at an event, in store and off any traditional media.

SMS services typically run off a short code, but sending text messages to an email address is another methodology. Short codes are 5 or 6 digit numbers that have been assigned by all the mobile operators in a given country for the use of brand campaign and other consumer services. The mobile operators vet every application before provisioning and monitor the service to make sure it does not diverge from its original service description.

Besides short codes, inbound SMS is very often based on long numbers (international number format, e.g. +94 777 666394), which can be used in place of short codes or premium-rated short messages for SMS reception in several applications, such as product promotions and campaigns. Long numbers are internationally available, as well as enabling businesses to have their own number, rather than short codes which are usually shared across a number of brands. Additionally, long numbers are non-premium inbound numbers.

One key criterion for provisioning is that the consumer opts in to the service. The mobile operators demand a double opt in from the consumer and the ability for the consumer to opt out of the service at any time by sending the word STOP via SMS. These guidelines are established in the MMA Consumer Best Practices Guidelines which are followed by all mobile marketers in the United States.

1.1 Mobile Marketing via MMS

MMS Mobile Marketing can contain a timed slideshow of images, text, audio and video. This mobile content is delivered via MMS (Multimedia Message Service). Nearly all new phones produced with a color screen are capable of sending and receiving standard MMS message, with the notable exception of the Apple iPhone. Brands are able to

both send (Mobile Terminated) and receive (Mobile Originated) rich content through MMS A2P (Application to Person) mobile networks to mobile subscribers. In some networks, brands are also able to sponsor messages that are sent P2P (Person to Person).

A good example of MMS Mobile Originated Motorola's ongoing campaigns at House of Blues venues where the brand allows the consumer to send their mobile photos to the LED board in real-time as well as blog their images online.

1.2 In-Game Mobile Marketing

There are essentially four major trends in mobile gaming right now: interactive real-time 3D games, massive multi-player games and social networking games. This means a trend towards more complex and more sophisticated, richer game play. On the other side, there are the so-called casual games, i.e. games that are very simple and very easy to play. Most mobile games today are such casual games and this will probably stay so for quite a while to come. Brands are now delivering promotional messages within mobile games or sponsoring entire games to drive consumer engagement. This is known as mobile advergaming or Ad-funded mobile game.

1.3 Mobile web marketing

Google and Yahoo! as displayed on mobile phones

Advertising on web pages specifically meant for access by mobile devices is also an option.

The Mobile Marketing Association provides a set of guidelines and standards that give the recommended format of ads, presentation, and metrics used in reporting. Google, Yahoo, and other major mobile content providers have been selling advertising placement on their properties for years already as of the time of this writing. Advertising networks focused on mobile properties and advertisers are also available.



1.4 Mobile Marketing via Bluetooth

The rise of Blue tooth started around 2003 and a few companies in Europe have started establishing successful businesses. Most of these businesses offer "Hotspot-Systems" which consist of some kind of content-management system with a Blue tooth distribution function. This technology has the advantages that it is permission-based, has higher transfer speeds and is also a radio-based technology and can therefore not be billed (i.e. is free of charge). The likely earliest device built for mobile marketing via Blue tooth was the context tag of the Ambie Sense project (2001-2004). More recently Tata Motors conducted one of the biggest Blue tooth Marketing campaigns in India for its brand the Sumo Grande.

1.5 Mobile Marketing via Infrared

Infrared is the oldest and most limited form of Mobile Marketing. Some European companies have experimented with "shopping window marketing" via free Infrared waves in the late 90s. However, Infrared has a very limited range (~ approx. 10 cm - 1meter) and could never really establish itself as a leading Mobile Marketing technology.

2.0 LOCATION BASED SERVICES

Location- based services (LBS) are offered by some cell phone networks as a way to send custom advertising and other information to cell-phone subscribers based on their current location. The cell-phone service provider gets the location from a GPS chip built into the phone, or using radiolocation and trilateration based on the signal-strength of the closest cell-phone towers (for phones without GPS features). In the UK, networks do not use trilateration; LBS services use a single base station, with a 'radius' of inaccuracy, to determine a phone's location.

Meantime, LBS can be enabled without GPS tracking technique. Mobile WiMAX technology is utilized to give a new dimension to mobile marketing. The new type of mobile marketing is envisioned between a B S (Base Station) and a multitude of CPE (Consumer Premise Equipment) mounted on vehicle dash tops. Whenever vehicles come within the

effective range of the BS, the dash top CPE with LCD touch screen loads up a set of icons or banners of individually different shapes that can only be activated by finger touches or voice tags. On the screen, a user has a frame of 5 to 7 icons or banners to choose from, and the frame rotates one after another. This mobile WiMAX-compliant LBS is privacy-friendly and user-centric, when compared with GPS-enabled LBS.

In July 2003 the first Location-Based Services to go Live with all UK mobile network operators were launched.

3.0 USER CONTROLLED MEDIA

Mobile marketing differs from most other forms of marketing communication in that it is often user (consumer) initiated, called Mobile Originated (or MO) message, and requires the express consent of the consumer to receive future communications. A call delivered from a server (business) to a user (consumer) is similarly called a Mobile Terminated (or MT) message. This infrastructure points to a trend set by mobile marketing of consumer controlled marketing communications. See also Push- Pull strategy and smart reply on the nature of mobile marketing in practice by business. Due to the demands for more user controlled media, mobile messaging infrastructure providers have responded by developing architectures that offer applications to operators with more freedom for the users, as opposed to the network-controlled media. Along with these advances to user-controlled Mobile Messaging 2.0, blog events throughout the world have been implemented in order to launch popularity in the latest advances in mobile technology. In June 2007, Airwide Solutions became the official sponsor for the Mobile Messaging 2.0 blog that provides the opinions of many through the discussion of mobility with freedom.

4.0 WORD OF MOUTH MARKETING

Word-of-mouth marketing, which encompasses a variety of subcategories, including buzz, blog, viral, grassroots, cause influencers and social media marketing, as well as ambassador programs, work with consumer-generated media

and more, can be highly valued by product marketers. Because of the personal nature of the communications between individuals, it is believed that product information communicated in this way has an added layer of credibility. Research points to individuals being more inclined to believe WOMM than more formal forms of promotion methods; the receiver of word-of-mouth referrals tends to believe that the communicator is speaking honestly and is unlikely to have an ulterior motive (i.e. they are not receiving an incentive for their referrals).

In order to promote and manage word-of-mouth communications, marketers use publicity techniques as well as viral marketing methods to achieve desired behavioral response. Influencer marketing is increasingly used to seed WOMM by targeting key individuals that have authority and a high number of personal connections.

Marketers place significant value on positive word-of-mouth, which has historically been achieved by creating products or services that generate such "buzz" naturally. The relatively new practice of word of mouth marketing attempts to inject positive "buzz" into conversations directly. While marketers have always hoped to achieve positive word-of-mouth, deliberate efforts to generate beneficial consumer conversations must be transparent and honestly conducted in order to meet the requirements of Section 5 of the Federal Trade Commission Act that prohibits "unfair or deceptive acts or practices." In order to help marketers understand the difference between legitimate and unfair practices, a number of professional organizations have put forward recommendations for ethical conduct.

Word-of-mouth effects in the life cycle of cultural goods have been mathematically modeled. For evidence as to the conditions under which word-of-mouth communication is effective, see Grewal et al. 2003.

With the emergence of Web 2.0, many web start-ups like Facebook, YouTube, MySpace, and Digg have used buzz marketing by merging it with the social networks that they have developed. With the increasing use of the Internet as a research and

communications platform, word of mouth has become an even more powerful and useful resource for consumers and marketers. In October 2005, the advertising watchdog group Commercial Alert petitioned the FTC to issue guidelines requiring paid word-of-mouth marketers to disclose their relationship and related compensation with the company whose product they are marketing. The FTC stated that it would investigate in which the relationship between the word-of-mouth marketer of a product and the seller is not revealed and could influence the endorsement, and said that it would pursue violators on a case-by-case basis. Consequences for violators may include cease-and-desist orders, fines, or civil penalties.

5.0 CONCLUSION

Marketing on a mobile phone has become increasingly popular ever since the rise of SMS (Short Message Service) in the early 2000s in Europe and some parts of Asia when businesses started to collect mobile phone numbers and send off wanted (or unwanted) content. Understanding information technology development and accepting it is very much of appreciable to every firm. To get competitive advantages and stand up from the competition every firm should adopt new strategies.

REFERENCES

- Paul Russell Smith and Jonathan Taylor, (2004). *Marketing Communications: An Integrated Approach*
- John R. Rossiter and Steven Bellman, (2005). *Marketing Communications*
- Robyn Blakeman (2007). *Integrated Marketing Communication: Creative Strategy from Idea to Implementation*
- Larry Percy, (2008). *Strategic Integrated Marketing Communications*
- David Meerman Scott, (2008). *The New Rules of Marketing and PR: How to Use News Releases, Blogs, Podcasting, Viral Marketing and Online Media to Reach Buyers Directly*
- Don E Schultz and Heidi Schultz, (2003). *IMC, The Next Generation: Five Steps For Delivering Value and Measuring Financial Returns*
- Airwide Backs Messaging Blog Mobile Marketing Magazine, May 23, 2007
- Paul Copley, (2004). *Marketing Communications Management: Concepts and Theories, Cases and Practices*
- Kenneth E Clow and Donald E Baack, (2009). *Integrated Advertising, Promotion and Marketing Communications*
- George Belch and Michael Belch. (2006). *Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective w/ Premium Content Card*
- Don E Schultz, Stanley Tannenbaum, and Robert F. Lauterborn. (1996). *The New Marketing Paradigm: Integrated Marketing Communications*



நான் கண்ட யோகா



உடம்பர் அழியில் உயிரார் அழிவர்
 தீடம்பட மெஞ்ஞானம் சேரவுமாட்டார்
 உடம்பை வளர்க்கும் உபாயம் அறிந்தே
 உடம்பை வளர்த்தேன் உயிர் வளர்த்தேனே

இதுதிருமந்திரம் கூறும் திவ்விய வார்த்தை யோகாசனப் பயிற்சியால் ஆண் பெண் இருபாலரும் நோய் வராது தடுப்பதுமட்டுமன்றி வந்த நோய்களுக்கும் நிவாரணம் பெறலாம். இது மட்டுமன்றி பரம்பரையாக வரும் நோய்களுக்கும் நிவாரணம் கிடைக்கின்றது.

உடலின் 72000 நாடிகள் அனைத்திற்கும் ஆரம்ப ஸ்தானம் மூளையும் முதுகெலும்பைச் சேர்ந்த பகுதிகளும் எனக் கூறுவர். இந்நரம்புத் தொகுதிகள் தவிர உடம்பில் அமைத்த பீனியல் (Perial) பிட்யூட்டரி (pitutary) தைராய்ட் (Thyroid) தைமஸ் (Thymas) அட்ரினல் (Adrenal) போன்ற பல கோளங்களும் மிக முக்கியத்துவம் பெற்றவை. இவைகளால் உற்பத்தி செய்யப்படும் ஹோர்மோன்கள் (Hormone) சரீரவளர்ச்சிக்கும் அதன் போஷிப்பிற்கும் பயன்படுகின்றன. உடல் ஆரோக்கியம் சம்பந்தப்பட்ட வரையில் யோகாசனப் பயிற்சிகள் நரம்புத் தொகுதிகளுக்கும் கோளங்களுக்கும் ஜீரண உறுப்புக்களுக்கும் நல்ல பயிற்சியளித்து அங்க மெல்லாவற்றிற்கும் நல்ல இரத்தோட்டத்தை உண்டாக்கி நன்மையை விளைவிக்கின்றன.

யோகாசனப் பயிற்சிகளை காலை நேரம், வயிறு காலியாக இருக்கும் வேளையில் காற்றோட்டம் நன்கு இருக்கும் இடங்களில் ஒரு படுக்கை விரிப்பில் அமர்ந்து செய்யலாம். காலையில் பயிற்சி செய்யநேர அவகாசம் இல்லாதவர்கள் பகல் உணவு உண்ட ஐந்து மணித்தியாலங்களின் பின் மாலையில் பயிற்சி செய்யலாம். இடையில் பானம் ஏதாவது அருந்துவதில் தவறில்லை. ஒவ்வொரு ஆசனத்திற்கும் இடையே ஆறுதல் தேவைப்படின் "சவாசன" நிலையில் ஆறுதல் பெறலாம்.

ஸ்நானம்: பயிற்சிகள் ஆரம்பிப்பதற்கு 10,15 நிமிடங்களுக்கு முன் குளித்து முடிப்பது நலம்.. பயிற்சிகளுக்குபின் 20 நிமிடங்கள் வரை தாமதித்து குளிக்கலாம்.

ஆரம்பஸ்தர்கள்: ஆரம்ப சாதகர்கள் எடுத்த உடனே பூரண நிலைக்கு வந்தாக வேண்டுமென அவசரப்படாது தங்களுக்குச் சலபமாகச் செய்யக்கூடிய ஆசனங்களை சிரமம் எதுவுமின்றி மூச்சுப்பிடிக்காது செய்து பின்பு சிறிது சிறிதாக பூரணநிலைக்கு வரவேண்டும். இடையே சிறிதுகாலம் பயிற்சி விட்டுத் தொடங்குவோருக்கும் இம்முறை பொருந்தும். அவர்களும் ஆரம்பஸ்தர்களே .

அ.த. கதிரவேல்
 இளைப்பாறிய முகாமையாளர்
 இலங்கை வங்கி.

சிறுவர்: 12 வயது வரை சிராசனம் , மயூராசனம், உட்டியாசனம் போன்ற கடுமையான பயிற்சிகளைத் தவிர்க்கவும்.

இதர பயிற்சிகள்: யோகாசனப் பயிற்சிகளோடு மூச்சு அதிரக்கூடிய உடற் பயிற்சிகளைக் கலப்பது தவிர்க்கப்படல் வேண்டும் . காலையில் யோகாசனப் பயிற்சிகளும் மாலையில் இதர உடற்பயிற்சிகளும் செய்யலாம்.

யோகாசனப் பயிற்சியால் ஏற்படும் பலன்கள்:
 உடல் உள் உறுப்புக்கள் யாவும் ஆரோக்கியம் பெற்று நோய் நொடி அற்று சுகவாழ்வு வாழலாம் . இன்றையமனிதன் தன் வாழ்நாளில் மிகமிக வேகமாக ஓடிக்கொண்டேயிருக்கின்றான். இப்படித்தான் வாழ வேண்டுமென்று வாழாது நெறிபிறழ்ந்து எப்படியும் வாழலாம் என நினைத்து

உடல்நலம்,
மனத்தாக்கம்,
ஓய்வின்மை, போதிய
உறக்கமின்மை.
உள்ளத்திலே
உவகையின்மை
போன்ற இன்னோரன்ன
இடர்ப்பாடுகளுக்கு
ஆடப்பட்டு
அல்லல்படுகின்றான்.
இவற்றிலிருந்து
விடுபட்டு மன
அமைதியோடும் உடல்
வலிமையோடும்
வாழ்வதற்கு மருந்து
சிகிச்சை களின்றி
இயற்கையாகவே
நமது உடம்பையே
எமக்கு
மருத்துவராகவும்
நோய்
நிவாரணமாகவும்
மாற்றுவதற்கு எமது
முன்னோர்களாகிய
சித்தர்கள் பல வழி
கண்டுபிடித்தார்கள்
அவற்றுள்
ஒன்றுதான் இந்த
யோகாசனம். இந்த
யோகாசன
முறையை மிகவும்
எளிய நடையில் 18
ஆசனங்கள்



வகுத்து வழங்கிய சித்தர் தான் கிரியா பாபாஜி என
நாம் அன்புடன் பூசிக்கும் சித்தர் பெருமானாவார்.
அப்பெருமானார் அருள் செய்த 18 ஆசனங்
களையும் (இடநெருக்கடி கருதி அந்த 18
ஆசனங்களும் படங்களூடல் விரிவாகத்
தரப்படவில்லை) அன்றாடம் பயின்று உணவுக்
கட்டுப்பாடுடன் வாழ்ந்தால் நம்மைப்பீடித்த

நோய்கள் மாயமாக மறைந்து விடும். மக்களும்
மனமகிழ்வுடன் வாழலாம்.

கிரியாஹடயோகம்: கிரியா ஹடயோகம்
என்பது ஆசனங்கள், பந்தங்கள், முத்திரைகள்
ஆகியவற்றின் வாயிலாக உடம்பை உறுதிசெய்யும்
அறிவியல் கலையாகும். கிரியா யோகமாணவனின்
பயிற்சிகளிலேயே மிகவும் முதன்மையானது. கிரிய
ஹடயோகமேயாகும்.

மேற்குறிப்பிட்ட ஆசனம் பந்தம் முத்திரைகள்
முதலியவற்றில் ஆசனம்என்பது உடம்பை இருத்தி
கொள்ளும் முறையாகும் உடம்பை சில முறைகளில்
இருத்திக் கொண்டால் உடம்பின் இறுக்கம்
தளர்ந்து ஆறுதல் உண்டாகும். முத்திரை என்பது
ஒருவகை சைகை அல்லது அசைவு ஆகும். இது
ஆசனத்தோடும் பந்தத்தோடும் பிரணயாமத்
தோடும் சேர்ந்து செய்யப்படுவது பிராணனின்
போக்கில் மாறுதல்களை ஏற்படுத்த வல்லது.
அதுமட்டுமல்லாமல் தம் மனப்போக்கிலும்
சிலமாறுதல்களை உண்டாக்கக் கூடியன. பந்தம்
என்பது பிராணனின் போக்கில் மாறுதல்களை
உண்டாக்கவல்ல உள தசை ஆற்றல் நாடிகளை
தாய்மையாகுவதற்கும் அவற்றில் ஏதேனும்
அடைப்பு இருந்தால் அதை நீக்குவதற்கும்
ஆதாரச் சக்கரங்களை உசுப்புவதற்கும்
வலுவேற்றுவதற்கும் ஆசனங்களும்
முத்திரைகளும் பந்தங்களும் சித்தர்களால்
பயிலவும் பயிற்றுவிக்கவும் பட்டன. மேலும்
ஹடயோகம் நம்முடைய பிராண ஆற்றலை
அதிகப்படுத்துகின்றது. அதன் விளைவாக உடம்பு
செயலிழந்து போகாதவண்ணம் நோய் எதிர்ப்பு
ஆற்றலை அதிகரிக்கின்றது. மூச்சுப்பயிற்சி
செய்வதன் மூலம் பிராண ஆற்றல் உடம்பு
முழுவதும் கலந்து நாடிக் கால் வாய்கள்
தாய்மைசெய்யப்பட்டு ஒவ்வொரு மூச்சும் இழந்து
விடும்போதும் ஆற்றல் தங்குதடையின்றி உடம்பு
முழுவதும் பரவி இன்பம் அளிப்பதை
அவதானிக்கலாம். ஆசன, பந்த முத்திரைப்
பயிற்சிகள் உடம்பிலுள்ள சுரப்பிகளையும் ஏனைய

உள் உறுப்புக்களையும் அழுக்கியும் பிதுக்கியும் தளர்த்தியும் இளைப்பாறுதல் தருகின்றது. உடம்பை நேர் செய்கின்றது நீரிழிவு, மூச்சுக் கோளாறுகள், இரத்த அழுத்தம் முதலிய பல்வேறு குறைபாடுகளிலிருந்து நம்மை விடுவிக்கின்றது. இந்நோய்கள் இல்லாதவர்களுக்கு இனி அவை வராமல் தடுக்கின்றது. மேலும் தியானம் செய்யும்போது உடம்பு தளராமலும் சிரமம் இல்லாமலும் ஒரே நிலையில் அசைவின்றி அமர்ந்திருக்க உதவுகின்றது. மனச்சோர்வு உண்டாகாமல் எல்லாத் தருணங்களிலும் உற்சாகத்தோடும் நிலைகுலையாமலும் இருக்க வழிசெய்கின்றது.

எனவே சித்தர் கிரியா பாபாஜியால் அருளப்பெற்ற 18 ஆசனங்களும் உடம்பின் எல்லாப்பாகங்களையும் செம்மை பராமரிக்கக் கூடியவை. பாபாஜியால் கிரியா யோகம் சுட்டிநிற்கின்ற இலக்குகளை அடைவதற்குத் துணைசெய்யக் கூடிய ஒருவனுடைய வாழ்நாள் முழுவதும் அவன் தன் ஆன்ம வாழ்வில் உச்சத்தைத் தொட்டுவிட்ட நிலையிலும் கூட இந்த ஆசனங்களின் பயிற்சி அவனுக்கு அத்தியாவசியமாகும்.

யோகாசனப் பயிற்சியும் கட்டுரை ஆசிரியரும் “நான் கண்ட யோகா”

நான் இலங்கை வங்கிப் பணியிலிருந்து எனது 60 வயது முடிவில் சித்திரை 2007ல் ஓய்வுபெற்றேன். ஓய்வு பெற்றதும் எனது பிள்ளைகள் இருவரும் பல்கலைக்கழகத்தில் கல்வி கற்பதால் அடுத்தமாதமே கொழும்பிற்கு எனது மனைவியுடன் வந்துவிட்டேன். கொழும்பின் மாடிவாழ்க்கையும் ஜடவாழ்க்கையும் எனக்கு ஒத்துவரவில்லை. நாம் எவ்வளவு சுறுசுறுப்பாக யாழ்ப்பாணத்தில் இருந்தவேளை ஆடி ஓடித் திரிந்திருந்தோம். இயக்கமின்றி இருந்ததோ என்னவே ஒரு கட்டத்தில் இரத்தத்தில் சீனியின் அளவு கொலஸ்ட்ரோல் அளவு இரத்த அழுத்தம் என்பன கனிசமான அளவு ஏறிவிட்டது. இவை எனது இடதுகையின் செயற்பாட்டைச் சற்றுக் குறைத் திருந்தது.

இதைக் கண்ணுற்ற நான் மிகவும் கவலை யடைய பல வைத்திய நிபுணர்களையும் அணுகினேன். முழுமையாகக் குணமடைய முடியவில்லை.

ஒருநாள் எனது கல்லூரி நண்பரொருவரைச் சந்தித்தபோது அவர் இக்குறையை யோகாசனப் பயிற்சிகள் மூலம் நிவர்த்தி செய்யலாமெனவும் வெள்ளைத்தை வேலுவனவில் அமைந்துள்ள கிரியா பாபாஜி யோகா ஆரணியத்திற்கு வரும்படியும் என்னை அழைத்திருந்தார்.

ஆவணி 2008ல் ஒரு நாள் மாலை.....

எனது மனைவியாருடன் அங்கு சென்றிருந்தேன். யோக ஆரணியத்தின் பச்சைப்பசேலென வளர்ந்திருந்த புற்றரையின் நடுவே வெள்ளை வேட்டியுடனும் அரைக்கை வெள்ளை சேர்ட் சால்வை சகிதம் நாற்காலியில் ஒருவர் அமர்ந்த வண்ணம் இன்னும் இருவருடன் அளவாளாவிக்கொண்டிருந்தார். அங்கு எனக்காகக் காத்திருந்த எனது கல்லூரி நண்பரும் என்னை அந்த யோகஆரண்ய முதல்வருக்கு அறிமுகம் செய்து வைத்தார். அவர் அன்றே எனக்குரிய பயிற்சிகளைக் கற்பித்து எனக்கு நிறைய உதவினார். அவ்வாரத்திலே நான் யோக மாணவனாகச் சேர்ந்து தினமும் பயிற்சிகள் செய்து வருகின்றேன். அங்கு செல்லத் தொடங்கியதன் பின்பு எனக்கு இப்பொழுது இரத்த அழுத்தம், இரத்தத்தில் சீனியின் அளவு கொலஸ்ட்ரோல் போன்றவை கட்டுப்பாட்டிற்குள் வந்து இப்பொழுது பலகாலமாக ஒரே சீராகவிருக்கின்றன. மனதிலும் ஓர் உற்சாகம் அங்கு நடக்கும் திருமுறை முற்றோதல் திருவாசகம் முற்றோதல் போன்ற பல்வேறு நிகழ்ச்சிகளிலும் புத்துணர்ச்சியுடனும் மனமகிழ்ச்சியுடனும் பங்குபற்றி வருகின்றேன்.

இவற்றிற்கு எல்லாம் காரணம் நான் கண்டு அனுபவிக்கும் யோகாசனப் பயிற்சிகளே எனக் கூறி கொள்வதில் மகிழ்கின்றேன்.

புஷ்பக பாரதிக்குச் சியோகாத்கலை!



Jaffna Manages Forum Seminar No:19

Seminar on Senior Citizens / Elders Issues

Promotion of the Welfare of the Elderly

1. Introduction

Sri Lanka ranks high as country with a rapidly aging population. According to the national survey conducted on elders in 2003/2004, out of the population of 21 Mn over 10% is estimated to be over 60 years of older people will live in the developing nations. Sri Lanka would have a population of 25mn of which 50% would be over 50 years of age by the year 2050. Hence the current situation of the elderly and the emerging trends need careful study. By location 84% of the elderly are living in rural areas. The gender ratio among the elderly is 51 females to 49 males. 60% of the elders are in the age range 60-90 years 30% fall in the 70-79 age cohort and the balance 10% at 80 years and above. The elders population in jaffna is about 51725 out of a total population of 630,440 persons (180,522 families). of this 24 665 are males and 27,060 are females.

Due to the civil war, somewhat of an enforced urbanization and also as a consequence of trend towards nuclear families and migration of women many, elders are left alone and in need of greater attention in their old age. The traditional ways of taking care of parents and elders by family members is getting eroded. In early days women of the families used to take care of their family elders since they stayed back at home. But with the current economic pressures women have also become income generators. As a result, the parents tend to get isolated.

However, 50% of families are duty conscious and take care of their parents. This situation is seen irrespective of different social strata. A World Bank report published on the needs of the ageing

population in Sri Lanka (June 2007) stated that 80% of the elders lived with their children and only 6% lived alone. As per the national policy on aging the responsibility of elders care residential facilities only to destitute elders who are without children or are abandoned by their children(section 15)

The Elders Empowerment policy initiated by the national Council of elders is the organization of village based Elders Committees island wide organized on a voluntary basis administratively supported by the provincial social service administrative organization. According to the National Service number of elders committees island wide has exceeded 10,000The elders committee receives a grant of Rs.5000/= for initial expenses but thereafter functions as independent voluntary organization. pooling their meager resources to support elders care programmes. The Social Services Dept. issues Identity cards to citizens over 65 years of ages

The Cards state that holders are entitled to 'priority' in respect of the following services. Health, Transport, postal, pension payments, Banking etc, the National Health Service does not have a uniform policy in this regard.

The United Nations adopted the Human Rights Committee of Human Rights (UDHR) in 1948 which was drafted by the Human Rights Committee of the United Nations. Three aspects of the right to health has been enshrined in the international instruments on Human Rights. Firstly the declaration of the right to health as a basic human right, secondly the prescription of standards aimed at meeting the health needs of specific groups of

persons and thirdly the prescription of ways and means of implementing the right to health.

Promotion of the welfare of the elderly

Act No. 9 of year 2000 was enacted by parliament on 4th May 2000 and it is intended for the promotion of welfare of the elderly on the one hand and this protection of the rights of the elders on the other.

Section 15 of the Act deals mainly, with the provision for the protection and of the rights of the elders. The provisions include.

- a) The responsibility of children to provide for and look into the needs of their parents.
- b) The state shall provide appropriate residential facilities to destitute elders and preventing discrimination against the elderly.

The Senior Citizens Committees would do well to be Conversant with the following aspects also to guide their thinking and future actions.

1. Basic needs: shelter food and clothing.
2. Medical: Regular check ups and follow up Physical help to attend clinics and obtain drugs
3. Keeping company at regular intervals in elders homes or at their residence
4. Legal: If they have not written a will or if they are not able to trace legal documents of their property to co ordinate with the officers of the Legal Aid Scheme
5. Some elders have debt to clear. They are anxious to settle before the die. To help them ealize their wish as far as possible.
6. Psychological: Depression, Loneliness etc. provide visits to their residence Get them Occupied in cultural activities
7. Spiritual: Organize spiritual activities like scripture readings, devotional singing and prayers Along with this the latent talents of elders have to be identified and means of

expression provided for them like organizing Yoga, Counseling and personality development to benefitting the young

Please refer Annex 1.on polices and Issues regarding elders and Annex 2 for the venn of stakeholders and those involved with Elders issues

2. Main areas of concern:

1. The socio cultural aspects of aging and policies regarding Elders.
2. Use of existing medical social and philosophical knowledge to meet the need/benefit the elders.
3. Elders care and support of the elderly - Health care aspects.
4. Old age psychology and social relations in old age
5. Aging gracefully and financial planning

Main areas of elders Care

A. Functional Ability

Need for Home care is the degree of limitation in peoples ability to carry are the activities of daily living.

To plan meaningful and effective health services, we need to know how the functional ability of people affect their live. Measures of functional ability or limitation serve that purpose. These measures evaluate older persons ability to get through the day by asking what activities of daily life they are able to do how difficult a given activity is for them and whether the help of another person is needed to accomplish a given task.

The most common measure of functional ability is:

Activities of daily living and Instrumental activities of daily living (ADL/IaDL) scale. developed by Katz and colleagues (1970) and refined by numerous researchers.

These measures assesses the extent to which an individual needs help in basic personal tasks such as bathing , eating and getting dressed and with house hold and independent living tasks such as preparing meals, shopping and transporting.

This is also used for a wide range of purposes including determining eligibility for services, evaluation the. appropriate of care plans for elders, describing health status and projecting future challenges to our health system.

One of the current questions that will have a bearing on future health needs is whether disability is increasing or decreasing as life expectancy increase. Are we living longer but in poorer shape or are we moving to ward sustained good health and high functioning well into our 80 s? This debate is unresolved.

B. Self assessed health status

Rating of health by the people is an informative measure of health. A final measure of health is mortality - who dies of what and when. There are variations in the leading causes of death and in death rates by gender, race origin and age.

The mental health status of the older population is an equally important issue. Mental illnesses includes cognitive, emotional and behavioral problems, depression and anxiety disorders.

Cognitive impairment refers of the loss of Mental capacity for higher level mental . functioning memory loss, confusion disorientation and loss ability to care for one - self.

3. Health status of older people

The high - tech, limited - access medical model dominated system of health care is quite a poor fit to the older population. The most common conditions that older people have, do not lend themselves to

high tech cures or to cures for that matter. The surgical or chemical treatments that are the foundations of our approach to 'fixing' health problem simply are not appropriate for appropriate for on - going chronic conditions such as diabetes arthritis and heart disease. such a system of care would focus on broader definition of health, not just the absence of disease.

Managing rather than curing a condition and maintaining a or enhancing an individuals ability to function in every day life would be the major goal of healthcare system matched to the needs on of the older population.

Long term care is the system of services provided to people with functional limitation to enable them to function as independently as possible. We do not have a coherent long term care system - most people to remain in their own homes.

4. The growing need for Care at Home

" Home care refers to a range of services provided to person in their own home, to enable them to continue living as actively and independently as possible. Home care services fall broadly into two categories - social care and health care.

Social care includes both practical and emotional support. It includes home help (housekeeping) , delivering or preparing meals, carrying out errands, escorting (accompanying the older person on essential visits, for example, to the doctor), paperwork (filling in forms, writing letters), contact with outside agencies, some assistance with personal care, and befriending the person. social care is usually provided by family members, friends, neighbors, volunteers and social workers, both trained and untrained.

Health care includes carrying out health checks, health education (in self - care) nursing, therapy and health - related home improvements. Health education (in self - care) nursing, therapy

and health - related home improvements. Health care services are usually provided by trained people under the supervision of professional health workers, such as doctors, nurses, social workers and therapists or by health workers themselves.

Home care services are needed by the small but growing proportion of older people who have difficulty managing daily living accessing health care services, due to lack of family support .. This applies particularly to women, many of who outlive their husbands. In many societies, older women, particularly widows, have low social status and low incomes, making them vulnerable to abuse and neglect.

5. Models of Home Care

There are many different types of home care programmes;

Volunteer - based home help service usually form part of a home care programme which has limited financial and professional resources, Volunteers play a crucial role in maintaining older people's quality of life, by providing social care and friendship.

paid home help services usually include personal care, house work, laundry, household management, shopping, preparing or delivering meals, and escorting.

Home nursing services provide short - term nursing care, often for a specific purpose, such as treating pressure sores. Some home nursing services include training carers.

Home - based medical services play an important role in creating access to medical for very frail, older people on a low income. However, they are expensive and doctors for home - based care are often in short supply.

Home - care services may be provided by individuals, community - based organizations, such

as resident committees, NGOs housekeeping companies, and government bodies such as Department of Health and Social welfare and local government departments.

5.1 Wider benefits

Home care programmes have a range of social, and political benefits. They enable older people to continue living with dignity, in line with the united nations principles for older person, and help to prevent abuse and neglect. by easing the burden of care on families, and allowing family members more time for paid work, they help to reduce family conflict, and contribute to the household economy.

Home care programmes encourage families and communities to seek solutions to older people's problems, and they provide a means to contribute, often by older people themselves.

Most older people who are serviced by home help programmes regular health checks or medical treatment, but access to services is often limited by lack of transport or the means to pay. links established by home care and case management coordinators can help to improve older people's access to services. the jaffna plan has recommended that there must be systematic planned programs for widows, the elderly the mentally retarded which would address the main problems of these groups which are sometimes diverse and of specialized nature.

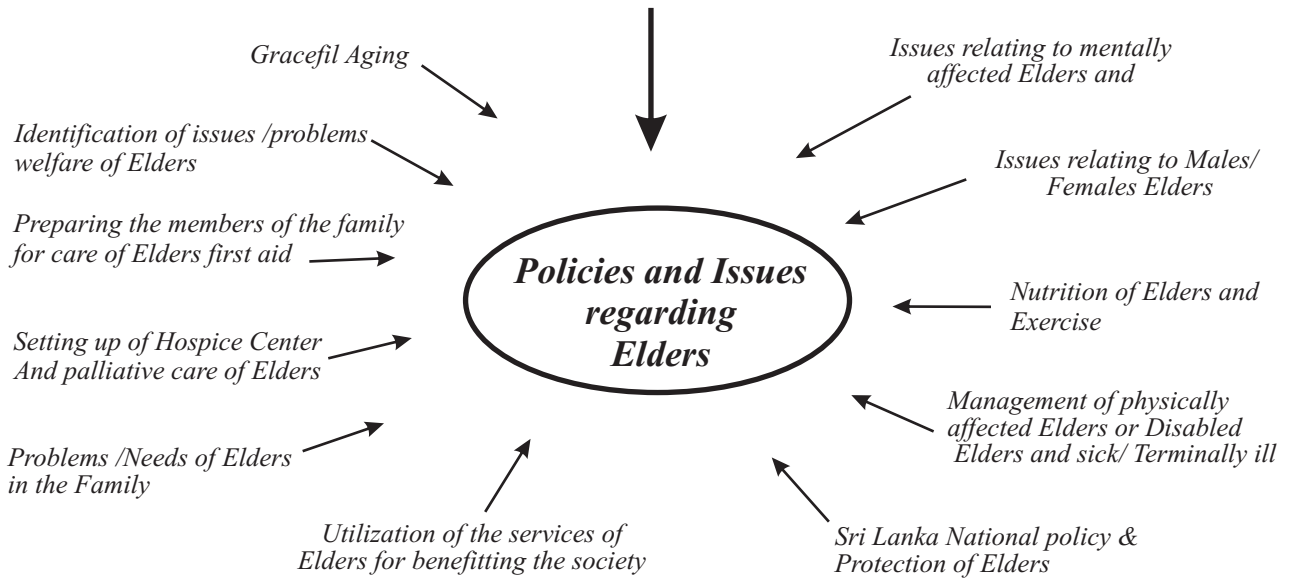
6. Role of social services Department

Elders in jaffna District fall into two categories: those below 65-75 and those above 75 years. These elders especially the later category are in need of Home based Care on a long term basis and also need help in their last moments. Home Care providers should be given sound training in long term care as well caring for sick to the end.

The Department of Social Service has taken action for setting up a team of Elders Health Care

providers for the elders care and for other welfare matters.

Family/Society and Institutional Policies and Issues of Elders.
*Role of Elders Committee / Organizations
and their activities in Elders Care Programme*



நடுவுக்கு முதன்மகள்

நாமகள் தாள்பணிந்து
ஏணியாய் அமர்ந்திருக்கும்
எமதருமைய் பெரியோர்களே.....

"Asst Manager" என்ன.....

"Manager" என்ன.....

நாங்கெல்லாம் General manager - என

கங்கணங் கட்டிநிற்கும்

என் சக நண்பர்களே

வந்தனம் தங்களுக்கு!



"முதல் நாள்"

எனும் தலைப்பினிலே

வரைந்துள்ளேன் - இது

கவியல்ல - என்

பேனாவின் சிறுக்கல்களும்

"Induction program" இன்

களைப்பில்

நேற்றிரவு புலம்பிய

புலம்பல்களின் எதிரொலியே!

குயிலினங்கள் கூடியே

இன்னிசை பாடிவர.....

கீழ்த்திசை வானம்

மெல்ல சிவந்திடவே

கதிரவனும் பொற்கதிரை

மெல்லியதாய் பரப்பிடவே

"Foreign" பிள்ளையாரின்

காண்டா மணியோசை

மணி ஆறை உணர்த்தியது!

கண்ணாளன் மெல்ல கண்விழித்து

சோம்பல் முறித்து.....

நீஜவுலகை உணர்ந்தான்!

ஒருகணம் திக்கென்று.....

நெஞ்சு படபடத்தது.....

இன்றுதான் - அவன்

தன் காதலியை சந்திக்கும் முதன் நாள்!

இனிய நாள்.....

அவனது சொர்க்க நாள்!

எத்தனை நாட்கள்தான் - அவன்

அவளுக்காய் காத்திருந்தான்.....

சொன்னால் புரியாது உங்களுக்கு

அவனுக்கு அடித்த வெள்ளிதிசையில்

கிடைத்த பம்பர் பரிசு அவன்!

வேறு என்ன.....?

எத்தனை பேர்தான் அவளுக்காய்

application கொடுத்திருப்பார்கள்

தம்பி.....

அம்மாவின் அன்பான குரல்

அவனை நீஜவுலகுக்கு அழைத்து

சுறுசுறுப்பானன்.....

தன் காதலியை சந்திக்க!

முன்று நாட்கள் முன்னமே.

"Iron" பண்ணி வைத்த Shirt

அவனுக்காய் காத்திருக்க

அன்றுமட்டும் ஏனோ

ஒரு "Shirt" உம் அவனுக்கு

திருப்தியாய் இல்லை!

தலைசீவிச் சிங்காரித்த

நேரத்தை சொல்லவேண்டுமென்றால்.....

அந்த கண்ணாடியே

கண்ணீர் விட்டதென்றால் பாருங்களேன்...!

ஏன்.....

இன்றுதான் -அவன்

காதலியை சந்திக்கும் முதன் நாள்!

விரைந்து செயற்பட்டதால்

ஒன்பது மணிக்குள் ஒருவாறு

அவனது passion plus

தெருவுக்குள் நுழைந்தது!

நெஞ்சுக்குள் அந்த படபடப்பு

கொஞ்சம் அதிகமாயிற்று

ஏன்.....

இன்றுதான் - அவன்

காதலியை சந்திக்கும் முதன் நாள்!

அவனது motor bike
 கொஞ்சம் வேகமானது
 அவனைப் பார்க்கும் ஆர்வத்தில்
 அவன் இவ்வளவு காலமாய்
 இதயத்திற்குள் கட்டிவைத்த
 கோட்டை - அன்றுதான்
 திறப்பு விழாக் காணவுள்ளது!
 காதலியை கண்டவுடன்
 கட்டியணைக்க வேண்டும்
 முத்தம் கொடுக்க வேண்டும்.
 எத்தனை கற்பனைகள் ...அவனுக்கு!
 வேகத்தைக் கூட்டியே
 பறந்தது அவனது
 புஷ்பக விமானம்.....!
 அப்போதுதான் Hospital road ஐ
 அவன் எட்டிப் பிடித்திருந்தான்
 நெஞ்சுப் படபடப்பு கூடலாயிற்று
 கையும் மெல்ல படபடத்தது!
 ஏன்.....
 இன்றுதான் .. அவன்
 காதலியை சந்திக்கும் முதன்நாள்!

 காதலியை சந்திக்கும் இடமும் வந்தது
 "கொஞ்சம் பொறு....."
 தனக்கு தானே சொன்னான்!
 மெல்ல Motor bike இற்கு விடைகொடுத்து
 'Helmet' ஐ கழற்றி
 Poket இற்குள் இருந்த சீப்பால்
 கலைந்த தலைமுடியை சரிசெய்தான்
 கைக்குட்டையால்
 தன் முகத்தை make up செய்தான்
 shirt ஐ சரிசெய்தான் !
 கொஞ்ச நேரத்துக்குள்
 என்னவோ எல்லாம் செய்தான்
 ஒருவாறு தன்னை சுதாகரித்துக்கொண்டு
 மெல்ல அடியெடுத்தான்
 அவனைக் காண்பதற்காய்.....
 அந்த இடம் மட்டும்
 அவனுக்கு நிஷ்ப்தமாய் இருந்தது.
 ஆனால்.....

அந்த BOC board மட்டும்
 அவனை இருகரம் கூப்பி வரவேற்றது.

ஆத்ம திருப்தி அவனுக்கு
 எல்லாவற்றையும் மறந்தான்
 அவனது நடையில்
 புதுப்பொலிவு தெரிந்தது
 அவனது மனதில்
 தென்பு பிறந்தது.....
 வீறுநடை போட்டான்
 தன் காதலியை நோக்கி
 அப்போதுதான் அவனுக்கு
 தெரிந்தது.....
 நான் மட்டுமல்ல - தன்
 காதலிக்காக அங்கே
 18பேர் காத்திருந்த விடயம் !
 அவனுக்கே தன் காதலியை
 நினைக்க பெருமையாய் இருந்தது!

இறுதியாகவும்...உறுதியாகவும்... சொல்கிறோம்
 சந்திரனே
 உன் தரையை தூசிதட்டிவை
 இன்றில்லையெனினும் - நாளை
 நாம் அங்கே கால் பதிப்போம்!!!.

- அரியரத்தினம் நிதர்சன்

உதவி விரிவுரையாளர்,
 முகாமைத்துவ பயிலுனர்
 இலங்கை வங்கி - காரைநகர்

யாழ் மாவட்டத்திலிருந்து இலங்கை
 வங்கி முகாமைத்துவ பயிலுனர் பதவிககு
 தெரிவு செய்யப்பட்ட 18 பேருக்கு உதவி
 பொது முகாமையாளர் அலுவலகத்தில்
 நடைத்தப்பட்ட ஒருவார கால பயிற்சியின்
 இறுதி நாள்நிகழ்வின் போது பயிற்சியில்
 பங்கேற்ற அரியரத்தினம் நிதர்சன்
 என்பவரால் மேடையேற்றப்பட்ட கவிதை
 இங்கு பிரசுரமாகின்றது.

உங்கள் அடிமனத்திலிருந்து தோல்வி எண்ணங்களை நீக்கி
வெற்றி எண்ணங்களைப் பதிவு எப்படி?
உங்கள் மனதினை மீள ஒழுங்கமைப்பது எவ்வாறு?
சாதனை மிக்க புதிய பதிவுகளை பதிவு எவ்வாறு?

வெற்றியின் பால் உங்களை ஒழுங்கமைத்தல்

எல்லாவிதமான சாதனைகளுக்கும், சாதக மனப் படத்தினை அடி மனதில் பதிவு செய்வது ஓர் அவசியமான பயிற்சியாகும். இதன் ஊடாகவே அடி மனதினை உங்கள் ஆதிக்கத்தின் கீழ் கொண்டு வரலாம். கடந்த கால எண்ணங்கள் எவையெவை அடி மனதில் பதிந்துள்ளனவோ அவையே உங்கள் தற்போதைய நிலை. இவ் அடிமன எண்ணப் பதிவுகளை நீக்கி அவற்றிற்குப் பதிலாக, சாதனை மிக்க புதிய பதிவுகளை பதிக்கலாம்.

அடிமனம்

சிறுவயது முதல் அடிப்படை உளவியல் ஒழுங்குபடுத்தல்கள் நடைபெறுகின்றன. நீங்கள் புதிய சில ஒழுங்குகளை அடிமனத்தில் புகுத்துவதன் மூலம் புதியதோர் வெற்றி வாழ்விற்கு வித்திடலாம்.

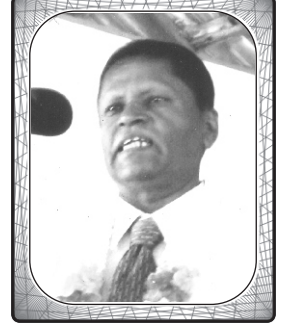
புதிய ஒழுங்கமைப்பு படிப்படியாக பதிவு செய்வது அவசியம். புதிய ஒழுங்குபடுத்தல்கள் நடைமுறையில் செயல்படுத்துவதற்கு அவற்றை கட்டாயம் மீண்டும் மீண்டும் அடி மனத்தில் பதிவு செய்தல் அவசியம். அதிகாலையிலும், தூயில் செல்ல முன்னரும் புதிதாகப் பதிவு செய்யும் விடயங்களை தினம் தினம் கூறிக் கூறி, எண்ணி எண்ணி, இப்புதிய வெற்றி விடயங்களை அடைந்து கொண்டே இருக்கின்றோம் என்று எழுச்சி அடைந்திடல் அவசியம்.

உங்கள் சிந்தனைகளை மீள் பரிசீலனை செய்யுங்கள்

நீங்கள் என்ன என்ன விடயங்களை அடிமனத்தில் பதிய வைக்க வேண்டும்? புதிய ஒழுங்குபடுத்தல்களில் நுழைவது எவ்வாறு? உங்கள் நம்பிக்கைகள், அணுகுமுறைகள், எதிர்பார்ப்புக்கள் அல்லது சாதனைகளை இனங்கண்டு கொள்ளுங்கள்.

மீள் ஒழுங்குபடுத்தல் களுக்கான உறுதி மொழிகளை தயாரித்தல்

மீள் ஒழுங்குபடுத்தல் களுக்கான திட்ட நிரலொன்றினைத் தயாரிப்பது உங்களுக்கு உதவும். புதிய உறுதி மொழிகளை எழுதுங்கள். அவை பழைய எண்ணப் படிமங்களை சமனிலைப்படுத்தும்.



Dr. K Kugathasan
Cenlead
Centre for Leadership Excellence
&
Personality Development

உதாரணம்: அனுமதிப்புக்கள் (இவை என்னால் முடியும்)

சபதமிடல்கள் (நான் அடைவேன்.....)
உறுதி மொழிகள் (நான் சாதிப்பேன்.....) என்பவற்றை உள்ளடக்கியதாக அமையவேண்டும். இவை எளிமையான உரைநடையிலும் புத்துணர்வைத் தருவதாகவோ, அவநம்பிக்கை தருவதாகவோ, அல்லாவிடின் எதிர்மறையாகவோ அமைந்தால் நீங்கள் நற்பலன்களை அடைய முடியாது.

உங்கள் கவனத்திற்கு

1. நீங்கள் சபதமிடுங்கள்

- வெற்றி பெறுவேன்.
- சித்தி அடைவேன்.
- சிறப்படைவேன்.

2. நீங்கள் உறுதியெடுங்கள்

- என்னால் முடியும்.

- உயர்வடைவேன்,
- நான் சாதிப்பேன்.

3. உங்களை அனுமதியுங்கள்

- எடுத்த காரியம் யாவிலும் வெற்றி,
- எங்கும் வெற்றி,
- எதனிலும் வெற்றி,
- நான் முன்னேற்றப் பாதையில் அடி எடுத்து வைக்கின்றேன்

4. சாதகச் சொற்களாக இவை அமையட்டும்

- உன்னத நிலை அடைவேன்,
- சாதனை படைப்பேன்.

5. இச் சொற்கள் உங்களுடைய மனதில்

- உற்சாகம் ஊட்டுவதாக,
- ஊக்கமளிப்பதாக,
- எழுச்சி ஊட்டுவதாக,
- எழுச்சியும் ஏற்றமும் அடையுமுகமாக,
- மகிழ்வும் மகிழ்ச்சியும் அடையுமுகமாக,
- ஆர்வத்தினைத் தூண்டுவதாக அமைந்திடல் அவசியம்

உங்கள் மனதினை யீள் - ஐயுங்குபுத்துவதற்கு வழிகள்

1. ஈய உறுதி மொழிகளை உருவாக்குங்கள்

- இவை “நான்”, “என்னால்” என்ற சொற்களுடன் ஆரம்பிக்க வேண்டும். உங்களுக்குத் தேவையான கட்டளைகளை உங்களால் மட்டுமே ஊட்ட முடியும். இப்படியான கட்டளைகளையே அடிமனம் ஏற்றுக் கொள்ளும்.
- நான் வெற்றியாளனாகவும், வினைத்திறனும சிறப்பும், ஆர்வமும், துடிதுடிப்பும் நிறைந்தவனாக இருக்கிறேன். “என்னால் சாதிக்கமுடியும்”, நான் சாதனையாளன்”

2. சாதக சொற்களைப் பயன்படுத்துங்கள்

- “என்னால் முடியாது”, “எனக்கு காலம் சரி இல்லை”, “எனக்கு உதவி புரிபவர் ஒருவருமில்லை”. நான் மிகவும் சிறந்தவன். என்னால் எவ்விடயத்தினையும் மிகத் திறமையாக ஆற்ற முடியும்.
- நான் ஆரோக்கியம் மிக்கவன். என்னால் வெகு சிறப்பாக செயற்பட முடியும்.

3. நிகழ்கால வாக்கியங்களை உபயோகியுங்கள்

- சில நேரம், இருக்கக் கூடும், சில சமயம்.
- இன்றும், என்றும் என்னால் நிச்சயம் வெற்றி அடைய முடியும். இன்று முதல் எனது சாதனையுடம் மலருகின்றது. புதிய வாழ்க்கை, புதிய பாதை, புதிய ஊக்கம் மலருகின்றது.
- நான் இன்றும், என்றும் எல்லாவற்றிலும் சிறந்தவன், உயர்ந்தவன், வல்லவன்.
- எடுத்த காரியம் யாவிலும் நான் வெற்றி பெறுவேன்! சித்தி அடைவேன்! சிறப்படைவேன்!

4. ஒப்பீடு செய்வதைத் தவிருங்கள்

- என்னால் திரு. சுந்தரம்போல் சுறுசுறுப்பாக கருமங்கள் ஆற்ற முடியாது.
- நான் மிகவும் நலிந்தவன். திரு. சுந்தரம் போன்று ஆளுமை அற்றவன். அவரைப்போல் என்னால் சிறக்க முடியாது. சுந்தரம் சிறந்தவன். நான் நலிந்தவன்.

5. நீங்கள் எவற்றைக் கற்பனைக் கண் மூலம் தினம் தினம் காண்கின்றீர்களோ அவற்றை உங்களால் அடைய முடியும்.

- நான் இன்னும் ஐந்து வருடங்களில் இவ் நிறுவனத்தின் முதல்வனாக ஆகிவிடுவேன் உறுதி மொழிகள் செயற்பாட்டிற்கான மனப்பாடத்தினைத் தருவதுடன் அதற்கான உந்துதலையும் ஏற்படுத்தும்.
- நான் சாதக, மனப்பான்மையுடன் தொடர் முயற்சியாளனாக, துடிதுடிப்பானவனாக இருக்கிறேன். “எங்கும் முயற்சி, எதனிலும் முயற்சி”, “முயற்சியே எனது உயிர் மூச்சு”!

6. வலிமை மிக்க, பொருள் பொதிந்த, ஆக்கமும் ஊக்கமும் ஊட்டக்கூடிய, சக்தி வாய்ந்த, ஹிதுடிப்புடைய, ஏற்றமும் எழுச்சியும் மிக்க சொற்களைப் பயன்படுத்துங்கள்

- நான் சாதித்து விட்டேன்! நான் வென்று விட்டேன்! நான் சிறந்தவன்! உயர்ந்தவன்! நான் எக் கருமத்தையும் சிறப்புடன் ஆற்றுவேன். நான் சிறந்தவன்! உயர்ந்தவன்! நல்லவன்! வல்லவன்!
- என்னை எல்லோரும் பாராட்டுகின்றனர்! போற்றுகின்றனர்! புகழுகின்றனர்! வெற்றி எனதே! எக்காரியத்திலும் என்னால்

வெற்றி அடைய முடியும்! “வெற்றி! வெற்றி! வெற்றி!”

- நானே முதல்வன்! என்றும் முதல்வன்! எதிலும் முதல்வன்! “சித்தியும், சிறப்பும் எனதே! “வெற்றியும் வீரமும் எனதே!”

சுய ஊக்கச் சபதங்களும் சுய முன்னேற்றக் கட்டளைகளும்

சுய ஊக்கம் பெறுவதற்கும், சுய முன்னேற்றம் அடைவதற்கும் வெற்றி மனோபாவம் நிலைத்திடவும் பின்வரும் சுய உற்சாகம் தரும் கட்டளைகளைப் போன்ற கட்டளைகளை அமைத்து, அவற்றைத் தினம் தினம் அதிகாலையிலும், துயில் செல்ல முன்னரும் மந்திரம் போன்று திரும்பத் திரும்பக் கூறி, மனதில் ஏற்றிடல் வேண்டும். கவலையாக இருக்கும் பொழுதும், சோர்வாக இருக்கும் பொழுதும் இக்கட்டளைகளைத் திரும்ப திரும்ப கூறுங்கள். ஊக்கம் பெறுவீர்கள்! உற்சாகம் அடைவீர்கள்! திறமையாகக் கடமை ஆற்ற முடியும்! இவை எல்லாம் ஆழ்மனதில் ஆழமாகப் பதிந்து, இவைகளுக்கு அமைவாக நீங்களும் மாற்றம் அடைவீர்கள். இவைகளே உங்களது புதிய மந்திரங்கள்.

☆ நான் எப்பொழுதும் மகிழ்ச்சியாக இருப்பேன்! எழுச்சியும், ஏற்றமும் எனது நண்பர்கள்.

☆ எனது சிந்தனைகளும், செயல்களும் எனக்கு என்றென்றும் வெற்றியை ஈட்டித் தரும்!

☆ நான் வினைத்திறன் மிக்கவன்! ஊக்கமும் உடையவன்! உற்சாகம் மிகுந்தவன்

☆ எனது செயல்கள் வினைத்திறன் மிக்கவை! சித்தியும் சிறப்பும் எனதே!

☆ நான் உடல் உள ஆரோக்கியத்துடன் வாழ்கின்றேன். இளமை, இனிமை புதுமை எனதே.

☆ நான் விவேகமுள் எவன்! விரைவாகச் செயல்படுவேன்! துடிதுடிப்பு உடையவன்.

☆ நான் நேர் சிந்தனையுடன் ஆக்கபூர்வமான செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுபவன்!

☆ நான் எதிர்காலத்தில் உயர்ந்த உன்னத சாதனைகளைப் படைப்பேன்!

☆ நான் நல்லவன், வல்லவன், உயர்ந்தவன், சிறந்தவன் எனக்கு ஒளிமிகு எதிர்காலம் அமையும்!

☆ நான் எடுத்த கருமங்கள் யாவற்றையும் திறமையுடன் நிறைவேற்றுவேன்! வெற்றி, வீரம், சித்தி, சிறப்பு இவை யாவும் எனதே.

☆ என்னை எல்லோரும் பாராட்டுகின்றார்கள்! நானே முதல்வன்! நானே தலைவன்!

☆ என்னை எல்லோரும், நல்லவன்! வல்லவன்! சிறந்தவன்! உயர்ந்தவன்! என்று போற்றுகின்றனர்! புகழுகின்றனர்!

☆ எனது ஆற்றலும், ஆளுமையும் திறமையும் தீரமும் நாளொரு வண்ணம் பொழுதொரு மேனியாக விருத்தி அடைகின்றது!

☆ என்னில் கவர்ச்சியும், கம்பீரமும், காந்த சக்தியும் ஆக்கமும், ஆளுமையும் பிரகாசிக்கின்றன.

☆ நான் நல்லவற்றையே எண்ணுவேன்! நல்லவற்றையே ஆற்றுவேன்! நலம் தரும் விடயங்கள் பற்றியே உரையாடுவேன்! நலமும் நலனும், வளமும், வலிமையும், வல்லமையும், நல்லவைகளும், நன்மைகளுமே என்னை ஓடோடி வந்தடையும்!

☆ இன்றுடன் என்னை வாட்டி வதைத்த இன்னல்கள் யாவும் மாய்ந்திடும்! நன்மை வந்தெய்து தீதெல்லாம் மறைந்து விடும். புதிய பாதை, புதிய நோக்கம், புதிய எண்ணங்கள் என்னை வெற்றி யுகத்திற்கு அழைத்துச் செல்லும். வெற்றியுக்கும் ஆரம்பித்து விட்டது.

எழுச்சியும், ஏற்றமும் ஊட்டும் சுய ஊக்கக் கட்டளைச் சபதங்கள்

பின்வரும் சுய ஊக்கக் கட்டளைச் சபதங்கள் போன்ற சில வாசகங்களைத் தயாரித்து அவற்றைத் தினம் தினம் அதிகாலையிலும், சோர்வடையும்போதும், துயில் செல்ல முன்னரும் மந்திரம்போல் திரும்பத் திரும்ப மனதில் ஊட்டுவதன் மூலம் நீங்கள் உறுதியும் உற்சாகமும் தன்னம்பிக்கையும் வெற்றி மனோபாவம் உடையவர்களாக இலங்கித் துலங்க முடியும். இவைகளே உங்கள் புதிய மந்திரங்கள்.

- ☆ நான் வெற்றி பெறுவதற்காகவே இவ்வுலகில் அவதரித்துள்ளேன்! எனது வாழ்வும் சேவையும் என்றென்றும் சிறப்படையும், உயர்வடையும்.
- ☆ என்னுள் இருக்கும் திறமை மிகவலிமையானது. இனி இதை வெளி உலகுக்கு காண்பிக்க முயல்வேன்! முயல்வேன், முனைவேன், என்றென்றும் முயல்வேன்.
- ☆ என்னிடம் உண்மையான தன்னம்பிக்கையும், எக்காரியத்திலும் வெற்றி அடைவேன் என்ற ஏற்றமும் எழுச்சியும் உண்டு!
- ☆ “நாளை எப்படி நடந்து கொள்வது” என்ற பட்டியலை நாணிடுவேன்! அதன்படி நடப்பேன்! ஒளிமயமான எதிர்காலம் எனதே!
- ☆ நான் மகிழ்ச்சிகரமான, வெற்றியை நல்கும் சிறப்புச் சூழ்நிலையிலேயே இருக்கிறேன். எனது ஒளிமயமான வெற்றிச் சூழல் என்னை உணக்குவிகின்றது!. உற்சாகம் உண்டுகின்றது.
- ☆ நான் சரியான நேரத்தில் சரியான கருமங்களை ஆற்றுவேன்! எனக்கு நிகர் நானே! நானே முதல்வன், நானே தலைவன்.

- ☆ தொலைநோக்கு, குறிக்கோள், இலக்கு, இலட்சியம் ஆகிய சுய ஊக்கக் கனவுகள் எனக்குண்டு! உயர் உன்னத நிலை அடைவேன்!. ஊக்கம் உடையவன். ஆக்கம் மிக்கவன். சாதனை படைப்பவன்.
- ☆ நாடும் ஏடும் போற்றும் வண்ணம், ஊரும் உலகமும் வாழ்த்தும் வண்ணம் நான் பெயர் புகழ் பெருவாழ்வு அடைவேன்!.
- ☆ நான் எண்ணும் எண்ணங்கள் யாவும் வெற்றி எண்ணங்களாகவே அமையும். எனது மன உறுதி, ஊக்கம், உற்சாகம் என்றென்றும் எனக்கு வெற்றியை அடுத்தடுத்து ஈட்டித்தரும்!.
- ☆ உறுதி கொண்ட நெஞ்சும், தெளிவு பெற்ற மதி, ஏறுபோல் நடை யாவும் எனக்குண்டு! நல்லதோர் எதிர்காலம் எனக்கு அமையும்.
- ☆ நானே முதன்மையானவன்! நானே திறமையானவன். எங்கும் முதன்மை எதிலும் முதன்மை. எடுத்த காரியம் யாவிலும் முதன்மை. நான் நல்லவன்!, வல்லவன்!, உயர்ந்தவன்!, சிறந்தவன். சீரும் சிறப்பும் ஆக்கமும், ஊக்கமும் அளவிலா ஆனந்தமும் என்றும் நிலைக்கும்.



☛ WHAT IS THE EFFECT OF THE DEATH OF ONE PARTY TO A JOINT ACCOUNT?

☛ If a party to a joint account dies, the surviving party can still operate the account, but the death certificate will need to be shown to the bank

☛ HOW CAN A POWER OF ATTORNEY BE REVOKED?

☛ A power of attorney can be revoked when:

☛ The donor dies, becomes mentally incapacitated, or bankrupt

☛ the purpose for which the power was instituted is fulfilled

☛ the donor revokes the power

☛ a new power of attorney is initiated

☛ the donor starts to operate the account again him herself In these last two cases. the revocation of the power of attorney is implied.

பயிற்சியும் அபிவிருத்தியும் - Training & Development

1. அறிமுகம்

- INTRODUCTION

எந்த ஒரு நிறுவனமும் வளர்ச்சியின் மூலம் நிலைத்து நிற்பதற்கு, மனித வளங்களை அபிவிருத்தி செய்வதற்கு அடிப்படைத் தேவையொன்றுள்ளது. இதில் ஒன்று அறிவைக் கொண்டிருத்தல், இன்னொன்று பயனுள்ள விதத்தில் இதனைப் பாவித்தல். திறமை வளர்த்தல் முக்கியம் என்பதுடன் அறிவைக் காலத்திற்கு ஏற்றவாறு அமைத்தலும் முக்கியமாகும். விசேடமாகத் துரித கதியில் வளரும் சமூகத்தில் பயிற்சியும் அபிவிருத்தியும் வேண்டப்படும் ஓர் நடவடிக்கை என்பதுடன் இயலக் கூடியதும் அறிவையும் கொண்டதொரு பணியாளர் தொகுதியைப் பேணுதலுக்கென நிறுவனம் உறுதி பூணுதலும் அவசியமாகும்.

S. Vimalachandiran

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

1.1 பயிற்சியின் கருத்தும் நோக்கமும்

- MEANING & PURPOSE OF TRAINING

பயிற்சி என்பது திட்டமிட்ட நடத்தையின் தொடர்ச்சியான செயற்பாடாகும். இது அறிவைப் பயன்படுத்துவதாகும். மக்களுக்கு அவர்களது தற்போதைய தொழிலை முன்னேற்றமடையச் செய்ய அல்லது எதிர்பார்க்கும் தொழிலிற்குத் தம்மை ஆயத்தம் செய்ய இது உதவுவதாகும். இந்த நோக்கத்தை எய்துவதற்கு எந்தப் பயிற்சித் திட்டத்திலும் பின்வருவனவற்றில் சாதகமான மாற்றங்களை கொண்டுவருதல் வேண்டும்.

• **அறிவு - KNOWLEDGE:** இது பயிலுநரின் தொழிலுக்குரிய உண்மைகள் கொள்கைகள், பிரமாணங்கள் மற்றும் சட்டங்களை அறிய உதவுகிறது.

• திறமைகள் - SKILLS :

தனது வேலையைச் செய்வதற்குரிய தொழில் நுட்பம் மற்றும் கை வேலைகளின் வினைத் திறமையை அதிகரிக்க உதவுகிறது.



• நடத்தை - ATTITUDE :

உடன் வேலை செய்வோர்கள் மற்றும் மேற்பார்வையாளர்கள் தொடர்பில் அவரது நடத்தையை இது மெருகூட்டியும் பயிலுநரின் பொறுப்புக் கூறும் தன்மையையும் வளர்க்கிறது.

2. பயிற்சியின் முக்கியத்துவம்; -

IMPORTANCE OF TRAINING

பயிற்சியின் முக்கியத்துவங்களாவன:

1. மாற்றமடையும் சூழ்நிலையின் நெருக்கடிகளை எதிர்கொள்வதற்கு பயிற்சி, முகாமைத்துவத்திற்கு உதவுகிறது.
2. உற்பத்தியளவில் பிரமாணத்தையும் தரத்தையும் அதிகரிப்பதில் பயிற்சி பெரும்பாலும் பெறுபேற்றைக் கொடுக்கின்றது.
3. பயிற்சி, ஊழியருக்குத் தொழிற்செய்யையும் உயர் மட்டத்திலான ஒழுக்க நெறியையும் கொடுக்கின்றது.
4. பயிற்சிபெற்ற வேலையாட்கள் குறைந்த மேற்பார்வையை வேண்டுவர்
5. பயிற்சிபெற்ற வேலையாட்கள் நிறுவனத்தின் போட்டி நிறுனத்திடமிருந்து வரும் போட்டியைத் திருப்தி செய்வர்
6. பயிற்சி, நிறுவனத்திற்குள்ளேயே ஊழியர்கள் வளர்ச்சி பெறவும் உயர்ச்சியடையவும் உதவுவதுடன் அவர்களது உழைக்கும் தகுதியையும் அதிகரிக்கச் செய்கின்றது.
7. இது ஊழியர்களின் நடத்தையைப் பண்பட வைப்பதுடன் நிறுவனத்துடன் நல்ல ஒத்துழைப்பையும் நல்க வைக்கின்றது.

8. பயிற்சிபெற்ற ஊழியர்கள் பொருட்களையும் உபகரணங்களையும் நல்ல சிக்கன முறையில் பயன்படுத்தி அதன் மூலம் சேதாரங்கள் மற்றும் பழுதடைதல்களைக் குறைக்க உதவுகின்றனர்.

9. பயிற்சி, வேலையாட்களின் தொழிலை சீர் செய்தலை அறிவுறுத்துவதுடன் இது வேலையாட்களின் புரள்வையும் வராதின்மையையும் குறைக்கின்றது.

3. நிறுவனத்திற்குரிய நன்மைகள் - BENEFIT TO ORGANIZATION

உற்பத்தியில் புதிய மாற்றங்கள், வடிவமைப்பின் மாற்றங்கள், போட்டியின் கேள்விகள் என்பவற்றை அறிமுகம் செய்வதனால் ஏற்படும் குறிப்பிடப்பட்ட பிரச்சினையை அணுகுவதற்கு பயிற்சி திட்டமொன்று கட்டாயமாகத் தேவையாகின்றது.

நிறுவனமொன்றிற்கு பயிற்சியின் முக்கிய நன்மைகளாவன :

• **உயர்மட்டத்திலான உற்பத்தி HIGHER PRODUCTIVITY :** ஊழியர்களது தற்போதைய செயற்திறனை அதிகரிக்கப் பயிற்சி உதவுகின்றது. ஊழியரொருவரின் குறிப்பிட்ட தொழிலின் திறமையை அதிகரிக்கச் செய்கிறது. தமது தொழிலின் மிக உயர்ந்த வினைத்திறமையையும் செயற்பாட்டையும் இதுவரை அறியாதிருக்கும் புதிய பணியாளர்க்கு பயிற்சியின் காரணமாக செயற்பாட்டையும் உற்பத்தியையும் அறிய வழிசெய்கின்றது. திறமையின் வளர்ச்சி, உற்பத்தியின் பிரமாணத்தையும் தரத்தையும் பொதுவாக அதிகரிக்கச் செய்கின்றது.

• நன்மையான நிறுவனச் சுற்றாடல் -

BETTER ORGANIZATIONAL CLIMATE : நன்கு திட்டமிடப்பட்ட பயிற்சித் திட்டம், சங்கிலிக் கோர்வையான சாதகமான பெறுபேற்றைத் தருகின்றது. நன்நடத்தையை அதிகரிக்கின்றது. குறைந்த மேற்பார்வை நெருக்கடி, உற்பத்தித் தரத்தை அதிகரிக்கின்றது. பண ஊக்குவிப்புக் கொடையையும், உள்ளகப் பதவி உயர்வுகளையும் அதிகரிக்கச் செய்து நல்ல நிறுவனச் சுற்றாடலை உருவாக்குகின்றது.

• **குறைந்த மேற்பார்வை - LESS SUPERVISION :** பயிற்சி, மேற்பார்வையை இல்லாது செய்யாது ஆனால் தொடர்ச்சியான மேற்பார்வையைக் குறைக்கின்றது.

• **வழக்கற்ற மனித வளத்தைத் தருகின்றது PREVENT MANPOWER OBSOLESCENCE :**

பணியாளர்களது முயற்சியையும் உருவாக்கத்தையும் ஏற்படுத்துவதனால் பயிற்சியின் மூலம் மனிதவள வழக்கற்ற தன்மையைத் தடுக்கின்றது. பணியாளரொருவர் தொழில்நுட்ப மாற்றங்களுக்கு ஏற்பத் தன்னைத் தயார் செய்கின்றார்.

• **சீக்கன நடவடிக்கைகள் - ECONOMICAL OPERATIONS :** பயிற்சி பெற்ற பணியாளர்கள் பொருட்களையும் உபகரணங்களையும் சிக்கனமாகப் பயன்படுத்துகின்றார். இது பொருட்களின் சேதாரங்களையும் இயந்திரங்களுக்கும் உபகரணங்களுக்கும் பழுதடையும் தன்மையையும் குறைக்கின்றது.

• **கைத் தொழில் விபத்துக்களைத் தடுக்கின்றது PREVENT INDUSTRIAL ACCIDENTS :**

முறையான பயிற்சி, கைத் தொழில் விபத்துக்களைத் தடுக்க உதவும்.

• **தரத்தை அதிகரிக்கின்றது IMPROVES QUALITY :** பயிற்றப்பட்ட பணியாளர்கள் குறைந்த செயற்பாட்டுத் தவறுகளை விளைவிப்பார்களென்பதால் அதன் மூலம் கம்பனியின் உற்பத்தியின் தரம் அதிகரிக்கின்றது.

• **உயர்ந்த விசுவாசம் - GREATER LOYALTY :** பயிற்சித் திட்டமொன்றில் பொதுவான நோக்கம், நிறுவனத்தின் நடத்தைகளில் ஆதரவைப் பெறுவதற்கு பணியாளர்களது நடத்தையைப் பண்பட வைத்து நல்ல ஓத்துழைப்பையும் விசுவாசத்தையும் பெறுவதாகும். அதனால் பயிற்சி வினைத்திறமை என்றதும் விசுவாசமுடையதுமான பணியாளர் தொகுதியினரைக் கட்டி எழுப்புவதாகும்.

• **நிறுவனத்தின் எதிர்காலப்பணியாளர்களது தேவையை பூர்த்தி செய்தல் - To FULFILL ORGANIZATIONAL FUTURE PERSONNEL NEEDS :**

ஊழியர்கள் பதவியுயர்வு பெறவும் அதிகளவு பொறுப்புக்களை ஏற்கவும் நிறுவனமொன்று நியமங்களை உருவாக்கினால் நிறுவனத்தின் எதிர்காலப் பணியாளர்களது தேவையை பூர்த்தி செய்வதற்குத் தேவையேற்படும் பொழுது நிறுவனத்தின் வெற்றிடங்களை உள்ளக வளங்களின் மூலம் நிரப்பலாம். ஒரு நபரை பெரியதும் உயர்வுடையதுமான பதவிக்குப் பயிற்றுவித்தல் என்பது அபிவிருத்தியாகும்.

நிறைவேற்று அல்லது முகாமைத்துவ அபிவிருத்தி என்பது தனிநபர்கள் அபிவிருத்தித் திட்டங்களில் அறிவிலும் நடத்தையிலும் மாற்றம் ஏற்படும் என்பதாகும். தனிநபர் தனது தொழிலைத் திறமையுடனும் செய்வார் என்பது மட்டுமின்றி அவரது எதிர்கால வேலை ஒப்படைப்பில் புதிய அறிவை, உள்ளகத் தகவல்களை, திறமைகளைப் பெற்றும், விளக்கியும் பயன்படுத்தியும் தனது தொழிலைத் திறமையுடன் ஆற்றி தனது எதிர்காலத்தை வளம்பெறச் செய்யலாம். சுயவங்கி என்பது முகாமைத்துவ அபிவிருத்தியின் முழுமையான திட்டத்தின் முக்கியமான கோட்பாடாகும்.

3.1 பணியாளர்க்கு நன்மைகள் -

BENEFITS TO THE EMPLOYEES :

• **தனிநபர் வளர்ச்சி PERSONAL GROWTH :**

பயிற்சியின் மூலம் ஊழியர்கள் தனிநபர்களாக அடிப்படையில் நன்மை அடைவர். அவர்கள் பரந்த தெளிவையும் வளர்ச்சி பெற்ற திறமையையும் வளர்ச்சியடைந்த சொந்த வளர்ச்சியையும் பெற்றுக்கொள்வர்.

• **புதிய திறமைகளை அபிவிருத்தி செய்தல் - DEVELOPMENT OF NEW SKILLS :** பயிற்சி ஊழியர்களின் செயற்பாட்டை அபிவிருத்தி செய்யும் என்பதுடன் இது அவருக்கு அதிகம் பயனுள்ளதும் உற்பத்தித் திறன் உள்ளதாகவும் இருக்கும்.

• **உயர்ந்த உழைக்கும் திறமை HIGHER EARNING CAPACITY :** பயிற்சி வசதிகள், உயர்ந்த ஊதியங்கள் மற்றும் ஊழியர்களின் பிற பல

நன்மைகள் என்பனவற்றை திறமையின் மூலம் அதிகரிக்கச் செய்யும். எனவே பயிற்சி ஒவ்வொரு ஊழியருக்கும் தனது சொந்த வாழ்க்கையை அபிவிருத்தி செய்ய உதவுகிறது.

• **மாற்றமடையும் தொழில்நுட்பத்துடன் ஈடுசெய்வதற்கு உதவுதல்; - HELPS ADJUST WITH CHANGING TECHNOLOGY :** பழைய ஊழியர்கள், புத்துணர்ச்சி பெறுவதற்குரிய பயிற்சியை மாற்றமடையும் முறைகள், தொழில்நுட்பங்கள் மற்றும் நுட்பமான ஆயுதங்களையும் உபகரணங்களையும் பாவிப்பதன் மூலம் பெறுதல் வேண்டும்.

• **அதிகரித்த பாதுகாப்பு INCREASED SAFETY :**

முறையான பயிற்சி கைத்தொழில் விபத்துக்களைத் தவிர்க்கிறது. பயிற்சி பெற்ற ஊழியர்கள் இயந்திரங்களை பாதுகாப்பாகக் கையாள்வர். அதனால் அவர்கள் கைத்தொழில் விபத்துகளுக்கு இலக்காகார். பாதுகாப்பான வேலைச் சூழல் ஊழியர்கட்கு உறுதியான மனநிலையையும் வழங்குகின்றது.

• **நம்பிக்கை CONFIDENCE :**

பயிற்சி ஊழியர்களின் மனதில் நம்பிக்கையான எண்ணத்தை உருவாக்குகின்றது. நிறுவனத்தில் அவர்கட்கு அது பாதுகாப்பையும் நம்பிக்கையையும் தருகின்றது.

4. நிறைவேற்று அல்லது முகாமைத்துவ அபிவிருத்தி EXECUTIVE OR MANAGEMENT DEVELOPMENT

நிறைவேற்று அல்லது முகாமைத்துவ அபிவிருத்தி, முறையானதும் திட்டமிட்ட பிரமாணத்தின் மூலம் முகாமைத்துவ நபர்கள் கோட்பாட்டுடனும் அறிமுறைசார்ந்ததுமான அறிவை நீண்டகால கல்வி நடவடிக்கையின் மூலம் பெறுவதாகும். இது தொழிற் திறமையை வளர்ப்பதுடன் தனிப்பட்ட வளர்ச்சியையும் வழங்குகின்றது.

4.1 நிறைவேற்றுநர்கள் அபிவிருத்தியின் தேவையும் முக்கியத்துவமும் -

NEED & IMPORTANCE OF EXECUTIVE DEVELOPMENT :

“தொழில்சார் முகாமைத்துவ” யுகத்தில் நிறைவேற்றுநர்களின் அபிவிருத்தியின் முக்கியத்துவத்தைக் குறைத்து மதிப்பிட

இயலாது. நிறைவேற்றுநர்களின் திறமை என்பது நிறுவனமொன்றின் முக்கிய சொத்தாகும். நிறைவேற்று அபிவிருத்தி பின்வரும் காரணங்களினால் தேவையாகும்.

- பயிற்றப்பட்ட முகாமையாளர்களின் பற்றாக்குறை உள்ளது. எதிர்காலத் தேவைகளை ஈடுசெய்வதற்கு திறமைவாய்ந்த அலுவலர்களை அபிவிருத்தி செய்ய வேண்டுமென்பதுடன் நிறைவேற்றுநர்களின் பதிவேடொன்றும் பேணுதல் வேண்டும்.
- கம்பனியொன்றின் செயற்பாடு முகாமையாளர்களின் தரத்திலேயே தங்கியுள்ளது. எனவே நிறுவனத்தின் தேவையை ஈடுசெய்வதற்கு பயனுள்ளதும் எதிர்பார்க்கப்படும் முகாமைத்துவத் திறமைகளைக் கொண்டிருத்தல் மிக மிக முக்கியமாகும்.
- முகாமைத்துவத் திறமையில் வழக்கற்றவை என்பது மற்றொரு காரணி என்பதுடன் தொடர்ச்சியான நிறைவேற்றுநர்களின் அபிவிருத்தியும் தேவையாகும். புதிய சவால்கள் எதனையும் வெற்றிகரமாக ஈடுசெய்வதற்காக முகாமையாளர் ஒருவர் தொடர்ச்சியாகத் தன்னைக் காலத்திற்கேற்றவாறு புதுப்பித்துக் கொள்ளல் வேண்டும். போதுமான பயிற்சித் திட்டத்தையும் பேணுதல் வேண்டும்.

பிரமாணங்களைத் தரப்படுத்தல்:

தமது தொழிலை விளங்கிக்கொள்வதற்கு தேவையான அறிவைக் கொண்டிருந்தால் பயிற்சிபெற்ற பணியாளர்கள் புத்திசாலித் தனத்துடன் வேலை செய்வார்கள் என்பதுடன் ஆகக்குறைந்த தவறுகளையும் மேற்கொள்வர்.

4.2 நிறைவேற்றுநர்களின் அபிவிருத்தியின்

நோக்கங்கள் -

OBJECTIVES OF EXECUTIVE DEVELOPMENT

- எல்லா நேரத்திலும் நிறுவனத்தின் தேவைகளை எல்லா மட்டங்களிலும் தகுதிவாய்ந்த தவர்களைத் தடையின்றிக் கிடைக்கச் செய்தல்
- முகாமையாளர்கள் தமது சிறப்பு வாய்ந்த துறையில் புதிய கோட்பாட்டையும் தொழில்

நடத்தையையும் வெளிப்படுத்துவதன் மூலம் முகாமைத்துவ வழக்கற்ற தன்மையைத் தடுத்தல்.

- உள்ளகத்தே பதவியுயர்வு பெறுவதன் மூலம் தற்போதுள்ள ஊழியர்களை உயர்ந்த பதவிகளில் அமர்த்துவதற்குத் தயார் செய்தல்.
- எதிர்காலத்தில் மாற்றீடு செய்வதற்கேற்ப இரண்டாம் நிலையில் தகுதிவாய்ந்த முகாமையாளர்களைத் தயார் செய்தல்.
- உயர்ந்த மனநிலையையும் நல்ல நிறுவனச் சூழலையும் விருத்தி செய்தல்.

4.3 நிறைவேற்றுநர் அபிவிருத்தியின் முறைகள்

- METHODS OF EXECUTIVE DEVELOPMENT

- தொழில் செய்யும் முறையில்
- தொழில் செய்யாத முறையில்

தொழில் செய்யும் முறையில்; - ON-THE-JOB METHODS

அ. வழிகாட்டல் - COACHING :

தொழில் வழிகாட்டல் முறையில் ஓர் மேற்பார்வையாளர் தன் கீழ் வேலைசெய்பவருக்கு தொழில் அறிவையும் திறமையையும் வழிகாட்டுவதாகும்.

ஆ. தொழிற் சுற்று ROTATION : மாறுபட்ட

தொழில்களின் பொதுவான பின்னணியைத் தெரிந்து கொள்வதற்கு ஏற்ப காலத்திற்கு காலம் ஓர் தொழிலிருந்து பிறிதோர் தொழிலுக்கு மாற்றப்படுவர்.

இ. சிறப்புக் கருத்திட்டங்கள் - SPECIAL PROJECTS :

இதன் கீழ் பயற்சிபெறும் ஒருவர் தனது திணைக்களத்தின் நோக்கத்திற்கு நெருக்கமாக உள்ள ஓர் கருத்திட்டத்திற்கு அமர்த்தப்படுவார். பயிற்சி பெறுபவர் பிரச்சினைகளை ஆராய்ந்து பரிந்துரை செய்வார்.

ஈ. குழு ஒப்படைப்புகள் - COMMITTEE ASSIGNMENTS:

இந்த முறையின் கீழ் ஓர் தற்காலிகக் குழு வொன்று நியமிக்கப்பட்டு கலந்துரையாடிப் பரிந்துரை செய்வதற்காக ஓர் விடயம் ஒதுக்கப்படும். இக்குழு பிரச்சினையை ஆராய்ந்து திணைக்களத்தலைவருக்கு தனது ஆலோசனையைச் சமர்ப்பிக்கும்.

தொழில் செய்யாத முறைகள்;

- OFF-THE-JOB METHODS

அ. வகீக்கும் பாத்திரம் - ROLE PLAYING : மனித உறவுகள் மற்றும் தலைமைத்துவப் பயிற்சியில் வகீக்கும் பாத்திரம் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. இதில் முரண்படும் சூழ்நிலையொன்று செயற்கையாக உருவாக்கப்பட்டு இருவருக்கு மேற்பட்டவர்களைச் செயற்கையாக வேறுபட்ட பாத்திரங்களில் நடிக்க வைக்கப்படுவர். இதன் மூலம் பயிற்சியாளர்கள் மனித உரிமைத் திறமைகள் பற்றி செயல் மூலமும் மற்றவர்களின் நடத்தையின் உட்பக்கத்தை தன்னுடையதுடன் ஒப்புநோக்குவார்.

ஆ. விடய ஆய்வு CASE STUDY : இதன்கீழ் பயிலுநர்கட்கு ஏற்கனவே கற்பித்த ஒன்றோ அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பிரச்சினையை யிட்டு கலந்துரையாடக் கொடுக்கப்படும்.

இ. மாநாட்டுப்பயிற்சி CONFERENCE TRAINING :

பயிலுநர் ஓர் உறுப்பினராக மற்றவர்களிடமிருந்து கற்றுக்கொள்ளலாம். மாநாடு, பிரச்சினைகளை ஆராயவும் அவற்றை வேறுபட்ட கோணங்களில் பகுப்பாய்வு செய்யவும் உதவும்.

ஈ. முகாமைத்துவ விளையாட்டுக்கள்

- **MANAGEMENT GAMES :** முகாமைத்துவ விளையாட்டுக்கள் தவணையொன்றின் மாணவர்கள் பொது நோக்கத்தை எய்துவதற்காக வகுப்பறையில் விளையாடுவதாகும். இது வாழ்க்கையின் உண்மையான நிலவரத்தைப் பிரதிநிதித்துவம் செய்யும் வண்ணம் வடிவமைக்கப்படும்.

உ. நுண்ணறிவுள்ள பயிற்சி அல்லது குழுப்பயிற்சி SENSITIVE TRAINING OR GROUP TRAINING :

இது தனிப்பட்டவர்களுக்கிடையிலான உறவின் பரிட்சார்த்தம். ஒருவருக்கும் மற்றவர்களுக்குமிடையிலான உணர்வுகள் மற்றும் நோக்கங்களின் மாற்றங்களை பெறுபேறாகக் கொண்டிருக்கும்.

ஊ. சிறப்புக் கற்கை நெறிகள் - SPECIAL COURSES :

கல்வி நிறுவனங்களின் வல்லுநர்களினால் நடாத்தப்படும் சிறப்புக் கற்கை நெறிகளில்

நிறைவேற்றுநர்கள் கலந்து கொள்ளுமாறு நிறுவனங்களினால் ஏற்பாடு செய்யப்படும்.

5. பயிற்சித் திட்டங்களின் மாதிரிகள்

- TYPES OF TRAINING PROGRAMMES

5.1 உய்த்தந்தல் அல்லது புத்தாக்கப் படிப்பு

INDUCTION OR ORIENTATION TRAINING :

புதிய ஊழியர் ஒருவரை நிறுவனத்திற்கு அறிமுகம் செய்யவும் நம்பிக்கையூட்டவுமான பயிற்சி என்பது இதன் பெயரிலிருந்தே புலனாகும். இதன் மூலம் புதிய ஊழியரை அவரது தொழிலுக்கும் அவரின் உடன் ஊழியர்கட்கும் அறிமுகம் செய்து வைத்தலாகும்.

உய்த்தந்தல் திட்டம் பின்வரும் நோக்கங்களை எய்துவதாக அமையும்.

அ. புதிய ஊழியர் வினைத்திறமை மிகுந்தவராக வருவதற்கும், நிறுவனத்தில் நம்பிக்கையைக் கட்டியெழுப்புவதற்கும்.

ஆ. அவரது வேலை செய்யுமிடத்தைப் பற்றித் தவறான எண்ணத்தை கொண்டிருக்காமையை உறுதி செய்தலுக்கு

இ. நிறுவனத்தைச் சேர்ந்தவர் மற்றும் விசுவாசமானவர் என்ற எண்ணத்தை உருவாக்குவதற்கு

ஈ. சிற்றுண்டிச்சாலை, லீவு பிரமாணங்கள் மற்றும் பிற வசதிகள் பற்றிய தகவல்களை வழங்குவதற்கு

5.2 தொழிற்பயிற்சி JOB TRAINING

வேலையாட்கள் அவர்களது தொழிலின் அறிவை வளர்ப்பதும் அதில் அவர்களது வினைத்திறமை செயற்பாட்டை அதிகரிக்கச் செய்வதும் தொழிற்பயிற்சியின் நோக்கமாகும். இயந்திரங்களைக் கையாளலும் முறைகளும் விபத்துக்களைத் தடுப்பதும் விரயங்களைக் குறைப்பதும் இதன்மூலம் தொழிலாளர்கட்கு இயலக்கூடியதாக அமையும்.

உண்மையான பயிற்சி நான்கு படிமுறைகளைக் கொண்டிருக்கும்

- நிறுவனத்திற்காக பயிலுநரைத் தயார்படுத்தல்
- அறிவுறுத்தல்களைத் தெளிவான முறையில் வழங்கல்
- அறிவுறுத்தல்களைப் பயிலுநர் புரிந்து

கொண்டார் என்பதற்காக அவரைத் தொழிலைச் செய்து பார்க்கும்படி கூறல்.

- கேள்வி கேட்டலை ஊக்குவித்தலும் பயிற்சியாளரை பயிற்றுவிப்பவருடன் தொழில் புரிய ஊக்க மூட்டலும் ஒழுங்காக கவனித்து வருதலும்.

5.3 ஊக்குவிப்புப் பயிற்சி PROMOTIONAL TRAINING

உயர் மட்டத்திலுள்ள வெற்றிடங்களுக்கு அங்கிருக்கும் தொழிலாளர்களின் மூலம் நிரப்பும் கொள்கையை அநேக நிறுவனங்கள் பின்பற்றுகின்றன. இதன் மூலம் ஊழியர்களது மனத்தையம் அதிகரிக்கின்றது. தற்பொழுதுள்ள ஊழியர்கள் கூடுதலான அந்தஸ்த்திலுள்ள பதவிகளுக்கு உயர்த்தப்பட்டால் அவர்கள் கூடிய பொறுப்புக்களைச் சமக்க கூடியதாகப் பயிற்சி அளித்தல் அவசியமாகும்.

5.4 புத்துணர்ச்சிப் பயிற்சி REFRESHER TRAINING

காலப் போக்கில் ஊழியர்கள் முறைகளை மறந்து போகலாம் அல்லது தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியினால் அவர்கள் காலத்திற்கு ஒவ்வாதவர்களாகலாம். அதனால் அவர்களது அறிவை மீட்டிக்கவும் அதிகரிக்கச் செய்யவும் சந்தர்ப்பம் வழங்கப்பட வேண்டும். புத்துணர்ச்சிப் பயிற்சியின் அவசியத்தின் காரணம்.

- அறிவுடனும் தொழிற் திறனுடனும் அவர்கள் மறந்தவற்றையும் காலத்திற்கேற்றவாறு பொருந்துவதற்குமாக தொழிலாளர்கட்குப் பயிற்சி அவசியமாகும்.
- விரைவான தொழில் நுட்ப வளர்ச்சி, தகுதிவாய்ந்த ஊழியரையும் காலக்கிரமத்தில் வழக்கற்றவராக்கிவிடும்.
- புதிய தொழில்கள் உருவாக்கப்படுவதனாலும், தற்பொழுது இருக்கும் ஊழியர்களினாலே செய்யப்படல் வேண்டுமென்பதால் புத்துணர்ச்சியில் பயிற்சி அவசியமாகும்.

5.5 தொழில் பயிலும் காலப்பயிற்சி

APPRENTICESHIP TRAINING

புது ஊழியர்கள் தொடர்ச்சியாக வந்து கொண்டிருக்கும் கைத்தொழில்களுக்கு அத்தொழில்களைப் பயில்வதற்கும் அநுபவங்களைப் பெறுவதற்கும் அநேகமான கைத்தொழில்களில் இன்று தொழில் பயிலும் காலப் பயிற்சி நடைமுறையிலுள்ளது.

5.6 பயிலும் காலப்பயிற்சி

INTERNSHIP TRAINING

முன்னேற்றமடைந்த அறிமுறைசார்ந்த தொழில்களுக்கு உதாரணமாக இயந்திரவியல் மருத்துவம் போன்றவற்றிற்கு தொழிலில் செய்முறை அநுபவத்தைப் பெறுவதற்கு இது வழமையாக நடைமுறைப்படுத்தப்படுகின்றது.

6. பயிற்சியும் அபிவிருத்தி முறைகளும்

- TRAINING & DEVELOPMENT METHODS

பயிற்சியையும் அபிவிருத்தி முறையையும் பொதுவாக பின்வரும் இரு வகையாகப் பிரிக்கலாம்.

அ. தொழில் செய்யும் முறையில்

- ON-THE-JOB METHOD

ஆ. தொழில் செய்யாத முறையில்

- OFF-THE-JOB METHOD

அ. தொழில் செய்யும் முறையில் - ON-THE-JOB METHOD

எழுதுநர் முதல் பொது முகாமையாளர் வரை பெரும்பாலும் பொதுவாக கைத்தொழில் நிறுவனத்தினால் எல்லா ஊழியர்களும் தொழில் செய்யும் முறையில் பயிற்றுப்படுவார்கள். இந்த முறையின் கீழ் உடனடியான மேற்பார்வையாளர் பயிலுநர் பயிலவேண்டிய சரியானதை அறிந்திருப்பார். தொழில் செய்யும் முறையில் பின்வருவனவற்றில் ஒன்றை எடுக்கலாம்:

அ. பயிற்றுவித்தல்; - COACHING :

பயிற்றுவித்தல் அல்லது உடனடியான மேற்பார்வையாளரினால் அவரின் கீழ் வைத்து ஊழியர் ஒருவரை அவரின் தொழிலைப் பயிற்றுவித்தல்

ஆ. தொழிலை மாற்றாதல் - JOB ROTATION :

இதன் மூலம் தொழிலாளியின் பின்னணி பரந்துபட்ட அநுபவத்தை பெறுதலாகும்.

இ. சிறப்பு தொழில் அமர்த்தல்கள்

- SPECIAL ASSIGNMENT : உண்மையான பிரச்சினையை இதன் கீழ் ஊழியர் நேரடி அநுபவத்தைப் பெறுவார்.

தொழில் செய்யும் முறையின் நன்மைகள்

- MERITS OF ON-THE-JOB METHOD

அ. தொழிலுக்குத் தேவையான சரியான உபகரணத்தையும் சூழலையும் அறிந்து கொள்ள ஊழியருக்கு வழிவகுக்கின்றது.

ஆ. பயிற்சிக்காகக் கூடுதலான ஆட்களோ அல்லது வசதிகளோ தேவையில்லை என்பதால் இது ஒப்பீட்டளவில் இலாபகரமானதும் குறைந்த நேரத்தை எடுப்பதுமாகும்.

இ. பயிலுநர் உண்மையான உற்பத்தி நிலைமையைத் தெரிந்து கொள்வதால் பயிற்சியின் பயன் அதிகரிக்கின்றது.

தொழில் செய்யும் முறையின் குறைபாடுகள்

- DEMERITS OF ON-THE-JOB METHOD

அ. தொழில் செய்யும் முறையின் கீழ் கைத் தொழில் நிறுவனத்தில் அடிக்கடி அதிகமாக அமைப்பு குலைகின்றது. ஒழுங்கில்லாது போகின்றது.

ஆ. பயிலுநர்கள் அநேகமாகக் கடையின் அல்லது அலுவலகத்தின் சத்தத்தினால் கவனம் திருப்பப்படுகின்றனர்.

இ. அங்கு குறைந்த உற்பத்தி நிலவும்.

முன்கூடப்பயிற்சி - VESTIBULE TRAINING

பயிலுநர்கள் வேலை செய்யும் பொழுதே ஓர் சிறு பயிற்சிநெறிக்கு உட்படுத்தப்படுவர். சிறப்புப் பயிற்றுநர் இல்லாதவிடத்து இணையான மேற்பார்வையாளர் மேல் சுமையை ஏற்றாது இப்பயிற்சியை வழங்கல் ஏற்றதாகும்.

வகுப்பறை அல்லது தொழில் செய்யாத முறை

- CLASSROOM OR OFF-THE-JOB METHOD

தொழில் செய்யாத முறை என்பது தினந்தோறும் செய்யும் தொழிலின் பயிற்சியின் ஓர் பகுதியல்ல. வகுப்பறை அல்லது தொழில் செய்யும் முறை கோட்பாடுகள் நடைமுறைகள் அறிமுறைகள் மற்றும் பிரச்சினைகளைத் தீர்க்கும் முறைகளைக் கற்பிக்கும் பொழுது பயனுள்ளதாகும்.

1. விர்வுரை முறை - LECTURE METHOD

இது பொதுவாகப் பொதுவிடங்களையிட்டு பெரும் எண்ணிக்கையினருக்குப் பயன்படுத்தப்படுவது. இவ்விடத்தில் விரிவுரையாளர் ஆழமான அறிவைப்பெற்றிருப்பார். பயிலுநர்களின் மனதில் ஆர்வத்தை ஊட்டி மனதில் எளிதில் பதியவைக்க இயல்கின்றது.

2. மாநாட்டு முறை - THE CONFERENCE METHOD

இந்த முறையின்கீழ் பங்குகொள்ளும் நபர்கள் தமக்கிடையில் பொதுவாக ஆர்வமுள்ள விடயங்களையிட்டு கலந்துரையாடுவர். இதன் மூலம் மாநாட்டு உறுப்பினராகவும் மாநாட்டுத் தலைவராகவும் ஆவதற்குரிய பயனுள்ள பயிற்சி முறையாகும்.

முன்று முறையிலான மாநாடுகள் உள

அ. நேரடிக் கலந்துரையாடல் - DIRECT DISCUSSION :

இதன் மூலம் பயிற்றுநர் காரணங்கள், கொள்கைகள் அல்லது கோட்பாடுகளை தெளிவுபடும்படி கலந்துரையாடலில் வழிகாட்டுவர்.

ஆ. பயிலும் மாநாடு - TRAINING CONFERENCE :

குழுவை அதன் அறிவை மற்றும் பழைய அனுபவத்தை ஒன்று சேர்க்கும்படி பயிற்றுநர்கள் செய்து பிரச்சினையின் பல்வேறுபட்ட கருத்துக்களையும் கண்ணோட்டத்தையும் கொண்டுவருவர். விரிவுரையாளர் பிரச்சினையை என்னவென்று தெளிவுபடுத்துவர்.

இ. கருத்தரங்கு மாநாடு SEMINAR CONFERENCE :

பயிற்றுநர் பிரச்சினையை தெளிவுபடுத்தி கலந்துரையாடலில் அனைவரும் பங்கு பற்றுவதை உறுதிசெய்வார்.

இது பிரச்சினைகளைக் கற்பதற்குரிய மிகப் பொருத்தமான முறையாகும். இது மேற்பார்வை மற்றும் நிறைவேற்று அபிவிருத்தித் திட்டங்களின் கோட்பாட்டைக் குறைப்பதற்கு மிகவும் பொருத்தமான முறையெனக் கருதப்படுகின்றது.

3. கருத்தரங்கு அல்லது அணிக்கலந்துரையாடல்

பயிற்சிக்குப் பொறுப்பான நபருடன் கலந்துரையாடித் தெரிவு செய்யப்பட்ட விடயத்தில் ஒருவர் அல்லது மேற்பட்ட பயிலுநர்களினால் தயாரிக்கப்பட்ட கட்டுரையை அடிப்படையாகக் கொண்ட கருத்தரங்கு பயிலுநர்களினால் கட்டுரை வாசிக்கப்பட்டதன் பின்னர் கலந்துரையாடல் நடைபெற்று தலைவரினால் விடய அடக்கம் சுருக்கிக் கூறப்படும்.

4. விடய ஆய்வு முறை

மாணவர்கள் தாமாக தமது சுதந்திரமான அறிவைப் பயன்படுத்தி திறமையை விருத்தி செய்வது இதன் நோக்கமாகும். விடய ஆய்வு மாணவனை உண்மையான விடயத்திற்குத் தீர்வைக் காணத்தூண்டும். இது அதிகமாக வழக்கறிஞர்களால் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. பிரச்சினைகளுக்கு விடையொன்றாக இருக்காது என்று பயிலுநர் தெரிந்து கொள்வர். ஒருவரின் சிந்தனையை மற்றவர் போற்றிக் கொள்வார். விடய ஆய்வு மேற்பார்வை மற்றும் நிறைவேற்ற நர்களினால் அதிகமாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. விடய ஆய்வு முறையே பயிலுநரிடமிருந்து எதிர்பார்ப்பவை

- அ. விடயத்தின் உண்மைகளிலும் உள்ளடக்க கத்திலும் திறமைபெறுதல்
- ஆ. விடயத்திலுள்ள நோக்கங்களையும் பிரச்சினைகளையும் தெளிவுபடுத்தல்
- இ. விடயத்திலுள்ள பிரச்சினைகளை இனம் காணல்
- ஈ. மாற்று நடவடிக்கை முறைகளை விருத்தி செய்தல்
- உ. நோக்கங்களையும் பிரச்சினைகளையும் அளவுகோலாகப் பயன்படுத்தி மாற்று வழிகளை தெளிவாக்கல்
- ஊ. நடவடிக்கை பயனுள்ளதாக அமைய தேவையான கட்டுப்பாடுகளை முன்மொழிதல்

5. பாத்திரம் வகித்தல் - ROLE PLAYING

பாத்திரம் வகிக்கும் பயிற்சித் தொழில் நுட்பம் மனித உறவுகள் மற்றும் தலைமைத்துவப் பயிற்சிக்கும் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. பாத்திரம் வகித்தல் முதன்மையாக ஊழியர்-ஊழியர் உறவு முறைகளில் தொடர்புபடுகின்றது. விசேடமாக புதிய உட்பக்கங்களை வழங்கியும் பயிலுநருக்கு இடைத்தொடர்புத்திறமையை வளர்க்கவும் சந்தர்ப்பத்தை வழங்குகின்றது.

6. முகாமைத்துவ விளையாட்டுக்கள்

- MANAGEMENT GAMES

பொது நோக்கத்தை எய்துவதற்கு மாணவர்கள் அணிகள் ஒன்றுடன் ஒன்று போட்டியிடும் வகுப்பறைப் பயிற்சியே

முகாமைத்துவ விளையாட்டாகும். உண்மை நிலையை நெருக்கமாக பிரதிநிதித்துவப் படுத்துவதற்காக இந்த விளையாட்டு வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது.

7. நுண்ணுணர்வுப் பயிற்சி

- SENSITIVITY TRAINING

நுண்ணுணர்வுப் பயிற்சி அல்லது T அணிப் பயிற்சி என்பது ஒருவர் மற்றவர்களுடன் நடக்கும் முறைகளை அபிவிருத்தி செய்தலும் அறிந்து கொள்ளலுமாகும். ஒருவரின் பொறுமையையும் ஆற்றலையும் மற்றவர்கள் புரிந்து கொள்ளலை அதிகரிக்கச் செய்வது இதன் நோக்கமாகும்.

8. பயிற்சித் திட்டத்தின் படிகள்

- STEPS IN TRAINING PROGRAMME

பயிற்சித்திட்டம் செலவுமிக்கதும் நேரத்தை உறிஞ்சுவதுமாகும். பின்னர் கலந்துரையாடப்படும் பயிற்சிப் பிரமாணம் தொழில் அறிவுறுத்தலின் கட்டாயமான மாற்றுமுறையாகும். பின்வரும் முறைகள் தேவையானவை என்று பெரும்பாலும் கருதப்படுகின்றன.

- பயிற்சித் தேவைகளைக் கண்டறிதல் அல்லது இனம்காணல்
- அறிவுறுத்தலை ஆயத்தம் செய்தல் அல்லது தொழிலுக்கு ஆயத்தமாகுதல்
- பயிலுநரைத் தயார் செய்தல்
- நடவடிக்கையைச் சமர்ப்பித்தல்
- பயிலுநரின் செயற்பாட்டை ஆராய்ந்து பார்த்தல்
- பரிசூதியங்களை அல்லது பின்னூட்டல் களைக் கண்காணித்தல்

பயிற்சியின் தேவையை கண்டுகொள்ளல் அல்லது இனம்காணல்;

- DISCOVERING OR IDENTIFYING THE TRAINING NEEDS

குறிப்பிட்ட ஓர் பிரச்சினைக்குத் தீர்வு காணவேண்டுமென்று கண்டால் மட்டுமே பயிற்சித் திட்டமொன்று தாபிக்கப்படல் வேண்டும். பயிற்சியின் தேவை மூன்றுவிதமான பகுப்பாய்வுகளைக் கொண்டிருத்தல் வேண்டும்.

1. நிறுவகத்துப் பகுப்பாய்வு

ORGANIZATIONAL ANALYSIS :

நிறுவகத்தின் இலக்குகள், மூலவளங்கள் மற்றும் மூலவளங்களின் ஒதுக்கீடுகளை அவை நிறுவகத்தின் இலக்குகளுடன் தொடர்புடையவை என்பதால் அவற்றைத் தீர்மானியுங்கள்

2. நடவடிக்கைப் பகுப்பாய்வு

OPERATIONS ANALYSIS :

ஊழியர் தொழிலைப் புரிதலைக் கவனத்திற்கொள்ளாது இலக்கில் அல்லது தொழிலில் கவனத்தைச் செலுத்தவும்.

3. மனிதப் பகுப்பாய்வு MAN ANALYSIS :

நிறுவகத்து நோக்கங்களை அடைவதற்காக பங்களிப்பு செய்வதற்கென ஒருவர் கொண்டிருக்க வேண்டிய அறிவு நடத்தைப் பாங்கு மற்றும் திறமைகளை மீளாய்வு செய்யவும்.

ஒவ்வொரு பயிலுநரும் கொண்டிருக்க வேண்டிய குறிப்பிட்ட பயிற்சித் தேவைகள் விருத்தி செய்யவேண்டிய திட்டங்களுடன் ஆயத்தமாக இருந்தால் அவரின் திறமைகளையும் ஆளுமையையும் வழங்கும் நோக்கத்துடன் பயிற்சித் திட்டம் தொடரப்படும்.

போதனாசிரியரை ஆயத்தம் செய்தல்

- PREPARING THE INSTRUCTOR :

போதனாசிரியர் என்பவர் முழுத்திட்டத்திலும் முக்கியமானவர் என்பதால் அவர் கற்பிக்கவேண்டிய விடயத்தையும் எப்படிக் கற்பிப்பது என்பதனையும் நன்கு தெரிந்திருத்தல் வேண்டும். ஓர் விடயத்தைப் படத்துடன் விளங்கப்படுத்துவதா? அல்லது செய்து காட்டுவதா? என்ற தேவையான தொழில் நுணுக்கத்தை அவர் மனதில் கொண்டிருத்தல் வேண்டும்.

பயிலுநரை ஆயத்தம் செய்தல்

- PREPARING THE TRAINEE

இந்தப்படிமுறைகள் பின்வருமாறு

- பயிலுநரை கடினமீறி இருக்கச் செய்தல்
- தொழிலின் முக்கியத்துவத்தையும் பண்புகளையும் தொழிலின் போக்கிற்கு உள்ள தொடர்பையும் எடுத்துக் கூறல்.
- அவர் எதற்காகக் கற்பிக்கப்படுகின்றார்

என்பதனையும் விளக்குதல்

- ஆவலைத் தூண்டியும் கேள்விகள் கேட்பதனை ஊக்குவித்தும் பயிலுநர் அவரது தொழிலையும் பிற தொழில்களைப்பற்றி என்ன தெரிந்துவைத்துள்ளார் என்றும் அறிதல்
- முழுத் தொழிலும் “ஏன்” என்று விளக்கியும் அதனுடன் அவர் தெரிந்து வைத்துள்ள பிற தொழில்கள் தொடர்பாகவும் அறிதல்.
- பயிலுநரை முடிந்த அளவு அவரின் இயல்பான நிலையில் அமர்த்தல்
- அவரை உபகரணங்கள், பொருட்கள், கருவிகள் மற்றும் வர்த்தக நிபந்தனைகளுடன் பழக்கமுள்ளவராக்குதல்

நடவடிக்கைகளைச் சமர்ப்பித்தல்;

- PRESENTING THE OPERATIONS :

பயிற்றுவிப்பாளர், தெளிவாகக் கூறியும் காட்டியும் படங்கள் மூலம் விளக்கியும் வினாக்கள் எழுப்புவதன் மூலமும் செய்து காட்டுவதன் மூலமும் பயிற்சியை முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாகக்கொள்ளார். பயிற்சியின் வரிசைகள் பின்வருமாறு

1. முழுப்பணியினதும் வரிசையை விளக்குதல்
2. பிரமாணத்தின்படி பணியைப் படிப்படியாகச் செய்தல்
3. தான் செய்வதன் ஒவ்வொரு செயன் முறையையும் விளக்குதல்
4. பணிமுழுவதையும் பயிலுநர் விளக்குதல்
தெளிவாகவும் முழுமையாகவும் பொறுமையாகவும் அறிவுறுத்தல்கள் அமைய வேண்டியதுடன் முக்கிய அம்சங்கள் பற்றி திடமாகவும் கூறுதல் வேண்டும். பணிபற்றிப் பயிலுநர்கள் பூரண அறிவைப் பெறுதல் அவசியமாகும்.

பயிலுநரின் செயற்பாட்டைப் பரிசீலித்தல்

- TRY OUT THE TRAINEES PERFORMANCE :

இந்த முறையின் கீழ் பயிலுநர் பணியைப் பல முறைகள் ஆறுதலாகவும் விளக்கியும் செய்யும்படி கேட்கப்பட்டுத் தவறுகள் திருத்தப்படுகின்றன. முதன் முறையாகப் பயிலுநர் சிக்கலான செயன்முறைகளில் ஈடுபட்டு திறமையைக் கட்டி எழுப்பி விரைவாகச் செய்யும்படி கேட்கப்படுவார். பயிற்சியின் மூலம் திறமையை வளர்த்துக்

கொண்டதாகக் காட்டும் பயிலுநர் தானாகவே பணியைச் செய்ய அமர்த்தப்படுவார்.

பணியைப் பின் தொடரல் - FOLLOW-UP :

இதன் மூலம் பயிற்சியின் பயன் பரீட்சிக்கப் படுவதுடன் பயிற்சியின் மொத்தப் பெறுமதி பற்றியும் ஆராயப் படுகின்றது. பயிலுநர் கற்கவில்லையெனில் ஆசிரியர் கற்பிக்கவில்லை என்பதனை ஞாபகத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

8. பயிற்சி முறையைத் தெரிவு செய்தல்

- SELECTION OF A TRAINING METHOD

பின்வரும் ஆறு காரணிகளில் பொருத்த முடைய முறையைத் தெரிவு செய்தல் தங்கியுள்ளது.

1. பிரச்சினையுள்ள பகுதியின் தன்மை

NATURE OF PROBLEM AREA :

பயிற்சி முறையைத் தெரிவு செய்தல், செய்து முடிக்கவேண்டிய பணியில் அல்லது மக்கள் ஒருவருடன் ஒருவர் எங்ஙனம் இடை வேளையில் ஈடுபடுகின்றனர் என்பதில் தங்கியுள்ளது. அதாவது பிரச்சினை நடவடிக்கைப் பிரச்சினையாகவோ அல்லது மனித உறவுப் பிரச்சினையாகவோ இருக்கலாம்.

2. நிறுவனத்தின் உயர்மட்டத்தில் பயிலுநரின் மட்டம் - LEVEL OF TRAINEES IN THE ORGANIZATION'S HIERARCHY :

பங்கு பற்றுபவர்களின் மட்டத்திலேயே பயிற்சியைத் தெரிவு செய்தல் தங்கியுள்ளது.

3. பயிற்சிக் காலத்தின் போது பயிலுநர்களின்

ஆர்வத்தைப் பேணவும் உயர்த்தவுமான முறையின் திறமை

METHOD'S ABILITY TO HOLD AND AROUSE THE INTEREST OF TRAINEES DURING THE TRAINING PERIOD :

விடயத்தை ஊக்கப்படுத்தவும் ஞாபகத்தில் வைத்துக் கொள்ளவும் பங்குபற்றுபவர்கட்கு பயிற்சிப் பொருட்களை அறிமுகம் செய்வதில் மாற்றுவழிகளை பயிற்றுநர்கள் கையாள்தல் வேண்டும்.

4. தகுதிவாய்ந்த பயிற்றுநர்கள் கிடைப்பது

AVAILABILITY OF COMPETENT TRAINERS :

பயிற்றுநர் பயிற்சியின் முக்கிய மனிதர் என்பதால் பயிற்றுநரின் திறமையிலேயே பயிற்சியின் பயன் தங்கியுள்ளது.

5. நிதி கிடைத்தல்

- AVAILABILITY OF FINANCE :

பயிற்சித் திட்டம் வெற்றி பெற நிதி கிடைப்பது மிகவும் தீர்க்கமானதாகும்.

6. நேரம் கிடைத்தல்

- AVAILABILITY OF TIME :

பயிற்சியை வெற்றிகரமாக நடாத்துவதற்கு போதுமான நேரம் கிடைத்தல் வேண்டும். அவசரத்தில் செய்தல் கூடாது.

Reference:

H.R.M ,MBA Department, NMAM Institute of Technology
Manipal University, India.



WHAT IS A POWER OF ATTORNEY, WHAT ACT GOVERNS POWERS OF ATTORNEY AND WHAT SECTION OF THAT ACT COVERS GENERAL POWERS OF ATTORNEY?

A power of attorney is a type of agency, a formally written deed which allows one person to act on behalf of another person. powers of attorney are governed by the powers of Attorney Act 1971 and section 10 covers general powers of attorney.

WHAT IS A BANK DO WHEN CLOSING AN UNSATISFACTORY CREDIT ACCOUNT?

When closing an unsatisfactory credit account, a bank must give the customer a reasonable period of notice to withdraw the funds and return unused cheques.

WHAT IS AN ENDURING POWER OF ATTORNEY , AND ANY IS IT USEFUL?

An enduring power of attorney is one which is not automatically revoked when the donor becomes mentally incapacitated. This is useful because it is often in just such circumstances that funds and return unused cheques.

வர்த்தகர்களுக்கு வரப்பிரசாதமாகும் கடன் அறவிடும் சட்டத்தின் 25(1) ரிவிவுக்கான உயர் நீதிமன்ற தீர்ப்பு

வர்த்தகத்துறையில், பெரும்பாலான கொடுக்கல் வாங்கல்கள் காசோலை மூலமே நடைபெறுகின்றன. அவ்வாறு நடைபெறும் காசோலைகளுக்கான பணத்தை உடனடியாக வங்கியில் இருந்து பெறமுடியாமல் சில நாட்கள் கழிந்தன் பின்னர் பெறக் கூடிய விதமாகவும் வர்த்தகர்கள் பெரிய வர்த்தகர்களுக்கு (post Dated) பின்னைய திகதி ஒன்றைக் குறித்து எழுதி காசோலையை வழங்குவதும் உண்டு.

குறித்த தினத்தில் காசோலை வைத்திருப்பவர் வங்கிக்குச் சென்று பணத்தைப் பெற முற்பட்டால் சில வேளைகளில் வங்கிக்கணக்கு மூடப்பட்டுள்ளது (Account Closed) என்றோ வங்கியில் பணம் இல்லை என்றோ வங்கிகள் குறிப்பிட்டு காசோலையை கையளித்தவரிடம் திருப்பிக் கொடுப்பதும் நடைபெறுவதுண்டு.

கொழும்பில் உள்ள வர்த்தக நிலையங்கள் பலவற்றில் இத்தகைய மதிப்பிழந்த காசோலைகள் பல இலட்சக்கணக்கான பெறுமதியுடையவையாக இருப்பதைக் காணலாம். இவற்றுக்கு எவ்வாறு பணத்தைப் பெறுவது என்பதை தெரியாமல் பல வர்த்தகர்கள் கஷ்டப் படுவதுண்டு. இன்னும் சிலர் நீதி மன்றம் சென்று அலைக்கழிய நேரமில்லை என்று கூறிவிட்டு மௌனமாய் இருந்துவிடுவது உண்டு.

இன்னும் சிலர் பொலிஸ் நிலையம் சென்று முறைப்பாடு செய்தால் அது பலனளிக்கப் போவதில்லை யென்று கருதுபவர்களும் உண்டு. இவ்வாறு பல்வேறு காரணங்களால் பல வர்த்தகர்கள் மனம் நோவதுடன் வர்த்தகத்திலும் நஷ்ட மடைந்துள்ளனர்.

இத்தகையவர்களுக்கு வரப்பிரசாதமாக உயர் நீதிமன்றம் காசோலை சம்பந்தமாக வழங்கிய தீர்ப்பு ஒன்று இருப்பதால் பல வர்த்தகர்கள் நீதிவான் நீதிமன்றத்தில் வழக்கை தாங்களே ஒரு சட்டத்தரணி மூலம், private plaint ஐ தாக்கல் செய்து பணத்தைப் பெறக்கூடியதாய் இருக்கிறது. இன்னும் பல வர்த்தகர்களுக்கு இந்த உயர் நீதிமன்ற தீர்ப்பு தெரியாமலும் சட்டம் தெரியாமலும் இருப்பதால் பணத்தைப் பெறமுடியாமல் மதிப்பிழந்த காசோலை களை வைத்துக் கொண்டிருப்பதையும் நாம் காணக்கூடியதாயிருக்கிறது. ஆகவே எல்லோரும் நன்மை பெற மேற்படி உயர் நீதிமன்ற தீர்ப்பையும் சட்டத்தின் சட்டத்தின் விபரத்தையும் கூறுவது பிரயோசனமானதாக விளங்கும்.

கடன் அறவிட்டு விசேட ஏற்பாடுகள்

சட்டம் (Debt Recovery Special Provision ACT) 1990 and 1994 இலங்கையில் கடன் வழங்கும் நிறுவனங்கள் (Money Lending Institution) பல உண்டு விசேடமாக வங்கிகள், நிதிக் கம்பனிகள் வாடிக்கை யாளருக்கு கடனை வழங்குகின்றன. இக் கடனை திருப்பிக் கொடுக்கும் போது ஒருவர் காசோலை மூலம் கடனைத்திருப்பிக் கொடுக்கிறார் என வைத்துக் கொள்வோம். அக் காசோலை பணம் இல்லாமல் திருப்பப்பட்டால் அல்லது வங்கியில் பணம் இல்லாமல் திருப்பப்பட்டால் கடன் கொடுத்த நிதி நிறுவனம் அக் காசோலை வழங்கியவருக்கு எதிராக அச்சட்டத்தின் 25(1) ம் பிரிவின் கீழ் நடவடிக்கை எடுக்கலாம்.

அவ்வாறு நடவடிக்கை எடுக்கும்போது காசோலை வழங்கியவர் குற்றம் புரிந்தவராகக் காணப்படுவதால் அவர் தண்டனைக்குள்ளாகிறார். இந்தப் பயத்தினால் பலர் காசோலைகளை வங்கியில் பணம் இல்லாமல் எழுதுவதுமில்லை. ஆரம்பத்தில் இச் சட்டம் கடன் வழங்கும் நிறுவனங்களுக்கே (Money Lending Institution) செல்லும் என்றும் கருதப்பட்டதால் சாதாரண வர்த்தகர்களுக்கு இது செல்லாது என்றே கருதப்பட்டது.

இந்தக்கருத்து இன்றும் பலர் மத்தியில் நிலவுகிறது. இது தவறாகும். உயர்நீதிமன்றம் இதனை ஏற்காமல் எல்லோரும் இந்தப் பிரிவின் கீழ் வழக்கைத் தொடர்ந்து பணத்தைப் பெறலாம் என்றது.

இது சம்பந்தமான வழக்கு

The OIC, CID and Another Vs A.C. Soris என்ற வழக்கு பண்டாரவளை நீதிவான் நீதிமன்றில் நடந்தது. அதன் பின்னர் அவ் வழக்கின் தீர்ப்பை மீளாய்வு செய்ய பதுளை மேல் நீதிமன்றத்தில் அவ் வழக்கு நடந்தது வழக்கு இலக்கம் 185/2004 அதன் பின்னர் அவ் வழக்கு உயர்நீதிமன்றத்தில் நடந்தது. வழக்கு இலக்கம் 90/05 உயர்நீதிமன்றத்தில் ஆராயப்பட்ட விடயம் என்னவெனில் கடன் வழங்கும் நிறுவனங்களுக்குரிய சட்டமான கடன் அறவிடும் விசேட ஏற்பாடுகளில் கீழ் உள்ள 25(1)ம் பிரிவான Cheques Drawn in Favour of Person Other than Lending Institution என்பது சாதாரண காசோலை கொடுக்கல் வாங்கல் நடைபெறும் போது காசோலை மதிப்பிழந்தால் காசோலையைப் பெற்றவர் வழக்கை தாக்கல் செய்து பணத்தைப் பெறலாமா? இதனை இன்னுமொரு வழியில் கூறினால் மேற்படி சட்டத்தின் 25(1)ம்

பிரிவு கடன் வழங்கும் நிறுவனங்களுக்குமட்டும் செல்லுமா? அல்லது எல்லோருக்கும் பொதுவானதா? என்பதேயாகும். உயர் நீதிமன்றம் பின்வருமாறு நின்றது.

"That Even if a Cheque is Drawn in Favour of any person other than a lending instituon section 25 (1) of the debt recovery (Speual Provisions) ACT Appilies There to and prosecution can be instituted under that section"

உயர் நீதிமன்றத் தீர்ப்பானது மதிப்பிழந்த காசோலைக்கான பணத்தைப் பெறுவதற்கான வழக்கை கடன் வழங்கும் நிறுவனங்கள் மட்டுமல்ல எவரும் தாக்கல் செய்யலாம் என்றது /ஆகவே இன்றுள்ள சட்ட நிலைப்பாடு என்னவெனில் மதிப்பிழந்த காசோலையை வைத்திருப்பவர் பொலிஸ் நிலையத்தில் முறைப்பாடு செய்யாமல் நேரடியாக ஒரு சட்டத்தரணியை அணுகி அவர்மூலம் வழக்கை நீதிவான் நீதிமன்றில் தாக்கல் செய்யலாம் என்பதேயாகும்.

மதிப்பிழந்த காசோலைக்கான வழக்கை எவ்வாறு தாக்கல் செய்யவேண்டும்?

மதிப்பிழந்த காசோலைக்கான பணத்தைப் பெறவேண்டுமானால் பின்வரும் அம்சங்களை உங்களது வழக்கின் பிராதிடில் காட்ட வேண்டும். முதலாவதாக காசோலையை உங்களுக்கு வழங்கியவர் என்ன காரணத்திற்காக அக் காசோலையை உங்களுக்கு வழங்கினார். வியாபாரியாக நீங்கள் இருந்தால் உங்களிடம் பொருட்களை வாங்கிக் கொண்டு அதற்காக அந்தக் காசோலையை வழங்கினார் எனக் காட்ட வேண்டும். கடன் வாங்கியிருந்தால் அதற்காக அக்காசோலையை வழங்கினார் எனக் காட்ட வேண்டும். பின்னர் அந்த காசோலை வங்கியில் பணத்தை பெறுவதற்காக சமர்ப்பிக்கப்பட்டது என்றும் வங்கியில் பணம் இல்லாததால் திருப்பி உங்களிடம் வங்கியின் குறிப்புடன் வழங்கப்பட்டது என்பதும் காட்டப்பட வேண்டும்.

வங்கி காசோலைக்கான பணம் இல்லை என்று குறிப்பிட்டு உங்களுக்கு காசோலையை தந்திருந்தால் இது பற்றி நீங்கள் ஒரு கடிதம் எழுதி காசோலையை தந்தவருக்கு அனுப்பி விபரத்தை அறிவிப்பதுடன் பணத்தை தருமாறு கேட்க வேண்டும். அவர் காசைத் தந்தால் வழக்கு எழாது. அவர் பணத்தை தரமறுத்தால் வழக்கு எழும். இறுதியாக உங்களுக்கு மேற்படி சட்டத்தின் கீழ் பணத்தைப் பெற காரணம் உண்டு என்பதை விளக்கி நீதிமன்றத்திடம் பணத்தை பெற்றுத் தருமாறு கோர வேண்டும்.

இந்த பிராதிடில் நீங்கள் சாட்சியாக கூப்பிடவிருக்கும் நபர்களின் பெயரையும் ஆவணங்களின் பெயரையும் குறிப்பிட வேண்டும். காசோலை கொடுத்த இடத்தில் நீதிவான் நீதிமன்றத்தில் இந்த வழக்கு தாக்கல் செய்யப்பட வேண்டும். உதாரணமாக கொழும்பில் பொருட்கள்

கொள்வனவு செய்யப்பட்டு காசோலை இங்கு வழங்கப் பட்டால் அந்த நீதிவான் நீதிமன்றத்திலேயே வழக்கு தாக்கல் செய்யப்பட வேண்டும்.

இறுதியாக நீங்கள் வழக்கை தாக்கல் செய்த பின்னர் நீதிமன்றத்தில் அதுபற்றிய தொகுப்புரையை கூற வேண்டும். நீதிவான் அத் தொகுப்புரையை பொறுத்து எதிராளிக்கு அழைப்பாணை அல்லது நோட்டீஸ் அனுப்புவதா? எனத் தீர்மானிப்பார். உங்களது கோரிக்கையை நீதிமன்றம் ஏற்கலாம் என்ற நிலைப்பாட்டை நீதிமன்றத்தில் உணர்த்த வேண்டும்.

உங்களது வழக்கு ஏற்கப்பட்டால் நீதிமன்றம் எதிராளியை நீதிமன்றக்கு வருமாறு கட்டளை அனுப்பும் அவர் மறுத்தால் அவரை பிடித்து நீதிமன்றத்தில் ஆஜர் படுத்துமாறு பிடியாணையை பிறப்பிக்கும். பிடியாணை பிறப்பிக்கப்பட்டால் இலகுவில் பிணை வழங்கப்பட மாட்டாது. ஆகவே எதிராளி நோட்டீஸ்கிடைத்த உடனேயே நீதி மன்றத்தில் தோன்றுவார்.

எதிராளி வழக்கு விசாரணையன்றி உங்களுடன் ஒரு சமரசத்திற்கு வந்து மாதா மாதம் ஒரு தொகைப் பணத்தை செலுத்த உடன்படலாம். இந்த உடன்பாட்டை மீறினால் பின்னர் சந்தர்ப்பத்திற்கும் வழக்கின் முடிவுக்கும் தக்க நடவடிக்கை எடுக்கலாம். எப்படியிருப்பினும் உங்களது பணம் உங்களுக்கு கிடைக்கும்.

நீதிவான் நீதிமன்றத்தில் வழக் கொன்றை சட்டத்தரணி மூலம் (Private Plaint) அல்லது பொலிஸார் மூலம் தாக்கல் செய்ய வழியிருப்பதால் நீங்கள் உங்களது பணத்தைப் பெற ஒரு சட்டத் தரணி மூலம் அல்லது பொலிஸ் மூலம் வழக்கைத் தாக்கல் செய்து கொள்ளலாம்.

கடன் அறவீட்டுச் சட்டத்திற்கு முன்னர் பலர் அங்கலாய்த்துக் கொண்ட விடயம் என்னவெனில் மாவட்ட நீதிமன்றத்திற்குச் சென்று வழக்கைத் தாக்கல் செய்து பலனளிக்காது என்றும் காசோலை வழங்கியது பணம் இல்லாத நிலையில் அவரிடம் ஒன்றையும் அறவிட முடியாது என்றும் மேலும் மேலும் செல்வாகுமேயொழிய வேறு ஒன்றும் நடைபெறாது என்பதுமாகும்.

ஆனால் கடன் அறவிடும் சட்டத்தின் ஏற்பாடு களுக்கு உயர் நீதிமன்றம் கொடுத்த தீர்ப்பால் இன்று மேற்படி அங்கலாய்ப்பு நிலை மாற்றப்பட்டு பணத்தை பெறக்கூடிய நிலை ஏற்பட்டுள்ளது என்பதுமாகும்.

மாவட்ட நீதிமன்றத்தில் வழக்கைத் தாக்கல் செய்ய வேண்டுமானால் காசோலையை மதிப்பிழந்தது என குறிப்பிட்ட வங்கி உள்ள இடத்திலேயே வழக்கைத் தாக்கல் செய்ய வேண்டும். அத்துடன் ஆறு வருட காலத்திற்குள் வழக்கைத் தாக்கல் செய்ய வேண்டும். இந்த இரண்டு அம்சங்களும் மேற்படி சட்டத்தின் கீழ் கவனிக்கப்படுவதில்லை.

நன்றி - வலம்புரி

கடன்களையும் முற்பணங்களையும் வகைப்படுத்தலும், கடன் நட்ட ஒதுக்கீடு செய்தலும்

கடன்களையும் முற்பணங்களையும் தரமாகவும் ஒழுங்காகவும் ஆய்வு செய்து வழங்கும் போது கடன் அறவீட்டில் பின்னடைவுகளை எதிர்நோக்குதல் குறைவாகவே காணப்படும்.

இருப்பினும் சில வேளைகளில் வங்கிகளும் நிதி நிறுவனங்களும் வழங்கிய கடன்களை அறவிட முடியாமல் போவதும் உண்டு.

கடன் அறவீட்டின் அடிப்படையில் கடன்களையும் முற்பணங்களையும் இரு பெரும் பிரிவுகளாக பிரிக்கலாம்.

பி. பிரான்சிஸ்

முகாமையாளர்,
இலங்கை வங்கி, காங்கேசன்துறை.

1. ஒழுங்கான கடன்களும் முற்பணங்களும்

[PLA - PERFORMING LOANS AND ADVANCES - REPAYMENT IS REGULAR]

கடன் பெறப்பட்ட கடனாளிகளினால் மீளச் செலுத்தக்கூடியானது எந்தவிதமான நிலுவைகளும் அல்லாமல் ஒழுங்காகவும் முறையாகவும் நடைபெறுமாயின் அவ்வாறான கடன்கள் ஒழுங்கான கடன்களும் முற்பணங்களும் ஆகும். [PLA]

2. செயல் நிலையற்ற கடன்கள்

[NON PERFORMING ADVANCE) - CAPITAL & INTEREST DUE IS NOT WITH IN A STIPULATED PERIOD]

ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட ஒப்பந்தத்திற்கு அமைய மீளச் செலுத்துகை நடைபெறாவிட்டால் குறிப்பிட்ட கடன்கள் அல்லது முற்பணங்கள் செயல்நிலை அற்றவகைகள் எனக் கருதப்படும். [NPA]

செயல் நிலை அற்ற கடன்களை கீழ்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம்.

[CATEGORIZATION OF NPA ADVANCE]

- | | |
|--------------------|----------------|
| 1. SPECIAL MENTION | 3 - 6 MONTHS |
| 2. SUB STANDARD | 6 - 12 MONTHS |
| 3. DOUBTFUL | 12 - 18 MONTHS |
| 4. LOSS | OVER 18 MONTHS |

NOTE கடன் ஒன்றுக்கு பெறப்பட்ட பிணையானது காசாகவோ அல்லது கிட்டிய பணமாக காணப்படுமிடத்து அக்கடனானது 6 மாதத்தின் பின்னரே செயற்திறனற்ற கடன் பகுதிக்கு மாற்றப்படும். இச் செயற்பாடு 30.04.2009 இற்கு முன்னர் 3 மாதமாக காணப்பட்டு 01.05.2009 இற்குப் பின்னர் 6 மாதங்களாக நீடிக்கப்பட்டுள்ளது. எனவே இக் கடன்கள் 6 மாதத்தின் பின்னரே சரியீடு செய்யப்படும்.

பொதுவாக செயல்நிலை அற்ற கடன்களுக்கான காலவரையறை கீழ்வருமாறு அமையும். [NPA TIME PERIOD]

1. **POD 90 DAYS**
2. **TOD 90 DAYS**
3. **LEASING** தொடர்ந்து 3 மாதங்கள் செலுத்தப்படாமல் இருந்தால் - [RENTAL]
4. **CREDIT CARD 90 DAYS FROM THE DUE DATE.**
5. **RAN SURAKUM ADVANCE 90 DAYS FROM AGREED PERIOD**
6. **TERM LOAN** தொடர்ச்சியாக 3 மாதங்கள் செலுத்தப்படாமல் இருந்தால்.



மத்திய வங்கியின் கணக்கீட்டு நடைமுறைகளுக்கு அமைய வங்கிகளினாலும் ஏனைய நிதி நிறுவனங்களினாலும் சந்தேகமான அல்லது அறவிடமுடியாக கடன்களுக்கான நட்ட ஒதுக்கம் செய்யவேண்டியது கட்டாய தேவைப்படாது. இவ்வாறு ஒதுக்கீடு செய்வதினை 2 வகையாகப் பிரிக்கலாம்.

1. பொதுஒதுக்கம் [GENERAL PROVISION]
2. செயலற்ற கடனுக்கான நட்ட ஒதுக்கம். [NPA PROVISION]

பொதுஒதுக்கம்

சகல செயல் நிலையில் உள்ள கடன்களுக்கும் [PAL] விசேடமாக குறிப்பிடப்பட்ட [SPECIAL MENTION] பகுதிகளில் உள்ள கடன்களுக்கும்

மொத்தக்கடன் தொகையில் 1% ஐ இலாபத்தில் கழித்து பொதுப் பேரேட்டின் ஒதுக்கத்தில் சேர்த்து வைத்தல் வேண்டும். இச் செயற்பாட்டினை தலைமைக் காரியாலயமே மேற்கொள்ளும்.

செயலற்ற கடனுக்கான நட்ட ஒதுக்கம்

செயலற்றனற்ற [NPA] பகுதியில் காணப்படும் கடன் நிலுவைகளிற்கு அவற்றின் நிலைகளிற்கு ஏற்ப மாதாந்தம் குறித்துரைக்கப்பட்ட விகிதாசாரத்திற்கேற்ப வங்கிக் கிளைகள் நட்ட ஒதுக்கீட்டை மேற்கொள்ளும்.

- | | |
|-----------------|-------|
| 1. SUB STANDARD | - 20% |
| 2. DOUBTFUL | - 50% |
| 3. LOSS | -100% |

அசையாச் சொத்துக்களுக்கான நட்ட

ஒதுக்கீடு

Provision for Immovable Property [Hair Cut Provision]

அசையாச் சொத்துக்களிற்கு கடன் வழங்கும் போது மத்திய வங்கியின் அறிவுறுத்தலிற்கு இணங்க நட்ட ஒதுக்கீடு செய்யப்பட வேண்டும். அவ்வாறு மீளச் செலுத்தப்படாத அசையாச் சொத்துக்களிற்கு உரிய கடன்களிற்கு ஒதுக்கங்களை மேற்கொள்ளல் தலை வெட்டுதல் முறை [*Hair cut provision*] எனப்படும்.

உடன் விற்பனைப் பெறுமதியிலும் [*Forced Sales Value*] பார்க்க கடன் தொகை குறைவாக இருந்தால் ஒதுக்கீடு செய்ய வேண்டியதில்லை. மாறாக உடன் விற்பனைப் பெறுமதியிலும் பார்க்க கடன் தொகை கூடுதலாக இருந்தால் பின்வருமாறு நட்ட கடன் ஒதுக்கீடு செய்யப்பட வேண்டும்.

Worked examples:

1. 6 M-12Months [*substandard*] 75%

Example I

- *Original Amount Granted*
: Rs.5, 000,000
- *Security*
: *Immovable Property*
- *Present outstanding*
: Rs.4, 220,000
- *Installment in Arrears*
: 8 [*substandard category*]

- *Net Realizable value of the Security[Fvs]*
: Rs.6,000,000
- *Discounted value of the security*
: Rs.4, 500,000 [6,000,000 X 75%]
- *Surplus*
: Rs.280, 000
- *Loan loss provisions required*
: NIL

இவ் உதாரணத்தின்படி *Discounted value of the security* ஆனது *Present outstanding* ஐ விட அதிகமாகக் காணப்படுவதால் ஏற்பாடு செய்ய வேண்டிய தேவையில்லை.

Example II

- *Original Amount Granted*
: Rs.5, 000,000
- *Security*
: *Immovable Property*
- *Present outstanding*
: Rs.4, 220,000
- *Installment in Arrears*
: 8 [*substandard category*]
- *Net Realizable value of the Security[Fvs]*
: Rs.4,000,000
- *Discounted value of the security*
: Rs.3, 000,000 [4,000,000 X 75%]
- *Shortfall*
: Rs.1,220, 000 [3,000,000 ,220,000]
- *Loan loss provisions required*
: Rs.244,000 [1,220,000 X 20%]

இவ் உதாரணத்தின்படி *Discounted value of the security* ஐ விட *Present outstanding* அதிகமாகக் காணப்படுவதால் இங்கு ஏற்பாடு செய்யப்பட்டுள்ளது. இங்கு பற்றாக்குறையாகக் காணப்படும் தொகையின் அக்கடன் நிலையின் விகிதாசாரத்திற்கேற்ப ஏற்பாடு செய்ய வேண்டும்.

2. 12M-18Months [*Doubtful*] 75%

- *Original Amount Granted*
: Rs.5, 000,000
- *Security*
: *Immovable Property*

- *Present outstanding*
: Rs.4, 220,000
- *Installment in Arrears*
:30 [18 Months in loss section]
- *Net Realizable value of the Security[Fvs]*
: Rs.4, 000,000
- *Discounted value of the security*
: Rs.2,400,000 [4,000,000 X 60%]
- *Shortfall*
: Rs.1,820, 000 [2,400,000 4,220,000]
- *Loan loss provisions required*
: Rs.1,820,000 [1,820,000 X 100%]

இவ் உதாரணத்தின் படி இக்கடன் *Loss Section* இல் காணப்படுவதால் 100% ஏற்பாடு செய்யப்பட வேண்டும். இங்கும் *Discounted value of the security* ஐ விட *Present outstanding* அதிகமாகக் காணப்படுகிறது.

3. 1&M-30 Months[Loss]	75%
4. 30M-42Months	60%
5. 42M -54Months	50%
6. 54M -66Months	40%

செயலற்ற நிலையில் உள்ள கடன்களை மீளப்பெறுவதற்கு எடுக்கப்பட வேண்டிய நடவடிக்கைகள்

- *Negotiated Concessions* மேலதிகமாக பெறப்பட்ட 4% வட்டியை [penal rate] இல்லாமற் செய்தல்.
- *Rescheduling (Adjustment / Extension)* வருவாய்க்கு ஏற்றவாறு கடன் காலப்பகுதியை அல்லது தவணைப் பணத்தை மாற்றி அமைத்தல்.
- *Restructuring (POD or TOD converted to loan)* மேலதிக பற்றாக வழங்கப்பட்ட தொகையை கடனாக வழங்கல்.
- *Compromised Settlement* வங்கியும் வாடிக்கையாளரும் ஏற்றுக்கொள்ளத்தக்க வகையில் அவரின் நிதிநிலையை கருத்திற் கொண்டு பரஸ்பர விட்டுக்கொடுப்புகளுடன் ஒரு உடன்பாட்டிற்கு வருதல்.
- *Parade Action* புதிய கடன் அறவிடல் சட்டம், 1990ம் ஆண்டு 4ம் பிரிவின் படி [Special Provisions-Mortgage ACT 04 of 1990] பெற்ற

கடனைச் செலுத்தாதவிடத்து சொத்தை விற்றுக் கடனை மீளப்பெறுவதற்கு வங்கிகள் உட்பட, ஏனைய நிதி நிறுவனங்களிற்கும் [Financial Institutions] உரிமை வழங்கப்படுதலே நேரடி நடவடிக்கை ஆகும். இதன் பிரகாரம் வங்கிகள் தாமாகவே நீதிமன்ற நடவடிக்கை இல்லாது சொத்தை விற்பனை செய்ய முடியும்.

- *Mediation Board (No:72 of 1988)* 25000/- உட்பட்ட கடன்களை அந்தந்தப் பகுதி நியாயாதிக்க சபையிடம் முறையிட்டு மீளப் பெறுதலை மேற்கொள்ளல். இவ் இணக்க சபையில் குறைந்தது 12 உறுப்பினர்கள் அங்கம் வகிப்பர். இவ் உறுப்பினர்கள் அரசினால் நியமிக்கப்படுவார்கள். இவ் உறுப்பினர்கள் பிரச்சனையை ஆராய்ந்து சுமுகமான முடிவுக்கு வருவர். இச் சபையானது 60 நாட்களிற்குள் முடிவை வங்கிக்கு அறிவிக்க வேண்டும். அவ்வாறு முடிவு காணப்படாதவிடத்து "Certificate of Non settlement" பத்திரம் வழங்கப்படும். இப்பத்திரத்தைக் கொண்டு வங்கி மாவட்ட நீதிமன்றத்தில் வழக்குத்தாக்கல் செய்ய முடியும்.

RESCHEDULING

- RESCHEDULING "A" Capital Only (வட்டி முழுவதும் மீளளிப்புச் செய்யப்படும்.)
- RESCHEDULING "B" Capital & Interest (முதலும் வட்டியும் மீளளிப்புச் செய்யப்படும். சாதாரண சேமிப்பு வட்டி வீதத்தில் கடன் வழங்கப்படும்.)
- RESCHEDULING "C" Other Charge (ஏனைய அறவீடுகள் மீளளிப்புச் செய்யப்படும்.) SPECIAL MENTION இல் உள்ளதை RESCHEDULING செய்த பிற்பாடு ஒழுங்கான பகுதிக்கு [PLA] கொண்டு வர முடியும் -Reconciliation of NPA to PLA Special Mention 90 நாட்களிற்குப் பின்பே [After Period of 90 Days] அவ்வாறு SUBSTANDARD, DOUBTFUL, LOSS போன்றவற்றை 360 நாட்களுக்கு பிற்பாடே ஒழுங்கான பகுதிக்கு [PLA] கொண்டுவர முடியும்.



REMINISCENCES OF THE SENIOR MOST BANKER



MR. Werawatta Kankanamalage

Nimalsiri perera

Presently Executive office of our
Petteh branch is the Senior most
person of the banking giant
bank of Ceylon as at end of
July 2009.

I Werawatta Kankanamalage Nimalsiri Perera feel proud and honored to know that the senior most person's tag of Bank of Ceylon is pinned on to me. It is a great pleasure to look back the fast and the branches I served since I joined this Mammoth institution

Born on 27.07.1949, I was fortunate to be selected to the Sri Lanka's first native bank, the Bank of Ceylon on 01.10.1968. I was still a teenager at that time as it was customary at that time, new recruits were generally posted either to city office or York Street and Pettah branch the then head office of the bank as this

three places are considered to some extent as the training ground.

I was first assigned to the Pettah branch as a minor staff. I served in International Division, FCBU, and Pettah branch. Although I gained lot of work experience from my banking career.

"There Can be no Friendship without Confidence, and no Confidence without Integrity"

- Samuel Johnson-

"Pull the string, and it will follow wherever you. wish push it, and it will go nowhere at all"

- Dwight Elghower

JESWIN & POINT CITY COMPUTER INSTITUTE

ஜெஸ்வின் அன்ட் பருத்திநகர் கணனிப் பயிற்சியகம்

2ம் குறுக்குத் தெரு - பருத்தித்துறை

கணனிக் கற்கை நெறியினை மேற்கொள்ளும் மாணவர்களுக்காக ஜெஸ்வின் கணனிப் பயிற்சியகத்தினால் மேற்கொள்ளப்படும்.

2009 றீகாஷ விசேட
புதிய திட்டம்

கணனிக் கற்கை நெறியினை மேற்கொள்ளும் பயிற்சியாளர்கள் பயன்பெறும் வகையில் எந்தப் பயிற்சி நெறியினை மேற்கொள்வார்களுக்கும்,



Internet Email

✂ பாடநெறி இலவசமாக நடைபெறுவதுடன் பயிற்சி நெறி முடியும் வரை இலவசமாக Internet பார்க்கும் வசதி மெற்கொள்ளப்படும்.

- ✂ மற்றும் இணையும் பாடநெறிக்கான முழுத்தொகையிலிருந்து 50% விசேட கழிவையும் அன்றைய தினமே கழிக்கப்பட்டு பயிற்சியில் இணைத்துக் கொள்ளப்படுவர்.
- ✂ இணையும் நாளன்று விசேட அன்பளிப்புப் பொருட்கள் (கணனி, கல்வி சார்ந்தவை) வழங்கப்படும்.
- ✂ இணையும் ஒவ்வொருவரும் இணையும் நாளன்று மேற்குறிப்பிட்டவற்றை உறுதி செய்து பெற்றுக் கொள்ளுதல் வேண்டும். இணையும் நாளன்று பெறத் தவறும் பின்பு வழங்கப்படமாட்டாது.
- ✂ அங்கீகாரமுடைய தொழிற்பயிற்சிச் சான்றிதழ்களுடன் சிறந்த ஆசிரியர்களுடன் நடைபெறும் கணனிக் கற்கை நெறியில் இணைந்து பயன்பெறுங்கள்.
- ✂ படிப்பு முடித்துவிட்டு இருப்பவர்கள்; மாணவர்கள்; ஆசிரியர்கள்; உத்தியோகத்தர்கள் அனைவருக்கும் ஏற்ப கணனிக் கற்கை நெறிகள் விரிவான விளக்கங்களுடன் நடைபெறுகின்றன.

Following Course

✂ DIP. IN. MICROSOFT OFFICE - 2007	- (3 MONTHS) - (புதிய பாடத்திட்டம்)
✂ DIP. IN. DESKTOP PUBLISHING	- (3 MONTHS)
✂ DIP. IN. VIDEO MIXING	- (2 MONTHS)
✂ HARDWARE ENGINEERING	- (2 MONTHS)
✂ WEB DESIGN	- (6 MONTHS)
✂ INTERNET & E-MAIL	- (5 MONTHS)
✂ IT, ICT	- (1 MONTHS)
✂ ACCOUNTING PACKAGE	- (4 MONTHS)
✂ SCREEN PRINTING	- (4 MONTHS)
✂ VISUAL BASIC	- (2 MONTHS)

மேலதிக சேவைகள்

போட்டே கொப்பி, லெமினேற்றிங், பிறிண்டிங், கணனி வாங்குதல், விற்றல், கணனி திருத்துதல், அழைப்பிதழ்கள் அச்சிடுதல், இன்ரநெற் வசதி, தொலைபேசி அழைப்புகள், சிட்டைப் புத்தகங்கள்

பயிற்சினெறிக்கான பரீட்சை மேற்கொண்ட நாளிலிருந்து 5 நாட்களுக்குள் சான்றிதழ் வழங்கப்படும்.

மலைநாட்டு
தரமான தேயிலையினை
யாழ் குடாநாடு முழுவதும் குறித்த
தினத்தில் குறித்த நேரத்தில் உடனுக்குடன்
விநியோகம் செய்யும் ஏக விநியோகத்தர்

லாவண்யா இன்டஸ்ட்ரிஸ்

15/2, இராமநாதன் வீதி, யாழ்ப்பாணம்

உரிமையாளர்: மத்திலிங்கம் உதயகுமார்.

SELVA ELECTRICALS

மின்சார்ப் பொருட்கள், மின் அலங்கார விளக்குகள்,
எஸ்லோன் பைப் வகைகள், நீர்த் தான்கிகள், நீர் மின்
மோட்டர்கள், பீஸ் வகைகள் யாவற்றையும் ஒரே கூடத்தில்
மலிவான விலையில் உத்தரவாதத்துடனும், மொத்தமாகவும்
பெற்றுக் கொள்ள நாடலேவண்டிய ஒரே கூடம்

செல்வா எலக்ட்ரிக்ஸ்

T.P. -0214590524

பலாலி வீதி, திருநெல்வேலி சந்தி.

யாழ் மாவட்ட இலங்கை வங்கி
விளையாட்டு நலன்புரி இலக்கியக் கழகம்
இலங்கை வங்கி
உதவிப் பொதுமுகாமையாளர் அலுவலகம்,
யாழ்ப்பாணம்.

T.P. No. 021-2222735

T.P. No. 021-2223126

வங்கியல், பொருளியல், சமூகவியல், கலை இலக்கிய காலாண்டிதழ்

“ஊக்கி”யின் சந்தாதாரர்

அன்பார்ந்த வாசகர்களே!

எமது இக்காலாண்டு சஞ்சிகையின் சந்தாதாரராகி எம்மையும் ஏனையோரையும் ஊக்கி ஆதரவு தந்துதவுமாறு பணிவன்புடன் வேண்டி நிற்கின்றோம்.

செலுத்தப்பட வேண்டிய சந்தா விபரம்

01. ஒரு வருடம் 4 பிரதி (4X 150) ரூ. 600/=

02. அரை வருடம் 2 பிரதி (2X 150) ரூ. 300/=

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

.....
K. சிவஞானசுந்தரம்
செயலாளரும் இணை ஆசிரியரும்

.....
N. சிவரட்ணம்
உப தலைவரும் பிரதம ஆசிரியரும்

வெட்டி எங்கள் முகவரிக்கு அனுப்பவும்



ராஜாபுரம் திருவாரூர் மக்கள் தொடர்பு அலுவலகம்

“ஊக்கி”யின் சந்தாதாரர்

முழுப்பெயர்:.....

அடையாள அட்டை இலக்கம்:.....

வீட்டு முகவரி:.....

அலுவலக முகவரி:.....

தொலைபேசி இலக்கம்:.....

சஞ்சிகை அனுப்பப்பட வேண்டிய முகவரி வீடு அலுவலகம்

நான், ரூபா..... அனுப்புவதன் மூலம் ஊக்கி சஞ்சிகையின் சந்தாதாரராக

இணைவதில் மகிழ்ச்சியடைகிறேன்.

.....
திகதி

.....
சந்தாதாரர் ஒப்பம்

Bank of Ceylon - Jaffna District

Sports, Welfare, Social and Art & Literary Association

Bank of Ceylon,
Asst. General Manager's Office,

Hospital Road,

Jaffna.

T.P. No. 021-2222735

T.P. No. 021-2223126

Subscription “**ஊக்கி**” “**The Catalyst**”

Dear Subscriber,

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

Details of subscription

01. One Year 04 issues (4x150) Rs. 600/-

02. Half Year 02 issues (2x150) Rs. 300/-

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

.....
Secretary cum Sub Editor
(Mr. K. Sivagnanasundaram)

.....
Vice President cum Chief Editor
(Mr. N Sivaratnam)

Please Detach Here



SUBSCRIPTION “THE CATALYST”

Full Name :.....

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

Address-Home :.....

Office :.....

Magazine Delivery Home

Office

I am happy to become one of your subscribers and here with send

Rs.....by.....

.....
Date

.....
Signature of the Subscriber

ரண்
கெகுளு
இலங்கை வங்கியின் கணக்கில் சேமிக்கும் உங்கள் அனைவருக்கும்

இன்னுமொரு விசேட கொடுப்பனவு.....

2009 ஆகஸ்ட் 01ம் திகதி முதல் ஒக்டோபர் 31ம் திகதி வரை

கணக்கில் வைப்புச் செய்யப்படும் ஒவ்வொரு 3000/= ரூபாவிற்கும்
ரூபா. 250/= பெறுமதியான *DSI* மற்றும் *MD* குணசேன
புத்தக நிலையத்தின் பரிசுக்கொடுப்பனவுப்படிவம்
மற்றும்

மாதாந்த விசேட சீட்டிழுப்பில்

DSI வழங்கும் 15 மவுன்டன் சைக்கிள்கள்
MD குணசேன வழங்கும் பெறுமதியான 30
புத்தகப் பொதிகள்

டாக்டர். பி. லக்ஷ்மீ
கொழும்பு கிளை

இலங்கை வங்கி

ரண்
கெகுளு

70
1939-2009

ஏழு தசாப்தங்களின் அபிமானம்



தேசத்தின் வங்கியாளர்