



வணிகக் கல்வி

ஆசிரியர் வழிகாட்டி

தரம் - 12

(2017 ஆம் ஆண்டு முதல் நடைமுறைப்படுத்துவதற்கானது)

வணிகத் துறை
தேசிய கல்வி நிறுவகம்
மகரகம

web : www.nie.lk
Email : info@nie.lk

அச்சீடுதலும் விநியோகமும் - கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்

வணிகக் கல்வி

ஆசிரியர் வழிகாட்டி

தரம் - 12

(2017 ஆம் ஆண்டு முதல் நடைமுறைப்படுத்துவதற்கானது)

**வணிகத் துறை
தேசிய கல்வி நிறுவகம்
மகரகம**

web : www.nie.lk
Email : info@nie.lk

வணிகக்கல்வி - தரம் 12
ஆசிரியர் வழிகாட்டி

© தேசிய கல்வி நிறுவகம், மகரகம.
முதலாம் பதிப்பு 2017

ISBN:

வணிகத் துறை
தேசிய கல்வி நிறுவகம்
மகரகம.
www.nie.lk

அச்சுப்பதிப்பு: நனில பப்ளிகேசன் (தனியார் கம்பனி)
இலக்கம்: 227/30, நிர்மாண மாவத்தை
நாவல வீதி, நுகேகொடை

உள்ளடக்கம்

| | பக்கம் |
|---|-----------|
| பணிப்பாளர் நாயகம் அவர்களின் செய்தி | iv |
| பிரதிப் பணிப்பாளர் நாயகம் அவர்களின் செய்தி | v |
| கலைத்திட்டக் குழு | vi - viii |
| ஆசிரியர் வழிகாட்டியைப் பரிசீலனை செய்வதற்கான ஆலோசனைகள் | ix - x |
| கற்றற் பேறுகளும் மாதிரிச் செயற்பாடுகளும் | 1 - 252 |

பணிப்பாளர் நாயகம் அவர்களின் செய்தி

2007 ஆம் ஆண்டு நடைமுறையிலிருந்து உள்ளடக்கத்தை அடிப்படையாகக் கொண்ட பாட விதானத்தை நவீனப்படுத்தி, தேசிய கல்வி நிறுவகம், ஆரம்ப, இடைநிலைக் கல்விப் பரப்புக்களின் எட்டு வருட சுழற்சி முறையான, புதிய தேசியமட்டப் பாடவிதானத்தின் முதல் பாகத்தினை அறிமுகப்படுத்தியது. தேசிய கல்வி ஆணைக்குழுவினால் முன்மொழியப் பட்ட தேசிய கல்வி இலக்குகளை அடிப்படை நோக்காகக் கொண்டு, இது செயற்படுத்தப்பட்ட துடன் பொதுத் தேர்ச்சிகளை விருத்தி செய்து வந்தது.

பல்வேறுபட்ட கல்வியாளர்களால் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்வுகளினதும், கருத்துக்களினதும் பொருத்தப்பாட்டுடன் பகுத்தறிவு வாதத்தினை அடிப்படையாகக் கொண்டு பாடவிதானம் நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டது. அதன் தொடர்ச்சியாகப் பாடவிதானச் சுழற்சியின் இரண்டாம் பாகம் 2015 ஆம் ஆண்டில் இருந்து கல்வி முறையில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு வருகின்றது.

இந்தப் பகுத்தறிவுவாத நடைமுறையின் ஆரம்ப நிலையிலிருந்து உயர்நிலை வரை அனைத்துப் பாடங்களிலும் ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட முறையில் தேர்ச்சிகளை வளர்த்தெடுப்பதற் காக, கீழிருந்து மேல்நோக்கிய நடைமுறைப்படுத்தப்படும் அணுகுமுறை பயன்படுத்தப் படுகிறது. ஒரே பாடத்தின் உள்ளடக்கத்தினை ஏனைய பாடங்களிலும் மீண்டும் பாவிப்ப தனை இயன்றளவில் குறைப்பதற்காகவும், பாடத்தின் நோக்கங்களை மட்டுப்படுத்துவதற் காகவும், செயற்படுத்தக்கூடியதான மாணவர் மையப் பாடவிதானம் ஒன்றை உருவாக்கும் நோக்கிலும் கிடையான ஒருங்கிணைப்பானது செயற்பட்டு வருகின்றது.

ஆசிரியர்களிற்கு, அவர்களது வகுப்பறைக் கற்பித்தல்களை வழிப்படுத்துவதற்கு அவசியமான வழிகாட்டுதல்களை வழங்குவதற்காகவும், தங்களைக் கற்றல் - கற்பித்தல் செயற்பாடுகளில் பொருத்தப்பாட்டுடன் ஈடுபடுத்திக் கொள்வதற்காகவும், வகுப்பறை அளவீடுகளையும் மதிப்பீடுகளையும் பொருத்தமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்வதனை நோக்கமாகக் கொண்டு புதிய ஆசிரிய வழிகாட்டி நூல்கள் அறிமுகப்படுத்தப்படுகிறது. இந்த வழிகாட்டி நூல்கள், ஆசிரியரை ஒரு பொருத்தப்பாடுடைய ஆசிரியராக வகுப்பறையில் செயற்பட வைக்கின்றது. இந்த வழிகாட்டி நூல்களினூடாக, ஆசிரியர்கள் தங்கள் மாணவர்களின் தேர்ச்சிகளை வளர்த்தெடுக்கத் தேவையான தர உள்ளீடுகளையும், செயற்பாடுகளையும் தாங்களாகவே தெரிந்தெடுக்கும் சுதந்திரத்தினையும் பெற்றுக்கொள்கின்றனர். விதந்துரைக்கப்பட்ட பாடப் பரப்புக்களின் பாரிய சமைகள் இல்லாதொழிக்கப்படுகிறது. ஆதலால், இப்புதிய ஆசிரிய வழிகாட்டி நூல்கள் முழுப்பயன்பாடு உடையவையாவதற்கு, கல்வி வெளியீட்டாளர்களினால் வெளியிடப்படும் விதந்துரைக்கப்பட்ட பாட நூல்களின் உச்சப்பயன்பாட்டினைப் பெற்றுக் கொள்வது அவசியமாகின்றது.

இப்புதிய பகுத்தறிவுவாத பாடவிதானத்தினதும், புதிய ஆசிரிய வழிகாட்டி நூல்கள், புதிய பாடநூல்களினதும் அடிப்படைக் குறிக்கோள், மாணவர்களை ஆசிரிய மையக் கல்வியிலிருந்து விடுவித்து, செயற்பாடுகளுடன் கூடிய மாணவர் மையக்கல்வியினை நடைமுறைப்படுத்தக்கூடிய கல்வி முறைமையினால், பூகோள தொழில் சந்தைகளுக்குத் தேவையான தேர்ச்சிகளும் திறன்களும் மிக்க மனித வளத்தினை வழங்கக்கூடிய மாணவர்களின் எண்ணிக்கையினை விருத்தி செய்யக்கூடியதாயிருத்தலேயாகும்.

இந்தச் சந்தர்ப்பத்தில் இந்நிறுவகப் பேரவையின் அங்கத்தவர்களுக்கும், கல்வி அலுவல்கள் சபையின் அங்கத்தவர்களுக்கும், இவ்வாசிரியர் வழிகாட்டி நூல்களின் உருவாக்கத்திற்குப் பங்களிப்புச் செய்த வளவாளர்களுக்கும் மற்றும் இவ்வுயரிய நோக்கத்திற்காக அர்ப்பணிப்புடன் பணியாற்றிய அனைவருக்கும் எனது நன்றிகளையும் வாழ்த்துக்களையும் தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன்.

கலாநிதி. திருமதி. ஜயந்தி குணசேகர

பணிப்பாளர் நாயகம்

தேசிய கல்வி நிறுவகம்

மகரகம்.

பிரதிப் பணிப்பாளர் நாயகம் அவர்களின் செய்தி

கடந்த காலந்தொட்டு கல்வியானது தொடர்ந்து மாற்றங்களுக்குட்பட்டு எதிர்காலத்தை நோக்கிச் செல்பாதையில் பிரயாணிப்பதாக இருந்தது. அண்மிய யுகத்தில் இம்மாற்றங்களானவை மிக வேகமாக ஏற்பட்டன. கற்றல் முறைகளைப் போன்று தொழில்நுட்பக் கருவிகளின் பாவனை மற்றும் அறிவுத் தோற்றங்கள் தொடர்பாகவும் கடந்த இரு தசாப்தங்களில் கூடியளவு மறுமலர்ச்சி ஏற்பட்டு வருவதனைக் காணக்கூடியதாக இருக்கின்றது. இதற்கமைய, தேசிய கல்வி நிறுவகமும் 2017 ஆம் ஆண்டுக்குரிய கல்வி மறுசீரமைப்பிற்காக எண்ணிலடங்காத பொருத்தமான நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டு வருகின்றது. புகோளமய ரீதியாக ஏற்படும் மாற்றங்கள் தொடர்பாகச் சிறந்த முறையில் அறிந்து உள்நாட்டுத் தேவைக்கமைய இசைவுபடுத்தி மாணவர் மையக் கற்றல் - கற்பித்தல் முறையை அடிப்படையாகக் கொண்டு புதிய பாடதிட்டம் திட்டமிடப்பட்டு பாடசாலை முறைமையின் முகவர்களாகச் சேவையாற்றும் ஆசிரியர்களாகிய உங்களிடம் இவ்வாசிரியர் வழிகாட்டியை ஒப்படைப்பதில் பெருமகிழ்ச்சியடைகின்றேன்.

இவ்வாறான புதிய வழிகாட்டல் ஆலோசனையை உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுப்பதன் நோக்கம், அதன் மூலம் சிறந்த பங்களிப்பைப் பெற்றுத் தரமுடியும் என்ற நம்பிக்கையாகும்.

இவ்வாறான ஆசிரியர் வழிகாட்டியானது வகுப்பறைக் கற்றல் - கற்பித்தல் செயலொழுங்கின் போது உங்களுக்குக் கைகொடுக்கும் என்பதில் எனக்கு எவ்விதச் சந்தேகமும் இல்லை. அதேபோன்று இவ்வழிகாட்டியின் துணைகொண்டு நடைமுறை ரீதியான வளங்களையும் பயன்படுத்தி மிகவும் விருத்தி கொண்ட பிரவேசமொன்றினூடாக வகுப்பறையை ஒழுங்கமைப்பதற்கு உங்களுக்கு முழுமையான சுதந்திரமுண்டு.

உங்களுக்கு வழங்கப்படும் இவ்வாசிரியர் வழிகாட்டியைச் சிறந்த முறையில் விளங்கி, மிகச் சிறந்த ஆக்கபூர்வமான மாணவர் சமூகமொன்றை உருவாக்கி, இலங்கையை பொருளாதார மற்றும் சமூக ரீதியில் முன்னேற்றிச் செல்வதற்கு அர்ப்பணிப்புடன் செயற்படுவீர்கள் என நான் நம்பிக்கை கொள்கின்றேன்.

இவ்வாசிரியர் வழிகாட்டியானது இப்பாடத்துறையுடன் தொடர்புடைய ஆசிரியர்கள், வளவாளர்கள் என்போர்களின் சிறந்த முயற்சியினாலும் அர்ப்பணிப்பினாலும் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது.

கல்வித் துறையின் அபிவிருத்தி கருதி பூர்த்தியாக்கப்பட்ட இப்பணியினை மிகவும் உயர்வாகக் கருதி அர்ப்பணிப்புடன் செயற்பட்ட உங்கள் அனைவருக்கும் எனது மனமார்ந்த நன்றிகளைத் தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன்.

எம். எப். எஸ். பி. ஜயவர்தன

பிரதிப் பணிப்பாளர் நாயகம்

விஞ்ஞான தொழினுட்பப் பீடம்

தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

கலைத்திட்டக் குழு

ஆலோசனையும் அனுமதியும் : கல்விசார் அலுவல்கள் சபை
தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

பாட இணைப்பாக்கம் : திரு. ஆனந்த மத்துமகே
விரிவுரையாளர், தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

பாடத் திட்ட ஆலோசனைக் குழு: திரு. கே.ஆர். பத்மசிரி
பணிப்பாளர், வணிகத் துறை,
தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

திருமதி. எம். ஏ. இந்திரா பத்மினி பெரேரா
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர், வணிகத் துறை,
தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

பேராசிரியர். திரு. டப்ளியூ.பி. காமினீ த அல்விஸ்
பேராசிரியர், முகாமைத்துவ மற்றும் நிதிப் பீடம்,
கொழும்பு பல்கலைக்கழகம்.

கலாநிதி. திரு. டப்ளியூ.எம்.சி.பீ. வன்னிநாயக்க
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்,
சந்தைப்படுத்தல் முகாமைத்துவக் கல்வித்துறை,
வணிக முகாமைத்துவக் கல்விப் பீடம்,
களனிப் பல்கலைக்கழகம்.

பேராசிரியர். திருமதி. ஆர். சேனாதிராஜா
பீடாதிபதி, முகாமைத்துவ நிதிப் பீடம்,
கொழும்பு பல்கலைக்கழகம்.

கலாநிதி. திரு. என். டப்ளியூ. கே. டி. கே. தயாரத்ன
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்,
மனிதவள முகாமைத்துவ கல்வித்துறை,
ஸ்ரீ ஜயவர்தனபுர பல்கலைக்கழகம்.

திரு. டி. வசந்த குமார
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்,
வணிக மற்றும் முகாமைத்துவ கல்விப் பீடம்,
களனிப் பல்கலைக்கழகம்.

திருமதி. எம். கமனி பெரேரா
கல்விப் பணிப்பாளர், வணிகப் பிரிவு,
கல்வி அமைச்சு.

திரு. திலக் கொடமான்ன
தலைவர், தேசிய வணிகக் கழகம், இலங்கை.

திருமதி. டப்ளியூ. ஏ. கே. கே. வியேதுங்க
ஆசிரியர் சேவை - 1,
கம்/ ரத்னாவலிய மகளிர் கல்லூரி, கம்பஹா.

திருமதி. டப்ளியூ. ஐ. எம். பி. டப்ளியூ. இலங்கசிங்க
ஆசிரியர் சேவை - 1,
கொ/ஸ்ரீமாவோ பண்டாரநாயக்கக் கல்லூரி,
கொழும்பு - 07.

பாடத் திட்டக் குழு:

திரு. கே.ஆர். பத்மசிரி

பணிப்பாளர், வணிகத் துறை,
தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

திருமதி. எம். ஏ. இந்திரா பத்மினி பெரேரா

சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர், வணிகத் துறை,
தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

திரு. ஆனந்த மத்துமகே

விரிவுரையாளர், வணிகத் துறை,
தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

திரு. எஸ். கே. பிரபாகரன்

விரிவுரையாளர், வணிகத் துறை,
தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

திரு. டி.எல்.ஸி. ஆர். அஜித்குமார

விரிவுரையாளர், வணிகத் துறை,
தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

திரு. எஸ்.ஆர். ரத்னஜீவ

உதவி விரிவுரையாளர், வணிகத் துறை,
தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

பேராசிரியர் திரு. நெவில் வர்ணகுலசூரிய

பேராசிரியர், முகாமைத்துவ கல்வித்துறை,
முகாமைத்துவக் கல்வி மற்றும் வணிகவியல் பீடம்,
ஸ்ரீஜெயவர்தனபுர பல்கலைக்கழகம்.

பேராசிரியர் திருமதி. எம். சுனேத்ரா சீ பெரேரா

பேராசிரியர், முகாமைத்துவ மற்றும் நிதிப் பீடம்,
ருகுணு பல்கலைக்கழகம்.

கலாநிதி. திரு. டி.கே. கரந்தகெட்டிய

சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்,
வியாபார முகாமைத்துவக் கல்விப்பீடம்,
வயம்ப பல்கலைக்கழகம்.

கலாநிதி. திரு. எம்.எம்.டி.ஆர். தீகஹவதூர

சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர், வயம்ப பல்கலைக்கழகம்.

திருமதி. கே.ஏ. சந்தியா சிரியாணி

சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்,
முகாமைத்துவ மற்றும் நிதிப் பீடம்,
ருகுணு பல்கலைக்கழகம்.

திருமதி. எல்.டி. கல்யாணி

சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்,
வணிக முகாமைத்துவக் கல்வித்துறை,
சப்ரகமுவ பல்கலைக்கழகம்.

திரு. ஆர்.ஏ.பீ. பண்டார

சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர், கணக்கீட்டு கல்வித்துறை,
சப்ரகமுவ பல்கலைக்கழகம்.

திருமதி. எம்.பீ.எஸ். பத்மினி
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்,
முகாமைத்துவ கல்விப்பீடம்,
ரஜரட்ட பல்கலைக்கழகம்.

கலாநிதி. திரு. என்.என்.ஜே. நவரத்ன
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்,
முகாமைத்துவ மற்றும் நிதிப் பீடம்,
கொழும்புப் பல்கலைக்கழகம்.

திருமதி. ஆர். கொடிப்பிலி ஆர்ச்சி
ஆசிரிய ஆலோசகர், வலயக் கல்விப் பணிமனை,
தபுத்தேகம்.

திரு. டப்ளியூ. ஏ. தயாரத்ன
ஆசிரிய ஆலோசகர், வலயக் கல்விப் பணிமனை,
தங்கல்ல.

திருமதி. கே.ஐ. புஷ்பா ரஞ்சனி
ஆசிரிய ஆலோசகர், வலயக் கல்விப் பணிமனை,
மதுகம்.

திரு. டி.எஸ். ராஜபக்ஸ
அதிபர், இரத்/ அலோசியஸ் வித்தியாலயம்,
இரத்தினபுரி.

திருமதி. ஜே.எச்.எம். சுமித்ரா குமாரி ஜயவீர
ஆசிரியர் சேவை - 1,
மே.மா/ ராகுல மகளிர் வித்தியாலயம், மாலபே.

திரு. கே.எம்.டப்ளியூ. குமார
ஆசிரியர் சேவை,
இரத்/ கரகஸ்தலாவ மகா வித்தியாலயம்,
பெலிஹூல்லய.

வெளிவாரியான வளவாளர் பங்களிப்பு:

திருமதி. ஆர். கொடிப்பிலி ஆர்ச்சி
ஆசிரிய ஆலோசகர், வலயக் கல்விப் பணிமனை,
தபுத்தேகம்.

திரு. டப்ளியூ.ஏ. தயாரத்ன
ஆசிரிய ஆலோசகர், வலயக் கல்விப் பணிமனை,
தங்கல்ல.

திருமதி. கே.சீ. புஷ்பா ரஞ்சனி
ஆசிரிய ஆலோசகர், வலயக் கல்விப் பணிமனை,
மதுகம்.

திரு. டி.எஸ். ராஜபக்ஸ
அதிபர், இரத்/ அலோசியஸ் வித்தியாலயம்,
இரத்தினபுரி.

திருமதி. டப்ளியூ.ஏ.கே.கே. வியேதுங்க
ஆசிரியர் சேவை - 1,
கம்/ ரத்னாவலிய மகளிர் கல்லூரி, கம்பஹா.

திருமதி.டப்ளியு.ஐ.எம்.பி.டப்ளியு. இலங்கசிங்க
ஆசிரியர் சேவை - 1,
கொ/ஸ்ரீமாவோ பண்டாரநாயக்க கல்லூரி,
கொழும்பு - 07.

திருமதி. ஜே.எச்.எம். சுமித்ரா குமாரி ஐயவீர
ஆசிரியர் சேவை - 1,
மே.மா/ ராகுல மகளிர் வித்தியாலயம், மாலபே.

திரு. ஜே.எல். சோமரத்ன
ஆசிரியர் சேவை - 1,
அனு/ மகாநாம வித்தியாலயம், திரப்பனே.

திருமதி. ஜெசிகா விஜயவிக்ரம
அதிபர், புனித கன்னியாராமய, மாரவில.

திரு. எம்.எச்.எம். புஹாரி
ஆசிரிய ஆலோசகர் (ஓய்வு),
வலயக் கல்விப் பணிமனை, கேகாலை.

திரு. சி.எல்.எம். நவாஸ்
ஆசிரியர் ஆலோசகர், வலயக் கல்விப் பணிமனை,
இப்பாகமுவ.

நெறியாள்கைக் குழு:

திருமதி. எம். ஏ. இந்திரா பத்மினி பெரேரா
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர், வணிகத் துறை,
தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

திரு. ஆனந்த மத்துமகே
விரிவுரையாளர், வணிகத் துறை,
தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

பேராசிரியர்.திரு.டப்ளியு.பி. காமினீ த அல்விஸ்
பேராசிரியர், முகாமைத்துவ மற்றும் நிதிப் பீடம்,
கொழும்புப் பல்கலைக்கழகம்.

கலாநிதி. திரு. டப்ளியு.எம்.சி.பீ. வன்னிநாயக்க
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்,
சந்தைப்படுத்தல் முகாமைத்துவக் கல்வித்துறை,
வணிக முகாமைத்துவக் கல்விப் பீடம்,
களனிப் பல்கலைக்கழகம்.

பேராசிரியர். திருமதி. ஆர். சேனாதிராஜா
பீடாதிபதி, முகாமைத்துவ நிதிப் பீடம்,
கொழும்பு பல்கலைக்கழகம்.

கலாநிதி.திரு.என்.டப்ளியு.கே.டி.கே. தயாரத்ன
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்,
மனிதவள முகாமைத்துவ கல்வித்துறை,
ஸ்ரீ ஜயவர்தனபுர பல்கலைக்கழகம்.

திரு. டி. வசந்த குமார
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்,
வணிக மற்றும் முகாமைத்துவ கல்விப் பீடம்,
களனிப் பல்கலைக்கழகம்.

ஆசிரியர் வழிகாட்டியைப் பரிசீலனை செய்வதற்கான ஆலோசனைகள்

கல்விப் பொதுத் தராதரப் பத்திர(உயர்தர) வணிகக் கல்விப் பாடத்திட்டம் எட்டு வருடங்களுக்கொரு முறை நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டு வருகின்ற பாடத்திட்ட மறுசீரமைப்புக் கொள்கைக்கமைய நவீனமயப்படுத்தப்பட்டு 2017 ஆம் ஆண்டிலிருந்து நடைமுறைப்படுத்தப்படுகின்றது. முதலாவது தடவையாக 2009 ஆம் ஆண்டின்போது தேர்ச்சிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட வணிகக் கல்வித் திட்டம் இற்றைப்படுத்தப்பட்டு தரம் 12, 13 இற்காக 18 தேர்ச்சிகளின் அடிப்படையில் ஒழுங்கமைக்கப்பட்டுள்ளது. தரம் 12 இற்கு ஏற்றவாறு பாடத்திட்டத்தின் முதலாவது தேர்ச்சியிலிருந்து பதினொராவது தேர்ச்சி வரையில் காணப்படுகின்ற தேர்ச்சி மட்டங்கள் 53 இற்காக வகுப்பறையில் செயற்படுத்தக் கூடிய செயல்முறை ரீதியான கற்றல் - கற்பித்தல் செயல்முறையொன்று இங்கு முன்மொழியப்பட்டுள்ளது.

கல்விப் பொதுத் தராதரப் பத்திர (உயர்தர) வணிகக் கல்விப் பாடத்திட்டத்தின் தரம் 12 இற்கான சகல தேர்ச்சி மட்டங்களும் உள்ளடங்கும் வகையில் இவ்வாசிரியர் வழிகாட்டி தயாரிக்கப்பட்டுள்ளது. இங்கு குறிப்பிட்ட தேர்ச்சிகள், தேர்ச்சி மட்டங்கள், அத் தேர்ச்சி மட்டங்களுக்காக ஒதுக்கப்பட்டிருக்கும் பாடவேளைகளின் எண்ணிக்கை மற்றும் தேர்ச்சி மட்ட இறுதியின் போது அறிந்து கொள்ள வேண்டிய கற்றல் பேறுகள் என்பன முதலாவதாகச் சுட்டிக் காட்டப்பட்டுள்ளதோடு மேலதிகமாகப் பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்காக முன்மொழியப்படுகின்ற ஆலோசனைகளையும் பாடவிடயங்களையும் தெளிவுபடுத்திக் கொள்வதற்காக வழிகாட்டலொன்றும் இறுதியில் கணிப்பீடு - மதிப்பீடு செய்தலுக்காக முன்மொழிவுகளும் முன்மொழியப்பட்டுள்ளது.

இங்கு உத்தேச பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகளுக்கமைய வணிகக் கல்விப் பாடத்திற்குரிய பாடவிடயங்கள் தொடர்பான அறிவு மட்டுமன்றி அது தொடர்பாக மாணவர்களது மனப்பாங்கு, திறன், பழக்கங்கள் என்பன விருத்தியடையும் வகையில் வகுப்பறைக் கற்றல் - கற்பித்தல் செயல்முறை திட்டமிடப்பட்டுக் கொள்ளப்படும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. இதற்காகத் தேவையான வழிகாட்டல்களை இவ் ஆசிரியர் வழிகாட்டியின் மூலம் கிடைக்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

சகல தேர்ச்சி மட்டங்களின் கீழும் காட்டப்படும் பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்காக ஆலோசனைகளில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளவாறு வலப்பக்கத்தில் காட்சிப்படுத்தப்பட்டிருக்கும் கை அடையாளத்தின் மூலம் () குறிப்பிட்ட செயற்பாட்டின் இறுதியில் தேவையான பாடவிடயங்களை அறிந்து கொள்வதற்கும் ஆசிரியர் பாடவிடயங்களை விளங்கிக் கொள்வதற்குமான வழிகாட்டியொன்றில் பார்வையைச் செலுத்தச் செய்கின்றது. இதில் சுட்டிக் காட்டப்பட்டுள்ள பாடவிடயங்களைப் போன்று இதனோடு இணைந்த நூல்களின் அடிப்படையில் காட்டப்படும் நூல்களைப் பரிசீலனைக்குட்படுத்துவதன் மூலம் குறிப்பிட்ட தேர்ச்சி

மட்டத்திற்குத் தேவையான பாடவிடயங்களை ஆசிரியர் உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு இதன் மூலம் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. பாடவிடயங்களை விளங்கிக் கொள்வதற்கு வழிகாட்டியின் அடிப்படையில் காட்டப்படும் இடப்பக்கத்தில் சுட்டிக் காட்டப்பட்டுள்ள கை அடையாளத்தின் மூலம் (☞) மீண்டும் பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனையின் பக்கம் பார்வையைச் செலுத்துதல் வேண்டும் என ஆசிரியருக்கு வழிகாட்டப்படுகின்றது.

இவ்வாறு பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்காக ஆலோசனையின் மீதும் பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்திக் கொள்வதற்கான வழிகாட்டியில் குறிப்பிடப்படுகின்ற விடயங்களைப் பரிசீலனை செய்து வகுப்பறைக் கற்றல் - கற்பித்தல் கருமங்களுக்குத் தேவையான பாடத் திட்டங்கள் தயாரிக்கப்பட்டுச் செயற்பாட்டு ரீதியான கற்றலுக்காக மாணவர்களை ஈடுபடுத்துதல் சகல ஆசிரியர்களினதும் கடப்பாடாக இருக்கின்றது.

வணிகக் கல்வியானது செயற்பாட்டு ரீதியான பாடமொன்றாக இருப்பதனால் அன்றாடம் வணிகத் துறையில் இடம்பெறும் மாற்றங்கள் தொடர்பாக அவதானத்துடன் இருப்பது மட்டுமன்றிப் பாடத்திட்டத்திற்குரிய பாட விடயங்களில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் தொடர்பாகவும் கவனம் செலுத்தி ஆசிரியர்களினால் பாடத்திட்டங்கள் தயாரிக்கப்படும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

செயற்றிட்டத் தலைவர்

**கற்றற் பேறுகளும்
மாதிரிச் செயற்பாடுகளும்**

தேர்ச்சி 1.0: வணிக அடிப்படைகளையும் வணிகங்கள் செயற்படுகின்ற சூழலையும் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 1.1: வணிக எண்ணக்கருவைப் பகுப்பாய்வு செய்வார்.

பாடவேளைகள்: 08

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிக எண்ணக்கருவை அறிமுகப்படுத்துவார்.
- தேவை, விருப்பங்களை உதாரணங்களோடு விளக்குவார்.
- தேவை, விருப்பங்களுக்கிடையே காணப்படும் வேறுபாடுகளை உதாரணங்களைக் குறிப்பிட்டு ஒப்பிடுவார்.
- உற்பத்தி என்றால் என்ன என்பதை விளக்குவார்.
- மனிதத்தேவைகள், விருப்பங்கள் உற்பத்திகளினாலேயே நிறைவு செய்யப்படுகின்றது என்பதனை உறுதிப்படுத்துவார்.
- பொருள்களுக்கும் சேவைகளுக்குமிடையிலான வேறுபாடுகளை ஒப்பிடுவார்.
- தேவைகள், விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்கும் சந்தைக்குமிடையே காணப்படும் தொடர்புகளைச் சுட்டிக்காட்டுவார்.
- வணிகங்களின் பண்புகளை உதாரணங்களோடு விளக்குவார்.
- வணிகக் கருமங்கள் என்றால் என்ன என்பதனை விளக்குவார்.
- வழங்கப்பட்ட வணிகத்திற்குரிய வணிகக் கருமங்களைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- வணிகங்களின் நோக்கங்களைத் தெளிவுப்படுத்துவார்.
- பொருளாதார வாழ்தன்மைக்கு வணிகங்களின் பங்களிப்பினை மதிப்பிடுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பாடசாலை மாணவரெனும் வகையில் மாணவர்களுக்குத் தேவையானவற்றை அவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
- கிடைக்கப் பெறும் விடைகளைக் கரும்பலகையில் / வெண்பலகையில் குறித்துக் கொள்ளவும்.
- பின்வரும் விடயங்களை வெளிப்படுத்திக் கலந்துரையாடலைக் கட்டியெழுப்பவும்.
 - உணவு, உடை, வீடு, கல்வி, சுகாதாரம், தொடர்பாடல், பாதுகாப்பு போன்ற அனைத்தும் சகல தனிநபர்களும் வாழ்வதற்கு மிக அத்தியாவசியமானவையாகும். இவ்வனைத்தும் சகலருக்கும் பொதுவான தேவைகளாக இருப்பதனால் இவை “தேவைகள்” என அழைக்கப்படும்.
 - மாணவர்களினால் வழங்கப்படும் விடைகளை கரும்பலகையில் குறிப்பிடப்பட்டிருப்ப வற்றிலிருந்து தேவைகளை இனங்காண்பதில் மாணவர்களை ஈடுபடுத்தச் செய்யவும்.
 - இத்தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்து கொள்வதற்கு மாணவர்கள் பயன்படுத்துபவை களைப் பற்றிக் கேட்டறியவும்.
 - கிடைக்கும் விடைகளைக் கரும்பலகையில் / வெண்பலகையில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள தேவைகளின் முன்னால் சுட்டிக்காட்டவும்.

- இவ்வாறு ஒவ்வொரு தனிநபரும் தனது தேவைகளைப் பல்வேறு முறைகளிலே நிறைவு செய்து கொள்வதோடு, அப்பல்வேறு முறைகள் விருப்பங்கள் என அழைக்கப்படும்.
- இத்தேவைகள், விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்காகவே வணிகங்கள் உருவாகி உள்ளன எனச் சுட்டிக்காட்டவும்.
- வணிகமென்றால் என்ன என்பதனை வரைவிலக்கணப்படுத்தவும்.



- தேவைகள், விருப்பங்கள் என்றால் என்ன என்பதனை வரைவிலக்கணப்படுத்தி அவற்றிற்கான உதாரணங்களை முன்வைக்கவும்.
- தேவைகள், விருப்பங்களுக்கிடையிலான வேறுபாடுகளைச் சுட்டிக்காட்டவும்.



- மாணவர்களைப் பொருத்தமான வகையில் குழுக்களாக வகைப்படுத்தி பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- உங்களது தேவைகளை நிறைவு செய்யும் மூன்று நிறுவனங்கள் கீழே குறிப்பிடப்பட்டுள்ளன.
 - வெதுப்பக உற்பத்தி வணிகமொன்று
 - தைக்கப்பட்ட ஆடை உற்பத்தி வணிகமொன்று
 - அரச வைத்தியசாலையொன்று
- உங்களுக்குக் கிடைக்கும் வணிகத்தின் மீது கவனம் செலுத்தவும்.
- அவ்வணிகத்தின் மூலம் நிறைவேற்றப்படுகின்ற மனிதத் தேவைகள் எவை?
- அத்தேவைகளை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு அவ்வணிகத்தின் மூலம் உங்களுக்கு வழங்கப்படுபவை எவை?

- மனிதத் தேவைகள், விருப்பங்கள் நிறைவேற்றப்படுவது பொருள்கள், சேவைகள் மூலமே என்பதனை உறுதிப்படுத்தவும்.
- அவை “உற்பத்திப் பொருள்” என அழைக்கப்படும் என்பதனை விளக்கவும்.
- பொருள்கள், சேவைகளுக்கிடையிலான வேறுபாடுகளைக் குறிப்பிட்டுக் காட்டவும்.



- சந்தை என்றால் என்னவென்பதை விளக்கவும்.
- மனிதத் தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவேற்றுவதற்குத் தேவையான பொருள்கள், சேவைகள் சந்தையின் மூலமே பெற்றுக் கொள்ளப்படும் என்பதனை உறுதிப்படுத்தவும்.



- வணிகமொன்றில் காணப்படுகின்ற பண்புகளை மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடிகரும்பலகையில் குறித்துக் கொள்ளவும்.

- பின்வரும் விடய ஆய்வை மாணவர்களுக்குச் சமர்ப்பிக்கவும்.
 - தனி நபரொருவருக்குரிய காணியொன்றை அவரினால் மற்றொரு தனிநபருக்கு விற்பனை செய்யப்படுதல்.
 - தயிர் உற்பத்தி செய்யும் ஒருவர் தயிர்ச் சட்டிகளை சில்லறை வியாபார நிலையங்களுக்கு விற்பனை செய்தல்.
 - தந்தை தனது மகனுக்குக் காணியொன்றை நன்கொடை உறுதிப்பத்திரமொன்றின் மூலம் ஒப்படைத்தல்.

- சிகை அலங்கார நிலையமொன்றின் சிகை அலங்கரிப்பாளர், பாடசாலை மாணவன் ஒருவரிற்கு சிகை அலங்காரம் செய்தல்.
- தாய் தனது மகளின் முடியினை வெட்டுதல்.
- தாய் தனது வீட்டுத் தோட்டத்தில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற மரக்கறிகளைத் தினந்தோறும் உணவிற்காகப் பயன்படுத்தல்.
- மேற்குறிப்பிட்ட ஒவ்வொரு விடயங்களும் வணிக நடவடிக்கையொன்றா அல்லது இல்லையா என்பதனைக் காரணங்களுடன் சுட்டிக்காட்டி, மாணவர்களுடன் அது தொடர்பில் கலந்துரையாடவும்.
- வணிகத்தில் காணப்படுகின்ற பண்புகளை ஒவ்வொன்றாக மாணவர்களுக்கு விளக்கவும்.
- நடைமுறையில் காணப்படும் வணிகமொன்றை உதாரணமாகக் கொண்டு அதில் காணப்படும் பண்புகளினூடாக அது வணிகமொன்றென்பதை உறுதிப்படுத்தவும்.



- வணிகமொன்றில் பிரதானமாக இடம்பெறும் கருமங்கள் இரண்டை விளக்கவும்.
- வணிகங்கள் மூலம் வளங்களுக்குப் பெறுமதி சேர்க்கப்படுதல் இடம்பெறும் என்பதனை உதாரணங்களினூடாக விளக்கவும்.
உடையொன்றை உற்பத்தி செய்யும்போது நூல்களைப் பெற்றுக்கொள்ளல், நூல்களினால் துணிகளை நெய்தல், துணிகளினால் ஆடை தைத்தல் எனும் வகையில் பல சந்தர்ப்பங்கள் நிறைவேற்றப்படும் எனவும், இந்த அனைத்துச் சந்தர்ப்பங்களிலும் இருக்கின்ற பெறுமானத்திற்கும் குறிப்பிட்ட பெறுமானமொன்று சேர்க்கப்படும் எனவும் விளக்கவும்.
- வணிகங்களுக்குப் பல்வேறு நோக்கங்கள் உண்டு என்பதனைச் சுட்டிக் காட்டுவதற்குப் பின்வரும் கலந்துரையாடலில் ஈடுபடுங்கள்.
 - இப்பிரதேசத்தில் செயற்படுகின்ற சங்க அமைப்பொன்று, தனியார்துறை விற்பனையக மொன்று, அரசதுறை வணிகமொன்று என்பவற்றின் மீது மாணவர்களின் கவனத்தைக் கொண்டு வரச் செய்து அவ்வணிகங்கள் எந்நோக்கத்தின் அடிப்படையில் அவற்றின் வணிகக் கருமங்களை மேற்கொள்கின்றன என்பது பற்றிக் கலந்துரையாடவும். இதற்கமைய வணிகங்களுக்குப் பல்வேறு நோக்கங்கள் உள்ளன என்பதனைச் சுட்டிக்காட்டவும்.
 - பொருளாதார வாழ்தன்மைக்கு வணிகங்கள் செலுத்தும் பங்களிப்பினை விளக்கவும்.
 - மாணவர்களைப் பொருத்தமான வகையில் குழுக்களாக வகைப்படுத்தி பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- மனிதத் தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவு செய்யும் வணிகங்கள் மூன்று கீழே தரப்படுகின்றன.
 - (1) வெதுப்பக உற்பத்தி வணிகமொன்று
 - (2) தைக்கப்பட்ட ஆடை உற்பத்தி வணிகமொன்று
 - (3) அரச வைத்தியசாலையொன்று
- உங்களுக்குக் கிடைத்த தலைப்புத் தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவும்.
- அவ்வணிகங்களினால் மனிதத் தேவைகள், விருப்பங்கள் நிறைவு செய்யப்படும் முறைகளைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- அவ்வணிகங்களினால் வளங்களுக்குப் பெறுமதி சேர்க்கப்படும் முறையினை விளக்கவும்.
- அவ்வணிகத்தின் இலக்கு / இலக்குகளைக் குறிப்பிடவும்.
- அவ்வணிகங்களினால் பொருளாதாரத்திற்குக் கிடைக்கும் நன்மைகளைப் பட்டியற் படுத்தவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- இலாபத்தைப் பெறும் நோக்கில் நடத்திச் செல்லப்படும், மனிதத் தேவைகள், விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்குத் தேவையான பொருள்கள், சேவைகளை உற்பத்தி செய்தல், விநியோகித்தல், சந்தைப்படுத்தல் என்பவற்றுடன் இணைந்த அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் வணிகமென்ப பொதுவாக வரைவிலக்கணப்படுத்த முடியும்.
- இலாப நோக்கின்றி மனிதத் தேவைகள், விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக நடத்திச் செல்லப்படுகின்ற வணிகங்களும் காணப்படுகின்றன.
- இதற்கமைய வணிகமென்பது மனிதத் தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவு செய்வதற்காகவுள்ள எந்தவொரு பொருளாதார நடவடிக்கையுமாகும்.
- மனிதனால் கட்டாயமாக நிறைவேற்ற வேண்டிய உடல், உள நிலைமைகளே மனிதத் தேவைகள் என்றழைக்கப்படும்.
- உணவு, உடை, வீடு, கல்வி, சுகாதாரம், தொடர்பாடல், போக்குவரத்து, பாதுகாப்பு போன்றன தேவைகளாகும்.
- மனிதத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்து கொள்ளும் பல்வேறு முறைகள் விருப்பங்கள் என்றழைக்கப்படும்.
- உணவுத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் பல்வேறு முறைகளான சோறு, பாண், இடியப்பம், தேநீர் போன்றன விருப்பங்களுக்குரிய உதாரணங்களாகும்.
- தேவைகள், விருப்பங்களுக்கான உதாரணங்கள் பின்வரும் அட்டவணையில் காட்டப்பட்டுள்ளது.

| தேவைகள் | விருப்பங்கள் |
|------------|---|
| உணவு | சோறு, பாண், இடியப்பம், தேநீர் |
| உடை | சேலை, காற்சட்டை, சட்டை, வேட்டி |
| வீடு | மாடிவீடு, விடுதி, குடிசை, உத்தியோகபூர்வ இல்லம் |
| கல்வி | பாடசாலைக்கல்வி, பிரிவெனாக்கல்வி, தனியார் பாடசாலை, பாடவிதானம், நூல்கள் |
| சுகாதாரம் | அரச வைத்தியசாலை, தனியார் வைத்தியசாலை, மருத்து வகை, வைத்தியப் பரிசோதனை |
| தொடர்பாடல் | தொலைபேசி, தொலைநகல், மின்அஞ்சல், வலையமைப்பு வசதிகள் |
| பாதுகாப்பு | பொலிஸ்படை, இராணுவப் பாதுகாப்புப்படை, தனியார் துறையின் பாதுகாப்புச் சேவை |

- வாழ்வதற்குக் கட்டாயமாக நிறைவு செய்ய வேண்டியது, சகலருக்கும் பொதுவானது, வரையறைக்குட்பட்டது என்பன தேவைகளுக்கான பண்புகளுள் சிலவாகும்.
- வரையறுக்கப்படாமை, நபர்களின் நபர்களிடையே பல்வேறு வகைப்பட்டவைகளாக இருத்தல், வணிகர்களினால் உருவாக்கக்கூடியதாக இருத்தல், தனிநபருக்குரியதாக இருத்தல் என்பன விருப்பங்களின் பண்புகளுள் சிலவாகும்.
- தேவைகள், விருப்பங்களுக்கிடையிலான வேறுபாடுகள் கீழ்வரும் அட்டவணையின் மூலம் காட்டப்பட்டுள்ளது.

| தேவைகள் | விருப்பங்கள் |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • வரையறுக்கப்பட்டது. • சகலருக்கும் பொதுவானது. • வாழ்வதற்குக் கட்டாயமாகப் பூர்த்தி செய்யப்படல் வேண்டும். • வணிகங்களினால் தோற்றுவிக்க முடியாது. • சமூகத் தாக்கங்களினால் மாற்றம் செய்ய முடியாது. | <ul style="list-style-type: none"> • வரையறுக்கப்படாதது. • தனிநபர்களுக்கிடையில் வேறுபட்டதாகக் காணப்படும். • வாழ்வதற்குக் கட்டாயமாக நிறைவு செய்யத் தேவையற்றது. • வணிகர்களினால் தோற்றுவிக்க முடியும். • சமூகத் தாக்கங்களால் மாற்றம் செய்ய முடியும். |

- மனிதத் தேவைகள், விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்காகச் சந்தைக்கு முன்வைக்கப்படும் எந்தவொன்றும் உற்பத்தியாகும்.
- உற்பத்தியினைப் பிரதானமாகப் பொருள்கள், சேவைகள் என வகைப்படுத்த முடியும்.
- பொருள்கள், சேவைகளுக்கிடையிலான வேறுபாடுகள் பின்வரும் அட்டவணையின் மூலம் காட்டப்பட்டுள்ளது.

| பொருள்கள் | சேவைகள் |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • பௌதிக நிலைப்புத் தன்மை கொண்டது (தொட்டுணரக்கூடியது) • களஞ்சியப்படுத்த முடியும். • ஓரினத்தன்மை கொண்டதாக இருக்குமாறு உற்பத்தி செய்ய முடியும். • வழங்குனரிடமிருந்து பிரிக்க முடியும். | <ul style="list-style-type: none"> • பௌதிக நிலைப்புத் தன்மையற்றது. (தொட்டுணர முடியாது) • களஞ்சியப்படுத்த முடியாது. • வழங்குனர்களுக்கேற்ப வேறுபடும். • வழங்குனரிடமிருந்து பிரிக்க முடியாது. |

- உற்பத்தியின் மூலம் மனிதத் தேவைகள், விருப்பங்கள் நிறைவு செய்யப்படுகின்றன.
- கொள்வனவாளரும் விற்பனையாளரும் சந்திக்கின்ற அல்லது தொடர்புபடும் எந்தவொரு நிலைமையும் “சந்தை” என அழைக்கப்படும்.
- மனிதத் தேவைகள், விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்காகச் சந்தையினூடாகப் பொருட்கள், சேவைகள் வழங்கப்படுகின்றன.

- வணிகங்களில் பின்வரும் பண்புகள் காணப்படுகின்றன.
 - விற்பனை அல்லது பரிமாற்றம் இடம்பெறல்.
 - பொருள்கள், சேவைகளில் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இடம்பெறல்.

- தொடர்ச்சியாகக் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இடம்பெறல்.
- இலாபத்தினால் ஊக்கப்படுத்தப்படல்.
- நட்ட இடர் காணப்படல்.
- விருப்பங்களைத் தோற்றுவித்தல்.
- பொருளாதாரக் கருமமொன்றாக இருத்தல்.

வணிகங்களில் காணப்படும் பண்புகள்:

(1) விற்பனை அல்லது பரிமாற்றம் இடம்பெறல்.

வணிக நடவடிக்கைகள் அனைத்தும் பொருட்கள் சேவைகளின் பணரீதியான பெறுமானத்தின் அடிப்படையில் விற்பனை அல்லது பரிமாற்றம் இடம்பெறும். பொருள்கள், சேவைகளை விலையின் அடிப்படையில் கொள்வனவு செய்தலும் விற்பனை செய்தலும் இடம்பெறுவதானது வணிகங்களின் அத்தியாவசியமான காரணியொன்றாகும். அவ்வாறு விற்பனை அல்லது பரிமாற்றம் இல்லாதபோது வணிக நடவடிக்கைகள் இடம்பெறாது. உதாரணமாக வீடொன்றில் குடும்பத்திற்கு காக உணவு தயாரித்தல் வணிகமொன்றாகக் கருதப்படுவதில்லை என்பதுடன் குறிப்பிட்ட விலையில் ஏனையோருக்கு விற்பனை செய்வதற்காக உணவு தயாரித்தல், விற்பனை செய்தல் என்பன வணிகமாகக் கருதப்படும்.

(2) பொருள்கள் சேவைகளினதும் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இடம்பெறல்.

அனைத்து வணிகங்களும் ஏனையோர்களுக்கு விற்பனை செய்வதற்காக பொருள்கள், சேவைகளை உற்பத்தி செய்தல் அல்லது கொள்வனவு செய்தலை மேற்கொள்கின்றன. அவை நுகர்வுப் பொருள்களாக அல்லது கைத்தொழில் (வணிகம்) பொருள்களாக இருக்க முடியும். இறுதிப் பயன்பாட்டிற்காக நுகர்வோன் கொள்வனவு செய்யும் பாண், ஆடை, பாதணிகள் என்பன நுகர்வுப் பொருள்களாகும் எனும் பொருள்படும். கைத்தொழில் பொருள்கள் / வணிகப் பொருள்கள் என்பது நுகர்வுப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்காகப் பயன்படுத்தப்படும் மூலப் பொருள்கள், இயந்திரங்கள் என்பனவைகளாகும். மின்சாரம், காப்புறுதி, வங்கி என்பன சேவைகளுக்கான உதாரணங்களாகக் குறிப்பிட முடியும்.

(3) கொடுக்கல் வாங்கல்கள் தொடர்ச்சியாக இடம்பெறல்.

தொடர்ச்சியான அடிப்படையில் பொருள்கள், சேவைகளின் கொடுக்கல், வாங்கல்கள் இடம்பெறுமாயின் அதனை வணிகம் எனக் குறிப்பிடலாம். ஒரு கொடுக்கல் வாங்கல் மாத்திரம் மேற்கொள்ளப்படுமாயின் அது வணிகமல்ல. உதாரணமாக தனிநபரொருவர் தான் பயன்படுத்திய பழைய மோட்டார் சைக்கிளை விற்பனை செய்தல் வணிகமல்ல. எனினும் அவர் தொடர்ச்சியான ஒரு அடிப்படையில் மோட்டார் சைக்கிள் விற்பனையினை மேற்கொள்வாறாயின் அது வணிகமாகக் கருதப்படும்.

(4) இலாபத்தினால் / நட்டத்தினால் ஊக்கப்படுத்தப்படல்.

வணிகமொன்றின் அடிப்படை நோக்கம் பணம் உழைப்பதும் செல்வம் சேர்ப்பதுமாகும். இதற்கமைய வணிகமொன்று ரூபா சதங்களினால் பெறப்படும் இலாபம் செலவை விடக்கூடிய வருமானம், வணிகக் கருமங்களைக் கட்டியெழுப்புதல், வணிக வாய்ப்புக்களை ஏற்படுத்திக் கொள்ளல், சமூக நலன்களைப் பெற்றுக்

கொடுத்தல் என்பன உள்ளடங்கும். இதனடிப்படையில் வணிகத்துறையில் இலாபத்தை நோக்காகக் கொண்டிருப்பதைப் போன்றே இலாபத்தை நோக்காகக் கொள்ளப்படாத ஆயினும் மேலே குறிப்பிடப்பட்டவாறு அனுகூலங்களை நோக்காகக் கொண்ட வணிகங்களும் காணப்படுகின்றன. எனவே வணிக மொன்றின் விருத்திக்கும் விரிவாக்கத்திற்கும் இலாபம் அவசியமானதாக இருக்கின்றது.

(5) இடரொன்று காணப்படல்.

இலாபத்தைப் பெறுவதற்காகக் காணப்படுகின்ற நிச்சயமற்ற தன்மை, நட்டம் ஏற்படக்கூடிய நிலைமை போன்றவற்றுக்கு வணிகங்கள் முகங் கொடுக்க வேண்டி ஏற்படும். எதிர்காலம் நிச்சயமற்றிருத்தல், வணிகச் சூழலில் ஏற்படும் மாற்றம், இலாபத்தில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் பின்வரும் விடயங்கள் வணிகங்களினால் நடைமுறையில் கட்டுப்படுத்த முடியாமை போன்ற பல காரணங்களினால் இடர் அல்லது நிச்சயமற்ற தன்மை உருவாகும்.

- நுகர்வோனின் சுவை, வடிவம், கேள்வி என்பவற்றில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்.
- இயந்திரங்கள், உபகரணங்கள், உற்பத்தித் தொழினுட்பம் என்பவற்றில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்.
- சந்தையின் போட்டித்தன்மை அதிகரித்தல்.
- மூலப்பொருள்கள் பற்றாக்குறை, மின்சாரம் தடைப்படல், எரிபொருள் பற்றாக்குறை என்பன ஏற்படுதல்.
- பணியாளர்களின் பிரச்சினைகள், வேலைநிறுத்தம் போன்றவை காரணமாக
- தீப்பிடித்தல், கள்வர் பகைவர் இடையூறுகள், விபத்துக்கள் போன்ற அழிவுகள் காரணமாக
- வணிகத்தின் வளப்பாவனை தொடர்பிலான முகாமையின் பிழையான தீர்மானம்.

வணிகங்கள் அடிக்கடி இடர்களுக்கு முகங் கொடுக்கின்றன. இவ்வாறான இடர்கள் காணப்படுவது வணிகமொன்றின் பண்பொன்றாகும்.

(6) விருப்பங்களைத் தோற்றுவித்தல்.

மனித விருப்பங்களை நிறைவு செய்வதற்காகப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதில் வணிகங்கள் ஈடுபடுகின்றன. சில வணிகங்கள் மூலப்பொருள்களை முடிவுப்பொருளாக மாற்றுவதன் மூலம் மனித விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்கின்றன. வேறு சில வணிகங்கள் சிலவகைப் பொருள்கள் கூடுதலாகக் காணப்படும் பிரதேசத்திலிருந்து அப்பொருள்களைக் கூடுதலான கேள்வி காணப்படும் பிறிதோர் இடத்திற்குக் கொண்டு செல்வதன் மூலம் மனிதத் தேவைகள் பூர்த்தி செய்யப்படுகின்றன. இன்னும் சில வணிகங்கள் சிலவகைப் பொருள்களுக்குத் தட்டுப்பாடு ஏற்படும் காலங்களில் விநியோகிப்பதற்காக அப்பொருள்களின் அறுவடைக் காலங்களில் அவற்றைச் சேகரித்துக் களஞ்சியப் படுத்தி வைப்பதன் மூலம் மனிதத் தேவைகள் பூர்த்தி செய்யப்படுகின்றன. இவ்வாறு சகல வணிகங்களும் பொருள்களை உற்பத்தி செய்தல் சேவைகளை வழங்கல் என்பவற்றினூடாக மனித விருப்பங்கள் தோற்றுவிக்கப்படுகின்றன.

(7) பொருளாதாரக் கருமமொன்றாக இருத்தல்.

அருமையாகக் காணப்படும் வளங்களைப் பயன்படுத்தி பொருள்கள், சேவைகளை உற்பத்தி செய்தல், விநியோகித்தல் ஆகிய நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவதன் காரணமாக வணிகம் பிரதானமான பொருளாதாரக் கரும மொன்றாகக் கருதப்படும். இது பணத்தைச் உழைக்கும் நோக்கத்தில் இடம் பெறுவதொன்றாகும். வணிகங்கள், பொருள்கள், சேவைகளை விற்பனை செய்தல், அருமையான வளங்களைப் பயன்படுத்துதல் போன்ற கருமங்களில் ஈடுபடுவதனால் இது பொருளாதார நடவடிக்கையொன்றாகக் கருதப்படும்.



- வணிகமொன்றின் பிரதான கருமங்கள் இரண்டாகும்.
 - மனிதத் தேவை விருப்பங்களை நிறைவு செய்தல்.
 - வளங்களுக்குப் பெறுமதி சேர்த்தல்.
- பொருளொன்றை அல்லது சேவையொன்றை உற்பத்தி செய்யும் பொழுது பயன்படுத்தப்படுகின்ற வளங்களின் தன்மையில் மாற்றங்களைச் செய்வதன் மூலம் ஏற்படுகின்ற பெறுமதி அதிகரிப்பு பிணைச் சேர்க்கப்பட்ட பெறுமதி என்றழைக்கப்படும். வணிகங்கள் வளங்களின் தன்மையில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்துவதன் காரணமாக அவ்வளங்களின் பெறுமதி அதிகரிக்கும். இவ்வாறு வளங்களுக்குப் பெறுமதியினைச் சேர்த்தல் வணிக மொன்றில் இடம்பெறும் முக்கியமான கருமமொன்றாகும்.
- வணிகங்களுக்குப் பல்வேறு நோக்கங்கள் காணப்பட முடியும் என்பதுடன் அவற்றில் சிலவற்றைக் கீழே குறிப்பிட்டுக் காட்டலாம்.
 - சந்தையில் நிலைத்திருத்தல்
 - இலாபத்தை உச்சப்படுத்தல்
 - விற்பனையை உச்சப்படுத்தல்
 - சந்தைப் பங்கை அதிகரிக்கச் செய்தல்
 - நுகர்வோரின் விருப்பத்தை உச்சப்படுத்தல்
 - பங்குகளின் சந்தைப் பெறுமானத்தை உச்சப்படுத்தல்
 - வணிகரின் தனிப்பட்ட திருப்தி
 - சமூகத்தினதும் மக்களினதும் நலன்
 - ஊழியர் நலனோம்புகள்
- பொருளாதார வாழ்தன்மைக்கும் கூட வணிகங்கள் பங்களிப்புச் செய்கின்றது. உதாரணம்:
 - மாற்றமடையும் சிக்கலான தேவைகளை நிறைவு செய்தல்
 - புத்துருவாக்கம்
 - தொழில் உருவாக்கம்
 - தேசிய பொருளாதார விருத்தி

தேர்ச்சி 1.0: வணிக அடிப்படைகளையும் வணிகங்கள் செயற்படுகின்ற சூழலையும் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 1.2: வணிகங்களது பரம்பலையும் அதன் போக்குகளையும் அறிந்து கொள்வார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- சுயதேவைப் பூர்த்தி முறையை விளக்குவார்.
- வணிகப் பரம்பலின் சந்தர்ப்பங்களைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- நேர் உற்பத்திக்கும் நேரில் உற்பத்திக்குமிடையிலான வேறுபாடுகளை விளக்குவார்.
- பணத்தின் பரம்பலை விபரிப்பார்.
- வியாபாரத்தின் கடந்த கால நிலைமையினை நிகழ்கால நிலைமையுடன் ஒப்பிடுவார்.
- வர்த்தகம், வியாபாரம் என்பவற்றுக்கிடையிலான வேறுபாடுகளை விளக்குவார்.
- வணிகத்திற்காகக் காணப்படும் துணைச்சேவைகளை அறிமுகப்படுத்துவார்.
- இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தினை விளக்குவார்.
- நிகழ்காலத்தில் இலத்திரனியல் வர்த்தகம் பிரபல்யமடைவதற்கான காரணங்களை வெளிப்படுத்துவார்.
- வணிக உலகின் நிகழ்காலப் போக்குகளையும் அதன் மூலம் வணிகங்களில் இடம்பெற்றுள்ள மாற்றங்களையும் விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பண்டைய காலத்தில் சுயதேவைப் பூர்த்தி முறையொன்று காணப்பட்டது என்பதை மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடவும்.
- சுயதேவைப் பூர்த்தி முறை என்பது தனக்குத் தேவையானவற்றைத் தானே உற்பத்தி செய்து கொள்வது என்பதுடன் அது நேர் உற்பத்தி முறை என அழைக்கப்படும் என்பதை உறுதிப்படுத்தவும்.
- இக்கால கட்டத்தில் ஒவ்வொரு நபர்களும், குழுக்களும் அவர்களுக்கே உரித்தான விசேடமான உற்பத்தி ஒன்றை மேற்கொண்டதன் காரணமாக அவ்வுற்பத்தி தொடர்பாக தேர்ச்சி ஏற்பட்டது எனவும், அது சிறப்புத் தேர்ச்சி என அழைக்கப்படும் எனவும் அதன் காரணமாக மிகை உற்பத்தி ஏற்பட்டது எனவும் மாணவர்களுக்கு உறுதிப்படுத்தவும்.
- பிற்காலப் பகுதியில் இம்மிகை உற்பத்திகள் வேறு பொருள்களை உற்பத்தி செய்பவர்களுடன் பரிமாற்றிக் கொள்ளப்பட்டது எனவும், அதனூடாக வியாபாரம் தோன்றியது என்பதையும் உறுதிப்படுத்தவும்.
- மிகை உற்பத்தியை மற்றோர் மிகை உற்பத்தியுடன் பரிமாற்றம் செய்தல் பண்டமாற்று முறை என அழைக்கப்படுவதுடன் இம்முறையில் பல்வேறு குறைபாடுகள் காணப்பட்டன என்பதையும் மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடவும்.
- வணிகப் பரம்பலின் முதலாவது சந்தர்ப்பம் பண்டமாற்று முறையுடன் உருவானது என்பதை மாணவர்களுக்கு அறியச் செய்யவும்.

- பண்டமாற்று முறையின் காரணமாக வியாபாரம் உருவானது எனவும் நேரில் உற்பத்தி தோன்றியது எனவும் விளக்கவும்.
- நேர் உற்பத்தி, நேரில் உற்பத்தி என்பதை உறுதிப்படுத்துவதற்குப் பின்வரும் விடய ஆய்வினை மாணவர்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கவும்.
 - இல்லத்தரசிகள் தமது வீட்டுத் தோட்டத்தில் உற்பத்தி செய்யப்படும் கீரை வகைகளை நாளாந்த வீட்டு நுகர்விற்காகப் பயன்படுத்துதல்.
 - மிகச் சிறிய கோழிப்பண்ணையொன்றை நடத்திச் செல்லும் ஒருவர் இதன் மூலம் கிடைக்கும் முட்டைகளை அருகிலிருக்கும் சில்லறை வியாபார நிலையத்திற்கு விநியோகித்தல்.
 - இனிப்புப் பண்டங்களின் உற்பத்தியில் திறமையுடைய ஒருவர் வைபவமொன்றிற்கு இனிப்புப் பண்டங்களை வழங்குவதற்கான கட்டளையினைப் பொறுப்பேற்றல்.
 - பசு மாடுகள் சிலவற்றை வளர்க்கும் கிராமப்புற வீடொன்றின் பாவனைக்காக தயிர் உற்பத்தி செய்தல்.
 - சேனைப் பயிர்ச்செய்கையில் ஈடுபடும் சரணின் மனைவி சோளகங்களை அவித்து வீட்டின் முன் பிரதான வீதியோரத்தில் வைத்து விற்பனை செய்தல்.
 - ஆடை வகைகளைத் தைப்பதில் திறமையுள்ள கண்ணம்மா தனது நான்கு பிள்ளைகள், கணவர் ஆகியோருக்குத் தேவையான ஆடைகளைத் தாமே தைத்தல்.
- இவற்றுள் நேர் உற்பத்தி, நேரில் உற்பத்தி இடம்பெறும் சந்தர்ப்பங்களை இனம் காண்பதில் மாணவர்களை ஈடுபடுத்தவும்.



- பண்டமாற்று முறையில் காணப்பட்ட குறைபாடுகளை நீக்கிக் கொள்வதற்கான பரிமாற்று ஊடகமாகப் பல்வேறு பொருள்கள் பயன்படுத்தப்பட்டன எனவும், அவை பணப் பயன்பாட்டின் முதலாவது படிமுறை எனவும் தெளிவுபடுத்தவும்.
- இதற்கமையப் பணத்தின் பரம்பலானது இன்று வரையில் வளர்ச்சியடைந்துள்ள முறையினை விளக்கவும்.
- இதற்காகப் பண்டைய காலத்தில் பயன்படுத்தப்பட்ட உலோக நாணயம் அல்லது உலோக நாணயங்களின் படங்கள் இலங்கையில் பயன்படுத்தப்படுகின்ற குற்றி நாணயம், நாணயத்தாள் வேறு நாடுகளில் பயன்படுத்தப்படும் குற்றி நாணயம் அல்லது நாணயத் தாள்கள் அல்லது அவற்றின் படங்கள், காசோலை அல்லது காசோலையின் படங்கள், இலத்திரனியல் பண அட்டைகள் அல்லது அவற்றின் படங்கள் என்பவற்றை மாணவர் களுக்கு முன்வைத்துப் பண்டைய காலத்திலிருந்து பயன்படுத்தப்பட்ட பணத்தினைப் பரிசீலிக்கச் செய்வதில் மாணவர்களை ஈடுபடுத்தவும்.



- கைத்தொழில் புரட்சி தொடர்பாகவும் அதன் காரணமாக வியாபாரத்தில் ஏற்பட்ட வளர்ச்சி தொடர்பாகவும் விளக்கவும்.
- தற்காலத்தில் இலத்திரனியல் வர்க்கத்தையும், இலத்திரனியல் வணிகத்தையும் அடிப்படையாகக் கொண்ட யுகம் காணப்படுவதுடன் தகவல்களை அடிப்படையாகக் கொண்ட யுகமாக இருப்பது இவ்யுகத்தின் சிறப்பம்சமாகும் என்பதனை மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடவும்.
- நிகழ்காலத்தில் இலத்திரனியல் வர்த்தகம் பிரபல்யமடைவதற்கு அடிப்படையாக அமைந்த காரணங்களை மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடவும்.

- அன்றாட வாழ்க்கையில் வணிக நடவடிக்கைகளின்போது இலத்திரனியல் வர்த்தகம் பயன்படுத்தப்படுகின்ற சந்தர்ப்பங்களைச் சுட்டிக் காட்டுவதற்குப் பின்வரும் விடய ஆய்வினை மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடவும்.
- வெளிநாட்டிலிருந்து புத்தகமொன்றைக் கொள்வனவு செய்வதற்குத் தேவையேற்பட்ட சந்தர்ப்பமொன்றில் www.amerson.com என்ற வலையமைப்பில் பிரவேசித்துத் தேவையான புத்தகத்தைத் தேடி அதனைக் கொள்வனவு செய்யத் தேவையாயின், புத்தகத்தின் விலை மற்றும் ஏனைய கட்டணங்களை வரவட்டை, கடனட்டையைப் பயன்படுத்திக் (இலத்திரனியல் கொடுப்பனவு முறையைப் பயன்படுத்தி) குறிப்பிட்ட வலையமைப்பினூடாகக் கொடுப்பனவிற்கான வசதியினை ஏற்படுத்திக் கொள்ள முடியும் என்பதை விளக்கவும். அப்போது விற்பனையாளர் கட்டளையிடப்பட்ட புத்தகத்தை கூரியர் சேவை மூலம் கட்டளையிட்ட நபருக்கு கொண்டு வந்து ஒப்படைக்கப்படும்.
- இலங்கையிலுள்ள வைத்தியர் ஒருவரிடம் வைத்தியப் பரிசோதனை செய்ய வேண்டிய தேவை இருப்பின் உரிய வைத்தியசாலையின் வலையமைப்பில் பிரவேசித்து, குறிப்பிட்ட நோயுடன் தொடர்பான வைத்தியரின் பெயர்ப்பட்டியலையும், அவ்வைத்தியரைச் சந்திக்கக்கூடிய தகவல்களையும் பரிசீலனை செய்து இலகுவான நேரமொன்றை ஒதுக்கிக் கொள்வதற்கும் தனது வங்கிக்கணக்கின் மூலம் அல்லது கடனட்டை மூலம் அல்லது வரவட்டை அல்லது இலத்திரனியல் பணக் கொடுப்பனவின் (இலத்திரனியல் கொடுப்பனவு முறை மூலம்) மூலம் உரிய கட்டணத்தைச் செலுத்த முடியும் என்பதையும் விளக்கவும்.
- வெளிநாட்டிலிருந்து வாகனங்களை இறக்குமதி செய்யும் கம்பனியொன்று வெளிநாட்டு வாகனங்களை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனத்தின் இணைய தளத்தில் பிரவேசித்து, அந்நிறுவனத்தினால் உற்பத்தி செய்யப்படும் வாகனங்கள் சகலவற்றினதும் உறுப்புக்களையும் வலையமைப்பினூடாகச் சோதனை செய்து தேவையான வகையைச் சேர்ந்த வாகனத்திற்குக் கட்டளையிடல், குறிப்பிட்ட கொடுப்பனவை இலத்திரனியல் பணக் கொடுப்பனவு முறையைப் பயன்படுத்தி மேற்கொள்கின்ற முறையினையும் விளக்கவும்.



- தகவல் யுகத்தின் வணிகங்களின் போக்கினை உதாரணங்கள் மூலம் விளக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- பண்டைய யுகத்தில் சுயதேவைப் பூர்த்தி முறையொன்று காணப்பட்டது.
- சுயதேவைப் பூர்த்தி முறையில் தனக்குத் தேவையானதைத் தானே உற்பத்தி செய்து கொண்டார்கள்.
- தனக்குத் தேவையானதை தானே உற்பத்தி செய்து கொள்வது நேர் உற்பத்தி எனப்படும்.
- நேர் உற்பத்தியினூடாகச் சிறப்புத் தேர்ச்சி உருவானது.
- தனிநபர் சிறப்புத் தேர்ச்சியின் விளைவொன்றாக மிகை உற்பத்தி ஏற்பட்டது.
- மிகை உற்பத்தி காரணமாக பண்டமாற்று முறை உருவானது.
- வணிகப் பரம்பலில் முதலாவது படிமுறை பண்டமாற்று முறையாகும்.

- பண்டமாற்று முறையுடன் வியாபாரம் தோன்றியது.
- சந்தைக்காக உற்பத்தி செய்வது நேரில் உற்பத்தி எனப்படும்.



- பண்டமாற்று முறையில் காணப்பட்ட குறைபாடுகளை நிவர்த்தி செய்வதற்காகப் பரிமாற்றுடகமாகப் பல்வேறு பொருள்கள் பயன்படுத்தப்பட்டன.
- பண்டமாற்று முறை தொடக்கம் இன்று வரை பணப் பயன்பாட்டில் ஏற்பட்ட பரம்பல் படிமுறையினைப் பின்வருமாறு பட்டியல்படுத்த முடியும்.

- **பொருட் பயன்பாடு**

உதாரணம்: புகையிலை, சிப்பி

- **உலோக வகைப் பயன்பாடு**

உதாரணம்: தங்கம், வெள்ளி போன்ற உலோகப் பொருள்கள்

- **உலோக நாணயப் பணப் பயன்பாடு**

பல்வேறு அளவுகளைக் கொண்ட உலோகத் துண்டுகளின் முகப்பில் குறிப்பிட்ட பெறுமானம் குறிப்பிடப்பட்டது. பிற்காலத்தில் அச்சிடப்பட்ட நாணங்களுக்கு இதுவே அடிப்படையாக இருந்தது.

- **நாணயம், நாணயத்தாள்களின் பயன்பாடு**

பெறுமதி கூடிய உலோகத்துண்டுகளைப் பணமாகப் பயன்படுத்துவதில் ஏற்பட்ட சிரமம் காரணமாக அகப்பெறுமதியற்ற குற்றி நாணயங்கள் பாவனைக்கு உட்படுத்தப்பட்டன. இதன்போது தாள் நாணயங்களும் பயன்பாட்டிற்குட்படுத்தப்பட்டது. அரசின் அதிகாரம் பெற்ற அதிகாரியினால் வெளியிடப்படும் தாள், குற்றி நாணயங்கள் இவற்றிற்குரியதாகும்.

உதாரணம்: இலங்கை - ரூபா
 ஐக்கிய இராச்சியம் - பவுண்ட்
 ஐக்கிய அமெரிக்கக் குடியரசு - டொலர்
 ஐரோப்பிய நாடுகள் - யூரோ

- **வங்கிப் பணப் பயன்பாடு**

வங்கி நடைமுறைக் கணக்குடன் தொடர்புடைய காசோலைப் பயன்பாடு.

- **இலத்திரனியல் பணப் பயன்பாடு**

தகவல் தொடர்பாடல் தொழினுட்பம் மற்றும் எண்மானத் தொழினுட்ப விருத்தியுடன் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட கணினி மயப்படுத்தப்பட்ட வலையமைப்பின் மூலம் கொடுக்கல் வாங்கல் இடம்பெறும் முறையொன்றாகும்.

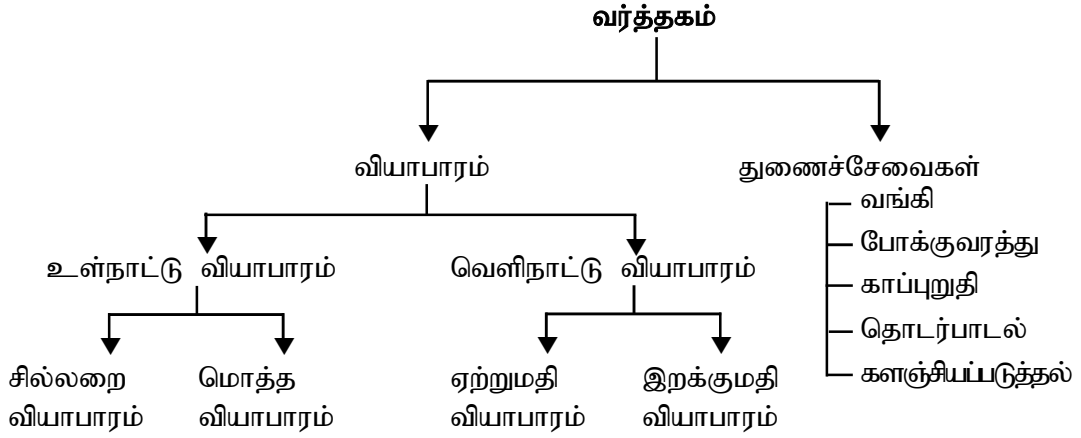
உதாரணம்: வரவட்டை
 கடனட்டை
 முற்பணக் கொடுப்பனவு அட்டை
 கடன் மாற்றுகை முறை (microchips / mobilecash)

- வணிகப் பரம்பலின் இரண்டாவது படிமுறைப் பணப் பயன்பாடாகும்.



- ஐரோப்பிய நாடுகளில் ஏற்பட்ட கைத்தொழிற் புரட்சி காரணமாக இதுவரையில் காணப்பட்ட குடிசைக் கைத்தொழில்கள் பாரியளவு கைத்தொழில்கள் எனும் நிலைக்கு மாறியமை காரணமாக வியாபாரமும் விரிவடைந்தது.

- கைத்தொழில் புரட்சியுடன் வங்கி, போக்குவரத்து, காப்புறுதி, தொடர்பாடல், களஞ்சியப் படுத்தல் போன்ற துணைச் சேவைகளிலும் வளர்ச்சி ஏற்பட்டது.
- கைத்தொழில் புரட்சியானது வணிகப் பரம்பலின் மூன்றாவது கட்டமாகும்.
- வியாபாரம் மற்றும் துணைச் சேவைகளின் சேர்க்கை வர்த்தகம் என அழைக்கப்படும். (வர்த்தகம் = வியாபாரம் + துணைச்சேவைகள்)



- இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தையும் இலத்திரனியல் வணிகத்தையும் அடிப்படையாகக் கொண்ட யுகமே நிகழ்காலத்தில் காணப்படுகிறது.
- வலையமைப்பினூடாகக் கொள்வனவு, விற்பனை நடவடிக்கைகள் இடம்பெறுவது இலத்திரனியல் வர்த்தகம் எனப்படும்.
- வணிகத்திற்குரிய அனைத்து நடவடிக்கைகளும் வலையமைப்பினூடாக மேற்கொள்ளப் படுவது இலத்திரனியல் வணிகம் எனப்படும்.
- தகவல் யுகமானது வணிகப் பரம்பலின் நான்காவது கட்டமாகும்.
- இலத்திரனியல் வர்த்தகம் நிகழ்காலத்தில் பிரபல்யமடைவதில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்திய காரணங்களுள் சில பின்வருமாறு:
 - எழுத்தாவணங்களின்றி வணிகத் தகவல்களைப் பரிமாற்றிக் கொள்ள முடிதல்.
 - வணிக நடவடிக்கைகளை விரைவாக மேற்கொள்ள முடிதல்.
 - செயற்பாட்டுக் கிரயம், இருப்புக்கிரயம் என்பன குறைவடைதல்.
 - பூகோளமய ரீதியான சந்தையொன்றிற்கான சந்தர்ப்பம் உருவாதல்.
 - பொருட்கள், சேவைகளது தரம் உயர்வடைதல்.
 - வாடிக்கையாளர்களது சிரமங்கள், நேரம் குறைவதுடன் சேமிக்கப்படல்.
 - கணினி அறிவு அதிகரித்தல்.
 - உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் விருத்தியடைதல்.

- இதற்கமைய வணிகப் பரம்பலின் முக்கியமான சந்தர்ப்பங்கள் நான்காகும்.
 - பண்டமாற்று
 - பணப் பாவனை
 - கைத்தொழில் புரட்சி
 - தகவல் பொருளாதாரம்

- நிகழ்காலத்தில் தகவல் தொழினுட்பத்தின் வளர்ச்சி காரணமாக வணிகத்துறையில் ஏற்பட்ட நவீன போக்குகள் சில கீழே காட்டப்பட்டுள்ளன.
 - பூகோளமயமாக்கல் விரிவடைதல்
 - இலத்திரனியல் வணிகம் உருவாகுதல்
 - இலத்திரனியல் பணம் பாவனைக்கு வருதல்
 - சூழல் தொடர்பாக அவதானம் செலுத்துதல்
 - வணிகங்களின் சமூகப் பொறுப்புத் தொடர்பில் கவனஞ் செலுத்துதல்

தேர்ச்சி 1.0: வணிக அடிப்படைகளையும் வணிகங்கள் செயற்படுகின்ற சூழலையும் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 1.3: பல்வேறு நியதிகளினடிப்படையில் வணிகங்களை வகைப்படுத்துவார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிகங்களை வகைப்படுத்தக்கூடிய பல்வேறு நியதிகளைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- பாடசாலை அமைந்துள்ள பிரதேசத்தில் காணப்படுகின்ற வணிகங்களைப் பல்வேறு நியதிகளினடிப்படையில் வகைப்படுத்திக் காட்டுவார்.
- ஒரே வணிகமானது பல்வேறு நியதிகளினடிப்படையில் பல வகைகளுக்கு உட்படும் என்பதைத் தெளிவுபடுத்துவார்.
- வழங்கப்பட்ட வணிகமொன்று ஒவ்வொரு நியதியினடிப்படையில் எவ்வகைக்குரியது என்பதைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- இலங்கையின் மொத்தத் தேசிய உற்பத்தியை வகைப்படுத்தும் முறையினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- மொத்தத் தேசிய உற்பத்திக்கு ஒவ்வொரு உற்பத்தித் துறையினதும் பங்களிப்பினை முன்வைப்பார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பிரதேசத்திலுள்ள வணிகங்கள் சிலவற்றை உதாரணமாக எடுத்துப் பின்வரும் வினாக்களை மாணவர்களிடம் வினவவும்.
 - அவ்வணிகமானது அரசு துறைக்குரியதா, தனியார் துறைக்குரியதா?
 - அவ்வணிகமானது சேவை வழங்கும் வணிகமா, பொருள் உற்பத்தி செய்யும் வணிகமா?
 - அவ்வணிகம் இலாபத்தை நோக்காகக் கொண்ட வணிகமா, இலாப நோக்கற்ற வணிகமா?
 - அவ்வணிகம் சிறிய, நடுத்தரளவு வணிகமா, பாரியளவு வணிகமா?
- இதற்கேற்ப ஒரே வணிகத்தைப் பல்வேறு முறைகளில் வகைப்படுத்த முடியும் என்பதை மாணவர்களுக்குத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- வணிகங்களை வகைப்படுத்தக்கூடிய பல்வேறு நியதிகளைக் குறிப்பிட்டு அதற்கேற்ப வணிகங்களின் வகைப்படுத்தல்கள் பற்றி மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடவும்.

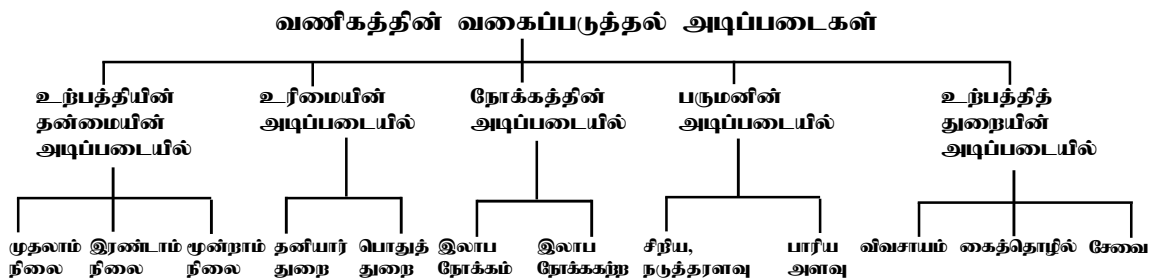
- பிரதேசத்திலுள்ள வணிகங்களின் பெயர்களை இயலுமானவரை குறிப்பிட்டு பின்வரும் இடைவெளிகளை நிரப்புவதற்கு மாணவர்களுக்கு ஆலோசனை வழங்கவும்.

| வணிகத்தின் பெயர் | உற்பத்தியின் தன்மைக்கேற்ப | | | உரிமையின் அடிப்படையில் | | நோக்கத்தின் அடிப்படையில் | | பருமனின் அடிப்படையில் | | உற்பத்தித் துறையின் அடிப்படையில் | | |
|------------------|---------------------------|---------------|---------------|------------------------|------------|--------------------------|---------------|-----------------------|----------|----------------------------------|------------|------|
| | முதலாம் நிலை | இரண்டாம் நிலை | மூன்றாம் நிலை | தனியார் துறை | பொதுத்துறை | இலாப நோக்கம் | இலாப நோக்கற்ற | சிறிய, நடுத்தரளவு | பாரியளவு | வீவசாயம் | கைத்தொழில் | சேவை |
| | | | | | | | | | | | | |

- அண்மிய ஆண்டின் இலங்கை மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கையில் மொத்த தேசிய உற்பத்தியின் வகைப்படுத்தலைப் பரிசீலிப்பதற்குரிய சந்தர்ப்பத்தை மாணவர்களுக்கு வழங்கி மொத்த தேசிய உற்பத்திக்கு ஒவ்வொரு துறையும் பங்களிப்புச் செய்கின்ற முறையினை ஒப்பீட்டு ரீதியில் அவர்களுக்குத் தெளிவுபடுத்தவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- பின்வரும் நியதிகளின் அடிப்படையில் வணிகங்களை வகைப்படுத்தலாம்.
 - உற்பத்தியின் தன்மையின் அடிப்படையில்
 - உரிமையின் அடிப்படையில்
 - நோக்கத்தின் அடிப்படையில்
 - பருமனின் அடிப்படையில்
 - உற்பத்தித் துறையின் அடிப்படையில் / தொழில் மூலத்திற்கேற்ப
- வணிகங்களின் வகைப்படுத்தலின் அடிப்படைகளையும், அதற்கேற்ப அவை வகைப்படுத்தப்படுகின்ற முறைகளையும் காட்டுகின்ற பாய்ச்சல் கோட்டு வரைபடத்தைப் பின்வருமாறு காட்டலாம்.



- உற்பத்தியின் தன்மையின் அடிப்படையில் முதலாம் நிலை, இரண்டாம் நிலை, மூன்றாம் நிலை என வணிகத்தை வகைப்படுத்த முடியும்.
- அதற்கேற்ப, இயற்கையின் அருங்கொடையாகக் கிடைக்கப் பெற்றவைகளை எந்தவித மாற்றமுமின்றி அம்முறையிலேயே பயன்பாட்டுக்கு உட்படுத்தும் உற்பத்தி வணிகம் முதல் நிலை (ஆரம்ப) வணிகத்திற்கும், அவ்வற்பத்தியினை மீள மாற்றம் செய்து பயன்படுத்துகின்ற வணிகம் இரண்டாம் நிலை வணிகத்திற்கும், சகல சேவை வழங்கும் வணிகங்கள் மூன்றாம் நிலை வணிகத்துறைக்கும் உட்பட்டதாகும்.

உற்பத்தியின் தன்மைக்கேற்ப முதலாம் நிலை, இரண்டாம் நிலை, மூன்றாம் நிலை எனப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்திக் காட்ட முடியும்.

முதலாம் நிலை:

- விவசாயம், கால்நடை, காட்டுவளம், மீன்பிடிக்கைத் தொழில்
- சுரங்கமறுத்தலும், கனிய அகழ்வும்

இரண்டாம் நிலை:

- உற்பத்திக் கைத்தொழில்
- நிர்மாணக் கைத்தொழில்

மூன்றாம் நிலை:

- மின்சாரம், வாயு, வெப்பம் மற்றும் குளிர்நீர் வழங்கல்
- நீர் சுத்திகரிப்பும் விநியோகமும்
- மலமகற்றல் நடவடிக்கைகள், கழிவுகற்றல் முகாமைத்துவமும் அப்பொருள்களை மீள்சுழற்சிப் பயன்பாட்டிற்கு உட்படுத்தலும்
- வியாபாரம், போக்குவரத்துச் சேவை, விடுதி வசதி வழங்கல், உணவு, குடிபானம் வழங்கல்
- தகவல் தொடர்பாடல் நடவடிக்கைகள்
- நிதி, காப்புறுதி மற்றும் வீட்டுரிமையும் ஆதன வியாபாரமும்
- தொழில்சார் சேவைகள் மற்றும் ஏனைய தனியார் சேவைகள்
- அரசு நிர்வாகம், தேசிய பாதுகாப்பு, கல்வி, சுகாதாரம் மற்றும் சமூகப் பாதுகாப்புச் சேவை

- உரிமைக்கேற்ப தனியார் துறை வணிகம், பொதுத்துறை / அரசு துறை வணிகம் என வகைப்படுத்த முடியும்.
- நோக்கத்திற்கேற்ப இலாபத்தை நோக்காகக் கொண்ட வணிகம், இலாப நோக்கற்ற வணிகம் என வகைப்படுத்த முடியும்.
- அளவிற்கேற்ப சிறிய மற்றும் நடுத்தரளவு வணிகம் எனவும், பாரியளவு வணிகம் எனவும் வணிகங்களை வகைப்படுத்த முடியும்.
- உற்பத்தித் துறை அல்லது தொழில் மூலத்திற்கமைய விவசாயம், கைத்தொழில் சேவை வணிகம் என வகைப்படுத்த முடியும்.
- இலங்கையின் மொத்தத் தேசிய உற்பத்தியின் துறைரீதியான பங்களிப்புக்கள் இலங்கை மத்திய வங்கியின் ஆண்டறிக்கையில் வெளிப்படுத்தப்படுகின்றன.
- இலங்கை மத்திய வங்கியின் ஆண்டறிக்கை 2015 இற்கேற்ப மொத்த தேசிய உற்பத்தியின் துறைரீதியான பங்களிப்புக்கள் கீழே காட்டப்பட்டுள்ளன.

**தொழில் மூலத்திற்கமைய மொத்தத் தேசிய உற்பத்தி
(2010 நிலையான விலைக்கமைய)**

| பொருளாதார நடவடிக்கைகள் | மொத்த தேசிய உற்பத்திக்கு பங்களிப்பு (%) 2015 |
|--|--|
| விவசாயம், காட்டுவளம், மீன்பிடிக்கைத்தொழில் | 7.9 |
| தானிய பயிர்ச்செய்கை (நெல் தவிரந்த) | 0.2 |
| நெற் பயிர்ச்செய்கை | 0.9 |
| மரக்கறிப் பயிர்ச்செய்கை | 0.8 |
| கரும்புச் செய்கை, புகையிலைச் செய்கையும் பல்வகை சாராத பயிர்களும் | 0.0 |
| பழ வகைப் பயிர்ச் செய்கை | 0.6 |
| எண்ணெயுடன் கூடிய பழப் பயிர்ச்செய்கை (செவ்விளநீர், தெங்கு எண்ணெய், பாம்பு எண்ணெய்ச் செய்கை) | 0.8 |
| தேயிலைச் செய்கை | 0.8 |
| ஏனைய குடிபான பயிர்ச்செய்கை (கோப்பி, கொக்கோ போன்றவை) | 0.0 |
| சுவைச்சரக்கு, வாசனை தரும் பயிர்கள், மருந்துகள் மற்றும் மூலிகைத் தாவரப் பயிர்ச்செய்கை | 0.7 |
| இறப்பர் பயிர்ச்செய்கை | 0.3 |
| ஏனைய பல்வகை பயிர்ச்செய்கை | 0.2 |
| பால், முட்டை, இறைச்சி, ஏனைய கால்நடை உற்பத்திகள் | 0.6 |
| விதைகளை நடுத்தலும், விவசாய (மேற்குறிப்பிடப்பட்டவைகள்) நடவடிக்கைகளுக்கான துணைப்பணிகள் | 0.1 |
| வன வளம், மரம் அறுத்தல் மற்றும் காட்டு வளத்துடன் தொடர்பான உற்பத்திகள் | 0.6 |
| மீன்பிடிக்கைத்தொழில் | 1.4 |
| கைத்தொழில் | 26.2 |
| சுரங்கமறுத்தலும் கனிய அகழ்வும் | 2.3 |
| உற்பத்திக் கைத்தொழில் | 15.7 |
| மின்சாரம், வாயு, வெப்பம் மற்றும் குளிர்நீர் வழங்கல் | 1.0 |
| நீர் சுத்திகரிப்பும் விநியோகமும் | 0.1 |
| மலமகற்றும் நடவடிக்கைகளும், கழிவுகற்றல் முகாமைத்துவமும், அப்பொருட்களை மீள்சுழற்சிக்கு உட்படுத்தலும் | 0.3 |
| நிர்மாணக் கைத்தொழிலும் அச்சேவைகளும் | 6.8 |
| சேவைகள் | 56.6 |
| வியாபாரம், போக்குவரத்துச் சேவைகள் விடுதி வசதி வழங்கல் மற்றும் உணவு, குடிபான விநியோகச் சேவைகளும் | 23.2 |
| தகவல் மற்றும் தொடர்பாடல் நடவடிக்கைகள் தொடர்பான சேவைகள் | 0.6 |
| நிதி, காப்புறுதி, வீட்டு உரிமை மற்றும் ஆதன வியாபாரம் | 12.3 |
| தொழில்சார் சேவைகளும் மற்றும் ஏனைய தனியார் சேவைகளும் | 11.8 |
| அரசு நிர்வாகம், தேசிய பாதுகாப்பு, கல்வி, சுகாதாரம் மற்றும் சமூக பாதுகாப்புச் சேவைகளும் | 8.7 |
| அடிப்படை விலை மட்டங்களுக்கமைய மொத்தமாக ஒன்று சேர்க்கப்பட்ட பெறுமானம் | 90.7 |
| பொருள்கள் சேவைகளினடிப்படையில் அறிவிடப்படுகின்ற வரி - மானியம் | 9.3 |
| சந்தை விலைக்கமைய மொத்தத் தேசிய உற்பத்தி (மொ.தே.உ) | 100.0 |

மூலம்: இலங்கை மத்திய வங்கி - ஆண்டறிக்கை - 2015

- உற்பத்தியின் தன்மைக்கேற்ப வகைப்படுத்தும்போது சுரங்கமறுத்தல், அகழ்வும் முதலாம் நிலைக்கு (ஆரம்பப்பிரிவு) உரித்தாவதுடன் தொழில் மூலத்திற்கேற்ப வகைப்படுத்தும்போது சுரங்கமறுத்தலும், அகழ்வும் கைத்தொழில் துறைக்கு (தொழில் துறை) உரித்துடையதாகும். அத்துடன் உற்பத்தியின் தன்மைக்கேற்ப, மின்சாரம், வாயு, நீர், குளிர்நீர், நீர் சுத்திகரிப்பும், விநியோகமும், மலமகற்றல், கழிவுகற்றல் முகாமைத்துவம் மற்றும் அப்பொருள்களை மீள்சுழற்சிக்குட்படுத்துதல் என்பவை மூன்றாம் நிலைத் துறைக்குரியதாயினும் தொழில் மூலத்திற்கேற்ப அவை கைத்தொழில் துறைக்குரியதாகும்.
- மொத்தத் தேசிய உற்பத்திக்கு ஒவ்வொரு துறையும் பங்களிப்புச் செய்கின்ற முறையினை வீத அடிப்படையிலும் முன்வைக்க முடியும். (அண்மிய வருடத்தின் மத்திய வங்கியின் ஆண்டறிக்கையினை ஆய்வு செய்யவும்.)

தேர்ச்சி 1.0: வணிக அடிப்படைகளையும் வணிகங்கள் செயற்படுகின்ற சூழலையும் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 1.4: வணிகம் உள்ளீட்டு, வெளியீட்டுச் செயன்முறையொன்றாகு மெனப் பகுப்பாய்வு செய்வார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிகங்களின் உள்ளீடுகளை விளக்குவார்.
- வணிகக் கருமங்களைத் தெளிவுபடுத்துவார்.
- வணிகங்களின் வெளியீட்டினைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- வணிகம் உள்ளீட்டு, வெளியீட்டுச் செயற்பாடொன்றாகும் என்பதை வரைபடத்தின் மூலம் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- ஏதாவது வெளியீடொன்றிற்குரிய உள்ளீடுகளை ஒவ்வொரு உள்ளீட்டு வகைகளின் கீழ் வேறுபடுத்திக் காட்டுவார்.
- வணிகக் கருமங்கள் வணிகங்களின் தன்மைக்கமைய மாற்றமடையும் என்பதனை உதாரணங்களோடு விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பிரதேசத்தில் காணப்படுகின்ற உற்பத்தி வணிகமொன்றை உதாரணமாகத் தெரிவு செய்து அவ்வணிகத்தில் ஈடுபடுத்தப்பட்டுள்ள வளங்கள் பற்றி மாணவர்களிடம் கேட்கவும்.
 - அவ்வளங்களைக் கரும்பலகையில் குறிக்கவும்.
 - ஆடைத் தொழிற்சாலையொன்றை உதாரணமாகக் கொள்ளவும். அவ்வணிகத்தில் பயன்படுத்தப்படும் வளங்களான தொழிற்சாலைக் கட்டடம், தையல் இயந்திரம், ஆடை தைப்போர், மேற்பார்வையாளர்கள் போன்ற ஊழியர்கள், வணிகம் அமைந்துள்ள இடம், வேலை செய்யும் தடவைகளின் எண்ணிக்கை (மணித்தியாலங்களின் எண்ணிக்கை) ஆடை வடிவமைப்பு நிர்மாணங்கள், கணினி மயப்படுத்தப்பட்ட ஆடை வடிவமைப்பு, தள அமைப்புத் திட்டம், புதிய சந்தைகளை அறிந்து கொள்ளல், நவீனமயப்படுத்தப்பட்ட தையல் இயந்திரம் தொடர்பில் பரிசீலனை செய்தல், முகாமையாளரிடம் காணப்படும் அறிவு, தேவையான சட்டதிட்டங்கள் தொடர்பில் ஆலோசனைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளல் போன்றவைகள் தொடர்பில் குறித்துக் கொள்ளவும்.
 - அப்பிரதான வளங்களை 7 வகைகளாக வகைப்படுத்தவும்.
- ☞
- அவ்வுற்பத்தி வணிகத்தில் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற கருமங்களை மாணவர்களிடம் கேட்டு அவற்றைக் கரும்பலகையில் எழுதவும்.
 - ஊழியர்களின் வருகை, வெளியேறல் தொடர்பான தகவல்களைப் பேணல், லீவு அட்டவணைகளைப் பேணுதல், ஊழியர்களைப் பயிற்றுவித்தல், ஊழியர்களுக்குப்

பதவியுயர்வுகளை வழங்கல், தேவையான வகைத் துணிகளைக் கொள்வனவு செய்தல், அவற்றின் தரத்தை பரிசீலித்தல், தேவையான நிதியினைப் பெற்றுக் கொள்ளல், சரியான முறையில் நிதியினை ஈடுபடுத்தல், கிரயத்தை இழிவுபடுத்தக்கூடிய முறைகளைத் தேடியறிதல், நவீன வடிவமைப்புக்களைப் பரீட்சித்துப் பார்த்தல், உற்பத்திகளை விளம்பரப்படுத்துதல் போன்றவைகளை உதாரணங்களாகக் குறிப்பிட்டுக் காட்டவும்.

- அப்பிரதான கருமங்களை ஆறாக வகைப்படுத்தி அது தொடர்பான விளக்கமொன்றைச் செய்யவும்.



- ஆடை உற்பத்தி நிறுவனத்தின் வெளியீடு / வெளியீடுகளை மாணவர்களிடம் கேட்டு, எந்தவொரு வணிகமொன்றினதும் வெளியீடானது பொருள் அல்லது சேவையாகக் காணப்படும் என்பதை மாணவர்களுக்கு விளக்கவும்.
- மேற்குறிப்பிட்ட வெளியீடு / வெளியீடுகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காக அந்நிறுவனத்தில் இடம்பெறுகின்ற வணிகச் செயன்முறையினை மாணவர்களிடம் கேட்கவும்.
- கிடைக்கப் பெறுகின்ற விடைக்கேற்ப வணிகச் செயன்முறையினை ஒழுங்கு முறையாகக் காட்டி அதன் பின்னர் வணிகச் செயன்முறையானது உள்ளீட்டு / வெளியீட்டுச் செயன்முறையொன்றிற்குரிய பிரிவுகளைப் படங்களினூடாக விளக்கவும்.
- வணிகங்களின் உள்ளீடுகள் வெளியீட்டுச் செயன்முறையொன்றாக இடம்பெறும் என்பதை உறுதிப்படுத்துவதற்கு மாணவர்களைப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- மாணவர்களைக் குழுக்களாக வகைப்படுத்திப் பின்வரும் தலைப்பினைப் பெற்றுக் கொடுக்கவும்.
 - சீமெந்துக் கலவையுடன் தொடர்புடைய வேலைத்தளமொன்று
 - வீட்டுத் தளபாடங்களை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனமொன்று
 - உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கும் தலைப்பின் மீது கவனம் செலுத்தவும்.
 - அத்தலைப்பிற்குரிய வணிகச் செயற்பாட்டை வரைபடத்தில் வரைந்து காட்டவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- வணிகக் கருமங்களுக்கு நிலம், உழைப்பு, மூலதனம், முயற்சியாண்மை, தகவல்கள், காலம், அறிவு போன்ற உள்ளீடுகள் (வளங்கள்) பயன்படுத்தப்படுகின்றன.
- தைக்கப்பட்ட ஆடைகளை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனமொன்றை உதாரணமாக நோக்கும்போது,

நிலம்

- கட்டடம் அமைந்துள்ள காணி
- கட்டடத்திற்குக் கிடைக்கும் காற்றோட்டம்
- சூரிய ஒளி (இயற்கையான வெளிச்சம்)

உழைப்பு

- ஆடை தைப்பவரின் உடல், உளரீதியான உழைப்பு
- மேற்பார்வையாளர்களின் உடல், உளரீதியான உழைப்பு
- முகாமையாளர்களின் உளரீதியான உழைப்பு
- காவலாளிகளின் உழைப்பு

- மூலதனம்
- கட்டடம்
 - தையல் இயந்திரம், உபகரணங்கள்
 - விநியோக மோட்டார் வாகனம்
 - துணி, நூல், பொத்தான்
 - காசு
- முயற்சியாண்மை
- வளங்களின் கலவை தொடர்பில் தீர்மானமெடுப்பவர்.
(இலாபத்தை அனுபவிப்பவர்)
 - இடர்களை ஏற்றுத் தீர்மானமெடுப்பவர்.
 - நபர்கள் அல்லது நிறுவனம்
- தகவல்கள்
- நுகர்வோரின் சுவைமாற்றத்திற்குப் பொருத்தமான வடிவமைப்பு
 - மூலப்பொருள் தொடர்பிலான புதிய தகவல்கள்
 - புதிய தொழினுட்பம் தொடர்பான தகவல்கள்
 - சந்தை தொடர்பான தகவல்கள்
- காலம்
- ஊழியர்கள் சேவையில் ஈடுபடும் காலம்
 - இயந்திரத்தைச் சேவையில் ஈடுபடுத்தும் காலம்
 - தீர்மானமெடுப்பதற்குச் செலவிடப்படும் காலம்
- அறிவு
- புதிய வெளியீடு தொடர்பில் கிடைக்கப்பெறும் ஆக்க உரிமைப் பத்திரத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
 - ஆடை உற்பத்தி நிறுவன ஊழியர்களின் திறன்
 - முகாமையாளரிடமுள்ள அறிவு
 - வடிவமைப்பை உருவாக்கும் நுட்பவியலாளரின் அறிவு
 - சட்ட ஆலோசனைகள்
- நிர்வாகம், உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல், நிதி நடவடிக்கைகள், மனித வளக் கருமங்கள், ஆராய்ச்சியும் அபிவிருத்தியும் என்பன அடிப்படை வணிகக் கருமங்கள் என அழைக்கப்படும்.
 - வணிகக் கருமங்கள் மற்றும் அவற்றிற்கான உதாரணங்கள் என்பன கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

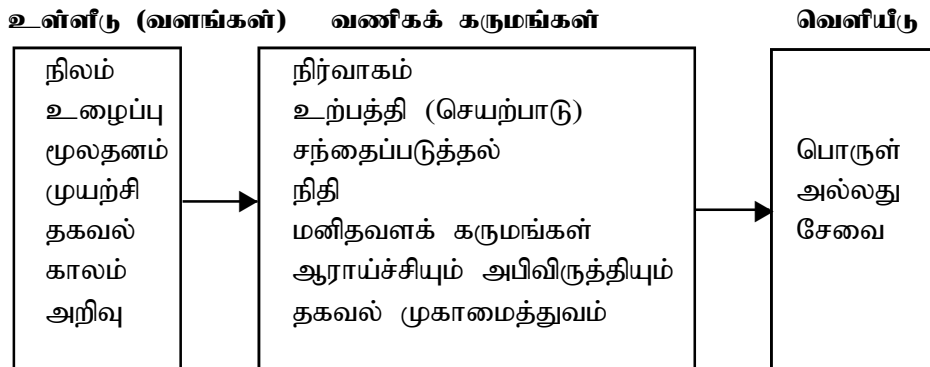
| கருமங்கள் | உதாரணங்கள் |
|--------------|--|
| 1. நிர்வாகம் | <ul style="list-style-type: none"> • ஆடைத் தொழிலாளர்களின் கோவைகளைத் தயாரித்தல். • தேவையான ஆலோசனைகளை வழங்கல். • வருகை அட்டவணையைப் பேணல். |
| 2. உற்பத்தி | <ul style="list-style-type: none"> • மூலப்பொருட்களைப் பெற்றுக்கொள்ளல். • இருப்புக் கட்டுப்பாடு • தரக் கட்டுப்பாடு |

| | |
|----------------------------------|--|
| 3. சந்தைப்படுத்தல் | <ul style="list-style-type: none"> • தைத்த ஆடைகளை விநியோகித்தல். • விளம்பரம் • விலையினைத் தீர்மானித்தல் |
| 4. நிதிக் கருமங்கள் | <ul style="list-style-type: none"> • நிதியினைப் பெற்றுக்கொள்ளல். • சம்பளக் கொடுப்பனவு • மூலதனத்தை ஈடுபடுத்துதல். |
| 5. மனித வளக் கருமங்கள் | <ul style="list-style-type: none"> • ஊழியர்களை இணைத்துக் கொள்ளல். • பயிற்றுவித்தல் • பதவியுயர்வு வழங்கல் |
| 6. ஆராய்ச்சியும் அபிவிருத்தியும் | <ul style="list-style-type: none"> • புதிய ஆக்கங்கள் தொடர்பில் ஆய்வுகளை நடத்தல். • உற்பத்தியினை மேம்படுத்தல். • இழிவுக்கிரய முறைகளைத் தேடியறிதல். |
| 7. தகவல் முகாமைத்துவக் கருமங்கள் | <ul style="list-style-type: none"> • தகவல் முறைமையினைப் பேணுதல். • புதிய தகவல்களை உருவாக்குதல். • தகவல்களை இற்றைப்படுத்துதல். |

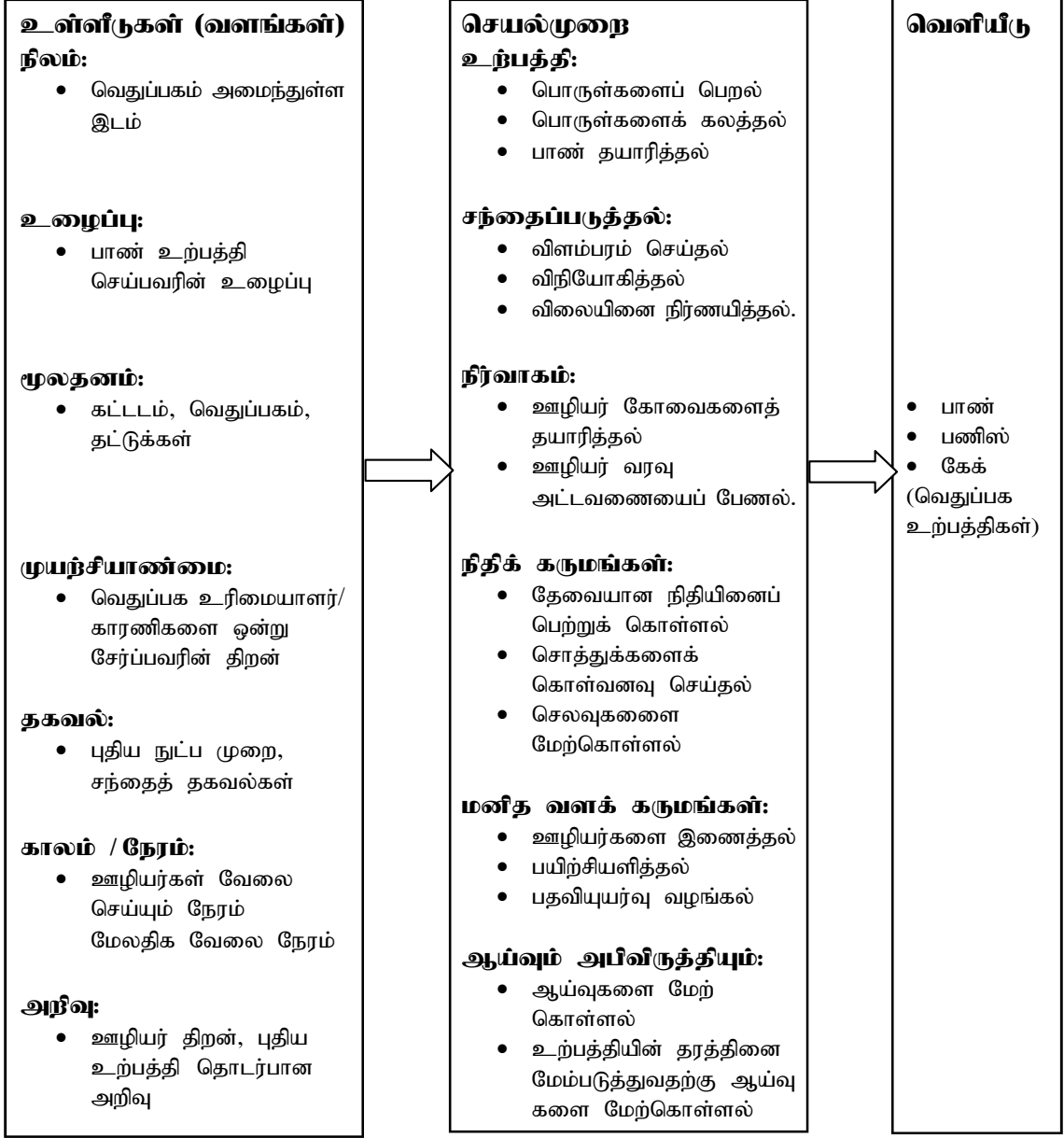
- வணிகக் கருமங்களுடன் தொடர்புடைய எழுத்தாவணங்களைப் பேணுதல், தொடர்பாடல் கருமங்களைப் பேணுதல் என்பன வணிகமொன்றின் நிர்வாகக் கருமத்தில் உள்ளடக்கப்படும்.
- வளங்களைப் பொருள் அல்லது சேவையாக மாற்றும் செயற்பாடே உற்பத்தி எனப்படும்.
- வாடிக்கையாளரின் தேவைகள், விருப்பங்களை இனங்கண்டு அவற்றை நிறைவு செய்வதற்காகக் கருமமாற்றுதல் சந்தைப்படுத்தல் எனப்படும்.
- நிதியீட்டல், அவற்றை ஈடுபடுத்தல் என்பவற்றுடன் தொடர்புடைய கருமங்கள் நிதி எனப்படும்.
- ஈர்ப்பு, தெரிவு செய்தல், இணைத்தல், பயிற்சியளித்தல், நலன்புரிகள் என்பவற்றுடன் தொடர்புடைய கருமங்கள் மனித வளக்கருமங்களாகும்.
- ஆராய்ச்சியும் அபிவிருத்தியும் என்பதில் வெளியீட்டின் தரத்தினை மேம்படுத்துதலும் புதிய வெளியீடுகளைக் கண்டுபிடித்தலும் உள்ளடங்கும்.



- வணிகச் செயற்பாடுகளை உள்ளீட்டு - வெளியீட்டுச் செயன்முறையொன்றாகப் பின்வருமாறு வரைபடம் மூலம் முன்வைக்கலாம்.



- வெதுப்பகமொன்றின் வணிகச் செயற்பாடுகளை உள்ளீட்டு வெளியீட்டுச் செயன்முறை யொன்றாகப் பின்வருமாறு வரைபடம் மூலம் காட்டலாம்.



தேர்ச்சி 1.0: வணிக அடிப்படைகளையும் வணிகங்கள் செயற்படுகின்ற சூழலையும் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 1.5: வணிகம் தொடர்பில் அக்கறை செலுத்தும் பிரிவினர்கள் வணிகம் தொடர்பில் அக்கறை செலுத்துவதற்கான காரணங்களைக் கேட்டறிவார்.

பாடவேளைகள்: 06

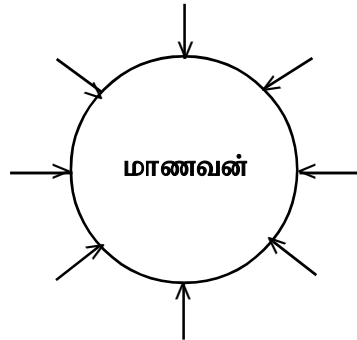
கற்றற் பேறுகள்:

- தெரிவு செய்யப்பட்ட வணிகமொன்றின் உதவியுடன் அவ்வணிகம் தொடர்பில் அக்கறை காட்டும் பிரிவினர்களைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- ஒவ்வொரு பிரிவினரும் வணிகம் தொடர்பில் அக்கறை செலுத்துவதற்கான காரணங்களைத் தெளிவுபடுத்துவார்.
- ஒவ்வொரு பிரிவினரும் வணிகம் தொடர்பில் அக்கறை செலுத்துவதற்கான காரணங்கள் வேறுபட்டவை என்பதை வெளிப்படுத்துவார்.
- வணிகத்தின் மீது அக்கறை செலுத்தும் பிரிவினர் வணிகத்திற்கு எவ்வாறு முக்கியத்துவம் பெறுகின்றனர் என்பதைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- வணிகத்தின் வெற்றிகரமான வாழ்தன்மைக்கு அக்கறை காட்டும் பிரிவினர்களின் எதிர்பார்ப்புக்கள் தொடர்பில் கவனம் செலுத்தப்பட வேண்டும் என்பதைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- வணிகம் தொடர்பில் அக்கறை காட்டும் பிரிவினர்களை வணிகத்தின் மீது காட்டுகின்ற அக்கறை மற்றும் அவர்கள் வணிகத்தின் மீது அழுத்தங்களை ஏற்படுத்துவதற்கு முள்ள இயலுமை என்பவற்றின் அடிப்படையில் அப்பிரிவினர்களின் முக்கியத்துவத்தைத் தீர்மானிப்பார்.

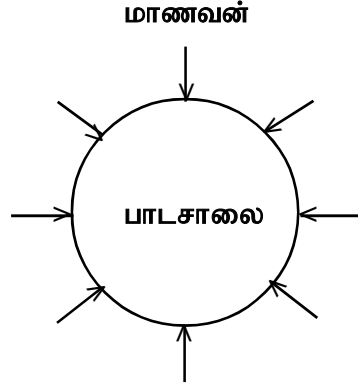
பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- மாணவர் தொடர்பில் அக்கறை காட்டும் பிரிவினர்களை அவர்களிடம் வினவிப் பின்வரும் வரைபடங்களைப் பூரணப்படுத்தவும்.

பெற்றோர்



- பாடசாலை தொடர்பில் அக்கறை காட்டும் பிரிவினர்களை மாணவர்களிடம் வினவிப் பின்வரும் வரைபடத்தினைப் பூரணப்படுத்தவும்.



- வணிகம் தொடர்பில் அக்கறை காட்டும் பிரிவினரை அறிந்து கொள்வதற்குப் பின்வரும் விடயங்களை வெளிப்படுத்திக் கலந்துரையாடலொன்றை நடத்தவும்.
 - பெற்றோர், ஆசிரியர், நண்பர்கள், சகோதர சகோதரிகள், உறவினர்கள், அரசு எனும் பிரிவினர் மாணவன் தொடர்பில் அக்கறை காட்டும் பிரிவினர்களில் சிலவாகும் என்பதைச் சுட்டிக்காட்டவும்.
 - மாணவர்கள், பெற்றோர்கள், ஆசிரியர்கள், பழைய மாணவர்கள், அரசு, பொது மக்கள், பாடசாலை தொடர்பில் அக்கறை காட்டும் பிரிவினர்களில் சிலவாகும் என்பதை விளக்கவும்.
 - மேற்குறிப்பிட்ட தரப்பினர்களில் அரசும் பொதுமக்களும் வணிகம் தொடர்பில் அக்கறை காட்டும் பிரிவினர்கள் என்பதுடன் இதனை விட வணிகம் தொடர்பில் அக்கறை காட்டும் பிரிவினர்கள் பலர் காணப்படுகின்றனர் என்பதைத் தெளிவு படுத்தவும்.

- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற் பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.
 - கீழே காட்டப்பட்டுள்ள வணிக நிறுவனங்களிலிருந்து உங்களது குழுவிற் குக் கிடைக்கும் வணிகம் தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவும்.
 - ஆடைகளைத் தைத்து விற்பனை செய்யும் நிறுவனமொன்று
 - தனியார் வைத்தியசாலையொன்று
 - சிற்றுண்டிச்சாலையொன்று
 - புத்தக, எழுதுகருவிப் பொருள்களின் விற்பனையகம்
 - உங்களது தலைப்பிற்குரிய உங்களது பிரதேசத்தில் காணப்படுகின்ற வணிக மொன்றை இனங்காணவும்.
 - அவ்வணிகம் தொடர்பில் அக்கறை காட்டும் பிரிவினரைக் குழுக் கலந்துரையாடல் மூலம் வெளிப்படுத்திக் கொள்ளவும்.
 - அப்பிரிவினர் வணிகத்திலிருந்து எதிர்பார்ப்பது என்ன என்பதைக் கலந்துரையாடவும்.
 - அத்தரப்பினரின் எதிர்பார்ப்புக்கள் நிறைவேறும் வகையில் வணிகக் கருமங்கள் எவ்வாறு மேற்கொள்ளப்படல் வேண்டும் என்பதைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
 - வணிகம் அப்பிரிவினர் தொடர்பில் ஏன் அக்கறை காட்ட வேண்டும் என்பதை விளக்கவும்.
 - உங்களது இனங்காணலை முழு வகுப்பிற்கும் ஆக்கரீதியாக முன்வைப்பதற்கு ஆயத்தமாகவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- வணிகம் தொடர்பில் அக்கறை காட்டும் பிரிவினர்களில் சில கீழே காட்டப்பட்டுள்ளது.
 - உரிமையாளர் / பங்காளர்கள்
 - முகாமையாளர்
 - ஊழியர்கள்
 - கடன்கொடுத்தோர்கள்
 - வாடிக்கையாளர்கள்
 - வழங்குநர்கள்
 - பல்வேறு முதலீட்டாளர்கள்
 - அரசு
 - பொதுமக்கள்
 - ஏனைய பிரிவினர்

- அந்த ஒவ்வொரு பிரிவினரும் வணிகம் தொடர்பில் அக்கறை காட்டுவதற்கான காரணங்கள் பின்வருமாறு:

உரிமையாளர்

- தான் முதலீடு செய்த தொகைக்கு ஏற்பப் போதுமானளவு இலாபம் கிடைக்கின்றதா என்பதை அறிந்து கொள்ளல்.
- வணிகத்தின் விருத்தி தொடர்பில் அறிந்து கொள்வதற்கு
- சந்தைப் பங்கினை அறிந்து கொள்வதற்கு

முகாமையாளர்

- வணிகத்தின் இலாபத்தை உச்சப்படுத்துவதற்கு
- வணிகத்தின் விருத்தி தொடர்பில் அறிந்து கொள்வதற்கு
- முகாமைத்துவத் தீர்மானங்களின் வெற்றி தோல்வியினை அறிந்து கொள்வதற்கு

ஊழியர்கள்

- உயர்ந்த சம்பளத்தை பெற்றுக் கொள்வதற்கு
- ஊக்குவிப்புக் கொடுப்பனவுகள் கிடைக்குமா என்பதை அறிந்து கொள்வதற்கு
- தொழிலில் பதவியுயர்வினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு

கடன்கொடுத்தோர்கள்

- வழங்கப்பட்ட கடனை மீளப் பெற்றுக் கொள்ளும் ஆற்றலை அறிந்து கொள்வதற்கு
- கடன் பணத்தின் பாதுகாப்பினை அறிந்து கொள்வதற்கு
- பிணைப் பத்திரங்களின் பாதுகாப்புத்தன்மையினை உறுதிப்படுத்துவதற்கு

வாடிக்கையாளர்கள்

- தரமான பொருள்கள் சேவைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு
- பொறுப்புக்கள் உரியவாறு நிறைவேற்றப்பட்டுள்ளதா என்பதை அறிந்து கொள்வதற்கு
- வணிகத்தின் நீண்டகால வாழ்தன்மையினை உறுதிப்படுத்துவதற்கு

வழங்குநர்கள்

- தொடர்ச்சியாகக் கட்டளைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு
- வழங்கப்பட்ட பொருட்களுக்கான பணத்தினை அறவிட்டுக் கொள்வதற்கு

பல்வேறு முதலீட்டாளர்கள்

- தன்னிடமுள்ள வளங்களை எதிர்காலத்தில் அவ்வணிகத்தில் முதலீடு செய்வதற்கு

அரசு

- வரிகளை அறவிட்டுக் கொள்வதற்கு / வரிச் சலுகையினைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கு
- வேலை வாய்ப்புக்களை மேம்படுத்துவதற்கு
- பொருளாதார அபிவிருத்தி தொடர்பில் அளவிடுவதற்கு

பொதுமக்கள்

- சூழல் பாதுகாப்புத் தொடர்பில் தேடிப் பார்ப்பதற்கு
- வேலை வாய்ப்புக்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு

- வணிகத்தில் அக்கறை காட்டும் பிரிவினர்கள் வணிகத்திற்கு முக்கியம் பெறுவதற்கான காரணங்களில் சில பின்வருமாறு:

| பிரிவினர்கள் | வணிகத்திற்கு முக்கியத்துவம் பெறுவதற்கான காரணங்கள் |
|------------------|--|
| உரிமையாளர் | <ul style="list-style-type: none"> • முதலீட்டினை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கு • வணிகத்தின் வாழ்தன்மையினை உறுதிப்படுத்திக் கொள்வதற்கு |
| ஊழியர்கள் | <ul style="list-style-type: none"> • ஊழியர்களின் வினைத்திறனை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கு • ஊழியர்களைத் தொடர்ந்தும் வைத்திருப்பதற்கு • ஊழியர் ஈர்ப்பினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு |
| கடன்கொடுநர்கள் | <ul style="list-style-type: none"> • தொடர்ச்சியாகத் தேவையான நிதியினை ஈட்டிக் கொள்வதற்கு • குறைந்த கிரயத்தில் நிதியினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு |
| அரசு | <ul style="list-style-type: none"> • வரிச் சலுகையினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு • உட்கட்டமைப்பு வசதிகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு • தொழில்நுட்ப அறிவினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு |
| வாடிக்கையாளர்கள் | <ul style="list-style-type: none"> • உரிய பொருள் அல்லது சேவை தொடர்பில் சந்தைப் பாதுகாப்பினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு • நுகர்வோரின் நம்பிக்கையினைக் கட்டியெழுப்புவதற்கு • வாடிக்கையாளர்களில் பக்கச்சார்பினை உருவாக்குவதற்கு |

தேர்ச்சி 1.0: வணிக அடிப்படைகளையும் வணிகங்கள் செயற்படுகின்ற சூழலையும் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 1.6: வணிகத்தின் மீது அழுத்தத்தையேற்படுத்தும் வணிகச் சூழலை வகைப்படுத்திக் காட்டுவார்.

பாடவேளைகள்: 02

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிகச் சூழலை அறிமுகப்படுத்துவார்.
- வணிகச் சூழலைக் கற்பதன் மூலம் வணிகரொருவருக்குக் கிடைக்கும் நன்மைகளைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- வணிகச் சூழலை வகைப்படுத்துவார்.
- வணிகம் தொடர்பில் அழுத்தத்தையேற்படுத்தும் பல்வேறு சூழல் காரணிகளைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- வழங்கப்படுகின்ற வணிகமொன்றின் அக, புறச் சூழற் காரணிகளுக்கான உதாரணங்களைச் சுட்டிக்காட்டுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

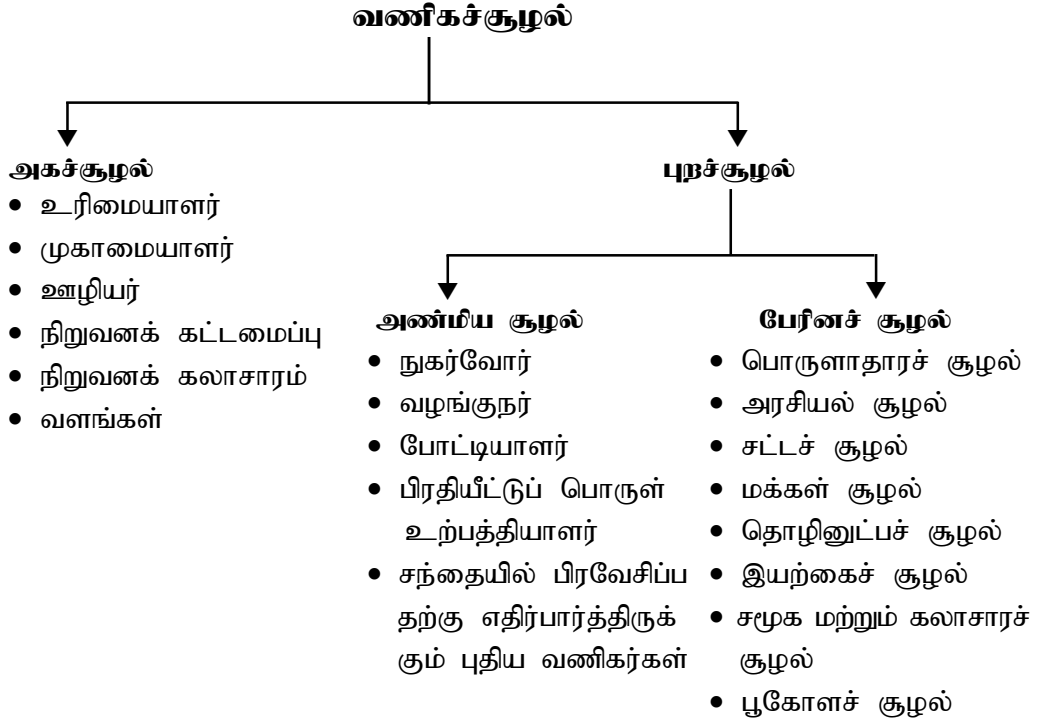
- பாடசாலைக் கருமங்களில் சிற்சில தாக்கங்களை யேற்படுத்தும் காரணிகளை மாணவர்களிடம் வினவவும்.
- அதிபர், ஆசிரியர்கள், பெற்றோர்கள், பழைய மாணவர்கள், பொதுமக்கள், பாடசாலை வளங்கள், அரசு என்பன பாடசாலைக் கருமங்களில் தாக்கத்தையேற்படுத்தும் காரணிகள் என்பதைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- இக்காரணிகளை அக, புறக் காரணிகளாக வகைப்படுத்த முடியும் என்பதை உதாரணங்களைக் கூறி விளக்கவும்.
- அதிபர், ஆசிரியர், மாணவர்கள், முறைசாரா பணியாளர் குழு, பாடசாலை வளங்கள் என்பன உள்ளகக் காரணிகளாகும் எனவும், பெற்றோர், பொதுமக்கள், அரசு என்பன வெளியகக் காரணிகளாகும் என்பதையும் விளக்கவும்.
- இக்காரணிகளைக் கற்பதன் மூலம் பாடசாலைக்குப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய பல்வேறு நன்மைகளை மாணவர்களிடம் வினவிக் கலந்துரையாடவும்.
- வணிகத்திலும் கூட அக, புறச் சூழற்காரணிகள் காணப்படுவதுடன் அவற்றைக் கற்பதன் மூலம் பல்வேறு நன்மைகளை வணிகங்களுக்குப் பெற்றுக் கொள்ளமுடியும் என்பதை விளக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- வணிகக் கருமங்களில் தாக்கத்தையேற்படுத்தும் காரணிகள் செயற்படுகின்ற சூழலை வணிகச் சூழல் என அழைக்கப்படும்.
- வணிகச் சூழற்காரணிகளைப் பிரதானமாக இரு வகைகளாக வகைப்படுத்த முடியும்.
 - (1) அகச்சூழல்
 - (2) புறச்சூழல்

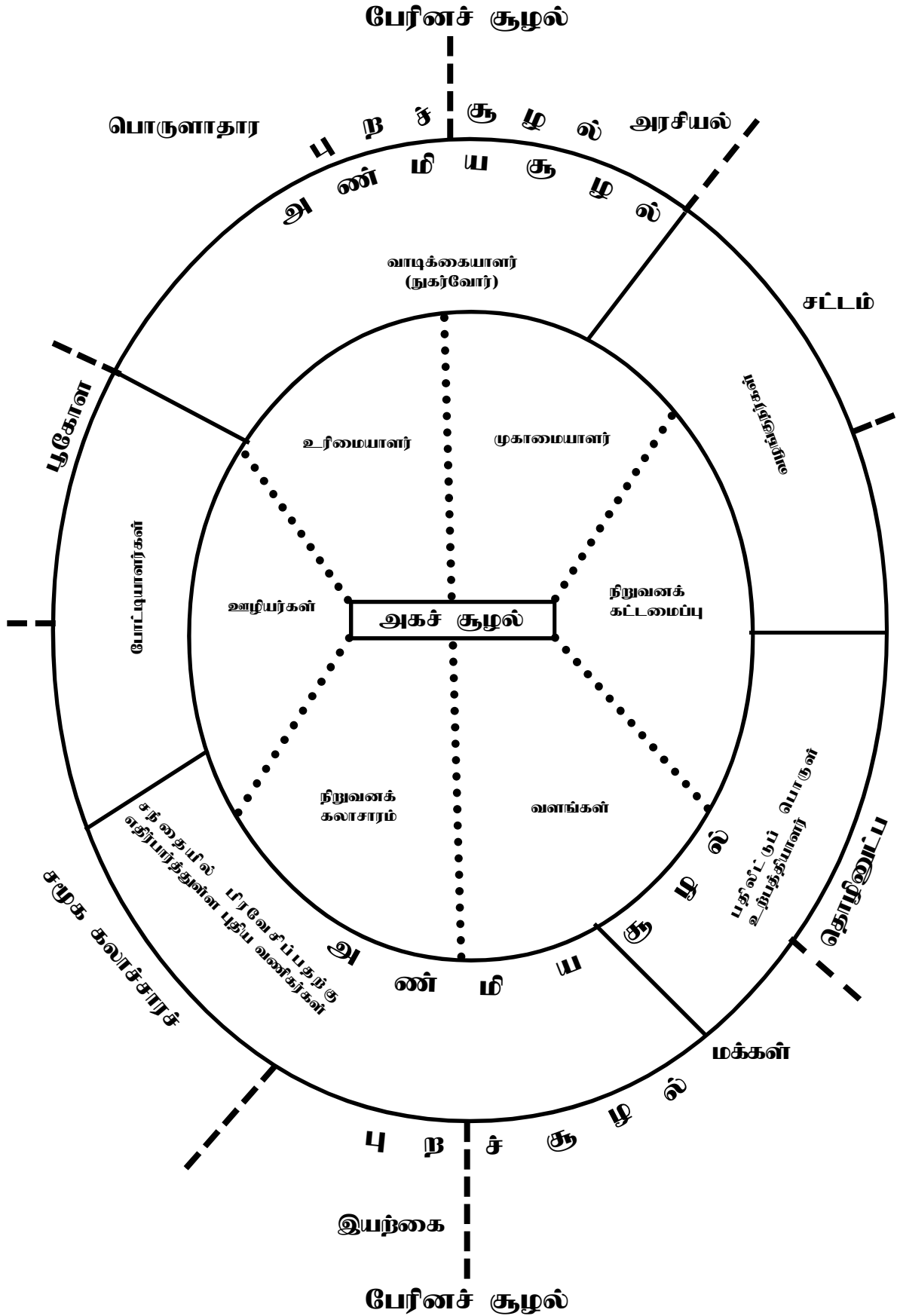
- அமைப்பொன்றில் காணப்படுகின்றதும் தாக்கத்தையேற்படுத்துவதுமான குழுக்கள் (Forces), நிலைமைகள் (Condition) என்பன வணிகமொன்றின் அகச்சூழல் என அழைக்கப்படும்.
- வணிகத்தில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதும் அவ்வணிகத்திற்கு வெளியில் காணப்படும் சகலதும் புறச்சூழல் எனப்படும்.
- வணிகப் புறச் சூழலுக்குரியவைகளினால் வணிகத்தில் தாக்கத்தையேற்படுத்துகின்ற விசேட அமைப்பு அல்லது குழு வேலைச் சூழல் அண்மிய சூழல் என அழைக்கப்படும்.
- வணிகத்தின் விரிவான சுற்றுச்சூழலும் அதனுடன் இணைந்து தாக்கத்தையேற்படுத்தும் குழுவும் பேரினச் சூழல் அல்லது பொதுச் சூழல் எனப்படும்.

வணிகச் சூழல் காரணிகளைப் பின்வரும் பாய்ச்சல் கோட்டு அட்டவணையின் மூலம் சுட்டிக் காட்டலாம்.



- வணிகச் சூழலைக் கற்பதினூடாக வணிகரொடுவர் பின்வரும் நன்மைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.
 - பலங்களை அறிந்து கொள்ளல்
 - பலவீனங்களை அறிந்து கொள்ளல்
 - வணிக வாய்ப்புக்களை அறிந்து கொள்ளல்
 - அச்சுறுத்தல்களை அறிந்து கொள்ளல்

- வணிகச் சூழலின் வகைப்படுத்தலைப் பின்வருமாறு வரைபடம் மூலம் முன்வைக்கலாம்.



தேர்ச்சி 1.0: வணிக அடிப்படைகளையும் வணிகங்கள் செயற்படுகின்ற சூழலையும் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 1.7: வணிகத்தின் அகச்சூழல் காரணிகள் வணிகங்களில் ஏற்படுத்தும் தாக்கத்தைப் பகுப்பாய்வு செய்வார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிகத்தின் மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் அகச்சூழற் காரணிகளைப் பட்டியற் படுத்துவார்.
- ஒவ்வொரு அகச்சூழல் காரணிகளுடன் இணைந்த பலம், பலவீனங்களுக்கான உதாரணங்களைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- வணிகத்தின் அகச்சூழலின் பலங்கள், பலவீனங்கள் வணிகக் கருமங்களில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் முறையினை நுணுக்கமாகப் பகுப்பாய்வு செய்வார்.
- பலங்களைப் பயன்படுத்தி வணிகத்தை வெற்றிகரமாக மேற்கொள்ளக்கூடிய முறைகளையும், பலவீனங்களைத் தவிர்த்துக் கொள்வதற்கு மேற்கொள்ள வேண்டிய நடைமுறைகளையும் விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பாடசாலையொன்றின் அன்றாடக் கற்றல் - கற்பித்தல் நடவடிக்கைகளில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதும் அப்பாடசாலையினுள் காணப்படுவதுமான காரணிகளை மாணவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
- பெறப்படும் விடைகளைக் கரும்பலகையில் குறித்துக் கொள்ளவும்.
- அந்த ஒவ்வொரு காரணிகளும் பாடசாலை நடவடிக்கைகளில் நேரானதாகவும் எதிர்மறையானதாகவும் தாக்கம் செலுத்தும் முறை தொடர்பாக மாணவர்களிடம் கேட்டறியவும்.

உதாரணம்:-

| | காரணிகள் | நேரான தாக்கம் | எதிரான தாக்கம் |
|---|--------------------------|--|---|
| 1 | மாணவர்கள் | <ul style="list-style-type: none"> • கீழ்ப்படிந்து நடத்தல் • திறன்களைப் பூரணமாகக் கொண்டிருத்தல். | <ul style="list-style-type: none"> • மனப்பாங்கைக் கற்றலுக்கெதிராகக் கொண்டிருத்தல் • பின்னடைவைப் பெற்றிருத்தல் |
| 2 | ஆசிரியர்கள் | <ul style="list-style-type: none"> • உயர்கல்வித் தகைமையினைப் பெற்றுக்கொள்ளல். • கற்பிக்கும் திறனைக் கொண்டிருத்தல். • மனிதநேயம் கொண்டிருத்தல். | <ul style="list-style-type: none"> • தேவையான அளவு ஆசிரியர்கள் காணப்படாமை • பொறுப்பு, வகைகூறலை ஏற்காமை • அர்ப்பணிப்புக் குறைவாகக் காணப்படல். • குறைவான பயிற்சி |
| 3 | வகுப்பறையின் இடவசதி | <ul style="list-style-type: none"> • மகிழ்ச்சிகரமான சூழல் அமைந்திருத்தல் • தேவையான அளவு இட வசதிகள் காணப்படல். • வசதிகளைக் கொண்டிருத்தல் | <ul style="list-style-type: none"> • பழுதடைந்திருத்தல் • போதுமானளவு இடவசதி காணப்படாமை |
| 4 | மாணவத் தலைவர் / தலைவியர் | <ul style="list-style-type: none"> • சிறப்பான ஆளுமையைக் கொண்டிருத்தல் • திறன்களை முழுமையாகப் பெற்றிருத்தல் • சவால்களுக்கு முகங்கொடுக்கக்கூடிய திறன் | <ul style="list-style-type: none"> • கவனயீனமாக இருத்தல் • பொறுப்புக்களை ஏற்காமை |

- இவ்வாறு பாடசாலையொன்றின் கருமங்களில் நேரான, எதிரான தாக்கங்களை ஏற்படுத்தும் அகச் சூழல் காரணிகள் இருப்பதோடு அக்காரணிகளினால் ஏற்படுத்துகின்ற நேர் தாக்கங்கள் 'பலம்' எனவும், எதிரான தாக்கங்கள் 'பலவீனம்' எனவும் குறிப்பிடப்படுமென்பதை மாணவர்களுக்கு விளக்கவும்.
- அதற்கமைய வணிகங்களில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் சூழல் காரணிகள் வணிகங்களினுள் காணப்படுகின்றன என்பதுடன், அவை நேராகவோ எதிரானதாகவோ தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன எனவும், அவற்றின் நேரான தாக்கம் 'பலம்' எனவும், எதிரான தாக்கம் வணிகத்தின் 'பலவீனம்' எனவும் கூறப்படும் என்பதைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- அதற்கமைய வணிகத்தின் அகச்சூழல் காரணிகளுடன் இணைந்த பலத்தையும் பலவீனத்தையும் இனங்காண்பதற்கு வணிகத்தின் அகச்சூழல் காரணிகளை அறிந்து கொள்ளல் வேண்டும் என்பதைச் சுட்டிக் காட்டவும்.

- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.
- வணிகச் செயற்பாட்டில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் வணிக அகச்சூழல் காரணிகளின் மூன்று சோடிகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.
 - உரிமையாளர் - வளங்கள்
 - முகாமையாளர் - நிறுவனக்கட்டமைப்பு
 - ஊழியர்கள் - நிறுவனக் கலாசாரம்
- உமது குழுவிற்குக் கிடைக்கும் அகச்சூழற் காரணிச் சோடியில் கவனம் செலுத்தவும்.
- நீங்கள் நன்கறிந்த வணிகமொன்று தொடர்பில் கவனம் செலுத்தி உங்களது குழுவிற்குக் கிடைத்த அகச்சூழல் காரணிகளை இனங்காணவும்.
- வணிகத்தின் வெற்றிக்காக அந்த ஒவ்வொரு காரணிகளிலும் இருக்கவேண்டிய பலங்களை இனங்கண்டு அவற்றைக் கோவைப்படுத்தவும்.
- வணிகமொன்றின் வெற்றிக்குப் பாதகமான முறையில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் உங்களுக்குக் கிடைத்த காரணிகளுடன் இணைந்த பலவீனங்களை வெளிப்படுத்தவும்.
- நீங்கள் இனங்கண்ட பலங்களை வணிக விருத்திக்குப் பயன்படுத்துவதற்கும் பலவீனங்களைத் தவிர்ந்து கொள்வதற்குமான முன்மொழிவுகளை முன்வைக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- வணிகத்தின் அகச்சூழல் காரணிகளாக;
 - உரிமையாளர்
 - முகாமையாளர்
 - ஊழியர்கள்
 - நிறுவனக் கலாசாரம்
 - நிறுவனக் கட்டமைப்பு
 - வளங்கள் எனும் சூழற் காரணிகளைச் சுட்டிக் காட்ட முடியும்.

- வணிகத்திற்கு வளங்களை வழங்கியுள்ள அல்லது நிதியினை முதலீடு செய்திருக்கும் இலாபம் அல்லது நட்டத்தை ஏற்கும் பிரிவினர் உரிமையாளராவார்.
- வணிகத் திட்டங்களைத் தயாரித்தல் தீர்மானமெடுத்தல் என்பவற்றை மேற்கொள்ளும் பிரிவினர் முகாமையாளராவார்.
- உயர் முகாமையாளரால் தயாரிக்கப்படும் திட்டங்கள் மற்றும் தீர்மானங்களுக்கமைய கீழ் மட்டத்தில் குறிப்பிட்ட கருமங்களில் ஈடுபடும் பிரிவினர்கள் ஊழியர்களாவார்.
- வணிகத்தில் காணப்படும் அனைவரிடமும் பகிர்ந்தளிக்கப்படுவதும் அடுத்து வரும் சந்ததியினருக்கு ஒப்படைக்கப்படும் நம்பிக்கைகள், பெறுமதிகள், மனப்பாங்குகள், பழக்கவழக்கங்கள், நடத்தை முறைகள், முன்மாதிரிகள் என்பன நிறுவனக் கலாசாரங்களாகும்.
- நிறுவனத்தின் நோக்கத்தினை இலகுவாக அடைந்து கொள்ளக்கூடியவாறு அமைப்பின் கருமங்கள், வளங்கள், அதிகாரம் என்பன பிரிந்து செல்லும் முறை நிறுவனக் கட்டமைப்பு எனப்படும்.
- பொருள்கள், சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்காக உள்ளீடுகளாகப் பயன்படுத்தப் படுகின்ற நிலம், உழைப்பு, மூலதனம், முயற்சியாண்மை, காலம், தகவல்கள், அறிவு போன்ற அனைத்தும் வளங்களாகும்.

ஒவ்வொரு சூழற்காரணிகளுடனும் இணைந்த பலம், பலவீனங்களை உதாரணங்களுடன் பின்வரும் முறையில் பட்டியற்படுத்திக் காட்ட முடியும்.

| சூழற்காரணிகள் | பலங்கள் | பலவீனங்கள் |
|-----------------------|--|--|
| • உரிமையாளர் | <ul style="list-style-type: none"> • கூடுதலானோர் காணப்படல். • அவர்களிடம் நிதிப்பலம் அதிகரித்தல். • அவர்களின் அறிவும் அனுபவமும் அதிகரித்தல். | <ul style="list-style-type: none"> • குறைவான தொகையினர் • நிதிப்பலம் குறைவாக இருத்தல் • அறிவும் திறனும் குறைவாக இருத்தல். |
| • முகாமையாளர் | <ul style="list-style-type: none"> • பயிற்சியும் அனுபவமும் அதிகரித்தல். • சரியான தீர்மானமெடுக்கும் ஆற்றல் | <ul style="list-style-type: none"> • பயிற்சியும் அனுபவமும் குறைவடைதல். • தீர்மானமெடுப்பதில் பின்னடைவு • பிழையான தீர்மானமெடுத்தல். |
| • ஊழியர்கள் | <ul style="list-style-type: none"> • திறமையான, அனுபவமுள்ள ஊழியர்கள் காணப்படல். • பல்வேறு திறன்களைக் கொண்டிருத்தல். • சிறந்த மனப்பாங்கு காணப்படல். • ஊக்கமுள்ள ஊழியர்கள் காணப்படல். | <ul style="list-style-type: none"> • பயிற்சியற்ற ஊழியர்கள் காணப்படல். • பொறுப்பு, வகைகூறல் அற்ற ஊழியர்கள் காணப்படல். • பாதகமான வேலைப்பழக்கம் காணப்படல். • எதிரான மனப்பாங்கினைக் கொண்டிருத்தல். • வினைதிறனற்ற ஊழியர்கள் காணப்படல். |
| • நிறுவனக் கலாசாரம் | <ul style="list-style-type: none"> • நேரான மதிப்பீடு மற்றும் நேரான முறைமையும் காணப்படல். • அதற்கேயுரிய விருத்தியடைந்த நடத்தை, ஒழுக்கம் மற்றும் பழக்க வழக்கங்கள் காணப்படல். | <ul style="list-style-type: none"> • நேர்மதிப்பீடும் நேரான முறைமை, நடத்தை, ஒழுக்கம் என்பன காணப்படாமை. • உயர் மேற்பார்வை காணப்படாமை |
| • நிறுவனக் கட்டமைப்பு | <ul style="list-style-type: none"> • பொருத்தமானவாறு வேலைகளை பகிர்ந்தளித்தல். • பொருத்தமானவாறு ஒழுங்கமைப்பு கட்டியெழுப்பப்பட்டிருத்தல். | <ul style="list-style-type: none"> • வகிபாகங்களுக்கிடையே மோதல் உருவாதல். • பிரிவுகளுக்கிடையே சிறந்த இணைப்புக் காணப்படாமை. |
| • வளங்கள் | <ul style="list-style-type: none"> • தேவையான அளவு காணப்படல். • தரமானதாகக் காணப்படல். | <ul style="list-style-type: none"> • காலங்கடந்த வளங்கள் காணப்படல். • வளங்களின் அருமைத்தன்மை (பற்றாக்குறை) • தேவையானளவு வளங்கள் காணப்படாமை. |

தேர்ச்சி 1.0: வணிக அடிப்படைகளையும் வணிகங்கள் செயற்படுகின்ற சூழலையும் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 1.8: வேலைச்சூழல் (அண்மிய) காரணிகள் வணிகங்களில் ஏற்படுத்தும் தாக்கங்களைப் பகுப்பாய்வு செய்வார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிகத்தின் மீது தாக்கத்தையேற்படுத்தும் அண்மியச் சூழல் காரணிகளைப் பட்டியற் படுத்துவார்.
- அண்மிய சூழல் காரணிகளுடன் இணைந்ததாக உருவாகின்ற வணிக வாய்ப்புக்களைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- அண்மியச் சூழல் காரணிகளுடன் இணைந்ததாக வணிகங்களுக்கு ஏற்படும் அச்சுறுத்தல்களைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- தெரிவு செய்த வணிகமொன்றில் அண்மியச் சூழல் காரணிகள் அவ்வணிகத்தில் ஏற்படுத்தும் தாக்கங்களுக்கான உதாரணங்களைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- வணிக வாய்ப்புக்களை இனங்கண்டு அவற்றின் மூலம் அனுகூலங்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கும், அச்சுறுத்தல்களுக்கு முகங்கொடுப்பதற்குமான முன்மொழிவுகளை முன்வைப்பார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பாடசாலைக் கருமங்களைச் சிறப்பாக நடத்திச் செல்வதற்குப் பாடசாலையுடன் நெருங்கிச் செயற்படுகின்ற பிரிவினர்களை மாணவர்களிடம் கேட்கவும்.
- பின்வரும் விடயங்களை வெளிப்படுத்திக் கலந்துரையாடலொன்றை நடாத்தவும்.
 - பாடசாலை அபிவிருத்திச்சங்கம், பெற்றோர், பழைய மாணவர் சங்கம் போன்றவை பாடசாலையுடன் நெருங்கிச் / அண்மித்துச் செயற்படுகின்ற சூழல் காரணிகள் என்பதைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
 - அந்த அண்மிய சூழல் காரணிகள் மூலம் பாடசாலைக்கு ஏற்படும் தாக்கங்களை மாணவர்களிடம் கேட்கவும்.
 - அவற்றைப் பாடசாலைக்குச் சாதகமானது, பாதகமானது எனும் வகையில் வேறு படுத்திக் காட்டவும்.
 - அச்சாதகமான தாக்கங்களின் ஊடாகப் பாடசாலைக்கு வாய்ப்புகள் உருவாவதுடன் பாதகமான தாக்கங்களினூடாக அப்பாடசாலைக்கு அச்சுறுத்தல்கள் உருவாகின்றன என்பதைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
 - வணிகத்தின் மீதும் அண்மிய சூழல் காரணிகள் தாக்கமேற்படுத்துவதுடன் அதன் மூலம் வணிக வாய்ப்புக்களும் அச்சுறுத்தல்களும் உருவாகின்றன என்பதைச் சுட்டிக் காட்டவும்.

- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாடுகளில் அவர்களை ஈடுபடுத்தவும்.

- வணிகத்தில் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்ற அண்மிய சூழல் காரணிகள் ஐந்து கீழே தரப்பட்டுள்ளன. அவற்றில் உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கும் சூழல் காரணிகள் தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவும்.
 - வாடிக்கையாளர்
 - வழங்குநர்
 - போட்டியாளர்
 - சந்தைக்குப் பிரவேசிப்பதற்கு எதிர்பார்த்துள்ள புதிய வணிகர்கள்
 - பதிலீட்டுப்பொருள் உற்பத்தியாளர்கள்
- தலைப்பிற்குரிய காரணிகளை இனங்காண்பதற்கு உங்களுக்கு மிகவும் பழக்கமான வணிக நிறுவனமொன்று தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவும்.
- வணிகத்தின் வெற்றிக்கு அக்காரணியினால் கிடைக்கும் ஒத்துழைப்பைக் கலந்துரையாடல் மூலம் இனங்காணவும்.
- வணிகத்தின் வெற்றிக்குப் பாதகமான முறையில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் அக்காரணிகளின் தாக்கங்களை இனங்காணவும்.
- மேலே குறிப்பிட்ட சாதகமான காரணிகளிலிருந்து நன்மைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கும், பாதகமான காரணிகளைத் தவிர்த்துக் கொள்வதற்குமான முன்மொழிவுகளை முன்வைக்கவும்.

- செயற்பாடுகளின் மூலம் மாணவர்கள் இனங்கண்ட சாதகமான தாக்கங்களை வாய்ப்புக்கள் எனவும், பாதகமான தாக்கங்களை அச்சுறுத்தல்கள் எனவும் தெளிவுபடுத்தவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- வணிகத்தின் அண்மியச் சூழல் காரணிகள் பின்வருமாறு கீழே தரப்பட்டுள்ளது.
 - வாடிக்கையாளர் (நுகர்வோர்)
 - வழங்குநர்
 - போட்டியாளர்
 - பதிலீட்டுப் பொருள் உற்பத்தியாளர்கள்
 - சந்தையில் பிரவேசிப்பதற்கு எதிர்பார்க்கின்ற புதிய வணிகர்கள்
- வணிகத்தின் பொருள்கள், சேவைகளைக் கொள்வனவு செய்வோர் நுகர்வோர்களாவர்.
- நுகர்வாளரின் அறிவு, அவர்களது வருமானம் போன்ற விடயங்கள் சில வணிகங்களுக்கு வாய்ப்புக்களை உருவாக்குவதுடன் சில வணிகங்களுக்கு அவற்றினால் அச்சுறுத்தல்கள் உருவாகும்.
- வணிகத்திற்குத் தேவையான வளங்களை வழங்கும் நபர்களும் நிறுவனங்களும் வழங்குநர்கள் ஆவர்.
- வழங்குநர்கள் உரிய நேரத்தில் தரமான பொருள்களை வழங்கல் அல்லது வழங்காதிருத்தல், கழிவு கிடைத்தல், கிடைக்காமை போன்ற காரணிகள் வணிகங்களுக்கு வாய்ப்புக்களைப் போன்றே அச்சுறுத்தல்களையும் உருவாக்கலாம்.

- வணிகம் முன்வைக்கின்ற பொருள்கள் அல்லது சேவைகளுக்குச் சமமான உற்பத்திகளை முன்வைக்கின்ற ஏனைய வணிகங்கள் போட்டியாளர்களாவர்.
- புதிய போட்டியாளர்கள் சந்தைக்கு வருதல், சந்தையில் இருக்கும் போட்டியாளர்கள் விலகுதல், போட்டியாளர்கள் அவர்களின் பொருட்கள் சேவைகளுடன் பல்வேறு வசதிகளை வழங்குதல் போன்றன வணிகங்களுக்கு வாய்ப்புக்கள் போன்றே அச்சுறுத்தல்களையும் உருவாக்கும்.
- வணிகம் சந்தையில் முன்வைக்கின்ற பொருள் அல்லது சேவைக்கு மாற்றுப்பொருள் அல்லது சேவையினை முன்வைக்கின்றவர்கள் பதிலீட்டுப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வோராவர்.
- பதிலீட்டுப் பொருள்கள் சந்தையில் கூடுதலாகக் காணப்படுதல் வணிகத்திற்கு அச்சுறுத்தலாகும் என்பதுடன் அது வேறு வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை உருவாக்குவதற்கும் காரணமாயமையும்.
- சந்தையில் பிரவேசிப்பதற்கான எதிர்பார்ப்புடன் இருப்பவர்களும் கூட இருக்கின்ற வணிகத்திற்கு வாய்ப்புக்களையும், அச்சுறுத்தல்களையும் உருவாக்குவர்.

தேர்ச்சி 1.0: வணிக அடிப்படைகளையும் வணிகங்கள் செயற்படுகின்ற சூழலையும் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 1.9: பேரினச் சூழல் காரணிகள் வணிகங்களில் ஏற்படுத்தும் தாக்கங்களைப் பகுப்பாய்வு செய்வார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிகத்தின் மீது தாக்கத்தையேற்படுத்தும் பேரினச் சூழல் காரணிகளைப் பட்டியல் படுத்துவார்.
- ஒவ்வொரு பேரினச் சூழற்காரணிகளையும் விளக்குவார்.
- ஒவ்வொரு சூழற் காரணிகளும் வணிகத்திற்கு எவ்வாறு முக்கியத்துவமுடையது என்பதைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- பேரினச் சூழல் காரணிகள் வணிகத்தின் மீது ஏற்படுத்தும் தாக்கத்திற்கான உதாரணங்களைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- பேரினச் சூழற்காரணிகளினால் அண்மியச் சூழற்காரணிகளில் ஏற்படுத்தும் தாக்கத்தைப் பகுப்பாய்வு செய்வார்.
- பேரினச் சூழற்காரணிகளுக்கிடையே இடைத்தொடர்புகள் காணப்படுகின்றன என்பதை உதாரணங்கள் மூலம் விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- “ அரச துறையைச் சேர்ந்த ஊழியர்களின் சம்பளம் 10% தினால் அதிகரிக்கப்படும்” எனும் பத்திரிகை அறிவித்தலொன்றை வகுப்பில் முன்வைக்கவும்.
- ஊழியர் சம்பள அதிகரிப்பு எந்தவொரு வணிகத்திலும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்ற பொருளாதாரக் காரணியொன்றாகும் என்பதைக் கலந்துரையாடலினூடாக வெளிப்படுத்தவும்.
- ஊழியர் சம்பள அதிகரிப்பின் மூலம் தனிநபர்களின் வருமானம் அதிகரிக்கும் எனவும், அதனூடாக அவை வணிகத்துறையினுள் ஏற்படுத்தும் தாக்கங்களை முறையினையும் கலந்துரையாடவும்.
- வணிகங்களுக்குத் தாக்கங்களை ஏற்படுத்தும் பேரினச் சூழற் காரணிகளின் பட்டியல் லொன்றை மாணவர்களுடன் தயாரிக்கவும்.



- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

• பின்வரும் செய்தித் தொகுப்பிலிருந்து உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கும் செய்தித் தொகுப்பின் மீது கவனத்தைச் செலுத்தவும்.

செய்தித் தொகுப்பு - 1

- கடனுக்கு அறவிடப்படும் வட்டிவீதம் மீண்டும் குறைப்பு.
- நாட்டின் முக்கியமான வணிகங்களை அரசின் கட்டுப்பாட்டில் நடத்திச் செல்வதற்குப் புதிய அரசு தீர்மானித்துள்ளது.

செய்தித் தொகுப்பு - 2

- சூறாவளி அச்சம் இலங்கையிலிருந்து நீங்கிச் சென்றது.
- சூரிய சக்தியினைப் பயன்படுத்தும் மோட்டார் வாகனங்கள் அறிமுகப்படுத்தப்படவுள்ளன.

செய்தித் தொகுப்பு - 3

- சார்க் (SAARC) வலய நாடுகள் ஒரேவகையான பண அலகொன்றைப் பயன்படுத்துவதற்கான முன்மொழிவுகள் முன்வைக்கப்பட்டுள்ளன.
- VAT சட்டமூலம் பாராளுமன்றத்தினால் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டது.

செய்தித் தொகுப்பு - 4

- சனத்தொகையில் மூன்றில் ஒரு பங்கினர் தமது அன்றாடக் கருமங்களுக்காக இணையத்தைப் பயன்படுத்துகின்றனர்.
- தலதா பெரஹரா வீதி ஊர்வலத்தை வெகுவிமர்சையாக நடத்துவதற்கு அனைத்து நடவடிக்கைகளும் எடுக்கப்பட்டுள்ளன.
- உங்களது குழுவிற்குக் கிடைத்த செய்தித் தொகுப்பின் மூலம் விளக்கப்படும் பேரினச் சூழற்காரணிகளை இனங்காணவும்.
- உங்களுக்குக் கிடைத்த நிகழ்வின் காரணமாக வணிகங்களில் ஏற்படக்கூடிய தாக்கத்தை விளக்கவும்.
- நீங்கள் இனங்கண்ட பேரினச்சூழல் காரணிகளினுள் இடம்பெறக்கூடியதும் வணிகங்களில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடியதுமான வேறு நிகழ்வுகளுக்கான உதாரணங்களை முன்வைக்கவும்.
- உங்களால் இனங்காணப்பட்ட பேரினச் சூழல் காரணிகளினால் இடம்பெறும் நிகழ்வுகள் வணிகத்தின் அண்மிய சூழற்காரணிகளில் ஏற்படுத்தும் தாக்கத்தைச் சுட்டிக்காட்டவும்.
- உங்களது தேடியறிதல்களை ஆக்கபூர்வமானதாக முழு வகுப்பிற்கும் முன்வைப்பதற்கு ஆயத்தமாகவும்.

- பேரினச்சூழல் காரணிகள் வணிகத்தில் ஏற்படுத்தும் தாக்கத்தை மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடவும்.



பாடவீடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- வணிகங்களில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் பேரினச் சூழற்காரணிகளைக் கீழே காட்டப்பட்டுள்ளவாறு பட்டியல்படுத்த முடியும்.
 - பொருளாதாரச் சூழல்
 - அரசியல் சூழல்
 - சட்டச் சூழல்
 - தொழினுட்பச் சூழல்
 - மக்கட் சூழல்
 - இயற்கைச் சூழல்
 - சமூக கலாசாரச் சூழல்
 - பூகோளமயச் சூழல்



- ஒவ்வொரு பேரினச் சூழல் காரணிகளும் வணிகத்தின் வாழ்தன்மையில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் முறைகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

அரசியல் சூழல்

அரசு பிரதிநிதித்துவ நிறுவனங்கள், தற்போது பதவி வகிக்கின்ற அரசின் அரசு கொள்கைகள் என்பன வணிகங்களில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.

உதாரணம்:

- அரசின் அரசியல் முன்மாதிரிகளும் கொள்கைகளும்
- திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கையைப் பின்பற்றல்

இவைகளினால் ஏற்படும் வணிக சந்தர்ப்பங்களினூடாக பயன்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கும் அச்சுறுத்தல்களுக்கு முகங்கொடுப்பதற்கும் வணிகங்கள் முயற்சிக்க வேண்டும்.

சட்டச் சூழல்

அரசின் கட்டளைச் சட்டங்கள், விதிக்கப்படுகின்ற சட்டவிதிகள் என்பன நாட்டிலுள்ள வணிகங்களில் தாக்கத்தையேற்படுத்தும்.

உதாரணம்:

- நுகர்வோர் நடவடிக்கைகள் தொடர்பான அதிகாரச்சட்டம்
- இலங்கை தரச் சட்டம்
- தொழிலாளர் சட்டதிட்டங்கள்

இக்கட்டளைச் சட்டங்கள், சட்ட விதிகள் என்பவற்றிற்கேற்ப வணிகக் கருமங்களை மேற்கொள்வதற்கும் அதனூடாக உருவாகின்ற சந்தர்ப்பங்கள் மற்றும் சவால்களுக்கு முகம் கொடுப்பதற்கும் வணிகங்கள் முயற்சிக்க வேண்டும்.

பொருளாதரச் சூழல்

வணிகங்களின் வாழ்தன்மையில் மக்களின் செயற்பாட்டுச் சக்தி தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதுடன் வணிக நடவடிக்கைகளுக்காக ஏற்க வேண்டி ஏற்படும் கிரயமும் பொருளாதாரக் காரணியின் மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.

உதாரணம்:- விலை, பணவீக்கம், வட்டிவீதம், மொத்தத் தேசிய உற்பத்தி, வேலை வாய்ப்பு, வாழ்க்கைச் செலவு, வருமானப் பகிர்வின் முரண்பாடு, சேமிப்பு, முதலீடு.

இக்காரணிகள் வணிகத்தில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதுடன் அதன் மூலம் தோன்றும் சந்தர்ப்பங்களில் அனுகூலங்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கும் அச்சுறுத்தல்களுக்கு முகங்கொடுப்பதற்கும் வணிகங்கள் செயற்படல் வேண்டும்.

சமூகக் கலாசாரச் சூழல்

தனி நபர்களிடம் காணப்படும் நம்பிக்கைகள், பெறுமதிகள், சமூக விழுமியங்கள் என்பன சமூக கலாசாரச் சூழலில் உள்ளடக்கப்படும்.

உதாரணம்:-

- தனிநபர்களிடம் காணப்படும் நம்பிக்கைகள்
- தனிநபர்களிடம் காணப்படும் பெறுமானங்கள்
- பழக்கவழக்கங்கள்

- மரபுகள், சம்பிரதாயங்கள்
- எண்ணங்களும் எதிர்பார்ப்புக்களும்
- சமய நம்பிக்கைகள்

இக்காரணிகள் வணிகத்தில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதுடன் அவற்றிற்கு இயைபாக்க மடைந்து வணிகத்தை நடத்திச் செல்ல வேண்டும்.

தொழினுட்பச் சூழல்

தொடர்பாடல் தொழில் நுட்பத்தின் போக்கும் விவசாயம், கைத்தொழில், மருத்துவம், ஏனைய துறைகளில் இடம்பெற்றுள்ள தொழில் நுட்ப மாற்றங்கள் என்பன தொழினுட்பச் சூழலுக்குள் அடங்குபவைகளாகும்.

உதாரணம்:-

- புதிய தொழினுட்பக் கண்டுபிடிப்புகள்
- மிக வேகமாகத் தொழினுட்பத்தின் மாற்றங்கள்
- தொடர்பாடல் தொழினுட்பம் மாற்றமடைதல்
- பொருள்கள் காலம் கடந்தவைகளாதல்

தொழினுட்பச் சூழல் மாற்றங்களின் காரணமாக உருவாகின்ற வணிகச் சந்தர்ப்பங்களின் மூலம் பயன்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கும், அச்சுறுத்தல்களுக்கு முகங்கொடுப்பதற்கும் வணிகங்கள் முயற்சித்தல் வேண்டும்.

மக்கட் சூழல்

வணிகத்துடன் தொடர்புடைய பிரதான காரணி சனத்தொகையாகும். அதாவது சந்தையானது தனிநபர்களை உள்ளடக்கியதாகும்.

உதாரணம்:-

- சனத்தொகையின் அளவு
- சனத்தொகை வளர்ச்சி வீதம்
- ஆண், பெண் பால் வேறுபாடு
- பல்லினச் சமூக அமைப்பு
- கல்வி மட்டம்
- வயது மட்டம்
- குடும்ப சமூக அமைப்பு
- மனை அமைப்பு

மக்கள் சூழலில் உருவாகும் வணிக சந்தர்ப்பங்களின் மூலம் நன்மைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கும், அச்சுறுத்தல்களுக்கு முகங்கொடுப்பதற்கும் வணிகங்கள் முயற்சிகளை மேற்கொள்ளல் வேண்டும்.

இயற்கைச் சூழல்

இயற்கை வளங்களுக்கு ஏற்படும் பாதகமான நிலைமை தொடர்பில் இன்று பூகோள ரீதியில் அவதானம் செலுத்தப்பட்டு வருகின்றது. உலகில் கூடுதலான நாடுகளில் இடம்பெறும் வணிக செயற்பாடுகள் காரணமாக காற்று, நீர், மண் என்பன மாசடைந்துள்ளன. இயற்கைச் சூழலைச் சிறப்பான நிலைமையினைப் பேணி வணிகக் கருமங்களில் ஈடுபடுவது தொடர்பிலான சட்டதிட்டங்கள் உருவாக்கப்பட்டுள்ளன.

இயற்கைச் சூழலில் ஏற்படுகின்ற மாற்றங்கள், வணிகக் கருமங்களில் தாக்கத்தை யேற்படுத்தும்.

உதாரணம்:-

- இயற்கை வளங்களைக் கண்டுபிடித்தல்
- காலநிலை, வானிலை மாற்றங்கள்
- பூமியின் அமைவிடம்
- இயற்கை அழிவுகள்

இயற்கைச் சூழலில் உருவாகின்ற வணிக வாய்ப்புகளினூடாக நன்மைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கும் அச்சுறுத்தல்களுக்கு முகம் கொடுப்பதற்கும் வணிகர் முயற்சித்தல் வேண்டும்.

பூகோளச் சூழல்

பூகோள மயமாக்கம் காரணமாக நாடுகளிடையே பொருட்கள் சேவைகளின் பரிமாற்றம் கூடுதலாக இடம்பெறுவதற்கான சந்தர்ப்பம் கிடைத்துள்ளது. அத்துடன் தனிநபர்களின் கலாச்சாரமும் மாற்றங்களுக்குட்பட்டுள்ளது. இதன் காரணமாக பல்வேறு பொருட்கள் சேவைகள் உலகச் சந்தையில் இடம்பெற்றுள்ளமையினால் பாரிய போட்டியினைக் காணக்கூடியதாகவுள்ளது

உதாரணம்:-

- வியாபார ஒப்பந்தங்கள் ஏற்படுத்தப்படல்
- வியாபாரக் கூட்டுக்கள் உருவாதல்
- உலக அமைப்புக்கள் உருவாதல்
- சர்வதேச ரீதியாகச் சட்டதிட்டங்கள் ஏற்படுத்தப்படல்

பூகோளச் சூழலினுள் உருவாகின்ற வணிகச் சந்தர்ப்பங்களின் மூலம் நன்மைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கும், அச்சுறுத்தல்களுக்கு முகங்கொடுப்பதற்கும் வணிகர்கள் முயற்சித்தல் வேண்டும்.

- பேரினச் சூழல் காரணிகள் வணிகத்தில் ஏற்படுத்துகின்ற தாக்கங்களை உதாரணங்கள் சிலவற்றின் உதவியுடன் பின்வருமாறு தெளிவுபடுத்த முடியும்.
 - மக்கள் சூழல் காரணியின் கீழ் சனத்தொகை அதிகரிக்கின்றமை காரணமாக பொருள்கள், சேவைகளுக்கான கேள்வி அதிகரித்து வணிகங்களுக்கான சந்தர்ப்பங்கள் உருவாகின்றன.
 - அதேபோன்று சனத்தொகை குறைகின்றமையால் பொருட்கள், சேவைகளுக்கான கேள்வி குறைவடைந்து வணிகங்களுக்கு அச்சுறுத்தல்கள் உருவாகும்.
 - பொருளாதாரச் சூழலின் கீழ் வட்டிவீதம் குறைவடைவதன் காரணமாக கடன் பெறுதல் அதிகரித்து வணிக சந்தர்ப்பங்கள் உருவாகின்றன. அதேபோன்று வட்டிவீதம் அதிகரிப்பதன் காரணமாக கடன் பெறுதல் மட்டுப்படுத்தப்படுவதுடன் வணிகங்கள் அச்சுறுத்தல்களுக்கு முகங்கொடுக்க வேண்டி ஏற்படும்.
 - அரசியல் சட்டச் சூழலின் கீழ் வணிகங்களுக்குச் சாதகமான சட்ட திட்டங்கள் விதிக்கப்படும்போது வணிகங்களுக்கான சந்தர்ப்பங்கள் உருவாவதுடன் வணிகர்களுக்குப் பாதகமான சட்டதிட்டங்கள் விதிக்கப்படும் பொழுது வணிகங்களுக்கு அச்சுறுத்தல்களுக்கு முகங்கொடுக்க வேண்டி ஏற்படும்.

- பெரும்பாலும் பேரினச் சூழற்காரணிகளினால் அண்மிய சூழற் காரணிகளில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதினூடாக வணிகங்களுக்கான வாய்ப்புக்களையோ அல்லது அச்சுறுத்தல் களையோ உருவாக்கும்.

உதாரணமாக:

- அதேபோன்று சம்பள மட்டம் அதிகரிப்பதன் காரணமாக அண்மிய சூழற்காரணி யொன்றாகிய வாடிக்கையாளரின் (நுகர்வோரின்) வருமானம் அதிகரித்துப் பொருட்கள், சேவைகளுக்கான கேள்வி அதிகரிக்கும்.
- பொருள்கள், சேவைகளது விலை மட்டங்கள் அதிகரிப்பதன் காரணமாக வழங்குனர்கள் வழங்கப்படும் பொருள்கள், சேவைகளின் விலைமட்டங்களும் உயர்வடையும்.
- ஒவ்வொரு பேரினச்சூழல் காரணிகளுக்கிடையிலும் இடைத்தொடர்புகள் காணப்படு கின்றன என்பது பின்வரும் உதாரணங்களின் மூலம் தெளிவுபடுத்தப்படுகின்றது.
 - இரத்தினக் கற்கள் இருக்கும் நிலப்பிரதேசம் கேள்வி இயற்கைச் சூழலுக்குரியதாகும். எனினும் அதனை வணிகக் கருமொன்றாக மாற்றும்பொழுது சட்ட அங்கீகாரத்தைப் பெற்றுக் கொள்வது கட்டாயமானதாகும்.
 - வணிக வங்கிகள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வசதிகளை வழங்குவதற்காக நவீன தொழினுட்பக்கருவியாகிய தன்னியக்க டெலர் இயந்திரமொன்றைப் பொருத்தும் பொழுது மத்திய வங்கியின் அனுமதியினைப் பெற்றுக் கொள்வது கட்டாயமான தாகும்.
- இதற்கமைய பேரினச் சூழற்காரணிகள், வெவ்வேறாக விளக்கப்பட்டாலும் கூட இவற்றுக்கிடையே இடைத்தொடர்புகள் காணப்படுகின்றதென்பது தெளிவானதாகும்.

தேர்ச்சி 2.0: வணிகச் சூழலுக்கு இயைபாக்கமடைவதற்கு வணிகமானது சமூகரீதியான பொறுப்புக்கள், விழுமியங்கள் மீது கவனம் செலுத்தும் முறையினைக் கேட்டறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 2.1: வணிகங்களினால் சமூகரீதியான பொறுப்புக்களை நிறைவேற்றுவதன் முக்கியத்துவத்தை மதிப்பார்.

பாடவேளைகள்: 08

கற்றற் பேறுகள்:

- ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட வரைவிலக்கணங்களினூடாக வணிகங்களின் சமூகரீதியான பொறுப்புக்களை அறிமுகப்படுத்துவார்.
- வணிகங்கள் சமூகரீதியான பொறுப்புக்களை நிறைவேற்ற வேண்டியதன் தேவைப் பாட்டினை விளக்குவார்.
- வணிகங்கள் மூலம் சமூகரீதியான பொறுப்புக்களை நிறைவேற்ற வேண்டிய பிரிவினர்களைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- வணிகங்களினால் ஒவ்வொரு பிரிவினர்க்கும் நிறைவு செய்ய வேண்டிய சமூகப் பொறுப்புக்களைத் தனித்தனியாக உதாரணங்களுடன் முன்வைப்பார்.
- வணிக நிறுவனமொன்றை உதாரணமாக எடுத்து, அது ஒவ்வொரு பிரிவினர்க்கும் சமூகரீதியான பொறுப்புக்களை நிறைவேற்றப்படும் முறையினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- சமூகரீதியான பொறுப்புக்களை நிறைவேற்றுவதன் மூலம் வணிகமொன்றிற்குக் கிடைக்கும் அனுகூலங்களைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- அனைத்து பிரிவினர்களதும் எதிர்பார்ப்புக்கள் நிறைவேற்றக்கூடிய முறையில் சமூகரீதியான பொறுப்புக்களை நிறைவேற்ற வேண்டிய முறையினை விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- வணிக நடவடிக்கைகளை வெற்றிகரமாக நடத்திச் செல்வதற்கு வணிகமொன்றினால் நிறைவேற்றப்பட வேண்டிய பொறுப்புக்களை மாணவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
- பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படுமாறு கலந்துரையாடலொன்றைக் கட்டியெழுப்புவார்கள்.
 - வணிகத்தின் மூலம் சமூகத்தின் பல்வேறு பிரிவினரின் பொறுப்புக்கள் நிறைவேற்றப்பட வேண்டுமென
 - அப்பொறுப்புக்கள் நிறைவேற்றப்பட வேண்டிய பிரிவினர்களும், அப்பிரிவினர்களுக்கு நிறைவேற்றப்பட வேண்டிய பொறுப்புக்களும் பல்வேறுபட்டவையாகும்.
- வணிகம் நிறைவேற்றும் பொறுப்புக்களினூடாக வணிகச் சமூகரீதியான பொறுப்புக்களுக்கான விளக்கத்தைக் கட்டியெழுப்பவும்.



- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாக வகைப்படுத்திப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

வணிகச் சமூகரீதியான பொறுப்புக்கள் நிறைவேற்றப்பட வேண்டிய நான்கு பிரிவினர்கள் பற்றி கீழே குறிப்பிட்டுக் காட்டப்பட்டுள்ளது. அப்பிரிவினர்களுள் உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கும் பிரிவினர்கள் மீது கவனம் செலுத்தவும்.

- உரிமையாளர்கள்
- வாடிக்கையாளர்கள்
- ஊழியர்கள்
- சமூகம்
- உங்களது பிரதேசத்தில் காணப்படும் வணிகமொன்றினூடாக உங்களுக்குக் கிடைத்த பிரிவினர்களுக்குரியதாக அவ்வணிகத்தினால் நிறைவேற்றப்படுகின்ற சமூகரீதியான பொறுப்புக்களைப் பட்டியற்படுத்தவும்.
- அவ்வணிகத்தின் மூலம் உங்களுக்குக் கிடைத்த பிரிவினர்களுக்கு மேலும் நிறைவேற்ற வேண்டும் என நீர் கருதும் சமூகரீதியான பொறுப்புக்களைப் பட்டியற்படுத்தவும்.
- அச் சமூகரீதியான பொறுப்புக்களை நிறைவேற்றுவதினூடாக நீங்கள் தெரிவு செய்த வணிகத்திற்குக் கிடைக்கும் அனுகூலங்களைக் குறிப்பிட்டுக் காட்டுங்கள்.
- வணிகத்தினால் நிறைவேற்றப்படும் சமூகரீதியான பொறுப்புக்களினூடாகச் சமூகப் பொறுப்புக்கள் என்பதற்கான விளக்கமொன்றைக் கட்டியெழுப்புங்கள்.
- உங்களது தேடியறிதல்களை ஆக்கபூர்வமான முறையில் முழு வகுப்பிலும் முன்வைக்கவும்.

- செயற்பாட்டின் இறுதியில் வணிகத்தினால் ஒவ்வொரு பிரிவினருக்கும் நிறைவேற்ற வேண்டிய சமூகரீதியான பொறுப்புக்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடலொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- வணிகத்துடன் தொடர்புடைய அனைத்து அக்கறை செலுத்தும் பிரிவினர்களுக்கும் இயன்றளவில் நியாயமொன்று நிறைவேற்றக்கூடிய முறையில் நடவடிக்கை மேற்கொள்ளல் சமூகப் பொறுப்பாகும்.
- வணிகமொன்றின் சமூகப்பொறுப்பு எண்ணக்கரு தொடர்பாகப் பல்வேறு வரைவிலக்கணங்கள் முன்வைக்கப்பட்டுள்ளன.

உதாரணம்:

முழுமையான சமூகத்தினதும், பிரதேச சமூகத்தினதும், ஊழியர்களினதும், அவர்களது குடும்பங்களினதும் வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்துவதற்கும், நாட்டின் பொருளாதார விருத்திக்குப் பங்களிப்புச் செய்கின்றதும் ஒழுக்க சீலர்களாக நடந்துகொண்டு தொடர்ச்சியாக வணிகத்தின் வாழ்தன்மைக்கு அர்ப்பணிப்புச் செய்தல் என்பன வணிகங்களின் சமூகரீதியான பொறுப்பாகும்.

(World business council for sustainable development)

“சமூகத்தில் நேரான தாக்க மொன்றை உருவாக்குவதற்கு வணிகச் செயற்பாடுகளை எவ்வாறு முகாமைத்துவம் செய்வது என்பது தொடர்பான கருத்தொன்றே சமூகப் பொறுப்பாகும்”

(Mallen Baker)

“வாடிக்கையாளர், ஊழியர்கள், சமூகம், அரசு, சூழல் போன்ற அனைத்து அக்கறை செலுத்தும் பிரிவினர்களுக்கும் நியாயமான வகையில் கருமமாற்றிப் பங்களிப்பவர்களுக்கு உச்சப் பெறுமானமொன்றை உருவாக்கிக் கொடுப்பதே சமூக ரீதியான பொறுப்பாகும்”

(Narayan Murthy)

- வணிகத்தின் சமூகரீதியான பொறுப்புக்கள் தொடர்பாகப் பல்வேறு நாடுகளில் வரைவிலக்கணங்கள் பல முன்வைக்கப்பட்டுள்ளன.

ஐக்கிய அமெரிக்கக் குடியரசு (USA)

“தனது வணிக நடவடிக்கைகள் தொடர்பாகவும், அதன் மூலம் சமூகத்திற்கு ஏற்படும் தாக்கங்கள் தொடர்பாகவும் தனிப்பட்ட ரீதியிலான வணிகப் பொறுப்புக்கள் சமூகப் பொறுப்புக்களாகும்.”

பிலிப்பைன்ஸ்

“வணிக சமூகத்திற்கு மீள வழங்கப்படுபவைகளே” சமூக ரீதியான பொறுப்பாகும்.

- வணிகம் சமூக ரீதியான பொறுப்புக்களை நிறைவேற்றுவதன் தேவைப்பாடு தொடர்பாக கூடிய அவதானமொன்று நிகழ்காலத்தில் விருத்தியடைந்துள்ளது.

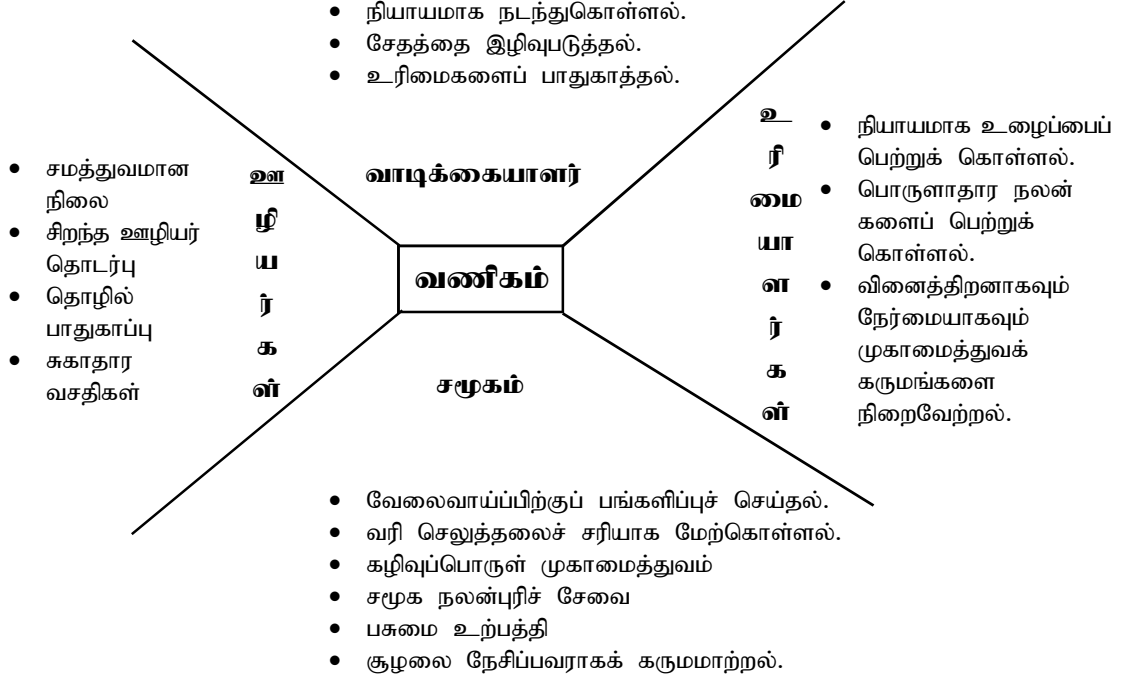


- வணிகத்தின் மீது அக்கறை செலுத்தும் பிரிவினர்களுக்கும், பொதுவாகச் சமூகத்திற்கும் அழுத்தங்களை ஏற்படுத்தும் காரணிகள் பல வளர்ச்சியடைந்த வண்ணம் உள்ளன.

உதாரணம்:

- வணிகப்போட்டி
- பூகோளமயமாதல்
- இலத்திரனியல் வணிகம்
- சூழல் மாசடைதல்
- வணிகமொன்றினால் சமூகரீதியான பொறுப்புக்களை நிறைவேற்ற வேண்டிய பிரிவினர்களில் சிலர் பின்வருமாறு:
 - வாடிக்கையாளர்கள்
 - ஊழியர்கள்
 - உரிமையாளர்கள்
 - சமூகம்

- பின்வரும் வரைபடத்தில் காட்டப்பட்டுள்ளவாறு ஒவ்வொரு பிரிவினர்களுக்கும் வணிகத்தினால் சமூகரீதியான பொறுப்புக்கள் நிறைவேற்றப்படல் வேண்டும்.



- ஒவ்வொரு பிரிவினருக்கும் வணிகத்தின் மூலம் நிறைவேற்றப்பட வேண்டிய சமூக ரீதியான பொறுப்புக்களைத் தனித்தனியாக முன்வைக்க முடியும்.
- அனைத்துப் பிரிவினர்களினதும் எதிர்பார்ப்புக்கள் நிறைவேறும் வகையில் சமூகரீதியான பொறுப்புக்களை நிறைவேற்றுவதற்கு ஊக்குவிக்கப்படல் வேண்டும்.

உதாரணம்:

- வாடிக்கையாளர்களுக்குச் சமூக ரீதியிலான பொறுப்புக்களை நிறைவேற்றும் பொழுது அதாவது சேதம் குறைவான தரமான பொருளொன்று அல்லது சேவை யொன்றை நியாயமான விலைக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கும் பொழுது ஊழியர்களுக்கு அவர்களது தொழில்சார் உரிமைகளையும் ஏனைய வசதிகளையும் பெற்றுக் கொடுத்தல், உரிமையாளர்களுக்குப் போதியளவிலான பொருளாதார அனுகூலங்களைப் பெற்றுக் கொடுப்பது மட்டுமன்றி சமூகத்திற்குச் சூழலை நேசிக்கக்கூடியதாகக் கருமமாற்றுவதன் மூலம் ஏனைய பிரிவினர்களுக்கும் பாதகமான நிலைமை யொன்று ஏற்படாத வகையில் சகல பிரிவினர்களினதும் எதிர்பார்ப்புக்கள் நிறைவேற்றப்பட வேண்டும்.
- உரிமையாளர்களின் சமூக ரீதியான பொறுப்புக்கள் பாதுகாக்கும் பொழுது அதாவது அவர்களுக்கு நியாயமான உழைப்பொன்றைப் / இலாபமொன்றைப் பெற்றுக் கொள்ளும் பொழுது ஏனைய பிரிவினர்களுக்கும் அதாவது வாடிக்கையாளர்களுக்கு நியாயமான விலையில் பொருள்களைப் பெற்றுக் கொடுத்தல், சமூகத்திற்குச் சனசமூக நலனோம்புச் சேவைகளை வழங்குதல், ஊழியர்களின் தொழில்சார் உரிமைகளைப் பாதுகாத்தல் மற்றும் ஏனைய வசதிகளை ஒழுங்கமைத்தல் என்பன

மூலமும் அவ்வொவ்வொரு பிரிவினரிலும் சமூகப் பொறுப்புக்களும் பாதுகாக்கப்படல் வேண்டும்.

- சமூகப் பொறுப்புக்கள் நிறைவேற்றப்படுவதன் மூலம் வணிகத்திற்குப் பல்வேறு நலன்களைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

உதாரணம்:

- வணிகத்தின் வாழ்தன்மை உறுதிப்படுத்தப்படல்.
- வணிகத்தின் நன்மதிப்பு (வணிகம் பற்றிய பிரதிவிம்பம்) விருத்தியடைதல்.
- வணிகம் தொடர்பான நம்பகத்தன்மை உறுதி செய்யப்படுதல்.
- வாடிக்கையாளர்களைத் திருப்திப்படுத்த முடிதல்.
- வணிகத்தின் நோக்கம், குறிக்கோள்கள் என்பவற்றை நிறைவேற்றுவது இலகு வாயிருத்தல்.

தேர்ச்சி 2.0: வணிகச் சூழலுக்கு இயைபாக்கமடைவதற்கு வணிகமானது சமூகரீதியான பொறுப்புக்கள், விழுமியங்கள் மீது கவனம் செலுத்தும் முறையினைக் கேட்டறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 2.2: சூழலை நேசிக்கக்கூடியதாகக் கருமமாற்றி நிலையான அபிவிருத்திக்கு வணிகங்கள் பங்களிப்புச் செய்கின்ற முறையினை மதிப்பிடுவார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- நிலைபேறான அபிவிருத்தி என்றால் என்ன என்பதை விளக்குவார்.
- நிலைபேறான அபிவிருத்திக்கு வணிகங்கள் பங்களிப்புச் செய்யக்கூடிய முறையினை விளக்குவார்.
- நடைமுறையிலுள்ள வணிகமொன்றை உதாரணமாகக் கொண்டு அது நிலைபேறான அபிவிருத்திக்குப் பங்களிப்புச் செய்கின்ற முறையினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- நிலைபேறான அபிவிருத்திக்கு நுகர்வோர் பங்களிப்புச் செய்யக்கூடிய முறையினை விளக்குவார்.
- வணிகக் கருமங்களின் பாதகமான தாக்கங்களை இழிவுபடுத்துவதற்கான முன்மொழிவுகளை முன்வைப்பார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- செவ்விந்தியத் தலைவரான சியட்டெல் என்பவரினால் கூறப்பட்ட பின்வரும் கூற்றினை வகுப்பில் முன்வைக்கவும்.

“சகல மரங்களையும் வெட்டிய பின்னர்,
சகல நதிகளும் வரண்டு போன பின்னர்,
இறுதியாகக் காணப்பட்ட மீனையும் பிடித்து உண்ட பின்னர்,
மனிதன் விளங்கிக் கொள்வான்.

பணத்தினை உணவாக எடுக்க முடியாது என”

- மனித தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவு செய்தல் மற்றும் சூழல் தொடர்பான மேற் குறிப்பிட்ட கூற்றுக்கள் தொடர்பில் மாணவர்களின் கருத்துக்களை வினவவும்.
- தற்காலத்தில் உலகிலுள்ள சகல வளங்களையும் முறையற்ற வகையில் பயன்படுத்துவதனால் எதிர்காலப் பரம்பரையினருக்கு வளங்கள் அற்றுப் போகும் என்பதை மாணவர்களுக்கு விளக்கவும்.
- தற்காலத்திலுள்ள பரம்பரையினர் தமது தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவு செய்யும் போது எதிர்காலப் பரம்பரையினரின் தேவைகள், விருப்பங்கள் தொடர்பிலும் கவனம் செலுத்த வேண்டும் என்பதை மாணவர்களுக்குத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- நிலைபேறான அபிவிருத்தி என்றால் என்ன என்பதை விளக்கவும்.
- நிலைபேறான அபிவிருத்திக்குரிய மூன்று துறைகளையும் குறிப்பிட்டு அவை ஒவ்வொன்றையும் விளக்கவும்.



- வகுப்பு மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுத்தவும்.

- நிலைபேறான அபிவிருத்தியினைக் கட்டியெழுப்புவதற்கான மூன்று கோபுரங்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன. அவற்றில் உங்கள் குழுவிற்குரிய தலைப்பின் மீது கவனம் செலுத்தவும்.
 - பொருளாதாரம் நிலைபேறானது என
 - சூழல் நிலைபேறானது என
 - சமூக கலாசாரச் சூழல் நிலைபேறானது என
- உங்களுக்குக் கிடைத்த தலைப்புத் தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவும்.
- உங்களுக்குக் கிடைத்த தலைப்பிற்கு வணிகங்களுக்குப் பங்களிப்புச் செய்யக் கூடிய முறையினை உதாரணங்களுடன் சுட்டிக்காட்டவும்.
- உங்களுக்குக் கிடைத்த தலைப்பின் கீழ் நிலைபேறான அபிவிருத்திக்குத் தடையாக அமையும் வணிகக் கருமங்களுக்கான உதாரணங்களைக் கலந்துரையாடவும்.
- அப்பாதகமான தாக்கங்களைக் குறைப்பதற்கான முன்மொழிவுகளை முன்வைக்கவும்.
- உங்களது வெளிப்படுத்தல்களை முழு வகுப்பிற்கும் முன்வைக்கவும்.



பாடவீடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

நிலைபேறான அபிவிருத்தி என்பது,

“Sustainable development is development which meet the need of the without compromising the ability of future generations the meet their own needs.”

World commission environment and development.

“நிலைபேறான அபிவிருத்தி என்பது எதிர்கால பரம்பரையினரின் தேவைகளை நிறைவு செய்வதற்கு இருக்கின்ற உரிமையினைப் புறக்கணிக்காது நிகழ்காலத் தேவைகளை அடைந்து கொள்வதற்கான அபிவிருத்தியாகும்.”

- நிலைபேறான அபிவிருத்தி மூன்று சமமான பிரதான கோபுரங்களின் அடிப்படையிலேயே கட்டியெழுப்பப்படுகின்றன. அவை;
 - (1) பொருளாதார நிலைபேறான அபிவிருத்தி(Economic sustainable development)
 - (2) சூழல் நிலைபேறான பாதுகாப்பு (Environment sustainable protection)
 - (3) சமூக நிலைபேறான அபிவிருத்தி (Social sustainable development)

பொருளாதார நிலைபேறான அபிவிருத்தி

பாரம்பரிய பொருளாதார அபிவிருத்தி என்பது மொத்த தேசிய உற்பத்தியின் அதிகரிப்பாகும். நிலைபேறான பொருளாதார அபிவிருத்தியின் போது வளப் பயன்பாட்டினைக் குறைத்து வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்துவதன் மூலம் மனித நலனை மேம்படுத்துவதற்கு எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. உலகிலுள்ள அனைத்து மக்களினதும் வறுமையைப் போக்குதல், உயர் வாழ்க்கைத் தரத்தை உறுதிப்படுத்துதல் என்பவற்றின் மூலம் நிகழ்கால, எதிர்காலப் பரம்பரையினரின்

தேகாரோக்கியம் மற்றும் பாதுகாப்பினை வழங்கல், பொருளாதாரச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபட்டுச் செல்வத்தை ஈட்டிச் சிறந்த வாழ்க்கைத் தரத்தினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு மக்களைப் பலப்படுத்தல் இங்கு முக்கியமானதாகும். இதற்காகப் போட்டிச் சந்தை தேவைப்படுவதுடன் அனைவராலும் ஏற்றுக் கொள்ளக்கூடிய விலைக்கு சூழலை நேசிக்கக்கூடிய உற்பத்திகளை உருவாக்குவதன் மூலம் நிலைபேறான பொருளாதார அபிவிருத்தியினை அடைந்து கொள்ள எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

நிலைபேறான சூழல் பாதுகாப்பு

எங்களுக்குப் புவியில் வரையறுக்கப்பட்ட வளங்களே காணப்படுகின்றன. புவியில் வாழும் எல்லோருக்கும் சுத்தமான காற்று, நீர், வசிப்பதற்குப் பொருத்தமான பூமி மட்டுமன்றி தேவையான அளவில் உணவினை உற்பத்தி செய்வதற்கு வளமான நிலமும் காணப்படல் வேண்டும்.

மனிதனின் அடிப்படைத் தேவைகளாகிய காற்று, நீர், உணவு, வீடு என்பன தரமானதாகக் காணப்படுவதுடன் அவற்றைப் பாதுகாத்துப் பேணிச் செல்வதன் மூலம் மனிதனின் அடிப்படைத் தேவைகளை நிறைவு செய்தல் சூழல் நிலைபேறான பாதுகாப்பின் மூலம் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றன.

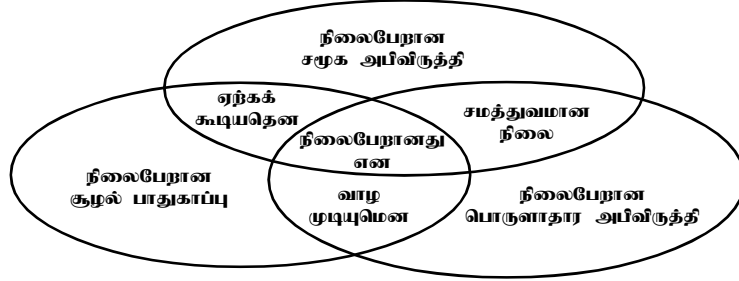
சூழல் நிலைபேறான பாதுகாப்பின் போது இயற்கைச் சூழலை அழிக்காது விளைதிறனான மாற்றங்களை எவ்வாறு செய்வது என்பது தொடர்பில் கவனம் செலுத்தி எதிர்காலச் சமூகத்தின் சார்பாகப் பூகோளச் சூழலைப் பாதுகாப்பதற்கான மானிடச் செயற்பாடுகள் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. அவ்வாறாயின் நிகழ்காலத்தில் மேலெழுந்துள்ள புவி வெப்பநிலை அதிகரிப்பு, காடழிப்பு, சமுத்திரங்களின் வரையறைகளைப் பேணாது மீன்பிடித்தல் போன்ற பாதகமான விளைவுகள் தொடர்பாகக் கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும்.

மனித தேவைகளை நிறைவு செய்வதற்கான இயற்கை வளங்களை சூழலிலிருந்து பெற்றுக் கொள்ளல் வேண்டும். இங்கு மீள உருவாக்க முடியாத வளங்களைச் மீள் உற்பத்தி செய்வதற்கு இயற்கை நியதிக்குள்ள ஆற்றலை விடக் குறைந்த வேகத்தில் மனிதன் அவற்றைப் பயன்படுத்துவதினூடாக நிலைபேறான சூழலைப் பாதுகாக்க முடியும்.

நிலைபேறான சமூக அபிவிருத்தி

நிலைபேறான எதிர்காலமொன்றை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டுமாயின் மக்களின் தேவைகள் சமமானதாகவும் நியாயமான வகையிலும் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும். அவ்வாறாயின் மனித தேவைகள், விருப்பங்களை உயர்வான நியமங்களுடன் அடையக்கூடியதாக இருப்பதுடன் ஏனையோர்களின் அவ்வுரிமையினை அழிக்காது அல்லது புறக்கணிக்காது இருத்தல் வேண்டும். நிலைபேறான சமூக அபிவிருத்தி இந்நிலைமையினை உறுதிப்படுத்துவதற்கு சமத்துவ நிலை, சமூக மூலதனம், சமூக ஒன்றிணைப்பு, மக்கள் பங்களிப்பு மற்றும் அபிவிருத்தி, மனித உரிமைகள், சமூக பொறுப்பு, சமூக நியாயம், சமூகத்திலுள்ள சகலருக்கும் பெற்றுக் கொடுப்பது தொடர்பில் அதிக கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும்.

இதன்போது எதிர்காலப் பரம்பரையினரின் தேவைகள் மீறப்படாதவாறு நிகழ்கால மக்களின் தேவைகளை நிறைவு செய்வதிலூடாக மனித அபிவிருத்தியினை ஏற்படுத்துவது நிலைபேறான சமூக அபிவிருத்தியின் மூலம் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.



உரு: 2.2.1 நிலைபேறான அபிவிருத்தி எண்ணக்கரு



நிலைபேறான அபிவிருத்திக்கு வணிகங்கள் பங்களிப்புச் செய்யும் முறை

வணிக நிறுவனங்கள் தனது வணிகத்தினதும் அதன் பிரிவினர்களினதும் தேவைகள், விருப்பங்களை அடைந்து கொள்வதற்கான உபாய வழிமுறைகளையும் செயற்பாடுகளையும் தெரிவு செய்யும் பொழுது எதிர்காலத் தேவைகளுக்குத் தேவைப்படும் மானிட இயற்கை வளங்களைப் பாதுகாப்பதுடன், அதனை மேம்படுத்துவதற்கான முறைகளையும் மேற்கொள்ளல் வேண்டும். அதன்போது அது நிலைபேறான வணிக அபிவிருத்தி என்ற நிலைக்கு மாற்றமடையும்.

நிலைபேறான அபிவிருத்தியினை உண்மை நிலைக்கு மாற்றுவதற்கு வணிகமொன்று மாத்திரம் செயற்படுவதிலூடாக அதனை அடைந்து கொள்ள முடியாது இருப்பதுடன் இதற்காக நுகர்வோர்கள் உட்பட மொத்த உலகப் பொருளாதாரச் சமூகமும் செயற்பாட்டு ரீதியான பங்களிப்பைப் பெற்றுக் கொடுத்தல் வேண்டும்.

பொருளாதார நிலைபேற்றிற்காக வணிகங்கள் பங்களிப்புச் செய்யும் முறை

- வணிகமொன்று பொருளாதார நிலைபேறான தன்மையின் சார்பாக கருமமாற்றும் பொழுது கவனம் செலுத்தப்பட வேண்டிய விடயங்கள் சில காணப்படுகின்றன.
 - பொருளாதார விருத்தியும் நிலைப்பாடும்
 - வினைத்திறன் கொண்டது (வளப்பயன்பாடு)
 - போட்டி நிலைமை (நியாயமான வகையில்)
 - உற்பத்தியும் நுகர்வும்
 - பூரண வேலைவாய்ப்பு
 - சர்வதேச வியாபாரம்
- வணிகமொன்று பொருளாதாரம் நிலைபேறானது என்பதை உறுதிப்படுத்துவதற்காக மேற்கொள்ள வேண்டிய கருமங்களில் சில பின்வருமாறு:
 - வேலைவாய்ப்புக்களை உருவாக்கல்.
 - திறன்களைப் பலப்படுத்தல்
 - வளங்களை வினைதிறனாகப் பயன்படுத்துதல்

- மூலதனத்தை வினைதிறனாகப் பயன்படுத்துதல்
- இடர் முகாமைத்துவம்
- பொருளாதார விருத்திக்கு உரமூட்டுதல்
- பங்குதாரர்களின் அனுகூலங்களை விருத்தி செய்தல்
- உள்நாட்டுப் பொருளாதார விருத்திக்கான முதலீடு
- புத்துருவாக்கங்களை அறிமுகப்படுத்தல்
- தொழினுட்பத்தை விருத்தி செய்தல்
- நிறுவனத்தின் உட்கட்டமைப்பு வசதிகளின் விருத்திக்குப் பங்களிப்புச் செய்தல்
- ஊழியர் நலனோம்புகள்
- பரிமாற்றம் மற்றும் கொடுக்கல் வாங்கற் செயற்பாடுகளை விருத்தி செய்தல்.
- உற்பத்திச் செயல்முறைகளை ஊக்குவித்தல்

சூழலின் நிலைபேறான தன்மைக்கு வணிகங்களின் பங்களிப்பு

- நிலைபேறான அபிவிருத்தியை அடைந்து கொள்வதற்காக வணிகங்கள் செயற்படும் பொழுது விசேடமாகக் கவனம் செலுத்த வேண்டிய விடயங்கள் பல உள்ளன.
 - வளப்பயன்பாடு
 - மூலப்பொருள்களும் கழிவுப்பொருள் முகாமைத்துவமும்
 - இடர் முகாமைத்துவம்
 - இயற்கையானதும் கலாசார உரிமங்களைப் பாதுகாத்தல்
- வணிகமானது சூழல் நிலைபேறான தன்மை கொண்டுள்ளது என்பதனை உறுதிப்படுத்துவதற்கு மேற்கொள்ள வேண்டிய செயற்பாடுகள் பல உள்ளன.
 - சூழல் நேயப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தல்.
 - உற்பத்தி நடவடிக்கைகளின்போது மூலப்பொருள்கள், வலு, நீர் போன்ற வளங்களைப் பாதுகாத்துக் கருமமாற்றுதல்.
 - கழிவுப்பொருள் முகாமைத்துவத்தின்போது 3R, 4R, 5R எண்ணக்கருக்களைப் பயன்படுத்துதல்.
 - சூழல் நேயப் போக்குவரத்து முறைகளைப் பயன்படுத்துதல்.
 - ஆபத்து விளைவிக்கும் பொருள்களைப் பாதுகாப்பாகப் பயன்படுத்துதல்.
 - நீர், காற்று, மண் போன்றவற்றின் மாசடைதலைக் குறைத்தல்.
 - உயிரினங்களின் பல்லினத்தன்மையைப் பாதுகாப்பதற்கு நடவடிக்கை எடுத்தல்.
 - சூழல் சட்ட திட்டங்களுக்கமைய கருமமாற்றுதல்.
 - சூழல் பாதுகாப்பு / சூழலை நேசிக்கும் கருமங்களின்போது அரசு மற்றும் அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களுடன் ஒன்றிணைந்து கருமமாற்றுதல்.
 - சூரிய சக்தி போன்ற சூழலுக்குத் தீங்கிழைக்காத வலுச்சக்திகளைப் பயன்படுத்தல்.

சமூகக் கலாசார நிலைபேறான தன்மைக்கு வணிகங்களின் பங்களிப்பு

- வணிக நிறுவனங்கள் சமூக கலாசார நிலைபேறான தன்மைகளை உறுதி செய்வதற்குக் கருமமாற்றும் பொழுது கவனம் செலுத்த வேண்டிய விடயங்கள் பல காணப்படுகின்றன.
 - மக்களின் வாழ்க்கைத்தரத்தை உயர்த்துதல்
 - மக்களுக்குச் சமமான சந்தர்ப்பங்களை ஏற்படுத்திக் கொடுத்தல்.
 - சமூக ஓரினத்தன்மையை ஏற்படுத்துதல்
 - சர்வதேச ஒத்துழைப்புக்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்
 - மனித மூலதனத்தைப் பராமரித்தல்
 - தேசியக் கலாசாரச் சம்பிரதாயங்களையும் நடை, உடை, பாவனை என்பவற்றைப் பாதுகாத்தல்
 - கலாசாரச் சூழலைப் பாதுகாத்தல்
 - வறுமை நிலையை இழிவுபடுத்துவதற்குக் கருமமாற்றல் (வறிய மக்கள்)
 - ஊழியர் தொடர்பு
- வணிகமானது சமூகக் கலாசாரம் நிலைபேறானது என்பதனை உறுதி செய்வதற்கு மேற்கொள்ள வேண்டிய நடைமுறைகள்:
 - மானிடப் பல்லினத் தன்மைகளுக்கு மதிப்பளித்துக் கருமமாற்றல்
 - மனித உரிமைகளைப் பாதுகாப்பதற்குப் பங்களிப்புச் செய்தல்.
 - சமத்துவத் தன்மையுடன் கருமமாற்றுதலும் சமமான சந்தர்ப்பங்களை வழங்குதலும்
 - கல்வி, சுகாதாரம், போக்குவரத்து போன்ற அத்தியாவசியத் தேவைகளுக்குப் பங்களிப்பு செய்தல்.
 - சமூக பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகளுக்குப் பங்களிப்புச் செய்தல்.
 - பல்லினத் தன்மை கொண்ட கலாசாரத்திற்கு மதிப்பளித்தலும், அவற்றைப் பாதுகாப்பதற்குப் பங்களிப்புச் செய்தலும்
 - சட்டத்தையும் சமாதானத்தையும் பாதுகாப்பதற்குப் பங்களிப்புச் செய்தல்.

நிலைபேறான அபிவிருத்திக்காக வணிகங்களின் நவீன பயன்பாட்டு முறைகள்:

நிலைபேறான தன்மைக்கான 4R எண்ணக்கரு

- நவீன சமூகத்தின் உற்பத்தி, நுகர்வு போன்ற செயற்பாடுகள் காரணமாக நாளாந்தம் அளவுக்கதிகமான கழிவுப் பொருள்கள் சேர்வதானது பூகோள ரீதியான பிரச்சினை யொன்றாக மாறி உள்ளது.
 - உற்பத்தியின்போது
 - நுகர்வின்போது
- கழிவுப்பொருள் முகாமைத்துவத்தின்போது 4R எண்ணக்கருப் பிரயோகத்தினூடாக நிலைபேறான அபிவிருத்தியை அடைந்து கொள்வதற்கு முயற்சி செய்வது தொடர்பாக சர்வதேச ரீதியாக அவதானம் செலுத்தப்பட்டுள்ளது. அவ் 4R பிரதிநிதித்துவப்படுத்துவது;
 - மீள்சுழற்சி (Recycle)
 - மீள்பாவனை (Reuse)
 - பாவனையைக் குறைத்தல் (Reduce)
 - மீள்உருவாக்கம் (Replace) ஆகிய எண்ணக்கருக்களாகும்.

மீள்கழற்சி (Recycle)

கழிவுப் பொருள்களை வகைப்படுத்தி வேறுவகையான பொருளொன்றை உற்பத்தி செய்யக்கூடிய பொருளொன்றாக மாற்றுதல் இங்கு இடம்பெறும். இங்கு பொருள்களில் காணப்படும் பௌதீக நிலைமையில் மாற்றம் செய்யப்படும். மீள்கழற்சியினை இரு முறைகளில் வெளியீடுகள் கிடைக்கக்கூடியவாறு மேற்கொள்ள முடியும்.

- குறைந்த பெறுமதி கொண்ட மூலப்பொருளொன்றை உயர் பெறுமானமுடைய உற்பத்தி பொருள் எனும் நிலைக்கு மாற்றுதல். (Upcycle)
உதாரணம்: வைக்கோலிலிருந்து கடதாசி உற்பத்தி செய்தல்.
- உயர் பெறுமானம் கொண்ட உற்பத்தியினைக் குறைந்த பெறுமானம் கொண்ட மூலப்பொருள் என்ற நிலைக்கு மாற்றுதல் (Low cycle)
உதாரணம்: யப்பான் பாவனையிலிருந்து ஒதுக்கப்படுகின்ற வாகனங்களை உடைத்து இரும்புகளாக மாற்றுதல்.

மீள்பாவனை - மீண்டும் மீண்டும் பயன்படுத்துதல் (Reuse)

உற்பத்தி நடவடிக்கையின்போது அல்லது நுகர்வுக் கருமத்தின்போது தொடர்ச்சியாக மீண்டும் மீண்டும் பாவனைக்கு எடுத்தல் இதன் பொருளாகும்.

உதாரணம்: உணவுப்பொதி செய்யும் பொலித்தீன்களுக்குப் (Lunch Sheets) பதிலாக உணவுப்பெட்டியினைப் (Lunch Box) பயன்படுத்துதல்.

பாவனையைக் குறைத்தல் (Reduce)

சூழலில் அகற்றப்படும் கழிவுப்பொருள்களின் அளவினை இழிவுபடுத்துவதே இதன் கருத்தாகும். உற்பத்தி அல்லது நுகர்விற்காகப் பயன்படுத்தப்படுகின்ற பொருட்களில் அகற்றப்படும் பொருள்களின் அளவினைக் குறைப்பதன் மூலம் இக்கருமத்தை இலகுபடுத்தலாம். அதேபோன்று சூழலைப் பாதிக்கக்கூடிய பொருட்களை நீக்குதல், நிராகரித்தல், பயன்படுத்தாதிருத்தல் என்பவற்றின் மூலம் நிலைபேறான அபிவிருத்திக்குப் பங்களிப்புச் செய்யலாம்.

உதாரணம்: - பொதியொன்றின் பொதி இடலுக்காக அழிவடையாத பொலித்தீன்களைப் பயன்படுத்தாதிருத்தல்.

- சுத்தமான நீரினை பிளாஸ்திக்குப் பொதிகளில் இடாதிருத்தல்.

மீள்உருவாக்கம் (Replace)

உற்பத்திக் கருமத்திற்காகப் பயன்படுத்தப்படுகின்ற இயற்கை வளங்களில் மீள்உருவாக்கம் செய்யக்கூடிய வளங்களை மீண்டும் சூழலிலுள் உருவாக்குதல் என்பது இதன் கருத்தாகும்.

- உதாரணம்:
- காட்டிலுள்ள மரப் பலகைகளை மூலப்பொருளாகப் பயன்படுத்துகின்ற நிறுவனமொன்று காடுகளில் மரங்களை உற்பத்தி செய்யும் வணிகமொன்றை ஆரம்பித்தல்.
 - மீள்பிடித்தொழிலில் ஈடுபடும் வணிகமொன்று மீள்வளர்ப்பை மேற்கொள்ளல்.

வணிக நடவடிக்கைகளின் பாதகமான தாக்கங்கள்:

- அதிக இலாப எதிர்பார்ப்புடன் தரத்தில் குறைந்து பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்தல்.
- கூடிய போட்டித்தன்மையான நிலைமைகளில் நுகர்வாளர்களை ஏமாற்றுதல்.
- ஊழியர் நலனோம்பு தொடர்பில் கூடிய அக்கறை செலுத்தாமை.
- இயற்கை வளங்களை வீணடிக்கக்கூடியவாறு உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல்.
- சூழல் மாசடையக்கூடியவாறு கழிவுப்பொருட்களை அகற்றல்.
- எமது நாட்டின் சமூக, கலாசாரங்களுக்கு ஒவ்வாத வகையில் வியாபார விளம்பரங்களை மேற்கொள்ளல்.
- சமூக கலாசாரத்திற்குப் பொருந்தாத வகையில் ஆடை வடிவமைப்புக்களை உருவாக்கல்.

தேர்ச்சி 2.0: வணிகச் சூழலுக்கு இயைபாக்கமடைவதற்கு வணிகமானது சமூகரீதியான பொறுப்புக்கள், விழுமியங்கள் மீது கவனம் செலுத்தும் முறையினைக் கேட்டறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 2.3: வணிகங்களின் வெற்றிக்கு ஒழுக்க விழுமிய முறைமை யொன்றின் தேவைப்பாட்டினை உறுதிப்படுத்துவார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிக ஒழுக்க விழுமிய எண்ணக்கருவினை விளக்குவார்.
- வணிகங்களில் இடம்பெறுகின்ற நல்ல, தீய விடயங்களுக்கான உதாரணங்களை முன்வைப்பார்.
- வணிகங்கள் ஒழுக்க விழுமியங்களை பின்பற்ற வேண்டியதன் முக்கியத்துவத்தைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- வணிகங்கள் ஒழுக்க விழுமிய முறைமையொன்றைக் கட்டியெழுப்பும்போது கவனத்தில் கொள்ளவேண்டிய காரணிகளைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- ஒவ்வொரு காரணிகளுக்கும் பொருத்தமான வணிக ஒழுக்க விழுமியங்களைத் தனது அனுபவங்களினூடாக முன்மொழிவார்.
- நடைமுறையில் காணப்படுகின்ற வணிகமொன்றைக் கவனத்தில் கொண்டு அந் நிறுவனம் பின்பற்றும் ஒழுக்க விழுமியங்களைக் கலந்துரையாடுவார்.
- கருதுகோளாகக் கொள்ளப்பட்ட வணிகமொன்றிற்குப் பொருத்தமான வணிக ஒழுக்க விழுமிய முறைமையொன்றைக் கட்டியெழுப்புவார்.
- வணிக ஒழுக்க விழுமியங்களுக்கும் சமூக ரீதியான பொறுப்புக்களுக்குமிடையே காணப்படும் வேறுபாடுகளை விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- சிறந்த பிரணையொன்று எனும் வகையில் வீட்டில், பாடசாலையில், சமய நிலைய மொன்றில், பொது இடமொன்றில் செய்யவேண்டிய, செய்யக்கூடாத விடயங்களை மாணவர்களிடம் கேட்கவும்.
- பின்வரும் விடயங்களை வெளிப்படுத்திக் கலந்துரையாடலொன்றை நடாத்தவும்.
 - முதியோரைப் பராமரித்தல், முதியோருக்கு உதவுதல் போன்றன வீட்டில் செய்ய வேண்டிய நற்கருமங்களாகும் என்பதை மாணவர்களுக்குத் தெளிவுபடுத்தவும்.
 - ஆசிரியர்களுக்குப் பணிந்து நடத்தல், உரிய நேரத்திற்குப் பாடசாலைக்குச் சமூக மளித்தல் என்பவை பாடசாலையில் பின்பற்ற வேண்டிய நற்பழக்கங்களாகும் என்பதை மாணவர்களுக்குச் சுட்டிக்காட்டவும்.
 - சமய நிலையமொன்றில் உட்பிரவேசிக்கும்போது தலைக்கவசம் பாதணிகள் என்பவற்றை அகற்றிவிட்டு உட்செல்லல், ஒழுங்கான முறையில் சமய நிகழ்வுகளில் நடந்து கொள்ளல் என்பவை பின்பற்றவேண்டிய நல்ல பழக்கவழக்கங்களாகும் என்பதை விளக்கவும்.

- பொதுச் சொத்துக்களைப் பாதுகாத்தல், ஏனையவர்களுக்கு மதிப்பளித்தல், பொது இடங்களில் பின்பற்ற வேண்டியவை என்பதை அவர்களுக்குச் சுட்டிக் காட்டவும்.
- இவ்வாறு சிறந்த விடயங்களைச் செய்வதும், தீயவைகளைச் செய்யாதிருப்பதும் ஒழுக்க விழுமியமாகும் என்பதை மாணவர்களுக்கு விளக்கவும்.
- வணிக நிறுவனமும் இவ்வாறு நுகர்வோருடன் கருமமாற்றும்போது வணிக ஒழுக்க விழுமியங்களைப் பின்பற்றுதல் வேண்டும் என்பதைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- பொருள்கள் சேவைகளை வழங்கும் மூன்று நிறுவனங்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.
 - மோட்டார் வாகனப் பழுதுபார்த்தல் செய்யும் நிறுவனமொன்று
 - தனியார் போக்குவரத்துச் சேவையினை வழங்கும் நிறுவனமொன்று
 - ஆடை உற்பத்தித் தொழிற்சாலையொன்று
- உங்களுக்குக் கிடைக்கும் நிறுவனத்தின் கருமங்கள் தொடர்பில் கலந்துரையாட லொன்றை நடாத்தவும்.
- உங்களுக்குக் கிடைத்த நிறுவனத்தின் மூலம் இடம்பெறக்கூடிய நல்ல, தீய செயற்பாடுகளைப் பட்டியல்படுத்தவும்.
- அந்நிறுவனத்திற்குப் பொருத்தமான ஒழுக்கவிழுமியங்களின் பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்கவும்.
- அவ்வாறான ஒழுக்க விழுமியங்களை நடைமுறைப்படுத்துவதன் மூலம் நிறுவன மொன்றிற்குக் கிடைக்கும் நன்மைகளைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
- அந்த ஒழுக்க விழுமியங்களைக் கட்டியெழுப்பும்போது நீங்கள் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய காரணிகளை ஒழுங்குபடுத்தவும்.
- உங்களது வெளிப்படுத்தல்களை ஆக்கபூர்வமாக முழு வகுப்பிற்கும் முன்வைப்ப தற்குத் தயாராகவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- வணிகம் தன்னுடன் கருமமாற்றுகின்ற சகல தரப்பினர்களுக்கும் நன்மைபயக்கக்கூடிய முறையில் நல்லவை, தீயவை தொடர்பாக விளங்கிச் செயற்படல், வணிக ஒழுக்க விழுமியங்கள் எனப்படும்.
- வணிகங்கள் வணிக ஒழுக்க விழுமியங்களைப் பின்பற்ற வேண்டியது முக்கியமானதாகும்.
உதாரணமாக,
 - தரமான பொருள்கள் சேவைகளை வழங்குவதன் மூலம் வாடிக்கையாளருக்கு நியாயம் கிடைக்கப் பெறுவதுடன் அதன் மூலம் வணிகம் தொடர்பில் அவர்களின் நம்பிக்கையும் உயர்வடையும்.
 - சந்தைப்படுத்தல்களுக்கான ஒழுக்க விழுமியங்களைப் பின்பற்றுவதன் மூலம் வணிகத்தின் நிலைப்புத் தன்மை உறுதிப்படுத்தப்படுவதுடன் போட்டி நிலைமைகளுக்குச் சிறப்பாக முகம் கொடுக்க முடியும்.

- கணக்கீட்டுச் செயற்பாடுகளுக்குரிய ஒழுக்க விழுமியங்களைப் பின்பற்றுவதன் மூலம் வணிகத்தினுள் இடம்பெறக்கூடிய நிதி மோசடிகள் முறைகேடுகள் என்பவற்றைத் தவிர்த்துக் கொள்வதன் காரணமாக நம்பிக்கையை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளலாம்.
- தொழில் வழங்குனர், தொழில் பெறுனர்களின் உரிமைகள், கடமைகளைப் பாதுகாப்பதற்காக ஒழுக்க விழுமியங்களின் மூலம் ஊழியர்களின் இனம், குலம், சமயம், ஆண், பெண் எனும் வகையில் இடம்பெறுகின்ற அசாதாரண நிலைமைகள் இடம்பெறாதவாறு சிறந்த மனிதவள முகாமைத்துவம் இடம்பெறும்.
- வணிக ஒழுக்க விழுமிய முறைமையொன்றைக் கட்டியெழுப்பும்போது பின்வரும் விடயங்கள் தொடர்பில் கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும்.
 - வணிகம்
 - வாடிக்கையாளர்
 - ஊழியர்
 - போட்டியாளர்
 - சமூகக் கலாசாரம்
 - அமைப்புக் கலாசாரம்
 - நடைமுறை ரீதியானது

உதாரணம்:

வணிகம்: வணிகத்தின் தன்மை என்ன? பொருள் உற்பத்தி வணிகமொன்றா? சேவை வழங்கும் வணிகமொன்றா? சிற்றளவு வணிகமொன்றா? பாரியளவு வணிகமொன்றா? போன்றவைகளைக் கவனத்தில் கொள்ளல்.

வாடிக்கையாளர்: வாடிக்கையாளரின் கேள்விப்போக்கு, தொடர்பாடல், சமய சமூகக் கலாசாரத்துடன் தொடர்புடைய விடயங்களில் கவனம் செலுத்துதல்.

ஊழியர்: எந்த மட்டத்திலுள்ள ஊழியர்கள், அவர்களின் சூழல், தேவைகள், விருப்பங்கள் என்பவற்றைக் கவனத்தில் கொள்ளல்.

போட்டியாளர்: போட்டியாளர் காணப்படுகின்றார்களா? அவர்கள் பின்பற்றும் ஒழுக்க விழுமியங்கள் எவை? என்பவை தொடர்பில் கவனம் செலுத்துதல்.

சமூக கலாசாரம்: பல்லினச் சமூகத்தில் சனத்தொகையினுள் அடிப்படையாகக் கொள்ளப்பட்ட கலாசார விழுமியங்கள், பெறுமானங்கள் துணைக் கலாசார விழுமியங்கள் என்பவை தொடர்பில் கவனம் செலுத்தி ஒழுக்க விழுமிய முறைமையினை உருவாக்கல்.

அமைப்புக் கலாசாரம்:

வணிகத்தினுள் காணப்படுகின்ற மரபுகள், பாரம் பரியங்கள், பெறுமானங்கள், பழக்கம், மனப்பாங்கு போன்றவைகள் தொடர்பில் கவனம் செலுத்துதல்.

நடைமுறை ரீதியானது:

ஒழுக்க விழுமிய முறையொன்றைத் தயாரிக்கும் பொழுது ஒழுக்க விழுமிய முறைமையினை நடைமுறை ரீதியாகச் செயற்படுத்துவதற்கான ஆற்றல் காணப்படுகின்றதா என்பது தொடர்பில் கவனத்தில் கொள்ளல்.

- வணிகம் தொடர்பில் தயாரிக்கப்பட்ட ஒழுக்க விழுமியத்தினை எழுத்து வடிவில் காட்டும்போது அது ஒழுக்க முறைமை / ஒழுக்க விழுமியக் கோவை என்றழைக்கப்படும்.

தேர்ச்சி 3.0: அரசுடன் தொடர்புகளைப் பேணியவாறு வணிகங்களை நடாத்திச் செல்வதன் தேவைப்பாட்டினை உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 3.1: அரசு வணிகங்களில் தலையிடும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- இலங்கையிலுள்ள வணிகங்களுக்கு அரசின் தலையீடானது மத்திய அரசு, மாகாண சபை, உள்ளூராட்சி நிறுவனங்கள் என்பவற்றினூடாக இடம்பெறுகின்றது என்பதனைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- தெரிவு செய்த வணிக நிறுவனமொன்றை உதாரணமாகக் கொண்டு அதற்கு மத்திய அரசு, மாகாணசபை, உள்ளூராட்சி, நிறுவனங்கள் என்பன செல்வாக்குச் செலுத்துகின்ற முறையினைத் தனித்தனியாக விளக்குவார்.
- அரசு வணிகங்களில் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்ற பல்வேறு முறைகளை விளக்குவார்.
- அரசு வணிகங்களில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் ஒவ்வொரு முறைகளுக்குமான உதாரணங்களை முன்வைப்பார்.
- அரசிடமிருந்து வணிகங்களுக்குக் கிடைக்கும் உதவிகள், வழிகாட்டல்கள் என்பன வணிகங்களுக்கு முக்கியத்துவம் பெறுகின்ற முறையினைத் தெளிவுபடுத்துவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- கல்வி நடவடிக்கைகளை வெற்றிகரமாக நடாத்திச் செல்வதற்கு அரசினால் மாணவர்களுக்கு வழங்கப்படும் வசதிகளை அவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
- பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படும் வகையில் கலந்துரையாடலொன்றை மேற்கொள்ளவும்.
 - அரசு மாணவர்களுக்கு சீருடைகள், பாடப்புத்தகங்கள், பாடசாலைக் கட்டடங்கள், மாணவர்களுக்கான புலமைப்பரிசில், மானிய விலையில் பருவகாலப் பிரவேசச் சீட்டுக்கள், விளையாட்டு உபகரணங்கள், கழிவுப்பொருள் அகற்றல் போன்றவற்றின் மூலம் உதவி வழங்கும் முறையினை விளக்கவும்.
- சீருடை வழங்கல், பாடப்புத்தகங்கள் வழங்கல் என்பன மத்திய அரசினால் மேற்கொள்ளப்படுபவை என்பதுடன் கட்டட நிர்மாணம், விளையாட்டு உபகரணங்களைப் பெற்றுக் கொடுத்தல் என்பன உரிய மாகாண சபைகளினூடாக இடம்பெறுகின்றது என்பதையும் பாடசாலைக் குப்பைகளை அகற்றுவதற்கு குறிப்பிட்ட உள்ளூராட்சி நிறுவனங்களினூடாக நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்படுகின்றது என்பதையும் மாணவர்களுக்கு விளக்கவும்.
- இதற்கு மேலதிகமாகப் பாடத்திட்டங்கள், ஆசிரியர் வழிகாட்டி வழங்கல், விளையாட்டுப் பயிற்சிகள், ஆசிரியர்களுக்குப் பயிற்சியளித்தல், பாடசாலைக் கட்டடங்களை உரிய நியமங்களுக்கமைய நிர்மாணிக்கப்படுகின்றதா என்பதைப் பரிசீலித்தல் போன்ற பல்வேறு வழிகாட்டல்கள் அரசின் மூலம் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது என்பதை மாணவர்களுக்கு விளக்கவும்.

- இதற்கமைய மத்திய அரசு, மாகாண சபை, உள்ளூராட்சி நிறுவனங்கள் என்பவற்றின் மூலம் வணிகங்களுக்கான உதவிகள், வழிகாட்டல்கள் என்பன வழங்கப்படுகின்றன என்பதை உறுதிப்படுத்தவும்.
- அவ்வாறே வணிக நடவடிக்கைகளை வெற்றிகரமாக மேற்கொள்வதற்கு பல்வேறு உதவிகளும் வழிகாட்டல்களும் அரசினால் வழங்கப்படுகின்ற முறையினைக் கலந்துரையாடவும்.
- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- கீழே காட்டப்படுகின்ற வணிகங்களில் உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கும் வணிகம் தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவும்.
 - நெல் பயிரிடும் பயிர்நிலமொன்று
 - ஆடை ஏற்றுமதி செய்யும் நிறுவனமொன்று
 - பிரயாணிகளின் போக்குவரத்துச் சேவையினை வழங்கும் நிறுவனமொன்று
- உங்களுக்குக் கிடைக்கும் வணிகத்தை நீங்களே நடாத்திச் செல்கின்றீர்கள் எனக் கருதவும்.
- அக்குறிப்பிட்ட வணிகத்தை நடாத்திச் செல்வதற்கு அரசினால் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடிய உதவிகளைக் குறிப்பிட்டுக் காட்டவும்.
- அக்குறிப்பிட்ட வணிக நிறுவனம் சரியான செல் பாதையில் பயணிப்பதற்கு அரசினால் வழங்கப்படுகின்ற வழிகாட்டல்களைச் சுட்டிக்காட்டவும்.
- அந்த ஒவ்வொரு உதவியினையும் வழிகாட்டல்களையும் வழங்குகின்ற அரசு நிறுவனங்களைப் பட்டியல்படுத்தவும்.
- அந்நிறுவனங்களை மத்திய அரசு, மாகாண சபை, உள்ளூராட்சி நிறுவனங்கள் என்ற வகையில் வகைப்படுத்தவும்.
- அரசு அந்த உதவிகள், வழிகாட்டல்களை வழங்குவது ஏன் முக்கியத்துவமுடையது என்பதை விளக்கவும்.
- உங்களது தேடியறிதல்களை ஆக்கபூர்வமானதாக முழுவகுப்பிற்கும் முன்வைப்பதற்குத் தயார்ப்படுத்தவும்.

- செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்திய பின்னர் அரசு வணிகங்களில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் முறைகளையும் அவை வணிகங்களுக்கு முக்கியத்துவம் பெறும் முறைகளையும் கலந்துரையாடவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- இலங்கையிலுள்ள வணிகங்கள் மீது அரசானது செல்வாக்கினைப் பின்வருமாறு மேற்கொள்கின்றது.
 - மத்திய அரசு
 - மாகாண சபை
 - உள்ளூராட்சி நிறுவனம் (மாநகர சபை, நகர சபை, பிரதேச சபை)

- அரசு வணிகங்களில் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்ற முறைக்கான உதாரணங்களினுள் சில பின்வருமாறு:
 - **உட்கட்டமைப்பு வசதிகளை வழங்கல்**
 - உதாரணம்: மத்திய அரசு - மின்சார வசதிகளை வழங்கல்
 - மாகாண சபை - வீதிப் பராமரிப்பு
 - உள்ளூராட்சி நிறுவனங்கள் - கழிவுப்பொருள் அகற்றல்
 - **போட்டியாளரொருவராகச் செயற்படல்**
 - உதாரணம்: மத்திய அரசு - தனியார்துறை தொலைக்காட்சி அலைவரிசையுடன் போட்டியிடக் கூடியவாறு அரசு துறையின் தொலைக்காட்சி அலைவரிசைகளைச் செயற்படுத்தல்.
 - மாகாண சபை - ஒவ்வொரு மாகாண சபையின் கீழ் தனியார் துறை போட்டித் தன்மை கொண்டதாக வணிகங்கள் நடாத்திச் செல்லல்.
 - உள்ளூராட்சி நிறுவனங்கள் - தனியார் துறைக்குச் சமமானதாக வியாபார நிலையங்களை நிர்மாணித்து வாடகைக்கு விடல்.
 - **வாடிக்கையாளரொருவராகச் செயற்படல்**
 - உதாரணம்: மத்திய அரசு - நெல் கொள்வனவு, பல்வேறு அலுவலக உபகரணங்களைக் கொள்வனவு செய்தல், லக் சத்தோச ஊடாகப் பொருள்களை விற்பனை செய்தல்.
 - மாகாண சபை - பாதுகாப்புச் சேவையை வழங்கலும் பெறலும்
 - உள்ளூராட்சி நிறுவனங்கள் - இறந்தவர்களின் உடல்களைத் தகனம் செய்யும் நிலையங்களை நடத்திச் செல்லல்.
 - **கொள்கைகளை உருவாக்கல்**
 - உதாரணம்: மத்திய அரசு - நிதிக் கொள்கை, இறைக் கொள்கை (பிஸ்கால்) என்பவற்றை நடைமுறைப்படுத்தல்.
 - மாகாண சபை - வியாபாரக் கட்டளைச் சட்டங்களை நடைமுறைப்படுத்தல்.
 - உள்ளூராட்சி நிறுவனங்கள் - சூழல் கொள்கைகளை நடைமுறைப்படுத்தல்.

- சட்டதிட்டங்களை உருவாக்கல்

உதாரணம்: மத்திய அரசு

மாகாண சபை

உள்ளூராட்சி நிறுவனங்கள்

- நுகர்வோர் கருமங்கள் தொடர்பி லான அதிகாரச் சட்டம், தரக் கட்டளைச் சட்டம்.
- தனியார் பயணிகள் பேருந்துக் கான சட்டதிட்டங்களை உருவாக்கல்.
- கட்டட அமைப்புத் திட்டங்களுக்கு அனுமதியளித்தல். சட்ட திட்டங்களை விதித்தல்.

- வரி அறவீட்டாளரொருவராகச் செயற்படல்

உதாரணம்: மத்திய அரசு

மாகாண சபை

உள்ளூராட்சி நிறுவனங்கள்

- உள்நாட்டு வருமான வரித் திணைக்களத்தினூடாக வரி அறவிடல்.
- மாகாண வருமான வரித் திணைக் களத்தினூடாக வரி அறவிடல்.
- வரி அறவீடுகளை மேற் கொள்ளல்.

அரசினால் வணிகங்களுக்கு கிடைக்கும் உதவிகள், வழிகாட்டல்கள் என்பன முக்கியத்துவம் பெறும் முறைகள்:

- வணிகங்களைப் பதிவு செய்வதில் ஈடுபடல்.
- நன்மதிப்பு உயர்வடைதல்.
- நாட்டின் அபிவிருத்திக்குப் பங்களிப்புச் செய்தல்.
- அரசினதும் மக்களினதும் அங்கீகாரம் கிடைத்தல்.

தேர்ச்சி 3.0: அரசுடன் தொடர்புகளைப் பேணியவாறு வணிகங்களை நடாத்திச் செல்வதன் தேவைப்பாட்டினை உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 3.2: அரசின் பொருளாதார நோக்கங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு வணிகங்கள் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினை எடுத்துக் காட்டுவார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- அரசின் பொருளாதார நோக்கங்களை விபரிப்பார்.
- அரசின் பொருளாதார நோக்கங்களை நிறைவேற்றுவதற்கு வணிகங்கள் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினை விளக்குவார்.
- தெரிவு செய்த வணிகமொன்றை உதாரணமாகக் கொண்டு அது அரசின் பொருளாதார நோக்கங்களை நிறைவேற்றுவதற்குப் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- அரசுக்கும் வணிகத்திற்குமிடையே காணப்படும் நெருங்கிய தொடர்பினூடாக இரு பிரிவினர்களும் தத்தமது நோக்கங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்ள முடியும் என்பதனைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- வணிகமொன்றினால் நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு எதிர்பார்க்கும் நோக்கங்களை மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடவும்.
 - சந்தையின் நிலைத்திருப்பதற்கு
 - இலாபத்தை உச்சப்படுத்துவதற்கு
 - விற்பனையை உச்சப்படுத்துவதற்கு
 - பங்குகளின் சந்தைப் பெறுமானத்தை அதிகரித்தல்
- போன்றன வணிகங்களின் நோக்கங்களாகும் என்பதைக் கலந்துரையாடவும்.
- வணிகத்தைப் போன்று அரசுக்கும் பல்வேறு நோக்கங்கள் காணப்படுகின்றன. அந் நோக்கங்களை விளக்கவும்.



- அந்நோக்கங்களை நிறைவேற்றுவதற்கு வணிகங்கள் பங்களிப்புச் செய்யும் பல்வேறு முறையினை விளக்கவும்.



- வகுப்பு மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாக வகைப்படுத்தி, கீழ்வரும் வாசிப்புப் பத்திரத்தை வழங்கி பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.
 - குறிப்பிட்ட அண்மித்த ஆண்டின் மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கை
 - குறிப்பிட்ட அண்மித்த ஆண்டு வரவு செலவுத் திட்ட உறையிலிருந்து பெறப்பட்ட பெயர்ப்புக்கள்.
 - குறிப்பிட்ட அட்டவணையொன்றின் சஞ்சிகையிலுள்ள பெயர்ப்புக்கள்

- அரசின் பொருளாதார நோக்கங்கள் பல கீழே தரப்பட்டுள்ளது. அவற்றுள் உங்கள் குழுவிற்குக் கிடைக்கும் பொருளாதார நோக்கங்கள் மீது கவனம் செலுத்தவும்.
 - பொருளாதார வளர்ச்சியும் அபிவிருத்தியும்
 - பூரண வேலைவாய்ப்பு மட்டமும் நியாயமான வருமானப் பரம்பலும்
 - சர்வதேச வியாபாரமும் பொருளாதார நிலைப்புத் தன்மையும்
 - உங்களுக்குக் கிடைக்கும் வாசிப்புப் பொருட்களை (மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கை, பத்திரிகை, சஞ்சிகை) நன்றாகப் பரிசீலனை செய்யவும்.
 - உங்களுக்குக் கிடைத்த பொருளாதார நோக்கங்களைச் சுருக்கமாக விளக்கவும்.
 - உங்களது பிரதேசத்தில் காணப்படும் வணிகமொன்றை உதாரணமாகக் கொண்டு உங்களது குழுவிற்குக் கிடைத்த பொருளாதார நோக்கங்களை நிறைவேற்றுவதற்கு அவ்வணிகம் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
 - உங்களது பிரதேசத்தில் காணப்படும் வணிகமொன்றைத் தெரிவு செய்து அரசின் ஏனைய பொருளாதார நோக்கங்களை நிறைவேற்றக்கூடிய முறையையும், அவ்வணிகம் செயற்படும் முறையினையையும் சுட்டிக்காட்டவும்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- அரசு கீழே குறிப்பிடப்பட்ட பொருளாதார நோக்கங்களை நிறைவேற்றுவதற்கு நடவடிக்கை எடுக்கும்.

பொருளாதார வளர்ச்சியும் அபிவிருத்தியும்

உற்பத்திச் செயல் முறையில் தொடர்ச்சியான விருத்தியினூடாக பொருளாதார அபிவிருத்தி ஏற்படும். அதேவேளை இதற்கு மேலதிகமாக மானிட சமூகச் சுட்டிகளின் நீண்டகால வளர்ச்சியை அபிவிருத்தி என்றழைக்கப்படும்.

பூரண வேலைவாய்ப்பு மட்டம்

உழைப்பை வழங்குவதற்கு எதிர்பார்ப்புடன் இருக்கும் அனைவரும் யாதேனும் சேவையொன்றில் ஈடுபட்டு இருப்பதுடன், பொருளாதாரத்திற்குரிய அனைத்து உற்பத்தி வளங்களையும் விளைதிறன் கொண்ட உற்பத்திக் கருமமொன்றில் ஈடுபடுத்தி இருத்தல்.

நியாயமான வருமானப் பரம்பல்

நாட்டின் மொத்த உற்பத்தியானது அந்நாட்டில் வாழும் மொத்த சனத்தொகையினருக் கிடையே சமமானதாகப் பகிரப்பட்டுள்ள முறையைக் குறிக்கும்.

பொருளாதார நிலைப்புத் தன்மை

பொருளாதாரத்தின் உள்நாடு வெளிநாடு எனும் வகையில் பிரச்சினைகள் ஏதும் ஏற்படாதிருப்பதற்குச் சிறப்பாகத் தாக்குப் பிடிக்கக்கூடிய ஆற்றலையே இது குறிக்கின்றது.

பொருளாதார நிலைப்புத்தன்மை இரு பிரிவுகளைக் கொண்டது.

- (1) அகரீதியான விலை நிலைப்புத் தன்மை
- (2) புறரீதியான விலை நிலைப்புத் தன்மை

- அக ரீதியான விலை நிலைப்புத்தன்மையினூடாகப் பண வீக்கத்தைக் கட்டுப்படுத்தல், விலை மட்டத்தை நிலையாகப் பேணல், வட்டி வீதத்தைக் கட்டுப்படுத்தல் இடம்பெறுவதுடன்
- புற ரீதியான விலை மட்டங்களில் நிலைப்புத் தன்மையினூடாக வெளிநாட்டுச் செலாவணி வீதத்தை நிலையான மட்டத்தில் பேணல் இடம்பெறும்.

சாதகமான சர்வதேச வியாபாரம்

சர்வதேச வியாபார நடவடிக்கைகளைத் திருப்திகரமான வகையில் பேணுவதன் மூலம் கொடுப்பனவு மீதி நிலைமையொன்றைச் சாதகமாகப் பேணிக் கொள்வதை இதன் மூலம் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.



- அரசின் பொருளாதார நோக்கங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு வணிகங்கள் பல்வேறு முறைகளில் பங்களிப்புச் செய்கின்றன. அவையாவன:

• வரிக் கொடுப்பவு

அரசிற்குக் கொடுக்க வேண்டிய வரியைச் செலுத்துவதைப் புறக்கணிக்காது தம்மால் உழைக்கப்பட்ட இலாபத்திற்கு உரியவாறு வரி செலுத்துதல்.

• உள்நாட்டு வளப்பயன்பாடு

இயன்றளவில் உச்சமாகத் தமது உற்பத்திக்கு உள்நாட்டு வளங்களையே பயன்படுத்துதல்.

• அரசினால் நடைமுறைப்படுத்தப்படும் கொள்கைகளைப் பின்பற்றுதல்

அரசினால் நடைமுறைப்படுத்தப்படும் நிதி மற்றும் இறைக் கொள்கைகளைச் சரியான முறையில் நடைமுறைப்படுத்தலும் செயற்படுத்தலும்

• சட்டதிட்டங்களைப் பின்பற்றுதல்

வணிகங்களுக்கு விதிக்கப்பட்டுள்ள சட்டதிட்டங்களை அம்முறைக்கமையவே பின்பற்றி சிறந்த வணிகச் சூழலொன்றைக் கட்டியெழுப்புவதற்குப் பங்களிப்புச் செய்தல்.

• வேலை வாய்ப்பிற்குப் பங்களிப்புச் செய்தல்

விளைதிறன் கொண்டதாக உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளும்பொழுது அதற்குத் தேவையான மானிட வளங்கள் உட்பட அனைத்து வளங்களையும் பயன்படுத்துதல்.

• சூழல் மாசடைவதை இழிவுபடுத்தல்

அனைத்து வணிகங்களும் சூழலை நேசிக்கக்கூடியதாக (சார்பாக) தனது வணிக நடவடிக்கைகளை நடத்திச் செல்லல்.



- அரசிற்கும் வணிகத்திற்குமிடையே மிக நெருங்கிய தொடர்பொன்றைப் பேணிக் கொள்வது மிக முக்கியமானதாகும். வணிகங்களின் விருத்தியினூடாக அரசின் நோக்கங்கள் நிறைவேற்றப்படும். அதேபோன்று வணிக வளர்ச்சியின் காரணமாக அரசிற்கு வரி வருமானத்தைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும். அவ்வருமானத்தைக் கொண்டு உட்கட்டமைப்பு வசதிகளை விருத்தி செய்யவும், ஏனைய கருமங்களுக்கும் பயன்படுத்த முடியும். எனவே அரசிற்கும் வணிகத்திற்குமிடையே நெருங்கிய தொடர்பொன்றைக் கட்டியெழுப்புவது மிக அவசியமானதொன்றாகும்.

தேர்ச்சி 3.0: அரசுடன் தொடர்புகளைப் பேணியவாறு வணிகங்களை நடாத்திச் செல்வதன் தேவைப்பாட்டினை உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 3.3: அரசின் இறைக்கொள்கை, (பிசிக்கல்) கொள்கைகளுக்கு ஏற்ப வணிகங்களை நடாத்திச் செல்வதன் முக்கியத்துவத்தினை மதிப்பார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- அரசின் இறைக்கொள்கை என்றால் என்ன என்பதனை விளக்குவார்.
- அரசின் இறைக்கொள்கையை நடைமுறைப்படுத்துவதன் தேவைப்பாட்டினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- அரசின் வருமானம், செலவுகள் என்பவற்றின் கட்டமைப்பினை வரைபுகள் மூலம் குறிப்பிட்டுக் காட்டுவார்.
- வரிகளை வகைப்படுத்தி ஒவ்வொரு வரி வகைகளுக்குமான உதாரணங்களை முன்வைப்பார்.
- அரசின் வரி அல்லாத வருமானங்களுக்கான உதாரணங்களைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- அண்மிய வருடத்தின் வரவு செலவுத்திட்ட முன்மொழிவுகளைக் கருத்திற் கொண்டு அவை வணிகத்தின் மீது ஏற்படுத்தும் தாக்கங்களைப் பகுப்பாய்வு செய்வார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- அரசின் வருமானங்கள் செலவுகளுக்கமைய அண்மிய வருடத்தின் மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கையிலுள்ள பகுதிகளை மாணவர்களுக்குப் பரிசீலனை செய்வதற்காகப் பெற்றுக் கொடுத்து பின்வரும் வினாக்களுக்கான விடையினைப் பெற்றுக் கொள்ளவும்.
 - அரசிற்கு வருமானம் கிடைக்கும் வழிமுறைகள் எவை?
 - அரசின் செலவு வகைகள் எவை?
 - கூடுதலாக வருமானம் கிடைக்கும் மூலம் எது?
 - பல்வேறு செலவுகளுக்கான உதாரணங்களை வழங்கவும்.
 - அரசு விதித்துள்ள பல்வேறு வரிவகைகள் எவை?
- மேற்காட்டிய வினாக்களுக்குக் கிடைக்கும் விடையினூடாக இறைக்கொள்கையை விளக்கவும்.
- கிட்டிய வருடமொன்றின் மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கையைப் பரிசீலனை செய்து வருமானங்கள், செலவுகளை வகைப்படுத்தும் முறையினை அட்டவணையொன்றின் மூலம் விளக்கவும்.
- அண்மிய வருடத்தின் வரவு செலவுத்திட்ட முன்மொழிவுகளைக் கருத்திற் கொண்டு அவை வணிகத்தின் மீது ஏற்படுத்தும் அழுத்தங்களைக் கலந்துரையாடவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- அரசின் வருமானங்கள் செலவுகள் தொடர்பாக இடம்பெறும் கருமங்கள் இறைக் கொள்கையாகும்.
- பேரினப் பொருளாதார நிலைப்புத்தன்மையைப் பாதுகாப்பதே அரசின் இறைக் கொள்கையின் நோக்கமாக இருக்கின்றது.
- யாதேனும் பொருளாதாரமொன்றில் நிதியாண்டொன்றினுள் வரி, வரி அல்லாத வகைகளின் மூலம் கிடைக்கும் வருமானம் அரசு வருமானமாகும்.
- அரசொன்றின் பொருளாதார நோக்கத்தை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காக விருத்திச் செலவுகள், மூலதனச் செலவுகள் தொடர்பாக ஒரு வருடத்தினுள் மேற்கொள்ளப்படும் மொத்தச் செலவுகள் அரசின் செலவுகளாகும்.
- அரசு வரவு செலவுத் திட்டத்தின் மூலம் அரசின் இறைக்கொள்கையானது வெளிப்படுத்தப்படும்.
- அரசின் வருமானத்தைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்த முடியும்.

அரசு வருமானம்



- அரசின் வரி வருமானத்தைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்த முடியும்.

வரி வருமானம்



வருமான வரி:

தனிநபர்களினதும் நிறுவனங்களினதும் வருமானத்தின் அடிப்படையில் அறவிடப்படும் வரியைக் குறிக்கும்.

உதாரணம்: கம்பனி வரி, உழைக்கும் போது செலுத்தும் வரி

பெறுமதி சேர்க்கப்பட்ட வரி:

பொருள்கள் சேவைகளின் மீது சேர்க்கப்பட்ட பெறுமானத்திற்கு அறவிடப்படும் வரி பெறுமதி சேர்க்கப்பட்ட வரியாகும்.

உதாரணம்: மொத்த சில்லறை வியாபாரத்தின்மீது சேர்க்கப்பட்ட பெறுமதியினடிப்படையிலான வரி, இறக்குமதி மீது சேர்க்கப்பட்ட பெறுமதியின் மீதான வரி.

உற்பத்தி வரி / கலால் வரி:

உள்நாட்டில் உற்பத்தி செய்யப்படும் சில பொருள்கள் மீது அறவிடப்படும் வரியையே இது குறிக்கின்றது. கலால் வரி உற்பத்தி வரியாகும்.

உதாரணம்: சிகரெட், புகையிலை, மதுபானம் போன்ற உற்பத்திகள் மீது விதிக்கப்படும் வரி.

இறக்குமதியின் மீதான வரி:

வெளிநாடுகளில் இருந்து இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருள்களுக்காக சுங்கத்தினால் அறவிடப்படும் வரியாகும்.

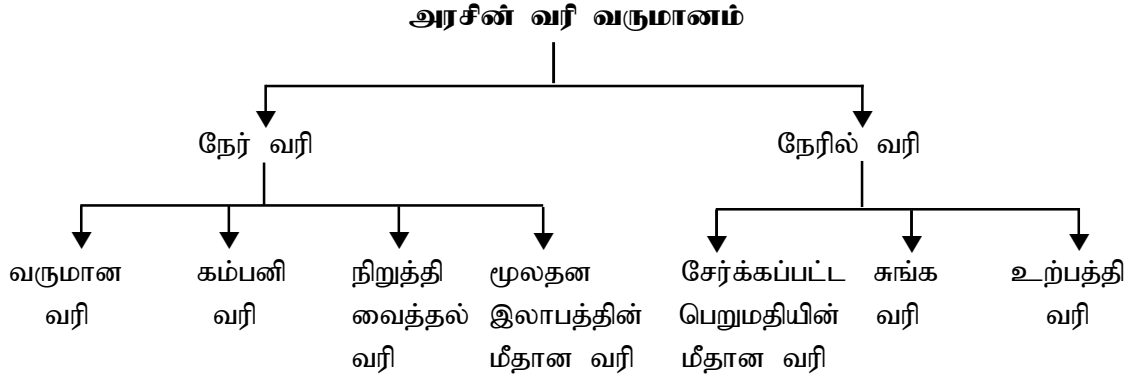
உதாரணம்: மோட்டார் வாகன இறக்குமதி வரி

ஏனைய வரிகள்:

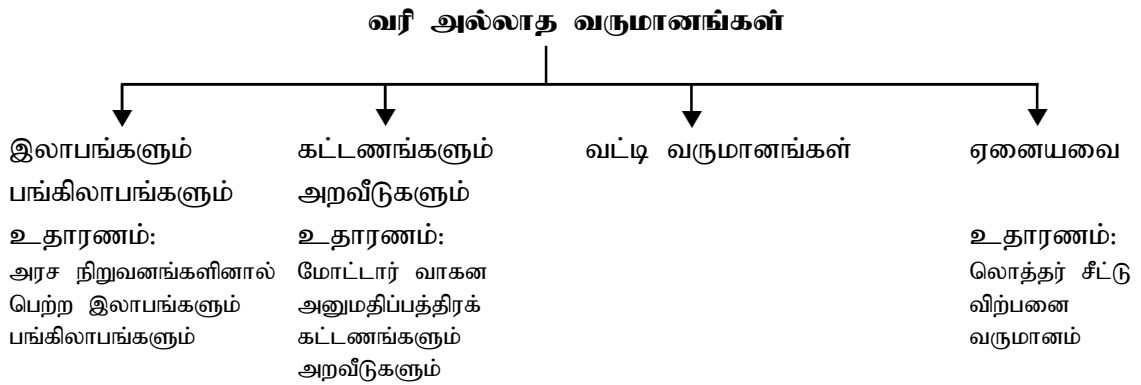
மேற்கூறப்பட்ட வரி வகைகளுக்குட்படாத ஆயினும் ஏனைய பிரிவினர்களிடமிருந்து அறவிடப்படும் வரியைக் குறிக்கும்.

உதாரணம்: துறைமுகம் மற்றும் விமான நிலைய அபிவிருத்தி வரி, செயல் வரி, தொலைதொடர்புகள் வரி.

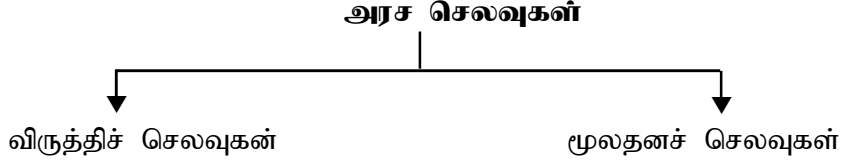
- வரி வருமானத்தை நேர் வரி, நேரில் வரி என வகைப்படுத்த முடியும்.



- அரசின் வரி அல்லாத வருமானங்களைப் பின்வருமாறு காட்டமுடியும்.



- அரசின் செலவுகளைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம்.



- **விருத்திச் செலவுகள்:**

அரசு சேவைகளைத் தொடர்ச்சியாக நடாத்திச் செல்வதற்காக வருடமொன்றில் மீண்டும் மீண்டும் இடம்பெறக்கூடிய செலவுகளைக் குறிக்கும். இவற்றை மீளெழும் செலவுகள் எனவும் அழைக்கப்படும்.

உதாரணம்: சம்பளமும் கூலியும், வட்டிக் கொடுப்பனவுகள்

- **மூலதனச் செலவுகள்:**

அரசினால் நீண்டகால முதலீடுகளுக்காக மேற்கொள்ளும் செலவுகளே மூலதனச் செலவுகளாகும்.

உதாரணம்: வீதி நிர்மாணம், பாலங்கள் நிர்மாணம்

(அரசின் வருமானங்கள் செலவுகளினது அமைப்பு வரவு செலவுத் திட்ட முன்மொழிவுகளுடன் மாற்றமடைய முடியும்.)

- அண்மிய வருடத்தின் மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கையைப் பரிசீலனை செய்து அரசின் வருமானங்கள் செலவுகளை வகைப்படுத்தவும்.
- அரசு பல்வேறு சந்தர்ப்பங்களின்போது பல்வேறு வரிவகைகளை விதிப்பதுடன் பல்வேறு வரிவகைகள் நீக்குவதும் உண்டு. வரிகளினால் கிடைக்கும் வருமானங்கள் அரசின் பல்வேறு செயற்திட்டங்களுக்காகச் செலவிடப்படும்.
உதாரணம்: வீதி நிர்மாணம், விமான நிலையங்களின் நிர்மாணமும் அபிவிருத்தியும், துறைமுக அபிவிருத்தி.
- அரசின் இறைக் கொள்கையானது வணிகங்களில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் முறைகளுக்கான உதாரணங்களுள் சிலவற்றைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்டலாம்.
 - இறக்குமதிப் பொருள்களுக்குச் சுங்கவரியினை அறவிடுவதன் மூலம் இறக்குமதிகள் கட்டுப்படுத்தப்படுவதுடன், உள்நாட்டு உற்பத்தியையும் அதிகரிக்க முடியும் / உள்நாட்டு உற்பத்திகளைப் பாதுகாக்க முடியும்.
 - உள்நாட்டு உற்பத்திகளின் மீது வரிகள் அறவிடப்படுவதன் காரணமாக பொருள்கள் சேவைகளின் விலை அதிகரிக்கலாம்.
 - அரசு உட்கட்டமைப்பு வசதிகளுக்குச் செலவுகள் செய்வதனால் வணிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள இலகுவாக அமையும்.

தேர்ச்சி 3.0: அரசுடன் தொடர்புகளைப் பேணியவாறு வணிகங்களை நடாத்திச் செல்வதன் தேவைப்பாட்டினை உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 3.4: அரசின் நிதிக்கொள்கைக்கேற்ப வணிகங்களை நடாத்திச் செல்வதன் முக்கியத்துவத்தை மதிப்பார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- அரசின் நிதிக் கொள்கைகளை விளக்குவார்.
- அரசின் நிதிக் கொள்கைகளின் நோக்கங்களை விபரிப்பார்.
- நாட்டின் நிதி நடவடிக்கைகளைக் கட்டுப்படுத்துவதாக அரசு பின்பற்றவேண்டிய உபாய வழிமுறைகளைச் சுட்டிக்காட்டுவார்.
- அரசு பின்பற்றும் ஒவ்வொரு நிதிக்கட்டுப்பாட்டுக் கருவிகளையும் (உபாய வழிமுறைகளை) விளக்குவார்.
- அரசு பின்பற்றுகின்ற நிதிக்கட்டுப்பாடு உபாய வழிமுறைகள் வணிகங்களில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் முறையினைப் பகுப்பாய்வு செய்வார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பின்வரும் கூற்றுக்களை உள்ளடக்கிய துண்டுப்பிரசுரங்கள் சிலவற்றைத் தயாரித்து வகுப்பிலுள்ள மாணவர்களுக்கு வழங்கவும்.
 - வணிக வங்கிகளின் வட்டி வீதங்கள் குறைப்பு.
 - வணிக வங்கிகளினால் மத்திய வங்கியில் வைப்புச் செய்யவேண்டிய ஒதுக்கங்களின் அளவு அதிகரிக்கப்பட்டுள்ளது.
 - மத்திய வங்கி திறைசேரி உண்டியல்களை வெளியிட்டுள்ளது.
 - கிழங்கு உற்பத்தியாளர்களுக்கு மேலதிகக் கடன் வசதி வழங்கப்பட்டுள்ளது.
- ஒவ்வொரு கூற்றுக்களினாலும் குறிப்பிடப்படுகின்ற கருத்துக்களை மாணவர்களிடம் கேட்டவாறு கலந்துரையாடலில் ஈடுபடவும்.

உதாரணம்: வணிக வங்கிகள் வட்டி வீதத்தைக் குறைத்தல் என்பதைக் கவனத்தில் எடுக்கும்போது, மக்களினால் வணிக வங்கிகளில் வைப்புச் செய்யப் படுகின்ற வைப்புக்களுக்குச் செலுத்தப்படுகின்ற வட்டியானது குறைவானது என்பதுடன் வணிக வங்கிகளிலிருந்து பெற்றுக் கொள்ளப் படுகின்ற கடனுக்கு அறவிடப்படுகின்ற வட்டியும் குறைவானது என்பதும் இதன் கருத்தாகும்.

- இக்கூற்றினால் வணிகங்களின் தாக்கத்தையேற்படுத்துகின்ற முறையினைக் கலந்துரையாடவும்.

உதாரணம்: வணிக வங்கிகள் வட்டிவீதத்தை குறைத்தல் என்பதைக் கவனத்தில் கொள்ளும்போது, வணிக வங்கிகள் வைப்புக்காகச் செலுத்துகின்ற வட்டியினைக் குறைக்கும்போது பொதுமக்கள் வங்கியில் வைப்புச் செய்கின்ற பணத்தின் அளவும் குறைவதுடன் வணிக வங்கிகள் கடன் வழங்கும்போது அறவிடுகின்ற வட்டி குறைவடையும்போது கடனுக்கான விண்ணப்பிக்கின்ற அளவு அதிகரிக்கும்.

- இக்கூற்றானது வணிகங்களில் தாக்கத்தையேற்படுத்துகின்ற முறையினைக் கலந்துரையாடவும்.

உதாரணம்: வணிக வங்கிகளின் வட்டி வீதங்கள் குறையும் என்பதை கவனத்தில் எடுக்கும்போது, வணிக வங்கிகள் கடனுக்கு அறவிடுகின்ற வட்டி குறைவடைவதன் காரணமாக வணிகர்கள் குறைந்த வட்டியில் இலகுவாகக் கடன்களைப் பெற்றுக் கொள்வதனால் வணிகங்களின் முதலீடுகள் அதிகரித்து உற்பத்தியும் அதிகரிப்பதன் காரணமாக வணிகங்களை விரிவுபடுத்திக் கொள்ளமுடியும்.

- மேற்குறிப்பிட்ட முறைகளில் ஏனைய துண்டுபிரசுரங்களிலும் உள்ளடக்கப்பட்டிருக்கும் பிரமாணங்களின் தாக்கங்களையும் தெளிவுபடுத்தவும்.
- இம்முறையில் நாடொன்றில் நிதிக் கருமங்களின் கட்டுப்பாட்டிற்காக அரசானது பல்வேறு உபாய வழிமுறைகளைப் பின்பற்றுகின்றது என்பதை விளக்கவும்.
- இதற்கமைய நாடொன்றின் பண வழங்கல் மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதற்காக அரசு நிதிக் கொள்கையைப் பின்பற்றுகின்றது எனக் கொண்டு நிதிக் கொள்கையின் நோக்கங்களை விளக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- நாட்டின் பணவழங்கலைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கு அரசு பின்பற்றும் கொள்கையே நிதிக் கொள்கை எனப்படும். அரசின் சார்பாக நிதிக் கொள்கையினை இலங்கை மத்திய வங்கி நடைமுறைப்படுத்துகின்றது.
- அரசின் நிதிக் கொள்கையின் பிரதான நோக்கம் உள்நாட்டுப் பொருளாதாரத்தில் விலையினை நிலையாக வைத்திருப்பதாகும். அல்லது பணவீக்க சுருக்க நிலைமையினைக் கட்டுப்படுத்துவதைக் குறிக்கும். இதன் மூலம் நீண்டகாலத்தில் விலை மட்டத்தினை நிலையான மட்டத்தில் பேணிச் செல்வதற்கு எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.
- நிதிக் கொள்கையினை நடைமுறைப்படுத்துவதற்குப் பின்வரும் கருவிகள் பயன்படுத்தப்படும்.

- **வட்டிவீதம்**

அரசின் நிதிக் கட்டுப்பாட்டினை மேற்கொள்வதற்குப் பயன்படுத்தப்படுகின்ற பிரதானமான கருவி வட்டி வீதமாகும். இது நிலையான வசதிகள் வீதம் என மத்திய வங்கி அறிமுகம் செய்கின்றது. நிலையான வசதி விகிதம் பிரதானமாக மூன்று வகைப்படும்.

- நிலையான வைப்பு வசதி விகிதம் - Standing Deposit Facility Rate (SDFR)
- நிலையான கடன் வசதி விகிதம் - Standing Lending Facility Rate (SLFR)
- வங்கி வட்டி விகிதம்

- நிலையான வைப்பு வசதி விகிதம்

வணிக வங்கிகளும், முதல் நிலை வியாபாரிகளும் அவர்களின் மேலதிக நிதியினை மத்திய வங்கியிலுள்ள அரசின் பிணைப் பத்திரங்களில் முதலீடு செய்யும் போது செலுத்தப்படுகின்ற வட்டி வீதமாகும்.

- நிலையான கடன் வசதி விகிதம்
வணிக வங்கிகளும் முதல் நிலை வியாபாரிகளும் அரசின் பிணைகளை ஈடாக வைத்து மத்திய வங்கியிலிருந்து நிதியினைப் பெற்றுக் கொள்ளும்போது அறவிடப்படும் வட்டி வீதமாகும்.
- வங்கி வட்டி விகிதம்
வணிக வங்கிகள் திரவத்தன்மைப் பிரச்சினைகளை எதிர்நோக்கும் சந்தர்ப்பங்களில் மத்திய வங்கி இறுதிக் கடன் வழங்குநராக வழங்கும் கடனுக்கு அறவிடுகின்ற வட்டி வீதம் மத்திய வங்கி வட்டி வீதமாகும்.
- **ஒதுக்குத் தேவைப்பாட்டை மாற்றுதல்**
வணிக வங்கிகளில் காணப்படுகின்ற வைப்புக்களுக்கமைய மத்திய வங்கியில் பேணிச் செல்ல வேண்டிய வைப்பின் அளவு சட்டரீதியான ஒதுக்கமாகும். இதனை மாற்றுவதன் மூலம் காசு வழங்கலின் அதிகரிப்பு, குறைவு இடம்பெறும். ஒதுக்கல் தேவைப்பாட்டைக் குறைப்பதன் மூலம் காசு வழங்கல் அதிகரிப்பதற்குக் காரணமாகும். ஒதுக்கல் தேவைப்பாட்டை அதிகரிப்பதன் மூலம் காசு வழங்கல் குறைவடைவதற்குக் காரணமாக அமையும்.
- **திறந்த சந்தை நடவடிக்கைகள்**
மத்திய வங்கியானது அரசின் பிணைப்பத்திரங்களைக் கொள்வனவு, விற்பனை செய்தல், திறந்த சந்தையில் மேற்கொள்ளும் நடவடிக்கைகளாகும். பிணைப்பத்திரங்களை மத்திய வங்கி கொள்வனவு செய்யும்போது பண வழங்கல் விரிவடைவதுடன் விற்பனையின்போது பண வழங்கல் சுருங்கும்.
- **கழிவு வீகிதங்களை மாற்றுதல்**
மத்திய வங்கியின் மூலம் வெளியிடப்படுகின்ற பிணைப்பத்திரங்களை கொள்வனவு செய்த பிரிவினருக்கு அவற்றின் காலம் முடிவடைய முன்னர் வணிக வங்கியில் சமர்ப்பித்து கழிவினைப் பெற்றுக் கொள்ளும்போது, அறவிடப்படுகின்ற கழிவின் விதத்தில் மாற்றம் செய்வதன் மூலம் பொருளாதாரத்தில் பணவழங்கல் கட்டுப்படுத்தப்படும்.
- **கடனுக்குக் கட்டுப்பாடு (வரையறை) வீதித்தல்**
கடன் கட்டுப்பாடானது இரு முறைகளில் இடம்பெறும்.
 - **அளவுரீதியாகக் கடன்களுக்குக் கட்டுப்பாடுகளை வீதித்தல்**
நாட்டின் மொத்தப் பண வழங்கலிலும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் வங்கிக் கடனின் அளவில் அதிகரிப்பு, குறைப்புச் செய்து மொத்தக் கடன் அளவினையும் கட்டுப்படுத்துதல் அளவு ரீதியான கடன் கட்டுப்பாடு என்றழைக்கப்படும்.
உதாரணம்:-
 - வணிக வங்கிகளின் மூலதனம், சொத்து என்பவற்றுக்கிடையே ஆகக் குறைந்த விகிதத்தை நிர்ணயித்தல்.
 - நாணயக் கடிதங்களை வழங்கும்போது வைப்புச் செய்யவேண்டிய ஆகக் குறைந்த பணத் தொகையினை நிர்ணயித்தல்.

• **பண்புரீதியாகக் கடன் வரையறையினை நிர்ணயித்தல்**

பொருளாதாரமொன்றில் கடன் பாய்ச்சப்படும் போக்கினைக் கட்டுப்படுத்துதல் அல்லது பொருளாதாரத்தில் ஊக்குவிக்கப்பட வேண்டும் எனத் தெரிவு செய்யப்படும் துறைக்காகக் கடன் பாய்ச்சலை ஊக்குவிப்பதும் ஊக்குவிக்கப்படாதிருக்க வேண்டும் எனக் கருதப்படும் துறையின் மீது கடன் பாய்ச்சப்படுதலை வரையறைக்குட்படுத்துவதற்குமான நோக்கமாகக் கொண்டு செயற்படுத்தப்படும் முறையே பண்பு ரீதியான கடன் கட்டுப்பாடு என்றழைக்கப்படும்.

உதாரணம்:-

- கடன் வழங்கும் துறைகளை அங்கீகரித்தல்
 - விவசாயத்திற்கானதா? கைத்தொழிலுக்கானதா?
 - முயற்சியாண்மைக்கானதா? எனும் வகையில்

- செயலிழந்த கடன்களுக்காகப் பின்பற்ற வேண்டிய நடைமுறைகள்.

இலங்கை மத்திய வங்கியின் நேரடிச் செயன்முறையின் கீழேயே நிதிக்கொள்கைக் கருவியெனும் வகையில் கடன் கட்டுப்பாட்டினை வைத்திருக்கின்றது. இங்கு வங்கி முறையின் மூலம் வழங்கப்படும் கடனின் அளவு, கடனை மீளச் செலுத்துவதற்கான காலம் கடனுக்காகப் பெற்றுக் கொள்ளப்படும் பிணைகள் போன்ற துறைகள் தொடர்பாகக் கட்டுப்பாட்டை மேற்கொள்வதற்கு இலங்கை மத்திய வங்கிக்கு அதிகாரம் கிடைக்கப் பெற்றுள்ளது.

கடனின் அளைவக் கட்டுப்படுத்தும் பொழுது வங்கியொன்றில் குறிப்பிட்ட திகதியொன்றில் அல்லது காலமொன்றில் வழங்கப்பட்டிருக்கும் உச்ச கடன் அளவு தொடர்பாக வரையறையினை விதித்தல் அல்லது கடன் விருத்தி வீதத்தை நிர்ணயம் செய்தல் என்பவற்றை மேற்கொள்ள முடியும். மேலும் பொருளாதாரத்தின் முதன்மைத் துறைகளுக்கு வழங்கப்படும் கடன் அளவினை ஊக்கப்படுத்துவதற்குப் பல்வேறு உற்பத்தித் துறைகளுக்கு வழங்கப்பட வேண்டிய குறைந்த கடன் அளவினை நிர்ணயம் செய்தல் அல்லது பணவீக்க நிலைமைகளின் போது நுகர்வுக் கடன் அதிகரிப்பினை கட்டுப்படுத்துவதற்கும் நுகர்வுக் கடன் தொடர்பான உச்ச எல்லையை நிர்ணயிக்க முடியும்.

கடனை அறவிடுவதற்கான உச்ச காலத்தையும் அக்கடனுக்காக வங்கி பெற்றுக் கொள்ள வேண்டிய பிணைப்பத்திரங்களின் தன்மை மற்றும் பெறுமானம் தொடர்பான கட்டளைகளை விதிக்க முடியும். பணவீக்க நிலைமைகளின் போது இப்பணவீக்க நிலைமைகளைக் கட்டுப்படுத்துவதற்காக நுகர்வுக்கடனை ஊக்கப்படுத்தாதிருப்பதற்காக அந்நுகர்வுக் கடனுக்காக மிகக் குறுகிய காலத்தில் மீளச் செலுத்தி முடிப்பதற்கான காலத்தை நிர்ணயம் செய்தலும், உயர் பெறுமதி கொண்ட பிணைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கான நிர்ணயம் செய்யவும் முடியும்.

- அரசின் நிதிக் கொள்கையினை நடைமுறைப்படுத்தும்போது அவை பல்வேறு முறைகளில் வணிகங்களில் தாக்கத்தையேற்படுத்தும்.

உதாரணம்:

மத்திய வங்கி வட்டிவீதத்தைக் குறைக்கும்போது வணிக வங்கிகளின் வட்டிவீதமும் குறைவடையும். அப்போது முதலீட்டாளர்கள் வணிக வங்கிகளிலிருந்து பெறும் கடன்களின் அளவு அதிகரிப்பதுடன் முதலீடுகளும் அதிகரிக்கும். அதனூடாக உற்பத்திகள் அதிகரித்து பொருட்களின் விலைகள் குறைவடையும். விலை குறைவடைவதன் காரணமாக வணிகங்களின் விற்பனைப் புரள்வு அதிகரித்து இலாபம் அதிகரிக்கும்.

மத்திய வங்கி வட்டி வீதத்தை அதிகரிக்கும்போது வணிக வங்கிகளின் வட்டி விகிதம் அதிகரிக்கும். அப்போது முதலீட்டாளர்கள் வணிக வங்கிகளிலிருந்து பெற்றுக் கொள்ளும் கடன்களின் அளவு குறைவடைவதுடன் முதலீடுகளும் குறைவடையும். அதன் காரணமாக உற்பத்தி குறைவடைந்து பொருட்களின் விலைகள் அதிகரிக்கும். விலை அதிகரிப்பின் காரணமாக வணிகங்களின் விற்பனைப் புரள்வு குறைவடைந்து இலாபம் குறைவடையும்.

தேர்ச்சி 3.0: அரசுடன் தொடர்புகளைப் பேணியவாறு வணிகங்களை நடாத்திச் செல்வதன் தேவைப்பாட்டினை உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 3.5: நுகர்வோர் பாதுகாப்பிற்காக அரசு எடுக்கும் நடவடிக்கைகளுக்கு இயைபாக்கமடைந்து வணிகங்களை நடாத்திச் செல்வதன் தேவைப்பாட்டினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.

பாடவேளைகள்: 05

கற்றற் பேறுகள்:

- நுகர்வோர் பாதுகாப்பு எனும் எண்ணக்கருவை விளக்குவார்.
- நுகர்வோர் பாதுகாப்பானது கூடிய முக்கியத்துவம் பெறுவதற்கான காரணங்களைச் சுட்டிக்காட்டுவார்.
- நுகர்வோர் பாதுகாப்பினால் நுகர்வோருக்கும் வணிகர்களுக்கும் கிடைக்கும் அனுகூலங்களை வெவ்வேறாகப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- நுகர்வோர் உரிமைகளை விளக்குவார்.
- நுகர்வோர் பொறுப்புக்களை விளக்குவார்.
- நுகர்வோர் உரிமைகள் பொறுப்புக்களினடிப்படையில் பகுத்தறிவுள்ள நுகர்வோரொருவரின் நடத்தையை விபரிப்பார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- சுயமாக முன்வரும் மூன்று மாணவர்களைக் கொண்டு பின்வரும் பாத்திரமேற்று நடத்தலை வகுப்பில் முன்வைக்கவும்.

பாத்திரமேற்று நடத்தல்

நுகர்வோன்: முதலாளி எனக்கு நல்ல ஜாம் போத்தலொன்றைத் தாருங்க.

பின்னணி ஆசிரியர்: இராக்கைகளில் அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருந்த பழப்பாகு போத்தலொன்றை எடுத்து பொலித்தீன் உறையில் இட்டு வழங்குகின்றார்.

வியாபாரி: ஆ இந்தாருங்கோ ரூபா 150 தாரும். இந்த சிட்டையையும் எடுங்கோ.

பின்னணி ஆசிரியர்: பழப்பாகு போத்தல் இடப்பட்டிருந்த பொலித்தீன் உறையைத் தெரு வீதியில் போட்டு விட்டுப் பழப்பாகு போத்தலை வீட்டிற்குக் கொண்டு வந்தபோது பிள்ளை அதனைப் பரிசீலனை செய்து பார்க்கிறது. காலம் கடந்துள்ளமையும் விலையில் மாற்றம் செய்யப்பட்டுள்ளமையும் அப்பிள்ளையின் கண்களுக்கு புலப்படுகின்றது.

தந்தை மீண்டும் அந்தப் போத்தலை கடைக்கு எடுத்துச் செல்கிறார்.

நுகர்வோன்: இந்த ஜாம் போத்தலின் விலையும் மாற்றம் செய்யப்பட்டுள்ளது. காலாவதியாகியும் உள்ளது. இந்த ஜாம் போத்தல் எனக்கு வேண்டாம். எனக்குப் பணத்தைத் தாருங்க அல்லது வேறு ஒன்றைத் தாருங்க.

வியாபாரி: விற்ற பொருளை மீண்டும் பொறுப்பெடுக்க முடியாது. காசைக் கொடுக்கவும் முடியாது.

- மேற்குறிப்பிடப்பட்ட பாத்திரமேற்று நடத்தலின் பின்னர் பின்வரும் வியாபார மோசடிகள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடலொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.
உதாரணம்:-
 - விலையில் மாற்றம் செய்தல்.
 - காலம் கடந்த பொருள்களை விற்பனை செய்தல்.
 - விற்பனை செய்த பொருள்கள் மீண்டும் பொறுப்பேற்கப்படமாட்டாது எனும் நிபந்தனையை முன்வைத்தல்.
- வியாபார மோசடிகள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடலொன்றை மேற்கொள்வதற்கு மாணவர்களைப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடச் செய்யவும்.

• பத்திரிகைகள் சிலவற்றிலிருந்து பெயர்த்தெடுக்கப்பட்ட சில கூற்றுக்கள் கீழே தரப்படுகின்றன. அவற்றில் உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கும் கூற்றின் மீது கவனத்தை செலுத்தவும்.

கூற்று இலக்கம் 01

கோதுமை மா கலவை செய்த சுவைச் சரக்குப் பொதித் தொகையொன்றைச் சந்தையில் முன்வைப்பதற்கு ஆயத்தமாக இருந்த குழுவினரை நுகர்வோர் அலுவல்கள் தொடர்பான அதிகார சபையினரால் கைது செய்யப்படுகின்றனர்.

கூற்று இலக்கம் 02

பொருள்களைக் கொள்வனவு செய்ததன் பின்னர் எஞ்சிய காசை மீள வழங்காது அதற்குப் பதிலாகத் தீப்பெட்டி, இனிப்புப் பண்டம் போன்ற ஏனைய பொருள்கள் நுகர்வாளர்களுக்கு வழங்கப்படுகின்றது என்பதற்கான முறைப்பாடு கிடைக்கப் பெற்றுள்ளது.

கூற்று இலக்கம் 03

SLS தரச் சான்றிதழற்ற குடிநீரைப் போத்தலில் அடைப்பதற்காகப் பயன்படுத்துகின்ற போத்தல்கள், சாடிகள் என்பன சந்தையில் காணப்படுகின்றன என்ற முறைப்பாட்டிற் கேற்ப மேற்கொள்ளப்பட்ட சோதனையின்போது அது கண்டுபிடிக்கப்பட்டது.

கூற்று இலக்கம் 04

கலைக் கொள்ளிகளையும் இரசாயனப் பசளைகளையும் பயன்படுத்திப் பயிர் செய்து விற்பனைக்காகச் சந்தைக்குச் சமர்ப்பிக்கப்பட்டிருந்த தோடம்பழங்களில் ஓட்டப்பட்டிருந்த ஸ்டிக்கர்களில் இலக்கங்களைப் போலியாக மாற்றம் செய்து விற்பனை செய்த நபர்கள் கைது செய்யப்பட்டுள்ளனர்.

- உங்களது குழுவிற்குக் கிடைத்த விடய ஆய்வு தொடர்பாகக் குழுக் கலந்துரையாடலொன்றை மேற்கொள்ளவும்.
- அவ்விடய ஆய்வுகளில் உள்ளடக்கப்பட்ட வியாபாரிகளினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட வியாபார மோசடிகளை இனங்கண்டு கொள்ளவும்.
- அம்மோசடிகளுக்கு மேலதிகமாக நீங்கள் அறிந்த வேறு வியாபார மோசடிகள் எவை?
- அவ்வாறான மோசடிகள் தொடர்பாக முறைப்பாடு செய்யக்கூடிய நிறுவனங்களையும் நபர்களையும் பெயரிடுங்கள்.

- மாணவர்களது தேடியறிதல்களை வகுப்பில் முன்வைக்கவும்.
- நுகர்வோர் பாதுகாப்பையும் அதன் முக்கியத்துவத்தையும் தெளிவுபடுத்தவும்.



- மூன்று பாடசாலை மாணவர்களுக்கிடையே நடைபெற்ற பேச்சு வார்த்தை கீழே தரப்படுகின்றது.

| | | |
|----------|---|--|
| சுரேஷ் | - | நான் புதிய பேக் ஒன்றை வாங்கினேன். |
| சாரங்கன் | - | எங்கே பார்ப்போம். நல்லது போல விலை எவ்வளவு? |
| சுரேஷ் | - | இதோ ஒட்டி இருக்கு. ரூபா ஆயிரத்து ஐந்நூறு. |
| சாரங்கன் | - | இதில் விலை மாற்றம் செய்திருக்கே. மேலே வேறொரு விலை ஒட்டப்பட்டிருக்கு. நீ முதலாளியிடம் கேட்கவில்லையா? |
| சுரேஷ் | - | ஐயோ இல்லை. நான் பேக்கைத் தெரிவு செய்யும்போதும் எனக்கு அவர் பேசினார். விபரம் கேட்டபோதும் சொல்லவும் இல்லை. |
| புத்திக | - | நான் என்றா அது மாதிரியான பொருளை எடுக்கவேமாட்டன். நாம் கொடுக்கும் பணத்திற்கு எங்களுக்கு எந்தப் பொருளையும் தெரிவு செய்ய உரிமை இருக்கு அதுமட்டுமல்ல. நாங்கள் வாங்கும் பொருளுக்கான விபரத்தையும் தெரிந்து கொள்ள எங்களுக்கு உரிமை இருக்கு. |

- மேற்கூறப்பட்ட பேச்சு வழக்கிலிருந்து மேலெழும் நுகர்வோன் உரிமைகள் தொடர்பாகக் கேட்டறியவும்.
- பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படுமாறு கலந்துரையாடலொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.
 - நுகர்வோர் வழங்கும் விலைக்குத் தேவையான அளவில் திருப்தியைப் பெற்றுக் கொள்வதை உறுதிப்படுத்துவதற்கு நுகர்வோருக்கு உரிமை இருக்கின்றது என
 - அவ்வுரிமைகள் சர்வதேச ரீதியாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட உரிமைகளாகும் என
 - நுகர்வோர் உரிமைகளைப் போன்று நுகர்வோர் பொறுப்புக்களும் காணப்படுகின்றது என
 - நுகர்வோர் பொறுப்புகளுடன் கருமமாற்றுவதன் மூலம் உரிமைகளைப் பாதுகாத்துக் கொள்ள முடியும் என



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- நுகர்வோரினால் செலுத்தப்படும் பணத்திற்குத் தேவையான அளவிலான திருப்தியைப் பெற்றுக் கொடுப்பதை உறுதிப்படுத்துவதற்காக இருக்கின்ற சட்டரீதியான காப்பு நுகர்வோர் பாதுகாப்பாகும்.
- அண்மைக் காலத்தில் நுகர்வோர் பாதுகாப்பானது கடந்த காலங்களை விடத் தேவையானதொன்றாக இருப்பதற்கான காரணங்களைப் பின்வருமாறு முன்வைக்க முடியும்.
 - சந்தையில் பொருள்கள் சேவைகள் பரவலாகக் காணப்படல்.
 - போட்டித்தன்மை அதிகரித்திருப்பதனால் சந்தையில் மோசடிகள் அதிகரிப்பதற்கான சந்தர்ப்பம் அதிகமாக இருத்தல்.
 - சுதந்திரமான வியாபாரம் காரணமாக சந்தை சிக்கல் கொண்டதாகக் காணப்படல்.

- பூகோள மயமாதலுடன் ஏற்படக்கூடிய சமூக கலாசார சீரழிவுகள்
- சூழல் மாசடைதலைத் தவிர்ப்பதற்காக நுகர்வோர்களை அறியச் செய்வதற்கும் தேவையானதாக இருத்தல்.
- நுகர்வோர் பாதுகாப்பின் மூலம் நுகர்வோருக்கும் வணிகர்களுக்கும் ஏற்படும் அனுகூலங்கள் சில பின்வருமாறு:

நுகர்வோருக்கு

- செலுத்தப்படும் பணத்திற்கு ஏற்ற பெறுமானமுள்ள பொருள் கிடைப்பதற்கு நுகர்வோனுக்குச் சந்தர்ப்பம் கிடைத்தல்.
- சந்தை மோசடிகளிலிருந்து பாதுகாப்புப் பெறுதல்.
- தரமான பொருள்கள் சேவைகளை நுகர்வு செய்வதன் காரணமாக நுகர்வோரின் தேகாரோக்கியத்தையும், பாதுகாப்பையும் உறுதிப்படுத்துதல்.
- தேவையான சந்தர்ப்பங்களின்போது நுகர்வோர் பாதுகாப்பிற்காகச் சட்ட ரீதியான பாதுகாப்புக் கிடைக்கப் பெறல்.
- நுகர்வோர்களுக்கு வாழ்வதற்கான பொருத்தமான சூழல் நிலைமையொன்று ஏற்படல்.

வணிகருக்கு

- தரத்துடன் கூடிய பொருட்களை வழங்குவதினூடாக நுகர்வோர்களின் நம்பிக்கையைப் பெற்றுக்கொள்ள முடிதல்.
- வணிகரின் விற்பனைப்புரள்வு அதிகரிப்பதனால் இலாபம் உயர்வடையும்.
- நியமங்களுக்கமைய உற்பத்தி செய்வதன் காரணமாக வீண்விரயங்கள் குறைவடைதல்.
- பாதகமான போட்டி, முறைகேடான செயற்பாடுகள் அற்ற நிலையின் காரணமாக சாதகமான வணிகச் சூழலொன்று ஏற்படல்.



- சர்வதேச ரீதியாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட நுகர்வோர் உரிமைகள் பல நிகழ்காலத்தில் நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டு வருகின்றன.
- ஐக்கிய அமெரிக்கக் குடியரசின் முன்னால் ஜனாதிபதியொருவரான ஜோன் எப். கெனடியின் மூலம் நுகர்வோர் உரிமைகள் நான்கு பிரகடனப்படுத்தப்பட்டுள்ளன.
 - பாதுகாப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்கான உரிமை
 - தகவல்களை அறிந்து கொள்வதற்கான உரிமை
 - தெரிவு செய்வதற்கான உரிமை
 - செவிமடுப்பதற்கான உரிமை
- இதற்கு மேலதிகமாகச் சர்வதேச நுகர்வோர்கள் மூலம் பின்வரும் நுகர்வோர்கள் உரிமைகள் பிரகடனப்படுத்தப்பட்டுள்ளன.
 - அடிப்படைத் தேவைகளை நிறைவு செய்து கொள்வதற்கான உரிமை
 - இழப்பீட்டைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கான உரிமை
 - நுகர்வோர் கல்வியைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கான உரிமை
 - தேகாரோக்கியம் கொண்ட சூழலொன்றில் வாழ்வதற்கான உரிமை

- மேற்கூறப்பட்ட நுகர்வோர் உரிமைகள் எட்டும் சர்வதேச ரீதியாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட நுகர்வோர் உரிமைகளாகும்.
- நுகர்வோர் உரிமைகளைப் போன்றே நுகர்வோர் பொறுப்புக்களும் நுகர்வோர்களுக்கு உரித்துடையது.
 - அறிவைப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய தன்மை
 - தொடர்ச்சியான பங்களிப்பு
 - சமூகம் தொடர்பாகக் கவனம் செலுத்துதல்.
 - சூழல் தொடர்பாகக் கவனம் செலுத்துதல்.
 - ஒத்துழைப்பு
- நுகர்வோர் பகுத்தறிவுள்ளவராக இருப்பதனால் செலுத்தப்படும் பணத்திற்கு ஏற்ற பெறுமானத்துடன் கூடியதும் தரத்துடன் கூடியதுமான பொருள்களைத் தெரிவு செய்வதற்கு ஊக்குவிக்கப்படுவர். அதேபோன்று சந்தை மோசடிகள், நுகர்வோர் உரிமைகள் மீறல் என்பன தொடர்பாக உரிய அதிகாரிகள் மூலம் அறியச் செய்யப் பட்டு குறிப்பிட்ட செயற்பாடுகளை மேற்கொள்வதற்கு நடவடிக்கை எடுக்கப்படும். மேலும் வாழ்வதற்கான சூழலைப் பாதுகாத்து, சமூகம் தொடர்பாகக் கவனம் செலுத்தி இணக்கப்பாட்டுடன் கருமமாற்றிப் பகுத்தறிவுள்ள நுகர்வோரொருவராகச் சந்தையில் செயற்படுவார்.

தேர்ச்சி 3.0: அரசுடன் தொடர்புகளைப் பேணியவாறு வணிகங்களை நடாத்திச் செல்வதன் தேவைப்பாட்டினை உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 3.6: நுகர்வோரின் பாதுகாப்பிற்காகச் செயற்படுகின்ற அரசு நிறுவனங்களின் தொழிற்பாடுகளைத் தேடியறிவார்.

பாடவேளைகள்: 05

கற்றற் பேறுகள்:

- இலங்கையில் நுகர்வோர் பாதுகாப்புத் தொடர்பில் செயற்படும் அரசு நிறுவனங்களைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- நுகர்வோர் அலுவல்கள் தொடர்பிலான அதிகார சபையின் நோக்கங்களையும், தொழிற்பாடுகளையும் விபரிப்பார்.
- இலங்கைத் தரக் கட்டளைகள் பணியகத்தின் நோக்கங்கள் தொழிற்பாடுகளை விபரிப்பார்.
- நுகர்வோர் அலுவல்கள் அதிகாரசபை, இலங்கைத் தரக்கட்டளைகள் பணியகம் என்பன வணிகர்களுக்கு முக்கியத்துவம் பெறும் முறையினைச் சுட்டிக்காட்டுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- காலாவதியாகும் திகதி முடிவடைந்துள்ள, காலாவதியாகும் திகதி குறிப்பிடப்படாத, விலையில் மாற்றம் செய்யப்பட்ட, தரக் குறியீடுகளுடனான (SLS, ISO) பொருட்களின் பொதியுறைகள் சிலவற்றை வகுப்பு மாணவர்களின் மேற்பார்வைக்காக வழங்கவும்.
- அப்பொதியுறைகளிலிருந்து அப்பொருள்கள் தொடர்பில் நுகர்வோருக்குப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய தகவல்களை மாணவர்களிடம் கேட்கவும்.
- அப்பொதியுறைகளில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள தகவல்களில் மீறப்பட்டுள்ள நுகர்வோர் உரிமைகள் எவை என வினவவும்.
(தகவல்களை அறிந்து கொள்ளும் உரிமை, பாதுகாப்புப் பெறும் உரிமை)
- உற்பத்தியாளர்கள் / வியாபாரிகளினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட வியாபார முறைகேடுகள் எவை என்பதை அவர்களிடம் கேட்கவும்.
(விலையில் மாற்றம் செய்திருத்தல், காலாவதியாகும் திகதி முடிவடைந்த பொருட்களை விற்றல், காலாவதியாகும் திகதி குறிப்பிடப்படாதிருத்தல்)
- இவ்வாறான வியாபார முறைகேடுகள் தொடர்பில் தகவல் வழங்கக்கூடிய நிறுவனங்களை மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடவும்.
- நுகர்வோர் பாதுகாப்புத் தொடர்பில் தொழிற்படுகின்ற நிறுவனங்கள் நாட்டில் காணப்படுகின்றன என்பதனை மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடவும்.
- நுகர்வோர் அலுவல்கள் அதிகார சபையின் நோக்கங்கள், தொழிற்பாடுகளை மாணவர்களுக்கு அறிமுகப்படுத்தவும்.
- இலங்கைக் கட்டளைகள் பணியகத்தின் நோக்கங்கள் தொழிற்பாடுகளை விளக்கவும்.
- நுகர்வோர் அலுவல்கள் தொடர்பான அதிகாரசபை, இலங்கைத் தரக் கட்டளைகள் பணியகம் என்பன வணிகங்களுக்கு முக்கியத்துவம் பெறும் முறையினைக் கலந்துரையாடவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- இலங்கையில் நுகர்வோர் பாதுகாப்பிற்காகத் தொழிற்படுகின்ற அரசு நிறுவனங்களில் சில பின்வருமாறு:
 - நுகர்வோர் அலுவல்கள் தொடர்பிலான அதிகாரசபை
 - இலங்கைத் தரக்கட்டளைகள் பணியகம்
 - அளவை நிறுவை தரநியமச் சேவைத் திணைக்களம்
 - மத்திய சூழல் அதிகாரசபை
 - பிரதேச சுகாதார வைத்திய அதிகாரியின் காரியாலயம்
 - மாவட்ட செயலாளர் அலுவலகம்
- நுகர்வோர் அலுவல்கள் தொடர்பிலான அதிகார சபையானது பின்வரும் நோக்கங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காக அமைக்கப்பட்டுள்ளது.
 - நுகர்வோரின் உயிர், ஆதனங்களுக்குத் தீங்கை ஏற்படுத்தக்கூடிய பொருட்களை விற்றல், சேவைகளை வழங்கல் என்பவற்றிலிருந்து அவர்களைப் பாதுகாத்தல்.
 - நியாயமற்ற வியாபார நடைமுறைகளுக்கெதிராக நுகர்வோர்களைப் பாதுகாத்தலும் நுகர்வோரின் உரிமைகளுக்கு உரிய மதிப்பளிப்பதை உறுதிப்படுத்துதலும்.
 - முடியுமான சகல சந்தர்ப்பங்களிலும் நுகர்வோருக்குப் போட்டி விலையில் பொருட்கள் சேவைகளைத் தேவையான அளவில் வழங்குவதற்கு உறுதியளித்தல்.
 - நியாயமற்ற வியாபார நடைமுறைகள், மட்டுப்படுத்தப்பட்ட வியாபார நடைமுறைகள் அல்லது வியாபாரிகளினால் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற வேறு முறைகளிலான நுகர்வோர் சுரண்டல்களுக்கு உட்படும் நுகர்வோருக்கு உதவி வழங்கல்.
- நுகர்வோர் அலுவல்கள் தொடர்பிலான அதிகாரசபையின் கருமங்களில் சில பின்வருமாறு:
 - முயற்சியாளர்களிடையே மட்டுப்படுத்தப்பட்ட ஒப்பந்தங்களைக் கட்டுப்படுத்தல் அல்லது அகற்றல்.
 - சந்தையினுள் அல்லது சந்தையில் குறிப்பிடத்தக்க பகுதியில் உள்நாட்டு வியாபாரத்தில் அல்லது பொருளாதார அபிவிருத்தி தொடர்பில் தனது ஆதிக்கத்தைத் தேவையற்ற முறையில் பயன்படுத்துவதை நீக்குதல்.
 - உள்நாட்டு அல்லது சர்வதேச வியாபாரத்தில் அல்லது பொருளாதார அபிவிருத்தியில் பாதகமான முறையில் தாக்கம் செலுத்துகின்ற போட்டித்தன்மை தொடர்பான இடையூறுகளை இல்லாமலாக்குதல்.
 - போட்டிக்கெதிரான நடத்தைகள், தன்னாதிக்க நிலைமை என்பவற்றைப் பொருத்த மற்ற வகையில் பயன்படுத்துவது தொடர்பாக விசாரணை செய்தலும் பரீட்சித்தலும்.
 - பொருட்கள் சேவைகளை வழங்கும் நபர்களிடையே விளைதிறனான போட்டியினை நடைமுறைப்படுத்தலும், விருத்தி செய்தலும்.
 - பொருட்கள் சேவைகளின் விலை, அவற்றை பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியதாயிருத்தல், அவற்றின் தரம் என்பவை தொடர்பில் நுகர்வோரின் உரிமைகளையும் தொடர்புகளையும் மேம்படுத்தலும், அவற்றைப் பாதுகாத்தலும்.

- நுகர்வோர் அலுவல்கள் தொடர்பிலான அதிகார சபையானது வணிகங்களுக்கு பின்வரும் முறைகளில் முக்கியத்துவம் பெறுகின்றது.
 - அதிகார சபையினால் நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ள நியமங்களுக்கேற்ப உற்பத்தி செய்தல், வழங்கல், களஞ்சியப்படுத்தல், விநியோகித்தல், விற்பனை செய்தல் என்பவற்றின் காரணமாக வீணாதல் குறைவடைந்து இலாபம் அதிகரித்தல்.
 - நுகர்வோரின் உரிமைகளைப் பாதுகாப்பதில் கவனம் செலுத்துவதன் காரணமாக நுகர்வோரின் நம்பிக்கையினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.
 - வணிக முறைகேடுகளைத் தவிர்த்துச் செயற்படுவதன் காரணமாக நிறுவனம் தொடர்பான மனப்பாங்கு (பிரதிவிம்பம்) விருத்தியடைதல்.
 - வணிகருக்கு முகம் கொடுக்க வேண்டியேற்படுகின்ற சட்டரீதியான சிக்கல்கள் குறைவடைதல்.
 - வணிகங்களுக்கிடையில் ஏற்படுகின்ற தேவையற்ற போட்டி நிலைமை குறைவடைதல்.
 - தன்னாதிக்க நிலைமைகள் தோன்றாமை காரணமாக நியாயமாகப் போட்டியிட முடிதல்.
- **இலங்கைத் தரக் கட்டளைகள் பணியகத்தின் நோக்கங்கள்**
 - உற்பத்தி நடவடிக்கைகள், ஒழுங்குபடுத்தல் என்பன தொடர்பாக தேசிய, சர்வதேச அடிப்படையில் தர நியமங்களைத் தயாரித்தல்.
 - கைத்தொழில் மற்றும் வணிகத்துறைகளில் தர நியமங்களையும், தரக் கட்டுப்பாட்டிணையும் விருத்தி செய்தல். அதற்காக இரசாயன ஆய்வுகூடங்களையும், நூல்நிலையச் சேவைகளையும் ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்லல்.
 - உள்நாட்டு உற்பத்திளைப் போன்றே இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் உரிய தர நியமங்களுக்கு ஏற்புடையதா என்பதைப் பரிசீலித்தல்.
 - தர நியமங்கள் மற்றும் தரக்கட்டுப்பாட்டுக் கருமங்கள் என்பவற்றிற்கான ஆய்வுகூட வசதிகளை வழங்கல்.
 - தர நியமக் குறியீட்டு முறையினை நடைமுறைப்படுத்தல்.
 - சர்வதேச தர நிறுவனத்துடனும் மற்றும் அதற்குச் சமமான கருமங்களில் ஈடுபட்டுள்ள அமைப்புக்களுடனும் ஒத்துழைப்புடன் கருமமாற்றுதல்.
 - கல்வி, ஆலோசனை, ஏனைய முறைகள் மூலம் தர நியமம் மற்றும் தரக்கட்டுப்பாட்டுக் கருமங்களை ஊக்குவித்தல்.
- **இலங்கைத் தரக் கட்டளைகள் நிறுவனத்தின் கருமங்கள் / தொழிற்பாடுகள்**
 - தர நியமங்களைத் தயாரித்தல்.
 - தர நியமங்களை நடைமுறைப்படுத்துதல்.
 - சுயாதீனமாக
 - SLS சான்றுபடுத்திய குறியீட்டு முறை மூலம்
 - முழுமையான ஏற்றுமதிப் பரிசோதனை மூலம்
 - இறக்குமதிப் பரிசோதனை மூலம்
 - ஏற்றுமதி தொடர்பாகத் தயாரிக்கப்படுகின்ற கடல் உணவுப் பரிசோதனையின் மூலம்

- ISO தர நியமத்தை நடைமுறைப்படுத்தல்.
- தர நியமங்கள், தரக்கட்டுப்பாடு என்பன தொடர்பான பயிற்சிப் பாடநெறிகளை ஏற்பாடு செய்தல்.
- தர நியமங்கள், தரக்கட்டுப்பாடு என்பனவற்றை மேம்படுத்தும் செயற்பாடுகள்
- உபகரணங்கள் முறையாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றதா என்பதைப் பரீட்சிப்பதற்கான சேவைகளை வழங்கல்.
- நுகர்வோர் கல்வியினை பிரபல்யப்படுத்தல்.
- நூல் நிலையச் சேவை, உள்நாட்டு, வெளிநாட்டு தர நியமங்களின் விற்பனையும், தகவல் சேவையும்.
- தர முறைமை தொடர்பான சர்வதேச தர நியமங்களை நடைமுறைப்படுத்தல்.
- இலங்கைத் தரக்கட்டளைகள் பணியகம் பின்வரும் முறைகளில் வணிகங்களுக்கு முக்கியத்துவம் பெறுகின்றது.
 - SLS குறியீட்டுடனான உற்பத்திகளை விற்பனை செய்வதன் மூலம் போட்டிகளுக்குச் சிறப்பாக முகம் கொடுக்க முடிதல்.
 - SLS குறியீடுகளற்ற உற்பத்தி நிறுவனங்களையும் விட அனுசூலமான நிலைமை யொன்றினைப் பெற்றுக் கொள்ளமுடிதல்.
 - நுகர்வோர் முறைப்பாடுகளை இழிவுபடுத்தக்கூடியதாக இருத்தல்.
 - அரசு துறையானது SLS குறியீடுகளுடனான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வ தற்கே முதலிடம் அளிப்பதால் சந்தைப்பங்கை விரிவுபடுத்த முடியுமாயிருத்தல்.
 - சர்வதேச தரக் குறியீட்டினைப் (ISO) பெற்றுக் கொள்வதன் மூலம் வெளிநாட்டுச் சந்தையில் வெற்றி பெறுவதற்குச் சந்தர்ப்பம் கிடைத்தல்.
 - தர நியமங்களினுள் நுகர்வோர் தேவைகள், சட்டத் தேவைகள் என்பன உள்ளடக்கப் படுவதனால் உற்பத்தி தொடர்பில் ஏற்றுக் கொள்ளக்கூடிய மட்டம் உயர்வடைதல்.
 - விரயமடைதல் குறைவடைந்து விளைதிறன் விருத்தியடைதல்.
 - நிறுவனம் தொடர்பில் நல்ல பிரதி விம்பம் உருவாகி ஊழியரின் எண்ணக்கோலங்கள் விருத்தியடைதல்.

தேர்ச்சி 4.0:

பல்வேறு வணிக அமைப்புக்களையும் அவற்றை முறையாக ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வதற்கான தேவைப்பாட்டினையும் உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 4.1:

அமைப்பு ரீதியான எண்ணக்கருவை அறிமுகப்படுத்தி உரிமையின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்துவார்.

பாடவேளைகள்:

02

கற்றற் பேறுகள்:

- அமைப்புக்கள் என்றால் என்ன என்பதை உதாரணங்களுடன் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- முறையான அமைப்பொன்றில் காணக்கூடிய பண்புகளைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- வணிக அமைப்புக்கள் என்பதை வரைவிலக்கணப்படுத்துவார்.
- வணிக அமைப்புக்களை அவற்றின் உரிமையினடிப்படையில் வகைப்படுத்துவார்.
- தனியார் துறைக்குரிய வணிக அமைப்புக்களைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- பொதுத் (அரசு) துறைக்குரிய வணிக அமைப்புக்களைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- உரிமையினடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்தி அவற்றைப் பாய்ச்சல் கோட்டு வரைபடத்தில் காட்டுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- மாணவர்களிற்கு தெரிந்த அமைப்புக்களின் பெயர்களைக் கேட்டறியவும்.
- அவற்றை அமைப்புக்களாகப் பெயரிடுவதற்கான காரணங்களைக் கேட்டறியவும்.
- அமைப்பென்றால் என்ன என்பதைச் சரியாக உறுதிப்படுத்திக் கொடுங்கள்.



- பாடசாலையானது முறையான அமைப்பொன்றாகுமா என்பதை மாணவர்களிடம் கேட்கவும்.
- பாடசாலையானது முறையான அமைப்பொன்றாகக் காணப்படுகின்ற முறையினை விளக்கவும்.
- பாடசாலையைச் சூழவுள்ள வணிகங்களினூடாக அமைப்பென்றால் என்ன என்பதை மேலும் உறுதிப்படுத்திக் கொடுக்கவும்.



- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- உங்களது பாடசாலையைச் சுற்றிக் காணப்படுகின்ற உங்களுக்கு நன்கு பரிட்சயமானதும் அறியப்பட்டதுமான வணிகங்களின் பெயர்களை இயன்றளவில் பட்டியல்படுத்தவும்.
- அவ்வணிகங்களைத் தனியார் துறைக்குரியது, அரசதுறைக்குரியது என வகைப்படுத்துவதற்கு முயற்சி செய்யவும்.
- மாணவர்களது தேடியறிதல்களை முழு வகுப்பிற்கும் முன்வைக்கவும்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- பொது நோக்கமொன்றை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காக ஒன்றிணைந்திருக்கும் தனிநபர் குழுவொன்றினால் உருவாக்கப்பட்ட சமூக அலகொன்றே அமைப்பொன்றாகும்.

உதாரணம்: பாடசாலை, பௌத்த விகாரை, பள்ளிவாசல், வியாபார நிறுவனங்கள்

- ஒழுங்கு முறையான அமைப்பொன்றில் காணக்கூடிய பொதுப் பண்புகளில் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

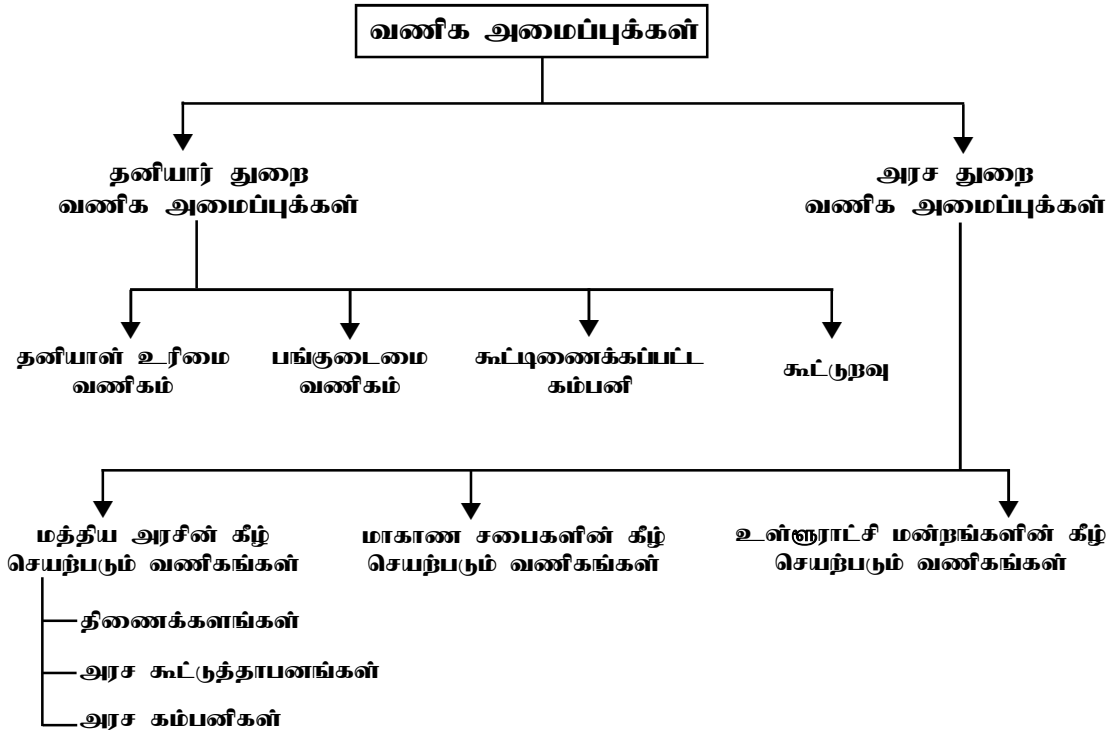
- நோக்கமொன்றிருத்தல்
- தனிநபர்கள் காணப்படல்
- அமைப்பு ரீதியான கட்டமைப்பொன்றிருத்தல்



- இலாபத்தை உழைக்கின்ற அல்லது சமூக நலனோம்பினை நோக்கமாகக் கொண்டு பொருள் அல்லது சேவைகளை உற்பத்தி செய்தல், விநியோகித்தல், சந்தைப்படுத்தல் என்பவற்றில் ஈடுபடும் முயற்சியாண்மைகள் வணிக அமைப்புக்களாகும்.



- உரிமையின் அடிப்படையில் தனியார் துறை வணிகம், அரசதுறை வணிகம் என வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்த முடியும்.
- உரிமையின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களின் வகைப்படுத்தல்களை பின்வருமாறு பாய்ச்சல் கோட்டு அட்டவணையின் மூலம் முன்வைக்க முடியும்.



தேர்ச்சி 4.0: பல்வேறு வணிக அமைப்புக்களையும் அவற்றை முறையாக ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வதற்கான தேவைப்பாட்டினையும் உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 4.2: தனியாளுரிமை வணிகங்களின் பண்புகளைக் கேட்டறிந்து, அவ்வணிக அமைப்புக்களின் அனுகூலங்கள் வரையறைகளைத் தேடியறிவார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- தனியாளுரிமை வணிகமென்றால் என்ன என்பதை விளக்குவார்.
- தனியாளுரிமை வணிகமொன்றின் விசேட பண்புகளை விளக்குவார்.
- தனியாளுரிமை வணிகங்களின் அனுகூலங்கள் வரையறைகளைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- தனியாளுரிமை வணிகமொன்றைப் பதிவு செய்யும்போது செல்வாக்குச் செலுத்தும் சட்டதிட்டங்களை விளக்குவார்.
- தனியாளுரிமை வணிகமொன்றைப் பதிவு செய்யும்போது பின்பற்ற வேண்டிய நடைமுறைகளை விபரிப்பார்.

கற்றலின் துணைச் சாதனங்கள்

- வணிகங்களின் பெயர்களைப் பதிவு செய்யும் விண்ணப்பப்படிவம்
- வணிகங்களின் பெயர்களைப் பதிவு செய்வதற்கான கிராம உத்தியோகத்தரின் படிவம்

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- உரிமையின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்திய முறை தொடர்பான முன்னறிவினை ஞாபகப்படுத்தியவாறு பாடத்தினுள் பிரவேசிக்கவும்.
- எமது சுற்றுச் சூழலில் கூடுதலாகக் காணப்படுகின்ற வணிக அமைப்பு வகைத் தொடர்பில் மாணவர்களிடம் வினவவும்.
- அவ்வணிக அமைப்புக்களில் பெரும்பாலானவைகளின் உரிமை தனியொருவருக்கே காணப்படுகிறது என்பது வணிகத்தின் பெயரின் மூலம் தெளிவாகின்றது என்பதனைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
- அவ்வணிகங்களில் மாணவர்கள் காண்கின்ற பண்புகளைக் கலந்துரையாடி அவற்றைக் கரும்பலகையில் பட்டியல்படுத்தவும்.
- கரும்பலகையில் கட்டியெழுப்பப்பட்ட விடைகளினூடாகத் தனியாளுரிமை வணிகமென்றால் என்ன என்பதைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- தனியாளுரிமை வணிகமொன்றில் காணக்கூடிய விசேட பண்புகளைச் சுட்டிக்காட்டவும்.



- மாணவர்களின் உதவியுடன் பின்வரும் தகவல்களைக் கோவைப்படுத்தவும்.
 - தனியாளுரிமை வணிகமொன்றின் அனுசூலங்கள்
 - தனியாளுரிமை வணிகமொன்றின் பிரதிகூலங்கள்
- மாணவர்களின் தேடியறிதல்களைக் கவனத்தில் கொண்டு தனியாளுரிமை வணிகமொன்றின் அனுசூலங்கள், பிரதிகூலங்களைச் சுட்டிக் காட்டவும்.



- தனியாளுரிமை வணிகமொன்றைப் பதிவு செய்யும் நடைமுறைகளை விளக்கவும்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- தனிநபரொருவருக்கு உரிமையான வணிகங்கள் தனியாளுரிமை வணிகமாகும்.
உதாரணம்: புஹாரி சுப்பர், காஞ்சனா புத்தக விற்பனை நிலையம், ஐஸ்வர்யா சலூன்

- பின்வரும் விசேட பண்புகளைத் தனியாளுரிமை வணிகங்களில் காணமுடியும்.
 - உரிமையாளர் தனியாக மூலதனமிடல்.
 - முகாமைத் தீர்மானங்கள் உரிமையாளரினால் எடுக்கப்படல்.
 - உரிமையாளரின் வரையறுக்கப்படாத பொறுப்பு.
 - வணிகத்திற்குச் சட்டரீதியான தனிமனித அந்தஸ்துக் காணப்படாமை.
 - பதிவு செய்தல் கட்டாயமில்லை.
 - இலாபம் அல்லது நட்டங்களை தனியாக அனுபவித்தல்.
 - இடர்களுக்குத் தனியாக முகங்கொடுத்தல்.
 - தொடர்ந்தியங்கும் நிலைப்பாடு காணப்படாமை.
 - கணக்கு வைப்பு கட்டாயமில்லை.
 - வணிகத்தின் பெயரில் வரிக் கொடுப்பனவு மேற்கொள்ளப்படுவதில்லை.



- தனியாளுரிமை வணிகங்களில் காணக்கூடிய நன்மைகளில் சில பின்வருமாறு:
 - இலகுவாக ஆரம்பிக்க முடிதல்.
 - சகல இலாபங்களும் உரிமையாளருக்குக் கிடைக்கப் பெறல்.
 - சுதந்திரமாகத் தீர்மானமெடுக்க முடிதல்.
 - காணப்படுகின்ற சட்டதிட்டங்களும், பிரமாணங்களும் குறைவாக இருத்தல்.
 - வணிகத் தகவல்களின் இரகசியம் பாதுகாக்கப்படல்.
 - வணிகத்தை இலகுவாகக் கலைக்க முடிதல்.
 - வாடிக்கையாளருடன் நேரடித் தொடர்புகளை மேற்கொள்ள முடிதல்.
 - நிர்வாகம் இலகுவாயிருத்தல்.

- தனியாளுரிமை வணிகங்களில் காணக்கூடிய வரையறைகளில் சில பின்வருமாறு:
 - உரிமையாளரின் வரையறுக்கப்படாத பொறுப்பு.
 - மூலதனம் ஈட்டலின்போது சிரமங்கள் உருவாதல்.
 - உரிமையாளரே தீர்மானமெடுப்பதால் அவை தோல்வியடையக்கூடியதாயிருத்தல்.
 - சட்டரீதியான தனிமனித அந்தஸ்துக் காணப்படாமை.
 - தொடர்ந்தியங்கும் நிலைப்பாடு காணப்படாமை.
 - வணிகம் விரிவடையும்போது முகாமைச் செயற்பாடுகள் கடினமாயிருத்தல்.
 - நட்புங்களைத் தனியாக அனுபவிக்க வேண்டியிருத்தல்.



- தனியாளுரிமை வணிகமொன்று அதன் உரிமையாளரின் முழுமையான பெயரிலன்றி வேறு பெயர்களில் நடாத்திச் செல்லப்படுமாயின் 1918 ஆம் ஆண்டின் 6ம் இலக்க வியாபார பெயர்ப்பதிவுக் கட்டளைச் சட்டத்தின் அடிப்படையில் வணிகம் அமைந்துள்ள மாகாண சபையில் வணிகப் பெயர்க் கட்டளைக்கேற்ப வியாபார பெயர்ப் பதிவுக் கட்டளைச் சட்டத்தின் கீழ் மாகாண வணிகப் பெயர்ப் பதிவாளரிடம் பதிவு செய்யப்படல் வேண்டும். நடைமுறையில் இப்பதிவினை உரிய பிரதேசத்தின் பிரதேச செயலாளர் காரியாலயத்தில் மேற்கொள்ள முடியும்.
- அவ்வாறு பதிவு செய்வதாயின் பின்வரும் நடைமுறைகளைப் பின்பற்றல் வேண்டும்.
 - வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு எதிர்பார்க்கின்ற பிரதேசத்தின் பிரதேசச் செயலாளர் காரியாலயத்தில் தனியாளுரிமை வணிகங்களின் பெயர்களைப் பதிவு செய்வதற்கான விண்ணப்பப்படிவத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளல்
 - உரிய பிரதேசத்தின் (கிராம சேவைப் பிரிவின்) கிராம உத்தியோகத்தரிடமிருந்து வணிகத்தின் பெயரைப் பதிவு செய்வதற்கான அறிக்கையினைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
 - கிராம அதிகாரி உறுதிப்படுத்திய அறிக்கையினையும் பூரணப்படுத்திய மாதிரிப் படிவத்தையும் பதிவுக்குரிய கட்டணத்துடன் பிரதேச செயலாளரிடம் சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.
 - பிரதேச செயலாளர் மேற்குறிப்பிட்ட விடயங்களைப் பரிசீலனை செய்த பின்னர் வணிகத்தின் பெயரைப் பதிவு செய்தமைக்கான சான்றிதழை வழங்குவார்.

தேர்ச்சி 4.0: பல்வேறு வணிக அமைப்புக்களையும் அவற்றை முறையாக ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வதற்கான தேவைப்பாட்டினையும் உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 4.3: பங்குடைமை வணிகமொன்றின் பண்புகளைக் கேட்டறிந்து அப்பங்குடைமை வணிகங்களின் அனுசூலங்களையும் வரையறைகளையும் விமர்சிப்பார்.

பாடவேளைகள்: 08

கற்றற் பேறுகள்:

- பங்குடைமைக் கட்டளைச் சட்டத்திற்கமைய பங்குடைமை வணிகம் என்றால் என்ன என்பதை வரைவிலக்கணப்படுத்துவார்.
- பங்குடைமை வணிகமொன்றின் விசேட பண்புகளைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- பங்குடைமை ஒப்பந்தத்தை விளக்குவார்.
- பங்குடைமை ஒப்பந்தமொன்று ஏற்படக்கூடிய முறைகளை விளக்குவார்.
- பங்குடைமை ஒப்பந்தமொன்றின் முக்கியத்துவத்தை மதிப்பார்.
- பங்குடைமை ஒப்பந்தமொன்றில் பொதுவாக உள்ளடக்கப்படும் விடயங்களை வெளிப்படுத்துவார்.
- 1890 ஆம் ஆண்டு பங்குடைமைக் கட்டளைச் சட்டத்தின் 24ம் பிரிவின் பரிந்துறைகளை விளக்குவார்.
- பங்குடைமை வணிகமொன்றைப் பதிவு செய்யும் நடைமுறைகளைக் குறிப்பிட்டுக் காட்டுவார்.
- பங்குடைமை வணிகமொன்றின் அனுசூலங்களையும், வரையறைகளையும் பட்டியல்படுத்துவார்.
- தனியாளுரிமை வணிகம் பங்குடைமை வணிகம் என்பவற்றை ஒன்றுடன் ஒன்று ஒப்பிட்டுக் காட்டுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- தனியாளுரிமை வணிகமொன்றை நடத்திச் செல்லும்பொழுது அவர்கள் முகங்கொடுக்கும் பிரச்சினைகள் தொடர்பாக ஞாபகப்படுத்தவும்.
- அதற்காக எடுக்கக்கூடிய நடைமுறைகளை மாணவர்களிடம் கேட்கவும்.
- நடடங்களைத் தனியாகப் பொறுப்பேற்க வேண்டி இருத்தல், மூலதனத்தை அதிகரித்துக் கொள்ள முடியாமை போன்ற பிரதிகூலங்களுக்கான தீர்வாக வணிகத்தில் மற்றும் சில நபர்களை இணைத்துக் கொள்ள முடியும் என்பதைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
- அப்பொழுது அவ்வணிகம் பங்குடைமை வணிகமொன்றாகும் என்பதை உறுதிப்படுத்தவும்.
- பங்குடைமை வணிகம் என்றால் என்ன என்பதை பங்குடைமைக் கட்டளைச் சட்டத்திற்கேற்ப வரைவிலக்கணப்படுத்தவும்.



- பங்குடைமை வணிகமொன்றில் கட்டாயமாக இருக்கவேண்டிய பண்புகளை விளக்கவும்.
- பங்குடைமை வணிகமொன்றின் விசேட பண்புகளை விளக்கவும்.



- பங்குடைமை ஒப்பந்தம், பங்குடைமை உறுதி என்றால் என்ன என்பதை விளக்கவும்.
- பங்குடைமை உறுதியொன்றின் முக்கியத்தைச் சுட்டிக் காட்டி பொதுவாக அதில் உள்ளடக்கப்படும் விடயங்களைச் சுட்டிக் காட்டவும்.



- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- உங்களது குழு பங்குடைமை வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு எதிர்பார்க்கின்றது எனக் கருதவும்.
- பின்வரும் அடிப்படைத் தகவல்கள் உள்ளடக்கக்கூடியவாறு அப்பங்குடைமை வணிகத்திற்கான பங்குடைமை உறுதியொன்றைத் தயாரிக்கவும்.
 - பங்குடைமை வணிகத்திற்கான பெயரொன்று
 - பங்காளர்களின் பெயர்களும் முகவரிகளும்
 - மூலதனமிடல் தொடர்பான விபரம்
 - இலாப நட்டப் பகிர்வு முறை
 - பங்குடைமை வணிகத்தின் நோக்கம்
 - பங்காளரின் பற்றுக்களுக்கான வரையறை
 - மூலதன வட்டி, பற்றுவட்டி தொடர்பான விபரம்
 - புதிய பங்காளரொருவரை இணைத்தல்
 - தற்போதிருக்கும் பங்காளரொருவர் விலகுதல்.
 - மேலதிக மூலதனமிடல் தொடர்பான நிபந்தனைகள்.
 - பங்குடைமை வணிகத்தைக் கலைத்தல் தொடர்பான விபரம்

- மாணவர்களின் ஆக்கங்களை வகுப்பில் முன்வைக்கவும்.
- ஒவ்வொரு குழுவினதும் தேடியறிதல்களை மதிப்பிட்டு உட்படுத்துங்கள்.
- எழுத்து மூல ஒப்பந்தமொன்று இல்லாதபோது அல்லது ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்படாத விடயமொன்று தொடர்பில் பிரச்சினையொன்று மேலெழும் சந்தர்ப்பத்தில் 1890ம் ஆண்டு பங்குடைமைக் கட்டளைச் சட்டத்தின் 24ம் பிரிவிற்கமைய நடவடிக்கை மேற்கொள்ளப்படும் முறையினை விளக்கவும்.
- பங்குடைமை வணிகமொன்றைப் பதிவு செய்வதற்கான விதிமுறைகளானது தனியாள் உரிமை வணிகமொன்றைப் பதிவு செய்யும்பொழுது பின்பற்றப்படும் விதிமுறை களுக்கு ஒத்ததாக இருக்கும் என்பதை விளக்கவும்.



- மேலே கலந்துரையாடப்பட்ட பங்குடைமை வணிகமொன்றின் பண்புகளின் உதவியுடன் மாணவர்களைப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.
- வழங்கப்பட்ட நியதிகளுக்கமைய தனியாள் உடைமை வணிகத்தையும் பங்குடைமை வணிகத்தையும் நுணுக்கமாக ஒப்பிடவும்.

| | நியதிகள் | தனியாள் உடைமை வணிகம் | பங்குடைமை வணிகம் |
|-----|---------------------------|----------------------|------------------|
| 01. | அங்கத்தவர்களின் எண்ணிக்கை | | |
| 02. | ஈடுபடுத்தப்படும் மூலதனம் | | |
| 03. | நிர்வாகம் | | |
| 04. | பொறுப்புக்கள் | | |
| 05. | இலாப நட்டப்பகிர்வு | | |
| 06. | தீர்மானமெடுத்தல் | | |
| 07. | வணிகத்தைக் கலைத்தல் | | |

- பங்குடைமை வணிகத்தின் அனுகூலங்களையும் வரையறைகளையும் விளக்கவும்.
- தனியாள் வணிகமொன்றுடன் ஒப்பீட்டுப் பங்குடைமை வணிகமொன்றின் அனுகூலங்களைக் கலந்துரையாடவும்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- 1890 ஆம் ஆண்டு பங்குடைமைக் கட்டளைச் சட்டத்தில் பங்குடைமை வணிகமொன்று பின்வருமாறு வரைவிலக்கணப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.
- இலாபம் உழைக்கும் நோக்கத்துடன் வணிகமொன்றை நடாத்திச் செல்லும் தனிநபர்களுக்கிடையே காணப்படும் தொடர்பே பங்குடைமை வணிகமாகும்.



- மேற்குறிப்பிடப்பட்ட வரைவிலக்கணத்திற்கமைய பங்குடைமை வணிகமொன்று பின்வரும் பண்புகளைக் கட்டாயமாகக் கொண்டிருத்தல் வேண்டும்.
 - இலாபம் பெறும் நோக்கமொன்றிருத்தல்.
 - வணிக நடவடிக்கையொன்றாக இருத்தல்.
 - தனிநபர்கள் இருத்தல்.
 - அன்னியோன்னியமான இடைத்தொடர்புகள் (உடன்பாடு) இருத்தல்.

உதாரணம்:- தவம் அண்ட் சகோதரர்கள்
தொன் அல்பிரட் அண்ட் சகோதரர்கள்
- பங்குடைமை வணிகமொன்றிற்குரிய விசேட பண்புகளில் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.
 - பங்காளர்களின் ஆகக் குறைந்த எண்ணிக்கை இருவராக இருப்பதுடன் உச்ச எல்லை 20 பேராக வரையறைக்குட்பட்டிருத்தல்.
 - பங்காளர்களிடையே ஒப்பந்தமொன்றிருத்தல் வேண்டும்.
 - இலாபப் பகிர்விற்கான ஏதோ ஒரு இணக்கப்பாடொன்றைக் காணக்கூடியதாக இருத்தல்.

- எல்லாப் பங்காளர்களும் தனதும் ஏனைய பங்காளர்களினதும் பிரதிநிதியொருவராகவும் முதல்வராகவும் கருதுதல். (அன்னியோன்னியமான பிரதிநிதித்துவம்)
- ஏதேனுமொரு வணிகக் கருமமொன்றிருத்தல்.



- பங்குடைமை வணிகமொன்றின் நடவடிக்கைகளை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்லல் தொடர்பாகப் பங்காளர்களுக்கிடையே ஏற்படுத்திக் கொள்ளப்படும் உடன்பாடே பங்குடைமை ஒப்பந்தமாகும்.
- பங்குடைமை ஒப்பந்தமொன்று வாய்மொழி மூலம், எழுத்து மூலம் அல்லது நடத்தை யின் மூலம் ஏற்பட முடியும்.
- பங்காளர்களுக்கிடையே ஏற்படுத்திக் கொள்ளப்படும் எழுத்து மூல ஒப்பந்தமானது பங்குடைமை ஒப்பந்தம் எனப்படும் பங்குடைமை சட்டயாப்பு என்றழைக்கப்படும்.
- பின்வரும் காரணங்களினால் பங்குடைமை ஒப்பந்தம் முக்கியமுடையதாக இருக்கின்றது.
 - பங்காளர்களுக்கிடையே கருத்து முரண்பாடுகள், பிரச்சினைகள் என்பவற்றை அனேகமாகத் தீர்க்கக்கூடியதாக இருத்தல்.
 - பங்குடைமை வணிகத்தின் கருமங்களை நடத்திச் செல்வதற்கு இலகுவாக இருத்தல்.
- பங்குடைமை ஒப்பந்தமொன்றில் பொதுவாகப் பின்வரும் விடயங்கள் உட்படுத்தப்பட்டிருக்கும்.
 - வணிகம் தொடர்பான அடிப்படைத் தகவல்கள்
உதாரணம்: வணிகத்தின் பெயர், பங்காளர்களின் பெயர்களும் முகவரிகளும், வணிகத்தின் தன்மை, பங்குடைமையின் காலவரையறை.
 - மூலதனமிடல் தொடர்பான விபரம்
 - இலாப நட்டம் பகிரப்படும் முறை தொடர்பான விபரம்
 - பங்குடைமையின் நோக்கம்
 - பங்காளர்களின் பற்றுத் தொடர்பான வரையறை
 - பங்காளர்களின் மூலதன வட்டி, பற்று வட்டி தொடர்பான விபரம்
 - பங்குடைமை வணிகத்தை கலைப்பது தொடர்பான நிபந்தனைகள்
 - மேலதிக மூலதனமிடல் தொடர்பான நிபந்தனைகள்
 - புதிய பங்காளரொருவரை இணைத்துக் கொள்ளும்பொழுதும் இருக்கின்ற பங்காளர் விலகிச் செல்லும்பொழுதும் பங்காளரொருவர் இறக்கும்பொழுதும் கருமமாற்ற வேண்டிய முறை தொடர்பான தகவல்.



- பங்குடைமை வணிகமொன்றில் எழுத்து மூல ஒப்பந்தமொன்று இல்லாதபோது அல்லது ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்படாத விடயங்கள் தொடர்பில் பிரச்சினை யொன்று ஏற்படும் சந்தர்ப்பத்தில் 1890ம் பங்குடைமைக் கட்டளைச் சட்டத்தின் 24ம் பிரிவிற்கமைய நடவடிக்கை மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்.
- பங்குடைமைக் கட்டளைச் சட்டத்தின் 24ம் பிரிவில் பின்வரும் விடயங்கள் உள்ளடக்கப்படும்.
 - பங்குடைமை வணிகத்தின் இலாப நட்டங்கள் பங்காளர்களுக்கிடையே சமமாகப் பகிரப்படல் வேண்டும். அத்துடன் பங்குடைமையைக் கலைக்கும்பொழுது மூலதனத்தைச் சமமாகப் பகிர்ந்து கொள்வதற்குப் பங்காளர்களுக்கு உரிமை உண்டு.

- வணிகத்தின் சார்பாகப் பங்காளர்கள் தனிப்பட்ட ரீதியாக மேற்கொண்ட செலவுகளை வணிகமானது அவர்களுக்கு மீளச் செலுத்த வேண்டும்.
- ஒப்பந்தத்தினடிப்படையிலான மூலதனத்திற்கு மேலதிகமாகப் பங்காளர்களினால் வழங்கப்பட்டுள்ள பணத்தொகைக்கு 5% வருடாந்த வட்டி பெறுவதற்கு உரித்துண்டு.
- மூலதனத்திற்கு வட்டி பெறுவதற்கான உரிமை பங்காளர்களுக்கு இல்லை.
- வணிகத்தின் முகாமைத்துவக் கருமங்களில் பங்குபற்றுவதற்குச் சகல பங்காளர்களுக்கும் உரிமை உண்டு.
- எந்தவொரு பங்காளரும் தனது சேவையின் பொருட்டுப் பங்குடைமையிலிருந்து சம்பளம் பெற முடியாது.
- சகல பங்காளர்களினதும் விருப்பமின்றிப் புதிய பங்காளரொருவரை இணைத்துக் கொள்ள முடியாது.
- பங்குடைமை வணிக நடவடிக்கைகள் தொடர்பில் மேலெழும் பொதுவான பிரச்சினைகளின்போது பங்காளர்களின் கூடிய வாக்குகளினடிப்படையில் தீர்மானம் எடுக்க முடியும் என்பதுடன் பங்குடைமை நடவடிக்கைகளின் தன்மைகளில் மாற்றம் செய்யும் எந்தவொரு நடவடிக்கையையும் அனைத்துப் பங்காளர்களினதும் விருப்பமின்றி மேற்கொள்ள முடியாது.
- பங்குடைமை வணிகத்தின் கணக்கேடுகளைப் பிரதான அலுவலகத்திலே வைத்திருக்க வேண்டும் என்பதுடன், தேவையான எந்தவொரு சந்தர்ப்பத்திலும் அவற்றைப் பரிசீலனை செய்வதற்கும், பிரதி செய்வதற்கும் எல்லாப் பங்காளர்களுக்கும் அனுமதி இருத்தல் வேண்டும்.
- பங்குடைமை வணிகமொன்றைப் பதிவு செய்யும் விதிமுறையானது தனியாள் உரிமை வணிகமொன்றைப் பதிவு செய்யும்போது பின்பற்றப்படும் விதிமுறைகளுக்கு ஒத்ததாக இருக்கும்.



- பங்குடைமை வணிகமொன்றின் அனுசூலங்களில் சில பின்வருமாறு:
 - இலகுவாக ஆரம்பிக்க முடியும்.
 - இலகுவாகக் கலைக்க முடியும்.
 - அதிக மூலதனம் சேகரிக்க முடியும்.
 - பலரது திறன்களையும் திறமைகளையும் ஒன்றிணைக்கக்கூடியதாக இருக்கும்.
 - பொறுப்புக்கள் பலரிடையே பகிரப்படும்.
 - ஒன்றிணைந்த பொறுப்புக் காரணமாக ஏற்படும் ஊக்கமும் வினைதிறனும்
- பங்குடைமை வணிகத்தின் வரையறைகளுள் சில பின்வருமாறு:
 - பங்காளர்களின் பொறுப்புக்கள் வரையறையற்றதாகக் காணப்படல்.
 - பங்காளர்களுக்கிடையே ஏற்படக்கூடிய கருத்து முரண்பாடுகள் பங்குடைமை வணிகத்தில் பாதகமான முறையில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.
 - பங்காளரொருவரின் செயற்பாட்டிற்குச் சகல பங்காளர்களும் பொறுப்புக் கூறும் கடப்பாட்டினைக் கொண்டிருத்தல்.
 - நீண்டகால வாழ்தன்மை அற்றது.

- பங்குடைமை வணிகத்தையும் தனியாள் உடைமை வணிகத்தையும் பின்வருமாறு துல்லியமாக ஒப்பிட முடியும்.

| நியதிகள் | தனியாள் உடைமை வணிகம் | பங்குடைமை வணிகம் |
|----------------------------|--|---|
| அங்கத்தவர்களின் எண்ணிக்கை | தனியொருவர் | குறைந்தது இருவர். கூடியது 20 பேர் வரையில் இருப்பர். |
| மூலதனமிடல் | உரிமையாளரினால் இடப்படும். | பங்காளர்களினால் இடப்படும். |
| நிர்வாகம் | உரிமையாளரினால் மேற்கொள்ளப்படும். | பங்காளர்களினால் மேற்கொள்ளப்படும். |
| பொறுப்புக்கள் | தனியாகப் பொறுப்பேற்கப்படும். | பங்காளர்கள் ஒருமைப்பாட்டுடன் பொறுப்பேற்பர். |
| இலாப நட்டங்களை அனுபவித்தல் | தனியாக அனுபவிப்பார். | பங்காளர்களிடையே பகிரப்படும். |
| தீர்மானமெடுத்தல் | சுயாதீனமாகத் தீர்மானமெடுப்பார். | ஒருமைப்பாட்டுடன் தீர்மானம் இடம்பெறும். |
| கலைத்தல் | கலைத்தல் இடம் பெறாது விருப்பத்தின் அடிப்படையில் வணிகத்தைக் கலைத்தல். | சுயமாக அல்லது நீதிமன்றத் தீர்ப்பின்படி கலைக்கப்படும். |

தேர்ச்சி 4.0:

பல்வேறு வணிக அமைப்புக்களையும் அவற்றை முறையாக ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வதற்கான தேவைப்பாட்டினையும் உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 4.4:

பல்வேறு வகையான கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளையும் அவற்றின் விசேட பண்புகளையும் ஒப்பிடுவார்.







பாடவேளைகள்:

10

கற்றற் பேறுகள்:

- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளை விளக்குவார்.
- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் விசேட பண்புகளை விளக்குவார்.
- வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் அனுகூலங்களையும் வரையறைகளையும் பட்டியல் படுத்துவார்.
- கம்பனியொன்றைக் கூட்டிணைப்புச் செய்யும் நடைமுறைகளை விளக்குவார்.
- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனியொன்றைப் பதிவு செய்யும்போது பயன்படுத்தப்படுகின்ற ஆவணங்களைத் தெளிவுபடுத்துவார்.
- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளை வகைப்படுத்துவார்.
- ஒவ்வொரு கம்பனி வகைகளினதும் பண்புகளைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- ஒவ்வொரு வகைக் கம்பனிகளுக்குமான உதாரணங்களை முன்வைப்பார்.
- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனி வகைகளை ஒப்பிடும் நியதிகளைத் தெளிவுபடுத்துவார்.
- அந்நியதிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனி வகைகளை ஒப்பிடுவார்.
- வழங்கப்படும் வணிகங்களின் பெயர்களுக்கேற்ப அது எவ்வகை வணிக அமைப்பைச் சார்ந்தது என்பதைச் சரியாகக் குறிப்பிடுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனியென்றால் என்ன என்பதை உதாரணங்களுடன் சுட்டிக் காட்டவும்.

- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் சிறப்புப் பண்புகளை விளக்குவார்.

- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனியொன்றைக் கூட்டிணைக்கும் நடைமுறைகளையும் அதற்குத் தேவையான ஆவணங்களையும் விளக்கப்படுத்தவும்.

- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளை வகைப்படுத்துகின்ற முறையினைப் பாய்ச்சல் கோட்டு வரைபடத்தின் துணையுடன் சுட்டிக் காட்டவும்.

- ஒவ்வொரு கம்பனி வகைகளையும் அறிமுகப்படுத்தி, அவற்றின் சிறப்புப் பண்புகளை விளக்கவும்.

- கம்பனி வகைகளை ஒப்பிடும்போது பயன்படுத்தப்படுகின்ற நியதிகளைச் சுட்டிக் காட்டவும்.


- மாணவர்களுக்குப் பின்வரும் தலைப்பினைப் பெற்றுக் கொடுக்கவும்.
 - வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனி
 - வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனி
- கம்பனி வகைகளை ஒப்பிடும் நியதிகளைப் பயன்படுத்தி அக்கம்பனி வகைகள் இரண்டை ஒப்பிடுமாறு மாணவர்களுக்கு ஆலோசனை வழங்கவும்.
- நியதிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு வரையறுக்கப்பட்ட தனிக்கம்பனியையும் வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக்கம்பனியையும் ஒப்பிடக்கூடிய முறையினை மாணவர் செயற்பாட்டில் அவதானம் செலுத்தி விளக்கப்படுத்திக் கொடுக்கவும்.
- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் சிறப்புப் பண்புகளின் துணையுடன் மாணவர்களைப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.



- சுயாதீனமாக முன்வரும் 10 மாணவர்களை 2 குழுக்களாகப் பிரிக்கவும்.
- “கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளில் பிரதிகூலங்களை விடக் கூடுதலாக அனுகூலங்கள் காணப்படுகின்றன” எனும் தலைப்பின் கீழ் விவாதமொன்றை நடாத்துவதற்கு ஆலோசனை வழங்கவும்.
- ஒரு மாணவருக்கு 2 நிமிடங்கள் வழங்கவும்.
- ஏனைய மாணவர்களை இரு குழுக்களாகப் பிரித்து விவாதத்தின் மூலம் வெளிப்படுத்தப்படுகின்ற அனுகூலங்கள் பிரதிகூலங்களைப் பட்டியல்படுத்துவதற்கான பொறுப்பினை அக்குழுக்கள் இரண்டிற்கும் வழங்கவும்.
- எழுமாறாகத் தலைப்பினைத் தெரிவு செய்வதற்குச் சந்தர்ப்பத்தை வழங்கி விவாதத்தை ஆரம்பித்து வைக்கவும்.
- விவாதத்தின் முடிவில் பட்டியல்படுத்தப்பட்ட அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்களை வகுப்பில் முன்வைப்பதற்கு ஆலோசனை வழங்கவும்.
- மாணவர்களின் செயற்பாடுகளை மதிப்பீட்டிற்குட்படுத்தி குறைபாடுகளை நிவர்த்தி செய்யவும்.

பாடவீடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- 2007 ஆம் ஆண்டு 07 ஆம் இலக்கக் கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் கூட்டிணைக்கப்பட்ட தனிநபர்களின் கூட்டு கம்பனி எனக் குறிப்பிட்டுக் காட்டலாம்.

உதாரணம்: வ/ப அரலிய கம்பனி

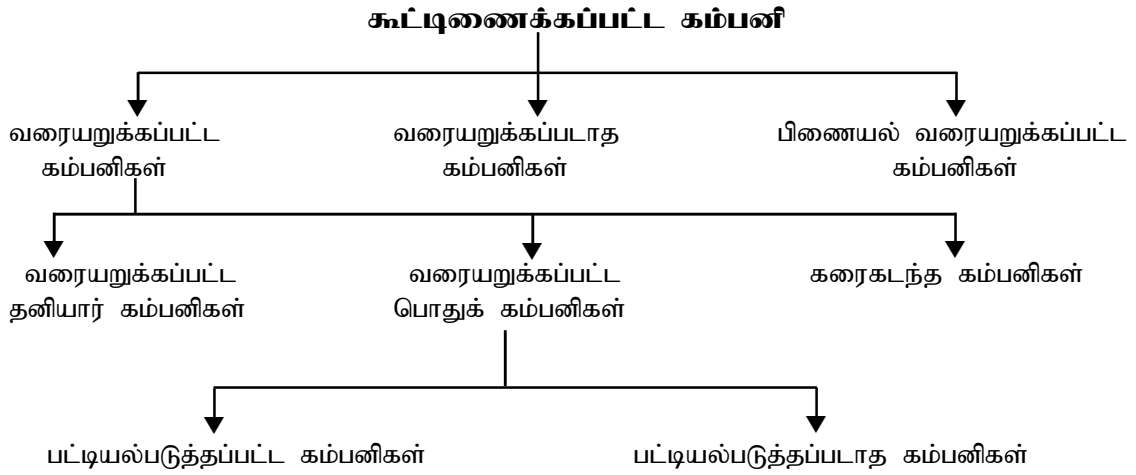
வ/ப பிரதீபா (தனி) கம்பனி



- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் சிறப்புப் பண்புகளில் சில பின்வருமாறு:
 - கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் கூட்டிணைக்கப்பட்ட சுயாதீன நிறுவனமொன்றாக இருத்தல்.
 - கம்பனியொன்று அதன் அங்கத்தவர்களிலிருந்து வேறுபட்ட சட்டரீதியான அலகொன்றாக இருத்தல்.
 - தொடர்ச்சியான வாழ்தன்மை எனும் நீண்ட காலம் நிலைத்திருக்கும் தன்மையினைக் கொண்டிருத்தல்.
 - உரிமையாளரின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டதாக இருத்தல்.
 - பங்குகளை வழங்கி மூலதனத்தைத் திரட்டிக் கொள்ளல்.
 - பங்குகளைக் கைமாற்றம் செய்யலாம்.
 - முகாமையானது இயக்குநர் சபையினூடாக மேற்கொள்ளப்படல்.

- வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் அனுசூலங்களில் சில பின்வருமாறு:
 - பாரியளவு மூலதனத்தைத் திரட்ட முடிதல்.
 - பேரளவு கொண்ட வணிகங்களை ஆரம்பிக்கக்கூடியதாக இருத்தல்.
 - திறமையுள்ள முகாமையாளர்களை இணைத்துக் கொண்டு வணிக நடவடிக்கைகளை நடத்திச் செல்ல முடிதல்.
 - பங்காளர்களின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டிருப்பதால் முதலீட்டாளர்களைக் கவரக் கூடியதாயிருத்தல்.
 - பங்காளரொருவரின் மரணம் அல்லது விலகல் காரணமாக வணிகத்தின் செயற்பாட்டில் தாக்கம் எதுவும் ஏற்படாது.
 - உயர்மட்டத்தில் மனித வளங்களை ஒன்று சேர்க்க முடிதல்.
 - வணிகத்திற்குச் சட்டரீதியான தனிமனித அந்தஸ்தொன்று இருத்தல்.
- வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் வரையறைகளில் சில பின்வருமாறு:
 - சட்டரீதியான தாக்கம் கூடுதலாகக் காணப்படல்.
 - ஆரம்பிப்பதற்குச் சிக்கலான நடைமுறைகளைப் பின்பற்ற வேண்டியிருப்பதுடன் அது தொடர்பில் கிரயமொன்றை ஏற்க வேண்டியிருத்தல்.
 - பங்குகளின் எண்ணிக்கைக்கேற்ப வாக்களிக்கும் உரிமை(one vote for one share) காணப்படுவதன் காரணமாகக் குறைவான பங்குகளைக் கொண்ட பங்காளர்களுக்குக் கூடுதலான அதிகாரம் கிடைப்பதில்லை.
 - கம்பனியின் இலாபத்தின் அடிப்படையிலும் பங்காளர்களுக்குக் கிடைக்கும் இலாபத்தின் அடிப்படையிலும் வரி செலுத்த வேண்டியிருப்பதனால் இலாபமானது இரு முறை வரிக் கணிப்பீட்டுக்கு உட்படுத்தப்படுகின்றது.
 - கலைக்கும்போது விரிவான நடைமுறையொன்றைப் பின்பற்ற வேண்டியிருத்தல்.
- உரிய நாட்டிலுள்ள கம்பனிச் சட்டத்தின்படி கம்பனியொன்றைக் கூட்டிணைத்தல் மேற்கொள்ளப்படல் வேண்டும் என்பதுடன் இலங்கையிலுள்ள கம்பனியொன்றினைக் கூட்டிணைப்பதாயின் 2007ம் ஆண்டு 07ம் இலக்கக் கம்பனிச் சட்டத்திற்கேற்பக் கம்பனிப் பதிவாளர் திணைக்களத்தில் கம்பனிப் பதிவாளர்களினால் மேற்கொள்ளப்படல் வேண்டும்.
- கம்பனியொன்றைக் கூட்டிணைக்கும்போது பின்வரும் நடைமுறைகளைப் பின்பற்றுதல் வேண்டும்.
 - கம்பனியின் பெயரினைப் பதிவு செய்தல்.
 - கம்பனிக்கு முன்மொழியப்பட்டுள்ள பெயரானது தற்போது செயற்படுகின்ற கம்பனியின் பெயருடையதாக அல்லது ஒத்ததாக இல்லை எனத் தீர்மானிக்கப்பட்ட பின்னர் பின்வரும் ஆவணங்களைப் பதிவு செய்வதற்காக வேண்டிச் சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.
 - கம்பனியைப் பதிவு செய்வதற்கான விண்ணப்பப்படிவம்
 - கம்பனியின் அகவிதிச் சட்டக்கோவை
 - கம்பனியின் இயக்குநராகக் கடமையாற்றுவதற்கு ஒவ்வொரு ஆரம்ப இயக்குநரும் தனது விருப்பத்தைத் தெரிவிக்கும் கூற்று.
 - கம்பனியின் செயலாளராகக் கடமையாற்றுவதற்கான விருப்பத்தைத் தெரிவிக்கும் தொடக்கச் செயலாளரின் கூற்று.

- கம்பனியின் நோக்கம், கம்பனியின் பங்காளர்களின் உரிமைகளும் கடப்பாடுகளும், கம்பனியின் முகாமை, நிர்வாகம் தொடர்பான விடயங்களை உள்ளடக்கிக் கம்பனியினைக் கூட்டிணைப்புச் செய்வதற்காகக் கம்பனிப் பதிவாளருக்கு அனுப்ப வேண்டிய முக்கியமான ஆவணம் கம்பனி அகவிதியாகும்.
- உரிய ஆவணங்கள் சகலதும் சரியானது என உறுதிப்படுத்திய பின்னர், உரிய கட்டணங்களைச் செலுத்தியதன் பின்னர் கம்பனிப் பதிவாளர் கூட்டிணைப்புச் சான்றிதழை வழங்குவார்.
- 2007ம் ஆண்டு 7ம் இலக்கக் கம்பனிச் சட்டத்திற்கேற்பப் பின்வரும் அட்டவணையில் காட்டப்பட்டுள்ள கம்பனி வகைகளைக் கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளாகக் குறிப்பிட்டுக் காட்டலாம்.



- மேற்குறிப்பிடப்பட்ட ஒவ்வொரு கம்பனி வகைகளினதும் பண்புகளைப் பின்வருமாறு பட்டியல்படுத்திக் காட்ட முடியும்.

வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகள்

பங்காளர்கள் தாம் கொள்வனவு செய்த பங்குகளுக்குச் செலுத்திய அல்லது செலுத்துவதற்கான கடப்பாட்டிணைக் கொண்டுள்ள பெறுமதிக்கு மாத்திரம் அவர்களின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டிருக்கும் கம்பனி வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகள் எனப்படும். வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி வகைகள் மூன்று வகைப்படும்.

• வரையறுக்கப்பட்ட தனிக் கம்பனி

பங்குகளையோ அல்லது வேறு பிணைப்பத்திரங்களையோ பகிரங்கமாக வழங்குவதற்கான அனுமதியில்லாத குறைந்த பங்காளர் எண்ணிக்கை 1 உம் உச்ச எண்ணிக்கை 50 உம் பேர் வரை காணப்படுகின்ற கம்பனியானது வரையறுக்கப்பட்ட தனிக்கம்பனிகள் எனப்படும்.

- வரையறுக்கப்பட்ட தனிக் கம்பனியொன்றின் பண்புகளில் சில பின்வருமாறு:
 - ஆகக்குறைந்த பங்காளர் எண்ணிக்கை ஒருவர் என்பதுடன் உச்ச பங்காளர் எண்ணிக்கை 50 ஆகும். இந்த உச்ச எண்ணிக்கையில் கம்பனி ஊழியர்களில் பங்காளர்களாக உள்ளவர்கள் சேர்க்கப்படுவதில்லை.
 - ஆகக் குறைந்த இயக்குநர் எண்ணிக்கை ஒருவர் (1) ஆவர்.
 - கம்பனியின் பங்குகளைப் பகிரங்கமாக வழங்க முடியாது.
 - கடனை மீளச் செலுத்தும் ஆற்றல் தொடர்பான பரிசோதனையின்றிச் சகல பங்காளர்களினதும் இணக்கப்பாட்டுடன் பங்கிலாபத்தைப் பகிர்ந்தளிர்க்கலாம்.

- வரையறுக்கப்பட்ட தனிக்கம்பனிகளுக்கான உதாரணங்கள்:
 - வரையறுக்கப்பட்ட மத்திய வைப்பக முறை (தனிக்) கம்பனி
 - Lanka clear (Pvt) Ltd
 - இலங்கை மின்சார (தனிக்) கம்பனி
- **வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனி**
பங்குகளையும் தொகுதிக் கடன்களையும் பகிரங்கமாகப் பொதுமக்களுக்கு வழங்குவதற்கு அனுமதிக்கப்பட்ட ஆகக் குறைந்த பங்காளர் எண்ணிக்கை 1 ஆகவும், உச்ச எண்ணிக்கை வரையறையற்றதான கம்பனி வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக்கம்பனி எனப்படும்.
- வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனியொன்றின் பண்புகளில் சில பின்வருமாறு:
 - ஆகக்குறைந்த பங்காளர் எண்ணிக்கை 1 ஆகவும், உச்ச பங்காளர் எண்ணிக்கை வரையறுக்கப்படாதிருத்தலும்.
 - ஆகக் குறைந்த இயக்குநர்களின் எண்ணிக்கை 02 ஆகவும் இருத்தல்.
 - பங்குகளையோ அல்லது பிணைப்பத்திரங்களையோ பகிரங்கமாக வழங்க முடியுமாயிருத்தல்.
 - பங்காளர்க்குப் பங்கிலாபம் செலுத்த முன்னர் கடனை மீளச் செலுத்தும் ஆற்றல் தொடர்பில் பரிசோதனையை மேற்கொள்ள வேண்டியிருத்தல்.

பட்டியலிடப்பட்ட பொதுக்கம்பனி (விலை கூறப்பட்ட கம்பனி)

கொழும்புப் பங்குப் பரிமாற்றகத்தில் பட்டியலிடப்பட்ட பொதுக்கம்பனி விலை கூறப்பட்ட (பட்டியலிடப்பட்ட) கம்பனிகள் எனப்படும்.

உதாரணம்: DFCC Bank PLC
செலிங்கோ PLC

பட்டியலிடப்படாத கம்பனி (விலை கூறப்படாத கம்பனி)

கொழும்புப் பங்குப் பரிமாற்றகத்தில் பதிவு செய்யப்படாத கம்பனிகள் பட்டியலிடப்படாத கம்பனிகள் எனப்படும்.

உதாரணம்: சிலோன் பிஸ்கட் கம்பனி லிமிட்டட்
வரையறுக்கப்பட்ட மெலிபன் பிஸ்கட் கம்பனி.

• **கரைகடந்த கம்பனிகள்**

ஏதாவது நாடொன்றில் கம்பனியாகக் கூட்டிணைக்கப்பட்டு அந்நாட்டினின்றும் வெளியில் வணிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளும் கம்பனி கரைகடந்த கம்பனிகள் என அழைக்கப்படும். அக்கம்பனிகள் வணிக நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்படும் நாட்டுக் கம்பனிச் சட்டத்திற்கமையவே பதிவு செய்யப்படல் வேண்டும்.

அதேபோன்று வேறு நாடொன்றில் கூட்டிணைக்கப்பட்ட வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனியொன்று இலங்கையில் பதிவு செய்து வேறு நாடொன்றில் வணிகக் கருமங்கள் மேற்கொள்ளப்படுமாயின் அவையும் கரைகடந்த கம்பனிகளாகும்.

உதாரணம்: இலங்கையிலுள்ள கம்பனியொன்று சிங்கப்பூரில் வணிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதற்காக இலங்கையில் கூட்டிணைக்கப்படுவதுடன் சிங்கப்பூரிலும் தனது வணிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதற்காகப் பதிவு செய்யப்படல் வேண்டும்.

உதாரணம்: சன் ரெகோ மெரின் கம்பனி
ஏசியா பசுபிக் கம்பனி

- **வரையறுக்கப்படாத கம்பனிகள்**

பங்காளரின் பொறுப்புக்கள் வரையறுக்கப்படாதிருக்கும். அதாவது அகவிதிச் சட்டக்கோவையில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளவாறு பங்காளர்களுக்கு வழங்கப்படுகின்ற பங்குகளின் பெறுமதிக்கு அவர்களின் பொறுப்புக்கள் வரையறுக்கப்படாதிருக்கும் கம்பனிகள் வரையறுக்கப்படாத கம்பனிகள் எனப்படும்.

- **பிணையால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகள்**

பங்கு வழங்களை மேற்கொள்ளாது அங்கத்தவர்களின் பொறுப்பு அகவிதிச் சட்டக்கோவையில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள பிணைத்தொகைக்கு வரையறுக்கப்பட்டுள்ள கம்பனியே இதுவாகும்.

உதாரணம்: கொழும்புப் பங்குப் பரிமாற்றகம் (பிணைக் கம்பனிகள்)

பிணையால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனியொன்றில் பின்வரும் பண்புகளைக் காணலாம்.

- பங்கு வழங்கல் மேற்கொள்ளப்படுவதில்லை.
- அகவிதிச் சட்டக்கோவையில் ஒவ்வொரு அங்கத்தவரும் கம்பனி கலைக்கப் படுகின்றபோது பங்களிப்புச் செய்யவேண்டிய தொகை குறிப்பிடப்படல் வேண்டும்.
- ஆகக் குறைந்தது இரு அங்கத்தவர்களாவது இருத்தல் வேண்டும். உச்ச எண்ணிக்கைக்கு வரையறையில்லை.
- பொதுநோக்கமொன்றினை முன்வைத்து ஆரம்பிக்கப்படல்.
- கம்பனி இலாபப் பகிர்வினை மேற்கொள்வதில்லை.

- **வெளிநாட்டுக் கம்பனிகள்**

- இலங்கையில் வணிக நிலையத்தினைக் கொண்டுள்ள போதும் இலங்கைக்கு வெளியில் கூட்டிணைக்கப்பட்டுள்ள கம்பனி வெளிநாட்டுக் கம்பனிகள் எனப்படும்.

- வெளிநாட்டுக் கம்பனியொன்று இலங்கையினுள் வணிகமொன்றை ஆரம்பித்து ஒரு மாதத்தினுள் கம்பனி தொடர்பிலான விபரமொன்றை இலங்கைக் கம்பனிப் பதிவாளருக்கு முன்வைத்தல் வேண்டும்.

- கம்பனிப் பதிவாளர் கம்பனி தொடர்பில் பரிசீலனை செய்து அவ்வெளிநாட்டுக் கம்பனியைப் பதிவு செய்யக்கூடியதாக இருப்பின் வெளிநாட்டுக் கம்பனியொன்றாக வெளிநாட்டுக் கம்பனிப் பட்டியலில் அதன் பெயரை உள்ளடக்குவார்.

உதாரணம்:



- ஒவ்வொரு கம்பனி வகைகளையும் ஒப்பிடும்போது பின்வரும் நியதிகள் பயன்படுத்தப்படும்.
 - அங்கத்தவர்களின் எண்ணிக்கை
 - பொறுப்பு
 - மூலதனமிடல்
 - நிர்வாகமும் முகாமைத்துவமும்

- நியதிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனியொன்று வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனியொன்றுடன் பின்வருமாறு ஒப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.

| நியதிகள் | வரையறுக்கப்பட்ட தனிக்கம்பனிகள் | வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக்கம்பனிகள் |
|---------------------------|--|--|
| அங்கத்தவர்களின் எண்ணிக்கை | ஆகக் குறைந்தது - 01 ஆகக் கூடியது - 50 | ஆகக் குறைந்தது - 01 உச்ச எண்ணிக்கை வரையறுக்கப்படவில்லை. |
| பொறுப்பு | கொள்வனவு செய்த பங்குகளின் பெறுமதிக்கு வரையறுக்கப்பட்டிருக்கும். | கொள்வனவு செய்த பங்குகளின் பெறுமதிக்கு வரையறுக்கப்பட்டிருக்கும். |
| மூலதனமீட்டல் | பகிரங்கமாகப் பொது மக்களுக்குப் பங்குகளையோ அல்லது பிணைப்பத்திரங்களையோ வழங்க முடியாது. | பகிரங்கமாகப் பொதுமக்களுக்குப் பங்குகளை அல்லது பிணைப்பத்திரங்களை வழங்க முடியும். |
| நிர்வாகமும் முகாமையும் | இயக்குநர் சபையால் மேற்கொள்ளப்படும் ஆகக் குறைந்த இயக்குநர்களின் எண்ணிக்கை 01 ஆகும். | இயக்குநர் சபையால் மேற்கொள்ளப்படும் ஆகக் குறைந்த இயக்குநர்களின் எண்ணிக்கை 02 ஆகும். |

கணிப்பீடும் மதிப்பீடும்:

- மாணவர்களைப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தச் செய்யவும்.
- பாடசாலைக்கு வருகை தரும் வேளையில் காணக்கூடிய வணிகங்களின் பெயர்களை இயன்றளவில் எழுதுமாறு மாணவர்களுக்குச் சுட்டிக் காட்டவும்.
(முன்னைய தினத்திலே அறிவித்தல் வழங்குவது இலகுவானதாக அமையும்.)
- வணிகத்தின் பெயருக்கமைய அவ்வணிகம் உரித்தாகும் வணிக அமைப்பு வகையைக் கருதுகோளாகக் கொள்ளுமாறு சுட்டிக் காட்டவும்.
- வணிகங்களின் பெயர்களுக்கமைய அது உரித்தாகும் வணிக அமைப்பு வகையை வெளிப்படுத்திக் காட்ட முடியும் என்பதை உதாரணங்கள் மூலம் சுட்டிக் காட்டவும்.

தேர்ச்சி 4.0: பல்வேறு வணிக அமைப்புக்களையும் அவற்றை முறையாக ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வதற்கான தேவைப்பாட்டினையும் உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 4.5: கூட்டுறவு வணிகங்களின் சிறப்புப் பண்புகளைக் கேட்டறிந்து அவற்றின் போக்குகளைக் கேட்டறிவார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- கூட்டுறவு வணிகத்தை விளக்குவார்.
- கூட்டுறவு வணிகங்களின் விசேட பண்புகளைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- கூட்டுறவின் கொள்கைகளை அறிந்து கொள்வார்.
- கூட்டுறவு வணிகத்தின் அனுகூலங்களையும் வரையறைகளையும் பட்டியல்படுத்துவார்.
- கூட்டுறவுச் சங்கமொன்றைப் பதிவு செய்யும் நடைமுறைகளை விளக்குவார்.
- கூட்டுறவு வணிகத்தின் போக்குகளைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- கூட்டுறவு வணிகத்தின் மேம்பாட்டிற்கான முன்மொழிவுகளை முன்வைப்பார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- முன்னர் கலந்துரையாடிய வணிக அமைப்புக்கள் தொடர்பிலான அறிவினை முன்னிறுத்தித் தனியார் துறையின் பெரும்பாலான வணிகங்களின் அடிப்படை நோக்கங்களைக் கேட்டறியவும்.
- மாணவர்களின் விடையினூடாக இலாப நோக்கற்ற வணிகங்களும் காணப்படுகின்றன என்பதை மேலெழுச் செய்து அவற்றிற்கான உதாரணங்களைக் கேட்டறியவும்.
- மாணவர்களின் விடைகளினூடாக கூட்டுறவும் கூட தனியார் துறையின் இலாப நோக்கற்ற வணிக அமைப்பொன்றாகும் என்பதை வெளிப்படுத்தவும்.
- சர்வதேச கூட்டுறவு அமைப்பினால் கூட்டுறவு வணிகத்தை அறிமுகப்படுத்தியுள்ள முறையை விளக்கப்படுத்திக் கொடுக்கவும்.
☞
- கூட்டுறவு வணிகத்திற்கான உதாரணங்கள் சிலவற்றைப் பிரதேசத்தில் இருக்கும் கூட்டுறவுகளினூடாக முன்வைக்கவும்.
- கூட்டுறவு வணிகத்தின் விசேட பண்புகளை விளக்கவும்.
☞
- கூட்டுறவுக் கொள்கைகளை விளக்கப்படுத்தவும்.
☞
- கூட்டுறவு வணிகம் தொடர்பாக இதுவரையில் பெற்றுக் கொள்ளப்பட்ட அறிவைப் பயன்படுத்தி அதன் அனுகூலங்கள், வரையறைகளைக் கேட்டறிந்து அவற்றைக் கரும்பலகையில் குறிக்கவும்.
☞
- கூட்டுறவுச் சங்கத்தைப் பதிவு செய்யும் நடைமுறைகளை விளக்கவும்.
☞
- கூட்டுறவு வணிகத்தின் நவீன போக்கினைக் கலந்துரையாடவும்.
- இதற்கான உதாரணங்களை மாணவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
☞

- மாணவர்களைப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- உங்களது பிரதேசத்தில் பல்வேறு துறைகளில் காணப்படும் கூட்டுறவு வணிகங்களின் பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்கவும்.
- அக்கூட்டுறவு வணிகங்களினால் வழங்கப்படும் பொருள் அல்லது சேவைகளை இனங்கண்டு எழுதவும்.
- அவ்வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்கான முன்மொழிவுகளை முன்வைக்கவும்.

- மாணவர்களின் விடையினை மதிப்பீட்டிற்குட்படுத்தவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- சர்வதேச கூட்டுறவுச் சங்கமானது கூட்டுறவு வணிகத்தைப் பின்வருமாறு அறிமுகப் படுத்தி உள்ளது.

“தமது பொருளாதார, சமூக, கலாசார ரீதியான தேவைகள், எதிர்பார்ப்புக்கள் என்பவற்றை நிறைவேற்றிக் கொள்ளும் பொருட்டுச் சுயமாக ஒன்றிணைந்த தனிநபர்களின் சுயாதீனமான சங்கமொன்று என்பதுடன் சம உரிமையுடன் கூடிய சனநாயக முறையில் நிர்வகிக்கப்படும் வணிக அமைப்பொன்றாகும்.”

- வரையறுக்கப்பட்ட மகரகம பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கம்
- வரையறுக்கப்பட்ட நெசவாளர்களின் கூட்டுறவுச் சங்கம்
- வரையறுக்கப்பட்ட மீன் பிடிக்கூட்டுறவுச் சங்கம்



- கூட்டுறவு வணிகத்தின் விசேட பண்புகளைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.

- சுயாதீனமான அமைப்பொன்றாக இருத்தல்.
- சுயமாக ஒன்றிணைந்த தனிநபர்களின் தொகுதியொன்றாக இருத்தல்.
- அங்கத்தவர்களின் சம உரிமை.
- பொதுத்தேவை மற்றும் எதிர்பார்ப்புக்களை உள்ளடக்கியதாக இருத்தல்.
- சனநாயக ரீதியான நிர்வாகத்துடன் கூடிய வணிகமொன்றாக இருத்தல்.
- பங்குகளின் பெறுமானம் மாற்றமடையாது இருத்தல் (பங்கொன்றின் பெறுமதி ரூபா 100)
- அங்கத்தவர் ஒருவருக்கு ஒரு வாக்குரிமை மட்டுமே உரித்துடையது. (one man one vote)
- உழைக்கும் மேலதிகத்தை அங்கத்தவர்கள் சங்கத்துடன் மேற்கொண்ட கொடுக்கல் வாங்கல்களின் பெறுமானத்திற்கமைய அவர்களுக்கிடையே பகிர்ந்தளிக்கப்படும்.
- இலாபத்தை அடிப்படை நோக்கமாகக் கொண்டிருக்காமை.



- 1995 ஆம் ஆண்டில் மன்செஸ்டர் மாநாடானது கூட்டுறவுக் கொள்கைகளை பின்வருமாறு பிரகடனப்படுத்தியுள்ளது.

- சுயாதீனமான திறந்த அங்கத்துவம்
- சனநாயக ரீதியான அங்கத்துவ நிர்வாகம்
- அங்கத்தவர்களின் பொருளாதாரப் பங்களிப்பு
- தன்னிச்சையானதும் சுதந்திரமானதுமாகும்.
- கூட்டுறவுக் கல்வி, பயிற்சி, தகவல்களைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்
- பிரதேச, தேசிய, சர்வதேச ரீதியான கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கிடையிலான ஒத்துழைப்பு
- சமூகம் தொடர்பாகக் கவனம் செலுத்துதல்.



- கூட்டுறவு வணிகத்தின் அனுசூலங்களுள் சிலவற்றைப் பின்வருமாறு காட்ட முடியும்.
 - கூட்டுறவுச் சங்கமொன்றை இலகுவாக ஆரம்பிக்க முடிதல், பத்து நபர்கள் ஒன்றிணைந்து இலகுவாகவும் சிறிய நிதியுடனும் ஆரம்பிக்க முடிதல்.
 - சனநாயக ரீதியான நிர்வாகம் காணப்படல்.
 - அத்தியாவசியமான பொருள்கள் சேவைகளை நியாயமான விலைக்கு வழங்கப் படல்.
 - பல்வேறு துறைகளில் வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட முடிதல்.
 - அன்னியோன்னிய ஒத்துழைப்புடன் கருமமாற்றுதல்.
 - சங்கத்தினால் உழைக்கப்படும் மேலதிகத்தை அங்கத்தவர்களுக்கு உரித்தாக்குதல் எனப்படுகின்ற அனுசரணைக்கான மீள்கொடுப்பனவு.
- கூட்டுறவு வணிகத்தின் வரையறைகள் சிலவற்றைப் பின்வருமாறு காட்ட முடியும்.
 - நிதியீட்டல் வழிமுறைகள் வரையறைக்குட்பட்டதாக இருத்தல்.
 - கூட்டுறவுக் கொள்கையை மையமாகக் கொண்டே கருமமாற்ற வேண்டி இருத்தல்.
 - வரையறுக்கப்பட்ட காலப் பகுதியில் மட்டும் திறந்திருத்தல்.
 - அரசு துறையின் தலையீடு
 - பொருட்களின் கடன் விற்பனைகள் இடம்பெறாமை
 - முகாமைத்துவக் குழுவானது வாக்குரிமையின் அடிப்படையில் தெரிவு செய்யப் படுவதனால் அனேகமாக வினைதிறன் அற்றதாகக் காணப்படல்.
- கூட்டுறவு வணிகங்களைப் பதிவு செய்யும் நடைமுறையைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
 - இலங்கையில் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் 1972ம் ஆண்டு 5 ஆம் இலக்கம் கொண்ட கூட்டுறவுச் சட்டத்திற்கமைய கூட்டுறவு அபிவிருத்தித் திணைக்களத்தில் கூட்டுறவு அபிவிருத்தி ஆணையாளரினால் குறிப்பிட்ட மாகாண சபையின் கூட்டுறவு அபிவிருத்தி ஆணையாளரின் கீழ் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் பதிவுகள் இடம்பெறும்.
 - கூட்டுறவுச் சங்கமொன்றைப் பதிவு செய்யும்பொழுது 18 வயதிலும் கூடிய எந்த வொரு 10 நபர்கள் ஒன்று சேர்ந்து பின்வரும் ஆவணங்களைக் கூட்டுறவு அபிவிருத்தி ஆணையாளருக்குச் சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.
 - பூரணப்படுத்தப்பட்ட விண்ணப்பப்பத்திரம்
 - இடைச் சட்ட மூலத்தின் இரு பிரதிகள்
 - முன்மொழியப்படும் பொருளாதார நடவடிக்கைகளின் பொருத்தப்பாட்டினைக் காட்டும் அறிக்கையொன்று.
 - கூட்டுறவுச் சங்கத்தைப் பதிவு செய்வதற்காக ஆலோசனை அங்கீகரிக்கப்பட்டதற் கான பொதுக் கூட்ட அறிக்கை.
 - விண்ணப்பப்படிவத்தில் கையொப்பமிட்ட அங்கத்தவர்களின் அங்கத்துவக் கட்டணம் செலுத்தியுள்ளார்கள் என்பதற்கும், அக்கட்டணத் தொகையானது செயற்பாட்டுக் குழுவின் பொறுப்பில் இருக்கின்றது என்பதற்கான இயக்குனர் குழுவின் உறுதிச் சான்றிதழ் ஒன்று.
 - கூட்டுறவுச் சங்கம் இருக்கும் அமைவிடத்தை அடையக்கூடிய முகவரியைக் காட்டும் வீதிப்படமொன்று.

- விண்ணப்பப் படிவத்துடன் சமர்ப்பிக்கப்பட்ட ஆவணங்கள் கூட்டுறவுச் சட்டதிட்டங்களுக்கு உட்பட்டது என கூட்டுறவு அபிவிருத்தி ஆணையாளரினால் பரிசீலனை செய்ததன் பின்னர் பதிவுச் சான்றிதழ் வழங்கப்படும்.
- கூட்டுறவு வணிகத்தின் வளர்ச்சிப் போக்கினைப் பின்வருமாறு காட்ட முடியும்.
 - சுய சேவை விற்பனையகங்களை ஆரம்பித்தலும் நவீனமயப்படுத்தலும் உதாரணம்: கோப் சிடி, கோப் சுபர்
 - புதிய வணிகத்துறைகளில் பிரவேசித்தல். உதாரணம்: கூட்டுறவுக் காப்புறுதி, எரிபொருள் நிரப்பு நிலையங்கள்
 - நடமாடும் விற்பனையகங்களை அமைத்தல்
 - இலத்திரனியல் கொடுப்பனவு முறைகளை மேற்கொள்ளல்.
- கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் மேம்பாட்டிற்காக முன்மொழியப்படும் ஆலோசனைகள் சிலவற்றைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
 - கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் திறந்திருக்கும் நேரத்தை விரிவுபடுத்தல்.
 - கடனுக்குப் பொருள் விற்பனை தொடர்பாக அவதானம் செலுத்துதல்.
 - முகாமைத்துவக் குழுவின்காகத் திறமைமிக்க அனுபவம் கொண்ட வினைதிறனுடைய குழுவினரைத் தெரிவு செய்தல்.
 - பல்வேறு மேம்படுத்தல் உபாய முறைகளைப் பயன்படுத்தல்.
 - தன்னியக்கச் சேவை கொண்ட விற்பனையகங்களை மேலும் விரிவுபடுத்தல்.
 - நுகர்வோர் ஈர்ப்பிற்காக விற்பனையகங்களை கவர்ச்சிகரமான முறையில் ஒழுங்கமைத்தல்.
 - அங்கத்தவர்களின் அனுகூலங்களை அதிகரிக்கச் செய்தல்.
 - புதிய அங்கத்தவர்களை இணைத்துக் கொள்வதற்கான வேலைத் திட்டங்களை உருவாக்கல்.
 - நுகர்வோர்களுக்கான சேவைகளை வழங்குவதற்கான புதிய தொழினுட்ப முறைகளைப் பயன்படுத்தல்.

தேர்ச்சி 4.0: பல்வேறு வணிக அமைப்புக்களையும் அவற்றை முறையாக ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வதற்கான தேவைப்பாட்டினையும் உறுதிப்படுத்துவார்.








தேர்ச்சி மட்டம் 4.6 : விசேட வணிகங்களின் சிறப்புப் பண்புகளைக் கேட்டறிந்து அவற்றின் அனுகூலங்கள், வரையறைகளைத் தேடியறிவார்.

பாடவேளைகள்: 08

கற்றற் பேறுகள்:

- அங்கீகார வணிகங்களை அறிந்து கொள்வார்.
- அங்கீகார வணிகத்துடன் தொடர்புடைய பிரிவினர்களைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- அங்கீகாரம் வழங்குபவர் அங்கீகாரம் பெறுபவர்கள் என்பவர்களுக்கிடையே காணப் படுகின்ற இடைத்தொடர்பினை விளக்குவார்.
- அங்கீகாரம் வழங்குபவர் அங்கீகாரம் பெறுவருக்கு வழங்கும் வசதிகளைப் பட்டியல் படுத்துவார்.
- அங்கீகார வணிகங்களை வகைப்படுத்துவார்.
- அங்கீகார வணிகங்களின் அனுகூலங்களையும் வரையறைகளையும் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- அங்கீகார வணிகங்களுக்கான உதாரணங்களை முன்வைப்பார்.
- வணிகங்கள் ஒன்றிணையும் முறைகளை விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- அங்கீகார வணிகம் என்றால் என்ன என்பதை விளக்கவும்.

- அங்கீகார வணிகத்துடன் தொடர்புபடும் பிரிவினரை அறிமுகப்படுத்தவும்.

- அங்கீகாரம் வழங்குபவர் அங்கீகாரம் பெறுபவரிடையே காணப்படுகின்ற தொடர்பினை அங்கீகார ஒப்பந்தமொன்றின் உதவியுடன் சுட்டிக் காட்டவும்.

- அங்கீகார வழங்குபவரினால் அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு வழங்கப்படும் வசதிகளையும் அங்கீகாரம் வழங்குபவரினால் நிறைவேற்ற வேண்டிய கருமங்களையும் விளக்கவும்.

- அங்கீகார வணிகங்களை வகைப்படுத்தி உதாரணங்களுடன் விளக்கவும்.

- அங்கீகார வணிக முறையின் அனுகூலங்கள், வரையறைகளை அங்கீகாரம் வழங்குபவர், அங்கீகாரம் பெறுபவர் என வகைப்படுத்தி வெவ்வேறாக விளக்கவும்.

- வணிகங்கள் ஒன்றிணைதல் என்றால் என்ன என்பதை அறிமுகப்படுத்தவும்.
- வணிகங்கள் இணையும் முறையினை உதாரணங்களுடன் விளக்கவும்.


- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்து பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

வணிகங்களின் இணைவு தொடர்பான மூன்று நிகழ்வுகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

நிகழ்வு - 1

- நிதித்துறையில் முன்னணி நிறுவனங்கள் இரண்டான வரையறுக்கப்பட்ட சிங்க பினான்ஸ் கம்பனியும், வரையறுக்கப்பட்ட காசியப்ப பினான்ஸ் கம்பனியும் இணைந்து “வரையறுக்கப்பட்ட காசியப்ப சிங்க பினான்ஸ்” என்ற பெயரில் புதிய கம்பனியொன்றை ஆரம்பிக்கத் திட்டமிடப்பட்டுள்ளது.

நிகழ்வு - 2

- “ரண்ரச கம்பனி”யானது ஜாம் மற்றும் கோடியல் உற்பத்தித் துறையில் முன்னணி வகிக்கும் நிறுவனமொன்றாகும். அந்நிறுவனமானது வணிகத்துறையில் புதிய நிறுவனமொன்றாகிய “அஜந்தா கிளாஸ் உற்பத்தியாளர்” எனும் கண்ணாடிப் போத்தல் உற்பத்தி நிறுவனத்தைக் கொள்வனவு செய்யத் திட்டமிட்டுள்ளது.

நிகழ்வு - 3

- தொழில் ரீதியான பயிற்சி நிறுவனமொன்றில் சுய தொழில் பாடநெறியொன்றைக் கற்ற சில்மாவும் நதீஹாவும் ஊக்கமுள்ள முயற்சியாளர்கள் இருவராவார். சில்மா “சில்மா” எனும் பெயரில் மகளிருக்கான பாதணி உற்பத்தி நிறுவன மொன்றை நடத்திச் செல்வதுடன் நதீஹா “மில்லா” எனும் பெயரில் யோகட் உற்பத்தி நிறுவனமொன்றை நடாத்திச் செல்கின்றார். எதிர்காலத்தில் இருவரும் இணைந்து மிகப் பலமான வணிகமொன்றாக “ஒருங்கிணைந்த உற்பத்திகள்” என்ற பெயரில் புதிய வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்குத் திட்டமிட்டுள்ளனர்.
- உங்களது குழுவிற்குக் கிடைத்த நிகழ்வினை நன்றாக வாசித்து விளங்கிக் கொள்ளவும்.
- இந்நிகழ்வில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள வணிக ஒன்றிணைப்பு முறை எது என்பதை இனங்காணவும்.
- நீங்கள் இனங்கண்ட வணிக இணைப்பு முறையின் மூலம் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடிய நன்மைகளைப் பட்டியல்படுத்தவும்.
- மாணவர் தேடல்களை வகுப்பில் முன்வைக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- அங்கீகார வணிகம் (Franchises)

ஏதாவது பொருளொன்றை அல்லது சேவையொன்றை வழங்கும் வணிக நிறுவன மொன்று அப்பொருள் அல்லது சேவையினைக் குறித்த சந்தைப் பிரதேசமொன்றில் விற்பனை செய்வதற்கு மற்றொரு வணிக நிறுவனமொன்றிற்குச் சந்தர்ப்பம் வழங்கு மாயின் அவ் வணிக அமைப்பு முறையானது அங்கீகார வணிகம் (Franchises) என்றழைக்கப்படும்.



- அங்கீகார வணிகத்துடன் தொடர்புடைய இரு பிரதான பிரிவினர்களைக் காண முடியும்.
 - அங்கீகாரம் வழங்குபவர் (Franchisor): அங்கீகாரம் பெற்ற கம்பனியின் வியாபாரப் பெயரின் கீழ் பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்கு வேறு வணிகமொன்றிற்கு அனுமதி வழங்கும் அங்கீகாரக் கம்பனி.
 - அங்கீகாரம் பெறுபவர் (Franchisee): அங்கீகாரக் கம்பனியில் அனுமதி பெற்ற நிறுவனம்.

உதாரணம்:

| அங்கீகாரம் வழங்குபவர் | அங்கீகாரம் பெறுபவர் |
|-----------------------|--|
| MC:DONALDS | வ/ப அபான்ஸ் ரெஸ்டூரன்ஸ் (தனிக்) கம்பனி |
| KFC | கார்கில்ஸ் சிலோன் லிமிடட் |
| Pizza Hut | வ/ப கீல்ஸ் ரெஸ்டூரன்ட் (தனிக்) கம்பனி |

- அங்கீகார வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும்போது அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கும் அங்கீகாரம் பெறுபவருக்குமிடையே ஏற்படுகின்ற ஒப்பந்தமானது அங்கீகார ஒப்பந்தம் (Franchises Agreement) எனப்படும்.
- இந்த ஒப்பந்தத்தின் கீழ் அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் வணிகப் பெயர், வியாபாரக் குறி, இலட்சினை என்பவற்றைப் பயன்படுத்துவதற்கு அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு அனுமதி கிடைக்கப் பெறுவதுடன் ஒப்பந்தத்தில் வணிகத்தை நடாத்திச் செல்வது தொடர்பான சட்டதிட்டங்கள், அங்கீகாரம் வழங்குபவரால் வழங்கப்படுகின்ற சேவைகள், நிதி தொடர்பான நிபந்தனைகள், அங்கீகாரம் பெறுபவர் செலுத்த வேண்டிய தொடக்கக் கட்டணங்கள், மாதாந்தம் செலுத்த வேண்டிய இறைக் கட்டணம் என்பன குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும்.



- அங்கீகார ஒப்பந்தத்திற்கேற்ப அங்கீகாரம் வழங்குபவர் பின்வரும் வசதிகளை அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு வழங்குவர்.
 - தனது வியாபாரப் பெயரினைப் பயன்படுத்துவதற்கான அனுமதியினை வழங்கல்.
 - முகாமைத்துவப் பயிற்சியினைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.
 - சந்தைப்படுத்தலுக்கான உதவியினை வழங்கல்.
 - நிதிவசதிகளைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.
 - வியாபார நிலையத்தினை முறையாக ஒழுங்குபடுத்திக் கொடுத்தல்.
 - உற்பத்திப் பொருளாகிய பொருட்கள் மற்றும் உபகரணங்களை வழங்கல்.
 - நுட்ப அறிவினைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.
- அங்கீகார ஒப்பந்தத்திற்கேற்ப அங்கீகாரம் பெறுபவர் பின்வரும் கருமங்களை நிறைவேற்றுதல் வேண்டும்.
 - அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் நிபந்தனைகளுக்கேற்ப செயற்படுவதற்கு இணங்குதல்.
 - மூலதனத்தை முதலீடு செய்தல்.
 - அங்கீகாரம் பெறுபவரிடம் அல்லது அவர்களால் அனுமதியளிக்கப்பட்ட வழங்குநர் களிடமிருந்து மாத்திரம் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தல்.
 - அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கு ஒப்பந்தப்படி கட்டணங்களைச் செலுத்துதல்.



- அங்கீகார வணிகங்களைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்த முடியும்.
 - உற்பத்திப் பொருள் அங்கீகார வணிகம் (Product Franchises)
 - உற்பத்தி அங்கீகார வணிகம் (Manu Facturing Franchises)
 - வணிக முறைக்கான அங்கீகார வணிகம் (Business Format Franchises)

உற்பத்திப் பொருள் அங்கீகார வணிகம்:

அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் வியாபார குறியுடனான பொருட்களை அவரிடமிருந்து கொள்வனவு செய்து மீள விற்பனை செய்வதற்கு அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு உரிமையினை ஒப்படைக்கின்ற அங்கீகார வணிகம் உற்பத்திப் பொருள் அங்கீகார வணிகம் எனப்படும்.

உதாரணம்: கனிய எண்ணெய் வகைகளை விற்பனை செய்யும் வியாபார நிலையங்கள் (IOC எரிபொருள் நிரப்பு நிலையங்கள்)

உற்பத்தி அங்கீகார வணிகம்:

அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் வியாபாரக் குறியின் கீழ் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்வதற்கான உரிமையினை அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு ஒப்படைக்கின்ற அங்கீகார வணிகங்கள் உற்பத்தி அங்கீகார வணிகங்கள் எனப்படும்.

உதாரணம்: கொகா கோலா, பெப்சி கோலா போன்ற குளிர்பானங்களை போத்தலில் அடைத்து விற்பனை செய்யும் நிறுவனங்கள்.

வணிக முறைக்கான அங்கீகார வணிகம்:

அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் பெயரிலும் முறையிலும் வணிகத்தை நடாத்திச் செல்வதற்கு அங்கீகாரம் பெறுவருக்கு உரிமையினை ஒப்படைக்கின்ற அங்கீகார வணிகம், வணிக முறைக்கான அங்கீகார வணிகங்கள் எனப்படும்.

உதாரணம்: MC: DONALDS, KFC, Pizza Hut போன்ற உற்பத்திகளின் உணவுகளை வழங்கும் வியாபார நிறுவனங்கள்.



- அங்கீகார வணிக முறையின் அனுகூலங்கள் சில பின்வருமாறு:

அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கு:

- அவரின் முதலீட்டினை வணிகத்தை விரிவுபடுத்தக்கூடிய ஆற்றல் கிடைத்தல்.
- விளம்பரச் செலவுகளை அங்கீகாரம் பெறுபவருடன் பகிர்ந்து கொள்ள முடிதல்.
- அங்கீகாரம் பெறுபவரின் முதலீட்டின் மூலம் அனுகூலங்களைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.
- அங்கீகாரம் பெறுபவரின் வினைத்திறனின் அடிப்படையில் இயல்பாகவே நன்மைகளைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.
- அங்கீகாரம் பெறுபவரின் மூலம் பயனடைதல்.

அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு:

- அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் நன்மதிப்பின் கீழ் பாரிய சந்தையைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.
- தோல்வியடையக்கூடிய போக்கு குறைவாகக் காணப்படல்.

- பிரசித்தி பெற்ற வியாபாரப் பெயர் காரணமாக விளம்பரம் செய்தல் இலகுவாக அமைதல்.
- அங்கீகாரம் வழங்குபவரிடமிருந்து முகாமைத்துவப் பயிற்சி கிடைக்கப் பெறல்.
- அங்கீகாரம் வழங்குபவரிடமிருந்து நிதி வசதிகள் கிடைக்கப் பெறல்.
- மூலப்பொருட்களைக் குறைந்த விலையில் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.

- அங்கீகார வணிகங்களின் வரையறைகளில் சில பின்வருமாறு:

அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கு:

- அங்கீகாரம் பெறுபவர்கள் தோல்வியடையும்போது அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் இலாபமும் குறைவடையலாம்.
- அங்கீகாரம் பெறுபவரின் பாதகமான செயற்பாடுகள் காரணமாக அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் நன்மதிப்பில் பாதிப்பு ஏற்படலாம்.
- அங்கீகாரம் பெறுபவர் உழைக்கும் இலாபத்தில் கூடுதலான பகுதியினை அவர்களே வைத்துக் கொள்ளல்.

அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு:

- அங்கீகாரம் வழங்குபவர்களின் கட்டுப்பாடு காணப்படுவதன் காரணமாக அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு முழுமையான சுதந்திரம் கிடைக்கப் பெறாமை.
- அங்கீகார வணிக முறையினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்குப் பாரிய செலவினை ஏற்க வேண்டியிருத்தல்.
- இலாபம் தொடர்பில் நிச்சயமற்ற நிலைமை காணப்படலாம்.
- அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் நன்மதிப்பின் கீழ் தங்கியிருப்பதால் முதலீடு தொடர்பான நட்ட அச்சம் காணப்படல்.
- அங்கீகார ஒப்பந்தத்திற்கேற்பச் செயற்பட வேண்டியிருப்பதனால் அங்கீகாரம் பெறுபவர் கூடிய அழுத்தத்திற்கு உட்படுதல்.



• கூட்டு வணிகங்கள் (Business Compination)

- வணிகங்கள் இணைந்து செயற்படல் வணிகத்துறையின் புதிய போக்கொன்றாகும்.
- கம்பனிகள் 2 அல்லது பல ஒன்று சேர்ந்து செயற்படல் வணிகங்களின் கூட்டு என்றழைக்கப்படும்.
- வணிகங்களின் ஒன்றிணைதலை இரு முறைகளில் மேற்கொள்ள முடியும்.
 - ஒன்றிணைதல் (Mergers Amalgamation))
 - கையகப்படுத்தல் (Acquisition)

ஒன்றிணைதல்:

- ஒன்றிணைதலின்போது வெவ்வேறாகக் காணப்பட்ட இரு கம்பனிகள் அல்லது பல தனி வணிகமொன்றாக மாற்றமடையும்.
- அது ஒரு கம்பனி ஏனைய கம்பனிகளின் சொத்துக்கள் பொறுப்புக்களை கொள்வனவு செய்வதன் மூலமோ அல்லது ஒன்றிணையும் வணிகங்களின் வணிகக் கருமங்களை முடித்து அதனுடாக புதிய கம்பனியொன்றை அமைப்பதன் மூலமோ மேற்கொள்ள முடியும்.

கையகப்படுத்தல்

- ஒரு கம்பனி இன்னொரு கம்பனியின் சாதாரண பங்கு மூலதனத்தில் கூடுதலான அளவினைக் கொள்வனவு செய்தல் இங்கு இடம்பெறும். பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்யும் கம்பனிக்கு நிர்வாக அதிகாரம் கிடைக்கப்பெறும்.
- ஒன்றிணைதல் அல்லது கையகப்படுத்தல் மூலம் இடம்பெறுகின்ற இணைவானது பிரதானமாக மூன்று முறைகளில் இடம்பெறும்.
 - கிடை இணைப்பு (Horizontal Combination)
 - நிலைக்குத்து இணைப்பு (Vertical Combination)
 - முரண்பாடான இணைப்பு (Conglomerate Combination)
- ஒரேவகையிலான வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட்டுள்ள கம்பனிகள் 2 அல்லது பல ஒன்று சேர்தல் கிடை இணைப்பு எனப்படும்.

உதாரணம்:-

- பாதணி உற்பத்தி நிறுவனங்கள் இரண்டு இணைதல்.
- எம். பி. எஸ். எல். வரையறுக்கப்பட்ட சேமிப்பு வங்கி, இலங்கை வியாபார வங்கி (PLC) மற்றும் எம். பி. எஸ். எல். பினான்ஸ் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி என்பன ஒன்றிணைந்து 2015.01.01 இலிருந்து இலங்கை வியாபார நிதிக் குத்தகைக் கம்பனி (PLC) யினை ஆரம்பித்தமை.
- மென்பொருள் அபிவிருத்தி நிறுவனமான மைக்ரோ சொப்ட் நிறுவனமானது நொக்கியா (Nokia) கம்பனியின் மென்பொருள் அலகினைக் கொள்வனவு செய்தமை.
- யூனியன் அஸ்ரன்ஸ் ஜெனரல் கம்பனி மற்றும் ஏசியன் எலாயன்ஸ் பொதுக் கம்பனி என்பன ஒன்றிணைந்து பெயா பெஸ்ட் இன்சூரன்ஸ் கம்பனி எனும் பெயரில் 2017 பெப்ரவரி 28 இலிருந்து ஒன்றிணைந்து வணிகக் கருமங்களை மேற்கொள்கின்றமை.
- வணிக முறைமையில் ஏதாவது பொருள் உற்பத்தியொன்றில் பல்வேறு பகுதிகளில் ஈடுபட்டிருக்கும் கம்பனிகள் சில ஒன்றிணைதல் நிலைக்குத்து ஒன்றிணைப்பு எனப்படும்.

உதாரணம்:-

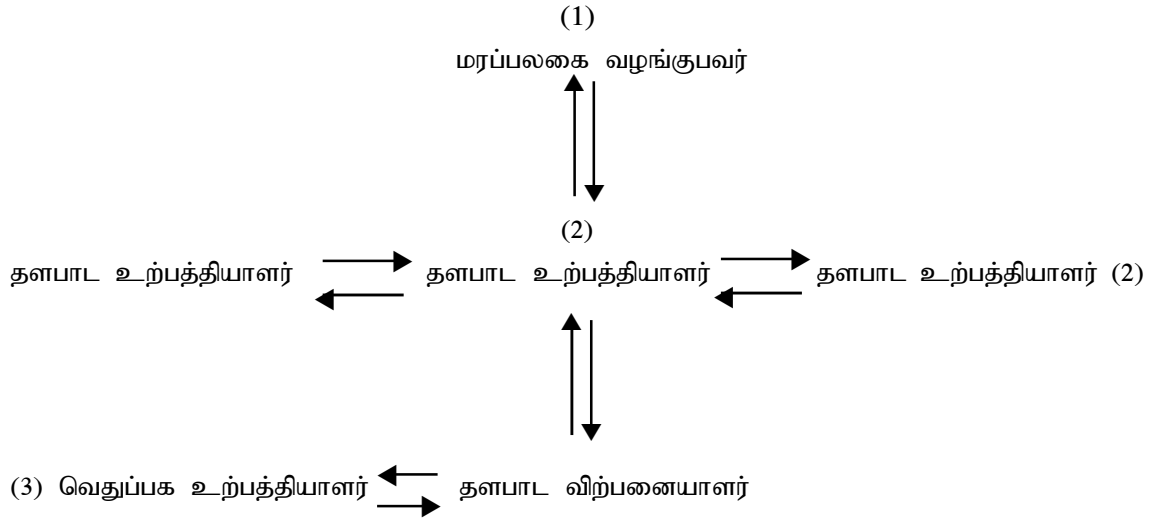
பாதணி கம்பனியொன்று தோல் உற்பத்தி செய்யும் கம்பனியொன்றுடன் இணைதல்.

- ஓரினமல்லாத வெவ்வேறுபட்ட வகையிலான வணிகங்களின் ஒன்றிணைதல் முரண்பாடான இணைப்பு எனப்படும்.

உதாரணம்:-

பாதணி உற்பத்திக் கம்பனியொன்று, பிஸ்கட் உற்பத்தி செய்யும் கம்பனி யொன்றுடன் இணைதல்.

- வணிகங்களின் இணைப்பு முறையினை பின்வரும் வரைபடம் மூலம் காட்டலாம்.



- (1) நிலைக்குத்து இணைப்பு
- (2) கிடை இணைப்பு
- (3) முரண்பாடான இணைப்பு

தேர்ச்சி 4.0: பல்வேறு வணிக அமைப்புக்களையும் அவற்றை முறையாக ஆரம்பித்து நடத்திச் செல்வதற்கான தேவைப்பாட்டினையும் உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 4.7 : அரசு துறை வணிக அமைப்புக்களின் பண்புகளைக் கேட்டறிந்து அவ்வணிகங்களின் முக்கியத்துவத்தைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிகக் கருமங்களை அரசின் கீழ் நடத்திச் செல்வதற்கான காரணங்களைக் கேட்டறிவார்.
- அரசு துறை வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்திக் காட்டுவார்.
- அரசு துறை வணிகங்களுக்கான உதாரணங்களை முன்வைப்பார்.
- அரசு துறை வணிக அமைப்புக்களின் பண்புகளைக் கேட்டறிவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- அரசு மூலம் நடத்திச் செல்லப்படும் வணிகங்கள் தொடர்பாக மாணவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
- அரசு துறை வணிகம் என்றால் என்ன என்பதனை விளக்கவும்.
- பொதுத்துறையின் மூலம் வணிகங்களை நடத்திச் செல்வதற்கான காரணங்களை விளக்கவும்.
- அரசுதுறை வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்திக் காட்டவும்.
- ஒவ்வொரு அரசு துறை வணிகங்களின் பண்புகளைச் சுட்டிக்காட்டி உதாரணங்களுடன் முன்வைக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- அரசு அல்லது உள்ளூராட்சி நிறுவனங்கள் மூலம் நடத்திச் செல்வதும் நிர்வகிக்கப் படுவதுமான அனைத்து வணிகங்களும் அரசு துறை அல்லது பொதுத்துறை வணிகங்களாகக் கருதப்படும்.
- பொதுத்துறையின் வணிகங்களை பொதுமக்களின் நலன் கருதியே நடத்திச் செல்லப் படுகின்றன.
- பின்வரும் காரணங்களின் அடிப்படையில் அரசு வணிகக் கருமங்களில் ஈடுபடுகின்றது.
 - தனியார் துறையின் மூலம் பாதகமான முறையில் இலாபத்தை உழைத்தல் போன்ற சந்தை நிலைமைகளைக் கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருப்பதற்கு
 - சர்வாதிகார நிறுவனங்கள் உருவாவதைத் தடுப்பதற்கு
 - நாட்டின் பாதுகாப்புக் கருதி காணப்படுகின்ற பல்வேறு வணிகத்துறைகளை நடத்திச் செல்வதற்கு
 - பொதுமக்களுக்கு நியாயமான விலையில் அத்தியாவசியமான பொருள்கள் சேவைகளை வழங்குவதற்கு

- அரசின் திட்டத்துடனும் கட்டுப்பாட்டின் கீழும் வணிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டியிருப்பதனால் வளங்கள் வீண்விரயமாவதை இழிவுபடுத்திக் கொள்வதற்கு
- இலாபமற்ற, தனியார் துறை ஈடுபடாத, பாரியளவு கொண்ட அபிவிருத்தித் திட்டங்களை நடத்திச் செல்ல வேண்டி இருப்பது போன்ற பல காரணங்களைக் குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
- அரசு துறை அமைப்புக்களை பின்வருமாறு வகைப்படுத்த முடியும்.
 - அரசு கூட்டுத்தாபனங்கள் / சட்டரீதியாக உருவாக்கப்பட்ட சபைகள்
 - அரசு திணைக்களங்கள்
 - அரசு கம்பனிகள்
 - மாகாண சபை மற்றும் உள்ளூராட்சி நிறுவனங்கள் கீழ் இயங்கும் வணிகங்கள்
- அரசு கூட்டுத்தாபனங்களில் பின்வரும் பண்புகளைக் காணமுடியும்.
 - விசேட அல்லது பொதுச் சட்டத்தின் கீழ் உருவாக்கப்படல்.
 - சட்டரீதியான தனிமனித அந்தஸ்துக் காணப்படல்.
 - முழுமையான உரிமை அல்லது கூடுதலான உரிமை அரசிற்கே உரித்துடையது.
 - அரசினால் நியமிக்கப்படும் பணிப்பாளர் சபையினால் நிர்வகிக்கப்படும்.
 - அரசு கடன், பங்கிலாபம், மீள்முதலீடு, பொதுமக்களின் கடன் மூலம் மூலதனத்திற்கு பங்களிப்பைப் பெற்றுக்கொள்ளல் எனும் வகையில் மூலதனத்தைத் திரட்டிக் கொள்ள முடிதல்.
 - குறைவான விலையில் மக்களுக்கு வினைதிறனான சேவையை வழங்குவதே இதன் முக்கிய நோக்கமாக இருக்கின்றது.

உதாரணம்: - இலங்கைப் போக்குரத்துச் சபை
 - இலங்கை மகாவலி அதிகார சபை
 - இலங்கை ரூபவாஹினிக் கூட்டுத்தாபனம்
 - இலங்கைப் பெற்றோலியக் கூட்டுத்தாபனம்
- அரசு கூட்டுத்தாபனங்கள், சபைகள், அதிகார சபைகள், நிறுவனங்கள், பணித்துறை போன்ற பல்வேறு பெயர்களில் அழைக்கப்படும்.
- அரசு திணைக்களங்களின் பின்வரும் பண்புகளைக் காணமுடியும்.
 - அமைச்சொன்றின் கீழ் அரசின் நேரடிக் கண்காணிப்பிற்குட்படல்.
 - நிறுவனச் சட்டக்கோவை, நிதிப் பிரமாணம் போன்ற அரசு கொள்கைகளுக்கமைய கருமமாற்ற வேண்டியிருத்தல்.
 - பெரும்பாலும் சேவை வழங்குவதில் ஈடுபடும் நிறுவனங்களாக இருத்தல்.
 - திணைக்களமொன்று சட்டத்தின் முன் தனிமனிதனாக ஏற்றுக் கொள்ளப்படுவதில்லை என்பதுடன் திணைக்கள அதிகாரியின் பதவிப் பெயரில் சட்டத்தின் முன் தோற்றமளிக்க வேண்டியிருத்தல்.
 - அரசின் வருடாந்த வரவு செலவுத்திட்டத்தின் மூலம் தேவையான நிதியத்தை ஈட்டிக் கொள்ளப்படுதல்.

உதாரணம்:-

 - கல்வித் திணைக்களம்
 - கமத்தொழில் திணைக்களம்
 - சுகாதாரத் திணைக்களம்
 - புகையிரதத் திணைக்களம்

- அரசு கம்பனியொன்றில் பின்வரும் பண்புகளைக் காணமுடியும்.
 - கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் கூட்டிணைக்கப்பட்ட வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனியொன்றாக இருத்தல்.
 - கம்பனியின் மொத்த மூலதனத்தில் 51% த்தையும் விடக் கூடியளவினை அரசுக்கு அல்லது அரசு நிறுவனமொன்றிற்கு உரித்துடையதாக இருத்தல்.
 - உதாரணம்:-
 - இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம்
 - வரையறுக்கப்பட்ட இலங்கை பொஸ்பேட் கம்பனி
 - இலங்கை டெலிகொம் கம்பனி
 - வரையறுக்கப்பட்ட லிற்றோ வாயு கம்பனி
 - அரசு வியாபாரக் கம்பனி (State trading company)
- உள்ளூராட்சி நிறுவனங்களின் கீழ் காணப்படும் நிறுவனங்களின் பண்புகளைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
 - உள்ளூராட்சி மன்றம், நகர சபை, பிரதேச சபை என்பவற்றின் கீழ் நடத்திச் செல்லப்படும்.
 - உரிமையானது அந்தந்த உள்ளூராட்சி நிறுவனங்களுக்கு உரித்துடையதாக இருத்தல்.
 - தேவையான நிதி உள்ளூராட்சி நிறுவனங்களினால் அல்லது மத்திய அரசினால் வழங்கப்படும்.
 - நிர்வாகமானது உள்ளூராட்சி நிறுவன அதிகாரிகளினால் மேற்கொள்ளப்படும்.

தேர்ச்சி 5.0: சமூக, பொருளாதார, தனியாள் விருத்திக்காக முயற்சி யாண்மையின் பங்களிப்பினை மதிப்பார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 5.1 : முயற்சியாண்மையின் முக்கியத்துவம், அனுகூலங்கள் என்பவற்றை அறிந்து முயற்சியாளரொருவராவதற்கான அக்கறையினை வெளிப்படுத்துவார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட வரைவிலக்கணங்களைக் கற்பதன் மூலம் முயற்சியாண்மை தொடர்பான வரைவிலக்கணமொன்றைக் கட்டியெழுப்புவார்.
- முயற்சியாண்மையின் முக்கியத்துவத்தை மதிப்பார்.
- முயற்சியாண்மைக்கும் வணிகத்திற்குமிடையிலான தொடர்பினை விளக்குவார்.
- முயற்சியாண்மையினால் தனிநபருக்கும் நிறுவனத்திற்கும் சமூகத்திற்கும் பொருளாதாரத்திற்கும் கிடைக்கும் அனுகூலங்களைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- தெரிவு செய்த முயற்சியாண்மையொன்றைக் கவனத்தில் கொண்டு அதன் மூலம் முயற்சியாளருக்கும் சமூகத்திற்கும் நிறுவனத்திற்கும் பொருளாதாரத்திற்கும் கிடைக்கும் அனுகூலங்களைத் தனித்தனியாகப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- முயற்சியாண்மைக்கும் பொருளாதார அபிவிருத்திக்குமிடையிலான தொடர்பினை விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பின்வரும் கூற்றுக்களை வகுப்பு மாணவர்களுக்கு முன்வைக்கவும்.
 - “கயான் தனது தந்தையினால் நடாத்திச் செல்லப்பட்ட சில்லறை வியாபாரத்தினை சிறப்பு வணிக நிலையமொன்றாக மாற்றி நடாத்திச் செல்கின்றார்.”
 - “சுஜீவன் டெங்கு நோயினைக் கட்டுப்படுத்துவதற்காக தனது பட்டியலொன்றிற் கமைய தாவர இலைகளினால் உருவாக்கப்பட்ட மருந்து மூலிகையொன்றை உற்பத்தி செய்து சந்தைக்கு முன்வைத்துள்ளார்.”
 - “நளின் நட்டத்துடன் நடாத்திச் செல்லப்பட்ட பேருந்து ஒன்றினைக் குத்தகைக்கு எடுத்து புதிய பகுதிகளை அதனுடன் இணைத்து அவ்வீதியிலே செலுத்தி வருகின்றார்.”
- மேற்குறிப்பிட்ட கூற்றுக்களில் கூறப்பட்ட நபர்களில் காணப்படுகின்ற விசேட பண்புகளை மாணவர்களிடம் கேட்கவும்.
- நவீனமயப்படுத்தல், புத்தாக்கம் புனைதல், இடர்களை முகாமைத்துவம் செய்தல் போன்ற பண்புகள் அந்நபர்களிடம் காணப்படுகின்றது என்பதைக் கலந்துரையாடலி னூடாக வெளிக்கொணரச் செய்யவும்.
- அவ்வாறான பண்புகள் முயற்சியாண்மை எண்ணக்கருவினுள் உள்ளடக்கப்படல் வேண்டும் எனவும், பல்வேறு நபர்களினால் முயற்சியாண்மை தொடர்பான பல்வேறு வரைவிலக்கணங்கள் முன்வைக்கப்பட்டுள்ளதென்பதைத் தெளிவுபடுத்தவும்.



- அவ்வரைவிலக்கணங்களினூடாக மாணவர்களைக் கொண்டு பொது விளக்க மொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.



- முயற்சியாண்மையின் முக்கியத்துவத்தை விளக்கவும்.



- முயற்சியாண்மைக்கும் வணிகத்திற்குமிடையிலான தொடர்பினைத் தெளிவுபடுத்தவும்.



- உங்களது பிரதேசத்திலுள்ள முயற்சியாளரொருவரைக் கவனத்தில் கொண்டு அவரின் மூலம்,

- முயற்சியாளருக்கும்
- சமூகத்திற்கும்
- பொருளாதாரத்திற்கும்

கிடைக்கும் நன்மைகளை மாணவர்களிடம் வினவிக் கலந்துரையாடவும்.

- முயற்சியாண்மைக்கும் பொருளாதார அபிவிருத்திக்குமிடையிலான தொடர்பினை விளக்கவும்.
- முயற்சியாண்மையின் போக்கினை விளக்கவும்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- முயற்சியாண்மை தொடர்பாக முன்வைக்கப்பட்டிருக்கும் வரைவிலக்கணங்களில் சில பின்வருமாறு:

- “சந்தர்ப்பமொன்றை ஏற்படுத்திக் கொண்டு அதிலிருந்து நன்மைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கான ஒழுங்கமைப்பொன்றினை உருவாக்குபவர் முயற்சியாளராவார். சந்தர்ப்பங்களை ஏற்படுத்தி அவற்றைப் பயன்படுத்துவதற்காக ஒழுங்கமைப்புக்களை மேற்கொள்ளும் பொழுது தொடர்புபடுகின்ற சகல கருமங்களும் செயற்பாடுகளும் முயற்சியாண்மைச் செயன்முறையில் உள்ளடங்கும்.”

- வில்லியம் டி பைகிரோவ் -

- “புதிய பொருள்கள், சேவைகளை அறிமுகப்படுத்துவதன் மூலம் அல்லது புதிய அமைப்பு முறையொன்றினை உருவாக்குவதன் மூலம் அல்லது புதிய மூலப் பொருள்களைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் அல்லது நடைமுறையிலுள்ள முறையொன்றினை மாற்றுகின்ற செயல் முறை முயற்சியாண்மையாகும்.”

- ஜோஸப் சூம் பீட்டர் -

- “மூலதனத்திற்கும் ஊழியத்திற்குமிடையில் இடைநடுவராகச் செயற்படுதல் முயற்சியாண்மையாகும்.”

- ஓக்ஸ் போர்ட் அகராதி -

- “நிச்சயமற்ற நிலைமைகளுக்கு முகங்கொடுப்பது முயற்சியாண்மையாகும்.”

- ரிச்சார்ட் நன்டினட் -

- “புதிய வணிகமொன்றை விரிவுபடுத்தி வெற்றிகரமாக நடத்திச் செல்வதற்காக இருக்கும் ஆற்றலே முயற்சியாண்மையாகும்.”

- சர்வதேச தொழிலாளர் அமைப்பு -



- மேற்குறிப்பிட்ட வரைவிலக்கணங்களின் உதவியுடன் முயற்சியாண்மை தொடர்பிலான கருத்தொன்றினைப் பின்வருமாறு கட்டியெழுப்ப முடியும்.

சூழலிலுள்ள சந்தர்ப்பங்களை ஆக்கரீதியாகப் பெற்று நட்ட இடரினை ஏற்று, புத்தாக்கங்களை உருவாக்குகின்ற செயன்முறை முயற்சியாண்மையாகும்.

அல்லது

மனிதத் தேவை, விருப்பங்களை இனங்கண்டு அவற்றை நிறைவு செய்வதற்கான வணிக சந்தர்ப்பங்களை உருவாக்கி நட்ட இடர்களை முகாமைப்படுத்தி மேற்கொள்கின்ற புத்தாக்கங்களை உருவாக்குகின்ற செயன்முறை முயற்சியாண்மையாகும்.



முயற்சியாண்மையின் முக்கியத்துவம்

- வேகமாக மாற்றமடைந்து வருகின்ற உலகின் மாற்றங்களுக்கு எதிர்விளைவை காட்டக்கூடிய புத்தாக்கங்களை கண்டுபிடிக்கக்கூடிய முயற்சியாளர்களின் தேவை மிகப் பாரியளவில் காணப்படல்.
- போட்டியாளர்களைக் கொண்ட வணிக உலகில் தொடர்ந்தும் நிலைத்திருப்பதற்கு புத்தாக்கங்களை உருவாக்குவதன் தேவைப்பாடு காணப்படல்.
- மாற்றமடைந்து வரும் உலகிற்கு முயற்சியாளர்களே தலைமைத்துவத்தை வழங்கக் கூடியதாக இருப்பதனால் சகல அமைப்புகளுக்கும் முயற்சியாளர்கள் தேவைப்படல்.
- தனிநபர் தேவைகள், விருப்பங்களை உயர்மட்டத்தில் நிறைவு செய்வதன் மூலம் வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்துவதற்குப் புத்தாக்கம் புனைதலின் தேவைப்பாடு காணப்படல்.
- நாளாந்தம் மாற்றமடைந்து வருகின்ற புதிய தொழினுட்பங்களுக்கேற்ப வணிகக் கருமங்களை விருத்தி செய்வதற்கான தேவைப்பாடு காணப்படல்.
- புதிய வணிகங்களை ஆரம்பிப்பதனுடாகத் தொழில்களை உருவாக்கக்கூடியதாக இருத்தல்.



முயற்சியாண்மைக்கும் வணிகத்திற்குமிடையிலான தொடர்பு

மனிதத் தேவை விருப்பங்களை இனங்கண்டு அவற்றை நிறைவு செய்வதற்காக இடர்களை முகாமைப்படுத்திப் புத்தாக்கங்களை உருவாக்குகின்ற செயன்முறை முயற்சியாண்மை எனப்படும்.

மனிதத் தேவை விருப்பங்களை நிறைவு செய்வதற்காகப் பொருட்கள் சேவைகளை உற்பத்தி செய்தல், விநியோகித்தல் மற்றும் அதனுடன் இணைந்த கருமங்கள் வணிகம் என விரிவாகக் கூறலாம்.

இதற்கேற்ப முயற்சியாண்மையினூடாகவும் வணிகங்கள் மூலமும் மனிதத் தேவை விருப்பங்களை நிறைவு செய்வதற்காகப் பொருட்கள் சேவைகள் உற்பத்தி செய்வதுடன் அதனுடன் இணைந்த சேவைகளில் ஈடுபடுகின்றனர். ஆயினும் ஒப்பீட்டு ரீதியாக முயற்சியாண்மையானது வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணல், இடர்களை முகாமைத்துவம் செய்தல், புத்துருவாக்கங்களை உருவாக்கல் போன்ற கருமங்களில் ஈடுபடும்.

இதற்கமைய சகல முயற்சியாண்மையும் வணிகங்களாக இருப்பதுடன் சகல வணிகங்களும் முயற்சியாண்மை அல்ல என்பது தெளிவாகின்றது.

அதேபோன்று முயற்சியாண்மையின் இறுதி விளைவு வணிகம் எனக் குறிப்பிட்டுக் கூற முடியும்.



முயற்சியாண்மையின் அனுகூலங்கள்

- முயற்சியாண்மையினூடாகத் தனிநபர் நிறுவன, சமூக மற்றும் பொருளாதார நன்மைகள் கிடைக்கப் பெறுகின்றன.

உதாரணம்:-

• தனியாள் அனுகூலங்கள்

- தனியாள் ஆற்றலினூடாக நன்மைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய சந்தர்ப்பம் கிடைத்தல்.
- உயர் அர்ப்பணிப்புக்கேற்ப உயர் நன்மைகளைப் பெற்றுக்கொள்ள முடிதல்.
- சமூகநிலைமையும், ஏற்றுக்கொள்ளும் தன்மையும் ஏற்படல்.
- உளத்திருப்தி கிடைக்கப்பெறல்.
- தனிப்பட்ட நிதிசார்ந்த இலாபம் கிடைக்கப் பெறல்.

• நிறுவன ரீதியான அனுகூலங்கள்

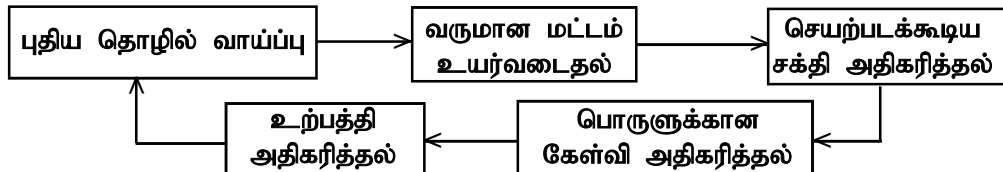
- போட்டி நிலைமைக்கு முகங்கொடுப்பதற்கு இலகுவாக இருத்தல்.
- வணிகக் கருமங்கள் விரிவடைதல்.
- தொடர்ச்சியாக அபிவிருத்தியடைதல்.
- சந்தைப்பங்கு விரிவடைதல்.
- கைத்தொழில் துறையில் விசேடத்துவம் பெற்ற ஒருவராக மாற்றமடைதல்.

• சமூக, பொருளாதார அனுகூலங்கள்

- புதிய தொழில் வாய்ப்புக்கள் உருவாதல்.
- வருமான சந்தர்ப்பங்கள் உருவாதல்.
- புதிய பொருள்கள், சேவைகளைப் பயன்படுத்துவதற்கான சந்தர்ப்பம் உருவாதல்.
- மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் உயர்வடைதல்.
- பிரதேச வளங்களை உற்பத்திக்குப் பயன்படுத்துதல்.
- புதிய சந்தைகள் விருத்தியடைதல்.

முயற்சியாண்மையும் பொருளாதார வீருத்தியும்

- முயற்சியாண்மைக்கும் பொருளாதார வீருத்திக்குமிடையிலான தொடர்பினைப் பின்வரும் விடயங்களினூடாக விளக்க முடியும்.
- முயற்சியாண்மை காரணமாகப் புத்தாக்கங்கள் உருவாகி தேசிய உற்பத்தி அதிகரித்தல்.
- புதிய தொழில் வாய்ப்புக்கள் உருவாவதன் காரணமாக வேலைவாய்ப்பு மட்டம் அதிகரித்தல்.
- புதிய தொழில் வாய்ப்புக்கள் உருவாவதன் காரணமாக பொருளாதார வீருத்தி வேகமாக உயர்வடைதல்.



- சந்தைச் செயற்பாடுகள் விரிவடைதல், புதிய போட்டிச் சந்தைகள் உருவாதல் என்பவற்றினூடாகப் பொருளாதாரம் விருத்தியடைதல்.
- பிரதேச வளங்கள் பயன்படுத்தப்படுவதனால் அவற்றிற்கு உயர்ந்த கேள்வி உருவாதல்.
- புதிய வணிகங்கள் உருவாவதன் காரணமாகப் பொருளாதாரம் அபிவிருத்தி அடைதல்.

முயற்சியாண்மையின் போக்குகள்

- உள்ளக முயற்சியாண்மை (Internal Entrepreneurship)
- பூகோள ரீதியான முயற்சியாண்மை (Global Entrepreneurship)
- சமூக ரீதியான முயற்சியாண்மை (Social Entrepreneurship)
- பசுமை முயற்சியாண்மை (Green Entrepreneurship)

பூகோள ரீதியான முயற்சியாண்மை

பூகோள ரீதியாக வியாபாரத்தில் ஈடுபடுவதைக் குறிக்கும். அதாவது உலகத்தில் எந்த இடத்தில் இருந்தாலும் கூட தொழில்நுட்பப் பிரயோகத்தின் மூலம் உலகத்தின் வேறு எந்தவொரு நாடு அல்லது இடத்துடன் தொடர்பாடலில் ஈடுபட்டு அரசியல் எல்லைகளுக்கு வெளியே கருமமாற்றும் திறனைக் குறிக்கும். ஓர் இடத்திலிருந்து உலகம் முழுவதும் தமது உற்பத்திகளை வெற்றிகரமாக விநியோகிப்பதற்காக அந்தந்த நாடுகளின் நுகர்வாளர்களது தேவை விருப்பங்களை இனங்கண்டு அதேவை விருப்பங்களை பூர்த்தி செய்வதற்குத் தமது உற்பத்திகளை வழங்குதல் பூகோள ரீதியாக முயற்சியாண்மையின் விளைவைப் பெற்றுக் கொள்வதைக் குறிக்கும்.

இங்கு ஏனைய கலாசாரங்கள் தொடர்பாக அறிந்து வைத்திருப்பது மிக முக்கியமான விடயமொன்றாகும். இதற்காக ஏனைய நாடுகள் இனங்களோடு சிறந்த தொடர்புகளைப் பேணுவது அவசியமாகும். இனங்களுக்கும் கலாசாரத்திற்குமிடையே காணப்படும் வேறுபாடுகளை இனங்காண்பதன் மூலம் சந்தர்ப்பங்களை உருவாக்கிக் கொள்ளல் இடம்பெறும்.

சமூக ரீதியான முயற்சியாண்மை

சமூகத்திற்குச் சேவை செய்யும் எண்ணத்தில் சமூக ரீதியான பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வுகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்குப் புத்தாக்கங்களில் ஈடுபடுதல் இதன் கருத்தாகும். மனத்திருப்தி, வரவேற்பு, புகழ், பிரதி உபகாரம் போன்ற அனுகூலங்கள் சமூக முயற்சியாண்மையின் மூலம் எதிர்பார்க்கப்படும். உலகத்தைச் சிறந்த இடமொன்றாக மாற்றுவதே சமூக முயற்சியாண்மையின் நோக்கமாக இருக்கின்றது.

பசுமை முயற்சியாண்மை

பசுமை முயற்சியாண்மை என்பது சூழல் ரீதியாக மட்டுமன்றி சமூக ரீதியான பிரச்சினைகள் அல்லது தேவைகளுக்காக மிக உயர்வான அவதானத்துடன் இயற்கைச் சூழலுக்குப் பாதிப்பை ஏற்படுத்தாத வகையில் நேரான தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதற்கு முயற்சியாண்மை எண்ணக்கருக்களை அறிந்து செயற்படும் செயற்பாடுகளாக இருக்கும்.

சூழலைப் பாதுகாப்பது பசுமை முயற்சியாளர்களின் நேரான எண்ணக் கருவாகக் கருதப்படும். சூழல் பிரச்சினைகளுக்கு மிகவும் உணர்வுபூர்வமானவர்களாக இருப்பர். இம் முயற்சியாளர்களின் வணிக நடவடிக்கைகள் இயற்கைச் சூழலுக்கு நேரான தாக்கங்களை ஏற்படுத்தும்.

உள்ளக முயற்சியாண்மை

அமைப்புக்களின் வெவ்வேறு பதவிகளில் கருமமாற்றுகின்ற ஆக்கரீதியான தனிநபர்கள் அந்நிறுவனத்தின் உற்பத்திப் பொருள்களில் மட்டுமன்றி உற்பத்தி முறைகளிலும் மாற்றம் செய்கின்றனர். உயர் முகாமையாளர்கள் அவ்வாறான ஆக்கரீதியான கருமங்களை மேற்கொள்வதற்கு அவ்வாறான தனிநபர்களை ஊக்கப்படுத்துவார்கள். இவ்வாறு அமைப்பொன்றில் மாற்றங்களை அறிமுகப்படுத்தும் நிறுவனத்தினுள் செயற்படும் முயற்சியாண்மை உள்ளக முயற்சியாண்மை எனப்படும்.

தேர்ச்சி 5.0: சமூக, பொருளாதார, தனியாள் விருத்திக்காக முயற்சி யாண்மையின் பங்களிப்பினை மதிப்பார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 5.2 : முயற்சியாண்மைச் செயன்முறைகளை அறிந்து கொள்வார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- முயற்சியாண்மையானது செயன்முறையொன்றாகும் என்பதை உறுதிப்படுத்துவார்.
- முயற்சியாண்மை செயன்முறைகளை அறிமுகப்படுத்துவார்.
- முயற்சியாண்மைச் செயன்முறைகளின் படிமுறைகளைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- முயற்சியாண்மைச் செயன்முறைகளை வரைபடத்தின் மூலம் சுட்டிக்காட்டுவார்.
- முயற்சியாண்மைச் செயன்முறையின் ஒவ்வொரு படிமுறைகளையும் விபரிப்பார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- சூழலை இனங்காண்பதன் மூலம் வணிகரொருவருக்கு வாய்ப்புக்களை உருவாக்கிக் கொள்ளக்கூடிய முறைகள் தொடர்பாக ஏற்கனவே பெற்ற அறிவினை ஞாபகமூட்டவும்.
- முயற்சியாளரொருவர் அவ்வாய்ப்புக்களை உண்மை நிலைக்கு மாற்றுவதற்குப் படிப்படியாக கருமமாற்றுகின்றார் என்பதனைக் குறிப்பிடுங்கள்.
- முயற்சியாண்மைச் செயல்முறையின் படிமுறைகளை உறுதிப்படுத்துவதற்குச் சுயமாக முன்வரும் மாணவரொருவரைக் கொண்டு பின்வரும் கதையை வகுப்பில் சமர்ப்பி யுங்கள்.

“ சிறுபிராயத்தின்போது எனது அம்மா தினந்தோறும் கீரை வகைகளை உண்ணத் தருகின்றார். ஆயினும் இப்போதிருக்கும் தாய்மார்களின் அதிகமான வேலைப் பழுவின் காரணமாகக் குழந்தைகளுக்கு வழங்குவதற்கான கீரைகளை வளர்ப்பதற்கோ தயாரிப்பதற்கோ நேரமில்லை. இது தொடர்பான தீர்வொன்றைப் பெற்றுக் கொள்ளும் பொருட்டு வெகுகாலமாக நான் சிந்தனையில் ஆழ்ந்தேன். தகவல்களைச் சேகரித்தேன். ஆய்வுகளை மேற்கொண்டேன். இவ்வர்ப்பணிப்பின் விளைவாகத் தயாரிக்கப்பட்ட கீரைப் பொதிகளை சந்தைப்படுத்துவதற்கு நான் திட்டமிட்டேன். இயற்கைப் பசளை களைப் பயன்படுத்தி எனக்கு உரிமையான தோட்டத்தில் பயிர் செய்த கீரை வகைகளை எடுத்து அவற்றை சிறுதுண்டுகளாக்கி ஒழுங்கமைத்து சுகாதாரப் பாதுகாப்புடன் பொதி செய்து சந்தைக்குச் சமர்ப்பித்தேன். எனக்கு அதிகமான அச்சுறுத்தல்கள் ஏற்பட்டன. ஆயினும் நான் தளர்வடையவில்லை. இன்று நான் இவ்வணிகத்தை மிக வெற்றிகரமாக மேற்கொண்டு வருகின்றேன்.”

- இக்கதையில் உள்ளடக்கப்பட்டிருக்கும் முயற்சியாண்மைச் செயன்முறையின் படிமுறைகள் வெளிப்படுமாறு கலந்துரையாடலொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.
- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாக வகைப்படுத்திப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.
 - உங்களது குழுவானது புதிய உற்பத்திப் பொருளொன்றை உற்பத்தி செய்வதற்கு எண்ணியுள்ளது என எண்ணுங்கள்.
 - உங்களது குழு உற்பத்தி செய்வதற்குக் கருதுகின்ற உற்பத்தியினைக் குறிப் பிடவும்.

- அவ்வழிப்பதிப்பொருள் தொடர்பான கருத்தினை வெளிப்படுத்திக் கொண்ட முறையினை விளக்கவும்.
- அவ்வழிப்பதிப் பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்கு உங்களுக்குத் தேவையான வளங்கள் தொடர்பான பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்கவும்.
- அவ்வளங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய முறையினைக் கலந்துரையாடவும்.
- நீங்கள் அவ்வெண்ணத்தை உண்மை நிலைக்கு மாற்றக்கூடிய நிலையினை விளக்கவும்.
- மேற்குறிப்பிடப்பட்ட கருத்தினை செயன்முறைப்படுத்துவதன் மூலம் நீங்கள் எதிர்பார்க்கும் அனுகூலங்கள் எவை?
 - மாணவர்களின் ஆக்கங்களை ஆக்கபூர்வமானதாக முழு வகுப்பிலும் முன் வைப்பதற்கு ஆயத்தப்படுத்தவும்.
 - முயற்சியாண்மைச் செயன்முறையின் படிமுறைகளை ஒழுங்குமுறையாகச் சுட்டிக்காட்டி அவ்வொவ்வொரு படிமுறைகளையும் சுருக்கமாக விளங்கப் படுத்தவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- வணிக வாய்ப்புக்களை உருவாக்கிக் கொள்ளல், அவற்றிலிருந்து பயன்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல், ஒழுங்கமைப்புக்களை உருவாக்கிக் கொள்ளல் போன்ற கருமங்களின் போது மேற்கொள்ளப்படுகின்ற சகல செயன்முறைகளும் முயற்சியாண்மைச் செயன்முறை என்றழைக்கப்படும்.
- முயற்சியாண்மைச் செயன்முறையின் படிமுறைகளைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
 - புத்தாக்கம் புனைதல் (Discovery)
 - எண்ணக்கருக்களை உருவாக்கலும் வணிகத்திட்டத்தைத் தயாரித்தலும் (Concept developments preparing business plan)
 - தேவையான வளங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல் (Resourcing)
 - உண்மைநிலைக்கு மாற்றுதல் (Actualization)
 - அனுகூலங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல் (Harvesting)

முயற்சியாண்மைச் செயல்முறையை பின்வரும் வரைபடத்தின் மூலம் காட்ட முடியும்.



1வது படிமுறை - புத்தாக்கம் புனைதல்

முயற்சியாண்மைச் செயல்முறையின் முதலாவது படிமுறையின்போது முயற்சியாளரினால் கருத்துக்களைத் தோற்றுவித்தல், சூழலை இனங்காண்பதினூடாக வாய்ப்புக்களை அறிந்து கொள்ளல் சந்தையை ஆய்வு செய்தல் என்பன இடம்பெறும்.

2வது படிமுறை - எண்ணக்கருக்களை உருவாக்கலும் வணிகத்திட்டத்தைத் தயாரித்தலும்

இப்படிமுறையின்போது வணிகத்திட்டம் தயாரிக்கப்படும். இதன் மூலம் வணிகக் கருத்தினை தெளிவுபடுத்தக்கூடிய விரிவான வேலைத்திட்டமொன்று முன்வைக்கப்படும்.

3வது படிமுறை - தேவையான வளங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்

இப்படிமுறையின்போது முயற்சியாளர் வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்குத் தேவையான நிதி, மானிட, பௌதீக வளங்களை இனங்காண்பதுடன் அவற்றைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு நடவடிக்கை எடுக்கப்படும்.

4வது படிமுறை - உண்மைநிலைக்கு மாற்றுதல்

இப்படிமுறையில் முயற்சியாளரினால் வணிகத்தை நெறிப்படுத்தும் கருமங்கள் மேற்கொள்ளப்படுவதுடன் வணிக நோக்கத்தை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காக வளங்கள் பயன்படுத்தப்படும்.

5வது படிமுறை - அனுகூலங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்

இப்படிமுறையின்போதே முயற்சியாளரினால் வணிகத்தின் எதிர்கால விருத்தி, அபிவிருத்தி தொடர்பாகத் தீர்மானமெடுப்பது மேற்கொள்ளப்படும்.

தேர்ச்சி 5.0: சமூக, பொருளாதார, தனியாள் விருத்திக்காக முயற்சி யாண்மையின் பங்களிப்பினை மதிப்பார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 5.3 : முயற்சியாண்மைப் பண்புகளையும் திறன்களையும் விருத்தி செய்து கொண்டு முயற்சியாளரொருவராகச் செயற்படுவதற்கான இயலுமையை வெளிப்படுத்திக் காட்டுவார்.

பாடவேளைகள்: 08

கற்றற் பேறுகள்:

- முயற்சியாளர் என்பதை அறிந்து கொள்வார்.
- முயற்சியாளருக்கும் வணிகருக்கும் இடையிலான வேறுபாடுகளைத் தெளிவுபடுத்துவார்.
- முயற்சியாண்மைப் பண்புகளையும் திறன்களையும் பட்டியல்படுத்துவார்.
- முயற்சியாளரின் வாழ்க்கைச் சுயசரிதைகளைக் கற்று அவரிடம் காணக்கூடிய முயற்சியாண்மைப் பண்புகளையும் திறன்களையும் வெளிப்படுத்திக் காட்டுவார்.
- வெற்றிகரமான முயற்சியாளராவதற்கு முயற்சியாண்மையின் பண்புகளினதும் திறன்களினதும் முக்கியத்துவத்தைத் தெளிவுபடுத்துவார்.
- வழங்கப்பட்ட நிலைமைகளில் முயற்சியாண்மைப் பண்புகளை வெளிப்படுத்திக் காட்டுவார்.
- முயற்சியாண்மைப் பண்புகளையும் திறன்களையும் விருத்தி செய்து கொள்ளக்கூடிய வழிமுறைகளைத் தேடியறிவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- முயற்சியாளரொருவர் யாரென்பதை அறிமுகப்படுத்துவதற்குப் பின்வரும் கூற்றுக்களை மாணவர்களுக்கு முன்வைக்கவும்.

முதலாவது கூற்று:

நிலூசா தனது தாய் நடத்திச் சென்ற அழகுக் கலை நிலையத்தை நவீன வசதிகளுடன் கூடிய புதிய கட்டடமொன்றில் நடத்திச் செல்கிறார்.

இரண்டாவது கூற்று:

கார்த்திக் சிறுநீரக நோய்க்குக் காரணமாக அமைகின்ற நீரில் காணப்படும் பாதகமான பொருள்களை அகற்றக்கூடிய முறையிலான விசேட நீர் சுத்திகரிப்பு உபகரணமொன்றைத் தயாரித்து நியாயமான விலையில் சந்தைக்கு முன்வைக்கின்றார்.

- இவ்விரு கூற்றுக்கள் தொடர்பாக மாணவர்களின் கவனத்தைச் செலுத்தச் செய்யவும்.
- இவ்விரு நபர்களில் முயற்சியாளரொருவராக யாரைக் குறிப்பிட்டுக் காட்டமுடியும் எனக் கேட்கவும்.
- அவரை முயற்சியாளரொருவர் எனக் குறிப்பிடுவதற்கான காரணங்களைக் கேட்டறியவும்.
- மற்ற நபரை யார் என அறிமுகப்படுத்த முடியும் என்பதைக் கேட்டறிந்து, அதற்குரிய காரணங்களைக் கேட்கவும்.

- மாணவர்களின் விடைகளினூடாக முயற்சியாளரொருவர் யார் என்பதை விளக்கி முயற்சியாளருக்கும் வணிகருக்குமிடையிலான வேறுபாட்டைத் தெளிவுபடுத்திக் கொடுக்கவும்.



- பிரதேசத்திலுள்ள அல்லது மாணவர் அறிந்த முயற்சியாளரொருவரை உதாரணமாகக் கொண்டு அவரிடம் காணப்படுகின்ற முயற்சியாண்மைப் பண்புகள், திறன்கள் தொடர்பாக அவர்களிடம் கேட்டறியவும்.

- மாணவர்களின் விடைகளினூடாக முயற்சியாண்மைப் பண்புகளையும் முயற்சி யாண்மைத் திறன்களையும் தெளிவுபடுத்தக்கூடிய முறையினைச் சுட்டிக் காட்டி அப்பண்புகளை விருத்தி செய்யக்கூடிய முறையினைக் குறிப்பிட்டுக் காட்டவும்.



- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் விளையாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- மாணவர்களைத் திறந்த இடமொன்றிற்கு அழைத்துச் செல்லவும்.
- விளையாட்டில் ஈடுபடுவதற்காகப் பின்வரும் ஆலோசனைகளை வழங்கவும்.
 - சூடேறிய சாம்பலைக் கொண்ட குவியலொன்று உங்கள் முன் காணப் படுகின்றது.
 - உங்களது குழு அச்சாம்பல் பரவிக் காணப்படும் பகுதியினைக் கடந்து எதிர்ப் பகுதியை அடைதல் வேண்டும்.
 - பாதங்களை வைப்பதற்காக ஒரு சில பலகைத்துண்டுகள் மட்டுமே காணப்படு கின்றது. (மாணவர்களின் எண்ணிக்கையை விடப் பலகைத் துண்டுகளின் எண்ணிக்கை குறைவாக இருத்தல் வேண்டும் அல்லது பலகைத் துண்டுகளுக் குப் பதிலாக தடித்த அட்டைத் துண்டுகளைப் பயன்படுத்த முடியும்.)
 - அப்பலகைத் துண்டுகளின் சிலதை குழுவின் முதல் மாணவரின் கையில் கொடுத்து ஒவ்வொன்றாகச் சாம்பலின் மேல் வைத்தவாறு குழுவினரை எதிர்ப்பக்கத்திற்கு அழைத்துச் செல்வதற்கு ஆலோசனை வழங்கவும். (10 அடி வரையிலான நீளம் போதுமானது.)
 - மாணவரின் பாதம் தொடாதவாறான பலகைத்துண்டு (தடித்த அட்டை) சாம்பல் தட்டின் மேல் இருக்கக்கூடாது.
 - அதே நேரம் ஏனைய குழுக்களின் அங்கத்தவர்களுக்குப் பாதங்கள் வைக்கப் படாத நிலையில் பலகைத் துண்டுகள் சாம்பலின் மேல் இருக்குமாயின் அதனை உடனடியாக அகற்றுவதற்கு ஆலோசனை வழங்கவும்.

- எல்லாக் குழுக்களுக்கும் இவ்விளையாட்டில் ஈடுபடுவதற்கான சந்தர்ப்பத்தை வழங்கிய தன் பின்னர் பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படும் வகையில் கலந்துரையாடலை நடத்தவும்.
- வெற்றிகரமாக எதிர்ப்பக்கத்தை அடைந்த குழுக்களின் வெற்றிக்கான காரணம் எது என்பதனை மாணவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
- தோல்வியடைந்த குழுக்களின் தோல்விக்கான காரணங்களையும் கேட்டறியவும்.
- குழு எதிர்ப்பக்கத்தை அடைய முன்னர் அனைவரும் ஒன்றிணைந்து கலந்துரை யாடாமை, தலைவரொருவரை நியமனம் செய்யாமை, பயணிக்கும் போது சிறந்த தொடர்பாடலொன்று காணப்படாமை போன்ற காரணங்களை வெளிப்படுத்தச் செய்யவும்.

- எதிர்ப்பக்கத்தை அடைவதற்காகப் கடுமையாக முயற்சியை எடுத்த நிலையின் போது தமக்கு ஏற்பட்ட தடைகள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடவும்.
- இம்முறைக்கமைய முயற்சியாளரொருவருக்கும் தனது நோக்கத்தை அடைந்து கொள்வதற்கான பயணமானது மிகக் கடினமான கூடிய அர்ப்பணிப்புடன் செயற்பட வேண்டியதொன்று என்பதுடன் இங்கு ஏற்படும் தடைகளை உபாய வழிமுறைகளின் மூலம் வெற்றி கொள்ள வேண்டும் என்பதையும் உறுதிப்படுத்தவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- சூழலில் காணப்படும் வாய்ப்புக்களை ஆக்கரீதியாக அறிந்து இடரை ஏற்றுப் புத்தாக்கம் புரிபவர் முயற்சியாளர் என எளிமையாகக் குறிப்பிட முடியும்.
- முயற்சியாளர் என்பவர் யார் என்பதனை விளக்குவதற்கு உறுதியாக ஏற்றுக் கொள்ளப் பட்ட வரைவிலக்கணமொன்று இல்லை. முயற்சியாளர் தொடர்பில் பின்வரும் வரைவிலக்கணத்தை முன்வைக்கலாம்.
 - “சந்தையில் ஏற்படும் மாற்றங்களை வணிகத்திற்கான வாய்ப்பொன்றாகக் கருதும் நபர் முயற்சியாளனாவார். புத்தாக்கம் புனைதலே அவரது ஆயுதமாகும்.”
- பீட்டர் எப். டக்கர் -
- முயற்சியாளருக்கும் வணிகருக்குமிடையிலான வேறுபாடுகளை பின்வருமாறு முன் வைக்கலாம்.

| முயற்சியாளர் | வணிகர் |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • தனது கருத்து அல்லது புதிய எண்ணக்கருவிற்கமைய வணிக மொன்றை ஆரம்பிப்பார். • முயற்சியாளரின் வணிகத்திற்கான போட்டியாளர் அவரேயாவார். • முயற்சியாளர் புதிய வணிக வாய்ப்புக்கள் தொடர்பில் ஆயத்த மாவார். • புத்தாக்கம் புனைபவராவார். • இடர்களுக்கு முகங்கொடுப்பார். • பிரச்சினைகள் உருவாகும்போது அவற்றிற்குச் சிறப்பாக முகம் கொடுப்பார். | <ul style="list-style-type: none"> • நடைமுறையில் காணப்படும் கருத்து அல்லது எண்ணக்கருவிற்கமைய வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பார். • வணிகத்திற்குப் போட்டியாளர்கள் பலர் காணப்படுவார். • வணிகர் தனது வணிகக் கருமங்கள் தொடர்பிலே தொடர்ச்சியாகக் கவனம் செலுத்துவார். • பாரம்பரியத்தைப் பின்பற்றுபவராக இருப்பார். • பாதுகாப்பான முறையில் கருமங்களை மேற்கொள்வார். • பிரச்சினைகள் ஏற்படும் பொழுது உற்சாகமிழப்பார். |



- முயற்சியாண்மையின் பொதுவான பண்புகளுள் சில பின்வருமாறு:
 - இடர்களை ஏற்பதற்கான விருப்பம் (Willingness to take risk)
இடர்களைத் தவிர்த்துக் கொள்வதை விட அவ்விடர்களுக்கு முகங்கொடுப்ப தற்கான விருப்பத்தைக் காட்டுவார். எனினும் எந்தவொரு இடர்களுக்கும் முகங்கொடுப்பது இதன் கருத்தல்ல.
 - ஆக்கரீதியானது என (Creativity)
வித்தியாசமான முறையில் காணுதல், எண்ணுதல், கருமமாற்றுதல்.

- **அர்ப்பணிப்பு (Commitment)**
தனது நோக்கம் நிறைவேறும் வரையில் தான் செய்யும் கருமங்களைக் கூடிய உற்சாகத்துடன் மேற்கொள்வார்.
- **தன்னம்பிக்கை (Selfconfidence)**
முயற்சியாளர்கள் பல்வேறு பிரச்சினைகளுக்கு முகங்கொடுக்க வேண்டி ஏற்படுவதுடன் அவற்றிற்கு வெற்றிகரமாக முகங்கொடுத்து அப்பிரச்சினைகளை எதிர்வுகொள்ள முடியும் என்ற நம்பிக்கையே தன்னம்பிக்கையாகும்.
- **சுயாதீனமானது (Self reliant)**
ஏனையவர்களின் கருத்துக்களுக்கு முன்னுரிமை வழங்காது தனது கருத்தினையும் திறனையும் முடியுமான வரையில் நடைமுறைப்படுத்துவதற்காக இருக்கும் விருப்பமாகும்.
- **முயற்சியாண்மைத் திறன்களுள் சில பின்வருமாறு:**
 - **தலைமைத்துவத் திறன் (Leadership Skills)**
தனது வணிகத்தின் தலைவன் தானே. தனக்குக் கீழ் பணி புரிவோர்களைக் கொண்டு கருமங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு அவர்களை ஊக்கப்படுத்தி முறையாக நெறிப்படுத்துவார்.
 - **ஆளிடைத் தொடர்புத் திறன் (Inter Personal Skills)**
உள்ளக, வெளியக பிரிவினர்களுடன் சிறந்த இடைத்தொடர்பினைப் பேணுவார்.
 - **தொடர்பாடல் திறன்**
தகவல் அவருக்கான வளமொன்றாகும். நோக்கத்தை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காக சிறந்த தொடர்பொன்றினைப் பேணுவார்.
 - **அடிப்படை முகாமைத்துவத்திறன் (Basic Management Skills)**
திட்டமிடல், ஒழுங்கமைத்தல், நெறிப்படுத்தல், கட்டுப்படுத்தல் போன்ற அடிப்படை முகாமைத்துவத்திறன்களைக் கொண்டிருத்தல்.
- **முயற்சியாண்மைப் பண்புகளையும் திறன்களையும் விருத்தி செய்து கொள்வதற்கான முறைகள் பின்வருமாறு:**
 - **சுயமதிப்பீடு**
முதலாவதாக முயற்சியாண்மைத் திறன்களை உறுதியாக இனங்கண்டு அத்திறன்கள் தன்னிடம் எந்தளவில் காணப்படுகின்றது, தன்னிடம் காணப்படாத திறன்கள் எவை? இன்னும் மேம்படுத்திக் கொள்ளவேண்டிய திறன்கள் எவை? போன்ற சுயமதிப்பீடொன்றை மேற்கொள்ளல்.
 - **பயிற்சி**
முயற்சியாண்மைத் திறன்களை மேம்படுத்திக் கொள்வதற்குக் காணப்படும் பல்வேறு பயிற்சி வேலைத்திட்டங்களில் பங்குபற்றுவதன் மூலம் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
 - **கல்வி**
பொதுவான கல்விக்கு மேலதிகமாக முயற்சியாண்மை தொடர்பில் பெறுகின்ற கல்வி.
 - **அனுபவங்களின் மூலம் பலனைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.**
வேறு முயற்சியாண்மைகளில் கருமமாற்றுவதன் மூலம் அல்லது தான் முயற்சியாளராகக் கருமமாற்றுவதன் ஊடாகப் பெற்றுக் கொள்ளும் அனுபவங்கள்.



தேர்ச்சி 6.0: சிறிய, நடுத்தர அளவான வணிகங்கள் பொருளாதார அபிவிருத்திக்கு வழங்கும் பங்களிப்பினை மதிப்பார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 6.1 : சிறிய, நடுத்தர அளவு வணிகங்களின் பண்புகளைத் கேட்டறிந்து அவற்றின் முக்கியத்துவத்தினை மதிப்பார்.

பாடவேளைகள்: 08

கற்றற் பேறுகள்:

- ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட நியதிகளைக் கருத்தில் கொண்டு சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களுக்கு விளக்கமளிப்பார்.
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களின் விசேட பண்புகளைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- நாட்டின் பொருளாதார அபிவிருத்திக்குச் சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களினால் கிடைக்கும் பங்களிப்பிற்கான உதாரணங்களை முன்வைப்பார்.
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களின் வெற்றிக்கு முயற்சியாண்மை முக்கியத்துவம் பெறும் முறையினைத் தெளிவுபடுத்துவார்.
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களை ஆரம்பிக்கும்போதும், அதனை நடத்திச் செல்லும்போதும் கவனத்தில் கொள்ளவேண்டிய விடயங்களைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்கள் வெற்றியடைவதற்கு அல்லது தோல்வியடைவதற்கான காரணங்களைப் பகுப்பாய்வு செய்வார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பிரதேசத்தில் காணப்படுகின்ற சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்கள் சிலவற்றின் பெயர்களை மாணவர்களிடம் கேட்டு அவற்றைக் கரும்பலகையில் எழுதவும்.
- அச்சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவான வணிகங்களில் தொழில் செய்பவர்களின் எண்ணிக்கை, பயன்படுத்தப்படும் மூலப்பொருட்கள், பயன்படுத்தப்படும் தொழில்நுட்பம், அவ்வுற்பத்திக்குக் காணப்படுகின்ற சந்தை, பிரதேசத்திற்கு வழங்கும் சேவை போன்ற பண்புகள் தொடர்பில் கலந்துரையாடவும்.
- அத்தகவல்களின் உதவியுடன் சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களின் பண்புகளை விளக்கவும்.
- பாரியளவு வணிகமொன்றை உதாரணமாக எடுத்து அது சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களிலிருந்து வேறுபடுகின்ற முறையினை விளக்கவும்.
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களைப் பாரியளவு வணிகங்களிலிருந்து வேறுபடுத்துகின்ற காரணிகளைப் பட்டியல்படுத்தவும்.
- அக்காரணிகளை (நியதிகளை) அடிப்படையாகக் கொண்டு சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களை வேறுபடுத்தி இனங்காணமுடியும் என்பதைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- மேலே குறிப்பிட்ட பண்புகள் மற்றும் நியதிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்கள் தொடர்பிலான வரைவிலக்கணமொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.
- மேலே கலந்துரையாடிய விடயங்களின் உதவியுடன் சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்கள் பொருளாதார அபிவிருத்திக்குப் பங்களிப்புச் செய்கின்ற முறையினைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- மாணவர்கள் சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களை ஆரம்பிப்பாளர்களாயின், அவ்வணிகங்களை ஆரம்பிக்க முன்னர் கவனம் செலுத்தவேண்டிய விடயங்களைப் பட்டியல்படுத்தச் செய்யவும்.

- மாணவர்கள் முன்வைக்கின்ற விடயங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்கின்றபோது கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய விடயங்களைக் கலந்துரையாடவும்.



- பிரதேசத்தில் தோல்வியடைந்த வணிகமொன்றை நினைவிற்கொணரச் செய்து அவ் வணிகம் தோல்வியடைந்ததற்கான காரணங்களைக் கலந்துரையாடவும்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களை வரைவிலக்கணப்படுத்துவதற்குத் தேசிய மற்றும் சர்வதேச ரீதியில் பல்வேறு நியதிகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. அளவு ரீதியான, பண்பு ரீதியான காரணிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டவையாகவே அந்நியதிகள் காணப்படுகின்றன.
- எண்ணிக்கையின் அடிப்படையில் கணிக்கக்கூடிய காரணிகளே அளவு ரீதியான காரணங்களாகக் கருதப்படும்.
உதாரணம்: முதலிடப்பட்ட மூலதனத்தின் அளவு, ஈடுபடுத்தியுள்ள ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை, பயன்படுத்தும் சக்தி, வருடாந்தப் புறழ்வு.
- எண்ணிக்கையின் அடிப்படையில் அளவிட முடியாத காரணிகள் பண்பு ரீதியான காரணிகள் என்பதனால் கருதப்படும்.
உதாரணம்: வணிக ஒழுங்கமைப்பு முறை, பயன்படுத்துகின்ற தொழில்நுட்பம், சந்தையின் தன்மை.
- மேற்குறிப்பிட்ட நியதிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு தேசிய சர்வதேச ரீதியில் சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களுக்குப் பல்வேறு வரைவிலக்கணங்கள் முன்வைக்கப்பட்டுள்ளன.
உதாரணம்: சுயாதீனமான உரிமையும் மற்றும் சுயாதீனமாகச் செயற்படுகின்றதும், அதேபோன்று குறிப்பிட்ட துறையில் அதிகாரமற்ற வணிகம் சிறிய வணிகங்களாகும்.
ஐக்கிய அமெரிக்காவின் ஸ்டோல்பிஸ்னஸ் அட்மினிஸ்ட்ரேசன் நிறுவனம் (Small business administration institute - USA)
- சிறிய வணிகங்களை இனங்காண்பதற்கு இலங்கையிலும் பல்வேறு நிறுவனங்கள் பல்வேறு நியதிகளாகப் பயன்படுத்துகின்றன.
உதாரணம்:

நிறுவனம்

1. கைத்தொழில் அபிவிருத்திச் சபை
2. கைத்தொழில் தொழில்நுட்ப நிறுவனம்
3. சிறு கைத்தொழில் திணைக்களம்
4. கைத்தொழில் அபிவிருத்தி அமைச்சு
5. குடிசனப் புள்ளி விபரத் திணைக்களம்
6. கிராமிய கைத்தொழில் அபிவிருத்தி அமைச்சு
7. இலங்கை மத்திய வங்கி

நியதிகள்

1. ஈடுபடுத்தியுள்ள மூலதனம் ரூபா 4 மில்லியனுக்கு மேற்படாத வணிகம்.
2. ஈடுபடுத்தியுள்ள மூலதனம் ரூபா 4 மில்லியனுக்கு மேற்படாத வணிகம்.
3. ஈடுபடுத்தியுள்ள மூலதனம் ரூபா 4 மில்லியனுக்கு மேற்படாத வணிகம்.
4. முதலிடப்பட்டுள்ள மூலதனம் ரூபா 20 மில்லியனுக்கு மேற்படாத வணிகங்கள்
5. ஊழியர் எண்ணிக்கை 25 இற்குக் குறைவாக இருக்கும் வணிகங்கள்.
6. நிலையான ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை 50இற்குக் குறைவாக இருக்கும் வணிகங்கள்.
7. பயன்படுத்துகின்ற மின்சக்தி வலு கிலோவோற்று, அம்பியர் 50 இற்குக் குறைவாகப் பயன்படுத்தும் வணிகங்கள்.

- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவிலான வணிகங்களின் பண்புகள் பின்வருமாறு:
 - சந்தை சிறியதாக இருத்தல்.
 - முதலீடு செய்யப்பட்ட மூலதனத்தின் அளவு சிறியதாக இருத்தல்.
 - குறைந்த ஊழியர் எண்ணிக்கை.
 - குடும்பத்தின் உழைப்புக் கூடுதலாகப் பயன்படுத்தப்படல்.
 - தன்னிடமுள்ள தகவல்களை மாத்திரம் அடிப்படையாகக் கொண்டு தீர்மான மெடுத்தல்.
 - வணிகத்தின் முகாமையாளர் சுதந்திரமானவர். பெரும்பாலும் உரிமையாளரே பிரதான முகாமையாளராவர்.
 - பெரும்பாலும் சந்தையானது உள்நாட்டுச் சந்தையாகக் காணப்படும். (எனினும் சில சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களினால் வெளிநாட்டுச் சந்தைக்கும் உற்பத்திப் பொருள்கள் வழங்கப்படுகின்றன.)
 - பாரிய வணிகங்களுடன் ஒப்பிடும்போது இவற்றின் நிதிக் கடப்பாடு குறைவாகும்.
 - நவீன தொழினுட்பப் பாவனை குறைவாகும்.



- நாடொன்றின் பொருளாதார அபிவிருத்திக்குச் சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்கள் பல்வேறு முறையில் தமது பங்களிப்பினை வழங்குகின்றன.

உதாரணம்:

- இவ்வணிகங்கள் ஊழியர் உழைப்பு கூடுதல் என்பதனால் கூடுதலான தொழில் வாய்ப்புக்களை வழங்க முடிதல்.
- உள்நாட்டு உற்பத்தியின் விருத்திக்குப் பங்களிப்புச் செய்தல்.
- உள்நாட்டு வளங்களைப் பயன்படுத்துதல்.
- பிரதேசங்கள் அபிவிருத்தியடைவதனால் நகரமயமாக்கம் காரணமாக ஏற்படுகின்ற பிரச்சினைகள் இழிவடைதல்.
- வருமானப் பரம்பலின் முரண்பாடுகள் குறைவடைதல்.
- பாரிய வணிகங்களுக்குத் தேவையான மூலப்பொருள்கள், முடிவுப்பொருள்களைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.
- பாரிய வணிகங்கள் ஈடுபடாத வணிகக் கருமங்களில் ஈடுபடல்.



- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களை ஆரம்பிக்கும்போதும் நடாத்திச் செல்லும் போதும் பின்வரும் விடயங்கள் தொடர்பில் கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும்.

உதாரணம்:

- தனது ஆற்றல் மற்றும் திறன் தொடர்பில் அறிந்து கொள்ளலும் மதிப்பிடலும்
- உற்பத்திக்காகக் காணப்படுகின்ற சந்தையும் அதனை அடைய முடியுமா என்பது தொடர்பானது
- தொடக்க மூலதனம், தேவையான தொழில்பு மூலதனம் தொடர்பில் அறிதல்.
- வணிக ஒழுங்கமைப்பு முறை தொடர்பில் அறிதல்.
- வணிக ஒழுங்கமைப்பு முறையும் நடைமுறையிலுள்ள சட்டதிட்டங்களும்
- சமகாலப் போட்டி நிலைமை



- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்கள் வெற்றியடைவதில் அல்லது தோல்வியடைவதில் பல்வேறு காரணிகள் தாக்கம் செலுத்தியுள்ளன.

- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களின் வெற்றியில் செல்வாக்குச் செலுத்தியுள்ள காரணிகள்:
 - உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் தேவையானளவு காணப்படல்.
 - நிதி மற்றும் வரி விடுதலை போன்ற ஊக்குவிப்புகள்.
 - விரிவான சந்தை காணப்படல்.
 - பல்வேறு நிறுவன ரீதியான மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் வசதிகளைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.
 - திறமையான முகாமை காணப்படல்.
 - வணிகர்களின் ஈடுபாடும் அர்ப்பணிப்பும்
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்கள் தோல்வியடைவதற்கான காரணங்கள்:
 - நிதிப் பிரச்சினை
 - சந்தைப்போட்டி நிலைமைக்கு முகம் கொடுப்பதில் காணப்படும் சிரமம்
 - முகாமைத்துவத்தின் பலவீனம்
 - முயற்சியாண்மைத் திறன் குறைவாகக் காணப்படல்.
 - உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் போதுமானளவு காணப்படாமை.
 - புதிய தொழில்நுட்ப அறிவு குறைவாகக் காணப்படலும் புதிய தொழில்நுட்ப அறிவினைப் பயன்படுத்தாமையும்.
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களின் வெற்றிக்கு முயற்சியாண்மை முக்கியம் பெறுவதுடன் அதற்கான காரணங்களில் சில பின்வருமாறு:
 - வணிகத்தை ஆரம்பிப்பது இடர்களுடன் கூடியதொன்றாகும். எனினும் முயற்சியாளரிடம் காணப்படுகின்ற இடர் முகாமைத்துவம் செய்யக்கூடிய திறனினூடாக அதனை இழிவுபடுத்திக் கொள்ள முடியும்.
 - முயற்சியாளரின் அர்ப்பணிப்பு, ஈடுபாடு என்பனவற்றின் அடிப்படையில் பெரும்பாலும் வணிகங்கள் வெற்றியடையும்.
 - முயற்சியாளரினுள் காணப்படுகின்ற தன்னம்பிக்கை, ஊக்கம் என்பன சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களின் வெற்றியில் தாக்கம் செலுத்தும்.
 - அத்துடன் முயற்சியாளரினுள் காணப்படுகின்ற முயற்சியாண்மைத் திறன்களை விருத்தி செய்து கொள்வதற்கு நடவடிக்கை எடுப்பதன் மூலம் வணிகங்களை வெற்றியடையச் செய்ய முடியும்.

தேர்ச்சி 6.0: சிறிய, நடுத்தர அளவான வணிகங்கள் பொருளாதார அபிவிருத்திக்கு வழங்கும் பங்களிப்பினை மதிப்பார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 6.2 : சிறிய, நடுத்தர அளவு வணிகங்களை வெற்றிகரமாக்கிக் கொள்வதற்குக் காணப்படுகின்ற ஊக்குவிப்புக்களைத் தேடியறிவார்.

பாடவேளைகள்: 07

கற்றற் பேறுகள்:

- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவிலான வணிகங்களை ஊக்குவிப்பதற்கு எடுக்கும் நடவடிக்கைகளைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- அரசினால் வழங்கப்படும் ஊக்குவிப்புக்களை நிதிசார்ந்த, நிதிசாராத எனும் வகையில் வகைப்படுத்திக் காட்டுவார்.
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவிலான வணிகங்களுக்கு ஊக்குவிப்புக்களை வழங்கும் நிறுவனங்களையும் அவை வழங்கும் ஊக்குவிப்புக்களையும் உள்ளடக்கிய அட்டவணையொன்றைத் தயாரிப்பார்.
- தெரிவு செய்த வணிகமொன்றின் உதவியுடன் அதற்கு வழங்கப்படுகின்ற ஊக்குவிப்புக்களை இனங்கண்டு அவற்றை நிதிசார்ந்த, நிதிசாராத எனும் வகையில் வகைப்படுத்திக் காட்டுவார்.
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவிலான வணிகங்களின் வெற்றிக்கு ஊக்குவிப்புக்களைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கு நிகழ் காலத்தில் நடைமுறைப்படுத்தப்படுகின்ற செயற்றிட்டங்களைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- தெரிவு செய்த வணிகத்திற்கு ஊக்குவிப்புக்களைப் பெற்றுக் கொடுக்கின்ற செயற்றிட்டங்களையும் அதன் மூலம் வழங்கப்படுகின்ற ஊக்குவிப்புக்களையும் அட்டவணைப்படுத்துவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- சிறிய குழந்தையொன்று எழுந்து நிற்பதற்கு கை கொடுக்கும் தாயொருவரின் படத்தை வகுப்பில் காட்சிப்படுத்தவும்.
- பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படுமாறு கலந்துரையாடலொன்றில் ஈடுபடவும்.
 - குழந்தை நடப்பதற்கு அனுபவத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளும் வரையில் கை கொடுத்து உதவி செய்ய வேண்டியது அவசியமானது எனவும், தனியாக நடப்பதற்கு முடியுமாகும்போது கை கொடுத்தல் அவசியமற்றதாகும் எனவும்,
 - அவ்வாறே சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகர்களுக்கும் கூட தனித்து நின்று வெற்றியடைவது என்பது சிரமமானது எனவும்,
 - இதற்காகப் பல்வேறு முறைகளிலான உதவிகளும் ஊக்குவிப்புக்களும் தேவையானது எனவும்,
 - வணிகர்கள் வெற்றியடைந்ததன் பின்னர் கை கொடுத்தல் அவசியமற்றது எனவும், பின்னர் அவர்கள் வணிகங்களை வெற்றியை நோக்கிக் கொண்டு செல்வர எனவும்,

- சிறிய குழந்தைக்குக் கை கொடுப்பதற்குத் தாய் ஆர்வம் காட்டுவது போன்று சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களை ஊக்குவிப்பதற்கு அரசு பல்வேறு நடைமுறைகளை மேற்கொள்கின்றது எனவும், இதற்காக அரசு நிறுவனங்கள் மட்டுமன்றி அரசல்லாத ஏனைய நிறுவனங்களும் கூடக் காணப்படுகின்றது எனவும் கலந்துரையாடலை மேற்கொள்ளவும்.
- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடச் செய்யவும்.

- மாகாண வணிகக் கழகச் சம்மேளனத்தில் தேனீர் இடைவேளையின்போது சந்தித்த வணிக நண்பர்கள் சிலரிடையே ஏற்பட்ட நேரடி உரையாடலே கீழே தரப்பட்டுள்ளது. அவ்வரையாடலினூடாக உங்களது குழுவிற்கு வழங்கப்படுகின்ற வணிகரின் கூற்றில் அவதானத்தைச் செலுத்தவும்.
- செல்வம்:** எனது பிஸ்கைக்குப் போடுவதற்கு இன்னும் இருபத்தைந்து இலட்சம் இருந்தால் மாகாணத்தின் மொத்தச் சந்தையையும் பிடிக்க முடிந்திருக்கும்.
- சான்:** எனது பிரச்சினை அதுவல்ல. தயாரிக்கப்பட்ட பொருட்களை விற்கக்கூடிய முறையொன்று இல்லாதிருப்பதே பிரச்சினையாகும். பொருள்களை விற்கக்கூடியதாக இருப்பின் நான் மேலே வந்திடுவேன்.
- வில்பட்:** இப்போது நான் பயன்படுத்தும் இயந்திர உபகரண முறைகளினால் சந்தையைப் பிடிக்க முடியாது. புதிய இயந்திரங்களை ஓரளவாவது தேடிக் கொண்டால் வெளிநாட்டுச் சந்தைக்கும் அனுப்ப முடியும்.
- சாலி:** நான் போட்ட முதலுக்குக் கிடைப்பது போதாது என்று நான் நினைக்கிறேன். சிலர் இந்தளவு காசை ஈடுபடுத்தாது நல்ல முறையில் பிஸ்கை செய்து கொண்டு போறாங்க. நான் நினைக்கிறேன். நான் சரியான வகையில் காசை ஈடுபடுத்தவில்லை.
- உங்களது குழுவிற்குக் கிடைத்த வணிகரின் கூற்றில் கவனத்தைச் செலுத்தி அவரது தேவைப்பாட்டை (பிரச்சினையை) இனங்கண்டு எழுதவும்.
- அது நிதிசார்ந்த தேவையொன்றா, நிதிசாராத தேவையொன்றா என்பதை இனங்காணவும்.
- அத்தேவையை வழங்குவதற்காக எங்களது நாட்டில் காணப்படும் நிறுவனங்கள் அல்லது தனிநபர்களை உள்ளடக்கிய பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்கவும்.
- அந்நிறுவனங்கள் அரசு நிறுவனங்களா? வேறு நிறுவனங்களா? என்பதனை இனங்காணவும்.
- அந்நிறுவனங்களினால் வழங்கப்படும் சேவை தொடர்பான பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்கவும்.

- மாணவர்களது தேடியறிதல்களை வகுப்பில் முன்வைத்துக் கலந்துரையாடலொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.
- சிறிய மற்றும் நடுத்தரளவு வணிகங்களை ஊக்குவிப்பதற்காக அரசு எடுத்திருக்கும் நடவடிக்கைகளை நிதிசார்ந்த, நிதிசாராத எனும் வகையில் வகைப்படுத்திக் காட்டவும்.
- அவ்வூக்குப்பிடிக்களை வழங்கும் நிறுவனங்களை அரந நிறுவனங்கள் மற்றும் அரசு அல்லாத ஏனைய நிறுவனங்களாக வகைப்படுத்திக் காட்டவும்.
- உங்களது பிரதேசத்தில் காணப்படுகின்றதும் நீங்கள் அறிந்ததுமான வணிகமொன்றைத் தெரிவு செய்து அவ்வணிகத்திற்கு ஊக்குவிப்புக்களைப் பெற்றுக் கொடுத்திருக்கும் செயற்றிட்டங்களையும், அவைகள் மூலம் வழங்கப்படும் ஊக்குவிப்புக்களையும் அட்டவணைப்படுத்தவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களை ஊக்குவிப்பதற்காக அரசு கடைப்பிடித்திருக்கும் படிமுறைகளை இரு பிரதான பகுதிகளாக வகைப்படுத்திக் காட்ட முடியும்.
 - நிதி சார்ந்த ஊக்குவிப்புகள்
 - நிதி சாராத ஊக்குவிப்புகள்
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களை ஊக்குவிப்பதற்கு அரசு எடுத்திருக்கும் நிதி சார்ந்த ஊக்குவிப்புகளுக்கான உதாரணங்களுள் சில பின்வருமாறு:
 - குறுங்கால, நீண்டகாலக் கடன்கள்
 - நிதி ரீதியான கடன்கள்
 - வரிச்சலுகை
 - மீள் நிதியிடல் வசதிகள்
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களை ஊக்குவிப்பதற்கு அரசு எடுத்திருக்கும் நிதியல்லாத ஊக்குவிப்புகளுக்கான உதாரணங்களுள் சில பின்வருமாறு:
 - ஆலோசனைச் சேவை
 - முயற்சியாண்மை அபிவிருத்தி வேலைத்திட்டங்கள்
 - ஆய்வும் தொழில் நுட்பச் சேவைகள்
 - உட்கட்டமைப்பு வசதிகளை வழங்குதல்
 - சந்தை வசதிகளை வழங்கல் / விற்பனை வசதிகள்
 - சிறந்த சாதனைகளுக்கான பதக்கங்களை வழங்கல்
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களுக்கு ஊக்குவிப்புகளை வழங்கும் நிறுவனங்களை இரு பிரிவுகளாக வகைப்படுத்த முடியும்.
 - அரசு நிறுவனங்கள்
 - ஏனைய நிறுவனங்கள்
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களுக்கு ஊக்குவிப்புகளை வழங்கும் அரசு நிறுவனங்களுள் சில பின்வருமாறு:
 - கைத்தொழில் அபிவிருத்திச் சபை
 - ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சபை
 - இலங்கைத் தரக் கட்டளைகள் நிறுவனம்
 - தேசிய அபிவிருத்தி வங்கி
 - கைத்தொழில் தொழில்நுட்ப நிறுவனம்
- சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களுக்கு ஊக்குவிப்புகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கும் ஏனைய நிறுவனங்கள் மற்றும் அமைப்புகள் சிலவற்றிற்கான உதாரணங்கள் பின்வருமாறு:
 - சர்வோதயம்
 - ஜய்கா (ஜப்பான் சர்வதேச ஒத்துழைப்பு அமைப்பு)
 - வரி அறிக்கைகளைத் தயாரித்து வழங்கும் தனியார் நிறுவனங்கள்
 - சனச (சிக்கனக் கடன் வழங்கும் சங்கம்)
 - தனியார் வங்கிகளும் நிதி நிறுவனங்களும்

சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களுக்கு ஊக்குவிப்புக்களை வழங்கும் நிறுவனங்களும், அவைகளினால் வழங்கப்படும் ஊக்குவிப்புக்களில் சிலவும் கீழே தரப்பட்டுள்ளது.

| நிறுவனம் | வழங்கப்படும் ஊக்குவிப்புக்கள் |
|---|--|
| • தேசிய முயற்சியாண்மை அபிவிருத்தி அதிகார சபை (NEDA) | • நிதிசார்ந்த வசதிகளை வழங்கல் • முயற்சியாண்மை அபிவிருத்திப் பயிற்சி வேலைத்திட்டங்களை நடத்துதல். |
| • சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு முயற்சியாண்மைச் சபை | • வெளிநாட்டுச் சந்தை வசதிகளை வழங்கல். |
| • கைத்தொழில் அபிவிருத்திச் சபை | • ஆலோசனைச் சேவை • தொழில்நுட்ப அறிவினைப் பெற்றுக் கொடுத்தல். • உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் |
| • ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சபை | • சந்தைப்படுத்தல் வசதிகள் • ஆலோசனைச் சேவைகள் |
| • இலங்கைத் தரக் கட்டளைகள் நிறுவனம் | • ஆலோசனைச் சேவை |
| • தேசிய அபிவிருத்தி வங்கி | • நிதி வசதிகளை வழங்கல் |
| • தொழில்நுட்ப நிறுவனம் | • தொழில்நுட்ப அறிவைப் பெற்றுக் கொடுத்தல். • ஆலோசனைச் சேவையை வழங்கல். |
| • இலங்கை சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு கைத்தொழில் சபை (SLCSMI) | • நிதி வசதிகள் • சிறந்த சாதனையாளர்களுக்கான விருதுகளை வழங்கல். |

• சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களின் வெற்றிக்கு ஊக்குவிப்புக்களை வழங்குவதற்காக தற்போது நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டு வரும் செயற்றிட்டங்களில் சில கீழே தரப்படுகின்றது.

- மகளிர் சிற்றளவு முயற்சியாண்மைக் கடன் பிணைப் பாதுகாப்புத் திட்ட முறை (லிய இசுரு)

தொழிற்படு மூலதன உதவியைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்காகப் பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கியினூடாகப் பிணைகள் அவசியமற்ற சிறிய மகளிர் முயற்சியாளர் கடன் பிணைப் பாதுகாப்புத் திட்ட முறை அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

- 2014ம் ஆண்டு மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கை

- சுவன

சர்வதேச ஒத்துழைப்பிற்கான ஐப்பான் வங்கியின் (JBIC) நிதி அனுசரணையுடன் தேசிய அபிவிருத்தி வங்கியானது மீள் நிதியிடல் வசதிகளை வழங்குவது சிறு கைத்தொழில் முயற்சியாளர்களை உயர்த்துவதற்காக நடைமுறைப்படுத்தப்படுகின்ற முன்மொழிவுத் திட்டமாகும். ஆங்கிலத்தில் இது (Smalls & micro industries leader & entrepreneur promotion project) என அழைக்கப்படும். நிகழ்காலத்தில் இதன் III வது படிமுறையையே நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டு வருகின்றது.

- சஹன்யா
சிற்றளவு வணிகர் கடன் வழங்குவதற்காக ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கியின் நிதி அனுசரணையின் கீழ் நடைமுறைப்படுத்தப்படும் கடன் திட்டமுறை ஒன்றாகும். இதில் DFCC வங்கி மற்றும் ஏனைய வணிக வங்கிகளும் தொடர்புபட்டுள்ளன.
- சனச கடன் திட்டம்
விவசாயம், கால்நடை, சிறுகைத்தொழில், வியாபாரம் போன்ற வர்த்தக நடவடிக்கைகளுக்கான கடன் வழங்கும் திட்டமொன்றாகும். தேசிய அபிவிருத்தி நம்பிக்கை நிதி மற்றும் அங்கத்தவர்களது வைப்புக்கள் இதற்காகப் பயன்படுத்தப்படுவதுடன் சனச மத்திய அபிவிருத்திச் சங்கம் நிர்வாக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்கின்றது.
- கூட்டுறவுக் கிராமிய வங்கிக் கடன்
விவசாயம், மீன்பிடி, கால்நடை வளர்ப்பு, வியாபாரம் மற்றும் வர்த்தக நடவடிக்கைகளுக்கான கடன் வழங்கல் இதன் மூலம் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. தேசிய அபிவிருத்தி நம்பிக்கை நிதியம் அங்கத்தவர்களின் வைப்புக்கள் என்பன இதற்காகப் பயன்படுத்தப்படும். இதற்காகப் பல நோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கமும் கூட்டுறவு அபிவிருத்தி திணைக்களமும் நிர்வாகக் கருமங்களுக்கான பங்களிப்புக்களை வழங்குகின்றன.
- சமுர்த்தி வளமான வாழ்வாபிவிருத்திக் கடன் திட்ட முறை
சமுர்த்தி வளமான வாழ்வு வங்கிச் சங்கத்தினூடாகச் சமுர்த்தி உதவி பெறுவோர்களுக்குக் கடன் வழங்கல் மட்டுமன்றி ஏனைய சேவைகளும் வழங்கப்படுவதற்காக இத்திட்ட முறை அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இதற்குத் தேவையான நிதியானது அரசு பங்களிப்புடன் மட்டுமன்றி அங்கத்தவர்களின் வைப்புக்கள் மூலம் சேகரிக்கப்பட்ட சேமிப்புப் பணத்தொகையிலிருந்து பெற்றுக் கொள்ளப்படும்.

வளமான வாழ்வு அபிவிருத்தித் திணைக்களத்தின் மூலம் இதன் நிர்வாகம் மேற்கொள்ளப்படுகிறது. (சமுர்த்தி வளமான வங்கியானது பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கியுடன் ஒன்றிணைக்கப்படும் என அரசு அறிவித்துள்ளது - 2014 இலங்கை மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கை)
- கமநல வங்கிப் பிரதிநிதித் திட்டம்
விவசாய அபிவிருத்தி மற்றும் கமநல சேவை அமைச்சின் கீழ் காணப்படும் கமநல அபிவிருத்தித் திணைக்களத்தின் செயற்றிட்டமொன்றாகும். பயிர்ச்செய்கை நடவடிக்கைகளுக்காக விவசாயிகளுக்குக் குறுங்காலக் கடன்கள் மற்றும் நீண்டகாலக் கடன்களைப் பெற்றுக் கொடுக்கின்றது. விவசாய அமைச்சில் உருவாக்கப்பட்டுள்ள விவசாயிகளின் நம்பிக்கை நிதியம் மற்றும் அங்கத்தவர்களது வைப்புக்களும் இதற்காகப் பயன்படுத்தப்படும்.
(நடைமுறையில் காணப்படும் செயற்றிட்டங்களில் கவனத்தைச் செலுத்தச் செய்யவும்.)

தேர்ச்சி 7.0: வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்கும் வளர்ச்சிக்கும் பணம் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களினால் வழங்கப்படுகின்ற பங்களிப்பினை மதிப்பார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 7.1 : கொடுக்கல் வாங்கல்களை இலகுபடுத்திக் கொள்வதற்காகப் பணப்பாவனையின் முக்கியத்துவத்தை உறுதிப்படுத்துவார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- பணம் என்பதற்கு விளக்கம் கூறுவார்.
- பரிமாற்றம் செய்வதற்குப் பணத்தின் தேவைப்பாட்டினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- பணத்தின் கருமங்களை அறிமுகப்படுத்தி அவற்றின் முக்கியத்துவத்தை உதாரணங்களுடன் விளக்குவார்.
- நல்ல பணத்தின் பண்புகளைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- பரிமாற்றத்தின்போது பயன்படுத்தப்படுகின்ற பல்வேறு பண வகைகளை விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- சுய விருப்பத்துடன் முன்வருகின்ற மாணவர்களைக் கொண்டு பின்வரும் பாத்திரமேற்று நடித்தலை வகுப்பில் முன்வைக்கவும்.

பாத்திரமேற்று நடித்தல் 1 - பாத்திரங்கள் - 2

- மட்பாண்ட உற்பத்தியாளரும், நெல் உற்பத்தியாளரும்

பாத்திரங்களின் நடத்தை:

- மட்பாண்ட உற்பத்தியாளர் நெல் உற்பத்தியாளரின் அருகில் வருகிறார்.
- மட்பாண்டத்தை வழங்கி நெல்லை வேண்டுகின்றார்.
- பரிமாற்றம் இடம்பெறுகின்றது.
- இருவரும் திருப்தியுடன் வெளியேறுகின்றனர்.

பாத்திரமேற்று நடித்தல் 2 - பாத்திரங்கள் - 2

- மட்பாண்ட உற்பத்தியாளரும், தளபாட உற்பத்தியாளரும்

பாத்திரங்களின் நடத்தை:

- மட்பாண்ட உற்பத்தியாளர் மட்பாண்டங்களைக் காவிக் கொண்டு தளபாட உற்பத்தியாளரிடம் வருகின்றார்.
- மட்பாண்டங்களைக் கொடுத்துக் கதிரையொன்றைக் கேட்கின்றார்.
- மட்பாண்டங்கள் தேவையில்லையெனவும், கதிரையை வழங்குவதாயின் எனக்கு அரிசி தேவை என்கின்றார்.
- கொடுக்கல் வாங்கல் இடம்பெறவில்லை.
- இருவரும் திருப்தியற்ற நிலையில் வெளியேறிச் செல்கின்றனர்.

பாத்திரமேற்று நடித்தல் 3 - பாத்திரங்கள் - 2

- சில்லறை விற்பனை நிலைய உரிமையாளரும், வாடிக்கையாளரும்

பாத்திரங்களின் நடத்தை:

- வாடிக்கையாளர் பண்டங்களைத் தெரிவுசெய்து அதற்குரிய பணத்தைச் செலுத்துவதற்கு நாணயத்தாள் ஒன்றை முன்வைக்கின்றார்.
- நாணயத்தானைப் பெட்டகத்தில் இட்டபின் மீதிப் பணத்தினை வழங்குகின்றார்.
- வாடிக்கையாளர் திருப்தியுடன் வெளியேறிச் செல்கின்றார்.

பாத்திரமேற்று நடித்தல் 4 - பாத்திரங்கள் - 2

- சிறப்புச் சந்தை உரிமையாளரும் வாடிக்கையாளரும்
- பாத்திரங்களின் நடத்தை:**
 - வாடிக்கையாளர் பண்டங்களைத் தெரிவு செய்து பணத்தைச் செலுத்துவதற்காக வியாபார நிலைய உரிமையாளருக்குப் பிளாஸ்திக்கு அட்டையொன்றை வழங்குகின்றார்.
 - அட்டையினை இயந்திரத்தில் இடுவது போன்ற பாவனை செய்த பின்னர் பற்றுச் சீட்டொன்றை வழங்குகின்றார். அதில் வாடிக்கையாளர் கையொப்பமிடுகின்றார்.
 - வாடிக்கையாளர் திருப்தியுடன் வெளியேறிச் செல்கின்றார்.
- பாத்திரமேற்று நடித்தலின் இறுதியில் பின்வரும் விடயங்களை வெளிப்படுத்திக் கலந்துரையாடலொன்றை நடாத்தவும்.
 - முதலாவது பாத்திரமேற்று நடித்தலின்போது பண்டத்திற்குப் பண்டம் பரிமாற்றப் பட்டது என
 - இரண்டாவது பாத்திரமேற்று நடித்தலின்போது பண்டப் பரிமாற்றம் பூரணத்துவம் அடையவில்லை எனவும் அதற்குரிய காரணங்கள் சில உண்டென
 - மூன்றாவது பாத்திரமேற்று நடித்தலில் சட்டப்பணம் பயன்படுத்தப்பட்டுக் கொடுக்கல் வாங்கல் நிறைவடைந்தது என
 - நான்காவது பாத்திரமேற்று நடித்தலில் கொடுக்கல் வாங்கல் நிறைவு பெற்ற முறையும், கொடுப்பனவுக் கருவியொன்றாகக் கடன் அட்டை / வரவு அட்டை பயன்படுத்தப்பட்டதென
 - தற்காலத்தில் கொடுக்கல் வாங்கலைத் தீர்ப்பதற்குப் பல்வேறு கொடுப்பனவுக் கருவிகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றனதென
- பொருட்களின் பரிமாற்றத்திற்குப் பணத்தின் தேவைப்பாட்டினைத் தெளிவாகச் சுட்டிக் காட்டவும்.
- பணத்தின் கருமங்களை வெளிப்படுத்துவதற்கு மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாக்கி பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

நிப்ராஜ் தனது மோட்டார் வண்டியை ரூபா 30 இலட்சத்திற்கு லாஹீர் என்பவருக்கு விற்பனை செய்கிறார். லாஹீர் 20 இலட்சம் ரூபாவை நிப்ராஜுக்கு வழங்கியதுடன் அப்பணத்தை நிப்ராஜ் வங்கியில் வைப்புச் செய்கிறார். எஞ்சிய செலுத்த வேண்டிய 10 இலட்சம் ரூபாவை 2 மாதத்தினுள் செலுத்துவதாக லாஹீர் உறுதியளிக்கிறார்.

 - உங்களுக்குக் கிடைத்த நிகழ்வினை நன்றாக வாசிக்கவும்.
 - அந்நிகழ்வில் பணத்தினைப் பயன்படுத்தி மேற்கொள்ளப்பட்டிருக்கும் நடவடிக்கைகள் எவை என்பதை அறிந்து கொள்ளவும்.
 - உங்களது தேடலை முழு வகுப்பிற்கும் முன்வைக்கவும்.
- பணத்தின் கருமங்களை அறிமுகப்படுத்தி அவற்றின் முக்கியத்துவத்தை உதாரணங்களுடன் விளக்கவும்.
- நல்ல பணத்தின் பண்புகளைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
- பரிமாற்றத்தின்போது பயன்படுத்தப்படுகின்ற பல்வேறு பண வகைகளை விளக்கவும்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- பொருட்கள் சேவைகளின் பரிமாற்றத்தின்போது பொதுவாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட எந்தவொரு ஊடகமும் பணம் எனக் கருதப்படும்.
- பரிமாற்றத்திற்குப் பணத்தின் தேவைப்பாட்டினைப் பின்வருமாறு சுட்டிக் காட்ட முடியும்.
 - பண்டைய காலத்தில் பணமின்றி இடம்பெற்ற நேரடிப் பரிமாற்றம் பண்டமாற்று எனப்படும்.
 - பண்டமாற்றத்தின்போது பல பிரச்சினைகள் காணப்பட்டன.
 - அதனால் பண்டமாற்றுக்குப் பதிலாக அனைவரும் ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய பொதுவான ஊடகமொன்றின் தேவைப்பாடு உணரப்பட்டது.
 - அப்பரிமாற்று ஊடகம் பணம் எனக் கூறப்படுகிறது.
 - அதற்கேற்பப் பரிமாற்றத்திற்குப் பணம் மிக அவசியமானது என்பது தெளிவாகின்றது.



- பணத்தின் கருமங்களைப் பின்வருமாறு காட்டலாம்.
 - பரிமாற்று ஊடகமொன்றாகக் கருமமாற்றல் (A medium of exchange)
 - பெறுமதிகளை அளவிடும் அளவீட்டுக் கருவியொன்றாகக் கருமமாற்றல் (Standard of value)
 - பெறுமானத் திரட்டாகக் கருமமாற்றல் (Store of value)
 - பிற்போடப்பட்ட கொடுப்பனவு ஊடகமொன்றாகக் கருமமாற்றல் (Differred payment)
- **பரிமாற்று ஊடகமொன்றாகச் செயற்படல்**

பொருள்கள் சேவைகளின் பரிமாற்றத்தின்போது இடைநடுவொருராகக் கருமமாற்றுவதாகும். அல்லது பொருள்கள் சேவைகளின் பெறுமதியானது பணத்தின் மூலம் செலுத்தப்படும்.

உதாரணம்: கையடக்கத் தொலைபேசியொன்றை ரூபா 30 000த்திற்குக் கொள்வனவு செய்தல்.
- **பெறுமதிகளை அளவிடும் அளவீட்டுக் கருவியொன்றாகக் கருமமாற்றல்.**

பொருள்கள் சேவைகளின் பெறுமதிகளை அளவிடுவதற்காகப் பணம் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. இது விலை (Price) எனப்படும். இதன் மூலம் கணக்கு வைத்தலானது இலகுபடுத்தப்பட்டுள்ளதால் கணக்கீட்டு அலகு (Unit of Account) எனவும் இது அழைக்கப்படுகிறது.

உதாரணம்: ஒரு சோடிப் பாதணிகள் ரூபா 1 999.90 என விலை குறித்தல்.
- **பெறுமானத் திரட்டாகக் கருமமாற்றல்.**

பணத்தினைச் சேமித்து வைக்க முடியும். நாணயம், நாணயத்தாள்கள் காலங்கடந்தவையாதலின்றியும், தேய்வடையாமலும் சேகரித்து வைத்து எதிர்காலத்தில் பொருள்கள் சேவைகளைக் கொள்வனவு செய்வதற்குப் பயன்படுத்த முடியும்.

உதாரணம்: காசு ரூபா 10 000 சேமித்தல்.
- **பிற்போடப்பட்ட கொடுப்பனவு ஊடகமொன்றாகக் கருமமாற்றல்.**

எதிர்காலப் பணக் கொடுப்பனவுக்காக நிகழ்காலத்தில் ஒப்பந்தங்களை மேற்கொள்ளலாம். அதாவது எதிர்வரும் திகதியொன்றில் பணத்தைச் செலுத்தும் நிபந்தனையின் கீழ் பொருள்கள் சேவைகளைக் கொள்வனவு செய்ய முடியுமாயிருத்தலைக் குறிக்கும்.

உதாரணம்: 2016 ஜனவரி மாதத்தில் ரூபா 5 000த்திற்குக் கொள்வனவு செய்யப்பட்ட பொருள்களுக்கு 2016 மார்ச் மாதத்தில் பணத்தைச் செலுத்துவதற்கு ஒப்பந்தம் செய்தல்.

- நல்ல பணத்தின் பண்புகளில் சில பின்வருமாறு:
 - பொதுவாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டிருத்தல்.
 - நீண்டகாலம் பயன்படுத்தக்கூடியதாக இருத்தல்.
 - போலிகளை உருவாக்குவது கடினமாயிருத்தல்.
 - இலகுவாகக் கொண்டு செல்லக்கூடியதாக இருத்தல்.
 - இலகுவாக இனங்காணக்கூடியதாக இருத்தல் எனும் ஓரினத்தன்மை கொண்டு இருத்தல்.
 - சிறிய அலகுகளாகப் பிரிக்கக்கூடியதாக இருத்தல்.

- பின்வருமாறு பணத்தை வகைப்படுத்த முடியும்.

சட்டப்பணம் (Currency)

திறைசேரி அதிகாரியின் உத்தரவின் கீழ் வெளியிடப்படுகின்ற நாணயம், நாணயத்தாள்கள் இவ்வாறு அழைக்கப்படுகின்றன. சட்டப்பணமானது அங்கீகரிக்கப்பட்ட பணம் எனப்படுவதுடன் இவற்றின் திரவத்தன்மையானது 100% மாகக் காணப்படும்.

உதாரணம்: குற்றி நாணயங்களும் தாள்நாணயங்களும்

வங்கிப்பணம் (Bank money)

வணிக வங்கிகளில் பேணப்படுகின்ற கேள்வி வைப்புகள் எனப்படுகின்ற நடைமுறை வைப்புக்களில் காணப்படுகின்ற மீதிகள் வங்கிப்பணமாகும். இப்பணமானது காசோலைகள் மூலமே கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யப்படுகின்றது. சட்டப்பணத்தைப் போன்று 100% திரவத்தன்மை காணப்படாவிடினும் அண்மிய பணத்தை விடக் கூடிய திரவத்தன்மை கொண்டதாகும்.

உதாரணம்: வணிக வங்கிகளில் காணப்படுகின்ற நடைமுறை வைப்புக்கள்.

அண்மிய பணம் (Near money)

சட்டப்பணத்தினைப் போன்று 100% திரவத்தன்மையைக் கொண்டிராத எனினும் பெறுமதிக்கேற்பப் பெறுமானத் திரட்டுக் கருமங்களை நிறைவேற்றக்கூடியதும் இலகுவாகப் பணமாக மாற்றக்கூடியதுமான சொத்துக்களாகும்.

உதாரணம்: வணிக வங்கிகளில் காணப்படுகின்ற பொதுமக்களின் நிலையான சேமிப்பு வைப்புக்கள், திறைசேரி உண்டியல்கள், வணிகப்பத்திரங்கள்.

இலத்திரனியல் பணம் (E money)

தகவல் மற்றும் டிஜிட்டல் (எண்மான) தொழினுட்பம் என்பவற்றின் பெறுபேறாக உருவாகியுள்ளதும் உள்நாட்டு மற்றும் சர்வதேச கொடுக்கல் வாங்கல்களின்போது கொடுப்பனவுகளுக்குப் பயன்படுத்தப்படுகின்றதுமான பணமே இதுவாகும்.

உதாரணம்:

வரவு அட்டை (Debit card)

செலுத்தப்படுகின்ற பணத்தொகையானது இலத்திரனியல் அடிப்படையில் வங்கிக்கணக்கில் வரவு வைக்கப்படும். வங்கிக் கணக்கில் பணமுள்ளவர்களுக்கு மாத்திரம் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய அட்டையாகும்.

கடன் அட்டை (Credit card)

வங்கிக் கணக்கொன்று இல்லாவிடினும் கடனாகப் பொருள்கள் சேவைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்ற அட்டை வகையொன்றாகும்.

முற்பணக் கொடுப்பனவு அட்டைகள் (Prepaid card)

முன்கூட்டியே பணத்தினைச் செலுத்திப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய அட்டையாகும்.

- இந்த அட்டைகள் மூலம் கொடுப்பனவுகள் மேற்கொள்வதை இலகுபடுத்துவதற்குப் பின்வரும் சேவைகள் (வசதிகள்) பயன்படுத்தப்படுகின்றன.
 - தன்னியக்க டெலர் இயந்திரம் / ATM இயந்திரம் (Automatic teller machine)
 - தன்னியக்க வைப்பு இயந்திரம் / ADM இயந்திரம் (Automatic Deposits machine)
 - காசோலை வைப்பு இயந்திரம் / CDM இயந்திரம் (Cheque Deposits machine)
 - விற்பனை நிலையங்களில் இலத்திரனியல் நிதி மாற்றலுக்கு வகை செய்யும் வலையமைப்பு முறை (Electronic funds transfer point of sales)
 - தொலைவங்கி வசதிகள் (Tele banking)
 - வலையமைப்பு வங்கிக் கருமங்கள் (Internet banking Online banking)
 - தொலைக்காட்சி வங்கி வசதிகள் (Television banking)

தேர்ச்சி 7.0: வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்கும் வளர்ச்சிக்கும் பணம் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களினால் வழங்கப்படுகின்ற பங்களிப்பினை மதிப்பார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 7.2 : இலங்கையின் வணிக விருத்திக்குத் துணையாக அமையும் நிதி நிறுவன முறைமைகளை அறிந்து கொள்வார்.

பாடவேளைகள்: 08

கற்றற் பேறுகள்:

- இலங்கை மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கையினை அடிப்படையாகக் கொண்டு இலங்கையின் நிதி நிறுவன முறைமையினை வகைப்படுத்துவார்.
- வழங்கப்பட்ட நிதி நிறுவனத் தொகுதியை ஒவ்வொரு வகைகளின் கீழ் வேறுபடுத்திக் காட்டுவார்.
- ஒவ்வொரு வகைகளுக்குமுரிய நிதி நிறுவனங்களை உதாரணங்களுடன் விளக்குவார்.
- ஒவ்வொரு வகைகளுக்குமுரிய நிதி நிறுவனங்கள் வணிகங்களின் செயற்பாடுகளுக்கு பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- கிட்டிய வருடமொன்றின் மத்திய வங்கியின் ஆண்டறிக்கையை அடிப்படையாகக் கொண்டு இலங்கையின் நிதி நிறுவன முறைமையினை வகைப்படுத்தவும்.
- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- நிதி நிறுவனங்களின் தொகுதியொன்று கீழே தரப்பட்டுள்ளது.
மக்கள் வங்கி, வரையறுக்கப்பட்ட செலிங்கோ நிதிக் கம்பனி, வரையறுக்கப்பட்ட சம்பத் குத்தகைக் கம்பனி, பெஸ்ட் கெபிடல் ட்ரஸ்டீஸ் லிமிடட், இலங்கை மத்திய வங்கி, ஹட்டன் நஷனல் வங்கி, தேசிய சேமிப்பு வங்கி, கெபிடல் எலயன்ஸ் லிமிடட், நாமல் பாதுகாப்பு நிதியம், வரையறுக்கப்பட்ட சென்ரல் பினான்ஸ், பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கி, வரையறுக்கப்பட்ட எல். பீ. நிதிக் கம்பனி, ஜே. பி. செசுயுரிடீஸ் (தனி) கம்பனி, சீபேங் பாதுகாப்பு நிதியம், ஆசா பிலிப்ஸ் பிணைக் கம்பனி, DFCC PLC, இலங்கை ஒரெக்ஸ் குத்தகைக் கம்பனி. இவற்றைப் பின்வரும் தலைப்புக்களின் கீழ் பட்டியற்படுத்தவும்.
- மத்திய வங்கி
- உத்தரவுப் பத்திரம் பெற்ற வணிக வங்கிகள்
- உத்தரவுப் பத்திரம் பெற்ற விசேட வங்கிகள்
- உத்தரவாதம் பெற்ற நிதிக் கம்பனிகள்
- விசேட குத்தகை நிதிக்கம்பனிகள்
- முதல்நிலை வணிகர்கள்
- பங்குத் தரகர்கள்
- அலகுப் பொறுப்பு
- ஒவ்வொரு வகைகளுக்குமுரிய நிதி நிறுவனங்களும் வணிகங்களின் செயற்பாடுகளுக்குப் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைச் சுட்டிக் காட்டவும்.

- ஒவ்வொரு வகைகளுக்குமுரிய நிதி நிறுவனங்களை உதாரணங்களோடு விளக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- இலங்கையிலுள்ள நிதி நிறுவனங்கள் பின்வரும் முறையில் வகைப்படுத்தப்படும்.
 - வங்கித்துறை
 - இலங்கை மத்திய வங்கி
 - உத்தரவு பெற்ற வணிக வங்கி
 - உத்தரவு பெற்ற விசேட வங்கி
 - வைப்புக்களை ஏற்கும் ஏனைய நிதி நிறுவனங்கள்
 - உத்தரவு பெற்ற நிதிக் கம்பனி
 - கூட்டுறவுக் கிராமிய வங்கி
 - சிக்கனக் கடன் வழங்கும் கூட்டுறவுச் சங்கம் (சனச)
 - விசேட நிதி நிறுவனங்கள்
 - விசேட குத்தகை நிதிக் கம்பனிகள்
 - முதல் நிலை வழங்குனர்கள்
 - பங்குத் தரகர்கள்
 - அலகுப் பொறுப்பு / அலகுப் பொறுப்பு முகாமைத்துவக் கம்பனிகள்
 - சந்தைத் தரகர்கள்
 - முயற்சியாண்மை மூலதனக் கம்பனிகள்
 - ஒப்பந்த சேமிப்பு நிறுவனங்கள்
 - காப்புறுதிக் கம்பனிகள்
 - ஊழியர் நம்பிக்கை நிதியம்
 - சேவை வழங்குனர்களின் பொறுப்பு நிதியம்
 - அங்கீகாரமளிக்கப்பட்ட ஓய்வூதிய மற்றும் நம்பிக்கை நிதியம்
 - அரச சேவைகள் நம்பிக்கை நிதியம்(2015 ஆம் ஆண்டு மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கைக்கமைய)
 - நிதி நிறுவனங்கள் வணிகங்களின் செயற்பாட்டிற்குப் பங்களிப்புச் செய்யும் முறை:
 - இலங்கை மத்திய வங்கி (Central Bank of Sri Lanka)
இலங்கையின் நிதிக் கொள்கையை நடைமுறைப்படுத்துவதற்காக அரசின் பிரதிநிதி யொருவராகச் செயற்படும் மத்திய நிலையமே இலங்கை மத்திய வங்கியாகும். (இலங்கை மத்திய வங்கியின் சேவைகள் தொடர்பாகத் தேர்ச்சி மட்டம் 7.3 இல் கலந்துரையாடப்படும்.)
 - உத்தரவுப் பத்திரம் பெற்ற வணிக வங்கிகள் (Licensed Commercial Banks)
நடைமுறைக் கணக்கு உட்பட ஏனைய வைப்புக்களைப் பேணிச் செல்வதுடன், பணத்தை உருவாக்குவதற்கான ஆற்றலும் கொண்ட வெளிநாட்டில் வதியாதோர் நாணயக் கணக்குகளைப் பேணும் நிதி நிறுவன வகையாகும்.
இலங்கை மத்திய வங்கி மற்றும் திறைசேரியில் பதிவு செய்யப்பட்ட உத்தரவு பெற்ற வணிக வங்கிகள் அனேகம் காணப்படுவதுடன் இவற்றுள் சில அரச துறைக்கும் பெரும்பாலானவை தனியார் துறைக்கும் சொந்தமானதாக இருக்கின்றன.
உதாரணம்:-
அரச துறையிலுள்ள வணிக வங்கிகள்:- இலங்கை வங்கி, மக்கள் வங்கி
தனியார் துறையிலுள்ள வணிக வங்கிகள்:- சம்பத் வங்கி, வர்த்தக வங்கி, செலான் வங்கி, ஹட்டன் நஷனல் வங்கி
(உத்தரவுப்பத்திரம் பெற்ற வணிக வங்கிகளின் சேவைகள் தொடர்பில் தேர்ச்சி மட்டம் 7.4 மற்றும் 7.5 இல் கலந்துரையாடப்படும்.)

- உத்தரவுப் பத்திரம் பெற்ற விசேட வங்கிகள் (Licensed specialized Banks)

வங்கிச் சட்டத்தின் கீழ் விசேட வங்கிகளாக வணிக நடவடிக்கைகளை நடத்திச் செல்வதற்கு மத்திய வங்கியிடமிருந்து உத்தரவுப் பத்திரத்தைப் பெற்றிருக்கும் விசேட நிறுவன வகையொன்றாகும். இவற்றிற்கு நடைமுறைக் கணக்குகளைப் பேணிச் செல்வதற்கும், வெளிநாட்டுச் செலாவணிக் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடுவதற்கும் அனுமதி இல்லை என்பது இதன் விசேட பண்புகளாகும். ஆயினும் சேமிப்புக் கணக்குகள், கால வைப்புக் கணக்குகள் எனும் வகையில் பொதுமக்களின் பணவைப்புக்களை ஏற்பதற்கு அனுமதி உண்டு.

உதாரணம்:- தேசிய சேமிப்பு வங்கி
இலங்கை சேமிப்பு வங்கி
பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கி
அரசு ஈட்டு முதலீட்டு வங்கி

உத்தரவுப் பத்திரம் பெற்ற வணிக வங்கியானது வணிகங்களின் செயற்பாட்டிற்குப் பங்களிப்புச் செய்யும் முறை:

- கால, சேமிப்பு வைப்புக்களைப் பொறுப்பேற்றல்.
- பல்வேறு துறைகளின் முயற்சியாளர்களுக்குக் கடன் வழங்குதல்.
- கம்பனிகளின் பங்குவழங்கலின்போது உறுதிப் பொறுப்பளித்தல் கருமங்களில் ஈடுபடல்.
- குத்தகை வசதிகளை வழங்கல்.
- முகாமைத்துவ ஆலோசனைச் சேவைகளை வழங்கல்.

- உத்தரவுப் பத்திரம் பெற்ற நிதிக் வங்கிகள் (Financial Companies)

கால வைப்புக்களைப் பொறுப்பேற்றல், அந்நிதியின் அடிப்படையில் கடன் வழங்கல், முதலீட்டு வசதிகளை வழங்கல் என்பவற்றுடன் நிதிச் சட்டப்பிரமாணத்தினடிப்படையில் இலங்கை மத்திய வங்கியின் உத்தரவுப் பத்திரமொன்றைப் பெற்றிருக்கும் பொதுக் கம்பனி வகையொன்றாகும்.

உதாரணம்:- எல். பீ. பினான்ஸ் பீ. எல். சி.
சிங்ஹு புத்தர பினான்ஸ் பீ. எல். சி.
த பினான்ஸ் கம்பனி பீ. எல். சி.
சிங்கர் பினான்ஸ் பீ. எல். சி.

உத்தரவுப் பத்திரம் பெற்ற நிதிக் கம்பனிகளின் கருமங்களில் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

- வாடகைக் கொள்வனவு முறை வசதிகள் வழங்கல்.
- ஆதனம், காணி, வியாபாரம் செய்தல்.
- குத்தகை நிதியீட்டம்
- குறுங்காலக் கடன் வழங்கல்.
- அரசு பிணைப்பத்திரங்களில் முதலீடு செய்தல்.
- கால வைப்புக்களை ஏற்றுக் கொள்ளல்.

- கூட்டுறவு கிராமிய வங்கிகள் (Co-operative Rural Banks)

அங்கத்தவர்கள் மற்றும் அங்கத்தவர்களல்லாதோர்களின் கால, நிலையான வைப்புக் களை ஏற்றலும் மற்றும் அதன் அங்கத்தவர்களுக்குக் கடன் வழங்கலும் போன்ற கருமங்களைப் பிரதானமாக மேற்கொள்ளும் நிறுவன வகையொன்றாகும். இது பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் வங்கி வணிகப் பிரிவொன்றாகும்.

உதாரணம்:- வரகாப்பொல பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் கூட்டுறவுக் கிராமிய வங்கி.

கூட்டுறவு கிராமிய வங்கிகளின் கருமங்கள்:

- அங்கத்தவர்கள் மற்றும் அங்கத்தவரல்லாதவர்களின் வைப்புக்களை ஏற்றல்.
 - அடகுச் சேவைகள் மேற்கொள்ளல்.
 - சேமிப்பு வைப்புக்களையும் நிலையான வைப்புக்களையும் பேணல்.
 - அங்கத்தவர்களுக்கு விவசாய, உற்பத்தி, கைத்தொழில் சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளுக்காகக் கடன் வசதிகளை வழங்கல்.
 - கிராமிய மக்களிடையே கூட்டுறவு வாழ்க்கை முறையைப் பிரபல்யப்படுத்தல்.
- சிக்கனக் கடன் வழங்கும் கூட்டுறவுச் சங்கம் (சனச)
சேமிப்பை ஊக்கப்படுத்துவதற்கும், அங்கத்தவர்களுக்குக் கடன் வழங்குவதையும் நோக்கங்களாகக் கொண்டு அங்கத்தவர்களின் சேமிப்புக்கள் மட்டும் அங்கத்துவப் கட்டணம் போன்ற முறைகளில் பணத்தினைப் பெற்று அங்கத்தவர்களுக்கு மட்டும் கடன் வழங்குகின்ற கூட்டுறவுச் சட்டத்தின் கீழ் கூட்டுறவு ஆணையாளரிடம் பதிவு செய்யப்பட வேண்டிய நிறுவன வகையொன்றாகும்.

உதாரணம்:- அத்தனகல்லை சனச சங்கம்
நெலும் குளம் சனச சங்கம்

சனச சங்கங்கள் பின்வரும் கருமங்களை நிறைவேற்றுகின்றன.

- அங்கத்தவர்களின் உற்பத்திகளை சந்தைப்படுத்துவதற்காகச் சந்தைப்படுத்தல் மத்திய நிலையங்களை நடத்துதல்.
- சங்கம் ஈடுபடும் துறைக்குரிய உபகரணங்களை மலிவு விலையில் விற்பனை செய்தல்.
உதாரணம்:- மீன்பிடிக்கூட்டுறவுச் சங்கம் மீன்பிடி உபகரணங்களை வழங்கல்.
- வைப்புக்களை ஏற்றலும் அங்கத்தவர்களுக்குக் கடன் வழங்கலும்

- விசேட குத்தகை நிதிக் கம்பனிகள் (Special Leasing Companies)
குத்தகை நடவடிக்கைகளுக்கென்று மத்திய வங்கியில் பதிவு செய்யப்பட்ட கம்பனி வகையொன்றாகும். வணிகர்களுக்குத் தேவையான இயந்திரங்கள் மற்றும் ஏனைய சொத்துக்களைப் பயன்படுத்துவதற்காக அவர்களது வேண்டுகோளுக்கமைய குத்தகைக்கு எடுப்பதற்காக நிதி வசதிகளை வழங்கல் பிரதான வணிக நடவடிக்கை யாகக் கொண்டுள்ள நிதி நிறுவன வகையொன்றாகும். உரிய சொத்துக்களைக் குத்தகைக்கு விடுவதன் மூலம் கிடைக்கும் வாடகை வருமானம் இந்நிறுவனங்களின் பிரதான வருமானமாகும்.

உதாரணம்:- அசட்லைன் லீஸிங் கம்பனி லிமிடட்
எல். ஓ. ஏ. சீ மைக்ரோ கிரிட் லிமிடட்
எஸ். எம். பீ. லீஸிங் பீ. எல். சி.
இசுரு லீஸிங் கம்பனி லிமிடட்

குத்தகைக் கம்பனிகள் மூலம் வணிகருக்குக் கிடைக்கும் பயன்கள்:

- பாரிய பெறுமானம் கொண்ட சொத்துக்களை முழுத்தொகையையும் செலுத்தாது பயன்படுத்துவதற்கான சந்தர்ப்பம் கிடைக்கப் பெறல்.
- குத்தகைக்காகச் செலுத்தப்படும் வாடகையானது வருமான வரியிலிருந்து விலக்களிக்கப்பட்டிருத்தல்.
- இயந்திரம் காலம் கடந்தவையாக மாறும் பொழுது ஏற்படுகின்ற நட்டத்தையும் மூலதன நட்டங்களையும் தவிர்த்துக் கொள்ளல்.
- பாரியளவு தொகையை முதலீடு செய்யாது கூடிய வருமானத்தை ஈட்ட முடிதல்.

- முதல் நிலை வணிகர்கள் (Primary Dealers)

அரசின் பிணைப்பத்திரங்களை முதன்முறையாக விற்பனை செய்து பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளும் சந்தையே முதலாம் நிலைச் சந்தையாகும். இம்முதல் நிலைச் சந்தையில் பங்குபற்றுவதற்கு இலங்கை மத்திய வங்கியினால் அனுமதி வழங்கப் பட்டுள்ள நிறுவனங்கள் முதல் நிலை விற்பனையாளர்கள் எனப்படுவர்.

அரசு கடன் திணைக்களத்தினால் நடத்தப்படும் முதல் நிலை ஏல விற்பனைகளுக்குப் பங்குபற்றலும், திறைசேரி முறிகள் தொடர்பாக இரண்டாம் தரச் சந்தையில் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்வதும் முதல் நிலை விற்பனையாளர்களின் கருமமாக இருக்கின்றது.

உதாரணம்:- கெப்பிடல் எலாயின்ஸ் கம்பனி
செலிங்கோ சிறீராம் பிணைப்பத்திரக் கம்பனிகள்
இலங்கை வங்கி
சம்பத் பிணைப்பத்திரக் கம்பனிகள்

- பங்குத் தரகக் கம்பனிகள் (Share Brokers)

கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் பங்குகளை அல்லது தொகுதிக் கடன்களை விற்பனை செய்தல், கொள்வனவு செய்தல் என்பவற்றுடன் தொடர்பாக இடைநடுவராக கருமமாற்றுகின்ற நிறுவனம் பங்குத் தரகர் நிறுவனம் எனப்படும். பங்குத் தரகர்களாக வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவதற்குப் பிணையகச் செலாவணி ஆணைக்குழு வினரிடமிருந்து உத்தரவுப் பத்திரமொன்றைப் பெற்றுக் கொள்ளல் வேண்டும்.

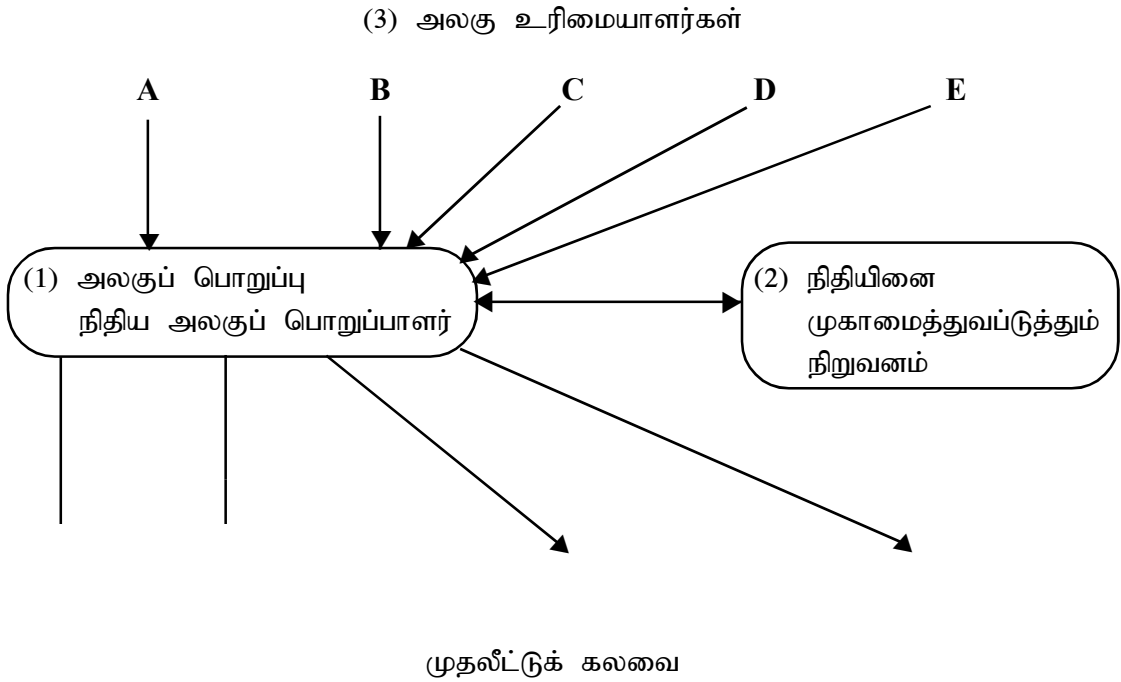
உதாரணம்:- ஆசா பீபல்ஸ் பிணையகக் கம்பனி
ஏசியா பிணையக (தனி)க் கம்பனி
ஜோன் கீல்ஸ் பங்குத் தரகர் (தனி)க் கம்பனி
ஜே. பீ. செகுயுருஸ் (தனி)க் கம்பனி

பங்குத் தரகர் கம்பனிகளின் பணிகள்:

- முதலீட்டாளர்களின் கொள்வனவுக் கட்டளைகளையும் விற்பனைக் கட்டளைகளையும் பொறுப்பேற்றல்.
- முதலீட்டாளர்கள் சார்பாக மத்திய வைப்பக முறையில் கணக்குகளை ஆரம்பித்தல்.
- பங்குகள் மற்றும் தொகுதிக் கடன்களில் முதலீடு செய்வது தொடர்பாக முதலீட்டாளர்களுக்கு ஆலோசனைகளை வழங்கல்.
- பங்குச் சந்தையை ஆய்வு செய்தல் மட்டுமன்றிச் சந்தை மதிப்பீட்டறிக்கைகளைத் தயாரிப்பதன் மூலம் முதலீட்டாளர்களின் உச்ச அனுகூலங்களை உச்சப்படுத்தலை உறுதிப்படுத்தல்.
- கம்பனிகளைப் பட்டியற்படுத்துவதற்கு அனுசரணை வழங்கல்.
- வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனிகளுக்கு மூலதனமீட்டலுக்கு உதவுதல்.
- அலகுப் பொறுப்பு / அலகுப் பொறுப்பு முகாமைக் கம்பனிகள் (Unit trust / Unit trust management Companies)
முதலீட்டாளர்களுக்கு அலகுகளை (Unit) விற்பனை செய்வதன் மூலம் சேகரிக்கப்படும் பணத்தொகைகளை உள்ளடக்கிய முதலீட்டு நிதியே அலகுப் பொறுப்பு நிதியம் என்றழைக்கப்படும். இதில் சேகரிக்கப்படும் பணத்தொகையானது தொழில்சார் நிதி முகாமையாளர்களினால் முதலீட்டுக் கலவையில் ஈடுபடுத்தப்படும். இதன் அனுகூலமானது அலகுப் பொறுப்பில் அலகுகளைக் கொள்வனவு செய்த முதலீட்டாளர்களிடையே பகிர்ந்தளிக்கப்படும்.

- அலகுப் பொறுப்பொன்றின் கட்டமைப்பானது மூன்று பிரிவினர்களை உள்ளடக்கியதாக இருக்கும்.
 - (1) அலகுப் பொறுப்பாளர்
 - (2) நிதி முகாமைத்துவக் கம்பனி
 - (3) அலகு உரிமையாளர் எனும் முதலீட்டாளர்கள்

இப்பிரிவினர்களுக்கிடையிலான தொடர்பினைப் பின்வரும் அட்டவணையின் மூலமும் குறிப்பிட்டுக்காட்ட முடியும்.



உதாரணம்:-

அலகுப் பொறுப்பு

நாமல் அலகுப் பொறுப்பு

சீ பேங்க் அலகுப் பொறுப்பு

சிலோன் சேமிப்பு நிதியம்

நிதி முகாமைத்துவக் கம்பனிகள்

தேசிய சொத்து முகாமைத்துவக் கம்பனிகள்

த யுனி டிரஸ்ட் முகாமைத்துவக் (தனி)க் கம்பனிகள்

சிலோன் சொத்து முகாமைத்துவக் கம்பனிகள்

அலகுப் பொறுப்புக்களினால் முதலீட்டாளர்கள் அடையும் பயன்கள்:

- பல்லினத் தன்மை கொண்ட முதலீடுகளில் பணம் இடப்படுவதன் காரணமாக இடர் குறைவாகக் காணப்படல்.
- முதலீட்டு முகாமைத்துவத்திற்காகத் தொழில்சார் முகாமையாளர்களின் சேவையைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.

- சந்தை இடைத்தரகர்கள் (Market intermediaries)

ஒப்புறுதியாளர்கள், முதலீட்டு முகாமையாளர்கள், காரணிப்படுத்தும் வழங்குனர்கள் போன்றோர் இதில் உள்ளடக்கப்படுவதுடன் நிதிக் கருவிகளை விற்பனை செய்யும் இடைநடுவர்களாக இவர்கள் கருமமாற்றுவர். நிதிக் கருவிகளை விற்பனை செய்து கொடுப்பதற்கான சேவைக்கட்டணத்தை கொள்வனவாளரிடமிருந்தும் விற்பனையாளரிடமிருந்தும் அறவிட்டுக் கொள்ளும்.

- ஒப்புறுதியாளர்கள் (Under writers)

பொதுமக்களுக்கு வழங்கப்படுகின்ற பிணைப்பத்திர வழங்கலின்பொழுது குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் திட்டமிடப்பட்ட நிதி அளவினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியாதபோது முதலீட்டாளர்களினால் கொள்வனவு செய்யாது எஞ்சிய பிணைகளைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு ஒப்பந்தம் செய்துள்ள நிறுவனமே இதுவாகும்.

பொதுமக்களுக்குப் பிணைகளை வழங்குவதற்காக பல்வேறு சேவைகளை வழங்கும் நிறுவனங்களே முதலீட்டு முகாமையாளர்கள் எனப்படுவர். இவைகளினால் வழங்கப்படுகின்ற சேவைகளாவன:

- வழங்கல் தொடர்பாக முதலீட்டிற்கான விண்ணப்பப்படிவங்களை வழங்கல்.
- முதலீட்டு விண்ணப்பங்களைப் பொறுப்பேற்றல்.
- முதலீட்டாளர்களுக்குப் பிணைகளைப் பகிர்ந்தளித்தல்
- வழங்கல் தொடர்பான நிதி முகாமைத்துவம்
- விளம்பர நடவடிக்கைகள்

வியாபார நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கியிருக்கும் வியாபாரக் கடன்களை அறவிடல் மற்றும் கடன்களைக் கொள்வனவு செய்தல் என்பவற்றை (Factoring) மேற்கொள்ளும் நிறுவனமே காரணிப்படுத்தும் வழங்குனர் என்றழைக்கப்படும்.

- முயற்சியாண்மை மூலதனக் கம்பனிகள் (Venture Capital Companies)

புதிய முயற்சியாளர்களின் வணிக நடவடிக்கைகளுக்கான மூலதனத் தேவைப் பாட்டினை நிறைவு செய்யும் நோக்கத்தில் செயற்படுகின்ற நிறுவன வகையொன்றாகும். புதிதாக வணிகங்களை ஆரம்பித்தல், தற்போது இருக்கும் வணிகத்தை விரிவுபடுத்தல், வணிகத்தை கையகப்படுத்தல், கொள்வனவு செய்தல் போன்ற கருமங்களின்போது நிதியம் வழங்கப்படும். இதற்கு மேலதிகமாக பங்குகளுக்கு உத்தரவாதமளித்தல், கடன்களை ஒழுங்கமைத்தல் போன்றனவற்றிலும் ஈடுபடும்.

உதாரணம்: சென்ரல் பினான்ஸ் வென்சர் பன்ட் லிமிடட்

இலங்கை வென்சர் லிமிடட்

என். டி. பீ. வென்சர் இன்வெஸ்ட்மென்ட் (தனி)க் கம்பனி

- காப்புறுதிக் கம்பனிகள் (Insurance Companies)

காப்புறுதிக் கம்பனிகளின் பல்வேறு காப்புறுதி ஒப்பந்தங்களை வழங்குவதன் மூலம் கட்டியெழுப்பப்படுகின்ற நிதியினை நிதிச் சந்தையில் கடன் வழங்கல் மற்றும் முதலீடு செய்வதன் மூலம் நிதி இடைத்தரகுபடுத்தலில் ஈடுபடும் நிறுவனமாகும்.

உதாரணம்: வரையறுக்கப்பட்ட இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம்
வரையறுக்கப்பட்ட செலிங்கோ காப்புறுதிக் கம்பனி
வரையறுக்கப்பட்ட ஜனசக்திக் காப்புறுதிக் கம்பனி

- நம்பிக்கை நிதியம் மற்றும் ஓய்வூதிய நிதியம்

அரசு முகாமைத்துவத்தையும் தனியார் முகாமைத்துவத்தையும் உள்ளடக்கிய ஓய்வூதிய நிதியம், நம்பிக்கை நிதியம் என்பன காணப்படுகின்றது.

உதாரணம்:- அரசு முகாமைத்துவத்திலுள்ள நிதியம்

- சேவை வழங்குனர்களின் நம்பிக்கை நிதியம்

இது கொள்கை உருவாக்கல், பொருளாதார நடவடிக்கைகள், சிறுவர் மற்றும் இளைஞர் தொடர்பான கலாசார செயற்பாடுகளின் கீழ் இயங்கும் சேவை வழங்குனர்களின் நம்பிக்கை நிதியச் சபையின் மூலம் நிர்வகிக்கப்படுகின்றது.

அரசு ஊழியர் நம்பிக்கை நிதியம்

இது ஓய்வூதியத் திணைக்களத்தின் மூலம் முகாமைத்துவம் செய்யப்படும்.

ஊழியர் நம்பிக்கை நிதியம்

இலங்கையில் தனியார் துறைக்காகக் காணப்படும் பாரியளவு கொண்ட ஓய்வூதிய நிதியமாகிய இது தொழில் ஆணையாளரினால் நிர்வகிக்கப்படும். நிதியினை முகாமைத்துவம் செய்யும் பொறுப்பு இலங்கை மத்திய வங்கியிடம் காணப்படுகிறது.

- தனியார் முகாமைத்துவத்திடம் உள்ள நிதியம்

அங்கீகரிக்கப்பட்ட ஓய்வூதிய மற்றும் நம்பிக்கை நிதியம் தொழில் திணைக்களத்தின் மேற்பார்வையின் கீழ் செயற்படுத்தப்படும்.

தேர்ச்சி 7.0: வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்கும் வளர்ச்சிக்கும் பணம் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களினால் வழங்கப்படுகின்ற பங்களிப்பினை மதிப்பார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 7.3 : இலங்கை மத்திய வங்கியின் தொழிற்பாடுகளைத் தேடியறிவார்.

பாடவேளைகள்: 02

கற்றற் பேறுகள்:

- இலங்கை மத்திய வங்கி தொடர்பில் அறிமுகம் செய்வார்.
- இலங்கை மத்திய வங்கியின் நோக்கங்களைத் தெளிவுபடுத்துவார்.
- இலங்கை மத்திய வங்கியின் தொழிற்பாடுகளைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- இலங்கை மத்திய வங்கியின் தொழிற்பாடுகள் வணிகங்களில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் முறைகளை விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- இலங்கை மத்திய வங்கி தொடர்பில் அறிமுகமொன்றை மேற்கொள்ளவும்.
- இலங்கை மத்திய வங்கியின் நோக்கங்களை விளக்கவும்.
- இலங்கை மத்திய வங்கியின் தொழிற்பாடுகளை விளக்கவும்.
- இலங்கை மத்திய வங்கியின் தொழிற்பாடுகள் வணிகங்களில் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்ற முறையினை விளக்கவும்.
- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- பின்வரும் செய்தித் தொகுப்பு தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவும்.
செய்தித் தொகுப்பு - 1
மத்திய வங்கி வெளிநாட்டு நாணயங்களின் பெறுமதிகளைப் பின்வருமாறு வெளியிட்டுள்ளது.
ஐக்கிய அமெரிக்க டொலர் ரூபா 134
யூரோ ரூபா 143
ஸ்ரேர்லிங் பவுண் ரூபா 208
- **செய்தித் தொகுப்பு - 2**
இலங்கையின் பல்வேறு மாகாணங்களைப் பிரதிநிதிப்படுத்தும் வகையில் ரூபா 10 பெறுமதியான நாணயக்குற்றியொன்று வெளியிடப்பட்டுள்ளது.
- **செய்தித் தொகுப்பு - 3**
சந்தையின் மேலதிக திரவத்தன்மையினை உள்ளீர்ப்புச் செய்வதற்காக இலங்கை மத்திய வங்கியானது திறைசேரி உண்டியல்களை வெளியிட்டுள்ளது.
- **செய்தித் தொகுப்பு - 4**
வணிக வங்கிகள் இலங்கை மத்திய வங்கியில் பேணவேண்டிய ஒதுக்கு வீதம் அதிகரிக்கப்பட்டுள்ளது.
- **செய்தித் தொகுப்பு - 5**
தனியார் துறையை சேர்ந்த ஊழியர்களின் ஊழியர் சேமலாப நிதியத்தின் மீதியின் அடிப்படையில் 30% ஊழியர்களுக்கு வழங்கப்படும்.
- மேலே தரப்பட்ட ஒவ்வொரு செய்தித் தொகுப்பிலும் உள்ளடங்கியுள்ள இலங்கை மத்திய வங்கியின் தொழிற்பாடுகளை இனங்காணவும்.
- மேற்குறிப்பிட்ட ஒவ்வொரு விடயங்களும் வணிகத்தில் தாக்கம் செலுத்துகின்ற முறையினை விளக்கவும்.
- உங்களது தேடலை முழு வகுப்பிற்கும் முன்வைக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- 1949 ஆம் ஆண்டு 58 ஆம் இலக்க நிதிப்பிரமாணச் சட்டத்தின் கீழ் 1950 ஆகஸ்ட் 28 ஆம் திகதி ஆரம்பிக்கப்பட்ட இலங்கை மத்திய வங்கியானது இலங்கையின் நிதிக் கொள்கைகளை நடைமுறைப்படுத்துவதற்காக அரசின் பிரதிநிதியொருவராக செயற்படுகின்ற முக்கிய நிறுவனமொன்றாகும். இதன் ஆரம்ப ஆளுநராக இருந்தவர் ஜோன் எக்ஸ்டர் என்பவராவர்.
- மத்திய வங்கியின் ஒழுங்கமைப்புக் கருமங்கள் 5 பேர்களை உள்ளடக்கிய நிதிச்சபையினால் மேற்கொள்ளப்படுவதுடன் அச்சபையில் மத்திய வங்கி ஆளுநர், நிதி அமைச்சரின் செயலாளர் மற்றும் நியமிக்கப்பட முன்று அங்கத்தவர்களையும் உள்ளடக்கியிருப்பர்.



- இலங்கை மத்திய வங்கியானது பிரதான நோக்கங்கள் இரண்டினை முன்வைத்துக் கருமமாற்றுகின்றது.
 - பொருளாதார மற்றும் விலைமட்டங்களின் உறுதியினைப் பேணுதல்.
 - நிதி முறையின் உறுதியினைப் பேணல்.

பொருளாதார மற்றும் விலைமட்டங்களின் உறுதியினைப் பேணுதல்

உள்நாட்டுப் பணத்தின் பெறுமதியினை உறுதியாகப் பேணுதல் எனப்படுகின்ற பாதுகாப்பானது விலைமட்ட உறுதி எனப்படும். பணவீக்கம் மற்றும் பணச் சுருக்க நிலைமைகளற்ற பொருளாதாரத்தினை பேணுவதற்கு இதன் மூலம் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. பணவீக்கம் குறைந்த மட்டத்தில் காணப்படும்போது பொருளாதாரம் நல்ல நிலையில் செயற்படும். நிலையான பொருளாதார அபிவிருத்திக்கும், கூடிய வேலை வாய்ப்புக்களை உருவாக்குவதற்கும் இது காரணமாயமையும்.

நிதித்துறையின் உறுதியினைப் பேணல்

பொருளாதாரத்திற்கு ஈடுகொடுக்கக்கூடிய ஆற்றல் நிதிமுறையின் நிலையான தன்மை எனப்படும். அதாவது நிதிமுறைமையில் பாதுகாப்பினை ஏற்படுத்துதல் உறுதித் தன்மைக்கு ஏற்படக்கூடிய அச்சுறுத்தல்களை இனங்காணல் மற்றும் அவற்றை இழிவு படுத்துதல் என்பவற்றின் மூலம் நிதிமுறையினை வலுவூட்டுவதற்கு இயலுமாக இருக்கும். இதன் மூலம் வைப்பாளர்கள், முதலீட்டாளர்கள் எனும் இரு பிரிவினர் களுக்கும் அனுகூலமான நிலைமையொன்று உருவாகலாம்.



இலங்கை மத்திய வங்கி தனது நோக்கத்தை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்குப் பின்வரும் தொழிற்பாடுகளில் ஈடுபடுகிறது.

- இலங்கை மத்திய வங்கியின் தொழிற்பாடுகள்:
 - நாணயக் கொள்கை / பணக் கொள்கையினை நெறிப்படுத்தல்.
 - வெளிநாட்டு நாணயமாற்றுக் கொள்கையினை நெறிப்படுத்தல்.
 - இலங்கையின் சட்டரீதியான வெளிநாட்டு ஒதுக்க முகாமைத்துவம்
 - சட்டப்பணத்தினை வெளியிடலும் வழங்கலும்
 - வங்கி, வங்கியல்லாத நிறுவனங்களின் மேற்பார்வையாளராகத் தொழிற்படல்.
 - அரசின் பொருளாதார ஆலோசகராகவும், வங்கியாளராகவும், நிதிப் பிரதிநிதியாகவும் தொழிற்படல்.
 - மத்திய வங்கியில் தீர்ப்பளவுக் கணக்குகளைப் பேணிச் செல்லும் வணிக வங்கிகளுக்கும், ஆரம்ப வணிகர்களுக்கும் தீர்ப்பளவு மற்றும் தீர்வக வசதிகளை வழங்குதல்.

- மத்திய வங்கியின் பிரதிநிதித்துவத் தொழிற்பாடுகள்:
 - அரசின் கடன் முகாமைத்துவம்
 - வெளிநாட்டு நாணயக் கட்டுப்பாடு
 - சிறியளவிலான நிதியீட்டல் வேலைத்திட்டங்களுக்குக் கிராமியக் கடன் முன்மொழிவு முறைகள் தொடர்பில் தலைமை நிறுவனமொன்றாகத் தொழிற்படல்.
 - ஊழியர் சேமலாப நிதியினை முகாமை செய்தல்.



- வணிகங்களின் வெற்றிக்கு மத்திய வங்கியின் தொழிற்பாடுகள் உதவுகின்ற முறையினைப் பின்வருமாறு விளக்க முடியும்.
 - இலங்கையிலுள்ள வங்கிகளுக்கிடையிலான கொடுப்பனவு முறைமை (Sri Lanka Inter - bank Payment System - SLIPS)
 - கணினியினைப் பயன்படுத்தி வங்கிகளுக்கிடையில் இடம்பெறுகின்ற கொடுக்கல் வாங்கல்களைத் தீர்த்து வைப்பதற்காகப் பயன்படுத்தப்படுகின்ற முறை இதுவாகும். இலங்கை மத்திய வங்கியினால் நடைமுறைப்படுத்தப்படுகின்ற இந்த வங்கிகளுக்கிடையிலான கொடுப்பனவு முறைமை இலங்கை மத்திய வங்கியும் மற்றும் வணிக வங்கிகளும் பங்குரிமையுள்ள வரையறுக்கப்பட்ட லங்கா கிளியரிங் (தனிக்) கம்பனிக்கு ஒப்படைக்கப்பட்டுள்ளது.
 - வரையறுக்கப்பட்ட லங்கா கிளியரிங் (தனிக்) கம்பனியானது பின்வரும் தீர்வக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்கின்றது.
 - காசோலைகள் வங்கி ஆணைகள் என்பவற்றின் பரிமாற்றமும், தேறிய மீதியினைக் கணித்தலும்.
 - அத்தேறிய மீதிகளை மத்திய வங்கிக்கும் ஏனைய வணிக வங்கிகளுக்கும் அறிவித்தல்.
 - லங்கா கிளியரிங் (தனி) கம்பனியானது “லங்கா பே” (Lanka Pay) எனும் குறியீட்டுப் பெயரின் கீழ் கொடுக்கல் வாங்கலுக்கான புதிய அட்டையொன்றை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது.
 - சர்வதேச வங்கிகளுக்கிடையிலான நிதி இலத்திரனியல் தொடர்பாடல் வலையமைப்பு - ஸ்வெப்ட் தொடர்பாடல் வலையமைப்பு (SWIFT - Sri Lanka world wide inter bank financial Telecommunication)
 - நவீன தொழில்நுட்பத்தின் அடிப்படையில் அமைந்த உலகளாவிய ரீதியிலுள்ள நிதி நிறுவனங்களை உள்ளடக்கியுள்ள தொடர்பாடல் வலையமைப்பாகும். சர்வதேச ரீதியில் வங்கிகளுக்கிடையில் இடம்பெறுகின்ற நிதிப் பரிமாற்றங்கள் தொடர்பில் இது கருமமாற்றுகின்றது.
 - அதே நேர தீர்ப்பனவு முறைமை (RTGS - Real Times Gross Settlement System)
 - இலங்கையிலுள்ள வங்கிகளுக்கிடையில் பெறுமதி கூடிய கொடுப்பனவுகளைக் காலம் தாழ்த்தாது உயர் தொழினுட்பத்தையும் தர நியமங்களையும் பயன்படுத்தித் தீர்ப்பனவு செய்வதற்காக உருவாக்கப்பட்டுள்ள கணினிக் கொடுப்பனவு முறையொன்றாகும். மிகக் குறுகிய காலத்தில் தீர்ப்பனவுகளை மேற்கொள்ள முடிவதால் இது முக்கியமான முறையொன்றாகும். இது நாட்டில் காணப்படுகின்ற பாரிய பெறுமதியுடன் கூடிய ஒரேயொரு உள்நாட்டுக் கொடுப்பனவு முறையொன்றாகும்.

- பத்திரங்களற்ற (ஆவணங்கள்) பிணையகத் தீர்ப்பனவு முறை (SSDS - Scriptless Securities Depository System)

அச்சிடப்பட்ட பிணைப்பத்திரப் பாவனைக்குப் பதிலாக பிணைப் பத்திரங்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு அல்லது விற்பனை செய்வதற்குரிய கொடுக்கல் வாங்கல் லொன்றை மேற்கொள்வதற்கு ஆவணங்களின்றிப் பயன்படுத்துகின்ற முறையொன்றாகும். இது லங்கா செக்குயு (Secure) எனும் பெயரிலும் அழைக்கப்படும்.

அச்சிடப்பட்ட பிணைப்பத்திரங்களைத் தம்வசம் வைத்திருக்கும்போது அல்லது விற்பனை செய்யும்போது ஏற்க வேண்டி ஏற்படுகின்ற இடர்கள் இதன் மூலம் இல்லாமல் போகும்.

மேற்குறிப்பிட்ட இரு முறைகளையும் ஒன்றாக எடுக்கும்போது அது லங்கா செட்டில் முறைமை எனப்படும்.

RTGS + SSDS = Lanka Settle System

- இதற்கேற்ப வணிகங்களில் முதலீடு செய்தல் தொடர்பில் பாதுகாப்பு உருவாவதுடன் பணக் கொடுக்கல் வாங்கல்களும் இலகுவாக அமைவது மட்டுமன்றி வினைதிறனாகவும் இடம்பெறுகின்றது என்பதனால் வணிகக் கருமங்களின் வெற்றிக்கும் நீண்ட காலம் நிலைத்திருப்பதற்கும் மத்திய வங்கியின் தொழிற்பாடுகள் பங்களிப்புச் செய்கின்றன.



தேர்ச்சி 7.0: வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்கும் வளர்ச்சிக்கும் பணம் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களினால் வழங்கப்படுகின்ற பங்களிப்பினை மதிப்பார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 7.4 : வணிக வங்கிகளினால் பேணப்படுகின்ற பல்வேறு வைப்பு களும் அவற்றினால் வழங்கப்படுகின்ற கடன்களும் வணிகங்களின் செயற்பாடுகளிலும் வளர்ச்சிகளிலும் ஏற்படுத்தும் தாக்கங்களைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிக வங்கிகளினால் பேணப்படுகின்ற பல்வேறு வைப்பு வகைகளை அறிமுகப்படுத்துவார்.
- வணிக வங்கிகளினால் பேணப்படுகின்ற பல்வேறு வைப்பு வகைகளுக்கிடையில் காணப்படுகின்ற ஒற்றுமை வேற்றுமைகளை ஒப்பிட்டு அறிவார்.
- வணிக வங்கிகளால் பேணப்படுகின்ற பல்வேறு வைப்பு வகைகள் வணிகரொருவருக்கு முக்கியத்துவம் பெறுகின்ற முறையினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- வணிக வங்கிகளால் வழங்கப்படுகின்ற கடன்களை வகைப்படுத்திக் காட்டுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- வணிக வங்கிகள் வழங்குகின்ற பிரதான சேவைகளை மாணவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
- வைப்புத் தொடர்பான சேவைகள், கடன் தொடர்பான சேவைகள் என்பன பிரதான சேவைகளாகும் என்பதை விளக்கவும்.
- வணிக வங்கிகள் பேணுகின்ற வைப்பு வகைகளையும் மாணவர்களிடம் கேட்டறிந்து அவ் ஒவ்வொரு வைப்பு வகைகளின் விசேட பண்புகளையும் விளக்கவும்.
- பல்வேறு வைப்பு வகைகள் வணிகர்களுக்கு முக்கியத்துவம் பெறுகின்ற முறையினைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
- பொருத்தமானவாறு மாணவர்களைக் குழுக்களாகப் பிரித்து பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- வணிக வங்கிகள் பேணுகின்ற மூன்று வகையான வைப்புக்களின் சோடிகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.
 - நடைமுறை வைப்பும், சேமிப்பு வைப்பும்
 - சேமிப்பு வைப்பும், நிலையான வைப்பும்
 - நடைமுறை வைப்பும், நிலையான வைப்பும்
- உங்களது குழுவிற்குக் கிடைத்த வைப்பு வகைச் சோடிகளுக்கிடையில் காணப்படுகின்ற ஒற்றுமை வேற்றுமைகளை ஒப்பீடு செய்க.
- மாணவரது தேடலை முழு வகுப்பிற்கும் முன்வைக்கவும்.

- வணிக வங்கிகளினால் வழங்கப்படும் கடன்களை வகைப்படுத்தி, அவ் ஒவ்வொரு வகை தொடர்பாகவும் தெளிவுபடுத்தவும்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- வணிக வங்கிகள் வழங்குகின்ற பிரதான சேவைகள் இரண்டாகும்.
 - வைப்புக்கள் தொடர்பான சேவை
 - கடன் தொடர்பான சேவை
- வைப்புக்கள் தொடர்பான சேவை
நடைமுறை வைப்பு (கேள்வி வைப்பு), சேமிப்பு வைப்பு, நிலையான வைப்பு என்பன வணிக வங்கிகளினால் பேணப்படுகின்ற வைப்புத் தொடர்பான சேவைகளாகும்.
 - நடைமுறை வைப்பு (கேள்வி வைப்பு) - Current Accounts
காசோலை மூலம் கொடுக்கல் வாங்கல்களை மேற்கொள்ளும் வசதி கொண்ட, மீதியின் அடிப்படையில் வட்டி கிடைக்கப் பெறாத வைப்பு வகையே இதுவாகும். இதற்கு வங்கியானது மேலதிகப் பற்று வசதியினை அளிப்பதுடன் டெலர் அட்டையைப் பயன்படுத்திக் கொடுக்கல் வாங்கலும் செய்யலாம்.
 - சேமிப்பு வைப்பு - Savings Accounts
சேமிப்பை நோக்கமாகக் கொண்டு அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ள இக்கணக்கு வகைக்கு மீதியின் அடிப்படையில் வட்டி கிடைக்கப்பெறும். வைப்பாளரின் விருப்பப்படி பணத்தை வைப்பிலிடவோ மீள் எடுக்கவோ முடியும். டெலர் அட்டையைப் பயன்படுத்தி கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யலாம்.
 - நிலையான வைப்பு - Fixed Deposits
குறிப்பிட்ட காலப் பகுதிக்குக் குறிப்பிட்ட பணத்தொகையினைக் குறித்த வட்டியின் கீழ் வைப்பிலிடலைக் குறிக்கும். சேமிப்பு வைப்புக்களோடு ஒப்பிடும் போது உயர்ந்த வட்டி கிடைக்கப் பெறும்.
- மேற்குறிப்பிட்ட வைப்பு வகைகளில் நடைமுறைவைப்பை பேணுவதால் வணிகர்களுக்குப் பின்வரும் வசதிகளைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
 - காசோலை மூலம் கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்ள முடிதல்.
 - நேரடிப் பெறுவனவுகளைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.
 - நிலையான கட்டளையின் அடிப்படையில் கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்ள முடிதல்.
 - மேலதிகப்பற்று வசதிகளைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.
 - வங்கியுடன் செய்த கொடுக்கல் வாங்கல்கள் தொடர்பான அறிக்கையினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல் (வங்கிக்கூற்று).



கடன் தொடர்பான சேவைகள்

- மேலதிகப்பற்று வசதிகள்
- கடன்
 - வணிகக் கடன்
 - நுகர்வுக் கடன்

மேலதிகப் பற்று வசதிகள்

- வங்கி மேலதிகப் பற்று வசதிகள் என்பது வங்கி நடைமுறைக் கணக்கிலுள்ள மீதியை விடக் கூடுதலாகக் குறிப்பிட்ட அளவு வரை காசோலை வழங்குவதற்கு வணிக வங்கிகளினால் வழங்கப்படுகின்ற அனுமதியாகும். இது தற்காலிக மேலதிகப் பற்று வசதிகள், நிலையான மேலதிகப் பற்று வசதிகள் என இரு வகைப்படும்.

- வங்கி மேலதிகப் பற்று வசதி வழங்கப்பட்டிருக்கும்போது அப் பெறுமானத் தொகை வரைக்கும் வாடிக்கையாளர்களின் காசோலைகளுக்கான கொடுப் பணவுகள் வங்கியினால் மேற்கொள்ளப்படும். அவ்வாறு நடைமுறைக் கணக்குரிமையாளரின் (வாடிக்கையாளர்) நடைமுறைக் கணக்கிலுள்ள மீதியை விடக் கூடுதலாக வழங்கப்படும் காசோலைகளின் பெறுமானமானது வங்கி மேலதிகப் பற்று என்றழைக்கப்படும். பொதுவாக மேலதிகப் பற்றுக்காக வட்டி அறவிடப்படும்.
- நிலையான மேலதிகப் பற்று வசதி என்பது தொடர்ச்சியாக யாதேனும் குறிப்பிட்ட மேலதிகப் பற்று வசதி வழங்கப்படுவதைக் குறிக்கும். நிலையான மேலதிகப் பற்று வசதியைப் பெற்றுக் கொள்ளும் பொழுது சொத்துக்களைப் பிணையாக வைப்பது அவசியமாகும்.
- தற்காலிக மேலதிகப் பற்று வசதி என்பது நிலையான மேலதிகப் பற்றொன்றல்லாது மீதியை விடக் கூடிய தொகைக்கு காசோலை வழங்கப்பட்டிருக்கும் பொழுது வங்கி அதற்குப் பணம் செலுத்துவதாகும்.
- வங்கிக் கடன் என்பது குறிப்பிட்ட வட்டி வீதத்தில் பெற்றுக் கொள்ளப்படுகின்ற கடன் தொகை மற்றும் அதற்குரிய வட்டியுடன் மீளச் செலுத்தும் நிபந்தனையுடன் ஒப்பந்தம் செய்து வங்கியொன்றினால் வழங்கப்படுகின்ற பணத் தொகையாகும்.
- வங்கிக் கடன் வகைகள் இரு வகைப்படும்.
 - வணிகக் கடன்
 - நுகர்வுக் கடன்
 - வணிகக் கடன் என்பது தனி நபரொருவருக்கு அல்லது நிறுவனத்திற்கு தமது வணிகக் கருமங்களுக்காகக் குறுங்கால, நடுத்தர கால, நீண்ட காலத்திற்கு தேவைப்படுகின்ற நிதி வசதிகளை வழங்குவதாகும்.
 - நுகர்வுக் கடன் என்பது சொத்துக்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கும் திரெளன ஏற்படும் இடர்களை நிவர்த்தி செய்வதற்குமாக நுகர்வோருக்கு வங்கி வழங்குகின்ற கடனாகும்.
- வங்கி மேலதிகப் பற்று வசதியினைப் பெறுவதற்கு நடைமுறைக் கணக்கொன்று கட்டாயமாக இருத்தல் வேண்டும் என்பதுடன், வங்கிக் கடனைப் பெற்றுக் கொள்ள நடைமுறைக் கணக்கொன்று தேவையற்றது.

தேர்ச்சி 7.0: வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்கும் வளர்ச்சிக்கும் பணம் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களினால் வழங்கப்படுகின்ற பங்களிப்பினை மதிப்பார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 7.5 : வணிக வங்கிகளினால் வழங்கப்படுகின்ற சேவைகள் வணிகங்களின் செயற்பாடுகளில் ஏற்படுத்தும் தாக்கத்தை எடுத்துக் காட்டுவார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிக வங்கிகளினால் வழங்கப்படும் சேவைகளைப் பட்டியல் படுத்துவார்.
- வணிக வங்கிகளினால் வழங்கப்படும் ஒவ்வொரு சேவைகளையும் வெவ்வேறாக விளக்குவார்.
- அச் சேவைகள் வணிக நடவடிக்கைகளின் மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் முறைகளை விளக்குவார்.
- தெரிவு செய்த வணிக நிறுவனமொன்றிற்கு வணிக வங்கிகளினால் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடிய சேவைகளைக் கேட்டறிந்து பட்டியல் படுத்துவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- வைப்புக்களை பேணலும், கடன் வழங்கலுமாகிய இரு பிரதான சேவைகளுக்கு மேலதிகமாக வணிகங்களின் செயற்பாட்டுடன் தொடர்புடையதாக வணிக வங்கிகளினால் வழங்கப்படுகின்ற ஏனைய சேவைகளை மாணவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
- மாணவர்கள் வெளிக்காட்டிய துலங்கல்களில் சிலவற்றைக் கலந்துரையாடியதன் பின்னர் பொருத்தமானவாறு மாணவர்களைக் குழுக்களாக வகைப்படுத்திப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடச் செய்யவும்.

- உங்களது பிரதேசத்தில் காணப்படும் வணிக நிறுவனமொன்றைத் தெரிவு செய்யவும்.
- அந்நிறுவனம் வணிக வங்கிகளிலிருந்து பெற்றுக் கொண்டுள்ள சேவைகளை பின்வரும் தலைப்புக்களின் கீழ் வகைப்படுத்தவும்.
 - வைப்பு வகைகள்
 - கடன் வகைகள்
 - ஏனைய சேவைகள்
- மாணவர் தேடியறிதல்களை முழு வகுப்பிற்கும் முன்வைக்கவும்.

- வணிக வங்கிகளினால் வழங்கப்படும் ஏனைய சேவைகள் வணிக நடவடிக்கைகளில் தாக்கம் செலுத்தும் முறையினை விளக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- வைப்புக்களை ஏற்றல், கடன் வழங்கல் என்பவற்றிற்கு மேலதிகமாக வணிக வங்கிகள் வணிகச் செயற்பாடுகளில் தாக்கங்களை ஏற்படுத்தும் பின்வரும் சேவைகளையும் வழங்குகின்றன.
- **பிரதி கர்த்தாச் சேவை**
வணிக வங்கிகள் வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளின் போது வாடிக்கையாளர்கள் சார்பாக பிரதிநிதியொருவர் எனும் வகையில் சேவையாற்றுகின்றது.
உதாரணம்:-
 - பிணைப்பத்திரங்களைக் கொள்வனவு செய்தலும் விற்பனை செய்தலும்.
 - நிலையியற் கட்டளையினைச் செயற்படுத்தல்.
 - கடன் கருவிகளின் சேகரிப்பும் கொடுப்பனவும் செய்தல்
- காசோலைகளும் செலாவணி உண்டியல்களும்
 - மின்சாரப் பட்டியல், நீர்ப்பட்டியல் கொடுப்பனவுகள்
- **குத்தகைச் சேவை**
தேர்ச்சி மட்டம் 7.2 இல் விளக்கப்பட்டுள்ளது.
- **இலத்திரனியல் வங்கிச் சேவை - E-Banking**
இணைய வலைப் பின்னலினூடாக வங்கிக் கருமங்களை மேற்கொள்வதற்காக வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கப்பட்டிருக்கும் வசதிகள் இலத்திரனியல் வங்கிச் சேவை என்றழைக்கப்படும். இவ்வாறான வசதிகள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.
 - **வீட்டு வங்கி - Home Banking**
தனது தனிப்பட்ட கணினியின் மூலம் வலைப்பின்னலினூடாக வங்கியின் வலையமைப்பில் பிரவேசித்து இரகசிய இலக்கத்தைப் பயன்படுத்தி தன்னியக்க வங்கி வசதியினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும் என்பதே இதன் கருத்தாகும்.
 - **தொலைபேசி வங்கிச் சேவை - Tele Banking**
வாடிக்கையாளர்கள் வங்கிக்குச் செல்லாது தனது தொலைபேசியைப் பயன்படுத்தி வணிக வங்கிக் கருமங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வதாகும்.
- **அடகுச் சேவை**
தங்க ஆபரணங்களைப் பிணையாக ஏற்று அவசர பணத் தேவைகளுக்காக கடன் வழங்குவது வணிக வங்கிகளினால் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற பிரதான சேவையொன்றாகும்.
- **பாதுகாப்பு வசதிகள்**
தனி நபர்களின் தங்கம், வெள்ளி, முத்துக்கள், இரத்தினக்கற்கள், ஆபரணங்கள், உறுதிப்பத்திரங்கள் போன்ற பெறுமதியான பொருள்கள் மட்டுமன்றி முக்கிய ஆவணங்களையும் பாதுகாத்துக் கொடுத்தலும் வணிக வங்கிகளின் மூலம் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. இதற்காக வணிக வங்கிகளில் விசேட பாதுகாப்புப் பெட்டகங்கள் காணப்படுகின்றன.

- **வெளிநாட்டுச் செலாவணிக் (நாணயக்) கொள்வனவு விற்பனைக் கருமங்களில் ஈடுபடல்.**

செலாவணிக் கட்டுப்பாட்டு விதி முறைகளினடிப்படையில் வாடிக்கையாளர்களின் வெளிநாட்டு நாணயங்களைக் கொள்வனவு செய்தலும், அவர்களுக்குத் தேவையான வெளிநாட்டு நாணயங்களை விற்பனை செய்தலும் வணிக வங்கிகளினால் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன.

- **கடனட்டைச் சேவை**

ஏதேனும் குறிப்பிட்ட பெறுமானம் வரையில் அங்கீகாரம் பெற்ற நிறுவனங்களிலிருந்து பொருள்கள் சேவைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியவாறு வணிக வங்கி அல்லது அதிகாரம் பெற்ற நிறுவனங்கள் மூலம் வழங்கப்படும் விசேட அட்டை வகையொன்றாகும். கடனட்டைகள் மூலம் குறிப்பிட்ட எல்லை வரையில் தன்னியக்க டெலர் இயந்திரங்களிலிருந்து பணத்தினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

உதாரணம்:- - வீசா அட்டை

- மாஸ்டர் அட்டை

- அமெரிக்கன் எக்ஸ்பிரஸ் அட்டை

- **நிலையியற் கட்டளைப் பெறுவனவு நடவடிக்கைகள்**

கணக்குரிமையாளர் சார்பாக அவருக்குக் கிடைக்க வேண்டி இருக்கும் தொகைகளை அவரது கணக்கில் சேர்ப்பதே இதன் கருத்தாகும். வெளிநாட்டில் வசிக்கும் நபரொருவருக்குப் பணத்தை ஒப்படைப்பதைப் போன்று வெளிநாட்டில் இருக்கும் தனிநபர்களிடமிருந்து கிடைக்க வேண்டிய பணத்தொகையைச் சேகரித்தலும் இதன் கீழ் இடம்பெறும்.

- **பயணிகள் காசோலைகளை வழங்கல்**

உள்நாட்டு வெளிநாட்டு உல்லாசப் பிரயாணிகள் கொடுக்கல் வாங்கல்களை இலகுவாகவும் பாதுகாப்பாகவும் மேற்கொள்வதற்காகப் பயன்படுத்தப்படுகின்ற காசோலை வகையொன்றாகும். பயணிகள் காசோலைகள் பொதுவாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட பண வகைகளில் பல்வேறு பெறுமானங்களில் வழங்கப்படும். தன்னிடம் இருக்கும் பணத்தை வங்கிக்கு வழங்கி அப்பெறுமானத்திற்கு ஏற்ப வங்கியிடமிருந்து பயணிகள் காசோலையொன்றைப் பெற்றுக் கொள்வதுடன் பிரயாணத்தில் ஈடுபட்டிருக்கும் போது அப்பிரதேசத்திலுள்ள வணிக வங்கிக்கு அக்காசோலையை வழங்கி அதற்குரிய பணத்தொகையை மீளப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும். காசோலை வழங்கும் போது வங்கியினால் குறிப்பிட்ட சேவைக் கட்டணமொன்று அறவிடப்படும்.

- **தன்னியக்க வங்கிச் சேவை**

வங்கிக் கணக்குரிமையாளர்களுக்குத் தனது வங்கியினால் வழங்கப்பட்டிருக்கும் வசதிகளில் பெரும்பாலானவற்றை வங்கிக்குச் செல்லாது நாளின் எந்நேரத்திலும் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியவாறு அறிமுகப்படுத்தப்பட்டிருக்கும் இலத்திரனியல் பணப்பரிமாற்று முறையொன்றாகும். இதன் மூலம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வங்கிகளிலிருந்து பின்வரும் சேவைகளைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

- தன்னியக்க வங்கிச் சேவைகள் மூலம் வாடிக்கையாளர்களுக்குக் கிடைக்கும் நன்மைகள்:
 - டெலர் அட்டைகளைப் பயன்படுத்தி கணக்கிலிருந்து பணத்தை மீள எடுத்தல்.
 - பணத்தைக் கணக்கில் வைப்புச் செய்தல்.
 - ஒரு கணக்கிலிருந்து மற்றோர் கணக்கிற்குப் பணத்தை மாற்றுதல்.
 - கணக்கின் மீதியினை அறிந்து கொள்ளல்.
 - கொடுப்பனவுப் பட்டியல்களின் பெறுமானங்களைச் செலுத்தக்கூடிய வசதி காணப்படல்.
- தன்னியக்க வங்கிச் சேவைகளினால் வங்கிகளுக்குக் கிடைக்கும் நன்மைகள்:
 - செலவு குறைவடையும்.
 - நெருக்கடிகள் குறைவடையும்.
 - உண்மைத் தன்மை உயர்வடையும்.
 - ஊழியர் குழுவினரைக் குறைத்துக் கொள்ள முடிதல்.
 - வங்கிச் சேவை விரிவடைந்து வங்கிகளின் இலாபத் தன்மை அதிகரிக்கும்.
- நாணயக் கடிதங்களை வழங்கல்
இறக்குமதியாளரின் வேண்டுகோளுக்கமைய இறக்குமதியாளரின் வங்கியினால் அவர் சார்பில் பணம் செலுத்துவதாக ஏற்றுக் கொண்டு ஏற்றுமதியாளரின் வங்கிக்கு சமர்ப்பிக்கும் ஆவணமே நாணயக் கடிதமாகும்.
- ஏனைய சேவைகள்
உதாரணம்:-
 - காப்புறுதிச் சேவை - வணிக வங்கிகள் காப்புறுதிக் கம்பனிகளுடன் இணைந்து தனது வங்கியின் கணக்குரிமையாளர்களைக் காப்புறுதி செய்தல்.
 - வைத்தியச் சேவைகளை வழங்கல் - E-Channalling, E-Billing
 - கூடுதலாக மக்கள் நடமாடுமிடங்களில் தன்னியக்க டெலர் இயந்திரங்களை (ATM) பொருத்துதல்.
 - காசோலை மற்றும் பணம் என்பவற்றை வைப்பிலிடுவதற்காக விசேட தன்னியக்க டெலர் இயந்திரங்களைப் (ATM) பொருத்துதல்.

தேர்ச்சி 7.0: வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்கும் வளர்ச்சிக்கும் பணம் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களினால் வழங்கப்படுகின்ற பங்களிப்பினை மதிப்பார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 7.6 : காசோலைகளைப் பயன்படுத்திக் கொடுக்கல் வாங்கல்களை இலகுபடுத்திக் கொள்ளக்கூடிய முறைகளைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.

பாடவேளைகள்: 08

கற்றற் பேறுகள்:

- காசோலையினை வரைவிலக்கணப்படுத்துவார்.
- காசோலையுடன் தொடர்புடைய பிரதான பிரிவினர்களை அறிந்து கொள்வார்.
- காசோலை தொடர்பில் அறிந்து காசோலையொன்றின் அடிப்படைப் பண்புகளை விளக்குவார்.
- காசோலையினை வகைப்படுத்திக் காட்டுவார்.
- கட்டளைக் காசோலைக்கும், காவியின் காசோலைக்குமிடையிலான வேறுபாடுகளை விளக்குவார்.
- காசோலையொன்றை எழுதும்பொழுது கவனம் செலுத்தவேண்டிய விடயங்களை முன்வைப்பார்.
- காசோலையொன்றில் கோடிடலை அறிமுகப்படுத்தி அதன் முக்கியத்துவத்தை விளக்குவார்.
- கோடிடப்பட்டு வழங்கப்படுகின்ற காசோலையைச் சரியாக அறிந்து அவற்றில் காணப்படுகின்ற கோடிடல் வகைகளை வகைப்படுத்திக் காட்டுவார்.
- பொதுமுறைக் கோடிடல், சிறப்பு முறைக் கோடிடல் என்பவற்றை மேற்கொள்ளக்கூடிய முறைகளை விளக்குவார்.
- காசோலையில் புறக்குறிப்பிடல் பற்றி விளக்குவார்.
- காசோலை மறுக்கப்படலை அறிமுகப்படுத்தி மறுக்கப்படுவதற்கான சந்தர்ப்பங்களைத் தெளிவுபடுத்துவார்.
- வழங்கப்பட்ட தகவல்களினடிப்படையில் ஏதேனும் கொடுப்பனவொன்றிற்கான காசோலையின் மாதிரியொன்றினைக் கட்டியெழுப்புவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- காசோலையொன்றை மாணவர்களுக்குக் காட்டி அது தொடர்பில் அவர்கள் அறிந்தவற்றைக் கூறுமாறு கேட்கவும்.
- மாணவர் துலங்கல்களைக் கரும்பலகையில் எழுதி காசோலை என்பதை வரைவிலக்கணப்படுத்தவும்.
- காசோலையொன்றுடன் தொடர்புடைய பிரதான பிரிவினர்களைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
- காசோலையொன்றின் புகைப்படப் பிரதிகள் தலா ஒன்று வீதம் மாணவர் குழுக்களுக்கு வழங்கி பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- காசோலையினை நன்றாகக் கவனிக்கவும்.
- காசோலையில் நீங்கள் இனங்கண்ட தகவல்களைப் பட்டியற்படுத்தவும்.
- மாணவர்களின் தேடியறிதல்களை வகுப்பறையில் முன்வைக்கவும்.

- காசோலையொன்றின் அடிப்படைப் பண்புகளை விளக்கவும்.
- காசோலையொன்றின் மாதிரியினை வரைந்து காசோலையொன்றின் கூறுகளை அதில் குறிக்கவும்.



- காசோலையின் வகைகளை விளக்கவும்.



- காசோலையொன்றை எழுதும்போது கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய விடயங்களை தெளிவுபடுத்தவும்.



- காசோலையில் கோடிடலை அறிமுகப்படுத்தி அதன் முக்கியத்துவத்தை விளக்கவும்.



- பல்வேறு கோடிடலுடன் கூடிய காசோலைகளின் புகைப்படப் பிரதிகளை அல்லது மாதிரிகளை வகுப்பில் காட்சிப்படுத்தி மாணவர்களைப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- உங்களுக்கு கிடைத்த காசோலைகளை நன்றாகக் கவனிக்கவும்.
- அவற்றிலுள்ள கோடுகள் தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவும்.
- அக்கோடுகளின் கருத்து என்ன என்பதை விளக்கவும்.
- அக்கோடுகளில் நீங்கள் கண்ட வேறுபாடுகளைப் பட்டியற்படுத்தவும்.
- மாணவர் தேடியறிதல்களை வகுப்பில் முன்வைக்கவும்.

- மாணவர்களின் தேடியறிதல்களின் உதவியுடன் கோடிடல் வகைகளை விளக்கவும்.
- பொதுமுறைக் கோடிடல் மற்றும் சிறப்பு முறைக் கோடிடல் என்பவற்றை மேற்கொள்ளக் கூடிய முறைகளைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- காசோலையில் கோடிடலின்போது பயன்படுத்தப்படும் பதங்கள் தொடர்பாக விளக்கவும்.



- காசோலையின் புறக்குறிப்பிடலை அறிமுகப்படுத்தவும்.
- மறுக்கப்படலுக்குரிய சில அறிவிப்புக்களை மாணவர்களுக்கு முன்வைத்து அதில் குறிப்பிடப்படும் விடயங்களைக் கேட்டறிவதுடன், காசோலையொன்று மறுக்கப்படலை அறிமுகப்படுத்தி மறுக்கப்படும் சந்தர்ப்பங்களை விளக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- நடைமுறை வைப்பு உரிமையாளர் ஒருவரினால் (காசோலை வரைவோன்) அதில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள தொகையினைப் பெயர் குறிப்பிடப்பட்ட நபருக்கு (பெறுவோன்) அல்லது கொண்டு வருபவருக்குச் செலுத்துமாறு வங்கிக்கு (வரையுணி) இடும் எழுத்து மூலமான கட்டளை காசோலை எனப்படும்.

காசோலையுடன் தொடர்புடைய பிரதான பிரிவினர்கள்:

காசோலை வரைவோர் - Drawer - கணக்குரிமையாளர்.

வரையுணி - Drwee - கணக்கினைப் பேணும் வணிக வங்கி.

பெறுவோர் - Payee - காசோலையில் பெயர் குறிப்பிடப்பட்ட, காசோலையில் குறிப்பிட்ட தொகையினை பெறுவதற்கு உரிமையுள்ளவர்.

காசோலையொன்றின் அடிப்படைப் பண்புகள்

- (1) திகதி
- (2) வங்கியின் பெயரும் கிளையின் பெயரும்
- (3) பெறுவோன் பெயர்
- (4) அல்லது கொண்டு வருபவருக்கு என்ற உள்ளீடு
- (5) காசோலையின் பெறுமானம் எழுத்திலும் இலக்கத்திலும்
- (6) செலுத்தவும் என்ற சொல்
- (7) பிறப்பிப்பவர் கையொப்பம்
- (8) காந்த மை நிரல் (முறையே காசோலை இலக்கம், வங்கியின் இலக்கம், கிளை இலக்கம், கணக்கு இலக்கம் போன்றன இங்கு காணப்படும்.)
- (9) காசோலையின் அடிக்கட்டை



- பிரதானமாக காசோலை இரு வகைப்படும்.

காவியின் காசோலை (Bearer Cheque)

காசோலையில் அச்சிடப்பட்டுள்ள “அல்லது கொண்டு வருபவருக்கு” என்ற சொல் வெட்டப்படாது விடப்பட்டுள்ள காசோலையாகும். புறக்குறிப்பிடலின்றி (சாட்டுநர்) காவியின் காசோலையை இன்னொருவருக்கு ஒப்படைக்க முடியும் என்பதுடன் பெரும்பாலும் இது பணத்தினால் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்ததற்கு ஒத்ததாகும்.

கட்டளைக் காசோலை (Order Cheque)

“அல்லது கொண்டு வருபவருக்கு” என்ற சொல்லை வெட்டி அல்லது அதற்குப் பதிலாக “கட்டளைக்கு” என எழுதப்பட்டுள்ள காசோலையாகும். இவ்வாறான காசோலையினை இன்னொருவருக்கு சாட்டுதல் செய்யும்போது புறக்குறிப்பிடுதல் கட்டாயமாகும். காவியின் காசோலையை விடக் கட்டளைக் காசோலைகளின் பாதுகாப்பானது அதிகமாகும்.



- காசோலையொன்றை எழுதும்போது கவனத்தில் கொள்ளவேண்டிய விடயங்கள்:
 - காசோலையொன்றை எழுதும்போது அழியாத மை வகையினைப் பயன்படுத்துதல் வேண்டும்.
 - அடிக்கட்டையில் உரிய விபரங்களை குறித்துக் கொள்ளல் வேண்டும்.
 - எழுதும்போது ஏற்படும் தவறுகளை ஒரு தனிக்கோட்டினால் வெட்டிப் பிறப்பிப்பவரின் முழுமையான கையொப்பத்தை இடுதல் வேண்டும்.
 - ஒரே மொழியினையே பயன்படுத்துதல் வேண்டும்.
 - பிறப்பிப்பவரின் கையொப்பத்தை உரியவாறு இட வேண்டும்.
 - காசோலையில் இடப்படுகின்ற திகதி, அதன் பாதுகாப்புத் தொடர்பில் கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும்.
 - வெற்றுக் காசோலையில் கையொப்பமிடாதிருத்தல் வேண்டும்.



- **காசோலையில் கோட்டல் (Crossing the Cheques)**

காசோலையின் முகப்பில் குறுக்காக இரு சமாந்தரக் கோடுகளை வரைதல் அல்லது வணிக வங்கியொன்றின் பெயரை எழுதல் காசோலையில் கோட்டல் எனப்படும். காசோலையுடன் தொடர்புடைய எந்தவொரு பிரிவினருக்கும் கோட்டலை மேற்கொள்ள முடியும் என்பதுடன், இடப்பட்ட கோட்டைக் காசோலையை பிறப்பித்தவரால் மாத்திரமே இரத்துச் செய்ய முடியும்.

- **காசோலையில் கோட்டலின் முக்கியத்துவம்**

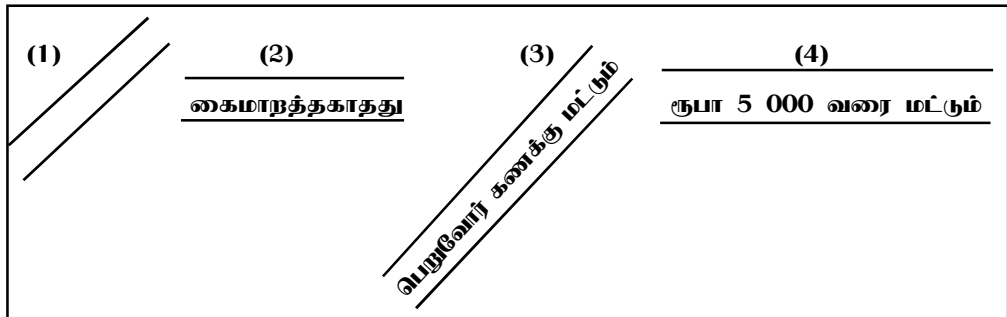
- காசோலைக்கு மேலதிக பாதுகாப்பினை வழங்குதல்.
- காசோலையில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள பெறுமதி, பெறுவோருக்கு கிடைக்கப் பெறுவதை உறுதிப்படுத்துதல்.
- வங்கிக் கரும பீடத்திலிருந்து பணம் எடுப்பதைத் தடுத்தல்.



- கோட்டலின் வகைகள் இரண்டாகும்.
 - பொது முறைக் கோட்டல்
 - சிறப்பு முறைக் கோட்டல்

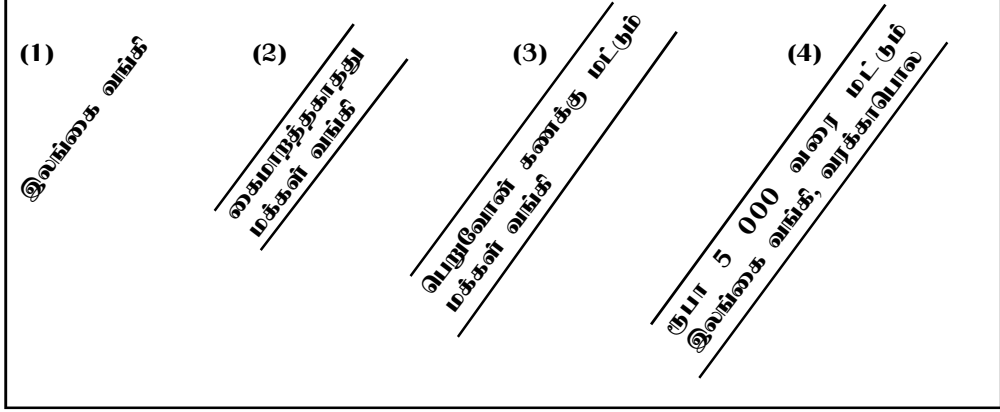
பொதுமுறைக் கோட்டல் (General Crossing)

குறிப்பிட்ட சொற்பதங்கள் அல்லது இன்றி காசோலையின் முகப்பில் குறுக்காக எளிய சமாந்தரக் கோடுகள் இரண்டைக் கீறுதல் பொது முறைக் கோட்டல் எனப்படும்.



சிறப்பு முறைக் கோட்டல் (Special Crossing)

எளிய சமாந்தரமான இரு கோடுகளுடன் அல்லது கோடுகளின்றிக் காசோலையொன்றின் முகப்பில் குறுக்காக வணிக வங்கியொன்றின் பெயரைக் குறிப்பிடல் சிறப்பு முறைக் கோட்டலாகும். இவ்வாறான காசோலைகளை கோடுகளில் பெயர் குறிப்பிடப்பட்ட வங்கியிலுள்ள கணக்கில் வைப்புச் செய்தல் வேண்டும்.



- காசோலையொன்றின் கோடுகளிடையே “கைமாறத்தகாதது” என்ற சொல் எழுதப்படுவதன் கருத்து என்னவென்றால் இவ்வாறான காசோலைகளைக் புறக் குறிப்பிட்டு இன்னொருவருக்குச் சாட்டுதல் செய்ய முடியும் என்பதுடன், அக்காசோலையினைச் சாட்டுதல் செய்யும்போது சாட்டப்படுவோனுக்கு சாட்டுபவரை விடக்கூடிய உரிமை கிடைக்கப் பெறாது என்பதாகும். ஆகவே இவ்வாறான கோட்டப்பட்ட காசோலையொன்றைப் பெறும்போது காசோலையை சாட்டுபவர் முன்னர் இருந்த உரிமை தொடர்பில் கவனம் செலுத்த வேண்டும் என்று கூறப்படுகின்றது.
- காசோலையொன்றின் கோடுகளுக்கிடையே “பெறுவோர் கணக்கு மட்டும்” என்ற சொல் எழுதப்பட்டிருப்பின் காசோலையில் பெயர் குறிப்பிடப்பட்ட பெறுபவரின் கணக்கில் மாத்திரம் அதனை வைப்புச் செய்து பணமாக மாற்ற முடியும் என்பது கருத்தாகும். இது சாட்டுதலை வரையறுக்கும் கோட்டல் முறையாகும்.
- காசோலையொன்றின் கோடுகளினுள் “ரூபா 5 000 வரை மட்டும்” எனக் குறிப்பிட்டு பணத்தொகை வரையறுக்கப்படுவதன் கருத்து என்னவெனில் குறிப்பிட்ட தொகையை விடக் கூடியதாக காசோலையில் பணத்தொகையினைக் குறிப்பிடக்கூடாது என்பதற்காகும்.



காசோலையில் புறக்குறிப்பிடல் (Endorsement)

காசோலையின் முகப்பில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளவாறே பெறுபவர் தனது பெயரைக் காசோலையின் பின்பக்கத்தில் எழுதுதல் புறக்குறிப்பிடல் எனப்படும். (காசோலையைப் பெற்றுள்ள எந்த ஒருவரும் காசோலையைச் சாட்டும்போது அவரின் பெயரை எழுதுதல் வேண்டும்.) காசோலை சட்ட ரீதியாகச் சாட்டப்பட்டது என்பது புறக்குறிப்பிடல் மூலமே உறுதிப்படுத்தப்படுகின்றது.

- **புறக்குறிப்பிடல் தேவைப்படுகின்ற சந்தர்ப்பங்கள்:**

- பெறுபவர் காசோலையினை வங்கியில் வைப்புச் செய்யும்போது
- கட்டளைக் காசோலை ஒன்றாயின் இன்னொருவருக்குச் சாட்டுதல் செய்யும் போது
- கோடிடப்படாத காசோலையினை வங்கிக் கரும பீடத்தில் வழங்கிப் பணம் பெறும்போது

- **காசோலை மறுக்கப்படல் (Dishonour of Cheques)**

கொடுப்பனவுக்காக வங்கிக்கு முன்வைக்கப்பட்ட காசோலையொன்றுக்கான பணக் கொடுப்பனவை வங்கி நிராகரித்தல் காசோலை மறுக்கப்படல் எனப்படும்.

- **காசோலை மறுக்கப்படுகின்ற சந்தர்ப்பங்கள்:**

- கணக்கில் தேவையானளவு பணம் இல்லாதிருத்தல்.
- பிறப்பிப்பவர் கொடுப்பனவை நிறுத்துதல்.
- பிறப்பிப்பவர் முறிவடைதல்.
- பிறப்பிப்பவர் மரணித்தலும் அது தொடர்பில் வங்கிக்கு அறிவித்திருத்தலும்
- நீதிமன்றக் கட்டளையொன்று கிடைத்தல்
- எழுதும்போது ஏற்பட்ட தவறுகள்.
- கணக்கு மூடப்பட்டிருத்தல்.

கணிப்பீடும் மதிப்பீடும்:

பின்வரும் தகவல்களை நன்றாக வாசிக்கவும்.

சியாம் என்பவருக்கு ரூபா 10 000 பணத்தொகையினை நீங்கள் செலுத்த வேண்டியுள்ளதாக கருதவும். உங்களது நடைமுறைக் கணக்கு மகரகம் இலங்கை வங்கிக் கிளையிலும், சியாமின் நடைமுறைக் கணக்கு குருநாகல் மக்கள் வங்கிக் கிளையிலும் பேணப்படுகின்றது. மேற்குறிப்பிடப்பட்ட தொகையினை காசோலை மூலம் இன்று செலுத்துவதற்கு எண்ணுகின்றீர். காசோலையொன்றின் மாதிரியினை வரைந்து உச்ச பாதுகாப்பு கிடைக்கும் வகையில் அதனை எழுதிக் காட்டவும்.

தேர்ச்சி 7.0: வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்கும் வளர்ச்சிக்கும் பணம் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களினால் வழங்கப்படுகின்ற பங்களிப்பினை மதிப்பார்.



தேர்ச்சி மட்டம் 7.7 : இலத்திரனியல் பணத்தைப் பயன்படுத்திக் கொடுக்கல் வாங்கல்களை இலகுபடுத்தக்கூடிய முறையினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.

பாடவேளைகள்: 06




கற்றற் பேறுகள்:

- இலத்திரனியல் பணம் என்பதை விளக்குவார்.
- நடைமுறையில் காணப்படுகின்ற இலத்திரனியல் பண வகைகளை விளக்குவார்.
- இலத்திரனியல் பண அட்டையொன்றின் பண்புகளையும், அப்பண அட்டையுடன் தொடர்புடைய பிரிவினர்களையும் அறிமுகப்படுத்துவார்.
- இலத்திரனியல் பணத்தைப் பயன்படுத்துவதனால் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள், பிரதி கூலங்களைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- பயன்படுத்தப்படுகின்ற ஒவ்வொரு இலத்திரனியல் பண வகைகளின் சிறப்புத் தன்மைகளை அட்டவணைப்படுத்துவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- இலத்திரனியல் பண அட்டைகள் சிலவற்றை வகுப்பறையில் காட்சிப்படுத்தி, அவ் வட்டைகள் தொடர்பாக மாணவர்கள் அறிந்த தகவல்களைச் சேகரிக்கவும்.
- பின்வரும் விடயங்களை வெளிப்படுத்திக் கலந்துரையாடலொன்றை நெறிப்படுத்தவும். அட்டைகளின் வகைகள், அட்டைகளின் பண்புகள், வழங்கும் நிறுவனம்
- இலத்திரனியல் பணம் என்றால் என்ன என்பதை விளக்கவும்.
-  தற்போது நடைமுறையில் காணப்படுகின்ற இலத்திரனியல் பணவகைகளைத் தெளிவு படுத்தவும்.
-  இலத்திரனியல் பண அட்டையொன்றின் பண்புகளை இனங்காண்பதற்கு மாணவர் குழுக்களுக்கு இலத்திரனியல் அட்டைகள் ஒன்று வீதம் பெற்றுக் கொடுத்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- உங்களுக்குக் கிடைக்கப் பெற்ற இலத்திரனியல் பண அட்டையை நன்றாகப் பரிசீலனை செய்யவும்.
 - அவ்வட்டை எவ் அட்டை வகையைச் சார்ந்தது
 - அவ்வட்டையை விநியோகித்த நிறுவனம்
 - அவ்வட்டையின் இலக்கம்
 - அவ்வட்டை உரிமையாளரின் பெயர்
 - அவ்வட்டை காலாவதியாகும் திகதி
 - ஏனைய முக்கியமான பண்புகளை இனங்கண்டு எழுதவும்.

- இலத்திரனியல் பண அட்டையொன்றின் பண்புகளைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
-  இலத்திரனியல் பணத்துடன் தொடர்புடைய பிரிவினர்களை விளக்கவும்.
-  இலத்திரனியல் பணத்தைப் பயன்படுத்திக் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்வதனால் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்களைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
- 

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

இலத்திரனியல் பணம் (E-Money)

இலத்திரனியல் முறையில் அல்லது கணினி வலையமைப்பினூடாக பரிமாற்றப்படுகின்ற பணம் இலத்திரனியல் பணம் எனப்படும். இதன் பெறுபேறாக ஒரு பிரிவினரிடமிருந்து இன்னொரு பிரிவினருக்கு நிதியானது மாற்றப்படும் (Electronic Fund Transfer).



இலத்திரனியல் பண வகைகள்

- கடன் அட்டை (Credit Cards)
- வரவு அட்டை (Debit Cards)
- முற்கொடுப்பனவு அட்டை (Pre-Paid Cards)
- ஸ்மார்ட் அட்டை (Smart Cards)
- நுண்ணட்டைகள் (Micro Chips)

• கடன் அட்டை

ஏதாவது குறித்த பெறுமதியொன்று காட்டப்பட்டு, அங்கீகாரமளிக்கப்பட்ட வியாபார நிறுவனங்களில் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு இயலுமானவாறு வணிக வங்கியொன்றினால் அல்லது அதிகாரம் பெற்ற நிறுவன மொன்றினால் வெளியிடப்படுகின்ற அட்டை கடன் அட்டை என அழைக்கப்படும்.

வணிகரொருவருக்குக் கடன் அட்டையொன்றை முன்வைக்கும்போது அதன் ஏற்றுக் கொள்ளும் தன்மையினையும் கடன் வரையறையினையும் பரீட்சிப்பதற்கு இலத்திரனியல் உறுதிப்படுத்தல் முறை (Electronic Verification System) பயன்படுத்தப்படும். வணிகத்திலுள்ள இயந்திரத்தினுள் கடன் அட்டையினை உட்செலுத்தினால் அத் தரவுகளைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

எனினும் இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின்போது கடன் அட்டையைச் சமர்ப்பிக்க வேண்டிய அவசியமில்லை என்பதுடன், இணையத்தினூடாகக் கடன் அட்டையின் தகவல்களை மாத்திரம் உட்செலுத்துவதன் மூலம் கொடுக்கல் வாங்கல்களை மேற்கொள்ள முடியும்.

- உதாரணம்:-
- சீ பேங்க் விசா - இலங்கை வங்கி
 - பீப்பல்ஸ் விசா - மக்கள் வங்கி
 - மாஸ்டர் கார்ட் - சம்பத் வங்கி
 - செலான் விசா - செலான் வங்கி

- கடன் அட்டை மூலம் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்வதனால் கிடைக்கப் பெறும் அனுசூலங்கள், பிரதிகூலங்கள்

வாடிக்கையாளருக்குக் கிடைக்கும் அனுசூலங்கள்:

- கடன் அட்டையினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு கணக்கொன்று இருக்க வேண்டும் என்ற அவசியமில்லை.
- குறிப்பிட்ட கால வரையறை வரை வட்டியில்லாத கடனொன்றாகக் காணப்படல்.
- அனுமதிக்கப்பட்ட வரையறையினுள் ATM இயந்திரத்தினூடாகப் பணத்தினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.
- கழிவும், மேலதிகப் (Bonus) புள்ளியும் கிடைக்கப் பெறல்.

வாடிக்கையாளருக்குக் கிடைக்கும் பிரதிகூலங்கள்:

- கடன் அட்டைக்குப் பணம் செலுத்துவது தாமதமாகுமாயின் தண்டப்பணம் செலுத்த வேண்டி ஏற்படல்.
- சகல விற்பனை நிலையங்களிலும் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்ய முடியாதிருத்தல்.

வணிகருக்குக் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள்:

- கடன் விற்பனைக்கான பணம் கிடைப்பது உறுதியாதல்.
- புரள்வு அதிகரிப்பதன் காரணமாக இலாபம் அதிகரித்தல்.
- இலவசமாக விளம்பரம் கிடைத்தல்.

வணிகருக்குக் கிடைக்கும் பிரதிகூலங்கள்:

- வங்கிக்குத் தரகுப் பணம் செலுத்த வேண்டி ஏற்படல்.
- விசேட இயந்திரமொன்றை நிறுவ வேண்டி ஏற்படல்.

• வரவு அட்டை

வங்கியில் கணக்கு வைத்துள்ள ஒருவருக்கு தனது கணக்கிலுள்ள பணத்தினை வியாபார நிலையங்களில் கொடுப்பனவுகளைத் தீர்ப்பதற்கு வழங்குவதற்காகவும், டெலர் இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்திப் பணத்தினை மீள எடுப்பதற்காகவும், வங்கிகளினால் வழங்கப்படுகின்ற விசேட பிளாஸ்திக் அட்டை வகை இதுவாகும். கணக்கில் இருக்கும் மீதி வரையில் மட்டும் வரவு அட்டை உரிமையாளருக்குக் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்ய முடியும்.

உதாரணம்:- SET - சம்பத் வங்கி
PET - மக்கள் வங்கி
CAT SUPER - கொமர்சியல் வங்கி

வரவு அட்டை மூலம் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்வதனால் வாடிக்கையாளருக்குக் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள்:

- கணக்கிலுள்ள பணத்தைப் பயன்படுத்துவதனால் வட்டி செலுத்த வேண்டிய தில்லை.
- கொடுக்கல் வாங்கல் அவ்வேளையிலே இடம்பெறும்.
- ATM இயந்திரத்தின் மூலம் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.

வரவு அட்டை மூலம் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்வதனால் வாடிக்கையாளருக்குக் கிடைக்கும் பிரதிகூலங்கள்:

- கணக்கொன்று இருப்பது கட்டாயமாகக் காணப்படல்.
- கணக்கிலுள்ள மீதி வரை மாத்திரம் கொடுக்கல் வாங்கலை மேற்கொள்ளக் கூடியதாக இருத்தல்.

• முற்கொடுப்பனவு அட்டை

முன்னரே பணம் செலுத்திப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய அட்டை வகையே இதுவாகும். காசு அல்லது காசோலைக்குப் பதிலாகப் பாதுகாப்பானதும் இலகுவானதுமான இலத்திரனியல் கொடுப்பனவு முறையொன்றாகும். வங்கிக் கணக்கு இல்லாத ஒருவருக்கும் கூட முற்கொடுப்பனவு அட்டையினைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் இலத்திரனியல் முறையில் கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்ள முடியும்.

உதாரணம்:- தொலைபேசி அட்டைகள்
Travell Pass

- ஸ்மார்ட் அட்டைகள்

இது Intergrated Circuit Card ஒன்றாகும். இங்கு பணப் பெறுமதியுடனான Chip ஒன்று உள்ளடக்கப்பட்டிருக்கும். இதனைப் பயன்படுத்திக் கொடுக்கல் வாங்க லொன்றை மேற்கொள்ளும்போது அக்கொடுக்கல் வாங்கலின் பெறுமதியானது வரவு வைக்கப்பட்டு மீதி குறைவடையும். உரிய நிறுவனத்திற்கு பணம் செலுத்தி, இடைக்கிடையே பணத்தை களஞ்சியப்படுத்தலாம் (Re-Load). ஸ்மார்ட் அட்டையின் மூலம் கடன் அட்டை, வரவு அட்டை, ATM அட்டை என்பவற்றின் கருமங்களையும் மேற்கொள்ள முடியும் என்பதுடன் இதனை இலத்திரனியல் பணப்பை E-Purse) யொன்றாகவும் பயன்படுத்தலாம்.

- இலத்திரனியல் பண அட்டைகளில் பின்வரும் பண்புகளைக் காண முடியும்.

முகப்பக்கம்



பின்பக்கம்



- வழங்கும் நிறுவனத்தின் பெயரும், குறியீடும்
- அட்டை வகை
உதாரணம்: (Debit Card, Credit Card, ATM Card)
- அட்டை இலக்கம்
- குறியீட்டு வகை (Brand Lodge)
உதாரணம்: Visa Master

- காலாவதியாகும் திகதி
 - அட்டை உரிமையாளர் பெயர்
 - காந்த நிரல் (Magnetic Stripe)
 - கையொப்ப நிரல் (Signature Stripe)
 - அட்டையின் பாதுகாப்புக் குறியீடு (Card Security Code)
 - முப்பரிமாணப் படம் (Hotogram)
 - வழங்கிய நிறுவனத்தின் பெயர், முகவரி, நிபந்தனைகள்
 - வாடிக்கையாளர் சேவை நிலையத் தொலைபேசி இலக்கம் (Customer Service Hot line)
- இலத்திரனியல் பணத்தினூடாகக் கொடுக்கல் வாங்கலைத் தீர்க்கும்போது பின்வரும் பிரிவினர் அதனுடன் தொடர்புபடுவார்.
 - அட்டையின் உரிமையாளர்
 - அட்டையினை விநியோகிக்கும் நிறுவனம்
 - வியாபாரி எனும் விற்பனையாளர்
 - கடன் அட்டைச் சங்கம்

உதாரணம்:- விசா, மாஸ்டர், அமெரிக்கன் எக்ஸ்பிரஸ் (AMEX)



- இலத்திரனியல் பணக் கொடுக்கல் வாங்கல்களின் அனுசூலங்கள், பிரதிகூலங்களில் சில பின்வருமாறு:

அனுசூலங்கள்:

- கொடுக்கல் வாங்கலின்போது கிரயம் குறைவடைதல்.
- பணத்தின் பாதுகாப்பு உறுதிப்படுத்தப்படல்.
- நாளின் 24 மணி நேரமும் கொடுக்கல் வாங்கலுக்குப் பயன்படுத்த முடிதல்.
- கொடுப்பனவுக் கருமங்கள் இலகுவாக அமைதல்.
- பல்வேறு அனுசூலங்கள் கிடைக்கப் பெறல்.
- வெளிநாட்டுக் கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கும் பயன்படுத்த முடிதல்.

பிரதிகூலங்கள்:

- வட்டி, தாமதக் கட்டணம் போன்ற கிரயங்களை ஏற்க வேண்டியிருத்தல்.
- மோசடி நடவடிக்கைகள் இடம்பெறல்.
- தேவையற்ற நுகர்வு முறைகளுக்குப் பழக்கப்படல்.
- தொழில் நுட்பத்தில் ஏற்படும் தவறுகள் காரணமாகக் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் தடைகள் ஏற்படல்.
- சகல வாடிக்கையாளருக்கும் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்வதற்கான ஆற்றலும் பலமும் காணப்படாமை.

கணிப்பீடும் மதிப்பீடும்:

- “இலத்திரனியல் பணக் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்வதன் மூலம் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் வணிகர்களுக்கும் எப்போதும் அனுசூலங்கள் கிடைக்கப் பெறுகின்றது” எனும் தலைப்பினடிப்படையில் வகுப்பு மாணவர்களை இரு குழுக்களாகப் பிரித்து விவாதமொன்றை நடத்தவும்.

தேர்ச்சி 8.0: வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்குக் காப்புறுதியின் தேவைப் பாட்டினை உறுதி செய்வார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 8.1: வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்குக் காரணமாய் அமையும் காப்புறுதிச் சேவையின் முக்கியத்துவத்தைக் கேட்டறிவார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- இடர் என்பதனை விளக்குவார்.
- வணிகங்கள் முகங்கொடுக்க வேண்டி ஏற்படும் இடர்களின் பட்டியலொன்றைத் தயாரிப்பார்.
- காப்புறுதி என்றால் என்ன என்பதை விளக்குவார்.
- காப்புறுதி செய்யக்கூடிய இடர்கள், காப்புறுதி செய்ய முடியாத இடர்கள் என இடர்களை வகைப்படுத்துவார்.
- காப்புறுதி செய்யக்கூடிய இடர் என்றால் என்ன என்பதை விளக்கி உதாரணங்களைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- காப்புறுதி செய்ய முடியாத இடர் என்றால் என்ன என்பதை விளக்கி உதாரணங்களைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்குக் காப்புறுதியின் முக்கியத்துவத்தை உறுதிப்படுத்துவார்.
- காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தை விளக்குவார்.
- காப்புறுதி ஒப்பந்தத்துடன் தொடர்புடைய பிரிவினர்களை அறிந்து கொள்வார்.
- காப்புறுதி ஒப்பந்தமொன்றில் உள்ளடக்கப்பட வேண்டிய விடயங்களைப் பட்டியல் படுத்துவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- ஆயுளுக்கும் சொத்துக்களுக்கும் ஏற்படக்கூடிய இடர்களை மாணவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
- அவ்விடர்களை உள்வாங்குவதற்காகப் பல்வேறு காப்புறுதி முறைமைகளும், அதனுடன் தொடர்புடைய காப்புறுதி நிறுவனங்களும் காணப்படுகின்றன என்பதனை விளக்கவும்.
- இடரொன்று உள்ளடக்கப்படுவதாகக் காப்புறுதிக்கு உட்படும் பிரிவினர்கள், காப்புறுதி நிறுவனத்துடன் உடன்பாடொன்றை ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் என்பதனை விளக்கிக் காப்புறுதிக்கு வரைவிலக்கணமொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.



- பின்வரும் இடர்களை மாணவர்களுக்கு முன்வைக்கவும். அவை காப்புறுதி செய்யக் கூடிய இடர்கள், காப்புறுதி செய்ய முடியாத இடர்கள் என வேறுபடுத்திக் காட்டுவதற்கு ஆலோசனை வழங்கவும்.

- கள்வர் வீட்டிற்குள் நுழைந்து தங்க ஆபரணங்களை எடுத்துச் செல்லல்.
- மாணவரொருவர் க.பொ.த. (உ.த) பரீட்சையில் சித்தியடையவில்லை.
- உமக்குச் சொந்தமான மோட்டார் வண்டி விபத்திற்குட்பட்டது.
- உமது மோட்டார் வண்டி தேய்வடைதல்.
- கடன்பட்டோரிடமிருந்து பெறவேண்டிய கடன் பணம் கிடைக்காமல் விடல்.

- கொள்வனவு செய்த லொத்தர் சீட்டு வெல்லப்படவில்லை.
- உங்களுக்கு ஆசிரியர்களின் அன்பு கிடைக்கப் பெறாமை.
- காட்டு யானையின் தாக்குதலால் உமது வீடு சேதமடைந்தது.
- எதிர்வரும் வருடத்தின் போது வணிகத்திற்கு நட்டம் ஏற்படல்.
- வணிகத்தின் கணினியானது தொழில்நுட்ப ரீதியில் பழமையானது.
- இடம்பெறும் சகல இடர்களும் காப்புறுதியின் மூலம் உள்வாங்கப்பட முடியாது என்பதை விளக்கவும்.
- வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்கும் வளர்ச்சிக்கும் காப்புறுதி பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினை விளக்கவும்.
- காப்புறுதியுடன் தொடர்புடைய பிரிவினர்களை விளக்கி அப்பிரிவினர்களுக்கிடையே ஏற்படுத்திக் கொள்ளப்படும் உடன்பாட்டு ஒப்பந்தத்தை விளக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- காப்புறுதியில் பண ரீதியாக அளவிடக்கூடிய இழப்பொன்று ஏற்படக்கூடிய சந்தர்ப்பத்தை இடரொன்று என விளக்க முடியும்.
- வணிக நடவடிக்கைகளை நடத்திச் செல்லும் பொழுது பல்வேறு முறைகளில் இடர்கள் ஏற்பட முடியும்.
 - வணிகமானது தீப்பற்றுதல்
 - கள்வர், பகைவர் அபாயம்
 - வணிகம் நட்டமடைதல்
 - வணிகத்தின் சொத்துக்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய சேதம்
- காப்புறுதி செய்பவரினால் தவணைக் கட்டணம் செலுத்துவதற்கும் காப்புறுதி அபாயங்கள் காரணமாகக் காப்புறுதி செய்பவருக்கு ஏற்படக்கூடிய நட்டத்திற்காக காப்புறுத்துவோன் இழப்பீடு கொடுப்பதற்கும் காப்புறுதி செய்பவருக்கும் காப்புறுத்துவோருக்கும் இடையே ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் உடன்பாடொன்றே காப்புறுதி என அழைக்கப்படும்.
- இடர்களைக் காப்புறுதி செய்யக்கூடிய இடர்கள், காப்புறுதி செய்ய முடியாத இடர்கள் என வகைப்படுத்த முடியும்.
- காப்புறுதி செய்யக்கூடிய இடர்களில் இருக்கக்கூடிய பல பண்புகளைப் பின்வருமாறு காட்ட முடியும்.
 - இடரை எதிர்வு கூறக்கூடியதாக இருத்தல்.
 - எதிர்காலத்தில் ஏற்படக்கூடிய இடரை பண ரீதியாக அளவிடக்கூடியதாக இருத்தல்.
 - இடரானது நிச்சயமாக இடம்பெறக்கூடியதல்லாததாக இருத்தல். அதாவது எதேச்சையாகவே நட்டம் ஏற்படல்.
 - தொடர்புகளிலிருந்து நீக்கப்பட்டதாக இருத்தல். அதாவது இடம் பெற்ற நட்டமானது வேறு காப்புறுதி செய்யும் நட்டங்களுடன் தொடர்பற்றிருத்தல்.
 - உறுதிப்படுத்தக்கூடியதாக இருத்தல். அதாவது நட்டம் ஏற்படக்கூடிய காரணம், காலம், இடம், பெறுமானம் என்பவற்றைப் பகுப்பாய்வு செய்யக்கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும்.

- காப்புறுதி செய்யக்கூடிய இடரொன்றாக இருப்பதற்கு மேற்கூறப்பட்ட விடயங்கள் உள்ளடக்கப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.
- மேற்குறிப்பிடப்பட்ட விடயங்கள் பூர்த்தி செய்யப்படாதிருப்பின் அவற்றைக் காப்புறுதி செய்ய முடியாத இடர்களாகக் கருதப்படும்.
- காப்புறுதி செய்யக்கூடிய இடர்களுக்கான உதாரணங்களுக்காகப் பின்வருவனவற்றைக் குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
 - கட்டடம் தீப்பற்றுதலின் மூலம் இடம்பெறும் இடர்
 - வாகன விபத்து இடர்
 - வழிப்பறிப் பணக் கொள்ளை மூலம் இடம்பெறும் இடர்
 - கடன்படுனரிடமிருந்து பெறவேண்டிய பணம் கிடைக்கப் பெறாமையான இடர்
- காப்புறுதி செய்ய முடியாத இடர்களுக்கான உதாரணங்கள் சில பின்வருமாறு:
 - வணிகமானது நட்டமடைதல்
 - இயற்கைக் காரணங்களினால் ஏற்படும் இடர் (தேய்வுறுதல், பழமையடைதல், ஆவியாதல்)
 - தனது திறன், பலம் என்பவற்றினடிப்படையில் தீர்மானிக்கப்படும் இடர் (பரீட்சையில் சித்தியடையாமை, காதல் தோல்வி)
 - வடிவமைப்புக்கள் மாற்றமடைவதால் ஏற்படும் இடர்
- வணிகங்களின் நீடித்த வாழ்தன்மைக்குக் காப்புறுதி மிக முக்கியமானதாகும்.
 - காப்புறுதியின் மூலம் வணிக இடர்கள் உள்வாங்கப்படுவதனால் வணிகங்களை ஆரம்பிப்பதற்கு முதலீட்டாளர்கள் தூண்டப்படுவர்.
 - அங்கவீனமான நிலை அல்லது இறப்பின்போது நிதி ரீதியான பாதுகாப்பு ஊழியர்களுக்குக் கிடைக்கின்றது.
 - காப்புறுதிக் கம்பனிகள் தமது நிதியத்தை மீண்டும் முதலீடு செய்வதன் மூலம் நாட்டின் பொருளாதார விருத்திக்குத் தேவையான மூலதனத்தைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.
 - கடலபாயக் காப்புறுதியின் காரணமாக சர்வதேச வியாபாரம் விருத்தியடையும்.
- காப்புறுதிப் பாதுகாப்பொன்றைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு எதிர்பார்த்திருக்கும் நபரினால் சமர்ப்பிக்கப்படும் காப்புறுதி முன்மொழிவுப் பத்திரமொன்றைக் காப்புறுதி நிறுவனம் ஏற்றுக் கொண்டதன் பின்னர் அவ்விரு பிரிவினர்களுக்குமிடையே ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் எழுத்து மூல உடன்பாடே காப்புறுதி ஒப்பந்தமாகும்.
- எவரொருவரின் ஆயுளுக்கு அல்லது சொத்துக்களுக்குக் காப்புறுதி ஒப்பந்தமொன்று ஏற்படுத்தப்பட்ட பின்னர் அதற்காக காப்புறுதிக் கம்பனியின் மூலம் காப்புறுதி செய்யவருக்கு வழங்கப்படுகின்ற சான்றிதழே காப்புறுதி ஒப்பந்தம் என்றழைக்கப்படும்.
- காப்புறுதி ஒப்பந்தமொன்றில் இரு பிரிவினர் தொடர்புபடுவார்.
 - 1ம் பிரிவினர் (காப்புறுதி செய்பவர்):
காப்புறுதி முன்மொழிவுகளைச் சமர்ப்பிக்கும் அதாவது காப்புறுதிப் பாதுகாப்பைப் பெற்றுக் கொள்ளும் நபர்.
 - 2ம் பிரிவினர் (காப்புறுத்துவோன்):
காப்புறுதி முன்மொழிவுகளை ஏற்றுக் கொள்ளும் பிரிவினர் அதாவது காப்புறுதிக் கம்பனி.

- இதற்கு மேலதிகமாக மூன்றாவது பிரிவினர் எனும் பெயரிலான பிரிவினர்களும் இருக்க முடியும். ஒப்பந்தத்தின் செயற்பாட்டினூடாக ஏற்படும் வெளியக ரீதியான பிரிவினர் தொடர்பான தொடர்பே இம் மூன்றாம் நபர் எனக் கருதப்படும்.
- காப்புறுதி ஒப்பந்தமொன்று செல்லுபடியாவதற்குப் பின்வரும் அம்சங்களை அது கொண்டிருத்தல் வேண்டும்.
 - சட்ட ரீதியான கடப்பாடொன்றை ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் எண்ணம்
 - முன்மொழிவுகள்
 - ஏற்புடைமை
 - சட்டரீதியான தன்மை - சட்டத்திற்கு உடன்பாடுடையது என.
 - ஒவ்வொரு பிரிவினர்களுக்கும் சட்ட ரீதியான கடப்பாடொன்றை ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்கான இயலுமை.

தேர்ச்சி 8.0: வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்குக் காப்புறுதியின் தேவைப் பாட்டினை உறுதி செய்வார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 8.2: காப்புறுதியின் நடைமுறை ரீதியான பயன்பாட்டிற்கு துணையாக அமையும் காப்புறுதித் தத்துவங்களைத் தேடிவறிவார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- காப்புறுதித் தத்துவங்களைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- காப்புறுதி செய்யும் உரிமையினை உதாரணங்களுடன் விளக்குவார்.
- காப்புறுதி ஒப்பந்தமொன்றின்போது உச்ச நம்பிக்கையுடன் செயற்பட வேண்டியதன் தேவைப்பாட்டினை விளக்குவார்.
- காப்புறுதி செய்யப்பட்ட ஆதனமொன்றிற்கு ஏற்பட்ட சேதம் தொடர்பில் இழப்பீட்டினைச் செலுத்தும்போது இழப்பீட்டுத் தத்துவத்தின் தாக்கத்தினை தெளிவுபடுத்துவார்.
- பதிலாள் வைப்புத் தத்துவத்தை விளக்கி அதற்கான உதாரணங்களைக் குறிப்பிட்டுக் காட்டுவார்.
- பங்களிப்புத் தத்துவத்தை விளக்கி அதற்கான உதாரணங்களைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- இழப்பீட்டினைச் செலுத்தும் சந்தர்ப்பத்தின் போது அண்மிய காரணிகள் தாக்கம் செலுத்தும் முறையினை விளக்குவார்.
- காப்புறுதித் தத்துவங்கள் காப்புறுதிக்கு முக்கியத்துவம் பெறும் முறையினை மதிப்பார்.
- வழங்கப்பட்ட விடய ஆய்வின் உதவியுடன் காப்புறுதித் தத்துவங்களை விளக்குவார்.
- மறுகாப்புறுதி, ஒப்புறுதி என்பனவற்றை விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பாரிய மரமொன்றின் படத்தினை வகுப்பில் முன்வைக்கவும்.
- அது தொடர்பில் மாணவர்களின் கருத்தினைக் கேட்கவும்.
- பின்வரும் விடயங்களை வெளிப்படுத்தி கலந்துரையாடலை மேற்கொள்ளவும்.
 - மரத்தின் நிலைத்திருக்கும் தன்மை, உறுதி என்பன மரத்தின் வேர்களிலே தங்கியுள்ளது என.
 - வேர்களுக்கு சேதம் ஏற்படுமாயின் மரத்திற்கு நீண்ட வாழ்தன்மை காணப்படாதிருக்கும் என.
 - காப்புறுதியானது வணிகத்தின் நிலைப்பாட்டிற்குக் காப்புறுதி தத்துவங்கள் பங்களிப்புச் செய்கின்றதென.
 - அதற்கேற்ப காப்புறுதி ஒப்பந்தமொன்றை பெற்றுக் கொள்ளும்போதும், நடைமுறைப்படுத்திச் செல்லும்போதும், அதன் அனுசூலங்களைச் செலுத்தும்போதும் இரத்துச் செய்யும்போதும் காப்புறுதிக் கோட்பாடுகள் உதவுகின்றதென.
- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

பின்வருவன காப்புறுதி நிறுவனமொன்றினால் வெளியிடப்பட்ட சில கூற்றுக்களாகும். அவற்றில் உமது குழுவிற்கு கிடைக்கும் கூற்றுக்களின் சோடி தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவும்.

கூற்றுக்களின் சோடி - 1

- சலீமின் ஒரேயொரு உறவினர் மூத்த சகோதரராக இருந்தாலும் அவரின் ஆயுளை சலீமுக்கு காப்புறுதி செய்ய முடியாது.
- காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளும்போது ஏஞ்சல் தனது நோயினை வெளிப்படுத்தாமையால் இழப்பீட்டினைச் செலுத்த முடியாது.

கூற்றுக்களின் சோடி - 2

- தேவனின் மோட்டார் வாகனம் ரூபா 15 இலட்சத்திற்கு காப்புறுதி செய்யப்பட்டிருந்தாலும் ரூபா 2 இலட்சம் பெறுமதியான சேதம் ஒன்று ஏற்படும்போது சேதத்திற்கான இழப்பீடாக ரூபா 2 இலட்சத்தை மாத்திரமே பெறமுடியும்.
- பந்துல தனது தொழிற்சாலையினை ரூபா 10 இலட்சம் வீதம் தலா 4 காப்புறுதி நிறுவனங்களில் காப்புறுதி செய்திருந்தாலும் ஏற்பட்ட ரூபா 5 இலட்சம் இழப்பீட்டிற்கு 4 காப்புறுதி நிறுவனங்களிடமிருந்தும் கிடைக்கும் மொத்த இழப்பீடு ரூபா 5 இலட்சம் மாத்திரமேயாகும்.

கூற்றுக்களின் சோடி - 3

- நட்பு ஈட்டினை செலுத்த முன்னர் விபத்தில் சேதமடைந்த தினேசின் லொறியினை காப்புறுதி நிறுவனத்திற்கு ஒப்படைத்தல் வேண்டும்.
- தீ மற்றும் வெடிக்கக்கூடிய பொருள்கள் என்பவற்றினால் பாதுகாப்புப் பெறக்கூடிய காப்புறுதி ஒப்பந்தமொன்றைப் பெற்றிருந்த சரேசின் வணிகமானது தீவிரவாதிகளின் செயற்பாடு காரணமாக சேதத்திற்குள்ளானது. கலகத்தினால் இந்த நட்புமேற்பட்டமை யினால் இழப்பீட்டினைச் செலுத்த முடியாது.
 - உங்களது குழுவிற்குக் கிடைத்த நிகழ்வுகளை விளங்கிக் கொள்வதற்குக் குழுக் கலந்துரையாடலை மேற்கொள்ளவும்.
 - நிகழ்வுகளில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ள விடயங்கள் தொடர்பில் உங்களது குழுவின் கருத்துக்களை முன்வைக்கவும்.
 - அக்கூற்றுக்களில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள காப்புறுதி செய்பவர் நீங்களாயின், இத் தீர்மானங்கள் தொடர்பிலான உங்களது கருத்துக்களை முன்வைக்கவும்.
 - கூற்றுக்களில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள காப்புறுதி செய்பவர் எடுத்த தீர்மானங்கள் தொடர்பில் நீங்கள் திருப்தியடைகிறீர்களா? காரணங்களை விளக்கவும்.
- மாணவர் தேடியறிதல்களை ஆக்கரீதியாக முழுவகுப்பிற்கும் முன்வைப்பதற்கு ஆயத்தமாகவும்.
- பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படும் வகையில் கலந்துரையாடலொன்றை நெறிப் படுத்தவும்.
 - சலீமுக்கு அவரின் மூத்த சகோதரரை காப்புறுதி செய்ய முடியாது எனவும், அதற்குக் காரணம் ஒருவருக்கு இன்னொருவருடன் காணப்படுகின்ற உறவு முறை காரணமாக காப்புறுதி செய்யும் உரிமை கிடைக்கப் பெறுவதில்லை எனவும், இதற்குக் காப்புறுதி செய்யும் உரிமைக் கோட்பாடே காரணமாகும் என்பதைத் தெளிவுபடுத்தவும்.

- ஏஞ்சள் தனக்கிருந்த நோயினை மறைத்தமையால் நம்பிக்கை இழக்கப்பட்டுள்ளது என்பதுடன், அதன் காரணமாக ஒப்பந்தம் காலாவதியாகின்றது. இதற்கு உச்ச நம்பிக்கை கோட்பாடே காரணமாகும் எனவும் விளக்கவும்.
- தேவனின் மோட்டார் வாகனம் ரூபா 1 500 000 விற்கு காப்புறுதி செய்யப்பட்டிருப்பினும் ஏற்பட்ட இழப்பீட்டின் பெறுமதி ரூபா 200 000 மாத்திரமே என்பதனால் ஏற்பட்ட சேதத்திற்கு இழப்பீடாக ரூபா 200 000 மாத்திரமே கிடைக்கப்பெறும். இதற்குரிய காப்புறுதித் தத்துவமாக அமைவது இழப்பீட்டுத் தத்துவமாகும் என்பதை விளக்கவும்.
- பந்துலவின் தொழிற்சாலைக்கு ஏற்பட்ட சேதத்திற்கு இழப்பீடாக ரூபா 5 இலட்சம் மாத்திரமே கிடைக்கப்பெறும் என்பதுடன் அத்தொகையினை காப்புறுதி நிறுவனங்கள் நான்கும் விகிதாசாரத்தில் பகிர்ந்து அவருக்கு செலுத்தும் எனவும் இதற்குரிய காப்புறுதித் தத்துவமாக அமைவது பங்களிப்புத் தத்துவமே என்பதையும் விளக்கவும்.
- இழப்பீட்டினை வழங்க முன்னர் தினேசின் லொறியின் எஞ்சியவைகளைக் காப்புறுதி நிறுவனத்திற்கு ஒப்படைக்க வேண்டும் என்பதுடன் அதற்குரிய காப்புறுதித் தத்துவமாக அமைவது பதிலாள் வைப்புத் தத்துவமாகும் என்பதையும் விளக்கவும்.
- தீக் காப்புறுதி ஒப்பந்தமொன்றைப் பெற்றுள்ள சுரேஷ் வணிகமானது தீவிரவாதிகளின் செயற்பாடு காரணமாக அழிவடைந்தமையால் அதற்கான இழப்பீட்டினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியாது எனவும், இதற்குரிய காப்புறுதித் தத்துவமாக குறிப்பிடக்கூடியது அண்மிய காரணித் தத்துவம் எனவும் விளக்கவும். அத்துடன் ஒருவருக்குத் தேவையாயின் தீவிரவாதிகளின் செயற்பாடுகள் போன்ற வேறு சேதங்களையும் உள்ளடக்கி மேலதிக தவணைக் கட்டணம் செலுத்தி தீக்காப்புறுதி ஒப்பந்தமொன்றை நீட்சிப்படுத்திக் கொள்ள முடியும் என்பதையும் தெளிவுபடுத்தவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- காப்புறுதி வணிகத்தை முறையாக நடாத்திச் செல்வதற்குக் காப்புறுதி கோட்பாடுகள் பின்பற்றப்படல் வேண்டும்.
- காப்புறுதிக் கோட்பாடுகளை பின்வருமாறு பட்டியற்படுத்தலாம்.
 - காப்புறுதி செய்யும் உரிமை
 - உச்ச நம்பிக்கை
 - இழப்பீட்டுத் தத்துவம்
 - பதிலாள் வைப்பு
 - பங்களிப்பு
 - அண்மிய காரணிகள்
- யாதேனும் சொத்தொன்று தொடர்ந்து நிலைத்திருக்குமாயின் அதன் மூலம் பொருளாதார நன்மைகளும் அது அழிவடையுமாயின் பொருளாதார ரீதியான தீமைகளும் ஏற்படக்கூடிய எந்தவொரு விடயம் தொடர்பாகவும் காணப்படுகின்ற உரிமை காப்புறுதி செய்யும் உரிமை எனப்படும்.

உதாரணம்:-

- கணவரின் உயிர் தொடர்பில் மனைவிக்கும், மனைவியின் உயிர் தொடர்பில் கணவருக்கும் காப்புறுதி செய்யும் உரிமை காணப்படுகிறது.
- ஏதேனும் ஆதனமொன்றின் சட்டரீதியான உரிமையாளருக்கு அந்த ஆதனம் தொடர்பில் காப்புறுதி செய்யும் உரிமை காணப்படுகின்றது. (தன்னுடைய மோட்டார் வாகனம், காணி என்பன.)
- கடன் கொடுநருக்கு கடன்பட்டோரின் ஆயுளைத் தனது கடனின் அளவிற்குக் காப்புறுதி செய்யும் உரிமை காணப்படுகின்றது.

- காப்புறுதி செய்யும் சொத்துத் தொடர்பில் காப்புறுதி செய்வரும் காப்புறுதியை ஏற்கும் நிறுவனமும் காப்புறுதி ஒப்பந்தத்துடன் தொடர்புடையதாக வெளிப்படுத்த வேண்டிய சகல தகவல்களையும் மறைக்காது வெளிப்படுத்துதல் உச்ச நம்பிக்கை எனப்படும்.

- ஏதாவது ஆதனமொன்றிற்கு சேதம் ஏற்படுமாயின் அந்த ஆதனத்தை உரிய நிலைமைக்கு கொண்டு வருவதற்கு தேவையான தொகையினை மாத்திரம் நட்ட ஈடாக வழங்குதல் இழப்பீட்டுத் தத்துவம் எனப்படும்.

உதாரணம்:-

ரூபா 40 இலட்சம் பெறுமதியான மோட்டார் வாகனமொன்று அதே தொகைக்கு காப்புறுதி செய்யப்பட்டிருக்கும் நிலைமையில் ரூபா 2.5 இலட்சம் சேதம் ஏற்பட்டால் இழப்பீடாக கிடைக்கும் தொகை ரூபா 2.5 இலட்சம் மாத்திரமேயாகும்.

- ஏதாவது ஆதனமொன்று ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட காப்புறுதி நிறுவனங்களில் காப்புறுதி செய்யப்பட்டிருக்கும்போது அச்சொத்திற்கு ஏதாவது சேதம் ஏற்படின் அந்த இழப்பீட்டுத் தொகையினை சகல காப்புறுதி நிறுவனங்களும் விகிதாசாரத்தில் பகிர்ந்து செலுத்துவது பங்களிப்புத் தத்துவம் எனப்படும்.

உதாரணம்:-

ரூபா 10 இலட்சம் பெறுமதியான ஆதனமொன்று A, B, C ஆகிய காப்புறுதி நிறுவனங்கள் 3 இல் முறையே ரூபா 5 இலட்சம், ரூபா 3 இலட்சம், ரூபா 2 இலட்சம் எனக் காப்புறுதி செய்யப்பட்டிருக்கும் சந்தர்ப்பத்தில் அந்த ஆதனத்திற்கு ரூபா 1 இலட்சம் நட்டஈடு ஏற்படுமாயின் 5 : 3 : 2 என்ற விகிதத்தில் A - ரூபா 50 000, B - ரூபா 30 000, C - ரூபா 20 000 என்றவாறு இழப்பீட்டினைப் பகிர்ந்து கொள்ளல் பங்களிப்பு எனப்படும்.

- காப்புறுதி செய்யப்பட்ட ஆதனமொன்றிற்கு ஏற்பட்ட சேதமொன்றிற்கான இழப்பீட்டினைக் காப்புறுதி நிறுவனம் செலுத்திய பின்னர் வெளியக பிரிவினரிடமிருந்து பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய ஏனைய நன்மைகளை காப்புறுதி செய்யும் நிறுவனம் உரிமையாக்கிக் கொள்ளல் பதிலாள் வைப்புத் தத்துவம் எனப்படும்.

உதாரணம்:-

ரூபா 50 இலட்சத்திற்கு காப்புறுதி செய்யப்பட்ட மோட்டார் வாகனமொன்று ஏற்பட்ட திடீர் விபத்தினால் முழுமையாக அழிவுற்றதாயின் காப்புறுதி நிறுவனம் இழப்பீடாக ரூபா 50 இலட்சத்தைச் செலுத்துவதுடன் மோட்டாரின் எஞ்சிய கழிவுப் பெறுமதிகளை காப்புறுதி நிறுவனம் தனக்கு உரிமையாக்கிக் கொள்ளும்.

- காப்புறுதி செய்யப்பட்ட ஆதனமொன்றிற்கு அல்லது ஆயுளுக்கு ஏற்பட்ட தேசமொன்றின்போது அச்சேதம் ஏற்பட்டதில் பல காரணிகள் செல்வாக்கு செலுத்தியிருப்பின் சேதம் ஏற்பட்டமைக்கான மிக அண்மிய காரணம் காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தில் உட்படுத்தப் பட்டிருந்தால் மாத்திரம் இழப்பீடு வழங்கப்படும் என்பதை அண்மிய காரணிகள் தத்துவம் கூறுகின்றது.

உதாரணம்:-

- களவபாயக் காப்புறுதி ஒப்பந்தமொன்றைச் செய்துள்ள ஒரு நபரின் வீடு தீயினால் அழிவுறுமாயின் அதற்கான இழப்பீட்டினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியாது. அதற்கான காரணம் சேதம் ஏற்படுவதில் தாக்கம் செலுத்திய நிகழ்வாகிய தீயானது களவபாயக் காப்புறுதியில் உள்ளடக்கப்படவில்லை என்பதனாலாகும்.

- ஆயுள் காப்புறுதியைப் பொறுத்தவரையில் காப்புறுதி செய்யும் உரிமை உச்ச நம்பிக்கை அண்மிய காரணிகள் போன்ற கோட்பாடுகள் மாத்திரம் இதனுள் தொடர்புடையதாகும். இழப்பீட்டுத் தத்துவமும் அதனுடன் இணைந்த துணைத்தத்துவங்களாகிய பங்களிப்புத் தத்துவம், பதிலாள் வைப்பும் தத்துவம் என்பன ஆயுள் காப்புறுதிக்குப் பொருத்தமற்றது. அதற்குக் காரணம் ஆயுள் சேதமடைதலை அல்லது விபத்தொன்றினால் பாதிக்கப்படல் போன்ற விடயங்களைப் பணத்தினால் அளவிட முடியாமையினாலாகும். ஆயுள் காப்புறுதியின்போது ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள குறித்த பெறுமதி இழப்பீடாக வழங்கப்படும்.



- காப்புறுதிக் கம்பனியொன்றினால் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுகின்ற காப்புறுதி இடரொன்றை அந்நிறுவனம் வேறு ஒரு காப்புறுதி நிறுவனத்தில் அல்லது பலவற்றில் காப்புறுதி செய்தல் மறு காப்புறுதி எனப்படும். மறு காப்புறுதி மூலம் காப்புறுதிக் கம்பனிகளின் பொறுப்புக்கள் பரவலாக்கப்படுகின்றமையால் காப்புறுதி செய்பவரிடம் அறவிடப்படுகின்ற தவணைக் கட்டணமானது குறைந்த அளவில் காணப்படும்.
- பாரிய பெறுமதியினைக் கொண்ட சொத்தொன்று தொடர்பில் காணப்படுகின்ற நட்ட இடரினைப் பகுதிகளாகப் பிரித்து காப்புறுதிக் கம்பனிகள் சிலவற்றிற்கு ஒப்படைத்தலும் ஏதாவது விபத்தொன்றினால் சொத்து சேதமடையின் ஏற்றுக் கொண்ட நட்ட இடரின் அளவிற்கு அவ்வொவ்வொரு காப்புறுதிக் கம்பனிகளும் இழப்பீட்டினைச் செலுத்துதல் ஒப்புறுதி எனப்படும்.

தேர்ச்சி 8.0: வணிகங்களின் வாழ்தன்மைக்குக் காப்புறுதியின் தேவைப் பாட்டினை உறுதி செய்வார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 8.3: வணிகங்களைப் பல்வேறுபட்ட இடர்களிலிருந்து பாதுகாக்கக் கூடிய காப்புறுதி ஒப்பந்த வகைகளைப் பரிசீலனை செய்வார்.

பாடவேளைகள்: 05

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிகமொன்றிற்குப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய காப்புறுதி ஒப்பந்த வகைகளைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- அவ் ஒவ்வொரு காப்புறுதி ஒப்பந்த வகைகளிலும் உள்ளடக்கப்படும் இடர்களை விளக்குவார்.
- ஆயுள் காப்புறுதிக்கும் ஏனைய காப்புறுதிக்கும் இடையிலான வேறுபாடுகளைக் குறிப்பிடுவார்.
- தீ அபாயக் காப்புறுதியின் கீழ் காப்புறுத்தப்படுவதும் காப்புறுத்தப்படாததுமான இடர்களை வேறுபடுத்திக் காட்டுவார்.
- மோட்டார் வாகனக் காப்புறுதியில் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய காப்புறுதி ஒப்பந்த வகைகளை விபரிப்பார்.
- கடலபாயக் காப்புறுதியின்போது பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய பல்வேறு காப்புறுதி ஒப்பந்த வகைகளை விளக்குவார்.
- வழங்கப்படும் விடய ஆய்வின் துணையுடன் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய காப்புறுதி ஒப்பந்த வகைகளைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பின்வரும் காட்சிகளில் காணப்படும் படங்களை வகுப்பில் முன்வைக்கவும்.
 - கட்டடமொன்று தீப்பற்றி எரியும் காட்சியொன்று.
 - இரு மோட்டார் வண்டிகள் ஒன்றிற்கொன்று நேரெதிராக முட்டி மோதுண்ட காட்சி யொன்று.
 - கப்பலின் சிறு பகுதி கடலில் மூழ்கி இருக்கும் காட்சியொன்று.
 - வணிகத்திற்குள் கள்வர் உட்புகும் காட்சியொன்று.
- படங்கள் மூலம் காட்சிப்படுத்தப்படும் நிகழ்வுகள் தொடர்பாக மாணவர்களின் கருத்துக் களைக் கேட்டறியவும்.
- இவ்வாறான நிகழ்வுகளுக்காக எடுக்கக்கூடிய வழிமுறைகளை மாணவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
- பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படுமாறு கலந்துரையாடலொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.
 - பல்வேறு வகையிலான இடர்கள் காணப்படுகின்றன என.
 - இவ்விடர்களுக்கான பாதுகாப்பினைக் காப்புறுதி ஒப்பந்தங்கள் மூலம் பெற்றுக் கொள்ள முடியும் என.

- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாக வகைப்படுத்தி பின்வரும் செயற் பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.
 - சமூகத்தினால் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட பாத்திரங்கள் மூன்று தொடர்பான தகவல்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளது. அவற்றுள் உங்கள் குழுவிற்குக் கிடைக்கப் பெறும் பாத்திரத் தின் மீது கவனத்தைச் செலுத்தச் செய்யவும்.

சாமா: எழுதுவினைஞர் பதவியில் உள்ளவர். அவருக்குப் 10 வயதிலும் குறைவான மூன்று பிள்ளைகள் உள்ளனர். கணவர் இறந்துள்ளார். கணவனின் உரிமையின் மூலம் வீடும் சொத்துக்களும் உள்ளன.

தனபாலா: தளபாட உற்பத்தி நிலையமொன்றையும் சில விற்பனையகங்களையும் நடத்திச் செல்லும் ஒருவராவார். களனி கங்கைக்கு அருகாமையிலேயே அவரது தொழிற்சாலையும் காணப்படுகின்றது. தமது உற்பத்தி களை தனக்கே உரித்தான இரு லொறிகளின் மூலம் நாடு முழுவதிலுமுள்ள வியாபாரிகளுக்கு விநியோகிக்கின்றார்.

தனராஜ்: பல தேயிலை, இறப்பர் தோட்டங்களுக்கு உரிமையாளராவார். இரு தேயிலைத் தொழிற்சாலைகள் அவருக்குச் சொந்தமானது. ஊழியர்களுக்குச் சம்பளம் கொடுப்பதற்காகத் தோட்டங்களுக்கும் தொழிற் சாலைகளுக்கும் செல்வது அவரது வழக்கமாக இருந்தது. அவரது உற்பத்திகளை அவரே ஏற்றுமதி செய்கின்றார்.
- உங்கள் குழுவுக்குக் கிடைக்கப் பெற்ற பாத்திரத்தின் நடவடிக்கைகள், வாழ்க்கைப் போக்கு என்பனவற்றை அறிந்து பின்வரும் விடயங்களை வெளிப்படுத்தவும்.
 - உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கப் பெற்ற நபருக்கு முகங்கொடுக்க வேண்டி ஏற்படும் இடர்களைத் தனித்தனியாக எழுதிக் காட்டவும்.
 - அவ்விடர்களிலிருந்து பாதுகாப்புப் பெறுவதற்காகக் காப்புறுதிச் சந்தையிலிருந்து பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய ஒப்பந்த வகைகளைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
- மாணவர்களது தேடியறிதல்களை ஆக்கபூர்வமானதாக முழு வகுப்பிலும் முன்வைப்ப தற்கு ஆயத்தமாகவும்.
- ஒவ்வொரு நிகழ்வுகளுக்கும்மைய நபர்களுக்கு முகங்கொடுக்க வேண்டி ஏற்படும் இடர்களையும் அவ்விடர்களிலிருந்து பாதுகாப்புப் பெறுவதற்காகப் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடிய காப்புறுதி ஒப்பந்த வகைகளைப் பின்வருமாறு சுட்டிக் காட்டவும்.
- சாமா தனது ஆயுளுக்கு இருக்கும் இடரின் சார்பாக ஆயுள் காப்புறுதியொன்றைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும் எனவும், தங்கி வாழ்வோர்களாக தனது பிள்ளைகளின் பெயர்களை முன்மொழிய முடியும் எனவும், வீட்டின் சார்பாக தீக் காப்புறுதி யொன்றையும், தனது சொத்துக்களின் சார்பாக சொத்து ஆவணக் காப்புறுதி யொன்றையும் பெற்றுக் கொள்ள முடியும் எனவும் தெளிவுபடுத்தவும்.
- தனபாலாவிற்குத் தனது ஆயுளுக்கு இருக்கும் இடரின் சார்பாக ஆயுள் காப்புறுதி ஒன்றையும், ஊழியர்களின் சார்பாக ஊழியர் பொறுப்புக் காப்புறுதியொன்றையும், தான் உற்பத்தி செய்யும் தளபாடப் பொருள்களுக்காக உற்பத்திப் பொருள் காப்புறுதி ஒன்றையும் தொழிற்சாலையின் சார்பாக தீ அபாயக் காப்புறுதியொன்றையும், மோட்டார் வாகனத்திற்காக வேண்டி மோட்டார் காப்புறுதி போன்ற சொத்து ஆவணக் காப்புறுதி களையும் பெற்றுக் கொள்ள முடியும் எனச் சுட்டிக் காட்டவும். அதேபோன்று களனி கங்கைக்கு அருகில் தொழிற்சாலை அமைந்திருப்பதனால் தீக்காப்புறுதிக்கு இணைந்த தாக வெள்ள அபாயக் காப்புறுதியையும் உள்ளடக்க முடியும் என்பதனைத் தெளிவு படுத்தவும்.

- தனராஜ் தனது ஆயுளுக்கான இடருக்கு ஆயுள் காப்புறுதியையும், தொழிற்சாலைக் காக தீ, கள்வர் போன்ற காப்புறுதிகளையும் பெற்றுக் கொள்ள முடியும் என்பதைச் சுட்டிக் காட்டவும். இதனை விட அவருக்கு வழிப்பறிப் பணக் காப்புறுதி, வழிச் சரக்குக் காப்புறுதி போன்ற காப்புறுதிகளையும் பெற்றுக் கொள்ள முடியும் என்பதைத் தெளிவுபடுத்திக் கொடுக்கவும்.

பாடவீடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- காப்புறுதி வகைகள் இரண்டடையும் வகைப்படுத்திக் காட்டுவார்.
- ஆயுள் காப்புறுதி / நீண்டகாலக் காப்புறுதி
- பொதுக் காப்புறுதி

ஆயுள் / நீண்டகாலக் காப்புறுதி (Life Insurance)

காப்புறுதி செய்வோனின் இறப்பு மற்றும் உடல் ரீதியான உபாதைகள் காரணமான இடர்களுக்கு முகங்கொடுக்கும்போது காப்புறுதி செய்பவனுக்கு அல்லது அவரில் தங்கி வாழ்வோர்களுக்கு நிதி ரீதியான அனுகூலங்களைப் பெற்றுக் கொடுத்தல் ஆயுள் காப்புறுதியில் இடம்பெறும்.

இறப்பு, எதிர்பாராத வகையில் அல்லது வயது முதிர்ச்சியின் காரணமாக எவரேனும் நபரொருவருக்கு ஏற்படக்கூடிய சேதத்திற்கு பாதுகாப்பினை வழங்குவதே ஆயுள் காப்புறுதியின் நோக்கமாக இருக்கின்றது.

ஆயுள் காப்புறுதி குறிப்பிட்ட நிலையான காலமொன்றிற்காகப் பெற்றுக் கொள்ளப் படுவதுடன் காப்புறுதி செய்வோன் அக்காலப் பகுதியினுள் இறப்பாராயின் உடன்பாட்டிற் குட்பட்ட மொத்தக் காப்புறுதிப் பெறுமானமானது தங்கி வாழ்வோர்களுக்கு அல்லது பெயர் குறிக்கப்பட்ட நபருக்கு உரித்தாவதுடன் காப்புறுதி செய்வோன் அக்கால வரையறை முடிவடையும் வரையில் உயிருடன் இருப்பாராயின் அக்கால இறுதியில் காப்புறுதி ஒப்பந்தப் பெறுமானத்துடன் அனுகூலங்களும் அவருக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கப்படும்.

- ஆயுள் காப்புறுதி ஏனைய காப்புறுதி வகைகளிலிருந்து வேறுபடும் முறையினைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.

உதாரணம்:-

- ஆயுள் காப்புறுதியில் இடர் நிச்சயமாக இருப்பதுடன், ஏனைய காப்புறுதிகளில் இடர் நிச்சயமற்ற நிலையைக் கொண்டிருக்கும்.
- ஆயுள் காப்புறுதி தொடர்பாக இழப்பீட்டுத் தத்துவம் பொருத்தமற்றதாக இருப்பதுடன் ஏனைய காப்புறுதிகளுக்கு இத்தத்துவம் பொருத்தமானதாக இருக்கும்.
- ஆயுள் காப்புறுதி சேமிப்பதற்கு ஒத்ததாக இருப்பதுடன், ஏனைய காப்புறுதி களில் சேதம் ஏற்பட்டால் மட்டுமே இழப்பீட்டினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
- ஆயுள் காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தைச் சாட்டுதல் செய்ய முடியாதிருப்பதுடன் ஏனைய காப்புறுதி ஒப்பந்தங்களைச் சாட்டுதல் செய்ய முடியும்.

- பொதுக் காப்புறுதி (General Insurance)
- பொதுக் காப்புறுதியைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்திக் காட்ட முடியும்.
 - தீ அபாயக் காப்புறுதி
 - களவபாயக் காப்புறுதி
 - இயற்கை அனர்த்தக் காப்புறுதி

- கடலபாயக் காப்புறுதி
 - மோட்டார் வாகனக் காப்புறுதி
 - பொறுப்புக் காப்புறுதி
 - வழிச் சரக்குக் காப்புறுதி
 - வழிப் பணக் காப்புறுதி
- **தீ அபாயக் காப்புறுதி**
எவரேனும் நபரொருவருரின் கட்டடம் அல்லது ஏனைய சொத்துக்களுக்கு தீயினால் ஏற்படக்கூடிய சேதத்தினைக் காப்பீடு செய்வதற்காகப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய காப்புறுதி தீ அபாயக் காப்புறுதியாகும்.
 - தீ அபாயக் காப்புறுதியின் அடிப்படையில் தீ அபாயங்களுக்கு மேலதிகமாக மேலதிகத் தவணைக் கட்டணம் செலுத்துவதன் மூலம் தீ அபாயக் காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தை நீட்சிப்படுத்தி பின்வரும் இடர்களையும் உள்வாங் கக்கூடியதாக இருக்கும்.
 - வேலைநிறுத்தங்களிலான நட்டம் / சண்டை சச்சரவுகள்
 - வெடிப்புக்களினால் ஏற்படும் சேதம்
 - மின்சார ஒழுக்கின் காரணமாக ஏற்படும் சேதம்
 - பூமி அதிர்ச்சி / ஆழிப்பேரலை
 - வெள்ளப்பெருக்கு / சூறாவளி / வரட்சி போன்றன
 - ஆகாய விமான விபத்து
 - போராட்டங்களினால் ஏற்படும் சேதம்
 - இணைந்ததாக ஏற்படக்கூடிய நட்டச் சேதம்
 - **களவபாயக் காப்புறுதி (Theft Insurance)**
வணிக நிலையங்களில் அல்லது வீடுகளில் இடம்பெறக்கூடிய கள்வர் அபாய இடரை உள்வாங்குவதற்காகக் களவபாயக் காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
 - **இயற்கை அனர்த்தக் காப்புறுதி (Natural Disaster Insurance)**
வெள்ளம், வரட்சி போன்றவைகளினால் சொத்துக்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய சேதத்தை உள்வாங்குவதற்காக இயற்கை அனர்த்தக் காப்புறுதியொன்றைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
 - **கடலபாயக் காப்புறுதி (Marine Insurance)**
கடல் வழிப் போக்குவரத்தின்போது கப்பலுக்கும் கப்பலில் உள்ள பொருள் களுக்கும் ஏற்படக்கூடிய சேதத்தைக் கடலபாயக் காப்புறுதியின் மூலம் உள்வாங்கப் படும்.
 - கடலபாயக் காப்புறுதியை இரு அடிப்படைகளில் வகைப்படுத்த முடியும்.
 - கப்பல் தண்டக் காப்புறுதி (Hull)
 - கப்பல் சரக்குக் காப்புறுதி (Cargo)
 கப்பல் தண்டக் காப்புறுதியின் அடிப்படையில் பல்வேறு காப்புறுதி ஒப்பந்த வகைகளைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
 - சகல இடர் ஒப்பந்தம்
 - பூரணமான நட்டத்தை மட்டும் செலுத்தும் ஒப்பந்தம்
 - துறைமுக ஒப்பந்தம்
 - பழுதுபார்த்தல் ஒப்பந்தம்
 - நிர்மாணச் சேத ஒப்பந்தம்

- கப்பல் சரக்குக் காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தினடிப்படையில் பல்வேறு ஒப்பந்த வகைகளைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
 - மதிப்பிடப்பட்ட ஒப்பந்தம்
 - திறந்த ஒப்பந்தம் / அசையும் ஒப்பந்தம்
 - எதிர்காலப் பாதுகாப்பு ஒப்பந்தம்
- **மோட்டார் வாகனக் காப்புறுதி (Motor Traffic Insurance)**

மோட்டார் வாகன விபத்துக்கள் மூலம் மோட்டார் வாகனங்களுக்கும், அவ்வாகனங்களில் பயணிக்கும் நபர்களுக்கும் புறரீதியான பிரிவினர்களுக்கும் ஏற்படக்கூடிய சேதத்திற்காக இழப்பீடு பெற்றுக் கொள்வதற்காக மோட்டார் வாகன உரிமையாளருக்கும் காப்புறுதி நிறுவனத்திற்கு மிடையே ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் உடன்பாடாகும்.
- மோட்டார் வாகனக் காப்புறுதியின் கீழ் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய காப்புறுதி வகைகள் சில உள்ளன.
 - பூரணமான பொறுப்புடன் கூடிய காப்புறுதி ஒப்பந்தம் / விரிவான காப்புறுதி ஒப்பந்தம்
 - 2ம் பிரிவுத் தீ மற்றும் களவபாயக் காப்புறுதி
 - குறைந்தது 3ம் பிரிவுக் காப்புறுதி
- முழுமையான பொறுப்புடன் கூடிய காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தின் மூலம் குறிப்பிட்ட வாகனத்திற்கும், வாகனத்தில் பயணிக்கும் நபர்களுக்கும் சொத்துக்களுக்கும் ஏற்படும் சேதமும் உள்ளடக்கப்படும்.
- இரண்டாம் பிரிவுத் தீ மற்றும் களவபாயக் காப்புறுதியின் மூலம் குறிப்பிட்ட வாகனத்திற்குத் தீயினாலும், களவுகள் மூலமும் இடம்பெறும் சேதங்களுக்கு மட்டுமன்றி பிற நபர்களுக்கும் சொத்துக்களுக்கும் ஏற்படும் சேதம் உள்ளடக்கப்படும்.
- குறைந்தது மூன்றாம் பிரிவுக் காப்புறுதியின் மூலம் 3ம் பிரிவினர்களுக்கும் சொத்துக்களுக்கும் ஏற்படும் சேதங்கள் மட்டும் உள்வாங்கப்படும். மோட்டார் வாகனமொன்று வீதியில் பயணிப்பதற்காக குறைந்தது 3ம் பிரிவுக் காப்புறுதி ஒப்பந்தமொன்றைப் பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.
- **பொறுப்புக் காப்புறுதி (The liability Insurance)**

இன்னொரு பிரிவினர்களுக்கு இடம்பெறும் நட்டம் தொடர்பாக ஏற்படும் பொறுப்பினைக் காப்புறுதி செய்வதே பொறுப்புக் காப்புறுதி எனப்படும். இக்காப்புறுதியினால் வணிகர்களுக்கும் அவர்கள் காரணமாக ஏனைய பிரிவினர்களுக்கும் ஏற்படும் சேதம் தொடர்பான பொறுப்பிலிருந்து பாதுகாப்புப் பெறுவதற்கு இயலுமாக இருக்கும்.
- பொறுப்புக் காப்புறுதியின் கீழ் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய பொறுப்புக் காப்புறுதி ஒப்பந்த வகைகள் சில காணப்படுகின்றன. அவை பின்வருமாறு:
- **பொது (மக்கள்) பொறுப்புக் காப்புறுதி (General Liability Insurance)**

ஆதனம் அல்லது வணிக நடவடிக்கைகளினால் மேலெழக்கூடிய எதிர்பாராத நிகழ்வொன்றின் காரணமாக 3ம் பிரிவினர்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய சேதம் சார்பாக அச்சொத்துரிமையாளர் மூலம் அல்லது வணிகர்கள் மூலம் பெற்றுக் கொள்ளும் காப்புறுதியாகும்.

- **உற்பத்திப் பொறுப்புக் காப்புறுதி (Product Liability Insurance)**
வணிகமொன்று விற்பனை செய்யும் உற்பத்திகளை நுகர்வு செய்வதன் மூலம் நுகர்வோர்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய சேதத்தை உள்வாங்குவதற்காக வணிகர்களினால் பெற்றுக் கொள்ளும் காப்புறுதி வகையாகும்.
- **ஊழியர் பொறுப்புக் காப்புறுதி (Employer Liability Insurance)**
ஊழியர்கள் சேவையில் ஈடுபடும் பொழுது அவர்களுக்கு ஏற்படும் விபத்துக்கள் சார்பாக இழப்பீடு செலுத்துவது தொழில் வழங்குனர்களின் பொறுப்பாக இருக்கின்றது. அவ்வாறான சந்தர்ப்பங்களின் போது இழப்பீடு செலுத்தும் பொறுப்பினை காப்புறுதி நிறுவனத்திற்குச் சாட்டுதல் செய்ய முடியும்.
தனக்குக் கீழ் சேவை புரிவோர்களுக்குச் சேவையில் ஈடுபடும் பொழுது அச்சேவையின் காரணமாக ஏற்படும் காயங்கள், சுகவீனங்கள் என்பன காரணமாக இழப்பீடு வழங்குவதற்குச் சேவை வழங்குனர்களினால் பெற்றுக் கொள்ளும் காப்புறுதிச் சேவை வழங்கல்கள் பொறுப்புக் காப்புறுதி எனப்படும்.
- **வழிச் சரக்குக் காப்புறுதி**
வழிச் சரக்குக் காப்புறுதியின்போது தரை மார்க்கமாகப் பொருட்களைக் கொண்டு செல்வதற்காக போக்குவரத்து ஊடகத்திற்குப் பொருட்கள் ஏற்றப்படும் சந்தர்ப்பத்திலிருந்து அப்பொருட்களை தரையில் இறக்கும் வரையில் ஏற்படக்கூடிய சேதங்களை உள்வாங்குவதற்காகப் பெற்றுக் கொள்ளும் காப்புறுதி வழிச் சரக்குக் காப்புறுதியாகும்.
- **வழிப் பணக் காப்புறுதி**
ஓர் இடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்குப் பணத்தைக் கொண்டு செல்லும்பொழுது இடம்பெறக்கூடிய சேதத்தை உள்வாங்குவதற்காகப் பெற்றுக் கொள்ளும் காப்புறுதி வழிப் பணக் காப்புறுதியாகும்.

தேர்ச்சி 9.0: வணிகக் கருமங்களின் வெற்றிக்குத் தொடர்பாடலைப் பயனுறுதியாகப் பயன்படுத்துவதன் தேவைப்பாட்டினை உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 9.1: தொடர்பாடல் செயல்முறையின் வெற்றிக்கு உறுதுணையாக அமையும் காரணிகளைத் தேடியறிவார்.

பாடவேளைகள்: 05

கந்நந் பேறுகள்:

- தொடர்பாடலை விளக்குவார்.
- வணிகக் கருமங்களின்போது தொடர்பாடலில் காணப்படும் முக்கியத்துவத்தைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- சமூக நடவடிக்கைகளின்போது தொடர்பாடலின் முக்கியத்துவத்தைத் தெளிவு படுத்துவார்.
- தொடர்பாடல் செயல்முறையினைப் பாய்ச்சல் கோட்டு வரைபடத்தின் மூலம் காட்டுவார்.
- தொடர்பாடல் செயல்முறையின் அடிப்படைகளை விளக்குவார்.
- பயனுறுதி கொண்ட தொடர்பாடலொன்றில் இருக்க வேண்டிய பண்புகளின் பட்டியலொன்றைத் தயாரிப்பார்.
- செய்தியொன்றைத் தயாரிக்கும்பொழுது கவனத்திற் கொள்ள வேண்டிய விடயங்கள் தொடர்பாகக் கவனம் செலுத்திச் சந்தர்ப்பத்திற்குப் பொருத்தமான செய்தியொன்றைத் தயாரிப்பார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- வகுப்பில் முதலாவதாக அமர்ந்திருக்கும் மாணவரை அழைத்து ஏதேனும் இரகசிய மொன்றை அவரிடம் கூறுங்கள்.
- அதனைப் பக்கத்தில் இருக்கும் மாணவனுக்கு அறிவிக்குமாறு ஆலோசனை வழங்கவும்.
- அவ்வாறு அனைத்து மாணவர்களிடமும் அச்செய்தி சென்றடைந்ததன் பின்னர் இறுதியாக அமர்ந்திருக்கும் மாணவனைக் கொண்டு அச்செய்தியைக் கரும்பலகையில் எழுதச் செய்யவும்.
- ஆரம்பத்தில் இருந்த மாணவனுக்கு வழங்கப்பட்ட செய்தியே இறுதி மாணவனுக்கும் கிடைக்கப் பெற்றதா என்பதனைக் கேட்டறியவும்.
- செய்தியானது வேறுபட்டதாக இருப்பின் அதில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியதற்கான காரணங்களை அறிந்து கொள்வதற்குக் கலந்துரையாடலொன்றை மேற்கொள்ளுங்கள்.
 - செய்தியை வழங்கியவர் செய்தியைத் தெளிவாக வழங்காமை.
 - செய்தியைப் பெற்றவர் தெளிவாகக் கேட்காமை.
 - செய்தியானது தெளிவற்றதாக இருத்தல்.
 - செய்தியில் காணப்பட்ட சொற்பதங்களை விளங்கிக் கொள்ள முடியாமை.
- விளைதிறன் கொண்ட தொடர்பாடலுக்குச் சரியாகச் செய்தியானது பரிமாற்றம் செய்யப் படல் வேண்டும் என்பதனைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- தொடர்பாடல் என்றால் என்ன என்பதனை அறிமுகப்படுத்தி, வணிக நடவடிக்கைகள் மற்றும் சமூக நடவடிக்கைகளுக்குத் தொடர்பாடலின் முக்கியத்துவத்தைச் சுட்டிக் காட்டவும்.



- தொடர்பாடல் செயன்முறையின் அடிப்படைகளை விளக்குவதற்காக மாணவர்களைப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- பின்வரும் விடய ஆய்வினை மாணவர்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கவும்.
நிறுவனத்தினால் 20XX டிசம்பர் மாதம் 02 ஆம் திகதியில் நடைபெறும் சேவைக் காலப் பயிற்சி வேலைத்திட்டத்தில் ஒவ்வொரு பிரிவிலுமுள்ள அனைத்து ஊழியர்களையும் பங்கு பெறச் செய்தல் வேண்டுமெனப் பிரதான நிறைவேற்று அதிகாரியினால் சகல முகாமையாளர்களுக்கும் அறிவித்தல் கடிதத்தினூடாக அறிவிக்கப்பட்டதோடு, தமது பிரிவுகளிலுள்ள அனைத்து ஊழியர்களுக்கும் இச்செய்தி வழங்கப்பட்டதுடன், அதற்குத் தேவையான நடவடிக்கைகளும் மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளது எனவும் சகல முகாமையாளர்களினாலும் பிரதான நிறைவேற்று அதிகாரிக்கு மின் அஞ்சல் மூலம் தகவல் வழங்கப்பட்டது.
- இவ்விடய ஆய்வு தொடர்பாகச் சிறந்த விளக்கத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளவும்.
- இவ்விடய ஆய்வில் உள்ளடக்கப்பட்டிருக்கும்
 - செய்தியை அனுப்பிய நபர்
 - அனுப்பப்பட்ட செய்தி
 - செய்தி அனுப்பப்பட்ட தகவல் ஊடகம்
 - அச்செய்தியைப் பெற்ற நபர்கள்
 - செய்தி தொடர்பாக அவர்கள் செயற்பட்ட விதம்
 - அவர்கள் எடுத்த நடவடிக்கைகள், மீண்டும் செய்தி அனுப்பிய நபருக்கு அறிவித்தல் வழங்கப்பட்ட முறை ஆகியவற்றை வகுப்பில் முன்வைக்கவும்.

- மாணவர்களின் விடைகளினூடாக ஒவ்வொரு தொடர்பாடல் அடிப்படைகளையும் பின்வருமாறு தெளிவுபடுத்திக் கொடுக்கவும்.

- செய்தியை அனுப்புபவர் பிரதான நிறைவேற்று அதிகாரி எனவும்,
- செய்தி: 20XX டிசம்பர் 2 ஆம் திகதியில் நடைபெறும் சேவைக்காலப் பயிற்சி வேலைத் திட்டத்திற்குச் சகல ஊழியர்களையும் பங்குபற்றச் செய்யவும் எனவும்,
- ஊடகம்: எழுத்து மூலம் எனவும்,
- பெறுபவர்: சகல முகாமையாளர்களும் எனவும்,
- துலங்கல்: செய்தியைப் பெறப்பட்டதன் பின்னர் முகாமையாளர் அது தொடர்பாக ஊழியர்களுக்கு அறிவுறுத்தச் செய்து தேவையான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல் எனவும்,
- மீளவலியுறுத்தல்: தேவையான நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்பட்டது என்பதற்கு மின் அஞ்சல் செய்தியொன்றை வழங்கியதன் மூலம் பிரதான நிறைவேற்று அதிகாரிக்குத் தெரியப்படுத்துதல் எனவும் தெளிவுபடுத்தவும்.
- தொடர்பால் செயல்முறையை வரைபடமொன்றில் குறித்துக் காட்டி ஒவ்வொரு அடிப்படைகளையும் விளக்கவும்.



- விளைதிறன் கொண்ட தொடர்பாடலொன்றில் இருக்கவேண்டிய பண்புகளையும் செய்தியையும் தயாரிக்கும் பொழுது கவனம் செலுத்த வேண்டிய விடயங்களை விபரிப்பதற்கு மாணவர்களைப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

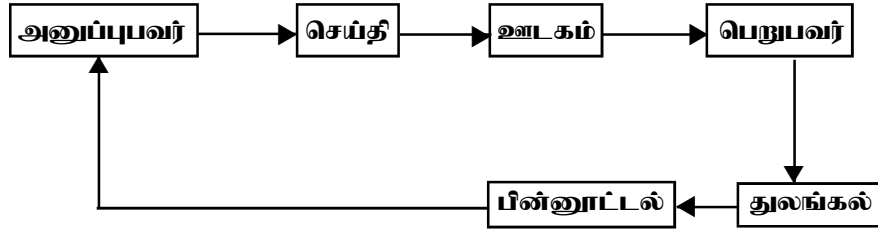
- தொடர்பாடலொன்று மேற்கொள்ள வேண்டிய சில சந்தர்ப்பங்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளது. அவற்றுள் உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கும் சந்தர்ப்பங்களின் மீது கவனம் செலுத்தவும்.
 - பாடசாலை நேரத்தின் பின்னர் சகல பிரிவுத் தலைவர்களினதும் கூட்டமொன்று அதிபரினால் மூலம் நடத்தப்படும் என உரிய பிரிவுத் தலைவர்களுக்கும் அறிவித்தல்.
 - திடீரெனச் சுகவீனமுற்ற நிறுவனத்தின் ஊழியரொருவர் சேவைக்குச் சமூகமளிக்க முடியாது என நிறுவனத்திற்கு அறிவித்தல்.
 - நிறுவனத்தினால் தீர்மானிக்கப்பட்ட விசேட விடுமுறை தினமொன்று தொடர்பாக நாடு முழுவதும் காணப்படும் சகல கிளைகளுக்கும் அறிவித்தல்.
- உங்களது குழுவிற்குக் கிடைத்த செய்தியை அனுப்புபவர், பெறுபவர் ஆகியோர்களைக் குழுக் கலந்துரையாடலொன்றின் மூலம் இனங்காணவும்.
- அனுப்புபவர் மூலம் அனுப்ப வேண்டிய செய்தியை குழுக் கலந்துரையாடல் மூலம் தயாரிக்கவும்.
- அச்செய்தியை அனுப்பக்கூடிய முறை தொடர்பான முன்மொழிவுகளை முன்மொழியவும்.
- உங்களால் தயாரிக்கப்பட்ட செய்தியானது அனுப்புபவர் முதல் பெறுபவர் வரையில் அனுப்பும் பொழுது இடம்பெறும் செயல்முறையைப் படமொன்றின் மூலம் சுட்டிக் காட்டவும்.
- மேலே உங்கள் குழுவினால் தயாரிக்கப்பட்ட செய்தியைத் தயாரிக்கும் பொழுது கவனம் செலுத்த வேண்டிய விடயங்களைப் பட்டியற்படுத்தவும்.
- பின்வரும் கருமங்களுக்காகத் தொடர்பாடல் முக்கியத்துவம் பெறும் முறையினைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
 - வணிக நடவடிக்கைகளுக்காக
 - சமூக நடவடிக்கைகளுக்காக

- மாணவர்களது தேடியறிதல்களை ஆக்கபூர்வமானதாக முழு வகுப்பிலும் முன்வைப்பதற்கு ஆயத்தமாகவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- ஒரு பிரிவினரிடமிருந்து மற்றோர் பிரிவினர்களுக்கு அல்லது பல பிரிவினர்களுக்குத் தகவல்களை வழங்கல், பெறுதல், தகவல்களை விளங்கிக் கொள்ளல், பகிர்ந்து கொள்ளல் என்பனவற்றைத் தொடர்பாடல் என்றழைக்க முடியும்.
- தொடர்பாடலானது வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு மட்டுமன்றி சமூக நடவடிக்கைகளுக்கும் முக்கியமானதாகும்.
- வணிக நடவடிக்கைகளுக்கான தொடர்பாடலின் முக்கியத்துவம்:
 - வியாபாரக் கொடுக்கல் வாங்கல்களின்போது குறிப்பிட்ட பிரிவினர்களுக்கிடையே கருத்துக்களைப் பரிமாற்றிக் கொள்வதற்காக.
 - சேவை வழங்குனர், சேவை பெறுநர் ஆகியோர்களுக்கிடையிலான தொடர்பினைப் பேணல்.
 - மானிட, பௌதீக வளங்களைச் சிறந்த முறையில் முகாமைத்துவம் செய்வதற்கு
 - விற்பனை மேம்படுத்தல் நடவடிக்கைகளுக்காக

- சமூக நடவடிக்கைகளுக்கான தொடர்பாடலின் முக்கியத்துவம்
 - சமூக ரீதியாகக் கருத்துக்களையும் செய்திகளையும் பரிமாற்றிக் கொள்வதற்கு
 - சர்வதேச ரீதியாக ஏற்படும் நிகழ்வுகள் தொடர்பாக விரைவாக அறிந்து கொள்வதற்கு
 - கல்வி நடவடிக்கைகளுக்குத் தேவையான தகவல்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு
 - தொழில்நுட்ப விருத்தியோடு ஏற்படும் புதிய கண்டுபிடிப்புக்களை அறிந்து கொள்வதற்கு
 - உள்நாட்டு, வெளிநாட்டு ரீதியான சமூகத் தொடர்புகளைக் கட்டியெழுப்புவதற்கு
- தொடர்பாடல் செயல்முறையைப் பின்வரும் வரைபின் மூலம் காட்ட முடியும்.



- தொடர்பாடல் செயல்முறையின் அடிப்படைகள்:
 - **அனுப்புபவர் (Sender):**
செய்தியை அனுப்பும் பிரிவினராவர். வாய்மொழி மூலமாயின் பேச்சாளர், விரிவுரையாளர் எனும் வகையிலும், எழுத்து வடிவாயின் அதில் கையொப்பமிடுபவர் அல்லது நிறுவனம் எனும் வகையில் அழைக்க முடியும்.
 - **செய்தி (message):**
செய்தியை அனுப்புபவர் செய்தியைப் பெறுபவருக்கு வழங்கும் தகவலைக் குறிக்கும்.
 - **ஊடகம் (media):**
எவ்வாறு தகவல்களைப் பெற்றுக் கொடுப்பது, எவ்வகத்தின் மூலம் தகவல்களைப் பெற்றுக் கொடுப்பது தொடர்பானது.
உதாரணம்:- வாய்மொழி ஊடகம், எழுத்து மூல ஊடகம்.
 - **பெறுபவர் (Receiver):**
செய்தியைப் பெற்றுக் கொள்ளும் நபரைக் குறிக்கும். அவர் வாசகரொருவராக, செவிமடுப்பவராக, பார்வையாளராக இருக்க முடியும்.
 - **தூலங்கல் (Reaction):**
பெறுபவரால் செவிமடுக்கப்பட்ட அல்லது பெறப்பட்ட செய்தி தொடர்பாகச் செயற்படும் முறையாகும்.
 - **பின்னூட்டல் (Feed back):**
செய்தி கிடைக்கப் பெற்றது எனவும், அதன் மூலம் விளக்கம் பெறப்பட்டது எனவும் உறுதிப்படுத்தி செய்தியைப் பெற்றவர்களால் செய்தியை அனுப்புவருக்கு கிடைக்கும் தூலங்கலைக் குறிக்கும்.



- விளைதிறன் கொண்ட தொடர்பாடலொன்றில் இருக்கவேண்டிய பண்புகள்:
 - திருத்தமானது / செம்மையானது
 - சுருக்கமானது
 - முழுமையானது / பூரணத்துவம்
 - தெளிவானது
 - நெறிமுறைகளுக்குட்பட்டது
 - உறுதியானது
 - அங்கீகரிக்கக்கூடியது
 - கிரயம் குறைவானது
 - துரிதமானது / விரைவானது
- செய்தியொன்றைத் தயாரிக்கும் பொழுது பின்வரும் விடயங்கள் மீது கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும்.
 - செய்தியின் தன்மை
 - முழுமையானது
 - திருத்தமானது / செம்மையானது
 - நெறிமுறைகளுக்குட்பட்டது
 - உள்வாங்குபவருக்கு விளங்கிக் கொள்ளக்கூடிய ஆற்றல்
 - சுருக்கமான தன்மை
 - உறுதியானது

தேர்ச்சி 9.0: வணிகக் கருமங்களின் வெற்றிக்குத் தொடர்பாடலைப் பயனுறுதியாகப் பயன்படுத்துவதன் தேவைப்பாட்டினை உறுதிப்படுத்துவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 9.2: பல்வேறு தொடர்பாடல் முறைகளைக் கேட்டறிந்து பயனுறுதி கொண்டதாகத் தொடர்பாடலில் ஈடுபடுவார்.

பாடவேளைகள்: 05

கற்றற் பேறுகள்:

- தொடர்பாடல் ஊடகங்களை அறிந்து கொள்வார்.
- ஒவ்வொரு தொடர்பாடல் ஊடகங்களுக்குமான தொடர்பாடல் முறைகளை முன்வைப்பார்.
- நவீன இலத்திரனியல் தொடர்பாடல் முறையினை விளக்குவார்.
- இலத்திரனியலல்லாத தொடர்பாடல் முறைகளை விளக்குவார்.
- வணிக நிறுவனங்கள் பயன்படுத்தும் அக, புற தொடர்பாடல் முறைகளைப் பட்டியற் படுத்துவார்.
- பயனுறுதி வாய்ந்த தொடர்பாடலுக்குக் காணப்படும் தடைகளைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- தொடர்பாடலுக்குள்ள தடைகளை தவிர்த்துக் கொள்வதற்கான முறைகளை முன்மொழிவார்.
- பல்வேறு தொடர்பாடல் ஊடகங்களின் அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்களைக் கலந்துரையாடுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பாடசாலை அதிபர் காலைக் கூட்டத்தில் உரையாற்றுதல், பாடவேளைகளின் மாற்றங்களை அறிவித்தல், மாணவர்களின் முன்னேற்றம் தொடர்பில் பெற்றோர்களுக்கு அறிவித்தல் என்பவற்றுக்காக பயன்படுத்துகின்ற தொடர்பாடல் முறைகளை மாணவர்களிடம் கேட்கவும்.
- பின்வரும் விடயங்களை வெளிப்படுத்திக் கலந்துரையாடலொன்றை நடாத்தவும்.
 - அதிபர் காலைக் கூட்டத்தில் உரையாற்றுவது வாய்மொழி மூலமாகுமென.
 - பாடவேளை மாற்றங்களைக் காட்டுவதற்கு குறியீடுகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றதென.
 - மாணவர் முன்னேற்றங்களைப் பெற்றோருக்கு அறிவிப்பதற்கு எழுத்து மூலமான ஊடகங்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றதென.
- இவ்வாறு வணிகங்களும் தொடர்பாடலுக்காகப் பல்வேறு தொடர்பாடல் ஊடகங்களை பயன்படுத்துகின்றன எனவும், அத்தொடர்பாடல் ஊடகங்களின் கீழ் பல்வேறு தொடர்பாடல் முறைகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றதெனவும் தெளிவுபடுத்தவும்.
- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்து பின்வரும் கற்றலுக்கான முன்மொழிவுகளை வழங்கிச் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- பின்வரும் தலைப்புக்களில் உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கும் தலைப்புத் தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவும்.
 - வாய்மொழி மூல தொடர்பாடல் ஊடகம்
 - எழுத்து மூல தொடர்பாடல் ஊடகம்
 - சமிக்ஞைகளைக் கொண்ட தொடர்பாடல் ஊடகம்
- உங்களது குழுவிற்குக் கிடைத்த தலைப்பிற்குரிய தொடர்பாடல் முறைகளை இயலுமான வரை எழுதவும்.
- அத் தொடர்பாடல் முறைகளை அக, புற தொடர்பாடல் முறைகள் என வேறுபடுத்திக் காட்டவும்.
- உங்களுக்குக் கிடைத்த தலைப்பிற்குரிய தொடர்பாடல் முறைகளைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் கிடைக்கும் அனுசூலங்கள், பிரதிகூலங்களைக் குறிப்பிடவும்.
- அம்முறைகளை நடைமுறையில் பயன்படுத்தும்போது ஏற்படுகின்ற தடைகளைக் சுட்டிக் காட்டவும்.
- அத்தடைகளை இழிவுபடுத்துவதற்குரிய உங்களது முன்மொழிவுகளை முன் வைக்கவும்.
- மாணவர்களின் தேடல்களை ஆக்கரீதியாக வகுப்பறையில் முன்வைக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- தொடர்பாடல் ஊடகங்கள் பின்வருமாறு வகைப்படுத்தப்படும்.
 - வாய்மொழி மூல ஊடகம்
 - எழுத்து மூல ஊடகம்
 - சமிக்ஞைகளும் குறியீடுகளும்
- வணிக நிறுவனமொன்றில் தொடர்பாடல் இடம்பெறும் முறைக்கமைய பின்வரும் வகையில் வகைப்படுத்த முடியும்.
 - அக / உள்ளகத் தொடர்பாடல்
 - புற / வெளியகத் தொடர்பாடல்
- உள்ளகத் தொடர்பாடல் என்பது வணிக நிறுவனத்தினுள் பல்வேறு பிரிவினர்களுக்கிடையே தகவல்களைப் பரிமாற்றச் செய்வதற்காகப் பயன்படுத்தப்படுகின்ற பல்வேறு தொடர்பாடல் முறைகளைக் குறிக்கும்.
 - அகரீதியான தொடர்பாடலின்போது,
 - உரிமையாளர்கள் - முகாமையாளர்களுக்கிடையே
 - ஊழியர்கள் - ஊழியர்களுக்கிடையில்
 - திணைக்களங்கள் - திணைக்களங்களுக்கிடையே பல்வேறு தகவல்களின் பரிமாற்றம் இடம்பெறும்.
- வெளியகத் தொடர்பாடல் என்பதன் கருத்து வணிக நிறுவனமொன்றிற்கு வெளியே யுள்ள பிரிவினர்கள் மற்றும் நிறுவனத்துடன் தகவல்களைப் பரிமாற்றம் செய்வதற்காகப் பயன்படுத்தும் பல்வேறு தொடர்பாடல் முறைகளாகும்.
- வெளியகத் தொடர்பாடலின்போது
 - வணிகம் - வாடிக்கையாளர்களுடன்
 - வணிகம் - ஏனைய வணிகம் - வழங்குனர்களுக்கிடையே தகவல் பரிமாற்றம் இடம்பெறும்.

- பல்வேறு தொடர்பாடல் ஊடகங்களினூடாக தொடர்பாடல் இடம்பெறுகின்ற முறைக்கான உதாரணங்களில் சில பின்வருமாறு:

| | | | |
|-------------------------------|------------|------------------------|---|
| வாய்மொழி மூல ஊடகம் | அகரீதியான | இலத்திரனியல் | இன்ட்கொம் |
| | | இலத்திரனியல் அல்லாத | நேர்முக உரையாடல், கருத்தரங்கு உள்ளக ரீதியான கூட்டங்கள் |
| | புறரீதியான | இலத்திரனியல் | தொலைபேசி, கையடக்கத் தொலைபேசி, ஒலிபெருக்கி, ஒலிஅஞ்சல். |
| | | இலத்திரனியல் அல்லாத | மேளம், மக்கள் கூட்டம் |
| எழுத்து மூல ஊடகம் | அகரீதியான | இலத்திரனியல் | இலத்திரனியல் அறிவித்தல் பலகை E-mail |
| | | இலத்திரனியல் அல்லாத | மெமோ படிவம், அறிவித்தல்கள், அறிவித்தல் பலகை, அறிக்கை |
| | புறரீதியான | இலத்திரனியல் | தொலைநகல், இலத்திரனியல் தபால், இலத்திரனியல் அறிவித்தல் பலகை, குறுஞ்செய்தி (SMS) சேவை. |
| | | இலத்திரனியல் அல்லாத | கடிதம், பத்திரிகை, சஞ்சிகை, பதாகை, சுவரொட்டி, வர்த்தமானி அறிவித்தல். |
| சமிக்கைகளும் குறியீடுகளும் | அகரீதியான | இலத்திரனியல் | இலத்திரனியல் மணி, உள்ளக விபத்தினை அறிவிக்கும் சமிக்கை. |
| | | இலத்திரனியல் அல்லாத | மணி, வீதிக் குறியீடுகள், நிறுவன அமைவிடத்தைக் காட்டும் திட்டம், வலம், இடம் என்பவற்றை இனங்காண்பதற்கான பாத அடையாளங்கள். |
| | புறரீதியான | இலத்திரனியல் | விபத்துக்களை அறிவிக்கும் ஊதுகுழல், மின்சமிக்கைகள் (Colour light), அம்பியுலன்ஸ் சமிக்கை. |
| | | இலத்திரனியல் அல்லாத | பொதியிடல் குறியீடுகள், புகையிரத மற்றும் பெருந்தெரு வீதிச் சமிக்கை, செவிடர்களுக்கான சமிக்கை, விளையாட்டு நடுவர் தீர்மானங்களைப் பெற்றுக் கொடுத்தல், போக்குவரத்து வாகன ஒழுங்கமைப்பாளரின் உடல் அசைவுகள். |

- **இலத்திரனியல் தொடர்பாடல்**
 - தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பத்தின் விருத்தியுடன் உருவான தொடர்பாடல் இலத்திரனியல் தொடர்பாடலாகும்.
 - நவீன இலத்திரனியல் தொடர்பாடல் முறைகளில் சிலவற்றைப் பின்வருமாறு விளக்கலாம்.
- **இணையம் (Internet)**

விரிவான பகுதியொன்றை உள்ளடக்கியதாக மேற்கொள்ளப்படுகின்ற கணினி வலையமைப்பு எனப்படுகின்ற சர்வதேச ரீதியாகக் காணப்படுகின்ற கணினி வலையமைப்பொன்றாகும். வலையமைப்புக்களின் வலையமைப்பு என இணையத்தை விளக்க முடியும். இங்கு பல்வேறு இடங்களிலிருந்தும் உட்புகுத்தப்படுகின்ற தகவல்களைத் தனிப்பட்ட கணினியின் உதவியுடன் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.
- **இலத்திரனியல் தபால் (E-mail)**

கணினியிலிருந்து கணினிக்கு உலகளாவிய வலையமைப்பினூடாக செய்திகளைப் பரிமாறிக் கொள்ளுதல், இலத்திரனியல் தபால் (E-mail) எனப்படும். இலத்திரனியல் முறையில் தயாரிக்கப்பட்ட செய்தியினை இன்னொருவருக்கு அனுப்புவதாயின், அனுப்புவருக்கும் செய்தியைப் பெறுபவருக்கும் இணைய வலையமைப்பு வசதியும் இலத்திரனியல் தபால் முகவரியும் இருத்தல் வேண்டும்.
- **அக இணையம் (Intranet)**

இணையத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு வணிக நிறுவனத்தினுள் காணப்படுகின்ற தரவுகளை அடையக்கூடியதாக உருவாக்கப்பட்டுள்ள நிறுவக ரீதியான வலையமைப்பொன்றாகும். இத் தனிநபர் அல்லது நிறுவனமொன்றின் கட்டுப்பாட்டின் கீழ் காணப்படும் வலையமைப்பொன்றாக இருப்பதுடன் இதன் மூலம் வழங்கப்படுகின்ற சேவையினை அனுமதியளிக்கப்பட்டவர்களுக்கு மட்டுமே பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
- **ஒலியஞ்சல் (Volum mail)**

அனுப்புவரினால் தொலைபேசி முறையினைப் பயன்படுத்தி வாய்மொழி மூலம் வழங்கப்படுகின்ற செய்தியினை வலையமைப்பின் மூலம் மொழி மாற்றப்பட்டுப் பின்னர் பெற்றுக் கொள்வதற்காகத் தட்டொன்றில் களஞ்சியப்படுத்தல் எனப்படுகின்ற ஒலிப் பதிவுச் செயன்முறையையொன்றாகும்.
- **தொலைநகல் இயந்திரம் (Fax)**

சாதாரண தொலைபேசி முறையையொன்றினூடாகக் கடிதங்கள், சித்திரங்கள் என்பவற்றை உள்ளடக்கியதாக உடனடியாக அனுப்புவதற்குரிய திறன் கொண்ட இலத்திரனியல் உபகரணம் தொலைநகல் இயந்திரமாகும். தொலை நகல் முறையில் செய்தி அனுப்பப்படுகின்ற தொலை நகல் இயந்திரத்தில் உரிய ஆவணங்களின் படப் பிரதிகள் டிஜிட்டல் முறையினூடாகப் பெற்று அவற்றைப் பெற்றுக் கொள்ளும் தொலை நகல் இயந்திரத்திற்கு பரிமாற்றம் செய்யப்படும்.

- **கைப்பேசி (Mobile Phone)**

தற்காலத்தின் தொடர்பாடல் தொழில் நுட்பத்தின் வெற்றி காரணமாக செய்மதி தொழில் நுட்பத்தின் உதவியுடன் பல்வேறு வணிகக் கருமங்களை மேற்கொள்வதற்கு கைப்பேசிகள் பயன்படுத்தப்படும்.

- **இண்டகொம் (Inter Com)**

தொலைபேசி வலையமைப்பின் உதவியுடன் நிறுவனத்தினுள் தகவல்களைப் பரிமாற்றிக் கொள்வதற்கான தனிப்பட்ட முறையில் நிறுவப்படுகின்ற தொலைபேசி வலையமைப் பொன்றாகும்.

- விளைதிறன் கொண்ட தொடர்பாடலொன்றில் காணப்படும் தடைகளுள் சில பின்வருமாறு:

- புதிய தொழில் நுட்ப முறைகள் பயன்படுத்தல் தொடர்பாக காணப்படும் அறிவு பலவீனமாகக் காணப்படல்.
- தொடர்பாடல் உபகரணங்களைப் பயன்படுத்தும் பொழுது இடம்பெறும் வெளியக ரீதியான தடைகள்.
- பழைய தொடர்பாடல் முறைகளைப் பயன்படுத்தல்.
- தொடர்பாடல் ஊடறுத்துச் செல்லும் போக்கில் ஏற்படும் தடைகள்.
- தொடர்பாடல் திட்டங்களில் காணப்படும் பலவீனம்.
- மொழி, அறிவு, மனப்பாங்கு என்பவற்றில் காணப்படும் பிரச்சினைகள்.
- புறச் சூழலில் ஏற்படும் தடைகள்.

- தொடர்பாடலில் காணப்படும் தடைகளை அகற்றுவதற்குச் சில உபாய முறைகள் பின்வருமாறு தரப்படுகின்றது.

- புதிய தொடர்பாடல் உபகரணங்களைப் பயன்படுத்தல்.
- தொடர்பாடல் தொடர்பான பல்வேறு சட்ட திட்டங்களை விதித்தல்.
- தொடர்பாடல் கோபுரங்களை நிர்மாணித்தல்.
- டிஜிட்டல் (எண்மானத்) தொழில் நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தல்.
- தொடர்பாடல் முறையில் முறையற்ற பாவனை தொடர்பாகப் புதிய சட்ட திட்டங்களை உருவாக்கல்.

- பல்வேறு தொடர்பாடல் ஊடகங்களின் அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்களில் சில பின்வருமாறு:

வாய்மொழி மூலத் தொடர்பாடல் முறையின் அனுகூலங்கள்:

- பிரச்சினையொன்றை மிக விரிவாக முன்வைத்துக் கலந்துரையாடி முன்வைக்க முடிதல்.
- தகவல்களை வழங்குபவரும் பெறுபவரும் நேரடியாகத் தொடர்புறுதல்.
- தகவல்களை மிக விரைவாகவும், இரகசியமாகவும் முன்வைக்க முடிதல்.

வாய்மொழி மூலத் தொடர்பாடல் முறையின் பிரதிகூலங்கள்:

- மொழி ரீதியான பிரச்சினைகள் ஏற்படல்.
- பேச்சு ரீதியான குறைபாடுகள் உள்ள பிரிவினர்களுடன் தகவல்களைப் பரிமாற்றும் பொழுது பிரச்சினைகள் ஏற்படல்.
- தகவல் பரிமாற்றப்பட்டது என்பதற்கான சான்றுகள் எதுவும் காணப்படாமை.

எழுத்து மூலத் தொடர்பாடல் முறையின் அனுகூலங்கள்:

- கூடிய விளக்கத்துடன் தகவல்களை முன்வைக்க முடிதல்.
- தகவல்கள் தொடர்பாடல் செய்யப்பட்டது என்பதற்கும், அவை பெறப்பட்டது என்பதற்குமான சான்றுகளை முன்வைக்க முடிதல்.
- தரவுகள், குறிப்புக்கள், அட்டவணைகள் என்பவற்றை இலகுவாகத் தொடர்பாடல் செய்ய முடிதல்.

எழுத்து மூலத் தொடர்பாடல் முறையின் பிரதிகூலங்கள்:

- தகவல்களை விளங்கிக் கொள்வதில் பிரச்சினைகள் உருவாதல்.
- வாசிப்புத்திறன் காணப்படாவிடின் தகவல்களைத் தொடர்பாடல் செய்தல் சிரமமானது.
- தகவல்களைத் தொடர்பாடல் செய்யும்போது திரிவுபடல்.

சமிக்ஞை மற்றும் குறியீட்டு ஊடகங்களின் அனுகூலங்கள்:

- தகவல்களைச் சுருக்கமாகவும் தெளிவாகவும் முன்வைக்க முடிதல்.
- தகவல்களின் சரியான தன்மை உயர் மட்டத்தில் காணப்படல்.
- தகவல்களை இலகுவாக விளங்கிக் கொள்ள முடிதல்.

சமிக்ஞை மற்றும் குறியீட்டு ஊடகங்களின் பிரதிகூலங்கள்:

- பார்வைப் பிரச்சினைகளும் குறைபாடுகளும் உள்ள பிரிவினர்களுடன் தகவல்களைப் பரிமாறிக் கொள்ளும்போது பிரச்சினைகள் உருவாதல்.
- சமிக்ஞை மற்றும் குறியீடுகள் திரிவுபடுதல் காரணமாகத் தகவல்களைத் தொடர்பாடல் செய்வதில் தடைகள் ஏற்படல்.
- சில சமிக்ஞை மற்றும் குறியீடுகளை விளங்கிக் கொள்வதில் சிரமம் காணப்படல்.
- சமிக்ஞை மற்றும் குறியீடுகளை விளங்கிக் கொள்வதற்கு முன்னறிவு தேவையாக இருத்தல்.

தேர்ச்சி 10.0: போக்குவரத்தும் வழங்கல் சேவையும் (Logistics) வணிகங்களின் வெற்றிக்குப் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 10.1: வணிகங்களின் வெற்றிக்குப் போக்குவரத்தின் பயனுறுதியான பங்களிப்பினைப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய முறையினைக் கேட்டறிவார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- வணிக நடவடிக்கைகளின் வெற்றிக்குத் தேவையான சேவையொன்றாகப் போக்குவரத்தினை விளக்குவார்.
- போக்குவரத்தின் அடிப்படை அம்சங்களை விபரிப்பார்.
- ஒவ்வொரு போக்குவரத்து அடிப்படைகளுக்குமான உதாரணங்களை வழங்குவார்.
- மாற்றுப் போக்குவரத்து முறைகளை விபரிப்பார்.
- ஒவ்வொரு போக்குவரத்து முறைகளுக்குமைய போக்குவரத்து அடிப்படைகளுக்குமான உதாரணங்களை அட்டவணைப்படுத்துவார்.
- போக்குவரத்து முறைகள் ஒவ்வொன்றினதும் ஒப்பீட்டு ரீதியான அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்களை ஒப்பிடுவார்.
- போக்குவரத்துச் சேவையின் முக்கியத்துவத்தினை விபரிப்பார்.
- போக்குவரத்துச் சேவையினை வினைதிறனாக்கிக் கொள்வதற்குத் தேவையான முன்மொழிவுகளை முன்வைப்பார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- கொழும்பு நகரத்திலிருந்து யாழ்ப்பாணத்திற்குப் பயணிக்கக்கூடிய முறையினை மாணவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
- பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படுமாறு கலந்துரையாடலொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.
கொழும்பிலிருந்து யாழ்ப்பாணத்திற்குப் பேருந்து வண்டி, மோட்டார் வண்டி, புகையிரதம், ஆகாய விமானம், கப்பல் போன்ற பல்வேறு முறைகளில் பயணிக்க முடியும் என்பதைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
- இதற்கமையப் போக்குவரத்திற்காகப் பின்வரும் முறைகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன என்பதைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
 - பெருந்தெருப் போக்குவரத்து
 - புகையிரதப் போக்குவரத்து
 - ஆகாய விமானப் போக்குவரத்து
 - நீர் வழிப் போக்குவரத்து

- போக்குவரத்தின் அடிப்படைகளை இனங்காண்பதற்கு மாணவர்களைப் பொருத்த மாணவாறு குழுக்களாக்கிப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடச் செய்யவும்.

- போக்குவரத்து முறைகள் நான்கு பின்வருமாறு தரப்படுகின்றது. அவற்றுள் உங்கள் குழுவிற்குக் கிடைக்கும் போக்குவரத்து முறையின் மீது கவனம் செலுத்தவும்.
 - பெருந்தெருப் போக்குவரத்து
 - புகையிரதப் போக்குவரத்து
 - ஆகாய விமானப் போக்குவரத்து
 - நீர் வழிப் போக்குவரத்து
- தலைப்பைச் சுருக்கமாக விபரிக்கவும்.
- தலைப்பிற்கமைய பயன்படுத்தப்படும் வழிமுறைகளைக் குழுக் கலந்துரையாடலி னூடாக இனங்காணவும்.
- அவ்வழிகளில் பயணிக்கும் வாகனப் பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்கவும்.
- அவ்வாகனம் போக்குவரத்துச் செய்வதற்காகப் பயன்படுத்தக்கூடிய எரிபொருள் வகைகளைத் தனித்தனியாகச் சுட்டிக் காட்டவும்.
- அவ்வாகனங்கள் நிறுத்தி வைக்கப்படும் தரிப்பிடங்களைக் குழுக் கலந்துரையாட லினூடாக வெளிப்படுத்தவும்.
- அப் போக்குவரத்து முறைகள் பின்வரும் ஒவ்வொரு பிரிவினர்களுக்கும் முக்கியத்துவம் பெறும் முறையினை விளக்கவும்.
 - தனி நபர்களுக்கு
 - வணிகர்களுக்கு
- உங்களுக்குக் கிடைக்கப் பெற்ற போக்குவரத்து முறைமையானது போக்குவரத்து நடவடிக்கைகளுக்காக எவ்வாறான சந்தர்ப்பங்களில் மிகப் பொருத்தமானதாக அமைகின்றது என்பதனை விளக்கவும்.
- உரிய போக்குவரத்து முறையின் அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்களை குழுக் கலந்துரையாடலினூடாக வெளிப்படுத்தவும்.
- அப்போக்குவரத்து முறையினை வினைத்திறனாகப் பயன்படுத்துவதற்கு உங்களால் முன்மொழியப்படும் ஆலோசனைகளை முன்மொழியவும்.

- மாணவர் தேடியறிதல்களை ஆக்கபூர்வமானதாக முழு வகுப்பிலும் முன்வைப்ப தற்கு ஆயத்தப்படுத்தவும்.
- மாணவர் தேடியறிதல்களினூடாக போக்குவரத்தின் அடிப்படைகளை உதாரணங் களோடு விளக்கவும்.
- ஒவ்வொரு போக்குவரத்து முறைகளிலும் காணப்படும் அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங் களை ஒப்பீட்டு ரீதியாகச் சுட்டிக் காட்டி, அவ் ஒவ்வொரு போக்குவரத்து முறை யினதும் வினைதிறனுக்காக மாணவர்களினால் முன்மொழியப்பட்ட ஆலோசனை களைக் கருத்திற் கொண்டு கலந்துரையாடலை மேற்கொள்ளவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- ஓர் இடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்குப் பல்வேறு ஊடகங்களைப் பயன்படுத்தி தனிநபர்கள் அல்லது பொருட்களை கொண்டு செல்லும் செயல்முறையே போக்குவரத் தாகும்.
- வணிக நடவடிக்கைகளின் வெற்றிக்குப் போக்குவரத்து மிக அத்தியாவசியமான துணைச் சேவையொன்றாகும்.

- போக்குவரத்து முக்கியமான ஊடகமொன்று மட்டுமன்றி பல அடிப்படைகளிலும் சமமாக விருத்தி செய்வதன் மூலம் ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட துறையொன்றாகும்.
- போக்குவரத்தின் கூடிய வளர்ச்சிக்காக போக்குவரத்து அடிப்படைகளின் வளர்ச்சி எனும் பரவலான தன்மை அவசியமானதாகும்.
- போக்குவரத்துத் துறையின் அடிப்படைகளைப் பின்வருமாறு விபரிக்க முடியும்.
 - வீதி (Way): போக்குவரத்திற்காகப் பயன்படுத்தப்படும் பல்வேறு வழிமுறைகளாகும். உதாரணம்:- பெருந்தெரு, புகையிரத மார்க்கம், நீர்வழி, ஆகாய மார்க்கம்.
 - ஊடகம் (Mode): பல்வேறு வழிகள் மூலம் பயணிக்கும் வாகனத்தைக் குறிக்கும். உதாரணம்:- மோட்டார் வண்டி, புகையிரதம், கப்பல், ஆகாய விமானம்.
 - வழி / சக்தி (Power): ஒவ்வொரு ஊடகத்தையும் செயற்படுத்துவதற்காகப் பயன்படுத்தப்படும் எரிபொருள் வகை அல்லது வலுவாகும். உதாரணம்:- நிலக்கரி, கனிய எண்ணெய், மின்சாரம், வாயு.
 - தரிப்பிடம் (Terminal): போக்குவரத்து ஊடகமானது போக்குவரத்து நடவடிக்கைகளின்போது நிறுத்தி வைக்கப்படும் இடங்களைக் குறிக்கும். உதாரணம்:- பேருந்து வண்டித் தரிப்பிடம், புகையிரத நிலையம், முகச்சக்கர வண்டித் தரிப்பிடம்.
- போக்குவரத்து அடிப்படைகள் மற்றும் உதாரணங்களைப் பின்வரும் அட்டவணையின் மூலம் குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.

| வீதி (Way) | ஊடகம் (Mode) | வழி / சக்தி (Power) | தரிப்பிடம் (Terminal) |
|---------------------------|---|---|--|
| பெருந்தெரு (Highways) | தள்ளுவண்டி, மோட்டார்வண்டி, துவிச்சக்கரவண்டி, லொறி, பேருந்து வண்டி | மனித உழைப்பு, கால்நடை உழைப்பு, டீசல், பெற்றோல் வாயு, மின்சாரம். | பேருந்து வண்டித் தரிப்பிடம் (Busstand) |
| புகையிரத வீதி (Railways) | புகையிரதம் | நிலக்கரி, டீசல், மின்சாரம். | புகையிரத நிலையம் (Railway Station) |
| ஆகாய மார்க்கம் (Air ways) | ஆகாய விமானம், உலங்கு வானூர்தி. | பெற்றோல். | விமான நிலையம் (Airport) |
| நீர் வழி (Water ways) | கப்பல், வள்ளம், தெப்பம். | காற்று, டீசல், மனித உழைப்பு | துறைமுகம் (Harbour) நிலையம் (Port) |

- ஒவ்வொரு போக்குவரத்து முறையின் அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்களைப் பின்வருமாறு காட்ட முடியும்.
- **பெருந்தெருப் போக்குவரத்து முறையின் அனுகூலங்கள்:**
 - தேவைக்கு ஏற்றவாறு ஊடகமொன்றைத் தெரிவு செய்ய முடியும்.
 - நாடு பூராவும் பரம்பிக் காணப்படல்.
 - தேவையான எந்தச் சந்தர்ப்பத்திலும் பெருந்தெருப் போக்குவரத்து முறையைப் பயன்படுத்த முடியும்.
 - அனேகமாகப் பயணம் முடியும் வரையிலும் ஒரே போக்குவரத்து ஊடகத்தைப் பிரயோகிக்க முடியுமாக இருத்தல்.
- **பெருந்தெருப் போக்குவரத்து முறையின் பிரதிகூலங்கள்:**
 - கூடிய பொருள் தொகுதியினை ஒரே தடவையில் கொண்டு செல்ல முடியாமை.
 - பெருந்தெருவிற்கான பராமரிப்புச் செலவு அதிகமாக இருத்தல்.
 - தாமதம் மட்டுமன்றி விபத்துக்களும் கூடுதலாகக் காணப்படல்.
 - காலநிலைத் தன்மைகளினால் தடைகள் ஏற்படலாம்.
- **புகையிரதப் போக்குவரத்து முறையின் அனுகூலங்கள்:**
 - கூடுதலான பொருள்களையும் பிரயாணிகளையும் ஒரே தடவையில் எடுத்துச் செல்ல முடியும்.
 - பெருந்தெருப் போக்குவரத்தை விடப் பாதுகாப்புக்கூடியது.
 - பொருள்களின் தன்மைக்கமைய கூடங்களைப் பயன்படுத்த முடியும்.
 - ஏனைய போக்குவரத்து ஊடகங்களோடு ஒப்பிடும்பொழுது கட்டணம் குறைவாக இருத்தல்.
 - சிற்றுண்டிச்சாலை, சயன அறை, பார்வைக்கூடம் போன்ற பல்வேறு வசதிகளைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
- **புகையிரதப் போக்குவரத்து முறையின் பிரதிகூலங்கள்:**
 - புகையிரத வீதிகள் நாடு முழுதும் பரம்பிக் காணப்படாமை.
 - தேவைப்படும் எந்தச் சந்தர்ப்பத்திலும் சேவையினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியாது.
 - பயணம் முடியும் வரையில் பயணிக்க முடியாது இருப்பதனால் ஏனைய போக்குவரத்து முறைகளையும் பயன்படுத்த வேண்டியிருத்தல்.
 - மின்சாரச் சமிக்ஞை தடைப்படல், புகையிரத வீதி பழுதடைதல் போன்ற காரணங்களினால் கால தாமதம் ஏற்பட முடியும்.
- **நீர் வழிப் போக்குவரத்து முறையின் அனுகூலங்கள்:**
 - சர்வதேச வியாபாரத்திற்கு உதவுதல்.
 - கூடுதலான பொருள் தொகையை ஒரே தடவையில் கொண்டு செல்ல முடிதல்.
 - பொருள் வகைகளின் தன்மைக்கமையக் கப்பல்களைத் தெரிவு செய்ய முடியும்.

- **நீர் வழிப் போக்குவரத்து முறையின் பிரதிகூலங்கள்:**
 - பரவலாகக் கப்பல் சேவை காணப்படாமை.
 - கூடுதலான காலம் எடுக்கும்.
- **ஆகாய விமானப் போக்குவரத்து முறையின் அனுகூலங்கள்:**
 - வேகம் கூடியது.
 - விரைவாக அழிவுறும் பொருள்களுக்குப் பொருத்தமானது.
 - வீதிப் பராமரிப்புச் செலவு இல்லை.
- **ஆகாய விமானப் போக்குவரத்து முறையின் பிரதிகூலங்கள்:**
 - அதிகமானதும், நிறையில் கூடியதுமான பொருள்களைக் கொண்டு செல்வதற்குப் பொருத்தமற்றது.
 - போக்குவரத்துக் கிரயம் உயர்வாகக் காணப்படல்.
 - விபத்துக்கள் ஏற்படுவதற்குக் கூடிய வாய்ப்புண்டு.
 - தேவைப்படும் நேரங்களில் சேவையைப் பெற்றுக் கொள்ள இயலாமை.
- பொருளாதார, சமூக விருத்தியிலும் பூகோளமயமாதலிலும் முக்கிய கருவியொன்றாகப் போக்குவரத்து காணப்படுகின்றது. பொருள்களின் உற்பத்தி, நுகர்வு என்பன போக்குவரத்தின் காரணமாகவே வேறுபட்ட இடங்களில் நிகழ்வதற்குக் காரணமாக அமைகின்றது. போக்குவரத்து வியாபாரத்தின் பரம்பலுக்கும் தனிநபர்கள் பரவலாக்கப்படுவதற்கும் காரணமாக அமைகின்றது. இதற்கமைய பல்வேறு பிரிவினர்களுக்குப் போக்குவரத்து முக்கியத்துவம் பெறும் முறையினைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
- **போக்குவரத்து வணிகருக்கு முக்கியத்துவம் பெறும் முறை:**
 - மூலப்பொருள்களை உரிய நேரத்திற்குப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.
 - முடிவுப் பொருள்களை உரிய நேரத்திற்கு சந்தைப்படுத்த முடிதல்.
 - ஊழியர்களைக் குறிப்பிட்ட நேரத்தில் அழைத்துக் கொள்ள முடிதல்.
 - வணிகத் தொடர்புகளைப் பேண முடிதல்.
 - சந்தையை விரிவுபடுத்த முடிதல்.
- **போக்குவரத்து தனிநபர்களுக்கு முக்கியத்துவம் பெறும் முறை:**
 - சமூகத் தொடர்புகளை ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்கும் அதனை நடைமுறைப்படுத்திச் செல்வதற்கும்
 - தொழில் வாய்ப்புக்களுக்கும் நகர்வுகளுக்கும்
 - சுற்றுலாப் பயணங்களை மேற்கொள்வதற்கு
 - பரிசோதனை, ஆய்வு, கல்வி போன்ற நடவடிக்கைகளுக்காக
- **போக்குவரத்துப் பொருளாதாரத்திற்கு முக்கியத்துவம் பெறும் முறை:**
 - வேலைவாய்ப்பு மட்டத்தை உயர்த்துவதற்கு
 - சர்வதேசத் தொடர்புகளில் விருத்தியை ஏற்படுத்துவதற்கு
 - சர்வதேச வியாபார விருத்திக்கு

தேர்ச்சி 10.0: போக்குவரத்தும் வழங்கல் சேவையும் (Logistics) வணிகங்களின் வெற்றிக்குப் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 10.2: சந்தர்ப்பத்திற்குப் பொருத்தமான போக்குவரத்து முறையினையையும் போக்குவரத்து ஊடகத்தையும் தெரிவு செய்வார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- போக்குவரத்து ஊடகமொன்றைத் தெரிவு செய்யும் பொழுது கவனத்திற் கொள்ள வேண்டிய விடயங்களைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- போக்குவரத்து ஊடகமொன்றைத் தெரிவு செய்யும் பொழுது கவனத்திற் கொள்ள வேண்டிய விடயங்கள் தொடர்பிலான விளக்கத்தைப் பெற்றுப் பொருத்தமான ஊடகமொன்றைத் தெரிவு செய்வார்.
- வினைதிறனான போக்குவரத்து முறையொன்றில் இருக்க வேண்டிய பண்புகளை விபரிப்பார்.
- போக்குவரத்தின் நவீன போக்குகளைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- போக்குவரத்துத் துறையின் எதிர்காலத்தினை எதிர்வு கூறுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- தமது பிரதேசத்திற்குக் கனிய எண்ணெய் பெறப்படுகின்ற முறையினை மாணவர்களிடம் கேட்டறியவும்.
- பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படுமாறு கலந்துரையாடலொன்றை மேற்கொள்ளவும்.
 - கனிய எண்ணெயை எடுத்துச் செல்வதற்காகப் பயன்படுத்தப்படும் விசேட எண்ணெய்த் தாங்கிகள் மூலமே பிரதேசத்திற்கு கனிய எண்ணெய் பெற்றுக் கொள்ளப்படும் என.
 - அது பெருந்தெருக்கள் மற்றும் புகையிரத வழிகளினால் பயணிக்கும் ஊடகமொன்றாகும் என
 - இவ்வூடகமானது மிகவும் பாதுகாப்புடன் கூடியதும் இலங்கையின் எப்பிரதேசத்தையும் சென்றடையக்கூடிய போக்குவரத்துப் பாதையினூடாக பயணிக்கின்றது என.
 - கனிய எண்ணெய் போக்குவரத்திற்காக அவ்வூடகத்தைத் தெரிவு செய்யும் பொழுது இயலாவிட, பாதுகாப்பு ஆகிய காரணிகள் மீது கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும் என.
- கலந்துரையாடலின் மூலம் பெற்ற தகவல்களைப் பயன்படுத்திப் போக்குவரத்து ஊடகமொன்றைத் தெரிவு செய்யும் பொழுது கவனம் செலுத்த வேண்டிய ஒவ்வொரு காரணிகளையும் உதாரணங்களுடன் விளக்கவும்.



- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- போக்குவரத்துச் சேவையின் உதவியைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கான சந்தர்ப்பங்கள் நான்கு கீழே தரப்படுகின்றது. அவற்றுள் உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கும் தலைப்பின் மீது கவனம் செலுத்தவும்.
 - அனுராதபுர வைத்தியசாலையிலிருந்து கொழும்புத் தேசிய வைத்தியசாலைக்கு நோயாளரொருவரை எடுத்துச் செல்லல்.
 - பண்டாரவளை மலர் தோட்டமொன்றிலிருந்து கொழும்பு நகரத்தில் இருக்கும் மலர் விற்பனையகமொன்றிற்கு இயற்கையான மலர்கள் கொண்டுவரல்.
 - கொழும்பிலிருந்து காங்கேசன்துறைக்கு ஒரு தொகை அரிசியினை எடுத்துச் செல்லல்.
 - ஹம்பாந்தோட்டையிலிருந்து பதுளை நகரத்தின் விற்பனையகமொன்றிற்கு தயிர் எடுத்துச் செல்லல்.
- உரிய கருமங்களுக்காகப் பயன்படுத்தக்கூடிய சகல போக்குவரத்து முறைகளையும் (வழி) குழுக் கலந்துரையாடலினூடாக வெளிப்படுத்தவும்.
- அவ் ஒவ்வொரு வழிகளிலும் பயணிக்கும் ஊடகங்கள் மூலம் உங்களுக்குரிய கருமத்திற்கும் மிகவும் பொருத்தமான ஊடகத்தைக் குழுக் கலந்துரையாடலினூடாகத் தீர்மானிக்கவும்.
- அவ்வழியினைத் தெரிவு செய்வதற்கு உங்களது குழு கவனத்தில் கொண்ட விடயங்களை ஒழுங்குபடுத்தவும்.
- நீங்கள் தெரிவுசெய்த வழியினதும் ஊடகத்தினதும் நவீன போக்குகளை அறிமுகப் படுத்தவும்.
- போக்குவரத்துத் துறையின் எதிர்காலம் தொடர்பாக உங்களால் முன்வைக்கக் கூடிய எதிர்வு கூறல்களை குழுக் கலந்துரையாடலொன்றின் மூலம் தீர்மானிக்கவும்.

- மாணவர் தேடியறிதல்களை வகுப்பிற்கு முன்வைக்கவும்.
- மாணவர் தேடியறிதல்களைக் கருத்திற் கொண்டு ஒவ்வொரு சந்தர்ப்பங்களுக்கமைய மிகவும் பொருத்தமான போக்குவரத்து முறையையும் ஊடகத்தையும் காரணங்களுடன் சுட்டிக் காட்டவும்.
- தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி, கூடிய போட்டி நிலைமை போன்ற காரணங்களினால் போக்கு வரத்துத் துறையானது விரைவாக வளர்ச்சியடைந்து வருகின்றது எனவும், இதற்கமைய இத்துறையின் எதிர்காலம் எவ்வாறு அமையும் என்பதனையும் மாணவர்களினால் முன்வைக்கப்பட்ட எதிர்வுகூறலைத் துணையாகக் கொண்டு கலந்துரையாடலொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- பொருத்தமான போக்குவரத்து ஊடகமொன்றைத் தெரிவு செய்யும்பொழுது கவனம் செலுத்த வேண்டிய சில விடயங்கள் கீழே தரப்படுகின்றன.

- **பொருளின் தன்மை:**

இங்கு பொருளின் தன்மை, நீடித்த தன்மை, நிறை பெறுமானம் போன்ற காரணிகளின் அடிப்படையில் தெரிவு செய்யப்படும் போக்குவரத்து ஊடகம் வேறுபடும்.

உதாரணம்:-

- கனிய எண்ணெயை எடுத்துச் செல்வதற்காக எண்ணெய்த் தாங்கி பயன்படுத்தப்படும்.
- மரக்குற்றிகளை எடுத்துச் செல்வதற்காக லொறி பயன்படுத்தப்படும்.
- மீன் வகைகளை எடுத்துச் செல்வதற்காக குளிரூட்டப்பட்ட லொறி பயன்படுத்தப்படும்.

- **கிரயம்:**

போக்குவரத்திற்காக ஏற்படும் மொத்தச் செலவே கிரயம் எனப்படும். போக்குவரத்துக் கிரய அதிகரிப்பானது பொருளின் விலை அதிகரிப்பதற்குக் காரணமாக அமைவதனால் இது தொடர்பாக மிகவும் கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும்.

- **விரைவு / வேகம்:**

சில வகை மூலப்பொருள்களையும் முடிவுப் பொருள்களையும் மிக விரைவாக கொண்டு செல்வது அவசியமானதாகும். பழுதடைதல், தரம் குறைவடைதல் போன்றன அதற்குக் காரணமாகும். விரைவான போக்குவரத்தின் மூலம் செலவிடப்படும் காலம் குறைவடையும். இதனூடாக போக்குவரத்து நடவடிக்கைகளை வினைத்திறனாக்கிக் கொள்வதற்குச் சந்தர்ப்பம் கிடைக்கின்றது.

உதாரணம்:- மீன், மரக்கறி, பழவகை, தயிர்

- **தூரத்தின் அளவு:**

தூரத்தின் அளவிற்கேற்பவும் தெரிவு செய்யப்படும் ஊடகம் வேறுபடும். தூரத்தின் அளவிற்கமைய ஊடகத்திற்காகச் செலவாகும் கிரயமும் வேறுபடும்.

- **கொள்ளளவு / இயலாவு:**

போக்குவரத்து ஊடகமொன்றின் மூலம் ஒரு தடவைக்கு கொண்டு செல்லக்கூடிய பொருட்கள் மற்றும் பிரயாணிகளின் அளவு கொள்ளளவு ஆகும். கொண்டு செல்வதற்கு எதிர்பார்க்கும் அளவிற்கேற்ப பொருத்தமான ஊடகமொன்றைத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும்.

உதாரணம்:- பாரியளவு பொருட் தொகையினை லொறிகள் மூலமும் சிறியளவு பொருட் தொகையினை விநியோக வான் வண்டி மூலமும் கொண்டு செல்லல்.

- **பாதுகாப்பானது என:**
எடுத்துச் செல்லப்படும் பொருள் அல்லது பிரயாணிகள் பாதுகாப்பாகப் பயணம் முடியும் வரையில் கொண்டு செல்லக்கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும்.
உதாரணம்:-
 - அப்பிள், திராட்சை போன்ற பழங்களின் ஏற்றுமதி இறக்குமதி நடவடிக்கைகளின் போது ஆகாய விமானத்தைப் பயன்படுத்தல்.
 - நோயாளர்களைக் கொண்டு செல்வதற்காக அம்பியுலன்ஸ் வாளைப் பயன்படுத்தல்.
- போக்குவரத்துத் துறையின் போக்கானது வளர்ச்சியடைந்த வண்ணம் காணப்படுவதுடன் அவற்றிற்கான உதாரணங்களைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
 - சுரங்க வழிப் போக்குவரத்து
 - மேம்பாலங்களை அமைத்தல்
 - அதிவேகப் பெருந்தெருப் போக்குவரத்து
 - மின்சார மோட்டார் வண்டிகளைப் பயன்படுத்தல்
 - சூழலுக்குத் தீங்கிழைக்காத வலு வகைகளைப் பயன்படுத்துவதற்கு ஊக்குவிக்கப் படல்.
 உதாரணம்: மரக்கறி, பழவகைகளினால் எண்ணெய் உற்பத்தி செய்தல்.
 - தான் இருக்குமிடத்திற்குப் போக்குவரத்து ஊடகத்தை கொண்டு வரச் செய்ய முடிதல்.
- போக்குவரத்துத் துறையின் எதிர்காலத்தை எதிர்வு கூறுவதற்கான உதாரணங்கள் சிலவற்றைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
 - ஹய்பர் லூப் எண்ணக்கரு:

எதிர்கால உலகப் போக்குவரத்து முறை என இனங்காணப்படுகின்ற இவ்வெண்ணக்கரு பிரித்தானிய நாட்டவரான இபலான் மயிக்கின் எண்ணக்கருவாகும். பிரதானமாக குழாயினூடாக ஏற்படுத்தப்படும் சக்தியொன்றைப் பயன்படுத்தி பொருட்கள் மட்டும் தனிநபர்கள் கொண்டு செல்லப்படுவர்.
 - Walkcar, Air wheel:

கால்நடையாக பயணிப்பதற்குப் பதிலாகப் பயன்படுத்தக்கூடிய மிகச் சிறிய உபகரணமொன்றாகும்.

தேர்ச்சி 10.0: போக்குவரத்தும் வழங்கல் சேவையும் (Logistics) வணிகங்களின் வெற்றிக்குப் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 10.3: வணிகங்களின் வெற்றிக்குக் களஞ்சியப்படுத்தலைப் பயனுறுதியாகப் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

பாடவேளைகள்: 08

கற்றற் பேறுகள்:

- களஞ்சியப்படுத்தல் என்றால் என்ன என்பதை அறிந்து கொள்வார்.
- களஞ்சியசாலையை நிறுவும் பொழுது கவனத்திற் கொள்ளவேண்டிய விடயங்களைப் பட்டியல்படுத்துவார்.
- களஞ்சியசாலையொன்றை நிறுவும்போது கவனத்திற் கொள்ளவேண்டிய விடயங்களைத் தனித்தனியாக விளக்குவார்.
- களஞ்சியசாலையொன்றை நிறுவுவதற்கான தீர்மானத்தைச் சரியாக எடுக்க வேண்டும் என்பதை உறுதிப்படுத்துவார்.
- களஞ்சியசாலையொன்றில் பொருள்களைக் கையாளும் முறைகளை விளக்குவார்.
- பொதியிடப்பட்ட பொருள்களின் தன்மைக்கமைய களஞ்சியசாலையொன்றில் கையாளப்படும் முறையினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- களஞ்சியசாலையொன்றில் பொருள்களை இடமாற்றும் முறையினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பாடசாலையொன்றின் விஞ்ஞான ஆய்வுகூடத்தில் உபகரணங்கள், இரசாயனப் பொருள்கள் என்பவைகள் வைக்கப்பட்டுள்ள முறை தொடர்பில் மாணவர்களை அறியச் செய்யவும்.
- பின்வரும் விடயங்களைக் கலந்துரையாடல் மூலம் வெளிக்கொணரச் செய்யவும்.
 - விஞ்ஞான ஆய்வுகூடத்தில் பல்வேறு வகையான உபகரணங்கள் காணப்படுகின்றன என
 - பல்வேறு பெயர்களில் குறிப்பிடப்படும் இரசாயனப் பொருள்களும் காணப்படுகின்றன. அவை வெவ்வேறான இடங்களில் பல்வேறு முறைகளில் வைக்கப்பட்டுள்ளன என
 - பொருட்களைக் கையாளும்போது அவற்றினது அளவு, பாதுகாப்பு, இலகுவாக மீள் எடுக்கக்கூடிய வசதி போன்ற விடயங்கள் தொடர்பாகக் கவனத்திற் கொள்ளப்படும் என
 - அதேபோன்று பல்வேறு பொருள்கள் பல்வேறு இடங்களில் பல்வேறு முறைகளில் களஞ்சியப்படுத்தி வைப்பதற்குப் பல்வேறு காரணிகள் காரணமாக அமைகின்றது என
- கலந்துரையாடலில் பெற்ற தகவல்களின் உதவியுடன், களஞ்சியப்படுத்தல் என்றால் என்ன என்பதை அறிமுகப்படுத்தவும்.

- களஞ்சியசாலையொன்றை நிறுவும்பொழுது கவனம் செலுத்த வேண்டிய பல்வேறு காரணிகள் காணப்படுகின்றன எனவும் களஞ்சியசாலையொன்றை நிறுவுவதற்கான தீர்மானம் நிறுவனத்திற்கு மிக முக்கியமானது என்பதனையும் விளக்கவும்.
- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாக வகைப்படுத்திப் பின்வரும் செயற் பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- கீழே தரப்படும் நான்கு வகையான பொருள்களில் உங்களது குழுவிற் குக் கிடைக்கப் பெறும் பொருள் வகைக்கான களஞ்சியசாலையொன்றை நிறுவுவதற் கான தேவை காணப்படுகின்றது எனக் கருதவும்.
 - பசளை
 - மீன்
 - மருந்து வகை
 - நெல்
- உங்களுக்குக் கிடைக்கப் பெற்ற பொருள் வகைக்கேற்பத் தேவைப்படும் களஞ்சிய சாலையின் அளவினைத் தீர்மானிக்கும் போது கவனத்திற் கொள்ள வேண்டிய விடயங்களைக் கலந்துரையாடவும்.
- களஞ்சியசாலையொன்றை நிறுவும்பொழுது உங்களது வழங்குனர் தொடர்பில் கவனம் செலுத்த வேண்டிய விடயங்கள் தொடர்பான பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்கவும்.
- களஞ்சியசாலையொன்றை நிறுவும்பொழுது உங்களது நுகர்வாளர் தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவேண்டிய விடயங்கள் தொடர்பிலான பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்கவும்.
- களஞ்சியசாலையை நிறுவும்பொழுது உங்களது பொருளின் தன்மைக்கமைய கவனம் செலுத்த வேண்டிய ஏனைய விடயங்கள் எவை?
- நீங்கள் கவனத்திற் கொள்ளப்பட்ட விடயங்களுக்கமைய களஞ்சியசாலை யொன்றை நிறுவுவதற்கு மிகப் பொருத்தமானது என நீங்கள் தீர்மானித்த இடத்தினைச் சுருக்கமாகக் குறிப்பிடவும்.

- களஞ்சியசாலையொன்றை நிறுவியதன் பின்னர் அக்களஞ்சியசாலையில் பொருள் களின் கையாளும் முறையாக மேற்கொள்ளப்படல் வேண்டும் எனவும், அது மேற் கொள்ளவேண்டிய முறை தொடர்பில் மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடவும்.
 - பொருள்களின் தன்மைக்கேற்ப
 - பொருள்களின் வகைக்கேற்ப
 - மீளப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய வசதிக்கேற்ப எனும் வகையில்
- களஞ்சியசாலையொன்றில் பொருள்களின் இடமாற்றம் இடம்பெறுகின்றது எனவும், அதன்போது பெரும்பாலும் அதற்கான விசேட உபகரணங்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றது எனவும் சுட்டிக் காட்டவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- களஞ்சியப்படுத்தல் (Ware Housing) என்பது பொருள்களின் தொகையொன்றைக் கொள்வனவு செய்யும் சந்தர்ப்பத்தில் அல்லது உற்பத்தி செய்த சந்தர்ப்பத்திலிருந்து அவற்றைச் சந்தைப்படுத்தும் வரையில் அல்லது நுகர்விற்கு எடுக்கும் வரையில் அல்லது விநியோகிக்கும் வரையில் பாதுகாப்பாக வைத்திருக்கும் (Storing) அல்லது நீண்ட காலம் வைத்திருக்கும் (Preserving) செயன்முறையாகும்.
- இச்செயன்முறையானது,
 - இருப்புக்களைப் கிடைக்கப் பெறுதல் (Receipt)
 - இனங்காணல் (Identification)
 - பரிசோதித்தல் (Inspection)
 - சரியானதென உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளல் (Verification)
 - தரத்தினைப் பேணுதல் (Ensuring Quality)
 - இருப்பு வைத்தல் (Putting away)
 - வழங்குவதற்காக மீள்ப் பெற்றுக் கொள்ளல் (Retrieving for Issue) போன்றவைகளை உள்ளடக்கியதாகும்.
- அதேபோன்று இருப்புக்களைப் பாதுகாப்பாக வைத்திருப்பதற்கு அல்லது நீண்டகாலம் வைத்திருப்பதற்காகப் பயன்படுத்தப்படும் இடம் “களஞ்சியசாலை” (Ware House) எனப்படும்.
- களஞ்சியசாலையொன்றை நிறுவும்பொழுது பின்வரும் விடயங்களில் கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும்.
 - **கட்டடத்தின் தள அமைப்புத் திட்டமும் கட்டடத்தினுள் நகர்த்துவதற்கான வசதிகளும் (Layout and flow of the building)**

களஞ்சியசாலைக்குப் பயன்படுத்தப்படும் கட்டடங்களின் சிறந்த தள அமைப்புத் திட்டமொன்று (வாயில்களின் அமைவிடம், பரப்பளவு, களஞ்சியசாலையின் உயரம், பொருள்களைக் கையாளல் முறை போன்றன.) அக்கட்டடத்தினுள் மேற்கொள்ளப்படும் செயற்பாட்டுக் கருமங்கள் (பொருள்களைக் களஞ்சியப்படுத்தி வைத்தல், விநியோகித்தல், பொதி செய்தல், விபரத் துண்டிடல் போன்றன) தொடர்பில் கூடிய தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தும். பொருள்களைப் பொதி செய்து வைத்திருக்கவேண்டிய நிரல்களின் எண்ணிக்கை, பொருள்களை வைத்திருப்பதற்கான இடவசதிகள், களஞ்சிய சாலையின் உயரம் என்பவை அக்கட்டடத்தினுள் பொருள்களை பொதி செய்வதற்காகப் பயன்படுத்தப்படும் உபகரணங்கள் மற்றும் பொருள்களை இடம்மாற்றுவதற்கான உபகரணங்கள் பயன்படுத்தும் பொழுது வரையறைகளை நிர்ணயிக்கும். அதேபோன்று களஞ்சியசாலைக்கு மூலப்பொருள்கள் அல்லது முடிவுப் பொருள்களைப் பெற்றுக் கொள்வதிலும், அங்கிருந்து அப்பொருள்களை விநியோகிப்பதிலும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.

அதனால் தெரிவு செய்யப்படும் கட்டடத்தினுள் காணப்படும் இடவசதிகள் வணிகர் எதிர்பார்க்கும் பொருள்களை இடத்திற்கிடம் இடம் மாற்றுவதற்கான திட்டத்திற்கு அமையப் பொருத்தமானதா என ஆழமாகப் பரிசீலனை செய்ததன் பின்னர் களஞ்சிய சாலைக்குப் பொருத்தமான கட்டடமொன்றைத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும்.

- **பொருள்களின் பயன்பாட்டின் வேகத்திற்கேற்பக் களஞ்சியசாலையில் வளங்களை ஒதுக்குவதற்கான தேவை (Zoning and intensity of use)**

களஞ்சியசாலையில் மேற்கொள்ளப்படும் செயற்பாட்டுக் கருமங்கள் எவ்வளவு விரைவானது என்பதைக் குறிக்கும்; அதாவது, களஞ்சியச் சாலையினுள் பொருள் களைக் கையாளல், மீளப் பெற்றுக் கொள்ளல் என்பன எந்தளவு வேகத்தில் இடம் பெறுகின்றது என்பதும் எதிர்காலத்தில் மேற்கொள்வதற்கு எதிர்பார்க்கும் கருமங்கள் எவை என்பது தொடர்பாகவும் களஞ்சியசாலையொன்றை நிறுவும் போது கவனத்திற் கொள்ள வேண்டும். களஞ்சியசாலையில் மேற்கொள்ளப்படும் கருமங்களாவன, பொருட்களைக் களஞ்சியப்படுத்திச் சிறிது காலம் பாதுகாப்பாக வைத்திருப்பதும் அல்லது எளிய பொருத்துதல் கருமங்களுக்காகக் குறைந்த வேகத்தில் பொருள்களை இடத்திற்கிடம் மாற்றும் கருமங்கள் என்பவையாகும்.

ஒரு நாளின் 24 மணித்தியாலங்களிலும் செயற்பாட்டுக் கருமங்கள் இடம்பெறுமாயின் மிக வேகமாகப் பொருள்களைப் பெற்றுக்கொள்ளல் மற்றும் விநியோகித்தல் என்பவற்றிற்குப் பொருத்தமான வசதிகளைக் கொண்ட இடமொன்றைத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும்.

- **பிரதான தொடர்புகளுக்கு அண்மித்ததென (Proximity to major linkages)**

களஞ்சியப்படுத்தி வைக்கப்பட்டிருக்கும் பொருள்களைக் கொண்டு செல்வதற்குப் பயன்படுத்தும் பிரதானமான போக்குவரத்து முறை எது என்பதை அதாவது புகையிரத வழியா, ஆகாய வழியா அல்லது நீர் வழியா என்பதற்கேற்ப களஞ்சியசாலையின் இடத்தினை ஒதுக்குதல் வேண்டும்.

அதிவேக வீதியிலிருந்து வெளியேறுவதற்கு அல்லது விமான நிலையத்தை மிக விரைவாக அடைந்து கொள்வதற்குப் பொருத்தமான இடமொன்றில் களஞ்சிய சாலையினை நிறுவுதல் மிகப் பொருத்தமானது.

அதற்கு மேலதிக நுகர்வோருக்கு மிக அண்மித்ததாகக் களஞ்சியசாலை இருத்தல் மிக முக்கியமான காரணியொன்றாக இருத்தல் வேண்டும். அதாவது உற்பத்தியில் அதிகளவிலான பகுதி ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டு எஞ்சியது நாட்டினுள் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விநியோகிக்கப்படுமாயின் களஞ்சியசாலையை நிர்மாணிப்பதைத் தீர்மானிக்கும் பொழுது துறைமுகம் அதிவேக வீதி, புகையிரத வீதி என்பவற்றை இலகுவாகச் சென்றடையக்கூடிய இடமொன்றினைத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும்.

பண்டக் கிரயத்தில் குறிப்பிடக்கூடியளவுப் பகுதி போக்குவரத்துச் செலவு உள்ளடக்கி உள்ளது. அதனால் மூலப்பொருள்கள் அல்லது முடிவுப் பொருள்களின் விநியோகத் திற்காக ஏற்கவேண்டிய செலவுகள் தொடர்பில் கூடுதலாகக் கவனம் செலுத்தி களஞ்சியசாலையினை நிறுவவேண்டிய இடத்தினைத் தீர்மானித்தல் வேண்டும்.

- **பண்டங்களை இடத்திற்கிடம் மாற்றக்கூடிய திறன் (Metenial Handling Capabilities)**

பொருள்களைக் கையாளல் வசதி மற்றும் பொருள்களை இடத்திற்கிடம் மாற்றக்கூடிய உபகரணங்களை ஒழுங்குமுறைப்படுத்துவதற்கான வசதிகளைக் கொண்டிருக்கின்றதா என்பதைக் களஞ்சியாசாலையொன்றை நிறுவும் பொழுது கவனத்திற் கொள்ள வேண்டிய விடய மொன்றாகும். பொருள்களை இடத்திற்கிடம் கொண்டு செல்லும் ட்ரக் வண்டி, பொருள்களைத் தூக்கும் உபகரணங்கள் என்பவற்றைப் பயன்படுத்துவதற்குப் பொருத்தமானவாறு பொருள்களை ஏற்றுதல் இறக்குதல் என்பவைகளுக்கான மேடைகளுடன் கூடிய இடம் தேவையானதாகும். பொருள்களின் விநியோகம் மிகவும் வேகமாக இடம் பெறுமாயின் இவ்வாறான வசதிகளைக் கொண்டிருத்தல் மிக முக்கியமானதாகும்.

- **களஞ்சியப்படுத்தும் பொருள்களின் தன்மை**

வெடிபொருள்கள், தீப்பற்றக்கூடிய சிறிய பொருள்கள், உணவுப் பொருள்கள், மிக விரைவாகப் பழுதடையக்கூடிய பொருள்கள், இரசாயனப் பொருள்கள் என்றவாறு களஞ்சியப்படுத்தப்படும் பொருள்களின் தன்மைக்கமைய மிகப் பொருத்தமான களஞ்சிய சாலையினைத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும். இங்கு சூழல் காரணிகளையும் கவனத்தில் எடுக்கப்பட்டு குறிப்பிட்ட வெப்பநிலை, ஈரப்பதன், மழை என்பவைகளினால் பாதிப்புக்கள் ஏற்படாத வகையிலும் பொருள்களின் தன்மைக்கேற்பப் பொருத்தமான களஞ்சியசாலை யினைத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும்.

உதாரணம்:-

களஞ்சியப்படுத்தப்படும் பொருளானது விரைவாகத் தீப்பற்றக்கூடிய பொருள்களாயின் நீர்நிலை அல்லது நீரினை விரைவாகப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய வசதிகள் அண்மித்ததாகக் காணப்படுகின்றதா என்பது தொடர்பாகக் கவனத்திற் கொள்ளல் வேண்டும்.

- **கிரயம்**

தொழிற்சாலைக்கு மூலப்பொருள்களைக் கொண்டு வருவதற்கான கிரயம், முடிவுப் பொருள்களை இறுதி நுகர்வோருக்கு விநியோகிக்கும் வரையில் ஏற்படும் போக்கு வரத்துக் கட்டணம், ஏற்றி இறக்கல் கட்டணம் என்பவற்றைக் கணிப்பிட்டுப் போக்கு வரத்துக் கிரயம் குறைவான இடமொன்றில் களஞ்சியசாலையினை நிறுவுதல் வேண்டும்.

இதன்போது,

- களஞ்சிய வாடகை (Rent)
- பிணை வைப்பு (Security Deposit)
- காப்புறுதிக் கட்டணம் (Insurans Rates)
- வாகனத் தரிப்பிடத்திற்கான வசதிகள் செலவுகள் (Parking Location Rated Expenses) போன்ற செலவுகள் தொடர்பிலும் கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும்.

- களஞ்சியசாலையொன்றில் பொருள்களைக் கையாளவேண்டிய முறைகளுள் சில பின்வருமாறு:

- **இறாக்கை முறையிலான பொதியிடல் (Pallet Racking)**

வசதியானதும் குறைந்த விலை கொண்ட பொருள்களைக் கையாளும் முறையொன்றாகும். பொருள்களை இடத்திற்கிடம் இடம்மாற்றக்கூடியவாறு பல தட்டுக்களை (pallets) அமைத்து சட்டகமொன்றின் மேல் ஒன்றின் மீது பொருள்களை வைத்து கையாளப்படும் எந்தவொரு சந்தர்ப்பத்திலும் எந்தவொரு தட்டினை யும் இலகுவாக அடையக்கூடிய இயலுமை இங்கு காணப்படும். நபரொருவர் ஏணியின் உதவியுடன் அல்லது போக் லிப்ட் ட்ரக்கு (Fork lift truck) களுக்கு அல்லது களஞ்சியசாலையின் எந்தவொரு இடத்திலும் பொருள்களை இடப்படுத்தி வைக்கப்பட்டிருக்கும் தட்டைச் சென்றடையக்கூடியதாக இருக்கும்.

- **பொருள்களைக் குவியலாக வைத்தல் (Block stacking / Block storage)**

ஒரே வகையான பொருள்களை களஞ்சியசாலையின் தரையின் ஓர் இடத்தில் ஒன்றின் மேல் ஒன்றாக இடப்படுத்தல் இங்கு இடம்பெறும். இதற்கமைய பல்வேறு வகையான பொருள்களின் வகைகள் பல்வேறு இடங்களில் குவியலாக வைக்கப் பட்டிருக்கும். இம்முறையில் பொருள்களை வைப்பதற்கு இறாக்கை அல்லது பொருள் போன்ற பௌதீக ஊடகமொன்று தேவைப்படமாட்டாது.

உதாரணம்: அரிசி, சீனி, மா, கருங்கல், செங்கல்

- **இடத்திற்கிடம் கொண்டு செல்லக்கூடிய தட்டுக்களுடனான சட்டகம் (Pallet floor)**

இப்பொதியிடல் முறையானது தட்டு முறைகள் (Pallet Reckit) பலவற்றைக் கொண்டு உருவாக்கப்பட்ட பீனி அல்லது இடத்திற்கிடம் கொண்டு செல்லக்கூடிய நாடாக்களைக் கொண்டதாக இருக்கும். இங்கு உற்பத்திப் பொருள்களை களஞ்சியப்படுத்துவதும், மீள் பெற்றுக் கொள்வதும் ஒரே பக்கத்தில் மேற்கொள்ளக் கூடியவாறு (Driv-in) அல்லது உற்பத்திப் பொருள்களின் களஞ்சியப்படுத்தல் ஒரு பக்கத்திலும் அவற்றை மீள் எடுத்தல் எதிர்ப்பக்கத்திலும் இடம்பெறக்கூடியவாறு (Drine-thru) வினைப் பொருத்த முடியும். இம்முறையில் பொருள்களைக் கையாளும் பொழுது கொள்வனவு மிக உயர்வாக இருப்பதனால் இடவசதியினை மிகச் சிறப்பாகப் பயன்படுத்த முடியும். கிரயம் மிகக் கூடிய குளிர்சட்டப்பட்ட களஞ்சிய சாலையில் பொருள்களைக் கையாள்வதற்கு இம்முறை மிகப் பொருத்தமானது. பொருள்களுக்கு ஏற்படும் பாதிப்புக்களைத் தவிர்ப்பதற்காக இடத்திற்கிடம் கொண்டு செல்லும் வேகத்தை கட்டுப்படுத்துவதற்கான உபகரணங்களைப் பொருத்த முடியும்.

- **பின்பக்கமாக நகர்த்தக்கூடிய இறாக்கைகள் (Push Back Racks)**

தட்டுக்களுடன் கூடிய இறாக்கைகளுக்குச் சிறிய சில்லுகள் பொருத்தப்பட்டிருக்கும் முறையொன்றாகும். சில்லுகள் ஒன்றின்மேல் ஒன்று வரக்கூடியவாறு பல தட்டுகளை வைத்திருக்க முடியும். ஒரு தட்டின் மீது உற்பத்திப் பொருளை வைத்த பின்னர் அதனைப் பின்பக்கமாக நகர்த்திய பின்னர் அதற்கு முன்னால் உள்ள அடுத்த தட்டினை முன்கொண்டு வரமுடியும்.

- **இரு தட்டுக்களுக்கிடையில் காணப்படும் மேலதிகத் தட்டு (Mezzanine)**
களஞ்சிய சாலையிலுள்ள இரு தட்டுக்களுக்கிடையில் மேலதிகத் தட்டொன்றினை உருவாக்கிப் பொருள்களைக் களஞ்சியப்படுத்தல் இங்கு இடம்பெறும். இம் மேலதிக தட்டின் மீது வைப்பதற்கு மேலே குறிப்பிட்ட எந்தவொரு முறையையும் பின்பற்ற முடியும். இம்முறையைப் பயன்படுத்தி நிர்மாணிக்கப்படும் கட்டடங்களில் காணப்படும் இட வசதிகள் இருமடங்காகும்.
- **தன்னியக்கப் பொதி இடல் முறை (Automated storage system)**
கணினித் தொழில் நுட்பத்தின் மூலம் கட்டுப்படுத்தப்படும் இயந்திரமொன்றின் கைமுறையிலான கருவியொன்றின் (Mechanical Arm device) களஞ்சியசாலையில் பொருள்களைக் களஞ்சியப்படுத்தல் மற்றும் அவற்றை மீளப் பெற்றுக் கொள்ளல் மேற்கொள்ளப்படும். களஞ்சியப்படுத்தப்பட்டிருக்கும் மிகச் சிறிய உருப்படிகளை மிக இலகுவாக மீளப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு இம்முறை மிகப் பொருத்தமானது. அதேபோன்று ஆயிரக்கணக்கான புத்தகங்கள், எழுதுகருவிகள், களஞ்சியப் படுத்தப்பட்டுள்ளன. பதிவுகூடங்களில் (Record room) உரிய உருப்படியொன்றினை இடப்படுத்தி வைப்பதற்கும் மீள எடுப்பதற்கும் இம்முறை பொருத்தமானது.
- களஞ்சியசாலையொன்றில் பொருள்களை இடத்திற்கிடம் மாற்றுவதற்குப் பல்வேறு உபகரணங்கள் பயன்படுத்தப்படும்.
உதாரணம்:
 - போக்ப் லிப்ட் (fork Lift)
 - பெல்ட் ஜக்ஸ் (Pallet Jacks)
 - பண்டங்களை இடம் மாற்றும் நாடா (Conve Yorbelts)
 - போக்ப் லிப்ட் றக்ட் (fork lift tracs)
- ஒழுங்குமுறையாக பொருள்களைக் கையாள்வதற்கும், களஞ்சியசாலையில் பொருள்களை இடம் மாற்றுவதற்கும் உபகரணங்களைப் பயன்படுத்துவதனால் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய அனுகூலங்களுற் சில பின்வருமாறு:
 - **களஞ்சியசாலை மிகச் சிறப்பாக ஒழுங்கமைக்கப்பட்டிருக்கும்.**
களஞ்சியசாலையொன்றில் முறையாகப் பொருள்களைக் கையாள்வதற்கும் பொருள்களை இடமாற்றம் செய்வதற்கும் பொருத்தமான முறைகளாக இருப்பது மட்டுமன்றி கருவிகளையும் பயன்படுத்துவதன் மூலம் களஞ்சியசாலை சிறப்பாக ஒழுங்கமைக்கப்படும். இதன் மூலம் ஊழியர்களுக்கும் களஞ்சியசாலை உரிமையாளருக்கும் களஞ்சியசாலையினை பராமரிப்பதும் முகாமைத்துவம் செய்வதும் இலகுவாக அமையும்.
 - **பொதி இடப்பட்ட உற்பத்திகளும் ஊழியர்களும் பாதுகாக்கப்படல்.**
ஊழியர்கள் வேலை செய்யும் பொழுது அவர்களின் பாதுகாப்புத் தொடர்பான அச்சுறுத்தல்கள் ஏற்படாதென்பதுடன் களஞ்சியசாலையினுள் சிக்கல் கொண்ட நிலையொன்றும் ஏற்படாதிருக்கும். அதேபோன்று முறையாகப் பொருள்களைக் கையாள்வதன் காரணமாக உற்பத்திப் பொருள்களை அவற்றிற்குரிய இடங்களில் வைக்கப்படுவதனால் அவ்வுற்பத்திப் பொருள்கள் பாதுகாப்பான நிலையில் இருக்கும்.

- ஏற்கவேண்டிய சிரமங்களும் நேரமும் சேமிக்கப்படும்.

விசேடமாக பொருள்களைக் கையாளுதல், மீள எடுத்தல் கைமுறையில் (manual system) மேற்கொள்ளப்படுமாயினால் களஞ்சியசாலையினைப் பராமரிப்பதற்குக் கூடுதலான காலமெடுக்கும் கருமமொன்றாக இருக்கும். எனினும் முறையான முறைமையொன்றைப் பின்பற்றிக் களஞ்சியசாலையில் பொருள்களை இடப்படுத்தி வைக்கப்பட்டிருப்பின் அப் பொருள்களைக் கையாள்வதற்கும் மீள எடுப்பதற்கும் ஏற்படும் சிரமத்தையும் நேரத்தையும் சேமிக்கும்.

- களஞ்சிய சாலையின் இடவசதிகள் மீதமாக இருத்தல்.

முறையாக பொருள்களை அடுக்கி வைத்திருத்தல் காரணமாகக் களஞ்சியசாலை முறையாக ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டுக் காணப்படும். இதன் மூலம் ஒரு இடத்தின் சகலவற்றையும் குவித்து வைத்து களஞ்சியசாலையினுள் நெருக்கடியினை உருவாக்குவதற்குப் பதிலாகப் பொருள்களை ஒன்றின் மேல் ஒன்றாக வைக்கப்படுவதன் காரணமாக (Stack) களஞ்சிய சாலையின் இடவசதிகள் மீதப்படுத்தப்படும்.

கணிப்பீடும் மதிப்பீடும்:

பிரதேசத்தில் காணப்படும் களஞ்சியசாலையொன்றை மேற்பார்வை செய்து பின்வரும் விடயங்களை உள்ளடக்கி அறிக்கையொன்றைத் தயாரித்து வழங்குவதற்கு ஆலோசனை வழங்கவும்.

- நீங்கள் மேற்பார்வை செய்த களஞ்சியசாலையில் களஞ்சியப்படுத்தப்பட்டிருக்கும் பொருள் வகைகள்.
- அவ்வொவ்வொரு பொருள் வகைகளும் பொதியிடப்பட்டிருந்த முறை.
- பொருள்களைக் கையாள்வதற்காகப் பயன்படுத்தப்பட்ட உபகரணங்களும் பொருள்களும்
- கையாளும் பொழுது கவனத்திற் கொள்ளப்பட்ட விசேட விடயங்கள்.
- பொருள்களை இடமாற்றம் செய்கின்ற முறை.
- பொருள்களை அங்குமிங்கும் இடமாற்றுவதற்குப் பயன்படுத்திய உபகரணங்கள்.
- மாணவர்களின் அறிக்கையினை வகுப்பில் முன்வைக்கப்பட்டு பொருத்தமானவாறு மதிப்பீட்டிற்குட்படுத்தவும்.

தேர்ச்சி 10.0: போக்குவரத்தும் வழங்கல் சேவையும் (Logistics) வணிகங்களின் வெற்றிக்குப் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 10.4: போக்குவரத்தையும் வழங்கல் சேவை தொடர்பாக அறிந்து கொள்வார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- போக்குவரத்துச் சேவையினையும் வழங்கல் சேவையினையும் அறிந்து கொள்வார்.
- போக்குவரத்தினதும் வழங்கல் சேவையினதும் முக்கியத்துவத்தைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.
- போக்குவரத்தினதும் வழங்கல் சேவையினதும் பயன்பாட்டினைப் பட்டியல்படுத்துவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பிரதேசத்தில் காணப்படும் தொழிற்சாலையொன்றை மனதில் மேலெழுச் செய்யுமாறு மாணவர்களுக்குக் குறிப்பிடவும்.

- பின்வரும் விடயங்களை வெளிப்படுத்திக் கலந்துரையாடலைக் கட்டியெழுப்பவும்.

- தொழிற்சாலையொன்றினுள் பொருள்களை உற்பத்தி செய்தல், அவற்றிற்குத் தேவையான மூலப்பொருள்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல், அவற்றை உரியவாறு களஞ்சியப்படுத்தல், இறக்குதல் ஏற்றுதல் தொடர்பான கருமங்கள், முடிவுப் பொருள்களைக் களஞ்சியப்படுத்தல் போன்ற பல கருமங்கள் இடம் பெறுகின்றன என

- மூலப் பொருள்களைத் தொழிற்சாலையினுள் கொண்டு வருவதற்கும் முடிவுப் பொருள்களை சந்தைகளுக்கு விநியோகிப்பதற்கும் பல்வேறு வாகனங்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன என

உதாரணம்: லொறி, கண்டேனர், டிரக் வண்டி, கை உழவு இயந்திரம்.

- மூலப்பொருள்களும் முடிவுப் பொருள்களும் உரியவாறு களஞ்சியப்படுத்தப்படுகின்றது என

- முடிவுப் பொருள்கள் சந்தைக்குத் தொடர்ச்சியாக விநியோகிக்கப்படுகின்றது என

- மூலப்பொருள்களையும் முடிவுப் பொருள்களையும் இறக்குவதற்கும் ஏற்றுவதற்கும், இடமாற்றம் செய்வதற்கும் மனிதர்களும் மற்றும் அதற்குப் பொருத்தமான உபகரணங்களும் பயன்படுத்தப்படுகின்றது என.

உதாரணம்: Fork lift, Cranie (சுமைதூக்கி), Pallet Jacks, Bins

- இவ்வாறு நிறுவனத்திற்குத் தேவையான மூலப்பொருள்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல், உற்பத்தி செய்தல், களஞ்சியப்படுத்தல், விநியோகித்தல் போன்ற ஒன்றுடன் ஒன்று இணைந்த கருமங்களைத் திட்டமிட்டு மேற்கொள்ள வேண்டும் எனவும் அதற்குரிய செயன்முறைகள், போக்குவரத்து மற்றும் வழங்கல் சேவைகளாகும் எனச் சுட்டிக் காட்டவும்.

- போக்குவரத்து மற்றும் வழங்கல் சேவை என்றால் என்ன என்பதை வரைவிலக்கணப் படுத்தி அதற்குரிய கருமங்களை உதாரணங்களுடன் விளக்கவும்.
- பொருத்தமானவாறு மாணவர்களைக் குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- நான்கு உற்பத்தி வகைகள் பின்வருமாறு தரப்பட்டுள்ளது.
 - பழப்பாகு (ஜாம்)
 - சுத்தமான குடிநீர் போத்தல்
 - செங்கல்
 - பழப்பானம்
- உங்களுக்குக் கிடைக்கப் பெற்ற உற்பத்தி தொடர்பில் அவதானம் செலுத்தவும்.
- உங்களது உற்பத்திக்குரிய பின்வரும் விடயங்களைக் குழுக் கலந்துரையாடலின் மூலம் பெற்றுக் கொள்ளுங்கள்.
 - மூலப்பொருள்கள் கொள்வனவு செய்யும் முறையும் அதனை எடுத்து வரும் முறையும்
 - உள்ளீட்டு, வெளியீட்டுச் செயன்முறை
 - மூலப்பொருள், முடிவுப்பொருள் இருப்பினைக் களஞ்சியப்படுத்தும் முறையும் அதற்குத் தேவையான உபகரணங்களும்
 - உற்பத்திப் பொருள்களைச் சந்தைக்கு விநியோகம் செய்வதற்காகப் பயன்படுத்தும் ஊடகங்களும், அவ்விநியோகம் இடம்பெறும் முறையும்.
 - கழிவுப்பொருள்களை முகாமை செய்யும் முறையும் அவற்றிற்குத் தேவையான உபகரணங்களும்
- உங்களின் தேடியறிதல்களை ஆக்கரீதியாக முழுவகுப்பிலும் முன்வைப்பதற்கு ஆயத்தப்படுத்தவும்.

- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- உங்களுக்குக் கிடைக்கப் பெறும் நிறுவனம் தொடர்பில் அவதானம் செலுத்தவும்.
 - பழப்பாகு உற்பத்தி நிறுவனமொன்று
 - சில்லறை வியாபார நிலையமொன்று
 - நறுமணப் பொருள் உற்பத்தி நிறுவனமொன்று
 - வாயு முகவர் நிறுவனமொன்று
- குழுக் கலந்துரையாடல் மூலம் பின்வரும் தகவல்களைப் பெற்றுக் கொள்ளவும்.
 - மூலப்பொருள்கள் / முடிவுப்பொருள்களை வழங்குனர்களிடமிருந்து கொள்வனவு செய்வது தொட்டு உற்பத்திக்கான சந்தர்ப்பம் வரையில் மேற்கொள்ள வேண்டிய கருமங்களைப் பட்டியல்படுத்தவும்.
 - உற்பத்திச் செயன்முறை முடிவுற்ற சந்தர்ப்பம் தொட்டு இறுதி உற்பத்தி அல்லது இருப்பு இறுதி நுகர்வோனுக்கு விநியோகிக்கும் வரை மேற்கொள்ள வேண்டிய கருமங்களின் பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்கவும்.
 - போக்குவரத்தினையும் வழங்கல் சேவையினையையும் முறையாகத் திட்டமிடுவதன் மூலம் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய அனுகூலங்களின் பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்கவும்.
 - உங்களது தேடல்களை முழு வகுப்பிற்கும் முன்வைக்கவும்.

- நிறுவனமொன்றின் போக்குவரத்து மற்றும் வழங்கல் சேவையின் முக்கியத்துவம், அனுகூலங்கள் என்பவை தொடர்பில் விளக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- போக்குவரத்தும் வழங்கல் சேவையும் (Logistics) என்பது நுகர்வோர் தேவை, விருப்பங்களை நிறைவு செய்வதை உறுதிப்படுத்தும் நோக்கில் பொருள்கள் சேவைகள் மற்றும் அவை தொடர்பான தகவல்களை முன்னும் பின்னும் பாய்ந்து செல்லல், அவற்றின் தொடக்கச் சந்தர்ப்பத்திலிருந்து (Point of Origin) நுகரும் சந்தர்ப்பம் வரை (Point of Consumption) வினைத்திறனாகவும் பயனுறுதி கொண்டதாகவும் திட்டமிடல் மற்றும் நடைமுறைப்படுத்தும் செயல்முறையொன்றாகும்.
- நிறுவனமொன்றின் செயற்பாட்டுக் கருமங்கள் சீராகப் பாய்ந்து செய்வதற்குத் திட்டமிடப்பட்ட போக்குவரத்து, வழங்கல் சேவை முறைமையொன்று மிக அத்தியாவசியமானதாகும். அவ்வாறான போக்குவரத்து, வழங்கல் சேவை முறைமையொன்றில் அடிப்படைச் செயல்முறைகள் இரண்டு காணப்படுகின்றன.
 - மூலப்பொருள் முடிவுப் பொருள்களை வழங்குனரிடமிருந்து கொள்வனவு செய்வது தொட்டு உற்பத்தி செய்யப்படும் சந்தர்ப்பம் வரையான அசைவுகள் (In bound Logistics)
 - உற்பத்திச் செயல்முறைகள் பூர்த்தியாக்கப்பட்ட சந்தர்ப்பத்திலிருந்து உற்பத்திப் பொருள் அல்லது குறித்த தகவல்கள் இறுதி நுகர்வோனுக்கு வழங்கும் வரையினான அசைவுகள் (Out bound Logistics)

Vendor —> Manufacturer —> Wholesaler —> Retailer —> Customer

விற்பனையாளர் —> உற்பத்தியாளர் —> மொத்த வியாபாரி —> சில்லறை வியாபாரி —> நுகர்வாளர் (வழங்குனர்)

← Inbound Logistics → ← Outbound Logistics →

- நிறுவனங்களின் தன்மை, உற்பத்திகளின் தன்மை என்பவற்றிற்கமைய பல்வேறுபட்ட வகையிலான போக்குவரத்து, வழங்கல் சேவை முறைமையொன்று காணப்படலாம். அவற்றைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
- சமநிறை கொண்ட போக்குவரத்து மற்றும் வழங்கல் சேவை முறைமை (Balanced Logistics Systems) அதாவது உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனம் வரையில் பாய்தலும் உற்பத்தியின் பின்னர் நுகர்வோர் வரை பாய்தலும் சமமான முறைமையொன்றாக இருக்கும்.

உதாரணம்: நெஸ்லே, யுனிலிவர் போன்ற நுகர்வுப் பொருள்களை வழங்கும் நிறுவனம்.

- உற்பத்திச் செயல்முறை வரை பாய்தல் சிக்கல் கொண்ட முறைமை (Heavy in bound Logistics Systems)

உதாரணம்: விமானங்களை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனங்கள்

விமானங்கள் உற்பத்தி செய்வதற்குத் தேவையான பொருள்கள் சேவைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்குப் பல்வேறு நாடுகள் தொடர்புபடுவதன் காரணமாக செயல்முறையானது சிக்கல் கொண்டதாக இருப்பினும் விமானச் சந்தைப்படுத்தல் செயல்முறையானது அந்தளவில் சிக்கல் கொண்டதன்று.
- உற்பத்தியின் பின்னர் இறுதி நுகர்வோரின் கைக்குக் கிடைக்கச் செய்தல் சிக்கல் நிறைந்த முறைமையாகும். (Heavy out bound Logistics Systems)

உதாரணம்: இரசாயனப் பொருள் உற்பத்திக் கம்பனி இரசாயனப் பொருள்களைக் களஞ்சியப்படுத்தல், இடப்படுத்தல், போக்குவரத்து என்பனவற்றை மிக அவதானத்துடன் மேற்கொள்ள வேண்டுமென்பதனால் இச்செயல்முறையானது சிக்கல் கொண்டது.

- உற்பத்திப் பொருள்களை விநியோகித்த பின்னர் மீள்பாய்ச்சலுடன் கூடிய முறைமை. (Reverse Logistics Systems)
உதாரணம்: வாயுத் தாங்கி (Gas Slinder) போன்ற மீள ஒப்படைக்கப் படும் பொருள்கள்.
பயன்படுத்திய பொருளை அகற்றல்.
குழலுக்கு ஏற்படும் தாக்கம்.
- போக்குவரத்தினதும் வழங்கல் சேவையினதும் முக்கியத்துவத்தைப் பின்வருமாறு சுட்டிக் காட்ட முடியும்.
 - சரியான உற்பத்தி, சரியான அளவு, சரியான நேரம், சரியான இடம், சரியான விலையில், நல்ல நிலைமையில் சரியான நுகர்வோருக்கு விநியோகிப்பதற்கு போக்குவரத்து வழங்கல் சேவையும் தேவையானதாகும்.
 - சரக்கிருப்புக் கட்டுப்பாடு, உற்பத்தித் திட்டமிடல், பொருள் கொள்வனவு, போக்குவரத்து, களஞ்சியப்படுத்தல் போன்ற கருமங்களை முறையாக மேற் கொள்வதற்குப் போக்குவரத்தும் வழங்கல் சேவையும் முக்கியமானதாகும்.
 - சகல இயந்திரங்களுக்கும் அனைத்து வேலை மத்திய நிலையங்களுக்கும் தேவையான பொருள்கள் தேவையான அளவில் தேவையான தரத்துடன் உரிய நேரத்தில் கிடைக்கப் பெறுகின்றதா என்பதை உறுதிப்படுத்துவதற்குப் போக்குவரத்தும் வழங்கல் சேவையும் தேவையானதாகும்.
 - சந்தை ஆய்வு, தேவைகளைத் திட்டமிடல், உற்பத்தி செய்வதா கொள்வனவு செய்வதா (Make - or - by) என்பதைத் தீர்மானித்தல் என்பவற்றின் மூலம் கிரயத்தை இழிவுபடுத்திக் கொள்வதற்கும் திட்டச் சங்கிலியினைத் தொடர்ச்சியாகப் பேணிச் செல்வதற்கும் போக்குவரத்தும் வழங்கல் சேவையும் முக்கியமானது.
- போக்குவரத்தினதும் வழங்கல் சேவையினதும் அனுகூலங்களைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
 - உற்பத்திகளைத் தொடர்ச்சியாகச் சந்தைக்கு வழங்குவதன் மூலம் நுகர்வோனின் நம்பிக்கையினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
 - சகல கருமங்களும் திட்டமிடப்பட்டு மேற்கொள்ளப்படுவதனால் வீணாதல், விரயமாதல் என்பன குறைவதன் காரணமாகக் கிரயத்தை இழிவுபடுத்திக் கொள்ள முடிதல்.
 - போட்டிக்குச் சிறப்பாக முகங்கொடுக்க முடிதல்.
 - இயந்திர உபகரணங்கள், ஊழியர்கள் சார்பாக ஏற்படும் வீணான செலவுகளை இழிவுபடுத்திக் கொள்ள முடிதல்.
 - உற்பத்திகளின் தரத்தினைப் பாதுகாத்துக் கொள்ள முடிதல்.
 - மூலப்பொருள் முகாமைத்துவம் நல்ல முறையில் இடம்பெறுவதனால் பிரச்சினைகள் ஏற்படாதிருத்தல்.
 - தொழிலில் தலைவராக உருவாக முடிதல்.

தேர்ச்சி 11.0: உற்பத்திகளை விநியோகிப்பதற்கு வியாபாரம் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 11.1: வியாபாரத்தின் வகைகள் தொடர்பில் தேடியறிவார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- வியாபாரத்தை அறிமுகப்படுத்துவார்.
- வியாபாரத்தை வகைப்படுத்திக் காட்டுவார்.
- விநியோகச் செயல்முறைகள் இடம்பெறும் பல்வேறு முறைகளை விபரிப்பார்.
- விநியோகச் செயல்முறை இடம்பெறும் பல்வேறு முறைகளை வரைபடத்தின் மூலம் குறிப்பிட்டுக் காட்டுவார்.
- வழங்கப்பட்ட பண்டமொன்றின் விநியோகச் செயல்முறைகளை வரைபடமொன்றின் மூலம் காட்டுவார்.
- வியாபார இடை நடுவர்களை அறிமுகப்படுத்துவார்.
- வியாபார இடை நடுவர்களின் தொழிற்பாடுகளை மதிப்பார்.
- பிரதிநிதிகளை அவர்கள் வழங்கும் சேவைகளுக்கமைய வகைப்படுத்துவார்.
- வியாபாரத்திற்கு இடைநடுவர்களைப் பயன்படுத்துவதனால் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்களைக் குறிப்பிடுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பின்வரும் முறையிலான வியாபார விளம்பரமொன்றை மாணவர்களுக்குக் காட்சிப் படுத்தவும்.

**வறக்காபொல நகர எல்லையில்
சீறிய வீடொன்றுடன் கூடிய
10 பர்ச் அளவு கொண்ட காணியொன்று
ரூபா 25 இலட்சத்திற்கு விற்பனைக்குண்டு.
மோட்டார் வாகனக் கைமாற்றலும்
கருத்திற் கொள்ளப்படும்.
விபரங்களுக்கு:- 03522.....**

- பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படுமாறு கலந்துரையாடலொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.
 - காணிக்காக மோட்டார் வாகனக் கைமாற்றலுக்கு அல்லது ரூபா 25 இலட்சத்திற்கு விற்பனை செய்ய முடியும் என்பதைச் சுட்டிக் காட்டவும்.
 - காணியை மோட்டார் வாகனத்திற்குக் கைமாற்றும் பொழுது இரு பிரிவினர்களுக்கு மிடையே அப்பொருள்களின் உரிமை கைமாற்றப்பட்டாலும் கூட கொள்வனவாளரையும் விற்பனையாளரையும் தெளிவாக வேறுபடுத்தி இனங்காண முடியாது எனவும், காசு மூல வியாபாரத்தின் போது விற்பனையாளர்களையும் கொள்வனவாளர்களையும் வேறுபடுத்தி இனங்காண முடியும் என்பதைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- மேற்குறிப்பிடப்பட்ட தகவல்களினூடாக வியாபாரத்திற்குப் பொருள் கூறுங்கள்.



- வியாபாரமானது பல்வேறு முறைகளில் நடைபெறுவதுடன் அவ்வாறான வியாபாரங்களை வகைப்படுத்தக்கூடிய முறையினைப் பாய்ச்சல் கோட்டு அட்டவணையின் மூலம் முன்வைக்கவும்.
- வியாபாரமானது உள்நாட்டு ரீதியாக மட்டுமன்றி வெளிநாட்டு ரீதியாகவும் இடம்பெறும் என்பதை மாணவர்களுக்குத் தெளிவுபடுத்திக் கொடுக்கவும்.
- உள்நாட்டு வியாபாரத்தை சில்லறை வியாபாரம், மொத்த வியாபாரம் எனவும், வெளிநாட்டு வியாபாரத்தை ஏற்றுமதி வியாபாரம், இறக்குமதி வியாபாரம் எனவும் இடம் பெறுகின்றது என விளக்கப்படுத்தவும்.



- உற்பத்திகளை நுகர்வோர் கைக்கு மாற்றப்படும் செயல் முறையானது பல்வேறு முறைகளில் இடம்பெறுகின்றது என்பதை உறுதிப்படுத்தி அட்டவணையொன்றை வரையவும்.



- பொருத்தமானவாறு மாணவர்களைக் குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- பின்வரும் நிறுவனங்களுள் உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கும் நிறுவனத்தின் மீது கவனம் செலுத்தவும்.
 - மோட்டார் வண்டி உற்பத்தி நிறுவனமொன்று
 - வெதுப்பக உற்பத்தி நிறுவனமொன்று
 - அரிசி உற்பத்தி நிறுவனமொன்று
- உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கும் நிறுவனத்தினால் விநியோகிக்கும் பொருள்களை உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோன் வரையில் விநியோகம் செய்யக்கூடிய முறையை இயன்றளவில் இனங்கண்டு கொள்ளவும்.
- அப்பொருள்களை விநியோகிக்கும் முறைகளுள் மிகவும் பொருத்தமானது என நீர் தீர்மானிக்கும் முறையினைக் குறிப்பிட்டு அதற்குரிய காரணங்களையும் குறிப்பிடுக.
- அம்முறைகளுக்காக இடை நடுவர்கள் தொடர்புபடுவதாக இருப்பின் அவர்கள் யார்?
- அவ்விடை நடுவர்கள் தொடர்புபடுவதன் மூலம் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்கள் எவை?
- உங்களது தேடியறிதல்களை ஆக்கபூர்வமானதாக முழு வகுப்பிற்கும் முன்வைக்கச் செய்வதற்கு ஆயத்தப்படுத்தவும்.

- விநியோகச் செயல் முறைகளில் தொடர்புபடும் இடை நடுவர்களைக் குறிப்பிட்டுக் காட்டவும்.



- வியாபாரத்திற்காக இடை நடுவர்களைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்களைக் குறிப்பிடவும்.

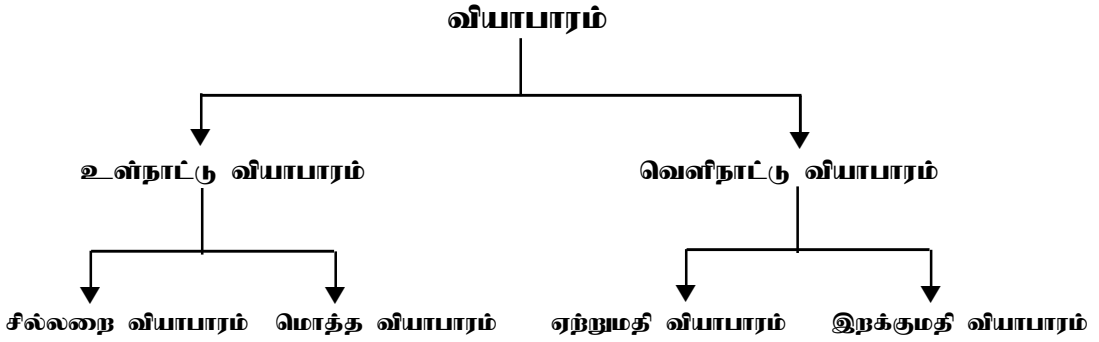


பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- கொள்வனவாளரொருவருக்கும் விற்பனையாளரொருவருக்குமிடையே உற்பத்திப் பொருட்களினதும் சேவைகளினதும் உரிமையைப் பரிமாற்றம் செய்யும் செயல் முறையையே வியாபாரம் எனப் பொருள் கூற முடியும்.



- வியாபாரத்தை வகைப்படுத்தக்கூடிய முறையைப் பின்வரும் பாய்ச்சல் கோட்டு அட்டவணையின் மூலம் முன்வைக்க முடியும்.



- நாடொன்றின் அரசியல் எல்லைக்குள் இடம்பெறும் வியாபாரமே உள்நாட்டு வியாபாரம் (Home Trade) என அழைக்கப்படும்.

- உள்நாட்டு வியாபாரத்தை இரு வகைப்படுத்த முடியும்.

- மொத்த வியாபாரம்
- சில்லறை வியாபாரம்

- யாதேனும் நாடொன்றிலிருந்து வேறொரு நாடொன்றுடனோ அல்லது பல நாடுகளுடனோ இடம்பெறும் வியாபாரம் வெளிநாட்டு வியாபாரம் (Foreign Trade) என்றழைக்கப்படும்.

- வெளிநாட்டு வியாபாரத்தை இரு வகைப்படுத்த முடியும்.

- ஏற்றுமதி வியாபாரம்
- இறக்குமதி வியாபாரம்



- நுகர்வுப் பொருள்களை விநியோகிக்கும் வழிமுறைகள்:

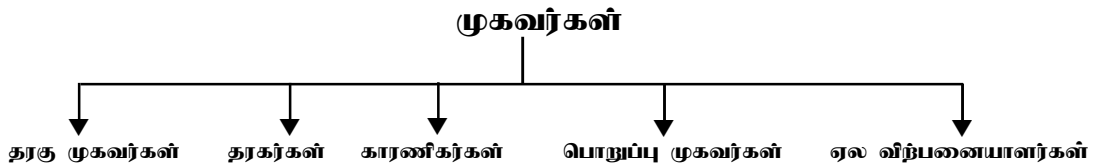
- (1) உற்பத்தியாளன் → நுகர்வோன்
- (2) உற்பத்தியாளன் → சில்லறை வியாபாரி → நுகர்வோன்
- (3) உற்பத்தியாளன் → மொத்த வியாபாரி → சில்லறை வியாபாரி → நுகர்வோன்
- (4) உற்பத்தியாளன் → முகவர்கள் → மொத்த வியாபாரி → சில்லறை வியாபாரி → நுகர்வோன்

- உற்பத்தியாளனிடமிருந்து நுகர்வாளன் வரையில் பொருள் விநியோகம் செய்யும் பல்வேறு முறைகள் உள்ளன என மேற்காட்டிய அட்டவணையின் மூலம் அறிந்து கொள்ள முடியும்.

- உற்பத்தியாளன் நேரடியாக நுகர்வானுக்குப் பொருள் விநியோகம் செய்வதை இலக்கம் 01 இன் மூலம் காட்டப்படுகின்றது. (நேரடி விநியோகம்)
- விநியோகச் செயல்முறைகளின் போது இடை நடுவர்கள் தொடர்புபடுவதை இலக்கம் (2), (3), (4) இல் சுட்டிக் காட்டப்பட்டுள்ளது.



- உற்பத்திப் பொருள் விநியோகிக்கும் வழிமுறையில் உற்பத்தியாளருக்கும் நுகர்வானுக்கும் இடையில் இருக்கும் விநியோக வழிமுறைக்காக வேண்டித் தொடர்புபடும் பிரிவினர்களையே இடை நடுவர்கள் என்றழைக்கப்படுவர்.
- இடைநடுவர்களாகப் பின்வரும் பிரிவினர்களைக் குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
 - மொத்த வியாபாரி
 - சில்லறை வியாபாரி
 - முகவர்கள்
- மீள் விற்பனை செய்வதற்காக உற்பத்திகளை விற்பனை செய்வோர்களை மொத்த வியாபாரிகள் என்றழைக்கப்படும்.
- இறுதி நுகர்விற்காக பொருள்கள் சேவைகளை விற்பனை செய்கின்றவர்களை சில்லறை வியாபாரிகள் என்றழைக்கப்படும்.
- எவரேனும் முதல்வரின் அதிகாரத்தின் கீழ் ஏதேனும் கருமமொன்றில் ஈடுபடுபவர்களை முகவர்கள் என்றழைக்கப்படும். முகவர்கள் தமது முதல்வர் சார்பாகப் பொறுப்புக்களைப் பொறுப்பேற்பார்கள். இதற்காக இவருக்குத் தரகம் பணம் உரித்துடையதாக இருக்கும்.
- முகவர்களை அவர்கள் வழங்கும் சேவைகளுக்கமைய பின்வருமாறு வகைப்படுத்த முடியும்.



- முதல்வருக்கு அனுகூலமாகும் வகையில் தனது விருப்பத்தினடிப்படையில் முதல்வர் சார்பாகப் பொருள்களைக் கொள்வனவு செய்வது அல்லது விற்பனை செய்வதை மேற்கொண்டு அதனடிப்படையில் தரகுப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளும் முகவரே தரகு முகவர்களாவர்.
- கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கு அமைவாகக் கொள்வனவாளர்களையும் விற்பனையாளர்களையும் தொடர்புபடுத்தச் செய்து கொடுக்கல் வாங்கல் இடம்பெறுவதற்குத் தேவையான தகவல்களை வழங்கி சிலவேளைகளில் விற்பனையாளர்களிடமிருந்தும் அல்லது கொள்வனவாளர்களிடமிருந்தும் அல்லது சிலவேளைகளில் இரு பிரிவினர்களிடமிருந்தும் தனது சேவையின் பொருட்டுத் தரகக் கட்டணத்தைப் பெறும் முகவர்களே தரகர்களாவர்.
- முதல்வரின் சார்பாகப் பொருள்களைக் கொள்வனவு செய்யும் பொழுது அல்லது விற்பனை செய்யும் பொழுது அக் கொடுக்கல் வாங்கல்களைத் தனது தனிப்பட்ட பெயரில் மேற்கொள்ளப்படும் முகவர்களே காரணி ஆவர்.

- முதல்வர் சார்பில் பொருள்களைக் கடனுக்கு விற்பனை செய்து அக்கடன் பணத் தொகைக்குரிய பிரிவினர்களிடமிருந்து அப்பணத்தை அறவிட்டுக் கொடுப்பதற்காகப் பொறுப்புடன் செயற்படும் முகவர்கள் பொறுப்பு முகவர்கள் எனப்படுவர். இவர்களுக்குச் சாதாரண தரகுப் பணத்தொகையுடன் மேலதிகமாகப் பொறுப்புத் தரகுப் பணமும் வழங்கப்படும்.
- விற்பனை செய்யப்படும் பொருள்கள் சார்பாக பகிரங்கமாக வாய்மொழி மூலம் கூறப்படும் விலைகளில் கூடிய விலையைக் கோரும் கொள்வனவாளனுக்கு முதல்வரின் பொருள்களை விற்பனை செய்து அந்நடவடிக்கைகளைத் தொடர்புபடுத்துகின்ற பிரிவினர்களை ஏல விற்பனையாளர் என அழைக்கப்படுவர். இதற்காக அவருக்கு ஏலக் கட்டணம் உரித்துடையதாக இருக்கும்.



- வியாபாரத்திற்காக இடை நடுவர்களைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் பெறப்படும் அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்களைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.

அனுகூலங்கள்:

- பல்வேறு உற்பத்தியாளர்களினால் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்கள் சேவைகளைப் பெற்று உரிய வேளைகளில் இலகுவான இடத்தில் நுகர்வாளர்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கும் நடவடிக்கை இடம் பெறும்.
- புதிய பொருள்கள் சேவைகளை அறிமுகப்படுத்துவது இலகுவானது.
- சந்தைத் தகவல்களை உரிய பிரிவினர்களுக்கு இலகுவாகப் பெற்றுக் கொடுக்கக் கூடியதாக இருத்தல்.
- இலகுவாகப் பரிமாற்றுச் செயல்முறை இடம்பெறும்.

பிரதிகூலங்கள்:

- சந்தையில் தேவையற்ற பொருள் தட்டுப்பாட்டை ஏற்படுத்தக்கூடியதாக இருத்தல்.
- பொருள்களின் விலை மட்டங்கள் உயர்வடையக்கூடியதாக இருக்கும்.

தேர்ச்சி 11.0: உற்பத்திகளை விநியோகிப்பதற்கு வியாபாரம் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 11.2: சில்லறை வியாபாரம் நடைபெறும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- சில்லறை வியாபாரத்தை விளக்குவார்.
- சில்லறை வியாபாரத்தின் பண்புகளைத் தெளிவுபடுத்துவார்.
- பிரதேசத்திலுள்ள சில்லறை வியாபார நிலையங்களைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- சில்லறை வியாபாரியினால் உற்பத்தியாளனுக்கும் மொத்த வியாபாரிக்கும் நுகர்வோனுக்கும் கிடைக்கும் சேவைகளை வெவ்வேறாக பட்டியற்படுத்துவார்.
- சில்லறை வியாபாரத்தின் போக்கினை வெளிப்படுத்துவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- சில்லறை வியாபாரம் என்றால் என்ன என்பதை விளக்கிச் சில்லறை வியாபாரத்தின் பண்புகளை விளக்கவும்.



- பிரதேசத்திலுள்ள சில்லறை வியாபார நிலையங்களின் பெயர்கள் சிலவற்றை மாணவர்களிடம் கேட்டு, அவற்றைக் கரும்பலகையில் எழுதவும்.
- மாணவர்களின் விடைகளைக் கவனத்தில் கொண்டு பின்வரும் விடயங்களைக் கேட்டறிந்து கலந்துரையாடலொன்றை நெறிப்படுத்தவும்.
 - அவ்வியாபார நிலையங்களை சில்லறை வியாபார நிலையங்களாகப் பெயரிடுவதற்கான காரணங்கள்.
 - அவ்வியாபார நிலையங்களினால் சேவைகள் வழங்கப்படும் பிரிவினர்கள்.
 - அந்த ஒவ்வொரு பிரிவினருக்கும் கிடைக்கப் பெறும் சேவைகள்
- சில்லறை வியாபாரியினால் உற்பத்தியாளருக்கும் மொத்த வியாபாரிக்கும் நுகர்வோருக்கும் கிடைக்கப் பெறும் சேவைகளைத் தெளிவுபடுத்தவும்.
- சில்லறை வியாபாரத்தின் போக்கினை உதாரணங்களின் உதவியுடன் விளக்கவும்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- இறுதி நுகர்வோனுக்குப் பொருட்களை விற்பனை செய்தல் சில்லறை வியாபாரம் எனப்படுவதுடன் அவ்வாறு விற்பனை செய்பவர் சில்லறை வியாபாரி எனப்படுவார்.
- சில்லறை வியாபாரத்தின் பண்புகள் சில பின்வருமாறு:
 - இறுதி நுகர்வுக்காகப் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை விற்பனை செய்தல்.
 - பல்வேறு வகையான பொருட்களை விற்பனைக்காக முன்வைத்தல்.
 - நுகர்வோருக்குத் தேவையான பொருட்களை தேவையான அளவில் தேவையான இடத்தில் பெற்றுக் கொள்வதற்கான சந்தர்ப்பத்தை ஏற்படுத்தி இருத்தல்.

- பெரும்பாலும் கடன் அடிப்படையிலும் பொருட்களை விற்பனை செய்தல்.
- நுகர்வோர்களுடன் நெருங்கிய தொடர்பினைப் பேணிச் செய்தல்.



சில்லறை வியாபாரியினால் கிடைக்கப் பெறும் சேவைகள்:

- உற்பத்தியாளருக்கு
 - உற்பத்தியாளரின் புதிய உற்பத்திகளை நுகர்வோருக்கு அறிமுகப்படுத்துதல்.
 - காட்சிப் பதாகைகள் அல்லது பதாகைகளைக் காட்சிப்படுத்தல் மாதிரிகளை விநியோகித்தல் போன்றவற்றின் மூலம் பொருள் விற்பனை மேம்பாட்டிற்கு உதவுதல்.
 - பொருள் விற்பனையின் பின்னர் உற்பத்திப் பொருட்கள் தொடர்பிலான நுகர்வோர் கருத்துக்களையும் தேவையான ஏனைய தகவல்களையும் உற்பத்தியாளருக்கு வழங்குதல்.
- மொத்த வியாபாரிக்கு
 - மொத்த வியாபாரி களஞ்சியப்படுத்திய பொருட்களை நுகர்வோருக்கு விநியோகித்தல்.
 - நுகர்வோரின் விருப்பு வெறுப்புக்கள் (சுவை, சுவையின்மை) சந்தை தொடர்பிலான தகவல்கள் என்பனவற்றை வழங்குதல்.
 - மொத்த வியாபாரக் கருமங்களின் மேம்பாட்டிற்குப் பங்களிப்புச் செய்தல்.
- நுகர்வோருக்கு
 - தேவையான பொருட்களைத் தேவையான அளவில் தேவையான நேரத்திற்கு வழங்குதல்.
 - கடன் அடிப்படையிலும் பொருட்களை வழங்கல்.
 - புதிய பொருட்களை அறிமுகப்படுத்தலும், தேவையான சந்தர்ப்பங்களில் தேவையான ஆலோசனைகளை வழங்கலும்.
 - நுகர்வோரின் தேவைக்கேற்பப் பல்வேறு வகையான பொருட்களை வழங்கல்.
 - நுகர்வோருக்குப் பல்வேறு வசதிகளை வழங்கல்.

(உதாரணம்:- போக்குவரத்து வசதிகள், இலத்திரனியல் கொடுப்பனவு முறைகள்.)

• **சில்லறை வியாபாரத்தின் நவீன போக்குகள்**

- சிறப்பு வியாபார நிலையங்கள் (சுப்பர் மார்கட்) நாடுபூராவும் பரவலடைந்து வருதல். கடந்த காலங்களில் நகரங்களில் மாத்திரம் மட்டுப்படுத்தப்பட்டிருந்த சிறப்பு வியாபார நிலையங்கள், கிராமப் பகுதிகளிலும் பரவலடைந்திருத்தல்.
- புதிய தொழில் நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தி சில்லறை வியாபார நிலையங்கள் செயற்படல்.

உதாரணம்:- விலையிடல்

நிரல் குறியீட்டு முறை - (Bar Code)

அளவை நிறுவை முறைகள் - இலத்திரனியல் அளவீடு (Digital Scale)

கொடுப்பனவு முறைகள் - கடன் அட்டை / வரவு அட்டைப் பயன்பாடு

மேற்பார்வை முறைகள் - C.C.T.V Camera முறை

- திறந்திருக்கும் கால அளவினை நீடித்தல்.
உதாரணம்:- இரவு நேரங்களிலும் விடுமுறை நாட்களிலும் எந்தவொரு சந்தர்ப்பத்திலும் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்ய முடிதல்.
- சேவை வழங்கலுடன் சில்லறை வியாபார நிலையங்கள் இணைக்கப்பட்டிருத்தல்.
உதாரணம்:- லாப் எரிபொருள் நிரப்பு நிலையங்களுடன் சிறப்பு வியாபார நிலையங்களும் Commercial mini bank வங்கியுடன் Gargills சிறப்பு வியாபார நிலையங்களும் காணப்படல்.
- விற்பனையகங்களற்ற சில்லறை வியாபாரங்கள் (Non Store Retailing)
பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு நுகர்வோர் வியாபார நிலையங்களுக்குச் செல்லாது தொலைபேசி, தொலைநகல் (பக்ஸ்), இணையம், கட்லொக் என்பவற்றைப் பயன்படுத்திப் பொருட்களுக்கான கட்டளைகளை இட்டு அதனைப் பெற்றுக் கொள்வதாகும். இது இரு முறைகளைக் கொண்டதாகும்.
 - இணைய வலையமைப்பினூடாக இடம்பெறுகின்ற இலத்திரனியல் சில்லறை வியாபாரம் (Online Retailing)
 - நேர் சந்தைப்படுத்தல் - Direct marketing
இடை நடுவர்களின்றி உற்பத்திகளை நேரடியாக நுகர்வோர் கைக்குக் கிடைக்கச் செய்தல்.
உதாரணம்:- நேரடித்தபால் - Direct mail
கட்லொக் - Catalogues
தொலைபேசி, தொலைக்காட்சி மூலம்
- தன்னியக்க விற்பனை இயந்திரம்
உதாரணம்:- இனிப்புப் பண்டங்கள், சொக்லட், குளிர்பானங்கள்
- புதிய முகாமைத்துவ நுட்ப முறைகளைப் பயன்படுத்துதல்.

தேர்ச்சி 11.0: உற்பத்திகளை விநியோகிப்பதற்கு வியாபாரம் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 11.3: மொத்த வியாபாரம் நடைபெறும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

பாடவேளைகள்: 04

கற்றற் பேறுகள்:

- மொத்த வியாபாரத்தை விளக்குவார்.
- மொத்த வியாபாரத்தின் பண்புகளை விளக்குவார்.
- பிரதேசத்திலுள்ள மொத்த வியாபார நிலையங்களைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- மொத்த வியாபாரியினால் உற்பத்தியாளனுக்கும் சில்லறை வியாபாரிக்கும் கிடைக்கப் பெறும் சேவைகளை வெவ்வேறாகக் குறிப்பிட்டுக் காட்டுவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- மொத்த வியாபாரத்தை விளக்கி அதன் பண்புகளைத் தெளிவுபடுத்தவும்.



- உங்களது பிரதேசத்திலுள்ள மொத்த வியாபார நிலையங்களின் பெயர் பட்டியல் லொன்றை கரும்பலகையில் எழுதவும்.
- மாணவர்களின் விடைகளைக் கவனத்திற் கொண்டு பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படுமாறு கலந்துரையாடலொன்றை நெறிப்படுத்துங்கள்.
 - அவ்விற்பனையகங்கள் மொத்த வியாபார விற்பனையகங்கள் எனக் கூறப்படுவதற்கான காரணங்களைக் கேட்டறியவும்.
 - அவ்விற்பனையகங்களினால் சேவைகள் வழங்கப்படும் பிரவினர்கள்.
 - அவ் ஒவ்வொரு பிரிவினர்களுக்கும் நிறைவேற்றப்படும் சேவைகள்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- மீள் விற்பனை செய்யும் எண்ணத்தில் கொள்வனவு செய்யும் கொள்வனவாளர்களுக்கு உற்பத்திகளை விற்பனை செய்தலும், மீள் விற்பனை செய்யும் நோக்கில் உற்பத்திகளைக் கொள்வனவு செய்தலும் மொத்த வியாபாரம் என்றழைக்கப்படும். அவ்வாறு உற்பத்திகளை விற்பனை செய்பவர் மொத்த வியாபாரி என்றழைக்கப்படும்.

மொத்த வியாபாரத்தில் பின்வரும் பண்புகளைக் காண முடியும்.

- மீள் விற்பனை நோக்கில் பொருள் கொள்வனவு செய்தல்.
- மொத்தமாகப் பொருள்கள் விற்பனை செய்தல்.
- வியாபாரக் கழிவுகளை வழங்கல்.
- மொத்தமாகப் பொருள்களைக் களஞ்சியப்படுத்தி வைத்தல்.
- விற்பனை மேம்படுத்தல் கருமங்கள் மேற்கொள்ளல்.
- சந்தை தொடர்பான ஆய்வுகள் செய்தல்.
- பொருள்களை உரிய இடங்களுக்குக் கொண்டு சென்று ஒப்படைத்தல்.



மொத்த வியாபாரியினால் நிறைவேற்றப்படுகின்ற சேவைகள்:

உற்பத்தியாளருக்கு

- உற்பத்தியாளரின் உற்பத்திகளை மொத்தமாகப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
- சந்தை தொடர்பான தகவல்களை வழங்கல்.
- உற்பத்தியாளர்களுக்குப் பல்வேறு சேவைகளைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.
உதாரணம்:- நிதி வசதிகள், மூலப்பொருள்கள் பெற்றுக் கொடுத்தல்.

சில்லறை வியாபாரிக்கு

- பொருள்களை மொத்தமாக வழங்கல்.
- சில்லறை விற்பனையகங்களுக்குப் பொருள்களைக் கொண்டு சென்று ஒப்படைத்தல்.
- கடன் வசதிகளை வழங்கல்.
- பொருட்களைத் தெரிவு செய்தல், பொதி செய்தல், கலவை செய்தல் போன்ற சேவைகளில் ஈடுபடல்.

தேர்ச்சி 11.0: உற்பத்திகளை விநியோகிப்பதற்கு வியாபாரம் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 11.4: வெளிநாட்டு வியாபாரம் மற்றும் அதனுடன் இணைந்த அனுகூலங்கள், தடைகள் பற்றிக் கேட்டறிவார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- வெளிநாட்டு வியாபாரத்தை விளக்குவார்.
- வெளிநாட்டு வியாபாரத்திற்கு அடிப்படையாயமைந்த காரணிகளை விளக்குவார்.
- வெளிநாட்டு வியாபாரத்தின் வகைகளை வெவ்வேறாக விளக்குவார்.
- வெளிநாட்டு வியாபாரத்தின் நன்மைகளை மதிப்பார்.
- சுதந்திர வர்த்தகம் என்பதை விளக்குவார்.
- சுதந்திர வர்த்தகத்திற்குக் காணப்படும் தடைகளைச் சுங்கவரி மற்றும் சுங்கவரி அற்ற தடைகள் எனும் வகையில் வகைப்படுத்தி, அவற்றை விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- மாணவர்கள் காலை துயிலெழுந்தது தொடக்கம் பாடசாலைக்கு வரும்வரையில் பயன்படுத்திய பொருள்கள் தொடர்பில் அவர்களிடம் கேட்டு, அப்பொருட்களின் பட்டியலை கரும்பலகையில் கட்டியெழுப்பவும்.
- கரும்பலகையில் குறிப்பிடப்பட்ட பொருட்களை உள்நாட்டு, வெளிநாட்டு உற்பத்திகள் எனும் வகையில் இரு பகுதிகளாகப் பிரிப்பதற்கு ஆலோசனை வழங்கவும்.
- வெளிநாட்டு உற்பத்திகளாகக் குறிப்பிடப்பட்ட பொருட்கள் இந்நாட்டிற்குக் கொண்டு வரப்பட்ட நாடுகள் தொடர்பாகக் கேட்டறிந்து நாடொன்றிற்குத் தேவையான சகல பொருட்களையும் உற்பத்தி செய்வது எந்த நாட்டிற்கும் முடியாத காரியம் என்பதனால் வெளிநாடுகளுடன் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்ய வேண்டி ஏற்படுகின்றது என்பதை உறுதிப்படுத்தவும்.
- மேற்குறிப்பிட்ட தகவல்களின் உதவியுடன் வெளிநாட்டு வியாபாரம் என்றால் என்ன என்பதை விளக்கி வெளிநாட்டு வியாபாரம் உருவாவதற்கு அடிப்படையாயமைந்த காரணிகளை உதாரணங்களின் உதவியுடன் விளக்கவும்.



- வெளிநாட்டு வியாபாரத்தின் வகைகளை வெவ்வேறாக விளக்கவும்.



- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்து பின்வரும் செயற்பாட்டில் அவர்களை ஈடுபடுத்தவும்.

- “நாடொன்றிற்கு வெளிநாட்டு வியாபாரம் தேவை” எனும் தலைப்பிற்குச் சார்பாகவும் எதிராகவும் விடயங்களை முன்வைப்பதற்கு விவாதமொன்றை ஒழுங்குபடுத்தவும்.
- விவாதத்துடன் தொடர்புபடாத மாணவர்களைக் கொண்டு விவாதத்தின்போது வெளிநாட்டு வியாபாரம் நாடொன்றிற்கு அவசியமானது என்பதற்குச் சார்பாகவும், எதிராகவும் முன்வைக்கப்படுகின்ற முக்கியமான விடயங்களின் குறிப்பொன்றை எடுக்கச் செய்யவும்.
- குறிக்கப்பட்ட விடயங்களில் உதவியுடன் கலந்துரையாடலொன்றை நெறிப்படுத்தி வெளிநாட்டு வியாபாரத்தின் நன்மைகளைச் சுட்டிக் காட்டவும்.

- சுதந்திர வர்த்தகம் என்பதை விளக்கி சுதந்திர வர்த்தகத்திற்குள்ள தடைகளைச் சுங்கவரி மற்றும் சுங்கவரியற்ற தடைகள் என வகைப்படுத்தி அவற்றை விளக்கவும்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- ஒரு நாடு இன்னொரு நாட்டுடன் அல்லது நாடுகளுடன் மேற்கொள்கின்ற வியாபாரம் வெளிநாட்டு வியாபாரமாகும்.
- வெளிநாட்டு வியாபாரத்திற்கு அடிப்படையாக அமைந்துள்ள சில காரணிகள்:
 - **இயற்கை வளங்கள் பகிர்ப்பட்டுள்ள முறைகளிலுள்ள முரண்பாடுகள்:**
ஒவ்வொரு நாட்டுக்கும் சில இயற்கை வளங்கள் உரிமையுடைய முறைகளின் முரண்பாடு காரணமாக அதனுடன் தொடர்புடைய உற்பத்திகளை அந்நாடுகளினால் மாத்திரமே மேற்கொள்ள முடியுமாயிருத்தல்.
உதாரணம்:- மத்திய கிழக்கு நாடுகள் - கனிய எண்ணெய்
தென் ஆபிரிக்கா - தங்கம்
இலங்கை - தேயிலை
 - **ஒப்பீட்டு ரீதியாக கிரய நன்மைகள்:**
நாடொன்று பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதுடன் ஒப்பிடும்போது குறைந்த கிரயத்தில் அவற்றை உற்பத்தி செய்யக்கூடியதாக இருப்பின் அப்பொருட்களை உற்பத்தி செய்து ஏற்றுமதி செய்யவேண்டும் எனவும், அப்பொருளை உற்பத்தி செய்வதுடன் ஒப்பிடும்போது குறைந்த கிரயத்தில் அவற்றை இறக்குமதி செய்யக்கூடியதாக இருப்பின் அப்பொருட்களை இறக்குமதி செய்யவேண்டும் என்பதும் இதன் கருத்தாகும்.
உதாரணம்:- இலங்கை ஆடை உற்பத்தி.

- சில உற்பத்திப் பொருட்கள் தொடர்பில் சில நாடுகளில் சட்டரீதியான தன்னாதிக்கம் காணப்படல் (Patant & copy wright)

சில உற்பத்திகளுக்குத் தேவையான தேர்ச்சிகள் மற்றும் தொழில் நுட்பம் சகல நாடுகளிடமும் காணப்படாமையும் அல்லது மட்டுப்படுத்தப்பட்டிருத்தலும்.

உதாரணம்:- ரோபோ தொழில்நுட்பம்

மோட்டார் வாகனத் தொழில்நுட்பம்

- பண்ட மேம்பாடு:

தனது உற்பத்திகளை உலக நாடுகள் பூராவும் சந்தைப்படுத்துவதற்காகப் பல்வேறு மேம்பாட்டு உத்திகளைப் பயன்படுத்துதல்.

- வியாபாரத் தடைகள் குறைவடைதல்:

வியாபாரத்திற்குத் தடையாகக் காணப்பட்ட தீர்வை வரி மற்றும் தீர்வை வரியல்லாத பெரும்பாலான தடைகள் அகற்றப்பட்டமை.



- வெளிநாட்டு வியாபாரத்தின் வகைகளில் சில பின்வருமாறு:

- இறக்குமதி வியாபாரம் - Imports
- ஏற்றுமதி வியாபாரம் - Exports
- மீள் ஏற்றுமதி வியாபாரம் - Re Exports
- இறக்கியேற்றல் வியாபாரம் - Entrepot Trade

- ஏதாவது நாடொன்று வெளிநாடொன்றிலிருந்து அல்லது நாடுகளிலிருந்து பொருட்கள், சேவைகளைக் கொண்டு வருதல் இறக்குமதி வியாபாரம் எனப்படும்.

உதாரணம்:- யப்பானிலிருந்து இலங்கைக்கு மோட்டார் வாகனங்களைக் கொண்டு வருதல்.

- ஏதாவது நாடொன்று இன்னொரு நாட்டிற்கு அல்லது நாடுகளுக்குப் பொருட்கள் சேவைகளை அனுப்புதல் ஏற்றுமதி வியாபாரம் எனப்படும்.

உதாரணம்:- இலங்கை ஈராக்கிற்குத் தேயிலை அனுப்புதல்.

- ஏதாவது நாடொன்றிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களை நாட்டினுள் கொண்டு வந்து அவற்றில் மாற்றங்களைச் செய்து அல்லது செய்யாது மீளவும் வேறொரு நாட்டிற்கு அல்லது நாடுகளுக்கு அனுப்புதல் மீள் ஏற்றுமதி வியாபாரம் எனப்படும். இங்கு இறக்குமதியின்போது செலுத்திய தீர்வை வரியினை ஏற்றுமதியின் போது மீள அறவிட்டுக் கொள்ள முடியும்.

உதாரணம்:- துணிகள் மற்றும் ஏனைய பொருட்களை இறக்குமதி செய்து ஆடைகளை உற்பத்தி செய்து வேறு நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்தல்.

- வெளிநாட்டிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களை நாட்டிற்குள் கொண்டு வராது, துறைமுகத்தினுள் மீள ஒழுங்குபடுத்தி அல்லது ஒழுங்குபடுத்தாமல் மீள இன்னொரு நாட்டிற்கு அல்லது நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்தல். இறக்கி ஏற்றல் வியாபாரம் எனப்படும். இச்செயன்முறையானது துறைமுகத்தினுள் இடம் பெறுவதனால் தீர்வை வரி அறவிடப்படமாட்டாது.

உதாரணம்:- இலங்கை இந்தியாவிலிருந்து தேயிலையினை இறக்குமதி செய்து ஈரானிற்கு ஏற்றுமதி செய்தல்.



- நாடொன்று வெளிநாட்டு வியாபாரத்தில் ஈடுபடுவதன் மூலம் பின்வரும் அனுகூலங்களைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

- மிகை உற்பத்திகளை ஏற்றுமதி செய்ய முடிதல்.
- நாட்டில் உற்பத்தி செய்ய முடியாத உற்பத்திகளை இறக்குமதி செய்ய முடிதல்.
- வெளிநாட்டு நாணயமாற்றினை உழைத்துக் கொள்ள முடிதல்.
- பொருளாதார ரீதியான சிக்கனங்களைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.

வெளிநாட்டு வியாபாரம் காரணமாக உள்நாட்டுச் சந்தைக்கு மாத்திமன்றி உலகளாவிய (பூகோள) சந்தைக்கும் உற்பத்திகள் மேற்கொள்ளப்படும். இவ்வாறு விரிவான சந்தைக்குப் பாரிய அளவில் உற்பத்திகள் மேற்கொள்ளப்படுவதனால் பொருளாதார ரீதியான சிக்கனங்களை ஏற்படுத்திக் கொள்ள முடியும்.

- சர்வதேச வியாபாரத் தொடர்புகள், சர்வதேச ஒத்துழைப்புக்கள் விருத்தியடைதல்.
- புதிய தொழில் நுட்ப மற்றும் முகாமைத்துவத் தேர்ச்சிகள் விருத்தியடைதல்.
- பொருளாதார அபிவிருத்திக்குத் துணையாக அமைதல்.

உதாரணம்:-

- வேலைவாய்ப்புக்கள் உருவாதல்.

- மக்களின் வாழ்க்கை மட்டம் உயர்வடைதல்.

- வளங்களின் உச்ச நன்மைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.

- எந்தவிதத் தடைகளமின்றி பல்வேறு பிரிவினர்களும் சுதந்திரமாகப் பொருள் இறக்குமதி மற்றும் ஏற்றுமதி செய்வதற்கான சந்தர்ப்பம் காணப்படல் சுதந்திர வர்த்தகம் எனப்படும்.
- சுதந்திர வர்த்தகத்திற்குக் காணப்படுகின்ற தடைகள் தீர்வை வரி மற்றும் தீர்வை வரியற்ற தடைகள் என வகைப்படுத்தப்படும்.
- நாடுகளுக்கிடையிலான வியாபாரத்தில் தீர்வை வரியினை விதித்தல் சுதந்திர வர்த்தகத்திற்கான தடையொன்றாகும்.
- தீர்வை வரி அறவீடுகளுக்கு மேலதிகமாக சுதந்திர வர்த்தகத்தில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் ஏனைய தடைகள் தீர்வை அல்லாத தடைகள் எனக் கூறப்படும்.

உதாரணம்:-

இறக்குமதியினை மட்டுப்படுத்தல் / கோட்டா முறை

ஏற்றுமதியினை மட்டுப்படுத்தல் / கோட்டா முறை

இறக்குமதி / ஏற்றுமதியினைத் தடை செய்தல்.

வியாபார ஒப்பந்தங்கள்

கடுமையான வெளிநாட்டுச் செலாவணிக் கொள்கை

தேர்ச்சி 11.0: உற்பத்திகளை விநியோகிப்பதற்கு வியாபாரம் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 11.5: ஏற்றுமதி, இறக்குமதி நடைமுறைகளைக் கேட்டறிந்து வெளிநாட்டு வியாபாரத்தில் பிரவேசிப்பதற்கான ஆயத்தத்தை வெளிப்படுத்திக் காட்டுவார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- ஏற்றுமதி, இறக்குமதி நடைமுறைகளை விபரிப்பார்.
- ஏற்றுமதி, இறக்குமதி வியாபாரத்தின்போது பயன்படுத்தப்படும் ஆவணங்களைப் பட்டியற்படுத்துவார்.
- ஏற்றுமதி, இறக்குமதி வியாபாரத்துடன் தொடர்புடைய நிறுவனங்களைப் பட்டியற் படுத்துவார்.
- ஏற்றுமதி, இறக்குமதி நடைமுறைகளின் ஒவ்வொரு சந்தர்ப்பங்களின்போதும் தொடர்பு படும் நிறுவனங்கள், அவைகளினால் பயன்படுத்தப்படும் ஆவணங்கள், அவ்வாவணங் களின் முக்கியத்துவம் போன்ற தகவல்களை அட்டவணைப்படுத்துவார்.
- வெளிநாட்டு வியாபாரத்தின் போது பணக் கொடுப்பனவு இடம்பெறும் முறையினை வெவ்வேறாக விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- ஏற்றுமதி, இறக்குமதி நடைமுறைகளை விபரிக்கவும்.



- ஏற்றுமதி, இறக்குமதி வியாபாரத்தில் பயன்படுத்தப்படும் ஆவணங்களும், அவ் வாவணங்களின் முக்கியத்துவம், அவற்றை வழங்கும் நிறுவனங்கள் போன்ற விபரங்களை தெளிவுபடுத்திக் கொடுக்கவும்.



பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

பிரதிநிதி ஒருவர் மூலமே ஏற்றுமதி இறக்குமதி தொடர்பான கொடுக்கல் வாங்கல்கள் அனேகமாக இடம்பெறுகின்றது. ஆயினும் நேரடியாகக் கட்டளை இடப்பட்டு கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இடம்பெறும் சந்தர்ப்பங்களையும் காண முடியும். எவ்வாறான முறைகளைப் பின்பற்றப்பட்டு வந்தாலும் கூட ஏற்றுமதி இறக்குமதி நடைமுறைகளின்போது பயன்படுத்தப் படும் ஆவணங்களில் எவ்வித மாற்றங்களும் இடம்பெறாதிருக்கும்.

இறக்குமதி நடைமுறைகள்:

- வெளிநாட்டு வழங்குனர் ஒருவரைத் தெரிவு செய்தல்.
வழங்குனர்கள் தொடர்பான தகவல்களை வணிகக் கழகங்கள், சஞ்சிகைகள், வெளியீடுகள், வெளிநாட்டுத் தூதுவராலயங்கள், வியாபாரக் கண்காட்சிகள், வலைப் பின்னல்கள், இணையங்கள் என்பவற்றினூடாகப் பெற்றுப் பொருத்தமான வெளிநாட்டு வழங்குனரொருவரைத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும்.

- விலை விசாரணைக் கடிதம் அனுப்புதல்.
வழங்குனரொருவரைத் தெரிவு செய்ததன் பின்னர் தான் இறக்குமதி செய்வதற்காகக் கருதப்படும் பொருள்களின் விலை மட்டங்களை விசாரணை செய்யப்படும். இதற்காக விலை விசாரணையொன்றைத் தெரிவு செய்த வழங்குனருக்கு அனுப்பப்படும்.
- விலைக்கூற்றுப் பெறல்.
வழங்குனர் (ஏற்றுமதியாளர்) பொருள்களை வழங்குவதற்கு உடன்பட்ட விலை மட்டங்கள், நிபந்தனைகள் என்பவற்றை உள்ளடக்கியதாக விலை விசாரணைக்குப் பதிலாக விலைக் கூற்றொன்று இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்பப்படும்.
- இறக்குமதி அனுமதிப் பத்திரமொன்றைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
சில வகை உற்பத்திப் பொருள்களை இறக்குமதி செய்யும்பொழுது இறக்குமதி அனுமதிப்பத்திரமொன்றைப் பெற்றுக் கொள்ளுதல் வேண்டும். இது இறக்குமதி ஏற்றுமதிக் கட்டுப்பாட்டுத் திணைக்களத்தின் மூலம் வழங்கப்படும். இவ்வனுமதிப் பத்திரத்தை இறக்குமதி ஏற்றமதித் திணைக்களத்தின் மூலம் தேவையான பொருள்கள் தீர்மானிக்கப்பட்டதன் பின்னர் வழங்கப்படும்.
- கட்டளை (இன்டென்ட்) சமர்ப்பித்தல்.
வழங்குனரின் விலைக்கூற்றுக்கு இறக்குமதியாளர் உடன்படுமாக இருப்பின், கட்டளையொன்றைச் சமர்ப்பித்தல் வேண்டும். இக்கட்டளையை இன்டென்ட் எனும் பெயர் கொண்டும் அழைக்கப்படும்.
- ஏற்றுமதியாளருக்குக் கொடுப்பனவு தொடர்பான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுதல்.
அனேகமாக ஏற்றுமதியாளருக்கான கொடுப்பனவை மேற்கொள்வதற்காக நாணயக் கடிதங்களும் கடனட்டைகளும் பயன்படுத்தப்படும்.
- பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
உரிய கொடுப்பனவுகளைச் செலுத்தியதன் பின்னர் குறித்த ஆவணங்களைச் சமர்ப்பித்துப் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
கவனிக்கவும்:- தேவையான ஆவணங்கள் பற்றிய விபரம் பின்னர் விளக்கப்படும்.
- **ஏற்றுமதி நடைமுறைகள்:**
 - ஏற்றுமதியாளரொருவராகப் பதிவு செய்து கொள்ளல்.
 - வெளிநாட்டுக் கொள்வனவாளரை அறிந்து கொள்ளல்.
 - தேவைப்படுமாயின் ஏற்றுமதி அனுமதிப் பத்திரத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
 - இறக்குமதியாளரிடமிருந்து பெறப்பட்ட விலை விசாரணைக்குத் துலங்களாக விலைக் கூற்றொன்றை அனுப்புதல்.
 - இறக்குமதியாளரிடமிருந்து இன்டெண்டைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
 - கப்பலுக்குப் பொருட்தொகுதியை ஏற்றுவதற்குத் தேவையான இடத்தை ஒதுக்கிக் கொள்ளலும் தேவையான ஆவணங்களைத் தயாரித்தலும்.

- கப்பலுக்குப் பொருள்களை ஏற்றுவதற்குப் பொருத்தமான முறையில் பொருள்களைப் பொதி செய்தல்.
- ஏற்றுமதிப் பொருட்தொகுதியைக் காப்புறுதி செய்தல்.
- பொருள்களைக் கப்பலில் ஏற்றப்பட்டு சுமைச்சீட்டு / வார் நாமத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
- பணத்தைப் பெறுவதற்குரிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல்.



- இறக்குமதி ஏற்றுமதி வியாபாரத்தின்போது பயன்படுத்தப்படும் ஆவணங்களைப் பின்வருமாறு சுருக்கமாக விளக்க முடியும்.

- **இறக்குமதி / ஏற்றுமதி அனுமதிப்பத்திரம்**

இறக்குமதி ஏற்றுமதிகளின்போது அனுமதிப்பத்திரம் தேவைப்படும் பொருள்களை இறக்குமதி ஏற்றுமதிக் கட்டுப்பாட்டுத் திணைக்களத்தின் மூலம் பிரசித்தப்படுத்தப்படும். இதற்காகத் தொடர்புபடும் சில நிறுவனங்களைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.

உதாரணம்:-

- | | |
|----------------------|---|
| தேயிலை | - இலங்கைத் தேயிலைச் சபை |
| இரத்தினக் கற்களும் | |
| தங்க ஆபரணங்களும் | - இரத்தினக்கல் தங்க ஆபரண அதிகார சபை |
| மரக்கரி சுவைச்சரக்கு | |
| வெற்றிலை | - இறக்குமதி ஏற்றுமதிக் கட்டுப்பாட்டுத் திணைக்களம் |

- **கட்டளை / இன்டென்ட் (Indent / Order)**

வழங்குனரின் விலைக்கூற்றிற்கமைய அவரிடமிருந்து பொருள்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு இறக்குமதியாளரொருவர் உடன்படுவாராயின் இதற்காகக் கட்டளை யொன்று உரிய வழங்குனருக்கு அனுப்புதல் வேண்டும். வெளிநாட்டு வியாபாரத்தின் போது இக்கட்டளையை இன்டென்ட் என்ற பெயர் கொண்டு அழைக்கப்படும். இக்கட்டளை இடலை வலையமைப்பினூடாகவும் மேற்கொள்ள முடியும். இறக்குமதி யாளரொருவர் மூலம் வெளிநாட்டு வழங்குனரொருவருக்கு அனுப்பப்படும் இக்கட்டளையில் இறக்குமதியாளருக்குத் தேவையான பொருள்கள் தொடர்பான விபரங்கள், விலை, கப்பலில் ஏற்றுவதற்குரிய தகவல்கள் உள்ளடக்கப்படும்.

- **சுமைச்சீட்டு / வார்நாமம் (Bill of Lading / B/L)**

கப்பல் கம்பனியின் சார்பாக கப்பல் தலைவன் அல்லது அவரது பிரதிநிதியொருவர் மூலம் ஏற்றுமதியாளருக்கு வழங்கப்படும். சுமைச்சீட்டில் குறிப்பிடப்பட்ட பொருள் தொகுதி கப்பலினால் பொறுப்பேற்கப்பட்டது எனவும், அப்பொருள்கள் குறிப்பிடப்பட்ட நாட்டின் முறைமுகத்திற்குக் கொண்டு சென்று ஒப்படைக்கப்படும் எனவும் கப்பல் கம்பனியானது உடன்பாடு செய்யும். ஏற்றுமதியாளர் மூலம் இறக்குமதி யாளருக்கு இதன் பிரதியொன்று அனுப்பப்படுவதுடன் பொருள்களோடு கப்பல் குறிப்பிட்ட துறைமுகத்தை அடைந்தவுடன் இறக்குமதியாளருக்கு அப்பொருள்களின் உரிமையை உறுதிப்படுத்துவதற்கு இது அவசியமான ஆவணமொன்றாகும். பொருள்கள் தொடர்பான விபரம், ஏற்றுமதியாளரின் பெயர், இறக்குமதியாளரின் பெயர், கப்பலின் பெயர், பொருள்கள் அனுப்பப்படும் துறைமுகம் போன்ற விபரங்கள் இதில் உள்ளடங்கும்.

- **பட்டியல் / இன்வாய்ஸ் (Invoice)**

ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருள்களது விபரங்கள், விலைமட்டங்கள், கொடுப்பனவுக் கான நிபந்தனைகள், பயணப் பாதை நிராகரிப்பதற்கான நிபந்தனைகள் போன்ற விபரங்கள் உள்ளடக்கப்பட்ட ஆவணமொன்றாகும்.

- **உற்பத்தி நாட்டுச் சான்றிதழ் / தோற்றுவாய்ச் சான்றிதழ் (Letter of Origin)**

கப்பலிலேற்றப்பட்ட பொருள்கள் ஏற்றுமதி செய்யப்படும் நாட்டிலே உற்பத்தி செய்யப்பட்டது என உறுதிப்படுத்தப்பட்டு ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட வணிகக் கழகத்தின் மூலம் அல்லது அரசு நிறுவனமொன்றினால் வழங்கப்படும் ஆவணமொன்றாகும். வரிச் சலுகைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காகவே இவ்வாவணம் முக்கியமாக இருக்கின்றது.

உதாரணம்:- இலங்கையிலிருந்து ஐரோப்பியச் சங்க நாடுகளுக்குப் பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்யும் பொழுது அப்பொருள் இலங்கையில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டது என்பதற்கான உற்பத்தி நாட்டுச் சான்றிதழ் முதலீட்டுச் சபையின் மூலமோ அல்லது கைத்தொழில் அமைச்சின் மூலமோ வழங்கப்படும்.

- **நாணயக் கடிதம் (Letter of Credit [L/C])**

ஏற்றுமதி இறக்குமதி வியாபாரத்தின்போது ஏற்றுமதியாளருக்குப் பணம் செலுத்துவதற்காகப் பெரும்பாலும் பயன்படுத்தப்படும் ஊடகமொன்றாகும். இறக்குமதியாளரின் வேண்டுகோளுக்கமைய இறக்குமதியாளரின் சார்பாக அவரது வங்கியின் மூலம் ஏற்றுமதியாளரின் வங்கிக்கு நாணயக் கடிதம் வழங்கப்படும். ஏற்றுமதியாள ரொருவர் மூலம் இறக்குமதியாளருக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருள்களுக்குப் பணம் செலுத்துவதை உறுதிப்படுத்துவதற்காக இறக்குமதியாளரின் வங்கியினால் வழங்கப்படும் ஆவணத்தையே இது குறிக்கின்றது.

- **இறக்குமதிக் குறிப்பு (Import entry)**

இறக்குமதியாளர் சார்பாக துறைமுகத்திற்குக் கிடைக்கப் பெற்றிருக்கும் பொருள்கள் தொடர்பான உரிமையை வெளிப்படுத்துவதற்காக இறக்குமதியாளர் அல்லது அவரது பிரதிநிதியின் மூலம் சுங்கத்திற்குச் சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டிய ஆவணத்தையே இது குறிக்கின்றது. சுமைச்சீட்டு அல்லது இன்வாய்ஸின் உதவி கொண்டு இவ்வாவணம் தயாரிக்கப்படும்.

- **ஏற்றுமதிக் குறிப்பு (Export entry)**

ஏற்றுமதியாளர் ஏற்றுமதி செய்வதற்கு எதிர்பார்க்கும் பொருள்கள் தொடர்பாக முழுமையான விபரங்கள் உள்ளடக்கப்பட்டு ஏற்றுமதியாளரால் இறக்குமதி செய்யும் நாட்டின் சுங்கத்திற்குச் சமர்ப்பிக்கப்படும் ஆவணத்தையே இது குறிக்கும்.

- **காப்புறுதிப் பத்திரம் (Insurance Certificate)**

ஏற்றுமதிக்குரிய பொருள் தொகுதியினை ஏற்றுமதி செய்யும்பொழுது அப்பொருள் தொகுதியைக் காப்புறுதி செய்து ஏற்றுமதியாளர் அல்லது இறக்குமதியாளர் பெற்றுக் கொள்ளும் காப்புறுதிப் பத்திரத்தையே இது குறிக்கின்றது. விற்பனை

ஒப்பந்தத்திற்கமைய காப்புறுதிப்பத்திரத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளல் ஏற்றுமதியாளர் அல்லது இறக்குமதியாளரினால் மேற்கொள்ளப்படும்.

- **கப்பல் தளச்சீட்டு (Warfingers Receipt)**

சங்கத்திற்குப் பொருள்கள் ஒப்படைக்கப்பட்டதன் பின்னர் அப்பொருள்கள் பொறுப் பேற்கப்பட்டது எனக் குறிப்பிட்டு சங்கத்தினால் ஏற்றுமதியாளருக்கு வழங்கப்படும் ஆவணமாகும்.

- **நட்டாட்டுக் கடிதம் (Letter of Indemnity)**

குற்றமுள்ள சுமைச்சீட்டினை வழங்கி இருக்கும் சந்தர்ப்பத்தின் போது உடைதல், பழுதடைதல் காணப்படும்பொழுது அப்பொருள் தொகுதியில் எதிர்காலத்தில் ஏற்படக்கூடிய அனைத்து நட்ட இடர்களும் ஏற்றுமதியாளரினால் பொறுப்பேற்கப்படும் எனக் குறிப்பிடப்பட்டு தூய சுமைச்சீட்டொன்றைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காக அவரினால் கப்பல் தலைவனுக்கு வழங்கப்படும் ஆவணமொன்றாகும்.

கப்பலுக்கு ஏற்றப்பட்ட பொருள்கள் நல்ல நிலைமையில் காணப்படும் போது வழங்கப்படும் சுமைச்சீட்டு தூய சுமைச்சீட்டு என அழைக்கப்படும். கப்பலுக்கு ஏற்றப்படும் பொருள்களில் சில அல்லது அனைத்தும் பழுதடைந்து, உடைந்து காணப்படுகின்றது எனக் குறிப்பிடப்பட்டு வழங்கப்படும் ஆவணம் குற்றமுடைய சுமைச்சீட்டு என்றழைக்கப்படும்.

- **சுகநலச் சான்றிதழ் (Sanitary Certificate / Health Certificate)**

இறக்குமதி நாட்டின் தேவைக்கேற்ப ஒரு நாடு ஏற்றமதி செய்யப்படுகின்ற சில விவசாய உற்பத்திப் பொருட்களின் பாவனைப் பொருத்தப்பாட்டினை உறுதிப் படுத்தி அந்நாட்டிலுள்ள ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட நிறுவனமொன்றினால் வழங்கப் படுகின்ற ஆவணமொன்றாகும்.

உதாரணம்:- - விவசாய உற்பத்திகளுக்கு விவசாயத் திணைக்களம்
- மீன்பிடி உற்பத்திப் பொருட்களுக்கு மீன்பிடி மற்றும் நீர் வள அபிவிருத்தி அமைச்சு

- **கட்டுண்ட பண்டகசாலை / குத அனுமதிப்பத்திரம் (Ware House)**

துறைமுகத்திற்கு அண்மித்ததாகக் காணப்படும் களஞ்சியசாலையானது கட்டுண்ட பண்டகசாலை (Ware house) என்றழைக்கப்படும். கட்டுண்ட பண்டகசாலையொன்றில் பொருள்கள் களஞ்சியப்படுத்தப்பட்டதன் பின்னர் குதத்தின் அதிகாரியினால் அது தொடர்பாக உறுதிப்படுத்தப்பட்டு இறக்குமதியாளருக்கு வழங்கப்படும் ஆவணமே கட்டுண்ட பண்டகசாலை அனுமதிப்பத்திரமாகும்.

கட்டுண்ட பண்டகசாலையில் இருக்கும் பொழுது பொருள்களின் உரிமையை வேரொருவருக்குச் சாட்டுதல் செய்வதாக இருப்பின் குத அனுமதிப் பத்திரத்தைச் சாட்டுதல் செய்வதன் மூலம் அதனைச் செய்ய முடியும். எனவே குத அனுமதிப் பத்திரம் சாட்டுதல் செய்யக்கூடிய பத்திரமொன்றாகும்.

- வெளிநாட்டு வியாபாரத்தில் பணம் செலுத்துவதற்காகப் பயன்படுத்துகின்ற முறைகளை பின்வருமாறு விளக்கலாம்.

- நாணயக்கடிதம்
- வங்கி ஆணை

நபரொருவர் தனது வங்கிக்கு உரிய பணத்தொகையினையும் உரிய கட்டணங்களையும் செலுத்தி வழங்கப்பட்ட ஆலோசனைகளுக்கேற்ப பெயர் குறிப்பிடப்பட்ட நபருக்கு அப்பணத் தொகையைச் செலுத்துமாறு கட்டளையிட்டு, பணத்தை அனுப்பும் நபரின் வங்கியினால் காசு கிடைக்க வேண்டிய நபரின் வங்கிக்கு அல்லது பிரதிநிதி வங்கிக்கு வழங்குகின்ற ஆவணமாகும். இது உள்நாட்டு மற்றும் வெளிநாட்டுப் பணக்கொடுப்பனவுகளுக்காகப் பயன்படுத்தப்படும்.

- இலத்திரனியல் கொடுப்பனவு முறைகள்:
தற்காலத்தில் இணைய வலையமைப்பினைப் பயன்படுத்தி பணத்தினை உடனடியாக செலுத்தக்கூடிய முறைகள் இதில் உள்ளடங்கும்.

உதாரணம்:- கடன் அட்டை (Credit Card)

பணக் கொடுப்பனவுகளுக்கு இம்முறையானது கூடுதலாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. VISA, Master, American Express போன்ற அட்டைகளை வங்கியினூடாகப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும் என்பதுடன், இணையத்தினூடாகக் கொடுப்பனவுச் சாதனமொன்றாக இவைகள் பயன்படுத்தப்படும்.

- இணைய வலையமைப்பு முற்செலுத்துகை அட்டை (Internet Pre paid card)
தேவையான பணத்தொகையினை உரிய அட்டையில் வைப்பிலிட்டு தேவையான கொடுப்பனவை மேற்கொள்வதற்கு தற்காலிகமாகப் பயன்படுத்துகின்ற அட்டை யொன்றாகும்.

- இணைய முற்செலுத்துகை வசதிகள் (Internet Pre paid facility)
தனது வங்கிக் கணக்கினூடாகக் கொடுப்பனவுகள் மேற்கொள்ளப்படுவதுடன் கொடுப்பனவிற்கான கட்டளையினை வழங்குவதற்கு இணைய வங்கி வசதிகள் (Internet Banking) பயன்படுத்தப்படும். தற்காலத்தில் பெரும்பாலான வங்கிகள் கணக்குரிமையாளருக்கு இவ்வசதிகளை வழங்கி இருப்பதுடன், இச்சேவைகள் தேவைப்படுவோர் தம்மைப் பதிவு செய்து தமக்குக் கிடைக்கும் கணக்குரியமையாளர் பெயர் மற்றும் இரகசிய இலக்கம் என்பனவற்றைப் (User name, Password) பயன்படுத்தி உரிய வலையமைப்பில் பிரவேசித்துக் கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்ளலாம்.

- இலத்திரனியல் கொடுப்பனவுச் சேவை நிறுவனங்களினூடாகக் கொடுப்பனவுகளை செய்தல் (Electronic payment system)

ஏதாவது கொடுப்பனவொன்றை மேற்கொள்ளும்போது உரிய பொருள் அல்லது சேவையினை வழங்கிய நிறுவனத்திற்கு நேரடியாகக் கொடுப்பனவுகளைச் செலுத்தாமல் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட கொடுப்பனவு நிறுவனமொன்றினூடாகக் கொடுப்பனவை மேற்கொள்ளும் முறையொன்றாகும்.

உதாரணம்:- w.w.w.paypal.com

இம்முறையில் கொடுப்பனவை மேற்கொள்ளும்போது முதலாவதாக paypal முறைமையில் பதிவு செய்வதுடன் வங்கிக் கணக்கு அல்லது கடன் அட்டைத் தகவல்களை paypal நிறுவனத்திற்கு வழங்கி, paypal முறைமையினூடாக கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்ள முடியும். இதன்போது கணக்குத் தொடர்பான தகவல்கள் வெளிநபர்களுக்கு வழங்கப்படமாட்டாது.

தேர்ச்சி 11.0: உற்பத்திகளை விநியோகிப்பதற்கு வியாபாரம் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 11.6: சர்வதேச சங்கங்கள், வியாபார ஒப்பந்தங்கள், அமைப்புக்கள் என்பனவற்றின் செயற்பாடுகள் வெளிநாட்டு வியாபாரத்தின் மேம்பாட்டிற்குப் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

பாடவேளைகள்: 08

கற்றற் பேறுகள்:

- வெளிநாட்டு வியாபாரத்திற்குப் பங்களிப்புச் செய்யும் வியாபாரச் சங்கங்கள், வியாபார ஒப்பந்தங்கள், சர்வதேச அமைப்புக்கள் என்பவற்றிற்கான உதாரணங்களைச் சமர்ப்பிப்பார்.
- வியாபாரச் சங்கங்கள் (வியாபார வலயம்) வெளிநாட்டு வியாபார மேம்பாட்டிற்குச் செலுத்தும் பங்களிப்பினை மதிப்பார்.
- வியாபார ஒப்பந்தங்கள், சர்வதேச அமைப்புக்கள் என்பன வெளிநாட்டு வியாபாரத்தில் ஏற்படுத்தும் தாக்கத்தைப் பகுப்பாய்வு செய்வார்.
- வெளிநாட்டு வியாபாரத்தின் போக்குகளைத் தேடியறிவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- பின்வரும் அட்டைகளை ஒவ்வொன்றாக மாணவர்களுக்குக் காட்சிப்படுத்தவும்.

இறக்குமதி செய்யப்படும் மோட்டார் வாகனங்களுக்கான சுங்கவரி உயர்வடைதல்.

GSP + சலுகை மீண்டும் இலங்கைக்கு

உலக சந்தையின் எரிபொருளின் விலை உயர்வடைதல்

சர்வதேச நிதியத்தின் மூலம் இலங்கைக்குக் குறைந்த வட்டியில் கடன்

- பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படுமாறு கலந்துரையாடலொன்றைக் கட்டியெழுப்பவும்.
 - சுங்கவரி அதிகரிப்பானது இறக்குமதிக்குத் தடையொன்றாகும் என
 - GSP + சலுகை கிடைப்பதன் மூலம் ஏற்றுமதி அதிகரிக்கும் என
 - சர்வதேச நிறுவனங்கள் வியாபாரத்திற்கு நிதி உதவிகள் வழங்கப்படும் என
 - உலக சந்தையின் நிகழ்வுகள் இலங்கையின் வியாபாரத்திற்குத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் என
- பிரச்சினைகளைத் தீர்த்துக் கொள்வதற்கும் சர்வதேச வியாபாரத்தை மேம்படுத்திக் கொள்வதற்கும் நாடுகளுக்கிடையிலான ஒத்துழைப்பினை ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்கும் சர்வதேச அமைப்புக்களையும் ஒப்பந்தங்களையும் ஏற்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும் எனத் தெளிவுபடுத்தவும்.

- இவ்வாறான சங்க அமைப்புகளுக்கும் ஒப்பந்தங்களுக்குமான உதாரணங்களைக் கலந்துரையாடவும்.
- அவ்வாறான சங்கங்கள், அமைப்புகள், ஒப்பந்தங்கள் என்பன வெளிநாட்டு வியாபாரத்தில் ஏற்படுத்தும் தாக்கங்களைச் சுட்டிக் காட்டி வெளிநாட்டு வியாபாரத்தின் போக்கினைக் கலந்துரையாடவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- சில நாடுகள் ஒன்றிணைந்து வரி, சுங்கவரி மற்றும் வியாபாரம் தொடர்பான ஒப்பந்தமொன்றை உருவாக்கிக் கருமமாற்றும் சுதந்திர வியாபாரப் பிரதேசம் வியாபார வலயம் (Trade Bloc) என்றழைக்கப்படும்.
- இதனை வியாபார வலயம், சுதந்திர வியாபாரப் பிரதேசம், வியாபாரக் கூட்டு, வியாபாரச் சங்கங்கள் எனும் பெயர்களினாலும் அழைக்கப்படும்.

வியாபார வலயம்:

வியாபார வலயங்களுக்கான உதாரணங்களில் சில பின்வருமாறு:

- ஐரோப்பிய சங்கம் (EU)
- ஆசியான் அமைப்பு (ASEAN)
- 8 நாடுகளின் குழு (G8)

ஐரோப்பிய சங்கம் - European Union (EU)

ஐரோப்பியாவில் அமைந்துள்ள 26 நாடுகளைக் கொண்ட அமைப்பு இதுவாகும். 1957 இல் ஆறு ஐரோப்பிய நாடுகளினால் கையொப்பமிடப்பட்ட உரோம ஒப்பந்தத்தி னூடாக (Treaty of Rome) ஆரம்பிக்கப்பட்ட ஐரோப்பியப் பொருளாதார அமைப்பே (European Economic Community) இதன் ஆரம்பமாகும்.

இதன் அங்கத்துவ நாடுகள் பொதுவான வியாபார ஒப்பந்தம், விவசாய மற்றும் மீன் பிடிக்கொள்கை, பிரதேச அபிவிருத்திக்கொள்கை என்பவற்றை நடைமுறைப்படுத்தி வருவதுடன் 1999 இல் EU இன் மூலம் யூரோ (Euro) எனும் பெயரில் பொதுவான நாணய அலகொன்றும் அறிமுகம் செய்யப்பட்டது.

EU அங்கத்துவ நாடுகள்:

- | | | | |
|---------------------------------|---------------|-----------------|--------------|
| • ஒஸ்ரியா | • பெல்ஜியம் | • போலந்து | • பின்லாந்து |
| • செக் குடியரசு (zech Republic) | • டென்மார்க் | • சொல்வேனியா | • பிரான்ஸ் |
| • இத்தாலி | • லிதுவேனியா | • சைப்பிரஸ் | • ஜேர்மன் |
| • மோல்டா | • நெதர்லாந்து | • ஐஸ்லாந்து | • கிரீஸ் |
| • ரூமேனியா | • பல்கேரியா | • லக்சம்பேக் | • ஸ்பெயின் |
| • சுவீடன் | • எஸ்டோனியா | • போர்த்துக்கல் | • ஹங்கேரி |
| | • லத்மியா | • ஸ்பெயின் | |

- தென்கிழக்காசிய நாடுகளின் சங்கம் (ஆசியான் அமைப்பு)

Association of South East Asian Nations (ASEAN)

தென்கிழக்காசியாவில் 10 நாடுகளின் அரசியல் மற்றும் பொருளாதார ஒத்துழைப்புக் கான சங்கமாகும். 1961இல் பிலிப்பைன்ஸ், மலேசியா, தாய்லாந்து போன்ற மூன்று நாடுகள் ஒன்று சேர்ந்து ஆரம்பிக்கப்பட்ட ஆசியான் அமைப்பே (Association of South East Asia) இதன் ஆரம்பமாகும். மேற்குறிப்பிட்ட மூன்று நாடுகளுடன் 1967 இல் இந்தோனேசியா, சிங்கப்பூர் என்பன ஒன்று சேர்ந்து ஏசியன் (ASEAN) அமைப்பு ஆரம்பிக்கப்பட்டது.

ஆசியான் (ASEAN) அங்கத்துவ நாடுகள்:

- பிலிப்பைன்ஸ்
- இந்தோனேசியா
- வியட்நாம்
- காம்பூச்சியா
- மலேசியா
- சிங்கப்பூர்
- லாவோஸ்
- தாய்லாந்து
- புருணை
- மியன்மார்

எட்டு நாடுகளின் குழு - Group of Eight (G8)

உலகிலுள்ள பிரதானமான 8 நாடுகள் ஒன்றிணைந்து அமைக்கப்பட்ட சர்வதேச சங்கம் இதுவாகும். 1973 இல் உருவான எரிபொருள் தொடர்பான பிரச்சினை, பூகோள ரீதியில் உருவான பொருளாதார மந்தநிலை என்பன இச் சங்கம் உருவாவதில் செல்வாக்குச் செலுத்தியதுடன் 1974 இல் ஐக்கிய அமெரிக்கக் குடியரசு, மேற்கு ஜேர்மன், ஐப்பான், பிரான்ஸ் என்பன சட்டரீதியற்ற முறையில் குழுவொன்றாக ஒன்றிணைந்தமை இதன் ஆரம்பமாகும். 1997 இல் ரஷ்யா சட்டரீதியான முறையில் G7 அமைப்புடன் தொடர்புபட்டதுடன் இது G8 எனப் பெயரிடப்பட்டது.

G8 இன் அங்கத்துவ நாடுகள்:

- ஐக்கிய அமெரிக்கக் குடியரசு (USA)
- ஐக்கிய இராச்சியம் (UK)
- இத்தாலி
- பிரான்ஸ்
- மேற்கு ஜேர்மன்
- கனடா
- ரஷ்யா
- ஐப்பான்

வியாபார ஒப்பந்தம்:

இரு நாடுகள் அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட நாடுகள் குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியொன்றினுள் வியாபாரப் பொருள்களைப் பரிமாறிக் கொள்வதற்காக ஏற்படுத்திக் கொள்ளப்படும் உடன்பாடு வியாபார ஒப்பந்தம் எனப்படும். இரு நாடுகளுக்கிடையே ஏற்படுத்திக் கொள்ளப்படும் ஒப்பந்தம் இருபக்க ஒப்பந்தம் எனவும் பல நாடுகளுக்கிடையே ஏற்படுத்திக் கொள்ளப்படும் ஒப்பந்தம் பலபக்க ஒப்பந்தம் எனவும் குறிப்பிடப்படும். வியாபார ஒப்பந்தங்களுக்கான உதாரணங்களுள் சில பின்வருமாறு:

- வட அமெரிக்கச் சுதந்திர வியாபார ஒப்பந்தம் (NAFTA)
- தெற்காசிய சுதந்திர வியாபார வலயம் (SAFTA)
- ஆசிய பசுபிக் வியாபார ஒப்பந்தம் (APTA)

வட அமெரிக்கச் சுதந்திர வியாபார ஒப்பந்தம்

North American Free Trade Agreement (NAFTA)

ஐக்கிய அமெரிக்கக் குடியரசு, கனடா, மெக்சிகோ போன்ற மூன்று நாடுகள் அங்கத்துவம் பெறும் இவ்வொப்பந்தமானது 1994 ஜனவரி 1 ஆம் திகதியில் ஆரம்பிக்கப் பட்டது. இம்மூன்று நாடுகளுக்கிடையிலான வியாபாரத் தடைகளை அகற்றுதல், தீர்வை வரிகளை அகற்றுதல், ஊழியர்களைப் பரிமாறிக் கொள்ளுதல் என்பன தொடர்பான நிபந்தனைகள் ஒப்பந்தத்தில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளது. மேற்குறிப்பிட்ட மூன்று நாடுகளினதும் உற்பத்திப் பொருள்கள் மாத்திரம் இவ்வொப்பந்தத்தில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளமை இவ்வொப்பந்தத்தின் விசேட பண்பொன்றாகும்.

ஏனைய நாடுகளில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்கள் இம்மூன்று நாடுகளிடையே பரிமாற்றப்படும் பொழுது சுங்கவரி அமூல்படுத்தப்படும். ஐக்கிய அமெரிக்கக் குடியரசில்

உற்பத்தி செய்யப்பட்டவை (Mading USA) கனடாவில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டவை (Mading Canada) அல்லது மெக்சிகோவில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டவை (Mading Maxico) எனக் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள உற்பத்திப் பொருள்களுக்கு மட்டுமே சுங்க வரியிலிருந்து விலக்களிக்கப்படும்.

தெற்காசிய சுதந்திர வியாபார வலயம் - South Asian Free Trade Area (SAFTA)

சார்க் வலய நாடுகளுக்கிடையிலான ஒத்துழைப்பினை விரிவுபடுத்துவதற்கும் தெற்காசியவில் சுதந்திர வியாபாரப் பிரதேசமொன்றை உருவாக்குவதற்கும் சார்க் வலய நாடுகளின் பொருளாதார முறைமையினை பூகோளமயமாதலில் ஏற்புடைய தாக்குவதற்கும் உருவாக்கப்பட்ட உடன்பாடாகும்.

2004 ஆம் ஆண்டில் இஸ்லாமாபாத்தில் இடம்பெற்ற 12 ஆவது SAARC மாநாட்டின் போது இவ்வொப்பந்தம் கையொப்பமிடப்பட்டது.

சப்தா (SAFTA)

இவ்வொப்பந்தம் வந்ததன் பின்னர் ஒப்பந்தத்தில் கைச்சாத்திடப்பட்ட நாடுகளிடையே எவ்விதத் தடைகளுமின்றிச் சுங்கவரியினை நீக்குதல் துறைமுக மற்றும் போக்குவரத்து வசதிகளை ஏற்படுத்திக் கொடுத்தல், வியாபாரத்துடன் தொடர்புடைய சேவைகளை வழங்கல் என்பன தொடர்பிலான பொதுவான உடன்பாடொன்று ஏற்படுத்திக் கொள்ளப் பட்டது.

ஆசியா - பசுபிக் வியாபார ஒப்பந்தம் - Asia - Pacific Trade Agreement (APTA)

1975 ஆம் ஆண்டில் பாங்கொக் ஒப்பந்தம் எனும் பெயரில் ஆரம்பிக்கப்பட்ட இவ்வொப்பந்தமானது 2005 நவம்பர் 02 ஆம் திகதியிலிருந்து ஆசிய பசுபிக் வியாபார ஒப்பந்தம் எனப் பெயரிடப்பட்டது. இதன் அங்கத்துவ நாடுகளாவன பங்களாதேஷ், சீனா, இந்தியா, லாவோஸ், மொன்கோலியா, இலங்கை, தென்கொரியா என்பனவே அவைகளாகும். ஆசியா, பசுபிக் வலயத்திலுள்ள மிகப் பழைய முன்னணி வியாபார ஒப்பந்தமே இவ்வொப்பந்தமாகும்.

அங்கத்துவமற்ற நாடுகளிலிருந்து பொருள்கள், சேவைகளை இறக்குமதி செய்வதை விட மிக சலுகைகளுடன் அங்கத்துவ நாடுகளிலிருந்து பொருள்கள் சேவைகளை இறக்குமதி செய்யக்கூடியவாறு வியாபாரத் தடைகளை இயலுமான வரையில் குறைத்து அங்கத்துவ நாடுகளிடையே பொருளாதார அபிவிருத்தியினை விரைவு படுத்துவது இவ்வொப்பந்தத்தின் நோக்கமாகும்.

சர்வதேச அமைப்புக்கள்

வெளிநாட்டு வியாபாரத்திற்கு எதிரான தீர்வைகள், செலாவணிக் கட்டுப்பாட்டுச் சட்ட திட்டங்கள், சுங்கச் சட்ட திட்டங்கள் போன்ற பல்வேறு தடைகளைக் குறைப்ப தற்காக உருவாக்கப்பட்டிருக்கும் அமைப்புக்கள் சர்வதேச அமைப்புக்கள் என்றழைக்கப்படும்.

அவ்வாறான சர்வதேச அமைப்புக்களுக்கான உதாரணங்களுள் சில பின்வருமாறு:

- உலக வியாபார அமைப்பு (WTO)
- சார்க் அமைப்பு (SAARC)
- ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி (ADB)
- உலக வங்கி (IBRD)
- சர்வதேச நாணய நிதியம் (IMF)

உலக வியாபார அமைப்பு - World Trade Organization (WTO)

சர்வதேச வியாபாரத்தை இலகுபடுத்துவதற்காகவும் மேற்பார்வை செய்வதற்காகவும் ஆரம்பிக்கப்பட்ட சர்வதேச அமைப்பொன்றாகும். 1995 ஜனவரி 1 இல் ஆரம்பிக்கப்பட்ட இவ்வொழுங்கமைப்பு பூகோள ரீதியில் நாடுகளுக்கிடையே வியாபாரச் சட்ட திட்டங்கள் தொடர்பில் கருமமாற்றும். WTO வின் பிரதான காரியாலயம் சுவிற்சர்லாந்தின் ஜெனிவா எனும் நகரத்தில் அமைந்துள்ளது. வியாபாரத்தின் மேம்பாட்டிற்காக நாடுகளுக்கிடையில் கலந்துரையாடல்களை நடாத்துவதற்குச் சந்தர்ப்பத்தைப் பெற்றுக் கொடுப்பதும், வியாபாரத் தடைகளைக் குறைப்பதும் அங்கத்துவ நாடுகளில் வாழும் மக்களின் நலன்களை மேம்படுத்துவதும் WTO வின் முக்கிய இலக்குகளாகும்.

தெற்காசிய வலய நாடுகளின் ஒத்துழைப்பிற்கான சங்கம்

South Asian Association for Regional Co-operation (SAARC)

தெற்காசிய நாடுகள் எட்டினது பொருளாதார மற்றும் அரசியல் அமைப்பாகும். 1985 டிசம்பர் 8ம் திகதி இவ்வமைப்பு உருவாக்கப்பட்டது.

SAARC அமைப்பின் ஒத்துழைப்பிற்கான செயற்பாடுகள் பின்வரும் துறைகளின் கீழ் இடம்பெறும்.

- விவசாயம் மற்றும் கிராமிய அபிவிருத்தி
- தொலைத்தொடர்பு, விஞ்ஞான தொழில்நுட்பம் மற்றும் காலநிலையியல்
- சுகாதாரமும் மற்றும் குடித்தொகைக் கருமங்களும்
- போக்குவரத்து
- மனித வள அபிவிருத்தி

சார்க் (SAARC) அமைப்பின் அங்கத்துவ நாடுகள்

- இலங்கை • இந்தியா • பாகிஸ்தான் • பங்களாதேஷ்
- நேபாளம் • மால்தீவு • பூட்டான் • ஆப்கானிஸ்தான்

ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி - Asian Development Bank (ADB)

1966 டிசம்பர் 19 ஆம் திகதி ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கியானது ஆரம்பிக்கப்பட்டது. பிலிப்பைன்சின் மணிலா நகரில் தலைமையகம் அமைக்கப்பட்டுள்ளது. தற்போது இதில் 67 நாடுகள் அங்கத்துவம் பெற்றுள்ளதுடன் இவற்றுள் 48 நாடுகள் ஆசியா வலயத்தையும், 19 நாடுகள் பசுபிக் வலயத்தையும் சேர்ந்தவைகளாகும். அங்கத்துவ நாடுகளின் சமூக மற்றும் பொருளாதார அபிவிருத்தியினை மேம்படுத்துவது இதன் நோக்கமாகும். இதற்காக அங்கத்துவ நாடுகளுக்கு கடன்களையும் ஏற்பாடுகளையும் வழங்கி அந்நாடுகளின் வறுமையினை நீக்குவதற்கு இவ்வங்கியானது செயற்படுகின்றது.

மறுசீரமைப்பு மற்றும் அபிவிருத்தி தொடர்பான சர்வதேச வங்கி (உலக வங்கி)

International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)

2 ஆம் உலக யுத்தத்தின் காரணமாக அழிவுற்ற ஐரோப்பாவின் பொருளாதாரத்தைக் கட்டியெழுப்புவதற்காக பிரிட்டின் வூட்ஸ் (Bretton Woods) ஒப்பந்தத்தினூடாக 1945 டிசம்பர் 27 ஆம் திகதியில் ஆரம்பிக்கப்பட்டது.

அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளின் வறுமையினைக் குறைக்கும் நோக்கில் அந்நாடுகளின் அபிவிருத்தி வேலைத் திட்டங்களுக்குக் கடன் வழங்கும் வங்கியாக இவ்வங்கி கருமமாற்றுகின்றது.

வளமான எழுச்சிக்காக கருமமாற்றுதல், வறுமையினைக் குறைத்தல் என்பன உலக வங்கியின் பிரதான இலக்காகும்.

சர்வதேச நாணய நிதியம் - International Monetary Fund (IMF)

நிதி மற்றும் தொழில்நுட்ப உதவிகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதும் செலாவணி விகிதம் கொடுப்பனவு மீதிகள் என்பனவற்றை பார்வை செய்யும் சர்வதேச அமைப்பாக (IMF) ஐக் குறிப்பிட முடியும். இதன் பிரதான அலுவலகம் ஐக்கிய அமெரிக்காவின் வொசிங்டன் நகரில் அமைந்துள்ளது.

இது உலக நாடுகளின் நிதி ஒத்துழைப்பினை மேம்படுத்துதல், நிதி உறுதித் தன்மையினை உறுதிப்படுத்துதல், சர்வதேச வியாபாரத்திற்கான வசதிகளைப் பெற்றுக் கொடுத்தல், வேலைவாய்ப்புக்களை விரிவுபடுத்தல், வளமான பொருளாதார அபிவிருத்தி மற்றும் வறுமையினைக் குறைத்தல் என்பவற்றை நோக்காகக் கொண்டு ஆரம்பிக்கப்பட்டது.

- வியாபார சங்கங்கள் வியாபார ஒப்பந்தங்கள், சர்வதேச அமைப்புக்கள் என்பன வெளிநாட்டு வியாபாரத்தில் பல்வேறு தாக்கங்களை ஏற்படுத்தும்.
உதாரணம்:
 - சுதந்திரமான வியாபாரத்திற்கு எதிராகச் சங்கவரி மற்றும் சங்கவரி அல்லாத தடைகள் நீங்குதல்.
 - நாடுகளுக்கிடையிலான ஒத்துழைப்பு மேம்படல்.
 - வியாபார ஒப்பந்தங்களினூடாகத் தமது நாடுகளின் உற்பத்திகளுக்கு நிலையான சந்தையொன்று கிடைக்கப் பெறல்.
 - நிலையான விலையொன்று கிடைப்பதனால் விலை ஏற்ற இறக்கங்களினால் ஏற்படக்கூடிய பிரதிகூலங்கள் குறைவடைதல்.
 - அங்கத்துவ நாடுகள் சகலவற்றிற்கும் சமமான உரிமைகள் கிடைக்கப் பெறல்.
 - பூகோள ரீதியான நிதி ஒத்துழைப்பு அதிகரித்தலும் நிதி உறுதித் தன்மையினை உறுதிப்படுத்துதலும்.
 - வேலைவாய்ப்புக்கள் விரிவடைதலும், வளமான பொருளாதார அபிவிருத்தியும், வறுமை குறைவடைதலும்.
- வெளிநாட்டு வியாபாரத்தின் நவீன போக்குகளுள் சில பின்வருமாறு:
 - இலத்திரனியல் வணிகத்தின் மூலம் வெளிநாட்டு வியாபாரம் உலகம் முழுவதும் விரிவடைந்தமை.
 - பொருளாதார அபிவிருத்தியினைத் துரிதப்படுத்துவதற்கும், பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளுக்குச் சிறப்பாக முகம் கொடுப்பதற்கும் புதிய வியாபார வலையமைப்புக்கள் மற்றும் வியாபாரக் கூட்டுக்கள் உருவாதல்.
 - பாரம்பரிய ஏற்றுமதிகளில் மட்டும் தங்கியிராது உயர் தொழில்நுட்பத்துடன் கூடிய உற்பத்திகளைப் பன்முகப்படுத்தல் தொடர்பில் கவனம் செலுத்துதல்.
 - அதிகூடிய பெறுமதிகளுடனான உற்பத்திகளை ஊக்குவிப்பதற்காக வெளிநாட்டு வியாபாரக் கொள்கைகளில் ஈடுபடல்.
 - இலங்கையின் ஏற்றுமதிப் பண்டப் பொதி தொடர்பில் நிகழ்காலத்தில் கவனம் செலுத்தப்படல்.

கணிப்பீடும் மதிப்பீடும்:

- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்து பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- சர்வதேச வியாபாரச் சங்கங்கள், வியாபார ஒப்பந்தங்கள், அமைப்புக்கள் என்பவற்றை உள்ளடக்கிய மூன்று தொகுதிகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளது.
 - A - சங்கங்கள் - EU
- ASEAN
- G8
 - B - ஒப்பந்தங்கள் - NAFTA
- SAFTA
- APTA
 - C - அமைப்புக்கள் - WTO
- IBRD
- IMF
- உங்களது குழுவிற்குக் கிடைக்கப் பெறும் தொகுதி தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவும்.
- அத்தொகுதியில் உள்ளடக்கப்படும் சங்கம் / ஒப்பந்தம் / ஒழுங்கமைப்பு என்பவற்றிற்கான பின்வரும் தகவல்களை குழுக் கலந்துரையாடல் மூலம் பெற்றுக் கொள்ளவும்.
 - அழைக்கப்படும் முழுமையான பெயர்
 - தொடக்கம்
 - உரிய நாடுகள்
 - நோக்கங்களும் கருமங்களும்
 - வெளிநாட்டு வியாபாரத்தின் மேம்பாட்டில் ஏற்படுத்தும் தாக்கங்கள்
- நீங்கள் பெற்றுக் கொண்ட தகவல்களின் உதவியுடன் ஆக்கபூர்வமான சிறிய கையேடொன்றைத் தயாரிக்கவும்.

- மாணவர்களின் ஆக்கங்களைக் குழுக்களிடையே பரிமாறச் செய்து அவற்றில் உள்ளடங்கும் தகவல்களை அறிந்து கொள்ளுமாறு மாணவர்களுக்கு ஆலோசனை வழங்கவும்.

தேர்ச்சி 11.0: உற்பத்திகளை விநியோகிப்பதற்கு வியாபாரம் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைத் தேடியறிவார்.

தேர்ச்சி மட்டம் 11.7: இலத்திரனியல் வணிகமானது வியாபாரத்தின் மேம்பாட்டிற்குப் பங்களிப்புச் செய்யும் முறையினைச் சுட்டிக் காட்டுவார்.

பாடவேளைகள்: 06

கற்றற் பேறுகள்:

- இலத்திரனியல் வணிகம், இலத்திரனியல் வர்த்தகம் என்பவற்றை அறிந்து கொள்வார்.
- இலத்திரனியல் வியாபாரத்தை விளக்குவார்.
- இலத்திரனியல் வியாபாரத்தின் நடைமுறைகளை விளக்குவார்.
- இலத்திரனியல் வியாபாரத்தின் அனுகூலங்களையும் வரையறைகளையும் பட்டியற் படுத்துவார்.
- இலத்திரனியல் வியாபாரம் இடம் பெறும் முறையினை வெவ்வேறாக விளக்குவார்.

பாடத்தைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனைகள்:

- நவீன ரக ஆபரணமொன்றைக் கொள்வனவு செய்வதாயின் அதனைக் கொள்வனவு செய்யக்கூடிய முறை தொடர்பாக மாணவர்களிடம் வினவி அதனைக் கரும்பலகையில் எழுதவும்.
(ஆபரணத்தை ஆபரண விற்பனையகமொன்றில் கொள்வனவு செய்தல், ஆபரணத்தைக் கண்காட்சிக் கூடமொன்றிலிருந்து கொள்வனவு செய்தல், வெளிநாட்டுச் சுற்றுலாவின் போது கொள்வனவு செய்தல், இணையத்தளத்தினூடாகக் கட்டளை இட்டுக் கொள்வனவு செய்தல்.)
- பின்வரும் விடயங்கள் வெளிப்படும் வகையில் கலந்துரையாடலை மேற்கொள்ளவும்.
 - மாணவர்களின் விடைகளுக்கமைய பண்டம் அல்லது சேவையொன்றை விற்பனை செய்யக்கூடிய அல்லது கொள்வனவு செய்யக்கூடிய பல்வேறு முறைகள் காணப்படுகின்றன என
 - பொருள்கள் சேவைகளை விற்பனை செய்தல், கொள்வனவு செய்தல் என்பன வற்றுடன் தொடர்புடைய கருமங்கள் வியாபாரம் என அழைக்கப்படுவதுடன் வியாபாரக் கருமங்கள் இணையத் தளத்தினூடாக இடம்பெறுமாயின் அவ்வியாபாரம் இலத்திரனியல் வியாபாரம் எனக் கூறப்படும் என
 - வியாபாரக் கருமங்களுக்காகவும் வியாபாரத்திற்காகவும் உதவும் தொடர்பாடல், போக்குவரத்து, களஞ்சியப்படுத்தல் போன்ற துணைச் சேவைகளின் செயற்பாடு களுக்காக இணையத்தளம் பயன்படுத்தப்படுமாயின் அது இலத்திரனியல் வணிகம் என்றழைக்கப்படும் என
 - சந்தைப்படுத்தல் விநியோகம், நிதிக் கருமங்கள், நிர்வாகக் கருமங்கள் போன்ற அனைத்து வணிகக் கருமங்களும் இணையத் தளத்தைப் பயன்படுத்தி மேற்கொள்ளப்படுமாயின் அவ்வாறான வணிகங்கள் இலத்திரனியல் வணிகம் என அழைக்கப்படும் என்பதைக் கலந்துரையாடல் மூலம் வெளிப்படுத்தவும்.

- மாணவர்களைப் பொருத்தமானவாறு குழுக்களாகப் பிரித்துப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுத்தவும்.

- உற்பத்தி வகைகள் நான்கினையும் அவைகளை உற்பத்தி செய்யும் நாடுகளையும் பின்வருமாறு கீழே தரப்படுகின்றது.

| | |
|---------------------------|------------------------|
| உற்பத்திகள் | உற்பத்தி செய்யும் நாடு |
| லெப்டொப் கணினி | ஜப்பான் |
| விளையாட்டுப் பாதணிச் சோடி | சிங்கப்பூர் |
| ஆபரணத் தொகுதி | மலேசியா |
| கைப்பை | பிரான்ஸ் |

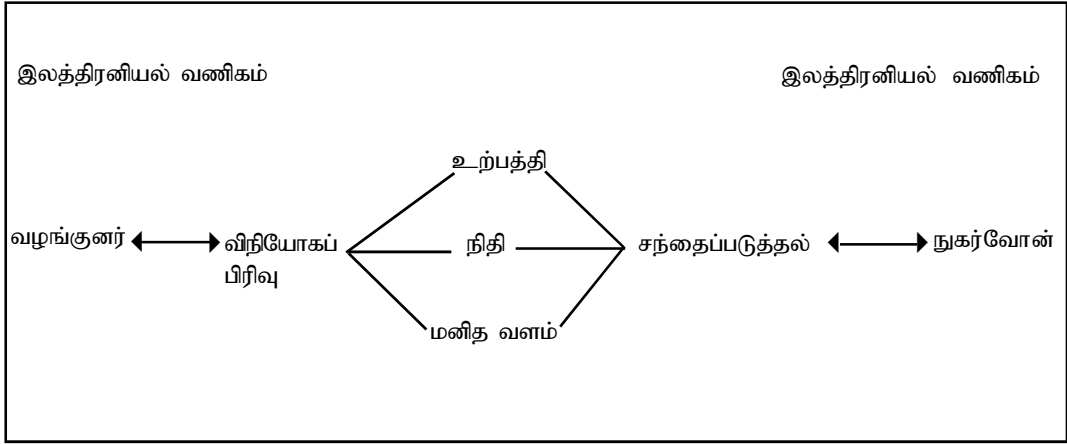
- உற்பத்திக்குக் கிடைக்கப் பெறும் உற்பத்தி தொடர்பில் கவனம் செலுத்தவும்.
- உங்களுக்குக் கிடைக்கப் பெற்ற உற்பத்திப் பொருளை உரிய நாட்டிலிருந்து இறக்குமதி செய்ய வேண்டும் எனக் கருதுக.
- கொடுக்கல் வாங்கல்களை மேற்கொள்வதற்கான தகவல்களை குழுக் கலந்துரையாடலினூடாகப் பெற்று பின்வரும் தலைப்புக்களினடிப்படையில் கோவைப் படுத்தவும்.
 - வழங்குனரொருவரைத் தேடியறியும் முறை
 - வியாபாரக் கொடுக்கல் வாங்கல்களை ஒழுங்கமைக்கும் முறை
 - பொருள்களின் கொள்வனவு, விற்பனைக் கருமங்கள் இடம் பெறும் முறை
 - கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்குரிய கொடுப்பனவுக் கருமங்கள் மேற்கொள்ளப்படும் முறை
- இலத்திரனியல் முறையில் கொடுக்கல் வாங்கல் மேற்கொள்ளப்படுமாயின் அதன் மூலம் உங்களுக்குக் கிடைக்கப் பெறும் அனுகூலங்களின் பட்டியலொன்றை எழுதவும்.
- உங்களது தேடியறிதல்களை ஆக்கபூர்வமானதாக வகுப்பில் முன்வைக்கவும்.

- மாணவர்களின் செயற்பாடுகள் மூலம் முன்வைக்கப்பட்ட தகவல்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு இலத்திரனியல் வியாபாரத்தின் நடைமுறைகளை விளக்கவும்.
- இலத்திரனியல் வியாபாரத்தினூடாக பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய அனுகூலங்கள் மற்றும் வரையறைகளை மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடவும்.
- இலத்திரனியல் வியாபாரம் இடம்பெறும் முறைகளை உதாரணங்களுடன் மாணவர்களுக்கு விளக்கவும்.

பாடவிடயங்களைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கான வழிகாட்டல்கள்:

- வியாபாரக் கருமங்களுக்கு மேலதிகமாக உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல், கணக்கீடு, மனிதவள முகாமைத்துவ நடவடிக்கைகள் போன்ற சகல புறச் செயற்பாடுகளையும் கணினி வலையமைப்பினைப் பயன்படுத்தி மேற்கொள்ளப்படும் வணிகத்தை இலத்திரனியல் வணிகம் என்றழைக்கப்படும். இலத்திரனியல் வணிகமொன்றில் காணப்படும் பகுதிகளுக்கிடையில் இடம்பெறும் தகவல் பரிமாற்றம் மற்றும் அதனுடன் ஒத்த கருமங்களுக்காகத் தகவல் தொழில் நுட்பம் பயன்படுத்தப்படும்.
- இலத்திரனியல் வர்த்தகம் என்பது இலத்திரனியல் வணிகங்களின் ஒரு பிரிவு மட்டுமே யாகும். அதாவது வியாபாரக் கருமங்கள் மற்றும் வியாபாரத்திற்காக உதவும் போக்குவரத்து, தொடர்பாடல், வங்கி போன்ற துணைச் சேவைக் கருமங்களும் இலத்திரனியல் வலையமைப்பினூடாக மேற்கொள்வதாகும்.

இலத்திரனியல் வணிகத்தையும் இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தையும் பின்வரும் வரை படத்தின் மூலம் சுட்டிக் காட்ட முடியும்.



- இலத்திரனியல் வியாபாரம் என்பது பொருள்கள் சேவைகளின் கொள்வனவு விற்பனை களானது இணையத் தளத்தின் உதவியுடன் கணினி மயப்படுத்தப்பட்ட தகவல்கள் முறைமையினூடாக மேற்கொள்வதாகும்.
- இலத்திரனியல் வணிகத்தின் நடைமுறைகளைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
 - இணையத் தளத்தினூடாக கொள்வனவாளரும் விற்பனையாளரும் தொடர்பு கொள்ளல்.
 - வியாபாரக் கொடுக்கல் வாங்கல்களை ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளல்.
 - பொருள்களின் கொள்வனவு விற்பனைக் கருமங்கள் இடம்பெறல்.
 - கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்குரிய கொடுப்பனவுக் கருமங்களைத் தீர்த்தல்.
- இலத்திரனியல் வியாபாரத்தினூடாக வணிகர்களுக்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் சமூகத்திற்கும் கிடைக்கப் பெறும் அனுகூலங்களைப் பின்வருமாறு சுட்டிக்காட்ட முடியும்.
 - வணிகர்களுக்குக் கிடைக்கப் பெறும் அனுகூலங்கள்:
 - சிறந்த வினைதிறனுடனும் விளைதிறன் கொண்டதாகவும் சேவையினைப் பெற்றுக் கொடுக்கக்கூடியதாக இருப்பதனால் நன்மதிப்பும் இலாபமும் அதிகரிக்கும்.
 - செலவுகள் தொடர்பான அனுகூலங்கள் கிடைக்கப் பெறல்.

உதாரணம்: சரக்கிருப்புத் தொடர்பான கிரயம் குறைவடைதல்.
காகிதாதிகள் மற்றும் தொடர்பாடல் தொடர்பான கிரயம் குறைவடைதல்.
இடைத்தரகர்கள் குறைவடைவதனால் அதற்குரிய கிரயம் குறைவடைதல்.
 - பூகோள ரீதியான எல்லை காணப்படாமையினால் சந்தை விரிவடைதல்.
 - நுகர்வோர்களுக்குக் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள்:
 - பண்டங்களைத் தெரிவு செய்வதற்கான கூடிய வசதிகள் காணப்படல்.
 - இலகுவாகவும் மிக விரைவாகவும் கட்டளை இட முடிதல்.
 - நாளின் 24 மணித்தியாலங்களும் கொடுக்கல் வாங்கல் கருமங்களை மேற்கொள்ள முடிதல்.
 - ஒப்பீட்டு ரீதியில் உற்பத்தியின் விலை குறைவாக இருத்தல்.

- சமூக ரீதியில் கிடைக்கப் பெறும் அனுகூலங்கள்:
 - நுகர்வோர்களது வாழ்க்கைத்தரம் உயர்வடைதல்.
 - புதிய பொருள்களைப் பயன்படுத்தக்கூடிய சந்தர்ப்பம் கிடைக்கப் பெறல்.
 - புதிய சந்தைகளும் தொழில் வாய்ப்புக்களும் உருவாதல்.
- இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின் வரையறைகளில் சில பின்வருமாறு:
 - இணையத் தள வசதிகள் சகல பிரதேசங்களிலும் பரவலாகக் காணப்படாமை.
 - பாவனை தொடர்பில் நுகர்வோரின் அறிவு போதாமை.
 - கொடுப்பனவு முறைகளில் காணப்படும் பிரச்சினைகள்.
 - வரி அறவீடு தொடர்பான சட்ட வரையறைகள்.
 - இலத்திரனியல் முறை தொடர்பிலான நம்பிக்கையின்மை.
 - கணினி முறைமையுடன் தொடர்புடையதாக இடம்பெறும் மோசடிகளும் முறைகேடுகளும்
- இலத்திரனியல் வியாபாரம் இடம்பெறும் முறையினைப் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.
 - B2B - வணிகரிடமிருந்து வணிகருக்கு வணிகமொன்று மற்றோர் வணிகமொன்றுடன் இடம்பெறும் கொடுக்கல் வாங்கல்களைக் குறிக்கும்.
உதாரணம்:- வணிகமொன்றிலிருந்து மற்றோர் வணிகத்திற்கு இணையத்தினூடாகக் கட்டளை கிடைக்கப் பெறல்.
 - B2C - வணிகரிடமிருந்து நுகர்வோருக்கு வணிகமொன்று ஏதாவது பொருளொன்று அல்லது சேவையொன்றினை இணையத்தினூடாக நுகர்வோருக்கு விநியோகித்தலைக் குறிக்கும். இது இலத்திரனியல் சில்லறை வியாபாரம் (E-Retailing) எனவும் கூறப்படும்.
 - C2C - நுகர்வோரிடமிருந்து நுகர்வோனுக்கு நுகர்வோன் ஒருவன் மற்றோர் நுகர்வோனொருவனுக்குப் பொருள் அல்லது சேவையினை இணையத்தினூடாக விநியோகிப்பதைக் குறிக்கும்.
உதாரணம்:- E-bay வெப் தளத்தினூடாக இடம்பெறும் கொடுக்கல் வாங்கல்களைக் குறிக்கும்.
 - G2C - அரசிடமிருந்து குடிமக்களுக்கு அரச சேவைகளுக்கான சில கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்வதும் சேவைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதுமாகும்.
உதாரணம்: மேல்மாகாண மக்கள் தமது மோட்டார் வாகன உத்தரவுப் பத்திரங்களை w.w.w.motortraffic.wv.govilk எனும் வெப் தளத்தினூடாகப் புதுப்பித்துக் கொள்ள முடிதல்.
 - B2G - வணிகரிடமிருந்து அரசிற்கு வணிகர்களினால் அரசிற்கு இணையத் தளத்தினூடாகச் சில செலவுகளை மேற்கொள்வதும் சேவைகளை வழங்கலும்.
உதாரணம்: ஊழியர் சேமலாப நிதியினைச் செலுத்துதல்.
 - G2B - அரசிடமிருந்து வணிகருக்கு உதாரணம்: வங்கிகளுக்கிடையிலான கொடுப்பனவு முறை (SLIPS)
 - C2G - குடிமக்களிடமிருந்து அரசிற்கு உதாரணம்: பட்டியல்கள், பரீட்சைக்கட்டணம், உத்தரவுப்பத்திரக் கட்டணம் போன்றவற்றைச் செலுத்துதல், பல்கலைக்கழக அனுமதிக்கு விண்ணப்பித்தல்.