

**குகை மேல்நிலைப் பள்ளி**

**சேலம் – 636 006**

**மேல்நிலை இரண்டாம் ஆண்டு**

**வணிகவியல்**

**பாடம் 21 – 24**

**கருத்தியல் வினா – விடை**

**PREPARED BY**

**G.PRAKASH. M.COM. M.PHIL. B.ED. D.TED**

**GUGAI HR.SEC. SCHOOL. SALEM -6**

**CONTACT - 9488270034**

## 21. சரக்கு விற்பனைச் சட்டம்

### II. குறு வினாக்கள்:

#### 1. சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தம் என்றால் என்ன?

- ✓ ஒப்பந்தத்தின் வாயிலாகப் பொருளை விற்பவர் வாங்குநருக்கு விலை என்ற மறுபயன் பெற்றுக் கொண்டு பொருளின் மீதான உரிமையை மாற்றித் தருகிறாரோ அதுவே சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தமாகும்.

#### 2. சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தத்தின் அடிப்படைக் கூறுகளைப் பட்டியலிடுக.

- ✓ இரு தரப்பினர்
- ✓ பொருளின் மீதான உரிமை மாற்றம்
- ✓ சரக்கு /பொருள்
- ✓ விலை
- ✓ விற்பனை மற்றும் விற்பனை உடன்பாடு

#### 3 சரக்கு என்றால் என்ன ?

- ✓ விற்பனைக்கு அல்லது விநியோகத்திற்கு என கடை அல்லது கிடங்கின் வளாகத்தில் வைக்கப்பட்டுள்ள பொருட்களே சரக்குகள் ஆகும்.
- ✓ சரக்கு என்பது அனைத்து அசையும் சொத்துக்களான பங்குகள், பயிர்கள்.
- ✓ கண்ணுக்கு புலனாகாத இனங்களான நற்பெயர், காப்புரிமை, பதிப்புரிமை, வணிகக்குறிகள் வியாபார சூத்திரம் போன்றவை அடங்கும்.

#### 4 நிகழ் சரக்கு என்றால் என்ன?

- ✓ நிகழ் சரக்கில் சரக்கு விற்பவர் கைவசம் வந்து சேர்வது எதிர்காலத்தில் நடக்கும் நிகழ்ச்சியைப் பொறுத்தது.
- ✓ எனவே நிகழ் சரக்கு ஒரு வகை எதிர்கால சரக்கு ஆகும்.
- ✓ உதாரணமாக – அதே போன்று ஒரு அரிசி வியாபாரி 10 மூட்டை பாசுமதி அரிசி பாகிஸ்தானில் கிடைத்தால் விற்கிறேன் என ஒப்பந்தத்தில் ஈடுபட்டால் பாசுமதி அரிசி வருநிகழ்வுசார் சரக்காகும். பாசுமதி அரிசி கிடைக்கலாம் அல்லது கிடைக்காமலும் போகலாம்.

#### 5. நம்புறுதி என்றால் என்ன ?.

- ✓ ஒப்பந்தத்தில் ஒரு பொருளுக்குத் துணையாக உள்ள கூற்று நம்புறுதிகளாகும்.
- ✓ நம்புறுதிகளை மீறுதல் நடட ஈடு தருவதற்கு வழிகோலும்.

### III. சிறு வினாக்கள்:

#### 1. விற்பனை உடன்பாடு என்றால் என்ன ?

- ✓ விற்பனை ஒப்பந்தம் என்ற சொல்லில் விற்பனையும் மற்றும் விற்பனை உடன்பாடும் உள்ளடங்கியது.
- ✓ பொருளின் உரிமையை உடனே மாற்றிவிடக் கூடிய நடவடிக்கைகள் விற்பனை ஆகும்.
- ✓ உரிமையை எதிர்காலத்தில் மாற்றும் நடவடிக்கை விற்பனை உடன்பாட்டு நடவடிக்கைகள் ஆகும்.

## 2. தற்போதைய சரக்கு என்பதை விவாதிக்க.

- ✓ ஒப்பந்தம் செய்யும் போது விற்பனையாளரின் கைவசம் உள்ள சரக்கு
- ✓ விற்பனை செய்ய முகவரிடம் ஒப்படைக்கப்பட்ட சரக்கு அல்லது அடமானம் பெற்றவர் விற்கும் அடமான சொத்து இரூக்கின்ற அல்லது தற்போதைய சரக்கு ஆகும்.
- ✓ இரூக்கின்ற சரக்கை ஒப்பிய சரக்கு , உறுதி செய்யப்பட்ட சரக்கு, உறுதியிடை சரக்கு என வகைப்படுத்தலாம்.

## 3. பொருள் விற்பனை ஒப்பந்தம் உட்கிடை நிபந்தனைகள் மற்றும் நம்புறுதிகளை விவாதிக்க.

### உட்கிடை நிபந்தனைகள் ;-

#### உரிமை குறித்த நிபந்தனை ;-

- ✓ பொருளை விற்பவர் அந்தக் குறிப்பிட்டப் பொருளை விற்க உரிமை கொண்டவர்.
  - ✓ வாங்குபவர் பொருளை விற்பவர், அந்த பொருளை விற்பதற்கு உரிமையுள்ளவர் என்று கருதிக் கொள்ளலாம்.
- உதாரணமாக ரமேஷ் என்பவரிடமிருந்து ராஜா என்பவர் ஒரு காரை வாங்கினார்..  
ராஜா நான்கு மாதம் காரைப் பயன்படுத்தினார்.  
இந்நிலையில் ரவி என்பவர் ராஜா விடம் அது தனக்குச் சொந்தமான கார் என நிரூபிக்கின்றார்.  
இந்நிலையில் ராஜா ரவிக்கு காரை திருப்பிக் கொடுத்து விட்டு, தனக்கு பொருளை விற்ப ரமேஷ் மீது வழக்கு தொடுக்கலாம்.

#### விவரிப்பு குறித்த நிபந்தனை ;-

- ✓ விவரிப்பு மூலம் விற்பனை செய்யப்பட்ட சரக்கு விவரித்தப் படியே இருக்க வேண்டும். உதாரணமாக 'A' என்பவர் 'B' என்பவருக்கு ஒரு இயந்திரத்தை ஒரு வருட கால பழையது என விவரித்து விற்கின்றார்.
- ✓ அதை நம்பி 'B' வாங்குகிறார்.
- ✓ பின்னர் 'B' அது சுமார் 5 ஆண்டு பழைமை கொண்டது என உணர்கிறார். இந்நிலையில் 'B' 'A' கூறியது போல் இல்லை எனக்கூறி 'A' யிடம் திருப்பி தந்து விடலாம்.

#### மாதிரி குறித்த நிபந்தனை ;-

- ✓ மாதிரி காண்பித்து விற்கப்படும் சரக்கு
- ✓ உதாரணமாக தானியங்கள், துணிவகைகள், மருந்துகள், இனிப்புகள் போன்றவை.
  1. பெரும்பான்மை சரக்குகள் மாதிரி சரக்கின் தன்மையைப் பெற்றிருக்க வேண்டும்.
  2. சரக்கினை மாதிரியுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும் வாய்ப்பினை வாங்குனர் பெற்றிருக்க வேண்டும்.
  3. விற்பனை செய்ய முடியாத குறைபாடு எதுவும் அந்தச் சரக்குக்கு இருக்கக் கூடாது.

#### தகுதி அல்லது தன்மை குறித்த நிபந்தனை ;-

- ✓ சரக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட நோக்கிற்கு ஏற்ற தன்மையுடையதாகவோ அல்லது பொருந்தமானதாகவோ இருக்க வேண்டும் என்ற உட்கிடை நிபந்தனை ஏதும் இல்லை.
- உதாரணமாக 'A' என்பவர் 'B' என்பவரிடம் செயற்கை பற்களை வாங்கினார். ஆனால் வாங்கிய பற்கள் 'A' என்பவருக்கு பொருந்தவில்லை. இந்நிலையில் 'A' அந்தப் பற்களை 'B' க்கு திருப்பித் தந்து விட உரிமை பெற்றவர்.

#### விற்கும் தகைமை குறித்த நிபந்தனை ;-

- ✓ விவரிப்பின் அடிப்படையில் வாங்கப்பட்ட சரக்கை விற்பனையாளர் விற்பதற்கு உகந்ததாக இருக்க வேண்டும்.
- ✓ அதாவது விற்கப்படும் சரக்கு விற்பனை செய்த தகுதி படைத்தவராக இருக்க வேண்டும்.

- ✓ உதாரணமாக நேரம் காட்டாத கடிகாரம், சரியாக எழுதாதபேனா, கிழிந்த துணி, புகைவரா புகையிலை போன்றவைகள் விற்பதற்கு அருகதை அற்ற சரக்குகள்.

#### **உடல் ஆரோக்கியம் தொடர்பான நிபந்தனை :-**

- ✓ உண்ணக்கூடிய பொருட்களைப் பொறுத்த வரையில் அவைகள் விற்பதற்கு உகந்ததாக இருப்பதுடன் வாங்குபவரின் உடல் நலத்திற்கு எவ்விதக் கேடும் விளைவிக்காத பொருளாக இருக்க வேண்டும்.
- ✓ உதாரணமாக ராஜீ என்பவர் ரங்கன் என்பவரிடமிருந்து பால் வாங்கினார். பாலை அருந்திய ராஜீவின் மனைவி நோய் வாய்ப்பட்டு இறந்து விட்டார். காரணம் பாலில் டைபாய்டு கிருமிகள் இருந்தன. ராஜீ தொடர்ந்த வழக்கில் நீதிமன்றம் ரங்கன் நட்ட ஈடு தர ஆணையிட்டது.

#### **வணிக வழக்கங்களை உணர்த்தும் உட்கிடை நிபந்தனைகள்**

- ✓ பொருளின் தரம் மற்றும் தன்மைகள் தொடர்பான நிபந்தனைகளை, ஒரு குறிப்பிட்ட வணிக மரபுகளை, நிறைவேற்றும்படி நிர்ணயிக்கலாம்.
- ✓ உதாரணமாக 'X' என்பவர் 'Y' என்பவருக்கு ஏலம் விடல் மூலம் சில மருந்து பொருட்களை விற்கிறார்.
- ✓ இந்நிலையில் 'X' தான் ஏலம் விடும் மருந்தினைப் பற்றிய குறைகளைக் கூறாமல் ஏல விற்பனை மூலம் 'Y' க்குப் பொருளை விற்பார். பின்னர் 'Y' அந்த மருந்துகள் பழுதானவை என்று அறிந்து திருப்பிக் கொடுக்கிறார்.
- ✓ இந்நிலையில் 'Y', தான் கொடுத்த பணத்தை திரும்பப் பெற உரிமை உடையவர்.

#### **உட்கிடைநம்புறுதிகள்**

##### **(i) இடையூற்ற உரிமை**

தான் வைத்திருக்கும் சரக்கைப் பிறர் இடையூறு இன்றி முழுமையாக அனுபவிக்க முடியும் என்ற நம்புறுதி உடன்பாட்டில் உண்டு.

வேறு யாரேனும் தன்னைவிட சிறந்த உரிமை இருப்பதாகக் கூறிக் கொண்டு பின்னர் சரக்கு உரிமைக்கு இடையூறு விளைவித்தால், விற்குநரிடம் வாங்குனர் நட்ட ஈடு பெறும் உரிமை பெற்றவர்.

##### **(ii) வில்லங்கம் பற்றிய நம்புறுதி**

தான் வாங்கிய சரக்கு மூன்றாம் நபரின் பிணையத்திற்கு உட்பட்டதல்ல என்ற வில்லங்கம் பற்றிய நம்புறுதி விற்பனை ஒப்பந்தத்தில் உண்டு.

##### **(iii) அபாயமுள்ள பொருள் சார்ந்த நம்புறுதி**

தான் விற்கும் பொருட்கள் அபாயமானவை அல்லது வாங்குநருக்கு அபாயத்தை விளைவிக்கும் என விற்பவர் அறிந்திருந்தால், வாங்குநரிடம் அது குறித்து எச்சரிக்கை செய்ய வேண்டும். இல்லையெனில் வாங்குநருக்கு விற்கப்பட்ட பொருளால் ஏற்படும் விபத்திற்கு நட்ட ஈடு தர வேண்டும்.

#### **4. எப்போது விலை பெறா வணிகர் வாங்குநரினமீது தனிப்பட்டமுறையில் வழக்கு தொடுக்கலாம்?**

##### **i. விலையைக் கோரி வழக்கு தொடுத்தல் -**

விற்கப்பட்ட சரக்கின் உரிமை வாங்குநருக்கு மாற்றித் தந்த பிறகும் வாங்குனர் பொருளுக்கான விலையைத் தரத் தவறும் போது விற்பவர் அதற்கான விலையைப் பெற வழக்கு தொடுக்கலாம்.

##### **ii. ஏற்காணையால் நட்ட ஈடு கேட்டு வழக்கு தொடருதல் -**

வாங்குனர் சரக்கைத் தவறுதலாக ஏற்க மறுத்தால் அதற்கான நட்ட ஈடு கேட்டு வழக்கு தொடரலாம்.

### iii. உரிய காலத்திற்கு முன்பாக ஒப்பந்தத்தை மறுத்தற்காக வழக்கு -

சரக்கை ஒப்படைக்கும் நாளுக்கு முன்பாக வாங்குனர் ஒப்பந்தத்தை மறுத்துரைக்கும் போது விற்பவர் ஒப்படைவு நாள் வரை காத்திராமல், உடன் நட்டஈடு கேட்டு வழக்குத் தொடுக்கலாம் அல்லது ஒப்படைப்பு நாள் வரை காத்திருந்த பின்வழக்கு போடலாம்.

### iv. வட்டி கேட்டு வழக்கு -

விற்பனை விலையை தராத போது விற்பனை ஒப்பந்தத்தில் வட்டி தொடர்பாக தெளிவாகக் குறிப்பிட்டு இருந்தால் விலை செலுத்த வேண்டிய நாளிலிருந்து வட்டியையும் சேர்த்து வசூலிக்க முடியும். அப்படி வட்டி தொடர்பான தகவல்கள் ஏதும் இல்லாத நிலையில் வாங்குனர் குறிப்பிடும் நாளிலிருந்து மட்டுமே வட்டி வசூலிக்க முடியும்

## IV. பெரு வினாக்கள்:

### 1. விற்பனை ஒப்பந்தத்தின் அடிப்படை கூறுகளைக் கூறி விளக்குக.

#### இரு தரப்பினர்

- ✓ சரக்கு விற்பனைச் சட்டத்தில் இரு தரப்பினர்கள் ஈடுபட்டுள்ளனர்.
- ✓ ஒருவர் வாங்குனர் மற்றொருவர் விற்பனையாளர்.
- ✓ ஒரு தனி நபர் தனக்கே பொருளை எடுத்துக் கொள்வதை விற்பனை என்று கூற முடியாது.
- ✓ உ.தா.- கூட்டாண்மை கலைக்கப்படும் போது, உபரிச் சொத்துக்களைக் கூட்டாளிகள் தங்களுக்குச் சேர வேண்டிய நிலுவைக்காக எடுத்துக் கொள்ளும் போது அந்த நடவடிக்கை விற்பனை ஆகாது.
- ✓ உரிமை படைத்தவன் தானே தனக்கு உரிமையை மாற்றிக் கொள்ளவும் முடியாது.

#### பொருளின் மீதான உரிமை மாற்றம்

விற்பனை என்று அழைக்க, விற்பவர் பொருளின் மீதான உரிமையை வாங்குபவருக்கு மறுபயன் பெற்றுக் கொண்டு மாற்றித் தர வேண்டும். பொருளின் உடைமையை மாற்றுவது என்ற செயல் விற்பனை ஆகாது.

#### சரக்கு / பொருள்

சரக்கு என்ற சொல்லில் பணம், அசையாச் சொத்து, மற்றும் உரிமைகோரல் அடங்காது.

சரக்கில் அனைத்து அசையும் சொத்துகளான பங்குகள், பயிர்கள் மற்றும் கண்ணுக்குப் புலனாகாத இனங்களான நற்பெயர், காப்புரிமை, பதிப்புரிமை, வணிகக்குறிகள், வியாபார சூத்திரம், போன்றவைகளும் உள் அடங்கும்.

#### விலை

- ✓ பொருளின் விற்பனைக்கு மறு பயனே விலை ஆகும்.
- ✓ பொருளைப் பொருளுக்கு மாற்றாக பரிமாற்றம் செய்துக் கொள்வது விலையாகாது.
- ✓ பொருளைப் பகுதியாக பொருளுக்கும் மீதப் பகுதியாக விலைக்கும் மாற்றிக் கொள்ளும் போது, விலைக்கு மாற்றிய பகுதி மட்டுமே விற்பனை நடவடிக்கை ஆகும்.
- ✓ இந்த முழு நடவடிக்கையும் விற்பனை நடவடிக்கை ஆகாது.

#### விற்பனை மற்றும் விற்பனை உடன்பாடு

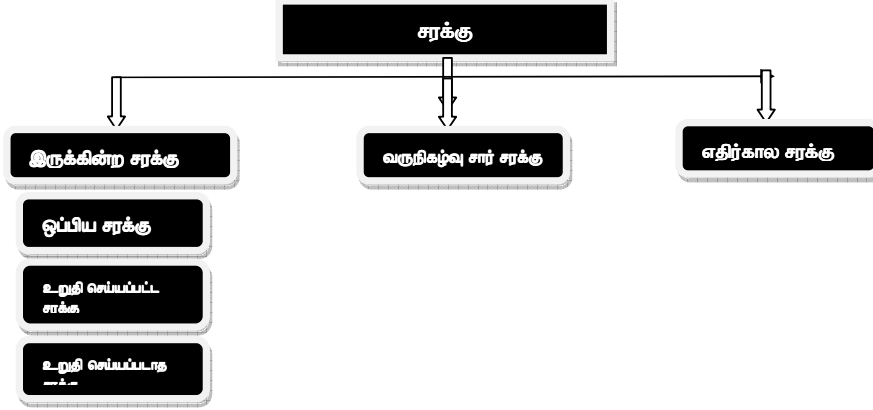
- ✓ விற்பனை ஒப்பந்தம் என்ற சொல்லில் விற்பனையும் மற்றும் விற்பனை உடன்பாடும் உள்ளடங்கியது.
- ✓ பொருளின் உரிமையை உடனே மாற்றிவிடக் கூடிய நடவடிக்கைகள் விற்பனை ஆகும்

✓ எதிர்காலத்தில் உரிமையை மாற்றும் நடவடிக்கை விற்பனை உடன்பாட்டு நடவடிக்கைகள் ஆகும்.

## 2. விற்பனை ஒப்பந்தத்தை வேறுபடுத்துக.

வேறுபாட்டு அடிப்படை	விற்பனை	விற்பனை ஒப்பந்தம்
உரிமை மாற்றம்	பொருளின் உரிமை உடனடியாக மாறி விடுகிறது.	பொருளின் உரிமை எதிர்காலத்தில் மாறும் தன்மையுடையது.
நட்ட இடர்பாடு	வாங்குபவரை சாரும்	விற்பனையாளரைச் சாரும்
ஒப்பந்தமீறுகையின் விளைவுகள்	விலையை செலுத்த வாங்குநர் மறுத்தால் சரக்கு விற்குனரிடமே இருந்தாலும் கூட வாங்குநர் மீத விலைதரக் கோரி வழக்கு தொடர முடியும்.	வாங்குநர் ஒப்பந்தத்தை மீறி செயல்படும் பொழுது விற்பவர் பொருளை வாங்குனரிடமிருந்து கைப்பற்றிக் கொள்ள முடியும். மேலும் வாங்குநர் மீது வழக்கு தொடர முடியும்.
ஒப்பந்தத்தின் தன்மை	நிறைவேறிய ஒப்பந்தம்	நிறைவேற வேண்டிய ஒப்பந்தம்
வாங்குநரின் நொடிப்பு	விலையைச் செலுத்தும் முன்னரே நொடிப்பு நிலையடைந்து விடின், விற்பனை செய்த சரக்கு விற்குவரின் கைவசம் இருந்தாலும், விற்பவர் அச்சரக்கினைக் கலைப்பு அதிகாரியின் வசம் ஒப்படைக்க வேண்டும். அந்த விலைக்கான விகிதப்படி தொகையை மட்டுமே பெற விற்பனையாளருக்கு உரிமை உண்டு.	விற்குநர், வாங்குநர் கைவசம் உள்ள சொத்தினை கலைப்பு அதிகாரிக்கு ஒப்படைக்க வேண்டியது இல்லை. காரணம் அச்சரக்கின் மீதான உரிமை இன்னமும் வாங்குநர்க்கு மாற்றப்படவில்லை.
விற்பனையாளரின் நொடிப்பு	விற்கு சரக்கை வாங்குநர் வசம் ஒப்படைக்கும் முன்னர் விற்குநர் நொடிப்பு நிலை அடைந்து விட்டால் வாங்குநர் கலைப்பு அதிகாரியிடமிருந்து அச்சொத்தினை பெற்றுக் கொள்ள உரிமை உள்ளது	விற்பனை உடன்பாட்டில் அவ்வாறு செய்ய இயலாது. வாங்கியவர் பணம் செலுத்தியிருந்தால் கூட விகிதப்படி தொகையை பெறும் உரிமை மட்டுமே உண்டு.

3. சரக்கு விற்பனைச் சட்டத்தில் சரக்கினை வகைப்படுத்திக் காட்டுக.



**இருக்கின்ற சரக்கு**

- ✓ ஒப்பந்தம் செய்யும் போது விற்பனையாளரின் கைவசம் உள்ள சரக்கு
- ✓ விற்பனை செய்ய முகவரிடம் ஒப்படைக்கப்பட்ட சரக்கு அல்லது அடமானம் பெற்றவர் விற்கும் அடமான சொத்தும் இருக்கின்ற அல்லது தற்போதைய சரக்கு ஆகும்.
- ✓ இருக்கின்ற சரக்கை ஒப்பிய சரக்கு , உறுதி செய்யப்பட்ட சரக்கு, உறுதியிடை சரக்கு என வகைப்படுத்தலாம்.

**(i) ஒப்பிய சரக்கு -**

- ✓ பல சரக்குகளில் இந்த சரக்குகள் வாங்க தேர்வு செய்கிறேன் என அடையாளம் காட்டப்பட்ட சரக்கு.
- ✓ உ.தா. பல சேலைகளை பார்த்து சிவப்பு நிற சேலைதான் வேண்டும் என அடையாளம் காட்டுவது.

**(ii) உறுதி செய்யப்பட்ட சரக்கு -**

விற்பனை ஒப்பந்தம் செய்யப்பட்ட பின்பு இன்னதுதான் என்று உணரப்பட்ட சரக்கு உறுதி செய்யப்பட்ட சரக்கு ஆகும்.

**(iii) உறுதியிடப்படாத சரக்கு -**

- ✓ ஒப்பந்தம் செய்யும் முன்பாக இவை தான் என்று இனம் காணப்படாத சரக்கு உறுதியிடை சரக்கு ஆகும்.
- ✓ உ.தா. திரு கார்த்தி என்பவர் ரவி என்பவரிடம் பைக் வாங்க செல்கிறார். அங்கு show room ல் பைக் காண்பிக்கப்படுகிறது. என்ன பைக் வாங்க வேண்டும் என முடிவெடுக்காத நிலையில் அங்கு காட்டப்பட்ட அனைத்து பைக்குகளும் உறுதியிடை சரக்கு ஆகும்.

**எதிர்கால சரக்கு -**

- ✓ ஒப்பந்தம் செய்யும் போது தன் கைவசம் இல்லாத ஆனால் எதிர்காலத்தில் உற்பத்தி செய்தோ அல்லது பிறரிடமிருந்து வாங்கியோ தரப்படும் சரக்கு.
- ✓ உ.தா.- பிரகாஷ் என்பவர் பிரபுவிடம் 100 மூட்டை சர்க்கரை அடுத்த மாதம் நடைபெறும் காதணி விழாவிற்கு தருவதாக உடன்படுகிறார்.
- ✓ இந்நிலையில் சர்க்கரை என்ற பொருள் எதிர்கால சரக்கை குறிக்கும்.

**வருநிகழ்வு சரக்கு -**

- ✓ இது ஒரு வகை எதிர்கால் சரக்கு ஆகும்.
- ✓ இந்த சரக்கு விற்பவர் கைவசம் வந்து சேர்வது எதிர்காலத்தில் நடக்கும் நிகழ்ச்சியை பொறுத்தது.
- ✓ உ.தா. ரங்கன் என்பவர் ரவி என்பரோடு ஒரு ஒப்பந்தம் செய்கிறார். அதில் அரிசி பிரபாகரன் என்பவரிடமிருந்து கிடைத்தால் விற்கிறேன் என்பதாகும்.
- ✓ அரிசி என்பது கிடைக்கலாம் கிடைக்காமலும் போகலாம்.

**4. நிபந்தனை மற்றும் நம்புறுதிகளை வேறுபடுத்துக.**

வேறுபடுத்தும் கூறுகள்	நிபந்தனைகள்	நம்புறுதிகள்
பொருள்	ஒப்பந்தத்தின் கருப்பொருளாகத் திகழ்வது.	நம்புறுதி ஒப்பந்தத்திற்குத் துணையாக இருக்கிறது.
முக்கியத்துவம்	ஒப்பந்தத்தில் நிபந்தனையை மீறுவது ஒப்பந்தத்தை மீறுவதாகக் கொள்ளப்படுகிறது.	நம்புறுதியை மீறுவது ஒப்பந்தத்தினை மீறுவதற்கு ஒப்பாகாது.
உரிமை மாற்றம்	நிபந்தனை நிறைவேற்றாமல் உரிமை மாற்றம் நிகழ முடியாது.	நம்புறுதியை நிறைவேற்றாமல் உரிமை மாற்றம் நிகழ முடியும்.
பரிகாரம்	நிபந்தனை மீறுவதனால் ஒப்பந்தத்தில் பாதிக்கப்பட்ட நபர் ஒப்பந்தத்தை நீக்கிக் கொள்வதுடன் நட்ட ஈடு கோரும் உரிமையைப் பெறுகிறார்	நம்புறுதியை மீறுவதனால் ஒப்பந்தத்தில் பாதிக்கப்பட்டவர் நட்டஈடு கேட்கும் உரிமையை மட்டுமே பெற்றுள்ளார்.

**5. விலை பெறா வணிகரிடமிருந்து கிடைக்கும் சரக்கின் மீதான உரிமையை விளக்குக.**

**விலை செலுத்தப்பெறா விணிகருக்கான உரிமைகள்**

**I. (அ) சரக்கிற்கு எதிரான உரிமைகள்**

**i. விற்ற சரக்கின் உரிமையை வாங்குநருக்கு மாற்றப்பட்டிருக்கும்போது – பற்றுரிமை.**

விலை முழுவதையும் பெறும்வரை சரக்கைத் தன் வசம் வைத்துக் கொள்ளும் உரிமை விலை செலுத்தப்படா வணிகருக்கு உண்டு.

இவ்வரிமையை பெற கீழ்க்கண்ட நிபந்தனைகளை நிறைவேற்ற வேண்டும்.

- (i) சரக்கின் உடமையை விற்றவர் பெற்றிருக்க வேண்டும்.
- (ii) கடன் பேரில் சரக்கை விற்றிருக்கக் கூடாது அல்லது கடனுக்கு விற்றிருப்பின் கடனின் தவணை காலம் முடிவடைந்து இருக்க வேண்டும்.
- (iii) வாங்குனர் நொடிப்பு நிலை அடைந்திருக்க வேண்டும்.

**பற்றுரிமை இழப்பு**

- (i) விற்றப் பொருளுக்காக விலையைத் தராத நிலையில் சரக்கைத் தான் நினைத்த படி நிறுத்தி வைக்கும் உரிமையை ஒப்பந்தம் போடும் போதே எடுத்துக் கொள்ள தவறும் போது, பற்றுரிமை இழக்கப்படுகிறது
- (ii) வாங்குநரோ அல்லது அவரின் முகவரோ பொருளின் உடமையை பெற்றுவிட்டால்.
- (iii) பற்றுரிமை செய்ய உரிமையை விற்பவர் விட்டுக் கொடுத்திருந்தால்

**(ii) வழி இடைநிறுத்த உரிமை**



சரக்கு விற்பவர் இடத்திலிருந்து வாங்குபவரின் இடத்திற்கு வழியில் சென்று கொண்டு இருக்கும் போது, அதை வழிமறித்துத் தன்கைவசம் கையகப்படுத்தும் உரிமை விலைபெறாத வணிகருக்கு உண்டு.

#### நிபந்தனைகள் -

- (i) சரக்கு விற்பவரிடமோ அல்லது வாங்குனர் வசமோ இருக்கக் கூடாது. ஒரு மூன்றாவது நபரிடம் இருக்க வேண்டும். அதாவது பொது சரக்கேற்றியிடம் பொருளைச் சேர்க்கும் நோக்குடன் ஒப்படைக்கப்பட்டு வழியில் சென்று கொண்டிருக்க வேண்டும்.
- (ii) வாங்குனர் நொடிப்பு நிலை அடைந்திருக்க வேண்டும்.

#### வழி இடைநிறுத்தம் உரிமை இழப்பு -

சரக்கு வழியில் சென்று கொண்டு இருக்கும் போது அதனை இடைமறித்துத் தடுப்பது.

#### கீழ்க்கண்ட சூழ்நிலையில் முடிவுக்கு வருகிறது.

- (i) சரக்கின் உடமையை வாங்குநரோ அல்லது அவரின் முகவருக்கோ சரக்கேற்றிக் கொடுத்து விடும் போது
- (ii) பொருள் சேர வேண்டிய இடத்தில் சேர்ந்த பின்பு பொதுசரக்கேற்றி நிறுவனம் வாங்குனர் அல்லது அவரின் முகவருக்குப் பொருள் வந்து சேர்ந்துவிட்டது என்றும் அதனை எடுத்துச் செல்ல ஏற்பாடு செய்ய வேண்டும் என்ற தகவல் தெரிவித்த நிலையில்.

#### மறு விற்பனை உரிமை

- i. விற்கப்பட்ட சரக்கு அழியும் தருவாயில் இருப்பின்
- ii. பற்றுரிமை அல்லது வழிமறித்துக் கைப்பற்றிய சரக்கை மீண்டும் வேறு நபருக்கு விற்கும் தனது எண்ணத்தை வாங்குனர்க்கு தெரிவித்தப் பின்பும் வாங்குனர் அதற்கான விலையை செலுத்தாத போது
- iii. மறுவிற்பனை செய்யும் உரிமையைச் சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தத்தில் கூறப்பட்டிருந்தால் வாங்குநருக்கு விற்பவர் அறிவிப்பு தரத் தேவையில்லை.

## 22. மாற்றுமுறை ஆவணச் சட்டம் 1881

### II. குறுவினாக்கள்

#### 1. மாற்றுமுறை ஆவணம் என்றால் என்ன?

மாற்றுமுறை ஆவணம் என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட நபருக்கு குறிப்பிட்ட தொகையை உரிமை வழங்குவதும் மற்றும் மேலெழுத்துதல் அல்லது கையில் கொடுப்பது மூலம் ஒரு நபரிடமிருந்து மற்றொரு நபருக்கு அதன் உரிமையை மாற்ற ஏதுவான ஆவணம் ஆகும்.

#### 2. மாற்றுச்சீட்டு வரையறு.

மாற்றுமுறை ஆவணச்சட்டம் 1881ல், பிரிவு 5 ன் கீழ்

ஆவணத்தை கொணர்வருக்கோ அல்லது அதில் குறிப்பிட்டுள்ள ஒருவருக்கோ அல்லது அவரது ஆணைக்கோ ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை செலுத்துமாறு குறிப்பிட்ட ஒருவரை ஆணையிடும் எழுத்தாலாகிய, விடுப்பவரால் கையொப்பம் இடப்பட்ட நிபந்தனையற்ற ஆணை ஆவணமே மாற்றுச்சீட்டு என வரையறுக்கப்படுகிறது.

#### 3. கடனுறுதிச் சீட்டின் சிறப்பு இயல்புகளில் மூன்றினை குறிப்பிடுக.

1. இது எழுதப்பட்டிருக்க வேண்டும்.

2. பணம் செலுத்த நிபந்தனை அற்ற உறுதி மொழியை உள்ளடக்கி இருக்க வேண்டும்.
3. உறுதிமொழி நிபந்தனையற்றதாக இருக்க வேண்டும்.
4. வரைபவர் கையொப்பம் இட்டிருக்க வேண்டும்.
5. வரைபவரைப்பற்றிய விவரங்கள் தெளிவாக இருக்க வேண்டும்.

#### 4. காசோலை என்றால் என்ன ?

மாற்றுமுறை ஆவணச் சட்டம் 1881 ன் பிரிவு 6 ன்படி வெளிப்படையாக கேட்டாலின்றி வேறு எப்போதும் பணம் தரக் கூடாது என வாடிக்கையாளரால் வங்கியின் மீது எழுதப்படும் மாற்றுச்சீட்டே காசோலை ஆகும்.

#### 5. மேலெழுதல் வரையறு.

"மாற்று முறையாவணத்தை எழுதியவர் அல்லது உடையவர் ஆவண மாற்று செய்ய வேண்டி, எழுதியவர் என்ற நிலையில் அதன் முன்புறமோ அல்லது பின்புறமோ அத்துடன் இணைக்கப்பட்ட ஒரு தாளிலோ கையொப்பம் இடுதலே மேலெழுதல் ஆகும்.

### III. சிறு வினாக்கள்:

#### 1. மாற்றுமுறை ஆவணத்தின் தன்மைகள் யாவை ?

##### மாற்றித்தரும் தன்மை

- ✓ கொணர்பவரின் ஆவணம் மாற்று முறையாவணமாக இருப்பின் சாதாரணமாக கொடுப்பதன் மூலமாகவும்
- ✓ ஆணைக்கு தரவேண்டிய ஆவணமாக இருப்பின், மேலெழுதி தரும் பொழுது பெற்றவர் உரிமை பெறுகிறார்.

##### உரிமையாளரின் உரிமை பழுதற்றது

- ✓ மாற்றுமுறை ஆவணத்தை நன்னம்பிக்கையில் மறு பயனுக்கு பெற்றவர் மாற்றுமுறை ஆவணத்தின் மீது மிகச்சிறந்த உரிமையை பெறுகிறார்.
- ✓ மாற்றியவரின் உரிமையில் குறைபாடு இருப்பினும் மாற்றப்பெறுபவர் மிகச்சிறந்த உரிமையை பெறுகிறார்..

##### மாற்றப்பெற்றவரின் வழக்காடும் உரிமை

- ✓ மாற்றுமுறை ஆவணத்தை மாற்றப் பெற்றவர் மாற்று முறை ஆவணத்தின் பெயரில் வசூலிக்க வேண்டிய கடனை வசூலிக்க தனது சொந்த பெயரில் வழக்கு தொடுக்க உரிமை பெற்றவர்.
- ✓ மாற்றுமுறை ஆவணம் மறுக்கப்பட்ட தகவலை கடனாளருக்கு வழங்காமலேயே வழக்கு தொடுக்க உரிமைப் பெற்றவர்.

#### 2. மாற்றுமுறை மற்றும் உரிமை மாற்றம் இவைகளை வேறுபடுத்துக.

வேறுபாட	மாற்றுமுறை தன்மை	உரிமைமாற்றம்
சட்டமுறை உரிமை மாற்றம்	ஆணை மாற்றுமுறை ஆவணத்தைப் பொறுத்தவரை உரிமையை மேலெழுதித் தருவதன் மூலமாகவோ அல்லது கொணர்பவர் மாற்றுச்சீட்டை பொறுத்தவரை அதனை வேறு ஒரு வகையில் ஒப்படைப்பதன் மூலமாகவோ	உரிமைமாற்றம் சட்டத்தின்கீழ் வரையறுக்கப்பட்ட சடங்கு முறைப்படி உரிமைமாற்ற வேண்டும். அதாவது பதிவு செய்தல், முத்திரை ஒட்டுதல், சாட்சி கையொப்பம் இடல், எழுத்து வடிவம் இருத்தல், போன்ற சட்ட சடங்குகள்

	உரிமை மாற்றம் செய்ய முடியும்.	நிறைவேற்றி உரிமை மாற்றம் செய்ய வேண்டும்.
<b>அறிவிப்பு</b>	மாற்றுமுறை ஆவணத்தைக் கொண்ட நபர் கடனாளியிடமிருந்து பணத்தை செலுத்தி கேட்க தேவையில்லை.	உரிமை மாற்றத்தில் உரிமை மாற்றம் பெற்றவர் கடனாளியிடமிருந்து தன்னிடம் கடன் தொகையை செலுத்த அறிவிக்க வேண்டும்.
<b>உரிமையின் தன்மை</b>	உரிமைமாற்றத்தை மறுபயன் கொடுத்து நன்றம்பிக்கையுடன் ஆவணம் ஒன்றை பெறுபவரின் உரிமை, அதனை தன்னிடம் மாற்றி கொடுத்த நபரின் உரிமையைவிட சிறந்த உரிமையாக கருதப்படுகிறது. மாற்றியவர் உரிமையில் குறைபாடு இருப்பினும் முறைப்படிவு உடைய நபரின் உரிமைமிகச் சிறந்த பழுதற்ற உரிமையாகக் கருதப்படுகிறது.	உரிமைமாற்றத்தை பொறுத்தவரை மாற்றுபவருக்கு எவ்வளவு உரிமை உள்ளதோ அதே அளவு உரிமைமாற்றப் பெறுபவருக்கும் மாறும். அதாவது மாற்றுபவரின் உரிமையில் குறைப்பாடு இருப்பின் மாற்றப் பெறுபவரின் அதே அளவு குறைபாடுகளையும் அல்லது பழுதுள்ள உரிமையையும் பெறுகிறார்.
<b>மறுபயன்</b>	மாற்று முறைத் தன்மையில் மறுபயன் இருப்பதாகக் கொள்ளப்படுகிறது.	உரிமைமாற்றம் பெற்றவர் மறுபயனை மெய்ப்பிக்கவேண்டும்.

### 3. மாற்றுச்சீட்டின் சிறப்பு இயல்புகளை கூறுக.

- மாற்றுச்சீட்டு எழுத்து வடிவில் இருக்க வேண்டும்.
- மாற்றுச்சீட்டில் "கொடுக்க" என்ற கட்டளை இருக்க வேண்டும்.
- கட்டளை நிபந்தனையற்றதாக இருக்க வேண்டும்.
- மாற்றுச்சீட்டைவிடுநர் அல்லது எழுதுபவர் கையொப்பம் இட வேண்டும்.
- காலச்சீட்டாயின் (time bill) அதனை விடப் பெறுபவர் ஏற்பு செய்ய வேண்டும்.
- தொகை இவ்வளவு தருக என்பதை திட்டவாட்டமாக தெரிவிக்க வேண்டும்.
- பணம் யாருக்குச் செலுத்தப்பட வேண்டும் என்பதைத் தெளிவாக குறிப்பிடவேண்டும்.
- குறிப்பிடப்பட்டுள்ள தொகைக்கு வருவாய் தலை ஒட்டப்பட்டிருக்க வேண்டும்.

### 4. மாற்றுச் சீட்டு மற்றும் கடனுறுதிச்சீட்டு வேறுபடுத்துக.

வேறுபாட்டின் இயல்புகள்	மாற்றுச்சீட்டு	கடனுறுதிச் சீட்டு
<b>உறுதி மொழி தன்மை</b>	மாற்றுச்சீட்டு ஒரு நிபந்தனையற்ற முறையாவணம்	கடனுறுதிச் சீட்டு ஒரு நிபந்தனை அற்ற பணம் தருவதற்கான கடன் உறுதிமொழிப்பத்திரம்.
<b>தரப்பினர்</b>	மாற்றுச்சீட்டில் மூன்று நபர்கள் இருப்பார்கள். வரைபவர், வரையப்பெற்றவர், பணம் பெறுபவர்	கடனுறுதிச் சீட்டில் இரண்டு தரப்பினர் மட்டுமே இருப்பர். வரைபவர் மற்றும் பணம் பெறுபவர்
<b>வரைபவர்</b>	கடனாளர் மாற்றுச் சீட்டை வரைகிறார்	கடனாளி கடனுறுதிச் சீட்டை வரைகிறார்
<b>தரப்பினர் அடையாளம்</b>	எழுதுபவரும், பணம் பெறுபவரும் ஒரே நபராக இருக்கலாம்	கடனுறுதிச் சீட்டை வரைபவரே பணம் பெறுபவராக இருக்க முடியாது.
<b>கொணர்பவர்</b>	மாற்றுச்சீட்டை கொணர்பவருக்கு	கடனுறுதிச் சீட்டை கொணர்பவருக்கு

<b>பத்திரம்</b>	கொடுக்கும்படி வரையலாம்	தருவதாக வரையச் சட்டம் தடை செய்கிறது
<b>நிபந்தனைக்கு உட்படுதல்</b>	மாற்றுச் சீட்டினை நிபந்தனைக்கு உட்படுத்தி எழுதலாம்.	கடனுறுதிச் சீட்டை அப்படி எழுத முடியாது.

#### 5. இரண்டு வகை கீறல்களை விவரி.

கீறலிடல் இரண்டு வகைப்படும் அவை -

- ✓ பொதுக் கீறலிடல்
- ✓ சிறப்பு கீறலிடல்

**பொதுக் கீறலிடல் -**

- ✓ "இரு இணையான சாய்கோடுகளை மட்டுமோ அல்லது இரண்டு இணையான சாய்கோடுகளினிடையே அண்டு கம்பெனி என்னும் சொற்களையோ அல்லது அவற்றின் சுருக்கத்தையோ கொண்டுள்ள
- ✓ மாற்றுத்தன்மை அற்றது (Not Negoitable) என்ற சொல்லுடனோ அன்றித் தனித்தோ காசோலையில் சேர்த்தால் அச்சேர்க்கை கீறல் எனப்படும்.
- ✓ அக்காசோலை பொதுக் கீறலிடப்பட்டதாகக் கருதப்படும்.

**சிறப்புக் கீறலிடல் -**

- ✓ ஒரு வங்கியின் பெயரை செலாவணித் தன்மையற்றது என்று சொல்லுடனோ அல்லது தனித்தோ ஒரு காசோலையின் குறுக்கே சேர்த்தால் அது சிறப்புக்கீறல் எனப்படும்.
- ✓ அக்காசோலை அந்த வங்கியரின் பெயரில் சிறப்புக் கீறலிடப்பட்டதாகக் கருதப்படும்.

#### IV. பெரு வினாக்கள்:

##### 1. மாற்றுமுறை ஆவணத்தின் எடுகோள்கள் யாவை ?

- i. ஒவ்வொரு மாற்றுமுறை ஆவணமும் மறுபயன் கருதி வரையப்பட்டது.
- ii. ஒவ்வொரு மாற்றுமுறை ஆவணத்தின் அனுமானமும் ஒப்புக் கொள்வதாகக் கருதப்படுகிறது.
- iii. அதில் குறிக்கப்பட்டிருக்கும் நாளில் அது எழுதப்பட்டது.
- iv. அது நியாயமான காலத்திற்குள் முதிர்வுக்கு முன்பாக ஏற்கப்பட்டதாக கருதப்படுகிறது.
- v. மாற்றுமுறையாவணம் அதன் முதிர்வு தேதிக்கு முன்பே மாற்றப்பட்டதாக கொள்ளப்படுகிறது.
- vi. மாற்றுமுறையாவணம் காணாமல் போனாலும் முறைப்படி முத்திரை இடப்படுவதாக கருதப்படுகிறது.
- vii. மாற்றுமுறைஆவணத்தைவைத்துக் கொண்டு இருப்பவர் முறைப்படி உடமை பெற்றவராக கருதப்படுகிறார்.
- viii. மாற்றுமுறையாவணத்தில் காணப்படும் அந்த வரிசைப்படி மாற்றுமுறை ஆவணத்தில் மேலெழுதப்பட்டது என கொக்கியிடப்பட வேண்டும்.

##### 2. காசோலை மற்றும் மாற்றுச்சீட்டினை வேறுபடுத்துக.

வேறுபாடு	மாற்றுச்சீட்டு	காசோலை
<b>வரையப்படுவது</b>	மாற்றுச் சீட்டு வங்கி உட்பட ஒரு குறிப்பிட்ட நபர் மீது வரையப்படுவது	ஒரு குறிப்பிட்ட வங்கியர் மீது வரையப்படுவது
<b>செலுத்தப்படுவது</b>		

	கேட்டவுடனோ அல்லது குறிப்பிட்ட காலமுதிர்வின் போதோ தருமாறு எழுதப்படுவது.	எப்போதும் கேட்டவுடனேபணம் கொடுக்குமாறு எழுதப்படுவது
<b>செல்தன்மை</b>	கேட்டவுடன் கொணர்பவருக்கு பணம் கொடு என எழுதப்படும். மாற்றுச்சீட்டு, ரிசர்வ்வங்கி சட்டம் பிரிவு 31ன்படி சட்ட விரோதமானது	ஆனால் கொண்டு வருபவருக்கு கேட்டவுடன்கொடு என எழுதப்படும் காசோலை செல்லும் தன்மை உடையது.
<b>ஏற்பு</b>	கால மாற்றுச்சீட்டைப் பொறுத்த வரையில் அதை எழுதப்பெற்றவர் ஏற்க வேண்டும்.	காசோலையை ஏற்பு செய்திட தேவையில்லை.
<b>சலுகை நாள்</b>	மாற்றுச்சீட்டின் முதிர்வு காலம் முடிந்த நாளிற்கு பின்பணம் தர மூன்று சலுகைநாட்கள் வழங்கப்படுகிறது.	காசோலைக்கு பணம் தர வங்கிக்கு சலுகைநாட்கள் தரப்படுவதில்லை.
<b>மறுப்பு அறிவிப்பு</b>	மாற்றுச் சீட்டு மறுக்கப்படும் போது வரைந்தவர் முன் தரப்பினர்களுக்கு மறுப்பு அறிவிப்பு தரவேண்டும்.	காசோலைக்கு பணம் மறுக்கப்படால் வரைந்தவர் முன் தரப்பினருக்கு மறுப்பு அறிவிப்பு தர வேண்டியதில்லை.

### 3. காசோலையின் இயல்புகள் கூறி விளக்குக.

#### i) காசோலை எழுத்து வடிவில் இருக்கவேண்டும்

- ✓ காசோலை எழுத்து வடிவில் வரையப்பட்டு இருக்கவேண்டும்.
- ✓ சட்டமோ அது பென்சிலால் கூட எழுத தடை விதிக்கவில்லை.
- ✓ மோசடி செய்யும் வாய்ப்பைக் கருதி வங்கியாளர்கள் தாங்களே காசோலையை அச்சிட்டு தருகிறார்கள்.
- ✓ அச்சிடப்பட்ட காசோலையைத் திருத்துவது கடினம்.
- ✓ திருத்தினாலும் திருத்துபவரை எளிமையாக கண்டுப்பிடிக்க முடியும்.

#### ii) நிபந்தனையற்ற ஆணை

- ✓ காசோலையில் வாடிக்கையாளர் பணம் "கொடுக்க" என கட்டளை பிறப்பிக்க வேண்டும். தயவு செய்து என்ற வார்த்தை இருந்தாலும் காசோலை செல்லும்.
- ✓ ஆனால் கட்டளை நிபந்தனைகள் அற்றதாக இருக்க வேண்டும்.
- ✓ காசோலையில் நிபந்தனைகள் ஏதும் இருக்க கூடாது.

#### iii) குறிப்பிட்ட வங்கியர் மீது வரையப்படுதல்

- ✓ காசோலையை ஒரு குறிப்பிட்ட வங்கியர் மீது மட்டுமே எழுத முடியும்.
- ✓ ஒரு வங்கியின் எந்தக் கிளையில் வாடிக்கையர் பணம் வைத்துள்ளாரோ சம்மந்தப்பட்ட கிளையில் பணம் கொடுக்குமாறு எழுத வேண்டும்.
- ✓ மின்னணு மற்றும் ஒருங்கிணைந்த வங்கி முறை நடைமுறையில் இருப்பதால் எந்த கிளையில் வேண்டுமென்றாலும் இன்று பணம் பெறமுடியும்.

#### iv) நிச்சயமான ஒரு தொகை

- ✓ வங்கியரை ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை கொடுக்கும் படி ஆணை இட வேண்டும்.
- ✓ குறிப்பிட்ட அளவு பிணையம் வெளியிட ஆணை பிறப்பிக்க முடியாது.

#### v) பணம் பெறுபவரைத் திட்ட வட்டமாக குறிப்பிட வேண்டும்

- ✓ காசோலையை ஒரு குறிப்பிட்ட நபருக்கு அல்லது அவரது ஆணை பெற்றவருக்கு தரும் படி எழுத வேண்டும்
- ✓ கொணர்பவர் காசோலை எனின் கொணர்பவருக்கு பணம் தருமாறு ஆணையிடலாம்.

- ✓ குறிப்பிட்ட நபர் என்ற சொல்லில் கழகங்கள், உள்ளாட்சி அமைப்புகள், சங்கங்கள், நிறுமங்கள், நிறுமத்தின்பிரதிநிதிகள் போன்றவர்களுக்கு தருமாறும் ஆணையிடலாம்.

**vi) கேட்டவுடன் தருமாறு எழுதப்படுவது**

- ✓ காசோலையை கேட்டவுடன் தருமாறு எழுதப்பட வேண்டும்.
- ✓ எப்போது தர வேண்டும் என்ற நாள் குறிப்பிடப்பட்டிருப்பின் கேட்டவுடன் கொடுக்க என்ற கட்டளை தேவையற்றது.

**vii) எழுதுபவர் கையொப்பம்**

- ✓ எழுதுபவர் கையொப்பம் இடவேண்டும்.
- ✓ வரைபவரின் கையொப்பம் அவர் ஒவ்வொரு முறை காசோலை விடப்படும் போதும், வங்கியருக்கு சந்தேகம் ஏற்படின் அவர் கணக்கு ஆரம்பித்த பொழுது கொடுத்திருக்கும் மாதிரி கையொப்பத்துடன் ஒப்பிட்டு பார்க்கப்படும்.

**4. செல்தகு மேலெழுத்தின் அடிப்படைக் கூறுகளை கூறுக.**

- பென்சிலால் அதை அழித்துத் திருத்த ஏதுவாகும். இதனால் மோசடி ஏதும் நடைபெறலாம்.
- மேலெழுதுபவர் தாம் இயல்பாக கையொப்பம் இடுவது போன்றே மேலெழுத வேண்டும். உதாரணமாக 'திரு.', 'அவர்கள்' போன்ற மரியாதை மொழிகளை சேர்க்க கூடாது.
- மேலெழுத்தில் பெயர் எழுதப்பட்டபடியே தான் கையொப்பமும் இருக்க வேண்டும். பெயர் தவறாக எழுதியிருப்பின், கையெழுத்தும் அத்தவறான எழுத்துக் கொண்டதாக இருத்தல் வேண்டும்.  
(உ.ம்) எழுதப்பட்டது ராமசாமி சரியானமுறை இராமசாமி இருப்பினும், ராமசாமி என்றே கையெழுத்திட வேண்டும்.
- ஆவணத்தின் முழுமதிப்பிற்கும் மேலெழுதப்படல் வேண்டும். மதிப்பின் ஒரு பகுதிக்கு மேலெழுத்து செய்யப்பட்டிருப்பின் அது செல்லாது. ஆனால் ஆவணத்தின் தொகையில் ஒரு பகுதி முன்பே செலுத்தப்பட்டு இருப்பின், எஞ்சிய தொகைக்கு மேலெழுத்திடலாம்.
- எழுதப்பட்டிக்கத் தெரியாதவர்கள் தமது இடக்கை பெருவிரல் குறி இட்டால் போதுமானது. அவர் இட்டபெருவிரல் குறியை ஒருவர் சான்று கூறல் வேண்டும். உறுதி கூறுபவர் முழு முகவரியைத் தெரிவித்தல் அவசியம்.
- மாற்றுமுறை ஆவணத்தில் மேலெழுத்திட போதிய இடம் இல்லையானால், ஒரு சிறு ஒட்டுத்தாளை ஆவணத்துடன் சேர்த்து அதில் மேலெழுத்து இடலாம்.
- மேலெழுத்து ஆவணத்தில் உள்ள வரிசைப்படி மேலெழுதப்பட்டதாக கொள்ளப்படுகிறது.
- பெரிய எழுத்தில் கையொப்பம் இடுவது முறையான மேலெழுத்து ஆகாது.

**5. பல்வேறு மேலெழுத்திடும் முறையின் பிரிவுகளை விவரிக்க.**

மேலெழுதுதலின் வகைகள்	பொருள்
1. வெற்று மேலெழுதுதல்	யாருக்காக மேலெழுதப்படுகிறதோ அவர் பெயரை குறிப்பிடாமல் தனது கையொப்பத்தை மட்டும் இட்டு மற்றவரிடம் தந்து விடுதல். உதா. சில்க் என்பவருக்கு ஒரு காசோலை வரையப்படுகிறது. அவர் அதை அனாராதா என்பவருக்கு மாற்றத்தர நினைக்கிறார். து அனாராதா பெயரை குறிப்பிடாமல் சில்க் என தனது கையெழுத்தை இட்டால் போதுமானது.

<p><b>2. சிறப்பு மேலெழுத்துதல்</b></p>	<p>மேலெழுத்துபவர் ஒரு குறிப்பிட்ட நபருக்கோ அல்லது அவரது ஆணை பெற்றவருக்கோ செலுத்தும்படி கட்டளை எழுதித் தமது கையொப்பத்தை இடுதல் சிறப்பு மேலெழுத்து</p> <p><b>உ.தா.</b> தனக்கு அல்லது அனுராதாவிற்கு செலுத்துக என காசோலையில் சில்க் கையெப்பமிட்டு மேலெழுத்துவது.</p>
<p><b>3. நிபந்தனைக்குட்பட்ட மேலெழுத்துதல்</b></p>	<p>காசோலை என்பது ஒரு நிபந்தனையற்ற ஆவணமாகும். எனினும் மேலெழுத்துபவர், மேலெழுதப் பெறுநர் பணம் பெறும் உரிமையை ஒரு குறிப்பிட்ட நிகழ்ச்சி நடந்தால் தான் பெற முடியும் என்று நிபந்தனை விதித்து மேலெழுத்திடல் 'நிபந்தனை மேலெழுத்து' எனப்படும்.</p> <p><b>உ.தா.</b> அனுராதா டெல்லியிலிருந்து 3 மாதகாலத்திற்குள் திரும்பிவிட்டால் பணம் செலுத்துக " என சில்க் கையெப்பமிட்டு மேலெழுத்துவது.</p>
<p><b>4. வரையறு மேலெழுத்துதல்</b></p>	<p>மேலெழுத்து ஆவணத்தை மேலும் ஆவணமாற்றம் செய்யாமல் தவிர்க்க செய்யப்படும் மேலெழுத்து 'வரையறு மேலெழுத்து' எனப்படும்.</p> <p><b>உ.தா.</b> அனுராதாவிற்கு மட்டும் செலுத்துக என மேலெழுதி சில்க் கையெப்பமிடுவது.</p>
<p><b>5. பொறுப்பு தவிர் மேலெழுத்துதல்</b></p>	<p>இந்திய மாற்றுமுறை ஆவணச் சட்டம் 52 ஆவது பிரிவின்படி "மேலெழுத்துபவர் ஆவணத்தின் மீது எழுதப்படும் வெளிப்படையான வார்த்தைகளால் தனது பொறுப்பினைத் தவிர்த்து விடுதலுக்கு 'பொறுப்புதவிர் மேலெழுத்து' என்று பெயர்.</p> <p><b>உ.தா.</b> அனுராதா அல்லது அவரது ஆணை பெற்றவருக்கு என் பொறுப்பு இல்லாமல் கொடுக்கவும் என சில்க் மேலெழுத்துவது.</p>
<p><b>6. கடமை தவிர் மேலெழுத்துதல் அல்லது உரிமை தவிர் மேலெழுத்துதல்</b></p>	<p>மேலெழுதப்பட்ட ஆவணம் மறுக்கப்படும் பொழுது, மறுக்கப்பட்ட விவரத்தை தன்னிடம் தெரிவிக்க வேண்டிய அவசியமில்லை என தனது உரிமையை விட்டுக் கொடுப்பது.</p> <p><b>உ.தா.</b> அனுராதா அல்லது அவரது ஆணை பெற்றவருக்கு கொடுக்கவும் அவமதிப்பு அறிவிப்பு தேவையில்லை என சில்க் மேலெழுத்துவது.</p>
<p><b>7. பகுதி மேலெழுத்துதல்</b></p>	<p>மாற்றுமுறை ஆவணத்தில் குறிக்கப்பட்டுள்ள தொகையில் ஒரு பகுதியை மட்டும் மாற்றுமாறு மேலெழுத்துவது.</p> <p><b>உ.தா.</b> மாற்றுச்சீட்டின் தொகை ரூ. 5000 த்தில் அனுராதாவிற்கு செலுத்த வேண்டியது ரூ. 2000 மீதமுள்ள ரூ. 3000 த்தை மேலெழுதி வேறு யாருக்கும் மாற்றுவது.</p>

## 23. தொழில் முனைவுக்கான அடிப்படைக்கூறுகள்

### II. குறு வினாக்கள்:

#### 1. தொழில் முனைவோரின் சிறப்பியல்புகள் இரண்டினை குறிப்பிடுக.

- ✓ தொழில் துணிகர உணர்வு
- ✓ தன்னம்பிக்கை
- ✓ நெகிழ்வு தன்மை
- ✓ புதுமை புகுத்தல்
- ✓ வளத்தை திரட்டுபவர்

#### 2. தொழில் முனைவோரின் தோற்றுவிப்பு பணிகளை பட்டியலிடுக.

- ✓ வாய்ப்புகளை கண்டறிதல்
- ✓ தொழிலின் நோக்கத்தை தீர்மானித்தல்
- ✓ ஆழ்ந்த பகுப்பாய்வு
- ✓ தொழில் நிறுமத்தின் அமைப்பு முறையினை தேர்வு செய்வது
- ✓ தொழில் துவங்கும் சட்டமுறைகள்
- ✓ தொழில் திட்டம் தயாரித்த செயல்
- ✓ நிதி திரட்டுவது
- ✓ கருவிகலன்கள் மற்றும் கச்சா பொருட்கள் பெறுதல்

#### 3. தொழில் முனைவோரின் மேலாண்மை பணிகளை குறிப்பிடுக.

- ✓ திட்டம் தீட்டுதல் ஒருங்கிணைப்பு
- ✓ அமைப்பு பணி கட்டுப்பாடு காத்தல்
- ✓ கட்டளை இடல்

#### 4. அகதொழில் முனைவோர் இலக்கணம் தருக.

- ✓ அகத்தொழில் முனைவர் அல்லது செயல் முனைவோர் என்பவர் நிறுமத் தொழில் முனைவோரைப் போன்றே செயல்படுவர்.
- ✓ ஒரு தொழில் முனைவோர் ஆரம்பித்த தொழிலில் பணிபுரியும் ஒரு நபர் தமக்கு வழங்கப்பட்ட பணியில் தனது ஆற்றலை பயன்படுத்தி தனது புதிய எண்ணங்களை நிறுவனத்தின் வளங்களைக் கொண்டு செயல்படுத்துபவர்.
- ✓ நிறுமத்தின் உட்புறம் புதிய பொருட்களையும் கருத்துகளையும் அறிமுகப்படுத்துவர்.
- ✓ நிறுமத்திற்குள் உட்புறம் செயல் முனைவோராக திகழ்கிறார். இவரே அக தொழில் முனைவோர் ஆவார்.

#### 5. மகளிர் தொழில் முனைவோர் சந்திக்கும் சிக்கல்களை எழுதுக.

- ✓ நிதிப்பிரச்சனை போதிய விவரமின்மை
- ✓ சார்ந்து வாழும் கலாச்சாரம் உணர்ச்சிவயப்படல்
- ✓ இயக்கத் தடை
- ✓ கல்வியறிவின்மை
- ✓ ஆதரவின்மை
- ✓ கடும்போட்டி



### III. சிறு வினாக்கள்:

#### 1. தொழில் முனைவோர் வரைவிலக்கணம் தருக.

தொழில் முனைவோர் என்பவர் தனிப்பட்ட முறையிலோ அல்லது பல நபர்கள் ஒன்று இணைந்தோ பொருளை உற்பத்தி செய்து அதனை பகிர்ந்தளிக்கும் நோக்குடன் ஒரு செயலை துவக்கி, அதனை முறையாக பராமரித்து இலாபம் ஈட்டுவது தொழில் முனைவு என்கிறார்.

– A.H. கோல்

#### 2. தொழில் முனைவோர் மற்றும் மேலாளர் இவர்களை வேறுபடுத்தி காட்டுக.

அடிப்படை	தொழில் முனைவோர்	மேலாளர்
நோக்கம்	ஒரு அமைப்பினை தேர்ந்தெடுத்து தன்னுடைய வினையை துவக்குவது.	துவக்கிய வினையில் செவ்வனே பணியாற்றுவது இவரின் நோக்கு.
தகுநிலை	தொழில் முனைபவர் தான் துவங்கிய அமைப்பின் உரிமையாளர்.	மேலாளர் ஊதியம் பெறும் உழைப்பாளி.
இடர் ஏற்றல்	தொழில் முனைபவர்தான் துவங்கிய வினையினால் ஏற்படும் இடர்கள் மற்றும் நிச்சயமற்ற தன்மையைதாங்குபவர்.	மேலாளர்கள் வினையின் இடரில் பங்கு பெறுவது இல்லை. மாறாக இடர் ஏற்படும்போது வேறு நிறுமத்திற்கு தாவி விடும் பருவகால நண்பர்கள்
வெகுமதி	தொழில் முனைபவர் தன்னுடைய இடர் ஏற்பிற்கு வெகுமதியாக இலாபத்தை பெறுகின்றனர்	மேலாளர்கள் இலாபத்தில் பங்கு பெறுவது இல்லை. ஊதியம் மேலூதியம், படிகள், ஊக்க ஊதியம் பெறுபவர்கள்.

#### 3. தொழில் முனைவோர் மற்றும் அகதொழில் முனைவோர் இவர்களை வேறுபடுத்துக.

அடிப்படை	தொழில் முனைபவர்	அகத்தொழில் முனைவோர்
சிந்தனை	தொழில் முனைபவர் ஒரு தடையற்ற சிந்தனைவாசி	அகத்தொழில் முனைபவர் தன்னிச்சையான சிந்தனைவாதி, ஆனால் ஒரு தொழில் நிறுமத்தின் உள் செயல்படுபவர்.
சார்பு நிலை	தன்னிச்சையான நபர்	தொழில் முனைவோரை சார்ந்த இருப்பவர்.
நிதி திரட்டல்	தொழில் முனைவோர் தன் சொந்த முயற்சியில் தொழிலுக்கான நிதியை திரட்ட வேண்டும்	இவருக்கு நிதி திரட்டும் பொறுப்பு இல்லை. ஆனால் திரட்டிய நிதியைகையாளும் பொறுப்பு உள்ளது.
வெகுமதி	தொழில் முனைவோர் தங்களின் இடர் ஏற்பு பணிக்காக இலாபம் என்ற வெகுமதியை பெறுகின்றனர்.	அகத்தொழில் முனைவோர்க்கு இலாபத்தில் பங்கு இல்லை. ஆனால் ஊதியம், ஊக்க ஊதியம் மற்றும் மேம்படிகள் பெறவாய்ப்பு உண்டு.
இடர் ஏற்றல்	தான் ஆரம்பித்த தொழிலின் இடரை ஏற்க வேண்டிய கட்டாயம் ஏற்படுகிறது.	இவர்தொழில் தொடர்பாக எழும் இடர்பாட்டில் பங்கு பெறுவதில்லை. தான் மேற்கொண்ட செயல் திட்டம் தோல்வி நிலைக்கு பொறுப்பு ஏற்பதில்லை.
தகுநிலை / தரநிலை	தொழில் முனைபவர் உரிமையாளர் என்ற தகுநிலைபடைத்தவர்.	அகத்தொழில் முனைவோர் உரிமையர் அல்ல; ஆனால் ஊழியர்தான் மேற்கொண்ட செயலுக்கு தன்னுடைய மேல் அதிகாரிக்கு பதில் சொல்ல கடமையுடையவர்.

#### 4. தொழில் முனைவோரின் தோற்றுவிக்கும் பணிகளைக் கூறுக.

- ✓ வாய்ப்புகளை கண்டறிதல்
- ✓ தொழிலின் நோக்கத்தை தீர்மானித்தல்
- ✓ ஆழ்ந்த பகுப்பாய்வு
- ✓ தொழில் நிறுமத்தின் அமைப்பு முறையினை தேர்வு செய்வது
- ✓ தொழில் துவங்கும் சட்டமுறைகள்

- ✓ தொழில் திட்டம் தயாரித்த செயல்
- ✓ நிதி திரட்டுவது
- ✓ கருவிகலன்கள் மற்றும் கச்சா பொருட்கள் பெறுதல்

**5. தொழில் முனைவோரின் வணிகப் பணிகளைக் குறிப்பிடுக.**

- ✓ உற்பத்தி அல்லது தயாரிப்பு பணி
- ✓ சந்தையிடுகை
- ✓ கணக்கியல் பணி
- ✓ நிதிசார் பணிகள்
- ✓ மனிதவள பணிகள்

**IV. நெருவினா விடை -**

**1 தொழில் முனைவோரை வகைப்படுத்துக.**

**புத்தாக்க தொழில் முனைவோர்.**

- ✓ உற்பத்தி நடைமுறையில் புதிய தொழில் நுட்பத்தை புகுத்துபவர்கள்
- ✓ தீவிர பரிசோதனை குணாதிசயங்களைக் கொண்டவர்
- ✓ போட்டித் தன்மையும், புதியவற்றை கண்டுபிடிக்கும் ஆற்றலும் பெற்றவர்கள்

**பிறரை பின்பற்றும் தொழில் முனைவோர்-**

- ✓ புத்தாக்க தொழில் முனைவோர் அறிமுகப்படுத்தும் புத்தாக்கங்களை வெற்றிகரமாக கையாள்பவர்.
- ✓ இவர் மாதிரிகளை பின்பற்றும் தொழில் முனைவோர் என்றும், சூழ்நிலைக்கு ஏற்றவாரு மாறிக் கொள்ளும் தொழில் முனைவோர் என்றும் அழைக்கப்படுகிறார்.

**காலம் கடத்துகின்ற தொழில் முனைவோர்**

- ✓ எந்த ஒரு மாற்றத்தையும் நடைமுறைப்படுத்தும் பொழுது அதிக எச்சரிக்கையுடனும் நம்பிக்கையற்றவர்களாகவும் இருப்பார்கள்.
- ✓ இவர் புதிய மாற்றங்களை அறிமுகப்படுத்த விரும்பமாட்டார்கள்.
- ✓ இவர்கள் இயல்பிலே தங்கள் முன்னோர்களின் பாதச் சுவடுகளை பின்பற்றுபவர்களாக உள்ளனர்.

**சோம்பேறி (அ) சுறுசுறுப்பற்ற தொழில் முனைவோர்**

- ✓ உற்பத்தியில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதற்கான வாய்ப்புகளை பயன்படுத்தவும் , பின்பற்றவும் மாட்டார்.
- ✓ தொழிலில் நடடம் ஏற்பட்டாலும் உற்பத்தி முறைகளில் மாற்றம் கொண்டு வருவதில்லை.
- ✓ இவர்கள் பழமை முறையில் உற்பத்தியை மேற்கொள்ளும் சோம்பேறிகள்.

**2. தொழில் முனைவோரின் சிறப்பு இயல்புகள் யாவை ?**

**1) தொழில் துணிகர உணர்வு**

- ✓ தொழில் முனைபவர் தான் மேற்கொண்ட தொழிலில் ஏற்படும் வரும் இடர்களை துணிவுடன் எதிர்கொள்ள வேண்டும்.
- ✓ இயற்கையான ஏமாற்றங்கள் அல்லது தோல்விகள் அவரின் ஆர்வத்தை சிதைக்கா வண்ணம் துணிவுடன் செயல்படுதல் வேண்டும்.

**(2) தன்னம்பிக்கை**

- ✓ எதிர்மறை உணர்வுகளான ஏமாற்றங்கள், தோல்விகள் மற்றும் தொல்லைகள் தொழில் முனைபவரது மன உறுதியை குலைக்கக் கூடாது.
- ✓ எது நடந்தாலும் இந்த தொழிலை கைவிட மாட்டேன், வெற்றி ஒன்றே இலக்கு என தொழில் முனைபவர் தொழில் விசயத்தில் பயணிக்க வேண்டும்.

### (3) நெகிழ்வு தன்மை

- ✓ சூழ்நிலைகளுக்கு ஏற்ப தொழில் முனைபவன் தன் முடிவை அல்லது நடவடிக்கைகளை மாற்றிக் கொள்ளும் நெகிழ்வு தன்மையுடன் இருக்க வேண்டும்.
- ✓ நெகிழ்வு தன்மை அற்றவர்கள் தொழில் முனைவில் வெற்றி காண்பது கடினம்.

### (4) புதுமை புகுத்தல்

- ✓ தொழில் முனைபவர் புதுமை படைப்பாளராக இருந்திட வேண்டும்.
- ✓ ஏதேனும் ஒரு புதுமையைப் புகுத்தி சந்தையில் நிரந்தரமான இடத்தை பிடிக்க வேண்டும்.

### 5) வளத்தை திரட்டுபவர்

- ✓ தான் மேற்கொண்ட செயலை செயலாக்கிட தொழில் முனைபவர் புலனாகக் கூடிய மற்றும் புலனாகாத உட்பொருட்களையும் ஒன்றிணைப்பவர் ஆவார்.
- ✓ தொழிலை துவக்கிட இரு பொருளை வாங்குதல், மனித வளத்தை திரட்டுதல், நிதியை புரட்டுதல், தொழில் நுட்பத்தை நிறுவுதல், போன்ற நடவடிக்கைகள் மூலம் பொருளை உற்பத்தி செய்து சந்தையில் சேர்க்கும் செயலை செய்பவர்.

### (6) கடின உழைப்பு

- ✓ தொழில் முனைபவர் தான் மேற்கொண்ட செயலியின் நோக்கத்தை அடைய அரும்பாடு படவேண்டும்.
- ✓ தன்னம்பிக்கை மற்றும் முயற்சி உடையவராக இருத்தல் வேண்டும்.
- ✓ என்னஇடையூறு வந்தாலும் அதனை போராடி வெல்பவராக இருத்தல் வேண்டும்.

## 3. மகளிர் தொழில் முனைவோர் சந்திக்கும் பிரச்சனைகளை விவாதிக்க.

### 1. நிதிப்பிரச்சனை

- ✓ மகளிர் தொழில் முனைவோர் தங்களின் சொந்த சேமிப்பையோ அல்லது தெரிந்த நபர்களிடமிருந்தோ பணத்தை பெற்று தனது நிதி தேவையை பூர்த்தி செய்ய வேண்டியுள்ளது.
- ✓ மகளிருக்கு கடன் வழங்க எந்த நிறுவனங்களும் முன்வருவது இல்லை. கடன் பெற பல்வேறு கடின விதிமுறைகள் பின்பற்றப்படுகிறது.

### 2. இயக்கத்தடை

- ✓ என்னதான் தொழில் உரிமையாளராக மகளிர் உயர்ந்தாலும் தாயாக, மனைவியாக, மகளாக, மருமகளாக, மாமியாராக, பாட்டியாக தன்னுடைய கடமைகளை தட்டிக்கழிக்க முடிவதில்லை.
- ✓ தொழிலை துவங்கிய பின் பல்வேறு காரணங்களுக்காக மகளிர் வெளியில் செல்லமுடிவதில்லை.
- ✓ இதனால் பிறரிடம் இந்த பயண வேலைகளை ஒப்படைக்க வேண்டியுள்ளது.

### 3. கல்வியறிவு இன்மை

- ✓ ஏட்டறிவு இல்லா அல்லது குறைவாக படித்துள்ள மகளிர் தொழில் முனைவோர்கள் வியாபாரம் அல்லது தொழில் தொடர்பான கருத்துக்களை முழுவதாக புரிந்து கொள்ள முடியாதவராக உள்ளனர்.

### 4. ஆதரவு இன்மை

- ✓ மகளிர் தொழில் முனைவோர் செம்மையாக தன் வினையை செயல்படுத்த பலதரப்பட்ட மக்களின் கனிவு, பரிவு மற்றும் ஆதரவு இவைகள் தேவைப்படுகின்றன.
- ✓ குறிப்பாக ஆண் ஆதிக்க மனப்பான்மை கொண்ட நபர்களின் நடத்தை மற்றும் வார்த்தை வன்முறைகள் மகளிரின் தொழில் துணியை மிகவும் பாதிக்கிறது.

#### 5. கடும்போட்டி

- ✓ தாராளமயமான போட்டி உலகில் மகளிர் தொழில் முனைவோர்கள் பெரிய நடுத்தர தொழில்களிடமிருந்து கடுமையான போட்டியை எதிர்கொள்கின்றனர்.
- ✓ போட்டியை வலுவாக எதிர்கொள்ள விளம்பரம் மற்றும் விற்பனை பெருக்க யுத்திகளை கையாள வேண்டியுள்ள சூழ்நிலையில் மகளிர் தொழில் முனைவோர்கள் ஈடுகொடுக்க முடியாமல் திணறுகின்றனர்.
- ✓ காரணம் போதிய நிதி ஆதாரம் இல்லாததே ஆகும்.

#### 6. உணர்ச்சி வயப்படல்

- ✓ மகளிராக இருப்பவர்கள் இயற்கையாகவே உணர்ச்சி வயப்படக் கூடியவர்கள்.
- ✓ உணர்ச்சி பொங்கி எழும்போது கோபப் படக்கூடியவர்கள்.
- ✓ இப்படிப்பட்ட மனநிலை தொழிலில் சிக்கல் அல்லது சவால்கள் எழும்போது அமைதியாக, நிதானமாக, பொறுமையாக முடிவெடுக்க அவர்களை விடுவதில்லை.
- ✓ இத்தகைய சூழல்கள் மகளிர் தொழில் முனைவரின் செயல்பாட்டை பெரிதும் பாதிக்கின்றன.

#### 4. தொழில் முனைவோரின் பணிகளை கூறி விளக்குக.

##### I. தோற்றுவிப்பு பணிகள்

##### (அ) வாய்ப்புகளை கண்டறிதல்

- ✓ எந்தெந்த தொழிலில் நுழைந்தால் என்னென்ன வாய்ப்புகள் கிடைக்கும் என எப்பொழுதும் சிந்திக்க வேண்டும்.
- ✓ எந்த செயல்வினை ( தொழில்) பலனளிக்கும் என ஆராய்ந்து அதை தேர்வு செய்வது முதல் பணி.

##### (ஆ) தொழிலின் நோக்கத்தை தீர்மானித்தல் –

- ✓ தான் நுழைந்த தொழிலின் தன்மை, மற்றும் உற்பத்தி செயலா அல்லது வணிகச் செயலா என்பதை மனதில் வைத்தும் தொழில் நிறுமத்தின் நோக்கத்தினை தீர்மானிக்க வேண்டும்.

##### (இ) ஆழ்ந்த பகுப்பாய்வு

- ✓ தொழில் முனைபவர் உற்பத்தி செய்ய அல்லது விற்பனை செய்யவிரும்பும் பொருளினால் பற்றிய விரிவான ஆய்வினை மேற்கொள்ள வேண்டும்.
- ✓ உத்தேசித்த பொருளின் சந்தை வாய்ப்பு அதாவது தேவை எப்படி உள்ளது, அந்த பொருளை வெற்றிகரமாக உற்பத்தி செய்ய முடியுமா என்று தீவிரமாக ஆய்வில் இறங்க வேண்டும்.

##### (ஈ) தொழில் நிறுமத்தின் அமைப்பு முறையினை தேர்வு செய்வது.

- ✓ தொழில் முனைவோர் தான் துவங்க விரும்பும் தொழிலினை செயல்படுத்த பொருத்தமான தொழில் அமைப்பு முறையை தீர்மானிக்க வேண்டும்.
- ✓ அதாவது தனியாள் வணிகமா, கூட்டாண்மையா, நிறுமமா அல்லது கூட்டுறவு அமைப்பா என்பதை முடிவு செய்திடல் வேண்டும்.

##### (உ) தொழில் துவங்கும் சடங்குமுறைகள்

- ✓ பொருத்தமான தொழிலின் அமைப்பு முறையை தேர்ந்தெடுத்த பின்பு, அந்த அமைப்பு முறையை ஏற்படுத்த சடங்கு முறைகள் உள்ளன.

- ✓ தனியாள் வியாபாரமாக இருப்பின், சடங்கு முறை ஒன்றும் இல்லை. கூட்டாண்மை தொழில் அமைய கூட்டாண்மை பத்திரம் தயாரித்து அதனை பதிவு செய்திட வேண்டும்.

**(ஊ) தொழில் திட்டம் தயாரித்தல்**

- ✓ தொழில் முனைபவர் வியாபார திட்டத்தினை தயாரிக்க வேண்டும்.
- ✓ இந்த திட்டத்தின் மூலமே தான் மேற்கொள்ள இருக்கும் தொழிலின் நோக்கங்களை குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் எய்த முடியும்.

**(எ) நிதி திரட்டுவது**

- ✓ தொழிலை தொடங்க தேவைப்படும் நிதியை தீர்மானிக்க வேண்டும்.
- ✓ நிதியை சொந்த சேமிப்பிலிருந்தோ , நண்பர்கள், உறவினர்கள், பிற நிதிநிறுவனங்களிடமிருந்தோ பெறலாம்.
- ✓ எனவே நிலைமுதல் மற்றும் நடப்பு முதலை பெறும் மூல ஆதாரங்களை அடையாளம் காண வேண்டும்.

**(ஏ) கருவிகள் மற்றும் கச்சாப் பொருட்களை பெறுதல்**

- ✓ பொருட்களை தயாரிக்க உதவும் கருவிகள் மற்றும் தொழில்நுட்பம் எங்கு கிடைக்கும் என ஆராய வேண்டும்.

**II. மேலாண்மை பணிகள்**

**(அ) திட்டம் தீட்டல்**

- ✓ மேற்கொண்ட தொழில் வினை தன்னுடைய இறுதி இலக்கினை நோக்கிச் செவ்வனே பயணிக்க
- ✓ நோக்கங்கள், இலக்குகள், தொலைநோக்கு செயல்முறைகள், காலத்திட்டம் எண் குறித் திட்டம் , நிகழ்வுத்திட்டம் போன்றவற்றை வகுக்க வேண்டும்.

**(ஆ) அமைப்புப் பணி**

- ✓ தொழில் திட்டத்தினை அரங்கேற்ற தேவைப்படும் தொழில் அமைப்பினைத் தேர்வு செய்தல்.
- ✓ அக கட்டமைப்பு முறையை வடிவமைத்தல், துறைகளை உருவாக்குதல், அதிகார ஒப்புடைவு செய்தல், அதிகார பரவலாக்குதல், தேவைப்படும் பணியர்களைப் பணி அமர்த்தல் போன்ற அலுவலக நடைமுறைகளைச் செயல்படுத்த வேண்டும்.

**(இ) கட்டளை இடுதல்**

- ✓ தொழில் முனைவோர் தன்னிடம் பணிபுரியும் ஊழியர்களை வழிநடத்திச் செல்ல வேண்டும். தொழிலின் நோக்கினை எய்திட ஊழியர்களுக்குச் ஊக்கம் தர வேண்டும்.
- ✓ அனைத்துப் பணியார்களும் தங்களுக்கு ஒதுக்கப்பட்டுள்ள பணிகளைச் செவ்வனே நிறைவேற்ற அவர்களுக்கு ஏற்ற தலைமையை நல்க வேண்டும்.

**(ஈ) கட்டுப்பாடு காத்தல்**

- ✓ தொழில் முனைவோர் தன்னுடைய ஊழியர்களின் பணி செயல்பாட்டை மதிப்பிட மற்றும் அனைத்துப் பணிகளும் செவ்வனே அரங்கேறுகிறதா என உறுதி செய்ய தேவையான கட்டுப்பாட்டு முறையினைப் புகுத்தல் வேண்டும்.

**(உ) ஒருங்கிணைப்பு**

- ✓ தொழில் முனைவோர் பலதரப்பட்ட துறைகளின் தனிப்பட்ட செயல்பாடுகளை ஒன்றுபடுத்தி அவற்றை தொழிலின் இலக்கை நோக்கி திருப்ப வேண்டும்.

**III. வணிகப் பணிகள் -**

**(அ) உற்பத்தி அல்லது தயாரிப்ப பணி**

- ✓ எந்த இடத்தில் தொழிலை நிறுவுவது தொழிலைறுவிய இடத்தின் உள் அமைப்பு எப்படி இருக்கவேண்டும் என்னப் பொருளை தயாரிக்க வேண்டும்.

- ✓ எந்தஅளவு உற்பத்தி பொருட்கள் இருக்க வேண்டும், பொருளின் வடிவம் எப்படி இருக்கவேண்டும், போன்ற உற்பத்தி தொடர்பான பணிகளை முடிவு செய்து செயலில் இறங்க வேண்டும்.

**(ஆ) சந்தையிடுகை**

- ✓ பொருள் உற்பத்திக்கு முன்பே தொடங்கி பொருளை உற்பத்தி செய்த பின் வாடிக்கையாளர் வசம் கொண்டு சேர்க்கும் வரையிலான ஒட்டு மொத்த நடவடிக்கைகளையும் உள்ளடக்கியது ஆகும்.

**(இ) கணக்கியல் பணி**

- ✓ ஒரு குறிப்பிட்ட காலகட்டத்தில் தொழில் நிறுவனத்தின் இலாபம் அல்லது நட்டம் மற்றும் நிதி நிலையையும் கணக்கிட வேண்டும்.

**(ஈ) நிதிசார் பணி**

- ✓ நிதிசார் பணியைப் பொறுத்தவரை தொழில் முனைவோர் நிதியூட்டும் முறையினை முடிவு செய்ய வேண்டும்.

**24. தொழில் முனைவோர்களின் வகைகள்**

**I. குறு வினாக்கள்:**

**1. வியாபார தொழில் முனைவோரின் இதர பெயர்கள் என்ன?**

- ✓ தொழில் முனைவோரின் மறுபெயர் தனி தொழில் அதிபர் ஆகும்
- ✓ பெரிய (அ) சிறிய அளவில் தொழிலை ஏற்படுத்தி தன் எண்ணத்தில் உதித்த பொருளை தயாரித்து சந்தை இடுபவர் ஆகும்.

**2. கூட்டு பங்கு தொழில் முனைவோரின் மற்றொரு பெயர்என்ன?**

- ✓ கூட்டு பங்கு தொழில் முனைவோர் ஆதரவு அளிப்பவர் என்றும் அழைக்கப்படுகிறார்

**3. வேளாண் தொழில் முனைவோர் என்பவர் யார்?**

- ✓ வேளாண் பொருட்களை விளைவித்து சந்தையிடும் தொழிலை மேற்கொள்பவர் வேளாண் தொழில் முனைவோர் ஆவார்.

**4. கீழ்க்குறிப்பிடப்பட்டுள்ள வினைகளின் பெயர்களைக் குறிப்பிடுக.**

- |   |   |                         |
|---|---|-------------------------|
| a. இலாபநோக்கிற்காக ஆரம்பிக்கப்பட்டவினை              | - | தனி உரிமை தொழில் முனைவு |
| b. அரசால் துவங்கப்பட்ட வினை                         | - | அரசு தொழில் முனைவு      |
| c. தனியாரும் அரசும் இணைந்து துவங்கும் தொழில் முனைவு | - | இணை தொழில் முனைவு       |
| d. குடும்ப வியாபாரமாகத் துவங்கப்பட்ட வினை           | - | தனி உரிமை தொழில் முனைவு |

**5. தெளிவான தொழில் முனைவோருக்கு உதாரணம் தருக.**

- ✓ பிர்லா T.V. சந்திரம் ஐயங்கார்
- ✓ ஜாம்செட் டாடா நாராயண மூர்த்தி
- ✓ திருபாய் அம்பாணி

**II. சிறு வினாக்கள்:**

**1. தனித்தொழில் முனைவோர் என்பவர் யார்?**

- ✓ தனி உரிமை தொழில் முனைவோர் தனியாகவோ அல்லது கூட்டாகவோ சொந்த இடரில் நிதியை திரட்டி தொழில் நடத்த முயல்பவர் ஆவர்.

**2. அரசியல் சூழல் என்றால் என்ன?**

- ✓ எந்த ஒரு அரசியல் காரணங்கள் தொழில் முனைவோரை ஊக்கப்படுத்தவும், பாதிக்கவும் செய்கிறதோ அதுவே அரசியல் சூழல் ஆகும்.
- ✓ அந்த ஊக்கம் அல்லது பாதிப்பு ஊரக, தேசிய அளவில் கூட இருக்கலாம்.
- ✓ தொழில் முனைவோர் அந்த அரசியல் காரணிகளை நன்கு ஆராய்ந்து செயல்பட வேண்டும்.

**3. தூய தொழில் முனைவோருக்கு சில உதாரணங்கள் தருக.**

- ✓ பிரலா T.V. சந்திரன் ஐயங்கார்
- ✓ ஜாம்செட் டாடா நாராயண மூர்த்தி
- ✓ திருபாய் அம்பாணி

**4. தொழில் முனைவையே தொழிலாகக் கொண்ட முனைவோர் எப்படி செயல்படுகிறார்?**

- ✓ எந்த தொழிலையும் நிரந்தரமாக நடத்தமாட்டார்கள்.
- ✓ புதிய தொழிலை நடப்பு சூழ்நிலைக்கு ஏற்ப சிந்தித்து உருவாக்கி வளர்த்து பின் வெளியேறுவது இவர்களின் பலம்.
- ✓ இவர்களை தொழில் முனைவு வித்தகர்கள் எனலாம்.

**5. வேளாண் தொழில் முனைவோரைப் பற்றி சுருக்கமாக எழுதுக.**

- ✓ வேளாண் பொருட்களை விளைவித்து சந்தையிடும் தொழிலை மேற்கொள்பவர் வேளாண் தொழில் முனைவோர் ஆவார்.
- ✓ இவர்கள் பல்வேறு இயற்கை சார்ந்த உள்ளீட்டு பொருட்களை பயன்படுத்தி உணவுப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்கின்றனர்.
- ✓ அவ்வாறு உற்பத்தி செய்த தானியங்களை நேரடியாகவோ அல்லது கூட்டுறவு அமைப்புகள் மூலமாகவோ சந்தை இடுகின்றனர்.
- ✓ மேலும் ஆட்டுப்பண்ணை, கோழி வளர்ப்பு, மீன், பூ வளர்த்தல் போன்ற செயல்களிலும் ஈடுபடுகின்றனர்.

**III. பெரு வினாக்கள்**

**1. வியாபார அடிப்படையிலான தொழில் முனைவு வகைப்பாட்டினை விவரித்து எழுதுக.**

**1. உற்பத்தி தொழில் முனைவோர்-**

- ✓ பெரிய அல்லது சிறிய அளவில் தொழிலை ஏற்படுத்தி தன் எண்ணத்தில் உதித்த பொருளை (அ) சேவைப் பொருளை தயாரித்து சந்தை இடுபவர்.

**2. வணிகத் தொழில் முனைவோர் -**

- ✓ வாங்கி விற்கும் செயலில் மட்டும் தன்னை உட்படுத்திக் கொள்பவர்.
- ✓ உள்நாட்டிலோ அல்லது வெளிநாடுகளிலோ பொருளை வணிகம் செய்பவர்.
- ✓ பொருளை பகிர்வதில் நிபுணத்துவம் பெற்றவர்களாக விளங்குகின்றனர்.

**3. தொழிற்சாலை தொழில் முனைவோர் -**

- ✓ வாடிக்கையாளரின் தேவைக்கேற்ப பொருளை உற்பத்தி செய்யும் தொழிலை முனைகின்றனர்.

✓ இவர்கள் குறுந்தொழில் முனைவோராகவோ, நடுத்தர தொழில் முனைவோராகவோ அல்லது பெருந்தொழில் முனைவோராகவோ இருக்கலாம்.

✓ இவர்கள் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் நோக்கில் பல்வேறு வள ஆதாரங்களை ஒன்று திரட்டி அவற்றை நிறுமம் அமைத்து உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்பவர்கள்.

#### 4. கூட்டு பங்கு தொழில் முனைவோர் –

✓ நிறுமச் சட்டம் 2013ன்படி அதிலுள்ள சடங்கு முறைகளை பூர்த்தி செய்து நிறுமத்தை பதிவு செய்கிறார்.

✓ இயக்குநரவை மற்றும் பல்வேறு சிறப்பு தேர்ச்சி பெற்ற நபர்களை பணிக்கமர்த்தி நிர்வாகத்தை நடத்துகிறார்.

#### 5. வேளாண் தொழில் முனைவோர் –

✓ வேளாண் பொருட்களை விளைவித்து சந்தையிடும் தொழிலை மேற்கொள்பவர் வேளாண் தொழில் முனைவோர் ஆவார்.

#### 6. சில்லறை தொழில் முனைவோர் –

✓ சிறு அளவில் பொருட்களை மொத்த வியாபாரியிடம் இருந்து பெற்று இறுதி நுகர்வோருக்கு பொருளை விற்பவர் ஆகும்.

#### 7. சேவை தொழில் முனைவோர் –

✓ வங்கியியல் , காப்பீடு , நிதிசார் பொருட்கள் , பழுதுநீக்கம், ஆலோசனை , போக்குவரத்து விளம்பரம் , மனித அளிப்பு போன்ற தொழில்களை துவங்கி நடத்துபவர்.

## 2. பணிசார் தொழில் முனைவோரின் தன்மையை விவரி.

### 1. புதுமை படைக்கம் தொழில் முனைவோர்

- ✓ புதிய உற்பத்தி முறையை கண்டறிவது.
- ✓ புதிய இடங்களில் தொழிலை ஆரம்பிப்பது.
- ✓ புதிய பகிர்வு முறையை அறிமுகம் செய்வது
- ✓ பொருளின் உற்பத்தி முறையை சுருக்குவது

### 2. மாதிரியை பின்பற்றும் தொழில் முனைவோர்.

- ✓ தற்போது சந்தையில் கிடைக்கும் பொருள்களை தங்களின் அறிவு, ஆற்றல், வல்லமையை வைத்துக் கொண்டு வேறு முறையில் வடிவமைப்பவர்கள்.
- ✓ இவர்கள் மேலைநாடுகளில் வடிவமைக்கப்பட்ட பொருட்களை தங்களின் உள்ளூர் தேவைக்கு ஏற்றபடி உருமாற்றி வெளியிடுபவர்கள்.

### 3. காலம் கடத்தும் பழமைவாத தொழில் முனைவோர்.

- ✓ பழமை தொழில் முனைவோர்கள் எதையும் புதிதாக புகுத்துவதில் தயக்கம் காட்டுபவர்கள்.
- ✓ புதியது புகுத்தினால் இடர்வந்துவிடும் என அச்சம் கொள்பவர்கள்.
- ✓ தொழில் சூழ்நிலைகள் மாறிவரும் போதிலும் மாறாத இவர்கள் மாற்றத்தை வேறு வழி இல்லாத நிலையில் ஏற்க தள்ளப்படுபவர்கள்.

### 4. மந்தமான தொழில் முனைவோர்



- ✓ மந்தமான தொழில் முனைவோர்களும் பழமைவாத தொழில் முனைவோருக்கு நிகராக மாறுதல்களை ஏற்க விரும்பாதவர்கள்.
- ✓ இவர்கள் யாரும் நுழைய விரும்பாத அல்லது பெரிய நிறுவனங்களால் புறக்கணிக்கப்பட்ட ஒரு சிறிய சந்தையில் செயல்படுபவர்கள்.

3. **ஊரக மற்றும் நகர்ப்புற தொழில் முனைவோரை வேறுபடுத்திக் காட்டுக.**

வேறுபாடு	நகர்ப்புற தொழில் முனைவோர்	ஊரக தொழில் முனைவோர்
அமைவிடம்	மாநில, மாவட்ட தலைநகரங்களில் தொழிலை துவங்குபவர்கள்.	கிராமப்புறங்களில் தனது தொழிலை துவங்குபவர்கள்.
அரசின் சலுகைகள்	குறைவான சலுகை	அதிகமான சலுகைகளை அரசு வழங்குகிறது.
அமைப்பு	உற்பத்தி, சில்லறை அல்லது கூட்டு பங்கு நிறுவ தொழில் முனைவோராக இருக்கலாம்.	உற்பத்தி மற்றும் சில்லறை தொழில் முனைவோராக இருக்கலாம்.
உற்பத்தி செலவு	அதிகமான உற்பத்தி செலவு	குறைவான உற்பத்தி செலவு
விலை	உற்பத்தி செலவு அதிகமாவதால் விலையும் அதிகரிக்கிறது.	உற்பத்தி செலவு குறைவதால் விலையும் குறைகிறது.

prepared by

**G.PRAKASH. M.COM. M.PHIL. B.ED.D.TED.**

**GUGAI HR.SEC.SCHOOL. SALEM 6.**

**9488270034**