

நுண்நிதி

கைநூல்

வறியவர்களுடனான பேண்தகு வங்கியியல்

நுண்நிதி

கைநூல்

ஒரு நிறுவன ரீதியான மற்றும் நிதிசார் தோற்றப்பாடு

ஜோனா லெஜர்வூட்

உலக வங்கி
வாஷிங்டன், டி.சி.

பதிப்புரிமை © 1999
மீள்கட்டுமானத்திற்கும் அபிவிருத்திக்குமான சர்வதேச வங்கி
உலக வங்கி
1818 H வீதி, N.W.
வாஷிங்டன், D.C., ஐக்கிய அமெரிக்கா

முழுப்பதிப்புரிமையுடையது

ஐக்கிய அமெரிக்காவில் உருவாக்கப்பட்டது
முதலாவது பதிப்பு டிசம்பர் 1998
இரண்டாவது பதிப்பு யூலை 1999
மூன்றாவது பதிப்பு யூலை 2000
நான்காவது பதிப்பு டிசம்பர் 2002

இந்நூலில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள கண்டுபிடிப்புக்கள், வியாக்கியானங்கள் மற்றும் முடிவுகள் ஆசிரியருடையதாகும் என்பதுடன் எவ்விதத்திலும் உலக வங்கி, அதனுடன் இணைந்துள்ள நிறுவனங்கள் அல்லது அவை பிரதிநிதித்துவப்படுத்தும் நாடுகளின் நிறைவேற்றுப்பணிப்பாளர் சபை உறுப்பினர்களுக்கு உரித்தானதாக கொள்ளப்படக்கூடாது. இந்த பிரசுரத்தில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ள தரவுகளின் துல்லியத்தன்மைக்கு உலக வங்கி உத்தரவாதமளிக்கமாட்டாது என்பதுடன் அவற்றின் பயன்பாட்டினால் எழுகின்ற விளைவுகளுக்கு பொறுப்பேற்க மாட்டாது.

இவ்வெளியீட்டின் ஏதாவது வரைபடத்தில் காட்டப்பட்டுள்ள எல்லைகள், நிறங்கள், நியமங்கள் மற்றும் ஏனைய தகவல்கள் போன்றவை அத்தகைய ஏதாவது பூகோள பரப்பின் சட்ட அந்தஸ்தின் தீர்ப்புக்கு அல்லது தண்டனைக்கு உட்படுத்தப்படுவதற்கு அல்லது அத்தகைய எல்லைகளை ஏற்றுக்கொண்டமைக்கு உலக வங்கியை உட்படுத்தாது.

இப்பிரசுரத்தில் உள்ள விடயங்கள் பதிப்புரிமை செய்யப்பட்டுள்ளன. இந்நூலின் பகுதிகளை மீளஉருவாக்குவதற்கான அனுமதிக்கான கோரிக்கைகள் மேலே பதிப்புரிமை அறிவித்தலில் காட்டப்பட்டுள்ள முகவரியில் உள்ள வெளியீட்டாளரின் அலுவலகத்திற்கு அனுப்பப்பட வேண்டும். உலக வங்கியானது அதனது பணிகள் தொடர்பான தகவல்கள் பரிமாற்றப்படுவதை ஊக்குவிக்கின்றதுடன் கட்டணம் அறவிடப்படாமல் வணிகரீதியற்ற நோக்கில் இப்பகுதிகள் மீள உருவாக்கப்படும்போது வழமையாக விரைவான அனுமதியை வழங்குகிறது. வகுப்பறை பாவனைக்காக பகுதிகளை பிரதி செய்வதற்கான அனுமதி Copyright Clearance Center, Inc., Suite 910, 222 Rosewood Drive, Danvers, Massachusetts 01923, U.S.A. இனூடாக வழங்கப்படுகின்றது.

ஜோனா லெஜர்வூட் Micro Finance International, Toronto, Canada இற்கான உலக வங்கியின் வறியவர்களுடனான பேண்தகு வங்கியியல் செயற்திட்டத்தின் நிபுணராகும்.

காங்கிரஸ் நூலகத்தின் கைநூல் பிரசுர தரவு

லெஜர்வூட், ஜோனா.

நுண்நிதி கைநூல்: ஒரு நிறுவன ரீதியான மற்றும் நிதிசார் தோற்றப்பாடு/ஜோனா லெஜர்வூட்.

p.cm.— (வறியவர்களுடனான பேண்தகு வங்கியியல்)

நூற்பட்டியல் உசாத்துணைகளையும் சுட்டிகளையும் உள்ளடக்குகின்றது.

ISBN 0-8213-4306-8

1. நுண்நிதி. 2. நிதி நிறுவனங்கள். I. தலைப்பு

II. தொடர்கள்.

HG178.2.L43 1998

98-21754

332.1-dc21

CIP



பொருளடக்கம்

அணிந்துரை XIII

முன்னுரை XV

அறிமுகம் 1

பகுதி I – நுண்நிதியை வழங்கும்போது கவனிக்க வேண்டிய பிரச்சனைகள்

அத்தியாயம் 1 நாட்டினது சூழ்நிலையை விளங்கிக்கொள்ளல் 19

- நிதிசார் இடைநிலை சேவைகளின் வழங்குனர்கள் 20
- தற்போதுள்ள நுண்நிதி வழங்குனர்கள் 27
- நுண்நிதியில் நன்கொடையாளர்கள் எத்தகைய பங்கினை வகிக்கின்றார்கள்? 34
- நிதித்துறை கொள்கைகளும் சட்ட அமுலாக்கமும் 31
- வட்டிவீத கொள்கைகள் 37
- துறைசார்ந்த கடன் ஒதுக்கீடுகளுக்கான அரசாங்கத்தின் ஆணைகள் 39
- நிதிசார் ஒப்பந்தங்களின் சட்ட அமுலாக்கம் 40
- நிதித்துறை ஒழுங்குபடுத்தலும் மேற்பார்வையும் 42
- எப்போது நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒழுங்குபடுத்தலுக்கு உட்படுத்தப்பட வேண்டும்? 44
- நுண்நிதி நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்தும்போது கவனத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டியவை 49
- நுண்நிதி நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்துவதில் நாடுகளின் அணுகுமுறைகள் 54
- பொருளாதார மற்றும் சமூக கொள்கைச்சூழல் 58
- பொருளாதார மற்றும் அரசியல் உறுதித்தன்மை 58
- வறுமை மட்டங்கள் 63
- உட்கட்டுமானம் மற்றும் மனிதவள அபிவிருத்தியில் முதலீடு 63
- நுண்தொழில்துறை தொடர்பில் அரசாங்கத்தின் நோக்கு 64
- இணைப்பு 1. நுண்நிதி துறையிலுள்ள ஆபத்துக்கள் 67

அத்தியாயம் 2 இலக்கு சந்தையும் தாக்கவிளைவு பகுப்பாய்வும் 72

- நுண்நிதி நிறுவனத்தின் குறிக்கோள்கள் 73
- நேரடி மற்றும் மறைமுக இலக்கு வைத்தல் 75
- போதுமானளவு காசுப் பாய்ச்சல் மற்றும் கடன் சேவை செய்வதற்கான இயலாவின முக்கியத்துவமும் 77
- ஆகக் குறைந்த உரிமைமூலதன தேவைப்பாடு 80
- ஒழுக்க ரீதியான ஆபத்து 81
- சந்தை அளவு 81
- இலக்குச் சந்தையை இனங்காணுதல் 82
- குடித் தொகைப் பிரிவின் பண்புகள் 83
- நுண்தொழில் முயற்சிகளின் வகைகள் 95

தாக்கவிளைவு பகுப்பாய்வு	106
தாக்கவிளைவுகளின் வகைகள்	107
நுண் நிதி மூலம் நாம் எவ்வகையான விளைவுகளைக் கண்டுள்ளோம்?	110
தாக்கவிளைவு பதிலீடுகள்	112
வாடிக்கையாளர் நோக்கிய தாக்கவிளைவு பகுப்பாய்வு	114
தாக்கவிளைவை எப்பொழுது மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும்?	120
தாக்கவிளைவு மதிப்பீட்டு முறைகள்	121
தர அணுகுமுறைகளின் அடிப்படைப் பண்புகள்	123
தொகை சார்ந்த அணுகுமுறையின் அடிப்படைப் பண்புகள்	126
தொகைசார்ந்த பண்புசார்ந்த அணுகுமுறையின் ஒப்பீடு	129
முறையியல்களை ஒன்றிணைத்தல்	131
பகுப்பாய்வின் அலகின் தெரிவு	131
பின்னிணைப்பு 1. கணியரீதியான தாக்கவிளைவு மதிப்பீடு	134

அத்தியாயம் 3 பொருள்களும் சேவைகளும் 137

முறைமை கட்டமைப்பு	149
நுண்நிதி நிறுவனங்கள் - மட்டுப்படுத்தப்பட்டதா அல்லது ஒருங்கிணைந்ததா?	143
நிதிசார் இடைநிலைமை	145
கடன்	146
சேமிப்பு	160
காப்புறுதி	166
கடன் அட்டைகளும் Smart அட்டைகளும்	168
கொடுப்பனவுச் சேவைகள்	171
சமூக இடைநிலைமை	172
தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தி சேவைகள்	177
பின்னிணைப்பு 1 நுண்நிதி அணுகுமுறைகள்	186
பின்னிணைப்பு 2. தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளை கேள்வியுடன் பொருத்துதல்.	196

அத்தியாயம் 4 நிறுவனம் 208

நிறுவனங்களின் முக்கியத்துவம்	209
ஒரு சிறந்த நிறுவனத்தின் தன்மைகள்	210
பங்காளர் நிறுவனங்களின் முக்கியத்துவம்	212
நிறுவன வகைகள்	218
முறைசார்ந்த நிதி நிறுவனங்கள்	219
அரைவாசி முறைசார்ந்த நிதி நிறுவனங்கள்	229
முறைசாரா நிதி வழங்குனர்கள்	236
நிறுவன வளர்ச்சியும் நிலைமாற்றமும்	240
தற்போது இருக்கின்ற கட்டமைப்பினுள் விரிவாக்கம் செய்தல்	241
ஓர் உயர்நிலை நிறுவனத்தை உருவாக்குதல்	244
முறைசார் நிதி இடைநிலைச்சேவை நிறுவனமொன்றை உருவாக்குதல்	248
ஆளுகையும் உடமையும்	252
மூலதன சந்தைகளை அணுகுதல்	257
நிறுவன இயலுமை உருவாக்கம்	268
பின்னிணைப்பு 1 நுண்நிதி நிறுவன தொழிற்பாட்டு மீளாய்வு	272
பின்னிணைப்பு 2 வியாபாரத் திட்ட விபரணத்துக்கான கையெட	283

பகுதி II நிதிப்பொருட்களையும் சேவைகளையும் வடிமைத்தலும் கண்காணித்தலும்

அத்தியாயம் 5 கடன் பொருட்களை வடிவமைத்தல் 297

- காசு நிலமைகள், கடன்காலங்கள் மற்றும் தீர்ப்பனவு தடவைகள் 298
வாடிக்கையாளர் காசு நிலமைகளும் கடன் தொகைகளும் 298
கடன்காலம் எவ்வாறு கடன்பெறுனர்களின் மீளச்செலுத்தும் இயலுமையை பாதிக்கின்றது? 299
கடன் கொடுப்பனவு தடவைகள் 303
தொழிற்படு மூலதனம் மற்றும் நிலையான சொத்து கடன்கள் 305
கடன் பிணை 306
பிணைப்பதிலீடுகள் 306
பிணையின் மாற்று வடிவங்கள் 308
கடன் விலையிடல் 310
வட்டிவீதங்களை கணித்தல் 313
கட்டணங்கள் அல்லது சேவை அறவீடுகள் எவ்வாறு கடன்பெறுனரையும் நுண்ணிதி நிறுவனத்தையும் பாதிக்கின்றது? 318
கடன்களின் குறுக்கு-மானியமளித்தல் 320
பயனுறுதியான வீதங்களை கணித்தல் 321
பயனுறுதியான வீதத்தை மதிப்பிடுதல் 323
பயனுறுதியான வட்டிவீதத்தினை கட்டாய சேமிப்புக்கள் அல்லது ஏனைய கடன் மாறிகளுடன் கணித்தல் 326
வேறுபட்ட காசுப்பாய்ச்சல்களுடன் பயனுறுதியான வீதத்தை கணிப்பிடுதல் 330
கடன்பெறுனருக்கான பயனுறுதியான செலவு எவ்வாறு கடன்வழங்குனருக்கான பயனுறுதியான வருவாயிலிருந்து வேறுபடுகின்றது? 331
பின்னிணைப்பு 1 ஒரு நுண்ணிதிநிறுவனம் தன்னுடைய கடன்களுக்கான பேண்தகுவிதத்தை எவ்வாறு நிர்ணயிக்கமுடியும்? 333
பின்னிணைப்பு 2 உள்ளக வருவாய் வீதமுறையை பயன்படுத்தி பயனுறுதியான வட்டிவீதத்தைக் கணித்தல் 338
பின்னிணைப்பு 3 வேறுபடுகின்ற காசுப்பாய்ச்சலுடன் பயனுறுதியான வீதத்தைக்கணிப்பிடுதல் 341

அத்தியாயம் 6 சேமிப்பு பொருட்களை வடிவமைத்தல் 344

- சேமிப்புச் சேவைகளுக்கான கேள்வி 346
தூண்டுதலான ஒரு சூழல் இருக்கின்றதா? 349
தன்னார்வ சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குவதற்கான சட்டத்தேவைப்பாடுகள் 351
வைப்புக்கான காப்புறுதி 353
நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் சேமிப்பினை திரட்டுவதற்கான நிறுவன இயலுமையை கொண்டுள்ளனவா? 356
உடமையும் ஆளுகையும் 357
நிறுவனக்கட்டமைப்பு 358
மனித வளங்கள் 359
சந்தைப்படுத்தல் 360
உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் 363
பாதுகாப்பும் உள்ளகக் கட்டுப்பாடும் 364
முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை 364
ஆபத்து முகாமைத்துவமும் திறைசேரியும் 366
சேமிப்பு சேவையின் அறிமுகத்தினை ஒழுங்குசெய்தல் 366
நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கான சேமிப்பு பொருட்களின் வகைகள் 368
திரவ நிலைக்கணக்குகள் 370

அரைவாசி திரவ நிலை கணக்குகள் 470
 நிலையான கால வைப்புக்கள் 370
 தன்னார்வ சேமிப்பினை திரட்டுவதற்கான செலவுகள் 371
 சேமிப்பு பொருட்களுக்கு விலையிடல் 374

அத்தியாயம் 7 முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை 376

முகாமைத்துவ தகவல் முறைமைகளுடன் தொடர்புபட்ட பிரச்சினைகள் மீதான ஓர் மேலோட்டமான பார்வை 377
 முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் மூன்று பரப்புக்கள் 380
 கணக்கீட்டு முறைமைகள் 381
 கடன் மற்றும் சேமிப்பு கண்காணிப்பு முறைமைகள் 383
 வாடிக்கையாளர் தாக்க அடையாளப்படுத்தும் முறைமை 399
 முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையை நிறுவுதல் 400
 நிறுவன மதிப்பீடு 400
 கட்டமைத்தல் 400
 மென்பொருளில் மாற்றத்தினை ஏற்படுத்தல் 402
 பரிசோதித்தல் 403
 தரவு மாற்றம் 403
 பயிற்சியளித்தல் 404
 சமாந்தரமான செயற்பாடுகள் 404
 தொடரான ஆதரவும் பராமரிப்பும் 405
 பின்னிணைப்பு 1 . வர்த்தக ரீதியான முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை மென்பொருள் பொதிகள் பற்றிய நோக்கு 406
 பின்னிணைப்பு 2. கடன் நடவடிக்கை மென்பொருளை மதிப்பிடுவதற்கான நியமங்கள் 411

பகுதி III செயற்திறனை அளவிடுதலும் தொடர்ந்திருத்தலை முகாமை செய்தலும்

அத்தியாயம் 8 நிதிக் கூற்றுக்களை சீராக்கல் 412

கணக்கீட்டுச் சீராக்கங்கள் 414
 கடன் இழப்புக்களுக்கான கணக்கீடு 414
 நிலையான சொத்துக்களின் பெறுமானத் தேய்வுக்கான கணக்கீடு 423
 அட்டுறு வட்டி வருமானத்துக்கும் அட்டுறு வட்டிச்செலவுக்குமான கணக்கீடு 426
 மானியங்கள் மற்றும் பணவீக்கத்தினைச் சீராக்கல் 430
 மானியங்களுக்கான கணக்கீடு 430
 பணவீக்கத்துக்கான கணக்கீடு 437
 நிலையான நாணயத்தில் நிதிக் கூற்றுக்களை மீள்குறிப்பிடல் 441
 பின்னிணைப்பு 1. மானியங்களுக்காக சீராக்கப்பட்ட மாதிரி நிதிக் கூற்றுக்கள் 443
 பின்னிணைப்பு 2. பணவீக்கத்துக்காக சீராக்கப்பட்ட மாதிரி நிதிக் கூற்றுக்கள் 445

அத்தியாயம் 9 செயற்திறன் குறிகாட்டிகள் 447

கடன் பட்டியலின் தரம் 450
 மீளச் செலுத்தும் வீதங்கள் 450
 கடன் பட்டியலின் தர விகிதங்கள் 453
 கடன் இழப்பு விகிதங்கள் 461
 உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வினைத்திறன் விகிதங்கள் 464
 உற்பத்தித்திறன் விகிதங்கள் 464
 வினைத்திறன் வீதங்கள் 467
 நிதியியல் சாதகதன்மை 471

நிதிப்பரவல்/நிதி விஸ்தீரணம்	473
போதுமான தன்மையின் இரண்டு மட்டங்கள்	475
மானிய சார்பு சுட்டெண்	480
இலாபத்தன்மை வீதங்கள்	485
சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதம்	487
வியாபாரம் மீதான வருவாய் விகிதம்	489
உரிமை முதல் மீதான வருவாய் வீதம்	490
கடன் இணைவும் மூலதனத்தின் போதுமான தன்மையும்	492
கடன் இணைவு	493
மூலதனத்தின் போதுமான தன்மைக்கான நியமங்கள்	494
வெளியடைவு குறிகாட்டிகளின் அளவும் ஆழமும்	496
செயற்திறன் நியமங்களும் வேறுபாடுகளும்	500
பின்னிணைப்பு. 1 மாதிரி ஐந்தொகை	511
பின்னிணைப்பு. 2 மாதிரி வருமானக் கூற்று	512
பின்னிணைப்பு. 3 மாதிரி கடன் பட்டியல் அறிக்கை	513
பின்னிணைப்பு. 4 சீராக்கப்பட்ட மாதிரி நிதிக் கூற்றுக்கள் (இணைந்தது)	514
பின்னிணைப்பு 5. ஓர் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் சொத்துக்கள் மீதான வருவாயினை பகுப்பாய்வு செய்தல்	516

அத்தியாயம் 10 செயற்திறன் முகாமைத்துவம் 523

தவணை தப்பிய கடன் முகாமைத்துவம்	524
நுண்நிதி நிறுவனத்தின் இலாபத்தன்மையில் தவணைதப்பிய கடன்களின் தாக்கம்	525
கடன் தவணை தப்புதலைக் கட்டுப்படுத்தல்	528
கடன்களை மீள் அட்டவணைப்படுத்தல் அல்லது மீள் நிதியிடல்	531
ஊழியர் உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்தல்	537
செலவுகளை முகாமை செய்தல்	543
ஆபத்து முகாமைத்துவம்	552
சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவம்	552
செயற்பாட்டு ஆபத்து முகாமைத்துவம்	562
பின்னிணைப்பு 1. இடைவெளிப் பகுப்பாய்வு	568

சொற்களஞ்சியம் 570

கூடுகள்

- 1.1 கிராமிய மெக்சிக்கோவில் உள்ள முறைசார் துறை வழங்குனர்கள் 25
- 1.2 நுண்நிதி வாடிக்கையாளர்களுக்கு மானியமளிக்கப்பட்ட வட்டிவீதங்கள் 28
தேவைப்படுகின்றதா?
- 1.3 அரசியல் கருவியாக கடன் நிறுவனங்கள்: இந்தியாவில் உள்ள கடன்மன்னிப்பு 30
- 1.4 இந்நோனேசியாவில் நுண்நிதி 32
- 1.5 நுண்நிதிக்கான பஸ்தர்ப்பு அபிவிருத்தி வங்கிகளின் தந்திரோபாயங்கள் 35
- 1.6 மிக வறியவர்களுக்கு உதவுவதற்கான ஆலோசனைக்குழு 38
- 1.7 மேற்கு ஆபிரிக்காவில் உயர்வட்டிவீத சட்டங்கள் 39
- 1.8 அலெக்சாந்திரிய வியாபாரச்சங்கம்: சட்ட நடவடிக்கைகள் 41
- 1.9 நுண்நிதி நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்தல்: பினான்சோலின் அனுபவம் 45
- 1.10 மேற்பார்வையின் பயனுறுதித்தன்மையினை மேம்படுத்தல் 50
- 1.11 பொலீவியாவில் உள்ள தனியார் நிதிசார் நிதியங்கள் 54
- 1.12 கானாவில் உள்ள வங்கி அல்லா நிதிசார் நிறுவனங்கள் 56
- 1.13 அரசியல் அமைதியின்மையுள்ள பகுதிகளில் நுண்நிதி 61
- 1.14 அல்பேனியன் அபிவிருத்தி நிதியம் 62
- 1.15 ஆர்ஜன்ரீனாவிலுள்ள வரிச்சட்டங்கள் 66
- 2.1 இலக்கு வைக்கப்பட்ட கடன் நடவடிக்கைகள் 76
- 2.2 சர்வதேச அபிவிருத்திக்கான அமெரிக்க முகவர் - பெண் கடன்பெறுனர்கள்
தொடர்பான
கண்டுபிடிப்பு 85
- 2.3 கென்ய கிராமிய தொழில் நிகழ்ச்சித் திட்டம் 91
- 2.4 நுண் நிதியில் இனரீதியான தன்மையினதும் மொழியினதும் செல்வாக்கு 94
- 2.5 இஸ்லாமிய வங்கித்தொழில் 95
- 2.6 தற்போதுள்ள நுண்தொழில் முயற்சிகளுடன் நுண் தொழில் முயற்சிகளின் பணியின்
அபிவிருத்திக்கான சங்கம் (ADEMI) 99
- 2.7 தொழில் முயற்சி நிதிக்கான நிறுவனமும் துறை அபிவிருத்திக்கு அணுகுமுறையும்
105
- 2.8 இந்தியாவின் கிராமியப் பொருளாதாரத்தில் நிதியின் தாக்கம் 109
- 2.9 PRODEM இன் தாக்கவிளைவு மற்றும் சந்தைப் பகுப்பாய்வு செயற்திட்டம் 114
- 3.1 வறிய தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு நிதிரீதியில் சாத்தியமான கடன்வழங்குதலின்
கோட்பாடுகள் 147
- 3.2 Benin இலுள்ள Federation des Caisses d'epargne et de Credit Agricole Mutuel
வங்கியில் தனிநபர்களுக்கான கடன்கள் 151
- 3.3 நுண்தொழில் முயற்சிகளின் அபிவிருத்திக்கான சங்கம் 153
- 3.4 சுழற்சி முறையிலான சேமிப்பு மற்றும் கடன் சங்கங்கள் 154
- 3.5 Burkina Faso வில் காணப்படும் மீளச் செலுத்துவதிலுள்ள உறுதியற்ற தன்மை 158
- 3.6 நிதி இடைநிலைமையில் குழுக்களின் பங்கு 159
- 3.7 Caisses Villageosis Pays Dogon, Mali 162
- 3.8 சுய - தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள மாதர் சங்க காப்புறுதி 167
- 3.9 நுண்தொழில் முயற்சிகளின் Master Card இன் அபிவிருத்திக்கான சங்கம் 169
- 3.10 Swazi தொழில் வளர்ச்சி நம்பிக்கை Smart அட்டைகள் 170
- 3.11 Benin இலுள்ள Federation des Caisses d'Epargne et de Credit Agricole Mutuel
நிறுவனத்திலுள்ள கொடுப்பனவுச் சேவைகளுக்கான கேள்வி 172
- 3.12 கிராம வங்கிகள் : சமாந்தரமான ஓர் முறைமைக்கான உதாரணம் 174
- 3.13 Benin இலுள்ள சமூக இடைநிலைச் சேவை 176
- 3.14 தொழில் திறன் பயிற்சி 177
- 3.15 நேரடி மற்றும் மறைமுக தொழில் ஆலோசனைச் சேவைகள் 178

- 3.16 Mali இலுள்ள மந்தை வியாபரிகள் 179
- 3.17 சமூக சேவைகளை யார் வழங்குகின்றனர்? 182
- 3.18 பட்டினியிலிருந்து விடுதலை அமைப்பு – நுண்நிதியுடன் போசாக்குப் பயிற்சி வழங்குதல் 184
- A 3.1.1 மேற்கு ஆபிரிக்காவிலுள்ள பிரதிசெய்வோருக்கான பயிற்சி 187
- A 3.2.1 EL Salvador இல் கொள்கைப் பேச்சுவார்த்தை 205
- 4.1 பட்டினியிலிருந்து விடுதலை அமைப்பு உள்ளூர் நிறுவனங்களுடன் பங்காளராகின்றது 217
- 4.2 நிதி நிறுவனங்களின் வகைகள் 218
- 4.3 அபிவிருத்தி வங்கிகள் 220
- 4.4 ஒரு தனியார் அபிவிருத்தி வங்கியாக Tulay sa Pag-Unlad இனுடைய நிலை மாற்றம் 221
- 4.5 மடகஸ்காரின் சேமிப்பு வங்கி 224
- 4.6 Caja Social: ஒரு கொலம்பிய வணிக வங்கி வறியவர்களை சென்றடைகின்றது 226
- 4.7 Caja de Ahorro y Prestamo Los Andes 228
- 4.8 Accion Comunitaria del Peru 229
- 4.9 பெனினிலுள்ள கடன் சங்கமொன்றின் புனரமைப்பு 232
- 4.10 கெயர் குவாட்டமாலா: மகளிரினுடைய கிராம வங்கியியல் நிகழ்ச்சித்திட்டம் 236
- 4.11 நேபாளத்தில் சுயஉதவிக் குழுக்களின் பயன்பாடு 238
- 4.12 அரசு சார்பற்ற நிறுவனத்தை விரிவாக்கத்தில் ஒரு தந்திரோபாயப் படிமுறையாக பயன்படுத்துதல் 242
- 4.13 கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகள்: விரிவாக்கத்துக்கு உயர்நிலை (Apex) மாதிரியை பயன்படுத்தல் 247
- 4.14 அரசு சார்பற்ற நிறுவனத்திலிருந்து Financiera Calpia ஆக மாற்றமடைதல் 249
- 4.15 கத்தோலிக்க நிவாரணச் சேவையின் குவாட்டமாலா அபிவிருத்தி வங்கி 251
- 4.16 Banco ADEMI உடமைக்கட்டமைப்பு 256
- 4.17 இலங்கையில் உத்தரவாதத்திட்டம் 259
- 4.18 வர்த்தக நிதியிடலை அடைவதற்கான முக்கிய நடவடிக்கைகள் 261
- 4.19 நிதிப்பத்திரம் வழங்குவதன் மூலம் மூலதன சந்தைகளை அடைதல் 263
- 4.20 PROFUND - லத்தீன் அமெரிக்காவுக்கான ஒரு உரிமை முதலீட்டு நிதி 264
- 4.21 Calvert குழு - சோதனையிடப்பட்ட பரஸ்பர நிதியம் 265
- 4.22 DEVCAP -பங்கிடப்பட்ட ஒரு வருமான நிதியம் 265
- 4.23 மீளக் கருவியாக்கப்பட்ட கடன் சங்கங்கள் 269
- A4.2.1 ஆலோசனை கூறப்பட்ட தொழிற் திட்ட வடிவம் 283
- A4 2.2 சந்தையை மதிப்பிடுதல் ஈக்குவடோரிலிருந்து ஓர் உதாரணம் 291
- 5.1 நுண்தொழில் அபிவிருத்திக்கான அமைப்பு (Association for the Development of Microenterprises-ADEMI) இனுடைய பிணை தேவைப்பாடுகள் 311
- 5.2 கடன்களின் குறுக்கு-மானியமளித்தல் 320
- 6.1 இந்தியாவில் வைப்புக்களை ஏற்றுக்கொள்வோர் 348
- 6.2 இந்நோனேசிய வங்கி Rakyat ல் சேமிப்பு செயற்பாடுகள் 350
- 6.3 இந்தியாவில் வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி 355
- 6.4 தாய்லாந்தின் விவசாயம் மற்றும் விவசாயத்திற்கான கூட்டுறவு வங்கியில் வைப்புக்களுக்கான பாதுகாப்பு 355
- 6.5 தாய்லாந்தின் விவசாயம் மற்றும் விவசாய கூட்டுறவு வங்கியில் உடமையும் ஆளுகையும் 359
- 6.6 Caisses Villageoises d'Epargne et de Credit Autogerees, Mali இல் உள்ளூர் மனித வளங்களை பயன்படுத்தல் 361

- 6.7 தன்னார்வ சேமிப்பு திரட்டலின் நடைமுறைகள் ஒழுங்குகள் 366
- 6.8 இந்நோனேசியாவின் டயமெ சுயமலயவ ன் சேமிப்பு கருவிகள் 369
- 6.9 Pays Dogon Mali இல் சேமிப்பு தெரிவு 373
- 6.10 கொலம்பியாவின் Banco Caja Social இன் நிர்வாக செலவுகள் 374
- 7.1 நுண்நிதி நிறுவனத்துக்குத் தேவைப்படும் தகவல்களைத் தீர்மானித்தல் 379
- 7.2 அபிவிருத்தி செய்யப்பட்ட “உள்ளக இருப்பிட” முறைமையுடனான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் 387
- 7.3 அறிக்கையிடும் மாதிரியை முன்னேற்றுதல் : ஜமைக்காவின் தொழிலாளர் வங்கியினுடைய அனுபவம் 393
- 7.4 டொமினிக்கன் குடியரசின் நுண்தொழில்களின் அபிவிருத்திக்கான சங்கத்தில் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமைகள் 397
- 7.5 பட்டினியில் இருந்து விடுதலை அமைப்பின் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் கட்டமைப்பு 401
- 7.6 Federation des Caisses d Epargne et de Credit Agricole Mutuel, Benin இல் இணையான செயற்பாடுகள் இயக்குதல் 405
- 8.1 அறவிடமுடியாக்கடனை பதிவழிக்க தவறுவதின் பாதிப்பு 422
- 8.2 நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான காசு மற்றும் அட்டுறுக் கணக்கீடு 427
- 9.1 திரும்ப செலுத்தும் வீதமானது கடன்பட்டியலின் தர விகிதங்களுடன் ஒப்பிடப்படுகின்றது 456
- 9.2 பதிவழிப்புக் கொள்கையின் விளைவுகள் 461
- 9.3 மானியம் சார்பு சுட்டெண் கணிப்பீடு 484
- 9.4 CARE Guatemala வின் மானியம் சார்பு சுட்டெண் 486
- 9.5 வெளியடைவுக் குறிகாட்டிகள் 498
- 9.6 அடைவுமட்ட சாய்சதுரவடிவின் ஆழம் 502
- 9.7 CAMEL முறைமை, ACCION 504
- 9.8 நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான நிதி விகிதப் பகுப்பாய்வு - சிறிய தொழிலுக்கான கல்வி மற்றும் மேம்படுத்தல் வலைப்பின்னல் 506
- 9.9 PEARLS முறைமை, கடன் சங்கங்களின் உலக சபை 508
- 9.10 குறிகாட்டிகளுடான செயற்திறன் பாதை, ஏழைகளுக்கு உதவுவதற்கான நிபுணத்துவ குழு 510
- A9.5.1 ஒரு நிதி நிறுவனத்தின் சொத்துக்கள் மீதான திரும்பலை ஆராய்தல் 518
- 10.1 தவணை தப்புதல் ஆபத்தில் எடுக்கப்படுகின்ற நடவடிக்கைகள் 532
- 10.2 மகளிர் உலக வங்கியியல், கலி கொலம்பியா இல் வினைத்திறனில் வழமைக்கு மாறான நன்மை 535
- 10.3 நுண்நிதி நிறுவனங்களின் அபிவிருத்திச் சங்கத்தில் செயற்றிறன் ஊக்குவிப்புக்கள், டொமினிகன் குடியரசு 541
- 10.4 TULAY SA PAG – UNLAD. Inc பிலிப்பைன்ஸ், திறமை ஊக்குவிப்புத் திட்டம் 544
- 10.5 நுண் நிறுவனங்களின் அபிவிருத்தி சங்கத்தில் கடன் அலுவலர் அறிக்கை 545
- 10.6 Bank Rakyat இந்நோனேசியா மற்றும் பங்களாதேஸ் இன் Grameen Bank என்பவற்றில் மாற்று விலையிடல் 549
- 10.7 Grameen வங்கியில் நியமமாக்கல் 551
- 10.8 மோசடிக்கான நிறுவன ரீதியான சாதகத்தன்மை 564
- 10.9 மெனோநைந் பொருளாதார அபிவிருத்தி சங்கத்தின் மோசடி கட்டுப்பாடு 569

உருக்கள்

- 1 பகுப்பாய்வு மட்டத்திற்கும் இந்த நூலில் உள்ள நுட்ப சிக்கல் தன்மைக்கும் இடையிலான தொடர்பு 13
- 1.1 நாட்டின் சூழ்நிலையை விளங்கிக்கொள்ளல் 20
- 2.1 வாடிக்கையாளர் பண்புகள் 84
- 2.2 நுண்தொழில் முயற்சிகளின் வகைகள் 97
- 3.1 நுண்நிதியின் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட மற்றும் ஒருங்கிணைந்த அணுகுமுறைகள் 142
- 3.2 குழு சமூக இடைநிலைமை 175
- A3.2.1 தொழில் முயற்சியாளரின் சந்தர்ப்பம் (The Entrepreneur's Context) 197

அட்டவணைகள்

- 1.1 நிதி இடைநிலை சேவைகள் வழங்குனர்கள் 24
- 1.2 நுண்தொழில் அபிவிருத்தியில் தனியார் நிறுவனங்கள் 35
- 2.1 தொழில்துறைக்கடன் பண்புகள் 104
- 4.1 வலிமையான ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் முக்கிய இயல்புகள் 212
- 4.2 நுண்நிதி உரிமையாளர்களுக்கான நலன்கள் எவை? 256
- A 4.2.1 நிறையளித்த சராசரியாக நிதிச்செலவு 295
- 5.1 கடன் பாவனை உதாரணங்கள் 306
- 5.2 குறைந்து செல்லும் மீதி முறை 315
- 5.3 நிலையான மீதிமுறை 316
- 5.4 பயனுறுதியான வீத மதிப்பீடு, குறைந்து செல்லும் மீதி முறை 325
- 5.5 பயனுறுதித்தன்மையான வீத மதிப்பீடு, நிலையான மீதி முறை 326
- 5.6 கடன் கட்டணத்திலும் கடன் காலத்திலுமான மாற்றத்தின் விளைவு 327
- 5.7 மாறிகளின் தொகுப்பு 329
- A5.3.1 வேறுபடும் காசுப்பாய்ச்சல்களுடன் உள்ளக வருவாய் வீதம் (தயவுகாலம்) 341
- A5.3.2 வேறுபடும் காசுப்பாய்ச்சல்களுடன் உள்ளக வருவாய் வீதம் (திரண்ட கட்டணம்) 341
- 8.1 கடன் பட்டியல் மாதிரி அறிக்கை 416
- 8.2 மாதிரி கடன் இழப்பு ஒதுக்கக் கணிப்பீடு, மார்கழி 31, 1995 420
- 9.1 வருமதிநிலுவை வயதிலுடனான மாதிரி கடன்பட்டியல் அறிக்கை 457
- 9.2 ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியலின் வயதிலுடனான மாதிரி கடன்பட்டியல் அறிக்கை 458
- 9.3 ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் வீதத்தை (PAR) கணிப்பிடல் 461
- 9.4 கடன்பட்டியலின் தர விகிதக்கணிப்பீடு 463
- 9.5 உற்பத்தித்திறன் விகிதங்களின் கணிப்பீடு 468
- 9.6 வினைத்திறன் வீத கணிப்பீடு 472
- 9.7 சாத்திய விகிதங்களை கணிப்பிடல் 483
- 9.8 உரிமை முதல் வருமானத்தின் மீதான கடன் இணைவின் தாக்கம் 495
- A9.5.1 ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் இலாப எல்லை மற்றும் சொத்து பாவனை என்பவற்றின் பிரிப்பு 519
- A9.5.2 ADEMI இனூடைய சொத்துக்கள் மீதான திரும்பலின் ஆய்வு 520
- 10.1 தவணைதப்புதல் கிரயம், உதாரணம் 1 527
- 10.2 தவணைதப்புதல் கிரயம், உதாரணம் 2 529
- 10.3 உரிய நேரக் கட்டணங்களும் காலம்தாழ்த்திய அல்லது செலுத்தப்படாத கட்டணங்களும் 533
- 10.4 கிளை காசுப் பாய்ச்சல் எதிர்வுகூறல்கள் 558



அணிந்துரை

வறியவர்களுடனான பேண்தகு வங்கியியல் செயற்திட்டமானது பிராந்திய தொழிநுட்ப திணைக்களமான ஆசிய தொழிநுட்பம் மற்றும் மத்திய திணைக்களமான விவசாய மற்றும் இயற்கை வளங்கள் போன்றவற்றின் ஒரு வழமைக்கு மாறான கூட்டு முயற்சியாக பல வருடங்களுக்கு முன்னர் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. பல வருடங்களாக நிறுவனரீதியான மாற்றங்களுக்கூடாக இச்செயற்திட்டமானது ஆசிய பிராந்தியத்தினதும் மற்றும் சூழல்ரீதியாகவும் சமூகரீதியாகவும் பேண்தகு அபிவிருத்திக்கான உபதலைமையினது கிராம அபிவிருத்தி திணைக்களத்தினதும் மற்றும் நிதி, தனியார்துறை, உட்கட்டமைப்பு வலையமைப்பினதும் ஆதரவினை இச்செயற்திட்டமானது பேணிவருகின்றது.

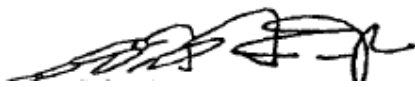
பிரயோக ஆராய்ச்சி மற்றும் தகவல் வழங்கும் இச்செயற்திட்டமானது வறியவர்களை பயனுறுதித்தன்மையான விதத்தில் சென்றடைகின்ற பேண்தகு நிதி நிறுவனங்களை உருவாக்குவதற்காக கொள்கைகளையும் செயற்திட்டங்களையும் வடிவமைத்து அமுல்படுத்துவதற்காக நன்கொடையாளர்கள், அரசாங்கங்கள், நடைமுறைப்படுத்த துணர்கள் போன்ற-

வர்களின் திறன்களை முன்னேற்றுவதை நோக்காகக் கொண்டுள்ளது. இவர்களினுடைய பிரதான செவிமடுப்போராக உலக வங்கி குழும ஆளணியினர் இருந்து வருகின்ற போதிலும், பாரியளவில் நுண்நிதி மற்றும் கிராமிய நிதியிடல் புலங்களின் அறிவுத்தளத்திற்கும் கணிசமான அளவு பங்களித்துள்ளது.

20இற்கு மேற்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனங்களின் விடய ஆய்வுகள் உலகளாவிய ரீதியில் பிரசுரிக்கப்பட்டு தகவல் பரிமாற்றம் செய்யப்பட்டுள்ளன. அவற்றில் பல இரண்டு மொழிகளில் உள்ளன; உலக வங்கியில் இடம்பெற்ற கருத்தரங்குத் தொடரானது நுண்நிதி மற்றும் கிராமிய நிதியின் மிகச்சிறந்த நடைமுறைகள் மற்றும் புதிய முன்னேற்றங்கள் போன்ற விடயங்களில் 30இற்கு மேற்பட்ட அமர்வுகளை நடத்தியுள்ளது; மூன்று பிராந்திய மாநாடுகள் வறியவர்களுடனான பேண்தகு வங்கியியல் செயற்திட்ட பொருட்கள் தொடர்பான தகவல்களை ஆசியாவிலும் ஆபிரிக்காவிலும் பரப்பியுள்ள அதேவேளை நடைமுறைப்படுத்துனர்கள், கொள்கை வகுப்பாளர்கள், மற்றும் நன்கொடையாளர்கள் ஆகியோருடனான கலந்துரையாடல்களையும் தூண்டியுள்ளதான் அதிலிருந்து நன்மைகளையும் பெற்றுள்ளது. இச்செயற்திட்டமானது

வறியவர்களுக்கு உதவுவதற்கான ஆலோசனைக் குழு(CGAP) உடன் இணைந்து “நுண்நிதி நடைமுறை வழிகாட்டி (Microfinance Practical Guide)” இணையும் தயாரித்துள்ளது. இது உலக வங்கி குழும வேலைத்திட்ட அணித் தலைவர்களுக்கும், நுண்நிதி செயற்பாடுகள் தொடர்பில் வேலை செய்கின்ற ஆளணியினருக்கும், அல்லது வறியவர்களுக்கு நிதிசேவை களை வழங்குவதுடன் தொடர்புபட்டுள்ள செயற்திட்ட உறுப்புகளுக்குமான செயன்முறை வழிகாட்டலை வழங்கும் ஒரு முறையான மூலமாக தற்போது உள்ளது.

இந்த வெளியீடான **நுண்நிதி கைநூல்: ஒரு நிறுவனரீதியான மற்றும் நிதிரீதியான தோற்றப்பாடு** ஆனது வறியவர்களுடனான பேண்தகு வங்கியியல் செயற்திட்டத்தின் பிரதான இலக்கு தொடர்பிலான அதனது தொழிற்பாட்டுக்கான சிறந்த சான்றாக அமைந்துள்ளது. நடைமுறைப்படுத்துனர்கள், கொள்கை வகுப்பாளர்கள், மற்றும் நன்கொடையாளர்கள் போன்றவர்களுக்கான முழுமையான தகவல் மூலமாக அமைந்துள்ள



மீக்கோ நிஷிமுசு
உப தலைவர்
தென்கிழக்கு பிராந்தியம்



ஜீன் மிச்சேல் செவெரினோ
உப தலைவர்
கிழக்கு ஆசிய மற்றும் பசிபிக் பிராந்தியம்

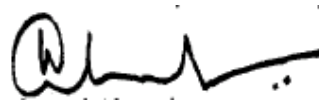
இக்கைநூலானது முதலில் நுண்நிதியின் அபிவிருத்தியுடன் தொடர்புடைய கொள்கை, சட்டம், மற்றும் ஒழுங்குபடுத்தல் பிரச்சனைகளையும் பின்னர் வறியவர்களுக்கு பயனுறுதித் தன்மையான வெளிஅடைவுடன் கூடிய சேவைகளை வழங்குகின்ற பேண்தகு நிதி நிறுவனங்களை கட்டியெழுப்பும் செயன்முறையில் உள்ள பிரதான மூலக்கூறுகளையும் உள்ளடக்குகின்றது.

இந்த கைநூலானது நுண்நிதியினது நிறுவனம்சார்ந்த மற்றும் நிதிசார்ந்த தோற்றப்பாடுகளின் மீது கவனம் செலுத்துகின்றது. தாக்க பகுப்பாய்வானது சுருக்கமாக மீளாய்வு செய்யப்படுகின்ற போதிலும் வறுமையை இலக்குப்படுத்தல் மற்றும் நுண்நிதியினது வறுமை தணிப்பு விளைவுகள் போன்றன தொடர்பான விரிவான கலந்துரையாடல்கள் ஏனைய ஆய்வுகளுக்கும் மற்றும் பிரசுரங்களுக்கும் என விடப்பட்டுள்ளன.

நுண்நிதிப் புலத்திலுள்ள கொள்கை களினதும் நடைமுறைகளினதும் முன்னேற்றத்திற்கு இக்கைநூலானது கணிசமான அளவு பங்களிக்கும் என்பதில் நாம் மிகுந்த நம்பிக்கை கொண்டுள்ளோம்



இயன் ஜோன்சன்
உப தலைவர்
குழல்சார் மற்றும் சமூகம்சார் பேண்தகு அபிவிருத்தி



குத் அகமட்
பதில் உப தலைவர்
நிதி, தனியார்துறை மற்றும் உட்கட்டுமானம்



முன்னுரை

நுண்நிதி கைநூல் ஆனது உலக வங்கியின் வறியவர்களுடனான பேண்தகு வங்கியியல் செயற்திட்டத்தின் பிரதானமான பொருட்களில் ஒன்றாகும். இது நுண்நிதிப்புலத்தில் உள்ள முன்னணி நிபுணர்களால் நேரடியாக அல்லது மறைமுகமாக பங்களிப்பு செய்யப்பட்ட மிக அண்மைய அறிவினை ஒன்றுதிரட்டி வழங்குகின்றது. ஒழுங்குபடுத்தல், மற்றும் கொள்கை கட்டமைப்பு, மற்றும் நிறுவன இயலளவு உருவாக்கலுக்கு அவசியமான உறுப்புக்களான பொருள் வடிவமைப்பு, செயற்திறன் மதிப்பீடு மற்றும் கண்காணிப்பு, நுண்நிதி நிறுவனங்களின் முகாமைத்துவம் போன்றவற்றுடன் தொடர்புடைய ஆழமான விடயங்களை உள்ளடக்கியுள்ளதால் நன்கொடையாளர்கள், கொள்கை வகுப்பாளர்கள், மற்றும் நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் போன்றவர்களுக்கான முழுமையான மூலமாக இருக்குமென எண்ணப்படுகிறது.

வறியவர்களுக்கு உதவுவதற்கான ஆலோசனைக் குழு(CGAP) உள்ளடங்கலாக உலக வங்கியின் ஏனைய பகுதிகளினதும் பங்களிப்புடன் இந்த

கைநூலானது விருத்தி செய்யப்பட்டுள்ளது. ACCION International, Calmeadow, CARE, மகளிரினுடைய உலக வங்கியியல், சிறு தொழில் கல்வி மற்றும் மேம்படுத்தல் (SEEP) வலையமைப்பு, நுண்நிதி வலையமைப்பு, சர்வதேச அபிவிருத்திக்கான ஐக்கிய அமெரிக்க நிறுவனம், ஜேர்மன் தொழினுட்ப ஒத்துழைப்பகம், Caisse Francaise de Developpement, மற்றும் இன்ரா அமெரிக்கன் அபிவிருத்தி வங்கி போன்ற பரந்தளவான நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் மற்றும் நன்கொடையாளர்களின் அனுபவங்களிலிருந்தும் இந்நூல் நன்மை பெற்றுள்ளது.

வறியவர்களுடனான பேண்தகு வங்கியியல் செயற்திட்டத்தின் வெளிவாரி அனுசரணையாளர்களான அபிவிருத்திக்கும் ஒத்துழைப்பிற்குமான சுவிஸ் முகவரமைப்பு, நோர்வேயின் வெளிவிவகாரங்களுக்கான ரோயல் அமைச்சு மற்றும் போர்ட் பவுண்டேஷன் போன்றவர்களுக்கு அவர்களின் பொறுமை, ஊக்குவிப்பு மற்றும் ஆதரவுகளுக்காக அவர்கள் எனது விசேட நன்றிக்குரியவர்கள்.

இந்த கைநூலுக்கு கணிசமான அளவில் பங்களிப்பு செய்த பல தனிநபர்களுக்கு நான் நன்றிகூற விரும்புகின்றேன். முதலாவது வரைபானது வறியவர்களுடனான பேண்தகு வங்கியியல் செயற்திட்டத்தினதும் வறியவர்களுக்கு உதவுவதற்கான ஆலோசனைக்குழுவினதும் ஆளணியினரால் தயாரிக்கப்பட்டது. மைக் கோல்ட்பேர் மற்றும் கிறகரி சென் போன்றவர்களினது ஆரம்ப பங்களிப்புக்களுக்காக அவர்களுக்கு நன்றியுடையவளாக இருக்கின்றேன். தோமஸ் டிசர்ர் தாக்க பகுப்பாய்வு மற்றும் தொழில் அபிவிருத்தி சேவைகள் போன்ற பகுதிகளை எழுதியுள்ளதுடன் ஏனைய அத்தியாயங்கள் தொடர்பில் கருத்துக்களையும் தெரிவித்திருந்தார். ரோனி ஷெல்டன் முகாமைத் தகவல் முறைமைகள் என்ற அத்தியாயத்தை எழுதியதுடன் முதலாவது வரைபு தொடர்பில் கருத்துக்களையும் தெரிவித்திருந்தார். ரெயின்ஹார்ட் சிமிட் நிறுவனங்கள் என்ற அத்தியாயத்திற்கு கணிசமான அளவு பங்களித்துள்ளார்.

சிசிலி புறுமன் என்பவருக்கு அவருடைய ஆரம்ப கால மற்றும் தொடர்ச்சியான பங்களிப்புகள், கருத்துக்கள் மற்றும் ஆதரவுக்காக விசேடமாக நன்றிகூற விரும்புகின்றேன். மேலும் கார்லோஸ் E. கியூவாஸ் அவர்களின் ஆதரவினையும் நெகிழ்வுத்தன்மையினையும் நான் மெச்சுகின்றேன். இச்செயன்முறை தொடர்ந்து செல்வதற்கு இது மிகவும் முக்கியமானதாக இருந்தது. யூலியா பாக்ஸ்ரன் மற்றும் ஸ்ரெபனி சரிரொனென்கோ சேர்ச்

போன்றவர்களுக்கும் நன்றிகள் உரித்தாகின்றன. ஜேக்கப் யாரோன், லின் பென்னர், மோஹினி மல்ஹோத்ரா, மக்டொனால்ட் பென்ஜமின், ஜெப்ரி போயோ, ஜெனிபர் ஹரோல்ட், பிக்கி ரந்தாவா, ஜொயிற்றா முகர்ஜி, ஜெனிபர் இசர்ன் மற்றும் ஜோக்கிம் விங்க்சே உள்ளடங்கலாக பல்வேறு அத்தியாயங்களையும் மீளாய்வு செய்து உதவிய அனைவருக்கும் எனது நன்றிகள்.

இக்கைநூலை வடிவமைப்பு செய்வதற்கும் அதனுடைய பல்வேறு விடயங்களை ஒழுங்கமைப்பு செய்வதற்கும் உதவிய லோரா கோமஸ் அவர்களுக்கும் நன்றிகூற விரும்புகின்றேன்.

இந்த நூலானது தொடர்பாடல் அபிவிருத்தி நிறுவனத்தினால் திருத்தப்பட்டு, வடிவ-மைக்கப்பட்டு அச்சிடப்பட்டுள்ளது.

வறியவர்களுடனான பேண்தகு வங்கியியல் செயற்திட்ட அணியானது பணி முகாமையாளர்களான லின் பென்னர் மற்றும் ஜேக்கப் யாரோன் ஆகியோரால் வழிநடத்தப்படுகிறது. கார்லோஸ் E. கியூவாஸ் அவர்கள் தொழிநுட்ப முகாமையாளர் என்பதுடன் சிசிலி புறுமன் அவர்கள் இணை முகாமையாளராக உள்ளார். லோரா கோமஸ் அவர்கள் நிர்வாக உதவியாளராவார்.



அறிமுகம்

உலகில் 500 மில்லியன் பொருளாதார ரீதியாக செயற்திறனாக உள்ள வறிய மக்கள் நுண்தொழில்களையும் மற்றும் சிறு வியாபாரங்களையும் நடத்திக் கொண்டிருப்பதாக மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது (மகளிருக்கான உலக வங்கியியல் 1995). அவர்களில் அனேகமானோர் போதுமான நிதிச்சேவைகளை பெறுவதில்லை. குறைந்த வருமான நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களின் நிதிச்சேவைகளுக்கான கணிசமான அளவு தேவையினை பூர்த்தி செய்வதற்கு நுண்நிதி நடைமுறைப்படுத்துனர்களும் நன்கொடையாளர்களும் ஒருமித்து ஒரு நீண்டகால வழிமுறை ஒன்றினை கைக்கொள்ள வேண்டும். இக்கைநூலின் நோக்கமானது பேண்தகு நுண்நிதியினை ஊக்குவிப்பதற்கும் சாத்தியமான நிறுவனங்களை உருவாக்குவதற்குமான வழிகாட்டல் தத்துவங்களையும் கருவிகளையும் தனித்த மூலமொன்றினுள் கொண்டுவருவதாகும்.

நுண்நிதி செயற்பாடுகளின்¹ வடிவமைப்பு, அமுலாக்கம், மதிப்பீடு, மற்றும்

¹ “நுண்நிதி செயற்பாடுகள்” என்ற பதமானது நுண்நிதி நிறுவனம், நுண்நிதி செயற்திட்டம், அல்லது ஒரு செயற்திட்டத்தின் நுண்நிதி உறுப்பு

முகாமைத்துவம் போன்றவற்றுக்கான பூரணமான மூலமொன்றினை வழங்குவதே இந்நூலின் இலக்காகும்.

இந்த கைநூலானது உலகம் முழுவதிலுமுள்ள நுண்நிதி நடைமுறைப்படுத்துனர்கள், நன்கொடையாளர்கள், மற்றும் பலர் தமது அனுபவங்களிலிருந்து கற்றறிந்த பாடங்களை ஒன்றுதிரட்டுவதனூடாக ஒரு உலகளாவிய தோற்றப்பாட்டினை கொண்டதாக உள்ளது. இது வாசகர்களுக்கு தமது சூழலுக்கும் நோக்கங்களுக்கும் பொருந்தக்கூடிய விதத்தில் அறிவுபூர்வமானதும் பயனுறுதித்தன்மையானதுமான தீர்மானங்களை எடுப்பதற்கு அவர்களுக்கு உதவக்கூடிய பொருத்தமான தகவல்களை வழங்குகிறது.

நுண்நிதி வரைவிலக்கணம்

குறைந்த வருமான பெண்கள் மற்றும் ஆண்களுக்கு நன்மையளிப்பதை கருத்திற்கொண்டு ஒரு பொருளாதார அபிவிருத்தி அணுகுமுறையாக

போன்றவற்றின் செயற்பாடுகளை விபரிப்பதற்கு இந்நூல் முழுவதிலும் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டதோ அல்லது ஒழுங்குபடுத்தப்படாததோ நுண்நிதிச்சேவைகளை வழங்குகின்ற நிறுவனத்தை குறிப்பிடுகின்றபோது “நுண்நிதி நிறுவனம்” என்ற பதம் பயன்படுத்தப்படுகின்றது.

நுண்நிதியானது விருத்தியடைந்துள்ளது. நுண்நிதி என்ற பதமானது சுய தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ளவர்கள் உள்ளடங்கலாக குறைந்த வருமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு நிதிச்சேவைகள் வழங்கப்படுவதனை குறிக்கின்றது. நிதிச்சேவைகள் பொதுவாக சேமிப்பு மற்றும் கடன்களை உள்ளடக்குகின்றன; இருந்தபோதிலும் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் காப்புறுதி மற்றும் கொடுப்பனவு சேவைகள் போன்றவற்றையும் கூட வழங்குகின்றன. நிதி இடைநிலைக்கு மேலதிகமாக, பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் குழு உருவாக்கல், தன்னம்பிக்கை விருத்தி, மற்றும் குழு அங்கத்தவர்கள் மத்தியில் நிதிசார் அறிவு மற்றும் முகாமைத்துவ தகமைகள் போன்றவற்றுக்கான பயிற்சிகள் போன்ற சமூக இடைநிலை சேவைகளையும் வழங்குகின்றன. ஆகவே நுண்நிதிக்கான வரைவிலக்கணமானது பொதுவாக நிதி இடைநிலை சேவைகளையும் சமூக இடைநிலை சேவைகளையும் உள்ளடக்குகின்றது. நுண்நிதி என்பது வெறுமனே வங்கியியல் என்பதல்ல, அது ஒரு அபிவிருத்தி கருவியாகும்.

நுண்நிதி செயற்பாடுகளில் வழமையாக பின்வருவன தொடர்புபடுகின்றன:

- சிறிய கடன்கள், பொதுவாக தொழிற்படு மூலதனத்திற்காக
- கடன் பெறுனர்கள் மற்றும் முதலீடுகளின் முறைசாரா மதிப்பீடு
- குழு உத்தரவாதம் அல்லது கட்டாக சேமிப்புகள் போன்ற பிணைப்பதிலீடுகள்

- திரும்பச்செலுத்தும் செயற்திறனின் அடிப்படையில் மீள் மற்றும் பாரிய கடன்களை பெற இயலுதல்
- ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட கடன் வழங்குகையும் கண்காணிப்பும்
- பாதுகாப்பான சேமிப்பு பொருட்கள்

சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் திறன் பயிற்சிகள் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் போன்ற தொழில் அபிவிருத்தி சேவைகளையும் அறிவூட்டல் பயிற்சிகள் மற்றும் சுகாதார கவனிப்பு போன்ற சமூக சேவைகளையும் வழங்குகின்ற போதிலும், இவை பொதுவாக நுண்நிதியின் வரைவிலக்கணத்தினுள் உள்ளடக்கப்படுவதில்லை. (இருப்பினும், சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தொழில் அபிவிருத்தி சேவைகள் மற்றும் சமூக சேவைகள் போன்ற சேவைகளை வழங்குவதால், இவை பற்றி அத்தியாயம் 3 இல் சுருக்கமாக ஆராயப்பட்டுள்ளது.)

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அரசாசார்பற்ற நிறுவனங்களாக (NGOs), சேமிப்பு மற்றும் கடன் கூட்டுறவு அமைப்புக்களாக, கடன் சங்கங்களாக, அரசாங்க வங்கிகளாக, வணிக வங்கிகளாக, அல்லது வங்கிஅல்லா நிதி நிறுவனங்களாக இருக்கமுடியும். நுண்நிதி வாடிக்கையாளர்கள் பொதுவாக சுய தொழிலில் ஈடுபடுபவர்களாகவும் நகர மற்றும் கிராம பகுதிகளிலுள்ள குறைந்த வருமான தொழில் முயற்சியாளர்களாகவும் உள்ளனர். வாடிக்கையாளர்கள் பொதுவாக வர்த்தகர்கள், நடைபாதை

விற்பனையாளர்கள், சிறிய விவசாயிகள், சேவை வழங்குனர்கள் (சிகை அலங்கரிப்பாளர்கள், ரிக்ஷோ ஓட்டுனர்கள்), கைவினை தொழிலாளர்கள், கொல்லர் மற்றும் தையல்வேலை செய்வோர் போன்ற சிறிய உற்பத்தியாளர்கள் போன்றவர்கள் ஆவார். வழமையாக அவர்களுடைய செயற்பாடுகள் நிலையான வருமான மூலத்தினை (பொதுவாக ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட செயற்பாடுகளிலிருந்து) வழங்குகின்றன. அவர்கள் வறியவர்களாக இருக்கின்ற போதிலும், “வறியவர்களிலும் வறியவர்களாக” பொதுவாக அவர்கள் கருதப்படுவதில்லை.

வட்டிக்குப்பணம் வழங்குபவர்கள், அடகுபிடிப்பவர்கள், மற்றும் சுழற்சிமுறை சேமிப்பு மற்றும் கடன் சங்கங்கள் (ROSCAs) போன்றவர்கள் முறைசாரா நுண்ணிதி வழங்குனர்கள் என்பதுடன் நிதி இடைநிலைக்கான முக்கியமான மூலங்களுமாகும். ஆனால் இவர்கள் பற்றி விரிவாக இந்த கைநூலில் ஆராயப்படவில்லை. மாறாக முறைசார் நுண்ணிதி நிறுவனங்களிலேயே கவனம் செலுத்தப்பட்டுள்ளது.

பின்னணி

வறிய விவசாயிகளுக்கான அரசாங்கத்தின் மானியமளிக்கப்பட்ட கடன்வழங்கல் பற்றிய சந்தேகங்கள் மற்றும் ஆய்வு முடிவுகள் என்பவற்றுக்கு பதிலளிக்கும் முகமாக 1980களில் நுண்ணிதியானது எழுந்தது. அதி உயர்ந்த வட்டிவீதங்களை செலுத்துமாறு வற்புறுத்தப்பட்ட அல்லது வாடகையை

செலுத்தும் நடத்தைக்கு உட்படுத்தப்பட்டதும் ஏற்கனவே கடன் வசதிகளுக்கான வாய்ப்புக்களை கொண்டிராதவர்களுக்குமான உற்பத்திக் கடன்களை வழங்குவதில் அரசாங்க நிறுவனங்களே 1970களில் ஆதிக்கம் செலுத்தி வந்தன. அரசாங்கங்களும் சர்வதேச நன்கொடையாளர்களும் வறியவர்களுக்கு குறைந்த செலவில் கடன்கள் தேவைப்படுகின்றன என ஊகித்ததுடன் சிறிய நில உடமையாளர்களின் விவசாய உற்பத்தியை ஊக்குவிப்பதற்கான ஒரு வழியாகவும் இதனை கண்டனர். முானிய விலையில் விவசாய கடன்களை வழங்குவதற்கு மேலதிகமாக, 1864இல் ஜேர்மனியில் விருத்திசெய்யப்பட்ட Raiffeisen மாதிரியை ஒத்த கடன் சங்கங்களையும் நன்கொடையாளர்கள் உருவாக்கினர். இந்த கூட்டுறவு நிதி நிறுவனங்களின் பிரதான நோக்கம் “வறிய விவசாயிகளுக்கு எவ்வாறு சேமிப்பது என்பதை கற்பிக்கும்” வகையில் கிராமப்பகுதிகளில் சேமிப்பு திரட்டலை ஊக்குவிப்பதாக இருந்தது.

1980களின் நடுப்பகுதியின் ஆரம்பத்தில், பல நன்கொடையாளர்களாலும் ஆதரவளிக்கப்பட்ட இந்த இலக்கு கடன் வழங்கல் முறையானது கடுமையான விமர்சனத்திற்கு உட்பட்டது. இதற்கு காரணம் அனேகமான திட்டங்கள் பாரியளவில் கடன் இழப்புக்களை கொண்டிருந்தமையும் தமது செயற்பாடுகளை தொடர்வதற்கு அடிக்கடி மீளமுதலிடல் தேவைப்பட்டமையுமாகும்.

சந்தை அடிப்படையிலான தீர்வுகள் தேவையாகவுள்ளன என்பது தெளிவாகத் தெரியத் தொடங்கியது. நுண்நிதியானது ஒட்டுமொத்த நிதி முறைமையின் ஒரு முக்கிய பகுதி எனக்கருதுகின்ற புதிய அணுகுமுறைக்கு இட்டுச்சென்றது. இலக்கு வாடிக்கையாளர்களுக்கு மானியமளிக்கப்பட்ட கடன்களை விரைவாக வழங்குதல் என்பதிலிருந்து வறிய மக்களுக்கு சேவை வழங்குகின்ற பேண்தகுநிலையான உள்ளூர் நிறுவனங்களை கட்டியெழுப்புதல் எனும் நிலைக்கு வலியுறுத்துதலானது மாற்றமடைந்தது.

அதேநேரம் உள்ளூர் அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் சமூக அபிவிருத்திக்கான பேண்தகுநிலையற்ற வருமான உருவாக்கல் நடவடிக்கைகளை விடுத்து நீண்ட கால அணுகுமுறைகளை தேடத் தொடங்கினர். ஆசியாவில் கலாநிதி. மொகமட் யூனுஸ் அவர்கள் நிலமற்ற வறிய மக்களுக்கான பரீட்சார்த்த குழுக்கடன் வழங்கல் செயற்திட்டத்தினை ஆரம்பித்து இதற்கான வழியினை முன்னடத்திச்சென்றார். இது பின்னர் தற்போது 2.4 மில்லியனுக்கு மேற்பட்ட வாடிக்கையாளர்களுக்கு (இவர்களில் 94 வீதமானோர் பெண்கள்) சேவைபுரிகின்றதும் பல நாடுகளில் முன்மாதிரியாகவும் உள்ள கிராமீன் வங்கியாக உருவாகியது. இலத்தீன் அமெரிக்காவில் ACCION International நகர சிறுவியாபாரிகளுக்கு கடன்வழங்குகின்ற சுய உதவிக் குழுக்களின் அபிவிருத்திக்கு ஆதரவளித்தது. Fundación Carvajal ஆனது தனிப்பட்ட

நுண் முயற்சியாளர்களுக்கு வெற்றிகரமான கடன் மற்றும் பயிற்சி முறைமையினை விருத்தி செய்தது.

முறைசார் நிதித்துறையிலும் கூட மாற்றங்கள் ஏற்பட்டுக்கொண்டிருந்தன. அரசு உடமையான, கிராமிய வங்கியான Bank Rakyat Indonesia ஆனது மானியமளிக்கப்பட்ட கடன் வழங்குதலிலிருந்து விலகி சந்தை கோட்பாடுகளின் அடிப்படையில் செயற்படும் நிறுவன அணுகுமுறைக்கு மாறியது. குறிப்பாக Bank Rakyat Indonesia தனது கடன்பெறுனர்களுக்கும் (சிறிய விவசாயிகள்) ஆளணியினருக்குமான வெளிப்படைத்தன்மையுடைய ஒரு தொகுதி ஊக்குவிப்புகளை விருத்தி செய்ததுடன், உரிய நேரத்தில் கடனை திருப்பிச்செலுத்துபவருக்கு வெகுமதியளித்தல் மற்றும் நிதிகளுக்கான ஒரு மூலமாக தன்னார்வ சேமிப்பு திரட்டலில் தங்கியிருத்தல் போன்றவற்றையும் கொண்டிருந்தது.

1980களிலிருந்து நுண்நிதிப்புலமானது கணிசமான அளவு வளர்ச்சியடைந்துள்ளது. கணிசமான வெளிஅடைவையும் நிதிசார் பேண்தகு நிலையினையும் அடைவதையும் நோக்காகக் கொண்டு செயற்படுகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்களை மையப்படுத்தி நன்கொடையாளர்கள் நுண்நிதி நடவடிக்கைகளுக்கு சிறப்பாக ஆதரவளித்து ஊக்கப்படுத்துகின்றார்கள். தற்போது நுண்நிதிச்சேவை வழங்கலில் மட்டும் கவனஞ்செலுத்தப்படுகின்ற அதேநேரம் 1970களிலும் 1980களின்

பெரும்பகுதியிலும் கடன் மற்றும் பயிற்சிவழங்கல் ஆகியன ஒன்றிணைந்த விதத்திலேயே கவனம் செலுத்தப்பட்டது. இதற்கு அதிகளவு மானியம் தேவைப்பட்டது. மிகவும் அண்மையில் நுண்நிதி அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள் (பொலீவியாவில் உள்ள PRODEM/Bancosol, கென்யாவிலுள்ள K-REP, மற்றும் டொமினிகன் குடியரசிலுள்ள ADEMI/BancoADEMI உள்ளடங்கலாக) தமது வாடிக்கையாளர் - களுக்கு சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குவதற்கான தேவையை உணர்ந்தும், சந்தை நிதியிடல் மூலங்களை பெறுவதற்கும், நன்கொடையாளர் நிதியில் தங்கியிருக்காமல் இருப்பதற்கும் ஏற்றவிதத்தில் முறைசார் நிதி நிறுவனங்களாக மாற்றமடையத் தொடங்கியுள்ளன. நிதிசார் பேண்தகு-நிலையை அடைவதற்கான தேவையை உணர்ந்தமையானது தற்போதைய “நிதி முறைமை - Financial Systems” அணுகுமுறை என்ற ஒன்றிற்கு நுண்நிதியை இட்டுச்சென்றுள்ளது. இந்த அணுகுமுறை பின்வரும் நம்பிக்கைகளை பண்புகளாக கொண்டுள்ளது:

- மானியமளிக்கப்பட்ட கடன்கள் அபிவிருத்தியை பலவீனமாக்குகின்றது.
- கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளையும் கடன் வழங்குனர்கள் தொழிற்படுகின்ற பூரணமற்ற தகவல் சந்தைகளின் விளைவுகளையும் போதுமான அளவில் ஈடுசெய்யக்கூடிய உயர்ந்தளவு வட்டிவீதங்களை வறியவர்களால் செலுத்தமுடியும்.

- பேண்தகுநிலை இலக்கு (செலவை ஈடுசெய்தலும், படிப்படியாக இலாபமும்) என்பது கடன் வழங்கலில் நிறுவனத்தின் நிரந்தரமான தன்மைக்கு மட்டுமல்லாமல் கடன் வழங்கும் நிறுவனம் குறிப்பாகவும் வினைத்திற-னாகவும் செயற்படுவதற்கும் கூட முக்கியமானதாக உள்ளது.
- வறியவர்களுக்கான கடன் அளவுகள் சிறியதாக இருப்பதால் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பேண்தகுநிலையை அடைய வேண்டுமாயின் போதுமான பருமனை (வெளி அடைவை) அடைய வேண்டும்.
- அளவிடப்படக்கூடிய தொழில்வளர்ச்சி மற்றும் வறுமையின் மீதான தாக்கங்கள் போன்றவற்றை இலகுவாகவும் துல்லியமாகவும் வெளிக்காட்ட முடியாது; வெளிஅடைவும் திரும்பச்செலுத்தல் வீதமும் தாக்கங்களுக்கான பதிலாளாக இருக்க முடியும்.

மேற்குறித்த நோக்கின் முக்கியமான எடுகோள்களில் ஒன்று பல வறிய மக்கள் தம்மால் உள்வாங்கக்கூடியதும் பயன்படுத்தக்கூடியதுமான உற்பத்திக்கடன்களை விரும்புகின்றார்கள். நுண்நிதி புலமானது வளர்ச்சியடைந்து வருவதால் பல சந்தர்ப்பங்களில் வறிய மக்கள் பாதுகாப்பான சேமிப்பு வசதிகளையும், உற்பத்திக்கடன்களுக்கு மேலதிகமாக அல்லது அதற்குப் பதிலாக நுகர்வுக்கடன்களையும் விரும்புவதாக ஆய்வுகள் மூலம் கண்டறியப்பட்டுள்ளது.

தன்னார்வ சேமிப்பு சேவைகளையும் மற்றும் ஏனைய வகைக் கடன்களையும் வழங்குவதன் மூலம் இத்தகைய தேவைகளுக்கு பதிலளிக்க நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தொடங்கியுள்ளன.

நுண்ணிதி துறையின் பருமன்

1995 மற்றும் 1996 காலப்பகுதியில் வறியவர்களுக்கான வங்கியியல் வலையமைப்பு செயற்திட்டம் உலகளாவிய ரீதியில் நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் விபரங்களை திரட்டியது. நுண்ணிதிச் சேவைகளை வழங்கிய 1,000 நிறுவனங்கள் ஆகக்குறைந்தது 1,000 வாடிக்கையாளர்களை சென்றடைந்ததுடன் ஆகக்குறைந்தது மூன்று வருடங்களுக்கே செயற்பட்டிருந்தது. இந்த விபரத் திரட்டின்படி, இரண்டு பக்க வினாக்கொத்திற்கு பதிலளித்திருந்த 200இற்கு மேற்பட்ட நிறுவனங்கள் அடிப்படை நிறுவன பண்புகளை பூர்த்தி செய்திருந்தன.

ஆய்வு பெறுபேறுகளின்படி, 1995 செப்டம்பர் மாதமளவில், 13 மில்லியனுக்கு மேற்பட்ட தனிநபர்களுக்கும் குழுக்களுக்கும் வழங்கப்பட்ட கடன்களின் வெளிநின்ற மீதியாக அண்ணளவாக 7 பில்லியன் அமெரிக்க டொலர்கள் காணப்பட்டன. மேலும் 45 மில்லியன் செயற்படும் வைப்பு கணக்குகளில் 19 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்களுக்கு மேற்பட்ட தொகையான சேமிப்புக்கள் திரட்டப்பட்டிருந்தன.

இந்த ஆய்வுத்திரட்டின் பொதுவான முடிவுகள் பின்வருமாறு இருந்தன:

- வணிக மற்றும் சேமிப்பு வங்கிகள் வெளிநிற்கும் கடன் மீதியிலும் வைப்பு

தொகைகளிலும் அதிகளவான பங்கிற்கு பொறுப்பாக இருந்தன.

- மாதிரியில் எடுக்கப்பட்ட மொத்த கடன்களின் எண்ணிக்கையில் 11 வீதத்தினையும் வெளிநிற்கும் கடன் மீதியில் 13 வீதத்தினையும் கடன் சங்கங்கள் பிரதிநிதித்துவப் படுத்தியிருந்தன.
- ஆய்வுக்கு எடுக்கப்பட்ட மாதிரிகளில் அரைப்பகுதிக்கு மேற்பட்டவை அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களாக இருந்தன, ஆனால் அவை மொத்த கடன்களின் எண்ணிக்கையில் 9 வீதத்தினையும் வெளிநிற்கும் கடன் மீதியில் 4 வீதத்தினையுமே கொண்டிருந்தன.
- கடன் பட்டியல்களுக்கு நிதியிட்ட நிதிமூலங்கள் நிறுவன வகைகளுக்கு ஏற்ப வேறுபட்டிருந்தன. அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள் பெரும்பான்மையான தமது கடன்களுக்கு நிதியிட நன்கொடையாளர் நிதிகளில் அல்லது சலுகையளிக்கப்பட்ட நிதிகளில் பெருமளவுக்கு தங்கியிருந்தனர். வங்கிகள், சேமிப்பு வங்கிகள் மற்றும் கடன் சங்கங்கள் போன்றன தமது கடன் பட்டியல்களை வாடிக்கையாளர் மற்றும் அங்கத்தவர்களின் சேமிப்புக்கள் மற்றும் வர்த்தக ரீதியான கடன்கள் மூலம் நிதியிட்டிருந்தன.
- அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள் சிறிய அளவான கடன்தொகைகளை வழங்கியதுடன் வங்கிகள், சேமிப்பு வங்கிகள் மற்றும் கடன் சங்கங்கள் போன்றவற்றைவிட சார்பளவில் அதிக அளவான சமூக சேவைகளையும் வழங்கின.

- சிறிய வைப்பு கணக்குகளுடன் அதிக எண்ணிக்கையான வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவை வழங்குவதில் கடன் சங்கங்களும் வங்கிகளும் முன்னணி வகித்தன.

நிறுவனங்களுக்கிடையே அடிப்படை கணக்கீட்டு இயலுமைகளும் அறிக்கையிடலும் வேறுபடுகின்றன என்பதையும் இந்த ஆய்வு கண்டறிந்தது. பல நிறுவனங்களில் நியாயமான செலவுகளையும் மற்றும் தவணை தப்பிய தரவுகளையும் அறிக்கையிட முடியாத நிலை காணப்பட்டது. குறிப்பாக அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் மத்தியில் காணப்பட்ட இக்குறைபாடானது நியமமான நடைமுறைகளைப்பயன்படுத்தி (இந்த கைநூலின் பிரதானமான நோக்கம்) நிதிசார் கண்காணிப்பு மற்றும் அறிக்கையிடல் மீது பாரிய வலியுறுத்தலை இடவேண்டியதற்கான தேவையை சுட்டிக்காட்டியது. மொத்தத்தில், சாதகமான பருநிலை பொருளாதார நிலைமைகள், நிர்வகிக்கப்படுகின்ற வளர்ச்சி, வைப்புத் திரட்டல் மற்றும் செலவுக்கட்டுப்பாடு போன்றன பல நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் வெற்றிக்கும் பேண்தகுநிலைக்கும் பங்களிக்கின்ற பிரதான காரணிகளாக உள்ளன என ஆய்வு முடிவுகள் கூறின.

ஏன் நுண்ணிதியானது வளர்ச்சியடைந்து கொண்டு செல்கிறது?

பல்வேறு காரணங்களால் நுண்ணிதியானது வளர்ச்சியடைந்து கொண்டு செல்கிறது:

1. *வறியவர்களை சென்றடைவதற்கான வாக்குறுதி.* குறைந்த வருமான

குடும்பங்களால் செயற்படுத்தப்படுகின்ற தொழில்களுக்கான வருமான உருவாக்கலுக்கு நுண்ணிதி செயற்பாடுகள் ஆதரவளிக்க முடியும்.

2. *நிதிசார் பேண்தகுநிலைக்கான வாக்குறுதி.* நிதி ரீதியாக சுய போதுமான தன்மை உள்ள, மானியமற்ற, பொதுவாக உள்ளூரினால் முகாமை செய்யப்படுகின்ற நிறுவனங்களை கட்டியெழுப்ப நுண்ணிதி செயற்பாடுகள் உதவ முடியும்.
3. *பாரம்பரிய முறைமையிலிருந்து கட்டி எழுப்புவதற்கான சாத்தியத்தன்மை.* நுண்ணிதி செயற்பாடுகள் சில சமயங்களில் பாரம்பரிய முறைமைகளை (சுழற்சிமுறை சேமிப்பு மற்றும் கடன் சங்கங்கள் போன்ற) பின்பற்றுகின்றன. அதே சேவைகளை அதே வழிகளில் ஆனால் பாரிய நெகிழ்வுத்தன்மையுடனும், நுண்தொழில்-களுக்கு அவர்களால் தாங்கக்கூடிய விலையிலும் மற்றும் அதிக பேண்தகுநிலையிலும் வழங்குகின்றன. இது அதிக எண்ணிக்கையான குறைந்த வருமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு நுண்ணிதிச் சேவைகளை மிகவும் கவர்ச்சிகரமானதாக ஆக்குகின்றது.
4. *தற்போதுள்ள முறைசார் நிதி முறைமைகளை வலுப்படுத்தவும் விஸ்தரிக்கவும் நுண்ணிதியின் பங்களிப்பு.* சேமிப்பு மற்றும் கடன்களுக்கான தமது சந்தைகளையும் தமது இலாபத்தன்மையையும் விஸ்தரிப்பதனுடாக சேமிப்பு மற்றும் கடன் கூட்டுறவுகள், கடன் சங்க

வலையமைப்புகள், வணிக வங்கிகள் மற்றும் அரசாங்கத்தினால் நடத்தப்படும் நிறுவனங்கள் போன்ற தற்போதுள்ள முறைசார் நிதி நிறுவனங்களை நுண்ணிதியானது வலுப்படுத்த முடியும்.

5. *அதிகரித்துவரும் வெற்றிக்கதைகள்.* கிராமிய பங்களாதேஷ், பொலீவியா நகரம் மற்றும் மாலி நகரம் போன்ற பரந்துபட்ட நிலமைகளிலிருந்து சிறப்பாக ஆவணப்படுத்தப்பட்டதும், புதுமையானதுமான அதிகரித்துவரும் வெற்றிக்கதைகள் காணப்படுகின்றன. இவை அரசினால் நடத்தப்படுகின்ற விசேட நிதி நிறுவனங்களிலுள்ள பதிவுகளுக்கு முற்றிலும் முரண்பட்ட வகையில் காணப்படுகின்றன. கடந்த சில தசாப்தங்களாக பாரிய அளவு நிதியிடலை பெற்றிருந்த இந்நிறுவனங்கள் நிதிசார் பேண்தகுநிலை மற்றும் வறியவர்களை சென்றடைதல் ஆகிய இரண்டிலும் தோல்வியடைந்துள்ளன.

6. *பரிசோதனை முயற்சி மற்றும் புதுமைபுனைதல் போன்றவற்றின் விளைவாக சிறந்த நிதிப்பொருட்களின் கிடைப்பனவு.* மிகவும் பிரபலமாக காட்டப்படுகின்ற புதுமை புனைதலாக குழு அடிப்படையிலான மற்றும் நடத்தை அடிப்படையிலான அணுகுமுறைகளை பயன்படுத்தியதன் மூலம் பிணைகள் இன்மை என்ற பிரச்சினைக்கு தீர்வு கண்டமை; அதிக தடவைகளில் கடன் மீள அறவீடுகளை மேற்கொண்டமை, சமூக மற்றும் சக அங்கத்தவர் அழுத்தத்தினை

பிரயோகித்தல், அடுத்த பெரிய கடன்களுக்கான உத்தரவாதம் போன்றவற்றினூடாக கடன் மீள அறவிடலில் ஒழுக்கத்தினை ஏற்படுத்தி அப்பிரச்சனைக்கு தீர்வு கண்டமை; சில செலவுகளை குழு மட்டத்திற்கு நகர்த்தியதன் மூலமும் வெளி-அடைவினை அதிகரித்ததன் மூலமும் செயற்பாட்டுச் செலவுப் பிரச்சனைகளை தீர்த்தமை; அதிக வெளிஅடைவினை அடையவும் உயர்ந்த அளவில் கடன் மீளச்செலுத்தும் அளவினை அடையவும் ஊழியர்களுக்கான ஊக்குவிப்பினை வடிவமைத்தமை; சிறிய சேமிப்பாளர்களின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்யும் வகையில் சேமிப்பு சேவைகளை வழங்கியமை போன்றன காணப்படுகின்றன.

நுண்ணிதியின் ஆபத்துக்கள் எவை?

மிகச்சிறந்த நடைமுறைகளின் அடிப்படையில் அமைந்த சிறப்பான நுண்ணிதி செயற்பாடுகளானவை பேண்தகு நிலையிலுள்ள நிறுவனங்களினூடாக வறியவர்களுக்கு நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதில் தீர்மானம் மிக்க பங்கினை வகிக்கின்றன. இருந்தபோதிலும் வெற்றிகளுக்கு அப்பால் அதிகளவான தோல்விகளும் காணப்படுகின்றன:

- சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் சந்தைகள், உள்ளீடுகள் மற்றும் கேள்வி போன்றன இல்லாததால் வியாபாரத்திற்கான வாய்ப்புக்களை கொண்டிராத சனத்தொகையின் ஒரு பகுதியினை இலக்காக கொண்டு

செயற்படுகின்றன. ஏனைய உள்ளீடுகள் இல்லாமல் இத்தகைய மக்களுக்கு உற்பத்திக்கடன் வழங்குவது என்பது பயனற்றதாகும்.

- பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் செலவுகளை ஈடு செய்வதற்கு தேவையான ஆகக்குறைந்த அளவினை அல்லது வினைத்திறனை ஒருபோதும் அடைவதில்லை.
- பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஆதரவாக இல்லாத கொள்கை கட்டமைப்புகள் மற்றும் மோசமான பௌதீக, சமூக, பொருளாதார சவால்கள் போன்றவற்றை எதிர்நோக்குகின்றன.
- சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தமது எதிர்கால காசுத்தேவைகளை போதுமான விதத்தில் சந்திப்பதற்கு ஏற்ற வகையில் தமது நிதிகளை முகாமை செய்யத் தவறுகின்றன. இதன் விளைவாக அவர்கள் திரவத்தன்மை பிரச்சனையை எதிர்நோக்குகின்றார்கள்.
- வேறுசில நிறுவனங்கள், வெற்றிகரமாக செயற்பாடுகளை நடாத்துவதற்கு தேவையான நிதி முகாமைத்துவ முறைமைகளையோ அல்லது திறன்களையோ விருத்தி செய்வதில்லை.
- சமூக கட்டமைப்புகளில் உள்ள வேறுபாடுகள் மற்றும் உள்ளூரில் பின்பற்ற முடியாமை போன்றன காரணமாக சில சந்தர்ப்பங்களில் வெற்றிகரமான மாதிரிகளை பின்பற்றுவது என்பது கடினமானது என நிரூபிக்கப்பட்டுள்ளது.

இறுதியாக, நுண்நிதியில் எதிர்நோக்கப்படுகின்ற அனேகமான பிரச்சனைகள் நிறுவனமானது தனது பிரதான இலக்குகள் தொடர்பில் எவ்வளவுக்கு தெளிவாக உள்ளது என்பதுடன் தொடர்புபட்டுக் காணப்படுகின்றது. நுண்நிதி நிறுவனமானது வறுமையின் பாரிய சுமைகளை இலகுவாக்கவா? அல்லது பொருளாதார வளர்ச்சியை ஊக்குவிப்பதற்கா அல்லது வறிய பெண்கள் நம்பிக்கையை விருத்தி செய்யவும் தமது குடும்பங்களில் வலுவடையவர்களாக உருவாகவும் அவர்களுக்கு உதவுவதற்கா? நுண்நிதியினை வழங்குகிறது. இலக்குகள் ஆனவை தெரிவுகளுக்கான விடயமாகும்; அபிவிருத்தியில், ஒரு நிறுவனம் ஒன்று அல்லது பல இலக்குகளை தெரிவுசெய்ய முடியும். அதனுடைய உள்ளடக்கம், ஆளுகை கட்டமைப்பு மற்றும் நிதியிடல் போன்றன அத்தகைய இலக்குகளுடன் இணைந்த விதத்தில் காணப்படுகின்றன.

இந்த நூல் பற்றி...

நுண்நிதி நடைமுறைப்படுத்துனர்கள், நன்கொடையாளர்கள், கல்வியியலாளர்கள், நிபுணர்கள் மற்றும் நுண்நிதி திட்ட வடிவமைப்பு, அமுலாக்கல், மதிப்பீடு மற்றும் முகாமைத்துவத்தில் ஈடுபாடு உடைய ஏனையோர் போன்றவர்களுக்காக இந்நூல் எழுதப்பட்டுள்ளது. பல தலைப்புக்களை போதுமான அளவுக்கு விரிவாக விளக்குகின்றதாகவும் அனேகமான வாசகர்கள் வேறு மூலங்களை தேடவேண்டிய தேவை ஏற்படாத

வகையிலும் ஒரு வழிகாட்டியாக இந்நூல் அமைந்துள்ளது.

முதலாவது பார்வையில் நடைமுறைப்படுத்துனர்களும் நன்கொடையாளர்களும் வேறுபட்ட தேவைகளையும் நோக்கங்களையும் கொண்டிருக்கிறார்கள் என்றும் எனவே ஒரு நூலில் இருந்து இருதரப்பினரும் சமமாக நன்மைபெறமுடியாது என்று தோன்றக்கூடும்.

நுண்ணிதி நெயற்பாடுகளுக்கு ஆதரவளிக்கும் பல நன்கொடையாளர்களின் நோக்கம் வறுமையைக் குறைப்பதும் சனத்தொகையின் குறித்த ஒரு பகுதியினரை (குறிப்பாக பெண்கள், சுதேசிகள் போன்றோர்) வலுப்படுத்துவதுமாகும். பாரம்பரியமாக அவர்களின் பிரதான அக்கறை என்னவெனில் அவர்களால் வழங்கக்கூடியதாக இருக்கின்ற நிதிகளின் தொகையும் உரிய காலத்தில் வேண்டப்படுகின்ற (அத்துடன் வெற்றிகரமாக இருக்குமென்று நம்பப்படுகின்றது) செயற்திறன் குறிகாட்டிகளை பெற்றுக்கொள்வதுமாகும்.

நன்கொடையாளர்கள் அரிதாகவே நுண்ணிதியின் விபரங்களை விளங்கிக்கொள்வதில் அக்கறை உடையவர்களாக இருக்கின்றார்கள். மாறாக, நுண்ணிதியானது இலகுவாக வேலைசெய்கிறது என்று நம்புவது அவர்களுக்கு பொதுவாக போதுமானதாக உள்ளது.

நுண்ணிதி நிறுவனத்தை எவ்வாறு உண்மையில் செயற்படுத்துவது என்று நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் அறிந்திருக்க வேண்டும். தமது வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதும் நீண்ட காலத்திற்கு தொடர்ச்சியாக செயற்படுவதும் அவர்களின் நோக்கங்களாகும்.

இந்த கைநூலின் நோக்கத்திற்கு ஏற்ப நன்கொடையாளர்களை நோக்கியதாக உள்ளதைவிட நடைமுறைப்படுத்துனர்களை நோக்கியதாக இந்நூல் நெறிப்படுத்தப்பட்டதாக தோன்றுகிறது. இருப்பினும் நிதிகளின் கிடைப்பனை விட நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் இயலுமையே மிகவும் முக்கியமான வரையறையாக இருக்கின்றது என நன்கொடையாளர்கள் உணரத் தொடங்கியுள்ளனர். இது

நன்கொடையாளர்களும் நடைமுறைப்படுத்துனர்களும் நிதிச்சேவைகளுக்கான கணிசமான தேவைகளை வினைத்திறான முறையில் பூர்த்தி செய்ய விரும்புவார்களாயின் அவர்களிருவரும் ஒரே நிலைப்பாட்டில் செயற்பட வேண்டுமென்பதை அவசியமாக்கியுள்ளது. நுண்ணிதியில் வளர்ச்சியை சுரக்கமாக நோக்குவோமாயின் நன்கொடையாளர்களும் நடைமுறைப்படுத்துனர்களும் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் எவ்வாறு தொழிற்படுகின்றன என்பதை விளங்கிக்கொள்ள வேண்டுமென்பது புலனாகின்றது.

நுண்ணிதியானது முதலில் ஒரு அபிவிருத்திக் கருவியாக எழுந்தபோது நன்கொடையாளர்களும் நடைமுறைப்படுத்த-

துணர்களும் வழங்கப்பட்ட கடன்களின் திரட்டிய தொகையிலேயே கவனம் செலுத்தினர் என்பதுடன் கடன்கள் எவ்வாறு வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளுக்கு ஏற்ப பொருத்தமாக உள்ளன என்பதில் அக்கறை கொள்ளவில்லை என்பதுடன் கடன்கள் திருப்பிச் செலுத்தப்பட்டனவா, இல்லையா என்பதிலும் குறைவான கவனமே செலுத்தப்பட்டது. நிதிகளை வழங்கியமைக்காக நன்கொடையாளர்கள் வெகுமதியளிக்கப்பட்டார்கள் அதேநேரம் நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் இந்நிதிகளை சாத்தியமான அளவுக்கு அதிகளவான மக்களுக்கு (குறிப்பாக பெண்களுக்கு) வழங்கியமைக்காக வெகுமதி அளிக்கப்பட்டார்கள். நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் நீண்டகால பேண்தகு நிலைக்கு அல்லது கடன்பெறுனர்கள் அல்லது வாடிக்கையாளர்களின் மீதான நீண்டகால விளைவுக்கு குறிப்பாக இவ்விரு தரப்பினர்களில் எவரும் பொறுப்பாக இருக்கவில்லை.

தற்போது நுண்ணிதிப்புலமானது மிகவும் முதிர்ச்சியடைந்துள்ளது. குறைந்த வருமான வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை சிறப்பாக பூர்த்தி செய்யக்கூடிய வகையில் நிதிச்-சேவைகளை வழங்கக்கூடிய பயனுறுதித் தன்மையானதும், வினைத்திறனானதும் மற்றும் பேண்தகுநிலையானதுமான நிறுவனங்கள் தேவையாகவுள்ளன என்பது தெளிவாகத் தெரியத் தொடங்கியுள்ளது. நன்கொடையாளர்களும் நடைமுறைப்படுத்தினர்களும் பெறுபேறுகளுக்குப் பொறுப்புக்கூற வேண்டியநிலை உருவாகத்

தொடங்கியுள்ளது. மையநோக்கானது தனித்து எண்ணிக்கையின் மீது - வழங்கப்படும் தொகையின் மீது - இல்லாது, செயற்பாடுகளின் தரத்திலும் கவனம் செலுத்துகின்றது. கடன்பெறுனர்கள் சேவைகளை பெறுமதியானதாக கருதுகின்றபோது நுண்ணிதி பொருட்களை வாங்குகிறார்கள் என்ற எண்ணத்தினை இந்த நோக்கானது அடிப்படையாக கொண்டுள்ளது; அதாவது பொருட்கள் அவர்களுக்கு ஏற்றதாக இருக்குமாயின் மட்டும். கடன்பெறுனர்கள் தற்போது பயனாளிகள் என்பதிலும் பார்க்க வாடிக்கையாளர்கள் என்றே கருதப்படுகின்றார்கள். நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் பயனுறுதித்தன்மையாக இருப்பதற்கும் அவர்களுடைய அபிவிருத்தி நோக்கங்களை உண்மையாக அடைவதற்கும் “சரியான விதத்தில் செய்கின்ற” நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு நன்கொடையாளர்கள் ஆதரவளிக்க வேண்டும். அவ்வாறு செய்வதற்கு ஒரு சிறந்த நுண்ணிதி வழங்குனரை எவ்வாறு அடையாளங் காண்பது மற்றும் மதிப்பிடுவது என்பதை அவர்கள் விளங்கிக்கொள்ள வேண்டும்.

இறுதியாக, நன்கொடையாளர்கள், நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் ஆகிய இருவரும் உண்மையில் ஒரு பக்கத்திலேயே உள்ளனர் - அவர்களின் ஒன்றிணைந்த இலக்கு என்னவெனில் குறைந்த வருமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருத்தமான சேவைகளை கிடைக்கச் செய்வதாகும். ஆகவே, நன்கொடையாளர்கள்,

நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் ஆகிய இருவரும் தாங்களே மிகச்சிறந்த நடைமுறைகளை வகுப்பதுடன் வளர்ச்சி, தொடர்ச்சித்தன்மை, மற்றும் இத்துறையில் பொறுப்புகளும் தன்மை போன்றவற்றை ஊக்குவிக்கின்ற கொள்கைகளையும் எடுத்துரைக்க வேண்டும். இந்த கைநூலின் நோக்கம் சகல தரப்பினர் மத்தியிலும் பொதுவான விளக்கத்திற்கான ஒரு அடிப்படையினை வழங்குவதாக உள்ளது.

நூலின் ஒழுங்கமைப்பு

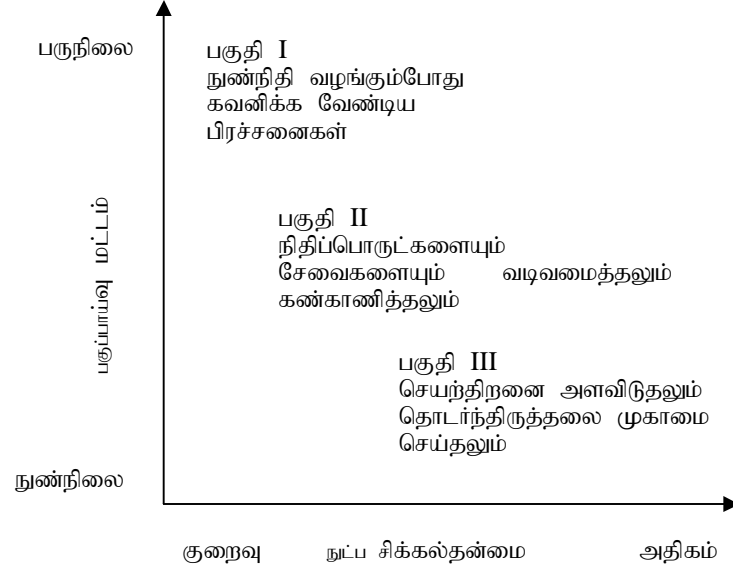
இக்கைநூல் மூன்று பகுதிகளை கொண்டுள்ளது. “நுண்ணிதி வழங்குதலில் உள்ள பிரச்சனைகள்” என்ற தலைப்பிலான பகுதி I ஆனது பொதுவான நுண்ணிதி பிரச்சனைகளை நோக்கிய பருநிலை பொருளாதார தோற்றப்பாட்டினை எடுப்பதுடன் பிரதானமாக நுட்பம்-அல்லாததாக (non-technical) உள்ளது. “நிதிப்பொருட்களையும் சேவைகளையும் வடிமைத்தலும் கண்காணித்தலும்” என்ற தலைப்பிலான பகுதி II ஆனது அதனுடைய மையநோக்கத்தினை நிதிசார் இடைநிலைகளை வழங்குதல் எனும் அடிப்படையில் குவியப்படுத்துவதுடன் மிகவும் நுட்பமான அணுகுமுறையை எடுப்பதுடன் மிகவும் குறிப்பான (அல்லது நுண்மட்ட) பிரச்சனைகளை நோக்கி படிப்படியாக நகர்கின்றது. “செய்ந்திறனை அளவிடலும் பேண்தகு நிலையை முகாமைசெய்தலும்” என்ற தலைப்பிலான பகுதி III ஆனது நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் நிதிசார் பேண்தகு

நிலையை மதிப்பிடுவதில் பிரதான கவனத்தை செலுத்துகின்ற இந்த கைநூலின் மிகவும் நுட்பமான பகுதியாகும். (இந்த தொடர்புகள் உரு 1 இல் காட்டப்பட்டுள்ளன.)

பகுதி I ஆனது நிதிச்சேவைகளுக்கான கேள்வி மற்றும் நிரம்பல், நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வழங்கக்கூடிய பொருட்கள் சேவைகள், மற்றும் நிறுவனங்களும் நிறுவனங்களுடன் தொடர்புபட்ட பிரச்சனைகள் உள்ளடங்கலான நுண்ணிதிச் செயற்பாடுகளின் பரந்தளவான விடயங்களை எடுத்துரைக்கின்றது. இந்த கைநூலின் பகுதி I ஆனது நுட்பமான விடயங்களை ஆகக்குறைந்தளவில் கொண்டுள்ளது; இது நுண்ணிதி அல்லது நிக்கோட்பாடுகள் தொடர்பில் முறைசார்ந்த பின்னணி எதனையும் வேண்டிநிற்கவில்லை. இது பகுதி II மற்றும் III ஐ விட அதிகளவில் பருநிலை சார்ந்த தோற்றப்பாடுகளை கொண்டுள்ளது. இது மிகவும் விளக்கமான வகையில் “எவ்வாறு” என்ற விளக்கங்களை வழங்குவதுடன் குறிப்பாக நிதிச் சேவைகளை வழங்குதல் என்பதில் மட்டும் கவனம் செலுத்துகின்றது. பகுதி I ஆனது குறிப்பாக நன்கொடையாளர்களுக்கும் நுண்ணிதியை வழங்க எண்ணுகிறவர்களுக்கும் மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும். நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் தமது சந்தையை மீள வடிவமைக்க எண்ணுகையில், தமது நிறுவன கட்டமைப்பை மாற்றும்போது, மேலதிக சேவைகளை வழங்குகையில் அல்லது வேறுபட்ட சேவை

வழங்கல் முறைகளை I இலிருந்து நன்மையடைய முடியும்.
அமுல்படுத்தும்போது அவர்களும் கூட பகுதி

உரு 1. பகுப்பாய்வு மட்டத்திற்கும் இந்த நூலில் உள்ள நுட்ப சிக்கல் தன்மைக்கும் இடையிலான தொடர்பு.



பகுதி II ஆனது தமது நிதிப் பொருட்களை அல்லது முறைமைகளை வடிவமைக்கின்ற, மாற்றியமைக்கின்ற, அல்லது சீரமைக்கின்ற நடைமுறைப்படுத்துனர்களுக்கும், மற்றும் நன்கொடையாளர்களுக்கும் அல்லது நுண்நிதி நிறுவனங்களையும் அவைகளால் வழங்கப்படுகின்ற பொருட்கள் சேவைகளின் பொருத்தப்பாட்டினையும் மதிப்பீடு செய்கின்ற நிபுணர்களுக்கும் பயனுடையதாக இருக்கக்கூடியதாகவுள்ள விடயங்களான, நிதிச்சேவைகளை (கடன் மற்றும் சேமிப்பு பொருட்கள்)

வடிவமைக்குகையில் மற்றும் முகாமைத் தகவல் முறைமைகளை விருத்தி செய்யும்போது உள்ள மிகவும் குறிப்பான பிரச்சனைகளை எடுத்தாராய்கின்றது. பகுதி II ஆனது சில அடிப்படை நிதிக் கோட்பாடுகளை உள்ளடக்குகின்றது. எனவே வாசகர்கள் நிதி முகாமைத்துவம் தொடர்பில் ஒரு அடிப்படை விளக்கத்தினை கொண்டிருக்க வேண்டும் என்பதுடன் நிதிசார் கணிப்பொறிகள், கணனி பரவுதாள் (Spreadsheet) அல்லது இவை இரண்டும் தொடர்பான அறிவினையும் கூட கொண்டிருக்க வேண்டும்.

பகுதி III ஆனது நுண்ணிதி நிறுவனமொன்றின் நிதிசார் ஆரோக்கியத்தினை மதிப்பிடுவதற்கான கருவிகளையும் மற்றும் செயற்பாட்டு பிரச்சனைகளை முகாமை செய்வதற்கான வழிகளையும் வழங்குகின்றது. விடயதானமானது பிரதானமாக நிதி இடைநிலைமை (financial intermediation) (அதாவது கடன் மற்றும் சேமிப்பு சேவைகள்; நுண்ணிதி நிறுவனமொன்றின் பிரதான செயற்பாடு நிதிச்சேவைகளை வழங்குதல் என்ற எடுகோளின் அடிப்படையில்) தொடர்பில் கவனம் செலுத்துகின்றது. சமூக இடைநிலைமை மற்றும் தொழில் அபிவிருத்தி சேவைகள் என்பன நேரடியாக எடுத்தாராயப்படவில்லை. எவ்வாறெனினும் நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் நிதி முகாமைத்துவத்திற்கு பொருத்தமான அடிப்படை நிதிக் கோட்பாடுகள் இச்சேவைகளை வழங்குகின்றன. வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவை செய்தல் மற்றும் நிறுவனம்சார், நிதிசார் பேண்தகுநிலை நோக்கி நகர்தல் போன்றவற்றுக்கிடையிலான இடைத் தொடர்புகளின் முக்கியத்துவத்தினையும் இந்த கைநூலின் பகுதிகள் கோடிட்டுக்காட்டுகின்றன. இவ்விரண்டு இலக்குகளும் ஒன்று மற்றையதற்கு உதவுகின்றன; தனித்து ஒன்று மட்டும் போதுமானதாக ஆகாது.

இந்த கைநூலின் மிகவும் நுட்பமான பகுதியான, பகுதி III ஆனது நடைமுறைப்படுத்துனர்களுக்கும் மற்றும்

நிபுணர்களுக்கும் மிகவும் பயனுடையதாக இருக்கும். நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் எவ்வாறு தமது நிதிக்கூற்றுக்களை சீராக்கம் செய்ய வேண்டும் மற்றும் செயற்திறன் குறிகாட்டிகளை கணிப்பிட வேண்டும் போன்ற விடயங்களை விளங்கிக்கொள்ள நன்கொடையாளர்கள் விரும்புவார்களாயின் அவர்களும்கூட பகுதி III இலிருந்து பயனடைய முடியும். நுட்ப ரீதியான விடயங்கள் மிகவும் அடிப்படையான தகவல்களாகவே உள்ள போதிலும், நிதிக்கூற்றுக்கள் மற்றும் நிதி பகுப்பாய்வு சில விளக்கங்கள் வேண்டப்படுகின்றன.

பகுதி III இன் ஒட்டுமொத்த நோக்கம் யாதெனில் நுண்ணிதி நிறுவன செயற்பாடுகளில் உள்ள நிதிசார் விளக்கத்தினதும் முகாமையினதும் மட்டத்- தினை முன்னேற்றுவதாகும். நுண்ணிதியினது சிக்கல் தன்மையினையும் மற்றும் அது நிதிசார் பேண்தகு நிலையிலேயே வழங்கப்பட முடியும் என்பதனையும் நன்கொடையாளர்கள் அறிந்துள்ளபடியால், நுண்ணிதியின் மிகவும் நுட்பமான விடயங்கள் தொடர்பான அறிவானது நன்கொடையாளர்கள் தாம் நிறுவனங்களுக்கும் செயற்திட்டங்களுக்கும் உதவுவது தொடர்பாக தீர்மானிப்பதற்கு அவர்களுக்கு மிகவும் முக்கியமானதாக உள்ளது. வாசகர்களின் குறிப்பான தேவைகளைப் பொறுத்து, ஒவ்வொரு அத்தியாயமும் தனித்தோ அல்லது ஏனைய அத்தியாயங்களுடன் இணைந்த விதத்திலோ பயன்படுத்தப்படக்கூடிய விதத்தில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. மூலங்களினதும் மேலதிக வாசிப்பு

விடயங்களினதும் பட்டியல் ஒவ்வொரு
அத்தியாயத்தின் இறுதியிலும்
தரப்பட்டுள்ளது.

ஒவ்வொரு அத்தியாயத்தின் இறுதியிலும்
பட்டியலிடப்பட்டுள்ள அனேகமான
பிரசுரங்கள் பின்வரும் நிறுவனங்க-
ளிடமிருந்து தபால் மூலமாகவோ அல்லது
அவர்களின் இணைய தளங்களிலிருந்தோ
பெறப்பட முடியும்:

ACCION Publications Department
733 15th Street NW, Suite 700
Washington D.C. 20005
Phone: 1 202 393 5113, Fax 1 202 393 5115
Web: www.accion.org
E-Mail: publications@accion.org

Calmeadow Resource Center
365 Bay Street, Suite 600
Toronto, Canada M5H 2V1
Phone: 1 416 362 9670, Fax 1 416 362 0769
Web: www.calmeadow.com
E-Mail: resource@calmeadow.com

CGAP Secretariat
Room G4-115, The World Bank
1818 H Street NW
Washington D.C. 20433
Phone: 1 202 473 9594, Fax 1 202 522 3744

Web: www.worldbank.org/html/cgap/cgap.html
E-Mail: CProject@Worldbank.org

Micro Finance Network
733 15th Street NW, Suite 700
Washington D.C. 20005
Phone: 1 202 347 2953, Fax 1 202 347 2959
Web: www.bellanet.org/partners/mfn
E-Mail: mfn@sysnet.net

PACT Publications
777 United Nations Plaza
New York, NY 10017
Phone: 1 212 697 6222, Fax 1 212 692 9748
Web: www.pactpub.com
E-Mail: books@pactpub.org

**பகுதி I நுண்நிதி வழங்குதலில் உள்ள
பிரச்சனைகள்**

அத்தியாயம் 1 –நாட்டினது சூழ்நிலை
என்ற அத்தியாயமானது சூழ்நிலைக்
காரணிகளை பகுப்பாய்வு செய்வதற்கான
கட்டமைப்பினை வழங்குகிறது. நிதித்துறை,
நிதித்துறைக் கொள்கைகள் மற்றும் சட்ட
அமுலாக்கல், நிதித்துறை ஒழுங்கமைப்பு
மற்றும் மேற்பார்வை, பொருளாதார சமூக
கொள்கைகள் போன்றன உள்ளடங்கலான
நுண்நிதியின் வழங்கலை பாதிக்கின்ற
பிரச்சனைகள் மீது கவனம்
செலுத்துகின்றது.

அத்தியாயம் 2 - இலக்கு சந்தையும் தாக்க பகுப்பாய்வும் என்ற அத்தியாயமானது குறைந்த வருமான மக்கள் மத்தியில் நிதிச்சேவைகளுக்கான கேள்வியினை நோக்குவதுடன் வாடிக்கையாளர்களின் பண்புகளின் அடிப்படையிலும் அவர்கள் செயற்படுத்துகின்ற தொழில்களின் வகைகளின் அடிப்படையிலும் இலக்கு சந்தையினை அடையாளங்காண்பதற்கான வழிகளையும் தருகின்றது. அத்துடன் தாக்க பகுப்பாய்வினையும் விரும்பப்படுகின்ற தாக்கமானது எவ்வாறு நுண்நிதி நிறுவனத்தினுடைய இலக்குச்சந்தை தெரிவினை பாதிக்கின்றது என்பதனையும் விளக்குகின்றது.

அத்தியாயம் 3 - பொருட்களும் சேவைகளும் என்ற அத்தியாயமானது நிதி மற்றும் சமூக இடைநிலைமை, தொழில் அபிவிருத்தி, மற்றும் சமூக சேவைகள் உள்ளடங்கலாக குறைந்த வருமான தொழில் முயற்சியாளர்கள் கோரக்கூடிய பல்வேறு சேவைகளை கவனத்தில் எடுக்கின்றது. மிகவும் பிரபல்யமான நுண்நிதி அணுகுமுறைகள் தொடர்பான தொகுப்பொன்று இணைப்பில் தரப்பட்டுள்ளது.

அத்தியாயம் 4 - நிறுவனம் என்ற அத்தியாயமானது நுண்நிதி சேவைகள் வழங்கலை பயனுறுதித்தன்மையாக வழங்கக்கூடியதும் முகாமை செய்யக்கூடியதுமான பல்வேறு வகையான நிறுவனங்களை பற்றி கலந்துரை-

யாடுகின்றது. சட்ட கட்டமைப்புகள், ஆளுகை, நிறுவன இயலுமை தொடர்பான பிரச்சனைகளை எடுத்துரைப்பதுடன் நிதியிடலுக்கான மூலதன சந்தைகளை அணுகுவது தொடர்பான தகவல்களையும் தருகின்றது.

பகுதி II நிதிப் பொருட்களையும் சேவைகளையும் வடிவமைத்தலும் கண்காணித்தலும்

அத்தியாயம் 5 - கடன் பொருட்களை வடிவமைத்தல் என்ற அத்தியாயமானது நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களினது தேவைகளை பூர்த்தி செய்யக்கூடிய விதத்திலும் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதிசார் பேண்தகு நிலையை உறுதிப்படுத்தக்கூடிய விதத்திலும் எவ்வாறு கடன் பொருட்களை வடிவமைப்பது அல்லது மாற்றியமைப்பது என்பது தொடர்பான தகவல்களை வழங்குகின்றது.

அத்தியாயம் 6 - சேமிப்பு பொருட்களை வடிவமைத்தல் என்ற அத்தியாயமானது சேமிப்புக்களை வழங்குவதற்கான சட்ட தேவைப்பாடுகள், சேமிப்பு பொருட்களின் வகைகள், விலையிடல் உள்ளடங்கலாக சேமிப்புக்களை வழங்குவதற்கான செயற்பாட்டு விடயங்கள் தொடர்பான தகவல்களை வழங்குகின்றது. இந்த அத்தியாயமானது தன்னார்வ சேமிப்பு வழங்குவதில் கவனம் செலுத்துகின்றது; பொதுவாக கடன் பொருட்களுடன் இணைந்துள்ள கட்டாய சேமிப்புகள் பற்றி எடுத்துரைக்கவில்லை.

அத்தியாயம் 7 - முகாமைத் தகவல் முறைமை (MIS) என்ற அத்தியாயமானது கணக்கீட்டு முறைமைகள், கடன்-கண்டறியும் (Loan-tracking) முறைமைகள், வாடிக்கையாளர் தாக்கவிளைவு கண்டறியும் முறைமைகள் உள்ளடங்கலான பயனுறுதித்தன்மையான முகாமைத் தகவல் முறைமை பற்றிய தொகுப்பினை தருகின்றது. முகாமைத் தகவல் முறைமை ஒன்றை நிறுவும் செயன்முறை பற்றிய சுருக்கமான கலந்துரையாடல் மற்றும் தற்போதுள்ள மென்பொருள் பொதிகள் பற்றிய மதிப்பீட்டுத் தொகுப்பு போன்றவற்றையும் வழங்குகின்றது.

பகுதி III செயற்திறனை அளவிடுதலும் தொடர்ந்திருத்தலை முகாமை செய்தலும்

அத்தியாயம் 8 - நிதிக்கூற்றுக்களை சீராக்குதல் என்ற அத்தியாயமானது நிதிக்கூற்றுக்களுக்கு செய்யப்பட வேண்டிய கடன் இழப்பு, பெறுமானத்தேய்வு, அட்டுறு வட்டி, பணவீக்கம், மற்றும் மானியங்கள் போன்ற சீராக்கங்கள் தொடர்பான விடயங்களை தருகின்றது. இரண்டு வகைகளாக சீராக்கங்கள் தரப்பட்டுள்ளன: நிதிக்கூற்றுக்களில் உள்ளடக்கப்பட வேண்டிய நியம பதிவுகள் மற்றும் நுண்நிதி நிறுவனமொன்றின் நிதி நிலமையில் மிகத்துல்லியமாக பிரதிபலிக்கக்கூடிய வகையில் நிதிப்பெறுபேறுகளை மீளக்குறிப்பிடுகின்ற சீராக்கங்கள்.

அத்தியாயம் 9 - செயற்திறன் குறிகாட்டிகள் என்ற அத்தியாயமானது

நுண்நிதி நிறுவனமொன்றின் நிதிச் செயற்திறனை எவ்வாறு அளவிட்டு மதிப்பீடு செய்வது என்ற விபரங்களை விபரிக்கின்றது. விகிதப்பகுப்பாய்வில் கவனம் செலுத்துவதனூடாக நிறுவனத்தின் செயற்திறன் எவ்வளவுக்கு வெற்றிகரமாக உள்ளது என்பதை தீர்மானிக்கவும் எப்பகுதிகள் முன்னேற்றப்படவேண்டும் என்பதை அறியவும் உதவக்கூடிய விடயங்கள் தரப்பட்டுள்ளன. இதற்கு மேலதிகமாக, கண்காணிக்கப்படக்கூடிய பல்வேறு வெளிஅடைவு(outreach) குறிகாட்டிகளையும் தருகின்றது.

அத்தியாயம் 10 - செயற்திறன் முகாமைத்துவம் என்ற அத்தியாயமானது நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதிசார் மற்றும் வள முகாமைத்துவத்தினை முன்னேற்ற-க்கூடிய வழிகளை தருகின்றது. இது சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவம் உள்ளடங்கலாக தவணை தப்பிய கடன் முகாமைத்துவம், ஆளணியின் உற்பத்தித்திறன் மற்றும் ஊக்குவிப்புகள், ஆபத்து முகாமைத்துவம் போன்ற விடயங்களையும் விளக்குகின்றது.

அவசியமான ஒரு எச்சரிக்கை

வறுமை குறைப்பு மற்றும் நிதிசார் பேண்தகுநிலைக்கான தனித்துவமான சாத்தியத்தன்மை ஆகியன காரணமாக நுண்நிதியானது அபிவிருத்தி நிறுவனங்களுக்கு மிகவும் விருப்பமான ஒன்றாக அண்மையில் உருவெடுத்துள்ளது. எவ்வாறெனினும் சிலரால் கூறப்படுவதற்கு முரணாக, நுண்நிதியானது வறுமை

தணிப்பிற்கான தனித்த ஒரு தீர்வு அல்ல. உண்மையில் சிறப்பாக வடிவமைக்கப்படாத ஒரு நுண்நிதி செயற்பாடானது, உயர்ந்த செலவாக இருந்த போதிலும் கடந்த சில நூற்றாண்டுகளாக வறியவர்களுக்கு நம்பகமான நிதிச்சேவைகளை வழங்கி வந்த முறைசாரா சந்தைகளை பாதிப்படைய செய்வதனூடாக நிலமையை மேலும் மோசமடையவும் செய்யக்கூடும்.

பல சந்தர்ப்பங்களில் நுண்நிதியானது நன்கொடையாளர் ஒருவரால் அல்லது ஏனைய நிறுவனமொன்றினால் ஆதரவளிக்கக்கூடிய அளவுக்கு மிகவும் முக்கியமான ஒன்றாகவோ அல்லது சாத்தியமான ஒன்றாகவோ இருக்கவில்லை.

உட்கட்டுமானம், சுகாதாரம், கல்வி மற்றும் ஏனைய சமூக சேவைகள் சமநிலையான பொருளாதார அபிவிருத்திக்கு அவசியமானதாக உள்ளன; இந்த ஒவ்வொரு காரணியும் எதிர்காலத்தில் நுண்நிதிக்கான ஒரு சிறந்த சூழலுக்கு தமக்கேயுரித்தான விதத்தில் பங்களிக்கின்றன. நுண்நிதி வழங்குகையானது வெறுமனே நன்கொடையாளர்களின் நிகழ்ச்சி நிரலை திருப்தி செய்வதற்கான ஒரு வழியாக அல்லாமல் உண்மையில் கேள்வி நோக்கியதாக இருப்பதனை உறுதி செய்யும் வகையில் உரிய கவனம் எடுக்கப்பட வேண்டும்.



அத்தியாயம் ஒன்று

நாட்டின் சூழ்நிலையை விளங்கிக்கொள்ளல்

ஒரு நாட்டின் ஒட்டுமொத்த அரசியல் மற்றும் பொருளாதார சூழலானது நுண்நிதி எவ்வாறு வழங்கப்படுகின்றது என்பதை பாதிக்கின்றது. அரசாங்கத்தின் பொருளாதார மற்றும் சமூக கொள்கைகள் மற்றும் நிதித்துறையின் அபிவிருத்தி மட்டம் என்பன நுண்நிதி நிறுவனங்களின் வறிய மக்களுக்கான நிதிசார் சேவைகள் வழங்கலில் செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன. இத்தகைய காரணிகளையும் நுண்நிதியில் அவற்றின் பாதிப்புக்களையும் விளங்கிக் கொள்ளலானது நாட்டின் பின்புலத்தை மதிப்பிடுதல் என அழைக்கப்படுகின்றது. இத்தகைய செயன்முறை பின்வரும் வினாக்களை எழுப்புகின்றது:

- நிதிசார் சேவைகளின் வழங்குனர்கள் யாவர்? எந்த பொருட்களையும் சேவைகளையும் அவர்கள் வழங்குகின்றனர்? வறியவர்களுக்கான நிதிசார் சேவைகள் வழங்குவதில் அரசாங்கத்தினதும் நன்கொடையாளர்களினதும் என்ன பங்கினை வகிக்கின்றார்கள்?
- வட்டிவீத கொள்கைகள் துறைசார் கடன் ஒதுக்கீட்டிற்கான அரசாங்க ஆணைகள் (mandates) மற்றும் சட்ட அமுலாக்கல் கொள்கைகள் போன்றவற்றை

உள்ளடக்கிய தற்போதுள்ள நிதிசார் துறைக் கொள்கைகள் எவ்வாறு நிதிசார் சேவைகள் வழங்கலை பாதிக்கின்றன?

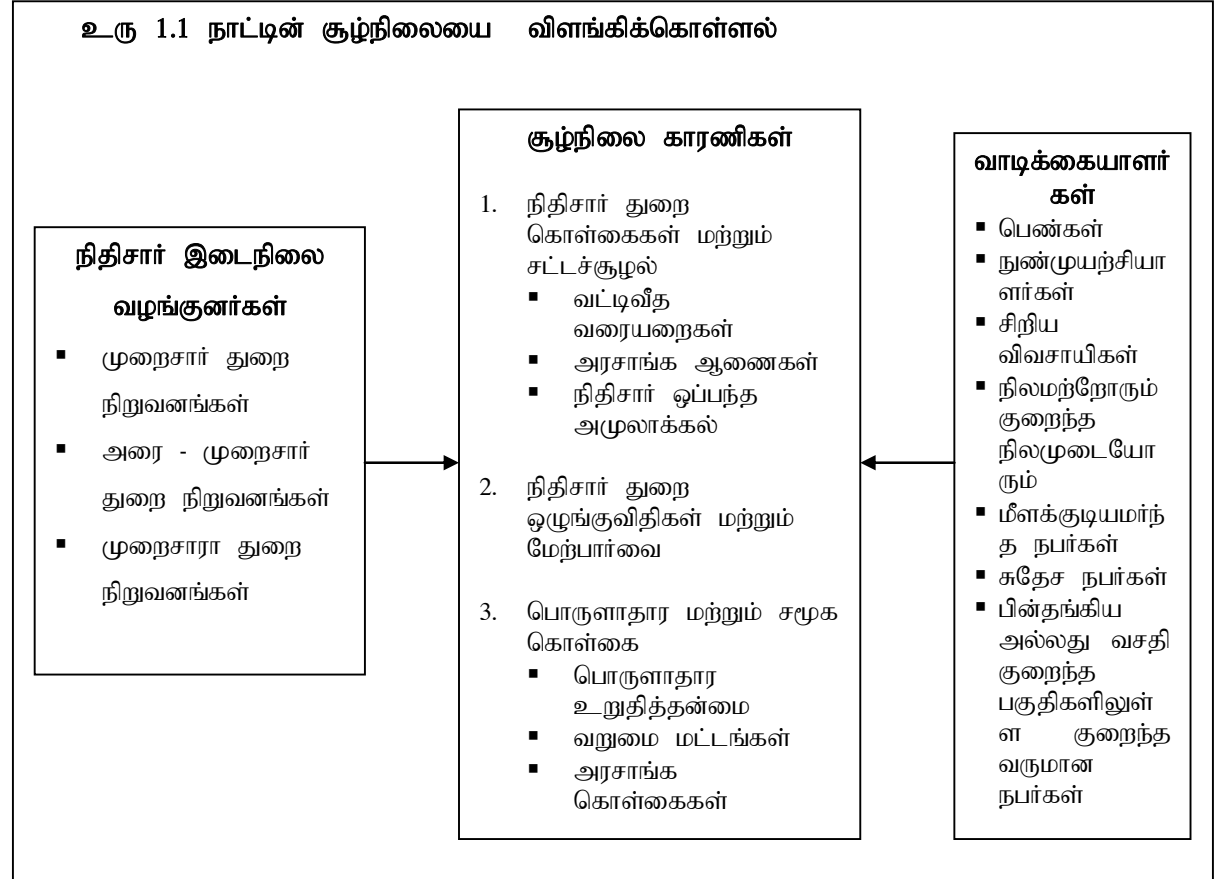
- எந்த வடிவத்திலான நிதிசார் துறை ஒழுங்குவிதிகள் உள்ளன என்பதுடன் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இத்தகைய ஒழுங்குவிதிகளுக்கு உட்படுகின்றனவா?
- எந்தெந்த பொருளாதார மற்றும் சமூக கொள்கைகள் நிதிசார் சேவைகள் வழங்கலையும் நுண் முயற்சியாளர்கள் செயற்படும் திறனையும் பாதிக்கின்றனவாக உள்ளன?

நிதி இடைநிலை வழங்குனர்கள் தமது வாடிக்கையாளர்களை அடைகிறார்கள் என்பதில் பின்புல காரணிகள் எவ்வாறு பாதிக்கின்றன என்பதை உரு 1.1 இல் காண முடியும்.

இந்த அத்தியாயம் நுண்நிதியை நாட்டின் ஒட்டுமொத்த பின்புலத்தில் இட்டு வைப்பதற்கு பருநிலைசார்ந்த அணுகுமுறையை பயன்படுத்துவதுடன் நுண்நிதி வழங்குனர்களையும் நுண்தொழில் முயற்சிகளையும் விருத்தி செய்வதற்கு பருநிலை மட்ட கொள்கைகளும் ஒழுங்குவிதிகளும் எந்தளவுக்கு முக்கியமானவை என்பதையும் தெளிவாக்குகின்றது. நுண்நிதி சேவைகளை வழங்குவதற்கான தேவைகளையும் வாய்ப்புக்களையும்

கண்டறிவதற்கு நடைமுறைப்படுத்துனர்களும் நன்கொடையாளர்களும் நிதி முறைமையினை பரிசோதிக்க வேண்டிய தேவை உள்ளது. நாட்டின் பின்புலத்தை பகுப்பாய்வு செய்வதானது மிகவும் வினைத்திறனான சந்தைகள்

உருவாகுவதை அனுமதிக்கின்ற வகையில் கொள்கைகளில் அல்லது சட்ட கட்டமைப்புகளில் மாற்றங்கள் தேவைப்படுகின்றனவா என்பதை வெளிப்படுத்துகின்றது.



நிதிசார் இடைநிலை சேவைகளின் வழங்குனர்கள்
நுண்நிதி வழங்குனர் தொழிற்படுகின்ற பின்புலத்தினை விளங்குவதிலுள்ள முதலாவது படிநிலை நிதிமுறைமையினையார் உருவாக்குகின்றார்கள் என்பதனை நிர்ணயிப்பதாகும்.

“நிதி முறைமை (அல்லது நிதித்துறை அல்லது நிதி உட்கட்டுமானம்) என்பது சகல சேமிப்பு மற்றும் நிதியிடல்

வாய்ப்புக்கள் மற்றும் சேமிப்பு மற்றும் நிதியிடல் வாய்ப்புக்களை வழங்குகின்ற நிதிநிறுவனங்கள் அதுமட்டுமல்லாமல் இத்தகைய நிறுவனங்கள் மற்றும் அதனுடைய தொழிற்பாடுகளுடன் தொடர்புடைய வலுவான நியமனங்கள் மற்றும் நடத்தை வடிவங்கள் போன்றவற்றையும் உள்ளடக்குகின்றது. நிதிசார் சந்தைகள் என்பனபடுவவை பொருளாதாரத்தின் நிதிசாரா

துறைகளுக்கு நிதி நிறுவனங்களால் –
நிரம்பல், கேள்வி மற்றும் ஒருங்கிணைப்பு
போன்ற – சேவைகளை வழங்குகின்ற
சந்தையாகும்.” (கிரானென் மற்றும் சிமித்
1994,3)

ஒரு நாட்டின் நிதிமுறைமையினை
பகுத்தாராய்வதற்கு நிதிச்சேவைகளின்
கேள்வி மற்றும் நிரம்பல் ஆகிய
இரண்டையும் நோக்குதல்
அவசியமானதாகும். இந்த பகுதி
நிதிச்சேவைகளின் நிரம்பலினை
நோக்கியதாக உள்ள அதேவேளை
கேள்வியானது அத்தியாயம் இரண்டில்
ஆராயப்படும்.

ஒரு நாட்டின் நிதிமுறைமையினை
விளங்கிக்கொள்வதானது எந்தெந்த
பகுதிகளில் குறித்த வாடிக்கையாளர்
குழுவினருக்கான பொருட்கள் சேவைகள்
போதாமலுள்ளன அல்லது இல்லாமலுள்ளன
என்பதை கண்டறிவதற்கு நுண்ணிதி
வழங்குனர்களை அனுமதிக்கின்றது. மேலும்
இது நிறுவன ரீதியான
இடைவெளிகளையும், வறியவர்களை
செலவுப்பயனுறுதியான விதத்தில்
அடைவதற்கு பல்வேறு வகையான
நிறுவனங்களுக்கிடையே சாத்தியமான
பங்காளித்துவ செயற்பாடுகளையும்
அடையாளங்காண்கிறது.

நிதிச்சேவைகளை வழங்குகின்ற
இடைநிலையாளர்களின் வீச்சானது
உயர்ந்தளவான முறைசார்
நிறுவனங்களிலிருந்து முறைசாரா

தரப்பினரான பணத்தினை கடன்வழங்குவோர்
வரை பரந்து காணப்படுகின்றது.
நிதிமுறைமை எவ்வாறு தொழிற்படுகின்றது
என்பதை மதிப்பிடுவதில் இத்தகைய
நிறுவனங்களின் அளவு, வளர்ச்சி,
எண்ணிக்கை, ஆளுகை மற்றும்
மேற்பார்வை என்பவற்றை
விளங்கிக்கொள்வது முக்கியமான
பகுதியாகும். நிதி இடைநிலை என்பது
வழங்கப்படுகின்ற பொருட்கள்
சேவைகளுடன் வேறுபடுகின்றதுடன்
சேவைகளை வழங்குகின்ற நிறுவனங்களின்
வகைகளிலும் குறிப்பிட்டளவுக்கு
தங்கியுள்ளது. அனைத்து சந்தைகளும் ஒரே
விதமான பொருட்கள் சேவைகளை
பெறுவதற்கான வாய்ப்புக்களை
கொண்டிருப்பதில்லை. வெவ்வேறுபட்ட
சந்தைகளில் என்னென்ன நிதிச்சேவைகள்
தற்போது வழங்கப்பட்டுக்கொண்டிருக்கின்றன
என்பதை தீர்மானிப்பதானது சேவை
வழங்கப்படாத அல்லது குறைவாக சேவை
வழங்கப்படுகின்ற வாடிக்கையாளர்களை
அடையாளங்காண்பதில் முக்கியமானதாகும்.

நிதி முறைமையானது பொதுவாக
முறைசார், அரைவாசி முறைசார் மற்றும்
முறைசாரா துறைகளாக பொதுவாக
வகைப்படுத்தப்பட முடியும். முறைசார்
மற்றும் முறைசாரா துறைகள்
என்பவற்றுக்கிடையிலான வேறுபாடு என்பது
வழங்குனர்களுக்கு பரிகாரங்களையும்
வைப்பாளர்களுக்கு பாதுகாப்பினையும்
வழங்குகின்ற சட்ட உட்கட்டுமானம் அங்கே
உள்ளதா என்பதிலேயே பிரதானமாக
தங்கியுள்ளது. அட்டவணை 1.1 ஆனது
ஒவ்வொரு பிரிவிலும் காணப்படக்கூடிய

பரந்த வீச்சைக்கொண்ட பொது மற்றும் தனியார் வழங்குனர்களை காட்டுகின்றது. வேறுபடுத்திக்காட்டும் எல்லைகள் மிகவும் துல்லியமானவை அல்ல என்பதுடன் ஒழுங்குபடுத்தும் கட்டமைப்புக்களும் வேறுபடுகின்றன. உதாரணத்திற்கு, கடன் சங்கங்கள் ஒரு நாட்டில் முறைசார் வகுதியினுள் வருகின்ற அதேவேளை இன்னொரு நாட்டில் அரைவாசி முறைசார் வகுதியினுள் வரக்கூடும்.

முறைசார் நிதி நிறுவனங்கள் அரசாங்கத்தினால் பட்டயப்படுத்தப்பட்டு உள்ளதுடன் வங்கியியல் ஒழுங்குவிதிகளுக்கும் மேற்பார்வைக்கும் உட்படுவையும் ஆகும். இவை பொது மற்றும் தனியார் வங்கிகள், காப்புறுதி நிறுவனங்கள் மற்றும் நிதிக் கம்பனிகளை உள்ளடக்குகின்றன. இத்தகைய நிறுவனங்கள் சிறிய வர்த்தக முயற்சிகள் அல்லது விவசாயிகளுக்கு சேவை வழங்கும் போது (பொதுத்துறை நிதி நிறுவனங்களில் பொதுவாக இது வழமையானது) இவர்களுக்கு நுண்நிதி துறைக்குள் நகர்வதற்கான சாத்தியம் காணப்படுகின்றது.

முறைசார் துறைக்குள்ளே தனியார் நிறுவனங்கள் பொதுவாக நகர பகுதிகளில் கவனஞ்செலுத்துகின்ற அதேநேரம் அனேகமான பொது நிறுவனங்கள் நகர மற்றும் கிராம பகுதிகள் இரண்டிலும் கவனஞ்செலுத்துகின்றன. தனியார்துறை நிறுவனங்களால் வழங்கப்படுகின்ற கடன்கள் பெரியளவான தொகைகளாக இருப்பதுடன் வழமையாக நவீன கைத்தொழில் துறைகளிலுள்ள பெரிய மற்றும் நன்றாக

வியாபித்துள்ள தனியார் மற்றும் அரசு-உடமையான நிறுவனங்களுக்கு ஒதுக்கப்படுகின்றன. தனியார் முறைசார் நிறுவனங்கள் வழமையாக பாரியளவான வைப்புத்தொகைகளை பொது மக்களிடமிருந்து திரட்டுகின்றன. பொதுத்துறை கிராமிய நிறுவனங்கள் பொதுவாக கிராமிய துறையை அபிவிருத்தி செய்வதற்கான வழிமுறையாக விவசாய கடன்களை வழங்குகின்றன. இதற்கான நிதியிடல் மூலாதாரங்கள் அரசாங்கத்தால்-வழங்கப்படுவதும் மற்றும் வெளிநாட்டு மூலதனம் போன்றவற்றுடன் இரண்டாந்தர மூலங்களான சேமிப்புகள் மற்றும் வைப்பக்களையும் உள்ளடக்குகின்றது. கொடுக்கல் வாங்கல்களை செயன்முறைப்படுத்துவதானது நீண்ட காலிக் வேலைகளையும் பணித்துறை ஆட்சி செயன்முறைகளையும் உள்ளடக்குவதால் உயர்ந்த கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளை ஏற்படுத்துவதுடன் சார்பளவில் பாரிய கடன்களுக்கான பக்கச்சார்பு நிலையையும் ஏற்படுத்துகின்றது. கூடு 1..1 மெக்சிக்கோவில் உள்ள கிராமிய நிதி நிறுவனங்களின் செயற்பாடுகளையும் பிரச்சனைகளையும் விளக்குகின்றது.

அரைவாசி முறைசார் நிறுவனங்கள் வங்கி அதிகாரங்களால் ஒழுங்கு படுத்தப்படுவதில்லை ஆனால் ஏனைய அரசாங்க அமைப்புகளால் அனுமதி அளிக்கப்பட்டு மேற்பார்வை செய்யப்பட்டுவருகின்றன. உதாரணமாக கடன் சங்கங்கள் மற்றும் கூட்டுறவு வங்கிகள் பொதுவாக கூட்டுறவுக்கு பொறுப்பாகவுள்ள பணியகத்தினால் மேற்பார்வை செய்யப்படுகின்றன.

(அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் சிலவேளைகளில் அரைவாசி முறைசார் துறையின் பகுதியாக கொள்ளப்படுகின்றன, ஏனெனில் குறித்த சில வகையான மேற்பார்வை அல்லது அறிக்கையிடும் தேவைப்பாடுகளுக்கு உட்படுகின்றதான சட்டபூர்வமான பதிவுக்குட்பட்ட அமைப்புக்களாக இருப்பதாலாகும்). இத்தகைய நிறுவனங்கள் தொழில்நீதியாக அல்லது புவியியல் அமைவிடம் காரணமாக இணைந்துள்ள நடுத்தர வாடிக்கையாளர்களுக்கே சேவை வழங்குகின்ற அடிப்படையில் அளவு அடிப்படையில் வேறுபடுகின்றதுடன் வைப்புத்திரட்டலையும் வலியுறுத்துகின்றன. முறைசார் நிறுவனங்கள் மற்றும் முறைசாரா நிறுவனங்கள் ஆகியவற்றால் வழங்கப்படுகின்ற பொருட்கள் சேவைகள் ஆகியவற்றுக்கு இடையில் அரைவாசி முறைசார் நிறுவனங்கள் பொருட்கள் சேவைகளை வழங்குகின்றன. இவர்களுடைய கடன் மற்றும் சேமிப்பு பொருள் வடிவமைப்பானது மேற்குறித்த இரண்டு துறையினரதும் பண்புகளைக் கொண்டதாக இருக்கின்றது. அனேக நாடுகளில் அரைவாசி முறைசார் நிறுவனங்கள் தொழினுட்ப உதவி அல்லது தமது செயற்பாடுகளுக்கான மானியம் என்ற வடிவத்தினூடாக வழமையாக நன்கொடையாளர் அல்லது அரசாங்கத்தின் ஆதரவை பெறுகின்றனர்.

முறைசாரா நிதி இடைநிலையாளர்கள் அரசாங்கத்தின் ஒழுங்குபடுத்தல் மற்றும் மேற்பார்வை கட்டமைப்பிற்கு அப்பால் தொழிற்படுகின்றனர். இவர்கள் உள்ளூரில்

பணத்தினை கடனாக வழங்குபவர்கள். அடகுபிடிப்பவர்கள், சுய-உதவிக்குழுக்கள், அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் மற்றும் நுண்தொழில் முயற்சிகளுக்கு பங்களிக்கின்ற குடும்ப உறுப்பினர்களின் சேமிப்புக்கள் போன்றவற்றை உள்ளடக்குகின்றார்கள். வழமையாக இவர்கள் பொதுவான கணக்கு வைப்பு நியமங்களை பின்பற்றுவதில்லை என்பதுடன் தேசிய நிதித்துறையின் ஆழத்தையும் பரந்துபட்ட தன்மையையும் காட்டுகின்ற உத்தியோகபூர்வ புள்ளிவிபரத்திலும் இவைகள் பிரதிபலிக்கப்படுவதில்லை. இத்தகைய நிதி மூலங்கள் எங்கே, எவ்வாறு தொழிற்படுகின்றது என்பதை அறிதலானது என்னென்ன சேவைகள் தேவையாகவுள்ளன என்பதை தீர்மானிப்பதற்கு உதவும்.

இந்த நிறுவனங்கள் முறைசாரா துறையில் - சிறிய நிறுவனங்கள் மற்றும் விட்டுத்துறையினருக்கான கடன்கள் மற்றும் வைப்புகள் - கவனம் செலுத்தும். பொதுவாக கடன்கள் முறைசார் பிணைகள் இன்றி கடன்பெறுபவரின் அறிமுகத்தின் அடிப்படையில் வழங்கப்படுகின்றன. குடும்பம், கிராமம், அல்லது சமய குழுமம் ஆகியவற்றினுள் உள்ள சமூக அங்கீகாரமானது சட்ட அமுலாக்கலினை பதிலீடு செய்கின்றது. வாடிக்கையாளரின் நிலமைக்கேற்ப கடன் காலங்கள் பின்பற்றப்படுகின்றன. கடன்பெறுனரின் எதிர்பார்க்கப்படும் காசுப்பாய்ச்சலுக்கு பொருத்தமாக, வழங்கப்படும் மொத்தத்தொகை, கடன் தவணைக்கட்டணங்களின் எண்ணிக்கை

மற்றும் கட்டணக்காலங்கள் என்பன நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. கடனொன்றுக்காக விண்ணப்பிக்கையில் மிகமிகக்குறைந்தளவான காகித வேலைகளே இடம்பெறுகின்றன. (கிரானென் மற்றும் சிமித் 1994,32).

வரலாற்று ரீதியான காரணிகளையும் நாட்டினுடைய பொருளாதார அபிவிருத்தி மட்டத்தினையும் பொறுத்து அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளின் நிதி துறையில் இத்தகைய வழங்குனர்களின் பல்வேறுபட்ட சேர்க்கைகள் காணப்படுகின்றன.

நிதித்துறையானது சிக்கலானது என்பதுடன் உபதுறைகளுக்கிடையே கணிசமான அளவு நிதிப்பாய்ச்சல்கள் காணப்படுகின்றன என்றும் அதிகரித்துவரும் ஆய்வுகள் காட்டுகின்றன. தரப்பட்டுள்ள ஒரு நாட்டின் அல்லது பிராந்தியத்தின் நிதிச்சேவை வழங்குனர்களை அடையாளம் காணுதலானது நிதி முறைமையை சிறப்பாக விளங்கிக் கொள்வதற்கு வழிவகுப்பதுடன் நுண்நிதி வழங்குனர்கள் செயற்படுவதற்கு ஏற்ற இடைவெளிகளையும் கூட வெளிக்காட்டும்.

அட்டவணை 1.1 நிதி இடைநிலை சேவைகள் வழங்குனர்கள்		
முறைசார் துறை	அரைமுறைசார் துறை	முறைசாரா துறை
மத்திய வங்கி	சேமிப்பு மற்றும் கடன் கூட்டுறவு சங்கங்கள்	சேமிப்பு சங்கங்கள்
வங்கிகள்	பலநோக்குகூட்டுறவு சங்கங்கள்	இணைந்த சேமிப்பு மற்றும் கடன் சங்கங்கள் - சுழற்சி சேமிப்பு மற்றும் கடன் சங்கங்கள்
வணிக வங்கிகள்	கடன் சங்கங்கள்	முறைசாரா நிதி நிறுவனங்கள்
வியாபார வங்கிகள்		சுதேச வங்கியாளர்கள்
சேமிப்பு வங்கிகள்	பாங்குஸ் பொப்புலாயர்ஸ்	நிதிக்கம்பனிகள்
கிராமிய வங்கிகள்	கூட்டுறவு குவாசி-வங்கிகள்	முதலீட்டுக்கம்பனிகள்
அஞ்சலக சேமிப்பு-வங்கிகள்	தொழிலாளர் சேமிப்பு நிதியங்கள்	பதிவு செய்யப்படாத சுய உதவிக்குழுக்கள்
தொழில் வங்கிகள்	கிராம வங்கிகள்	தனிப்பட்ட பணம் வழங்குனர்கள்
கூட்டுறவு வங்கிகள்	அபிவிருத்தி செயற்திட்டங்கள்	வர்த்தகம்சார்
அபிவிருத்தி வங்கிகள்	பதிவு செய்யப்பட்ட சுய உதவிக்குழுக்கள் மற்றும் சேமிப்பு கழகங்கள்	வர்த்தகம்சாரா (நண்பர்கள், அயலவர், உறவினர்)
அரச-உடமை தனியார்		
ஏனைய வங்கிஅல்லா நிறுவனங்கள்		
நிதிக்கம்பனிகள்		

<p>நீண்ட கால கடன் வழங்கும் நிறுவனங்கள்</p> <p>வீடமைப்பு சங்கங்கள் மற்றும் கடன் சங்கங்கள் ஒப்பந்த சேமிப்பு நிறுவனங்கள் ஓய்வூதிய நிதியம் காப்புறுதி கம்பனிகள் சந்தைகள் இருப்புகள் பிணையங்கள்</p>	<p>அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள்</p>	<p>வர்த்தகர்களும் கடைஉரிமையாளர்களும்</p> <p>அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள்</p>
<p>மூலம்: Food and Agriculture Organization 1995,5.</p>		

கூடு 1.1 கிராமிய மெக்சிக்கோவில் உள்ள முறைசார் துறை வழங்குனர்கள்

1994 மற்றும் 1995இல் உலக வங்கியின் குழு ஒன்று கிராமிய நிதிச்சந்தைகளின் வினைத்திறனையும் நியாயமான தன்மையையும் பரிசோதிப்பதற்கான பொருளாதார மற்றும் துறைசார் ஆய்வு ஒன்றினை மெக்சிக்கோவில் நடத்தியது. இக்குழுவானது 96 வங்கிசாரா கடன் வழங்குனர்களின் விடய ஆய்வுகளையும் 800 கிராமிய தொழில்முயற்சியாளர்களின் வீட்டுத்துறை ஆய்வினையும் மற்றும் *Uniones de credito* (கடன் சங்கங்கள்) இற்கானதும் மற்றும் *sociedades de ahorro y prestamo* (சேமிப்பு மற்றும் கடன் கம்பனிகள்) இற்கானதுமான ஒழுங்குபடுத்தல் கட்டமைப்பிற்கான மீளாய்வினையும் நடத்தியிருந்தது. சகல வடிவங்களிலுமுள்ள முறைசார் மற்றும் முறைசாரா சேமிப்பு மற்றும் கடன் சேவைகள் ஆய்வுக்குட்படுத்தப்பட்டன.

இந்த ஆய்வானது மெக்சிக்கோவில் உள்ள கிராமிய நிதிச்சந்தைகளின் குறைந்த செயலாற்றம் தொடர்பான வலுவான ஆதாரங்களை வழங்கியது. இந்த சந்தைகள் மேலோட்டமானவை (1992-94 காலப்பகுதியில் 45 வீதமான கிராமிய தொழில் முயற்சியாளர்கள் மட்டுமே கடன் கொடுக்கல் வாங்கலொன்றினை பெற்றிருந்தனர்), துண்டல்களாக உள்ளமை, போட்டியற்றவை, வினைத்திறனற்றவை மற்றும் நீதியற்றவை (வசதிகுறைந்த தனிநபர்களுக்கு எதிராக பலமான பக்கச்சார்பினை காட்டுபவை) என்பன நிரூபிக்கப்பட்டன. இவற்றினுடைய விளைவு கடன் வழங்கலில் பலவீனமான நிலமை ஆகும். இந்நிலமைக்கான பிரதான காரணங்கள்: குறைந்த விருத்தி நிலையிலுள்ள நிறுவனரீதியான கட்டமைப்பு (மாநகரிலுள்ளோரில் மூன்றில் இரண்டு பங்கினர் வங்கி அலுவலகங்களை கொண்டிருக்கவில்லை), சிறிய சந்தைகளுக்கான பொருத்தமற்ற வங்கியியல் தொழினுட்பங்கள் மற்றும் பலவீனமான சொத்துரிமைகள் போன்றனவாகும். கடன் மன்னிப்பு மற்றும் மானிய வட்டிவீதங்கள் போன்ற வடிவத்தில் அமைந்திருந்த முன்னைய அரசாங்கத்தின் தலையீடுகள் கிராமிய நிதிக்கு ஒரு பிழையான சாயலை ஏற்படுத்தியிருந்தது. தனியார் துறையிலிருந்த சில வங்கியாளர்கள் இந்த துறையில் வியாபார

வாய்ப்பு இருந்ததாக உண்மையில் நம்பினார்கள். கேள்விப்பக்கத்தில் நோக்குமிடத்து நேர்காணல் செய்யப்பட்டோரில் 75 வீதமான வீட்டுத்துறையினர் முறைசார் நிதித்துறையிலிருந்து கடனொன்றை கோரியிருக்கவில்லை. கோரப்பட்ட அளவுக்கதிகமான பிணைத்தொகை மற்றும் ஒப்பந்தங்களை அமுல்படுத்த நிறுவனமயப்படுத்தப்படாத நுட்பங்கள் பாவிக்கப்பட்டமையாலும் கிராமிய தொழில் முயற்சியாளர்கள் இது மிகவும் ஆபத்தானது என உணர்ந்தார்கள். அதிக தொழில் முயற்சியாளர்கள் தாம் முறைசார் நிறுவனங்களுக்கு தாம் பயப்படுவதாகவும் அதிக கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளை செலுத்த தாம் விரும்பவில்லை என்பதையும் ஏற்றுக்கொண்டார்கள். கிராமிய நிதிச்சந்தையின் வினைத்திறனின்மையின் விளைவாக, மிகச்சிறந்த பயனைத்தரத்தக்க வகையில் நிதிகள் பாய்ச்சல் அடையவில்லை என்பதுடன் மெக்சிக்கோவில் கிராமிய அபிவிருத்தியையும் இது தடை செய்தது.

இந்த ஆய்வானது கிராமிய நிதிச்சந்தைகளை அபிவிருத்தி செய்வதற்கு உதவக்கூடிய வழிகளை முன்மொழியுமாறு உலக வங்கி குழுவினரை கோருவதற்கு மெக்சிக்கோ அரசாங்கத்தினை தூண்டியது. முன்மொழியப்பட்ட முதலாவது வழிமுறையாக விநியோக வலையமைப்பினை விரிவாக்குதல், போதுமான நிதிப்பொருட்கள் மற்றும் தொழினுட்பங்களை அறிமுகப்படுத்தல், மற்றும் ஊக்குவிப்புகள், உள்ளக கட்டுப்பாடுகள் உள்ளடங்கலாக நிறுவன மறுசீரமைப்புகளை செயற்படுத்தல் என்பனவாகும். இரண்டாவது வழிமுறையானது பாதுகாப்பான கொடுக்கல் வாங்கல்கள், இடைநிலையாளர்களையும் (அனேகமாக வங்கி அல்லாதவை) மற்றும் காப்புறுதி போன்ற தொடர்புடைய சந்தைகளையும் ஒழுங்குபடுத்தல் போன்றதான பரந்தளவான பிரச்சனைகளுக்கான தீர்வுகளை வழங்கக்கூடிய வகையில் சிறந்த கொள்கைகளையும் ஒழுங்குபடுத்தல்களையும் விருத்தி செய்வதன்மூலம் சூழல் நிலமைகளை முன்னேற்றுவதாகும்.

முறைசார் இடைநிலையாளர்கள் இல்லாத 20,000 குடியிருப்பாளர்களுக்கும் குறைவாக உள்ள இடங்களில் வங்கிக்கிளைகளின் வலையமைப்பை உருவாக்குவதற்கான ஒரு பரீட்சார்த்த செயற்பாடு வடிவமைக்கப்பட்டது. கிராமிய நிதிச்சந்தைகளில் வியாபாரத்திற்கான வாய்ப்பு காணப்படுகின்றது என வணிக வங்கிகளை தூண்டுவது முதலாவது படிமுறையாக காணப்பட்டது. வழங்கப்பட்ட செய்தி யாதெனில் ஐந்து நிபந்தனைகள் பூர்த்தி செய்யப்பட்டால் இலாபத்தன்மை சாத்தியம் என்பதாகும். முதலாவது, வங்கிகள் தமது சந்தை பற்றிய சிறந்த விளக்கத்தினை கொண்டிருக்க வேண்டுமென்பதுடன் குறுகிய முதிர்ச்சிக்காலத்தினையும் சிறியளவான ஆகக்குறைந்த மீதியினையும் வேண்டுகின்ற வைப்புகள் மற்றும் குறுகிய கால கடன் வரிசைகள் போன்றதான எளிமையான நிதிப்பொருட்களையும் வழங்க வேண்டும். இரண்டாவதாக, குறைந்தளவான முதலீட்டுடனும் இரண்டு தொடக்கம் நான்கு வரையான ஊழியர்களுடன் அவர்கள் தமது நிலையான செலவுகளை குறைந்தளவில் பேணவேண்டும். மூன்றாவது, வாடிக்கையாளர்களின் பண்பு மற்றும் நற்பெயர் என்பவற்றின் அடிப்படையில் அவர்கள் கடனை வழங்க வேண்டும். நான்காவது, அவர்கள் சாதகமான ஊக்குவிப்பு திட்டங்கள், உற்சாகமளிக்கும் இலாப பகிர்வு மற்றும் வினைத்திறனான சம்பளங்கள் போன்றனவற்றை விருத்தி செய்ய வேண்டும். இறுதியாக, அவர்களது உள்ளக கட்டுப்பாட்டு பொறிமுறைகள் நம்பகமானவையாக இருக்கவேண்டுமென்பதுடன் செயற்படாதுள்ள ஆளணியினர் பணிநீக்கம் செய்யப்படுவார்கள் என்ற நம்பகமான அச்சுறுத்தல் காணப்பட வேண்டும்.

மூலம்: Chaves and Chanchez 1997.

தற்போதுள்ள நுண்நிதி வழங்குனர்கள்

நுண்நிதி வழங்குனர்கள் பொது மற்றும் தனியார் ஆகிய இரண்டு துறைகளிலும் காணப்படுகின்றார்கள். நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கான நிதிச்சேவைகளை வழங்கும்போது அல்லது வழங்க எண்ணுகையில் சந்தை இடைவெளியை அடையாளங்காணுவதற்கு தற்போதுள்ள வழங்குனர்கள் யார் மற்றும் சந்தையின் தேவைகள் எவ்வாறு சிறப்பாக நிறைவுசெய்யப்படுகின்றன என்பதை தீர்மானிப்பது முக்கியமானதாகும். நுண்நிதியில் யார் உற்சாகமாக உள்ளார்கள் மற்றும் யாருக்கு உதவி அல்லது நிதியிடல் தேவையாக இருக்கும் என்பதை நன்கொடையாளர்கள் தீர்மானிக்க முடியும். நுண்நிதி செயற்பாடுகள் இல்லாத இடங்களில், நடைமுறைப்படுத்துனர்கள், தமது போட்டியாளர்கள் யார் என்பதையும் சந்தையில் அவர்கள் கொண்டுள்ள தாக்கத்தினையும் (விழிப்புணர்வை விருத்தி செய்தல், கேள்வியை அதிகரித்தல், மிகையாக வழங்குதல், சந்தையை தேய்வடைய செய்தல் அல்லது திரிவுபடுத்தல் போன்ற) தீர்மானிக்க முடியும்.

தனியார் வழங்குனர்கள் மீது அரசாங்க செயற்திட்டத்தின் தாக்கம். அவர்களுடைய அணுகுமுறையைப் பொறுத்து அரசாங்கத்தால் செயற்படுத்தப்படும் நுண்நிதி செயற்திட்டங்கள் வெற்றிகரமான நுண்நிதி செயற்பாடுகளுக்கு ஒன்றில் பங்களிக்க முடியும் அல்லது தீங்கானதாக இருக்கமுடியும். அரசாங்கத்தினால் சுகாதார, சமூக சேவைகள் அல்லது ஏனைய நிதிசாரா அரசாங்க அமைச்சுக்கள் அல்லது

திணைக்களங்களின் ஊடாக (அல்லது அரசினால் நடாத்தப்படும் வங்கியியல் முறைமைகளினூடாக) செயற்படுத்தப்படுகின்ற மானியம் அளிக்கப்பட்டதும் வினைத்திறன் அற்றதுமான நுண்நிதி செயற்திட்டங்கள் பேண்தகுநிலையில் நுண்நிதி சேவைகள் வழங்கப்படுதலில் பாதகமான செல்வாக்கினை செலுத்துகின்றன (கூடு 1.2 ஐ பார்க்கவும்). பொதுவாக அரசாங்கங்கள் நுண்நிதி செயற்திட்டங்களை அமுல்படுத்துவதில் குறைந்தளவான அல்லது அனுபவமில்லாத நிலையினை கொண்டிருப்பதுடன் நீண்டகால பேண்தகுநிலையை பேணுவதற்கு ஊக்குவிப்பினை கொண்டிராத தன்மையையும் கொண்டுள்ளது. மேலும், பொதுவாக அரசாங்கங்க நுண்நிதி செயற்திட்டங்கள் பொருளாதார அபிவிருத்தி முயற்சிகளுக்கு எதிரானதாக சமூக நலன்புரி செயற்பாடாகவே புலனுணரப்படுகின்றது. சில அரசாங்க செயற்திட்டங்கள் தேவையான நிறுவன அடித்தளமின்றி பாரியளவில் வளர்வதுடன் உள்ளூர் அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள் அல்லது சுய உதவி குழுக்களுடன் முயற்சிகளை ஒருங்கிணைக்கவும் தவறுகின்றன.

வறியவர்கள் அரசாங்க வங்கிகளுக்கு செலுத்தவேண்டியுள்ள கடன்களை அரசாங்கம் மன்னிப்பதானது தனியார் துறை நுண்நிதி நிறுவனங்கள்மீது பாரிய தாக்கத்தினை கொண்டுள்ளன. அதாவது அவர்களுடைய கடன்பெறுனர்களும் தாங்கள் கடனைத் திருப்பிச்செலுத்தத் தேவையில்லை என்ற பிழையான விளக்கத்தினை அவர்களுக்கு

ஏற்படுத்துகின்றன. பொதுவாக, நன்கொடையாளர்களும் நடைமுறைப்படுத்துனர்களும் தற்போதுள்ள அல்லது கடந்த கால கடன் மானியங்களின் அல்லது கடன் மன்னிப்பின் விளைவுகளை தீர்மானிக்க வேண்டும் (கூடு 1.3 ஐ பார்க்கவும்).

அனேக கலந்துரையாடல்கள் நுண்ணிதி செயற்பாடுகளை வழங்குவதில் அரசாங்கத்தின் ஈடுபாடு என்பதைச் சூழ்ந்து காணப்படுகின்றது. அரசாங்கத்தின் வகிபாகமானது நுண்தொழில் முயற்சிகளினதும் தனியார் துறை நுண்ணிதி நிறுவனங்களினதும் வெற்றிக்கான தூண்டுதலளிக்கும் சூழலை உருவாக்குதல் என்பதுடன் வழியவர்களுக்கு அரசாங்கம் நேரடியாக கடனை வழங்கக்கூடாது என்றும் சிலர் வாதிடுகின்றனர். ஏனையோர் அரசாங்கம் நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு நிதிச்சேவைகளை வழங்க வேண்டும் ஆனால் நுண்ணிதியினை தொடர்ந்து பெறக்கூடிய வகையிலும் நிதிச்சந்தைகள் திரிவுபடுத்தப்படுதலை தவிர்க்கும் வகையிலும் வர்த்தக ரீதியில் அதனை செய்யவேண்டுமென்றும் வாதிடுகின்றனர். அரசாங்க தலையீட்டின் சில நன்மைகள் செயற்திட்டத்தினை பரந்தளவில் பகிரங்கப்படுத்தவும் அரசியல் ஆதரவை பெறுவதற்குமான இயலாவு, பரந்தளவான கொள்கை மற்றும் ஒழுங்குபடுத்தல் தேவைகளுக்கான தீர்வுகாணும் திறன் மற்றும் கணிசமான அளவு நிதிகளை பெறுவதற்கான இயலாவு போன்றனவற்றை உள்ளடக்குகின்றது. (ஸ்ரீயான்ஸ் மற்றும் ஒரேறோ 1990). வெற்றிகரமாக செயற்படுத்தப்படும் அரசாங்க

செயற்பாட்டிற்கான சிறந்த உதாரணம் குறைந்த வருமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவையாற்றும் இந்நோனேசியாவிலுள்ள இலாபத்தன்மையான அரசு வங்கியான பாங்க் ரக்யாத் இந்நோனேசியாவாகும் (கூடு 1.4).

கூடு 1.2 நுண்ணிதி

வாடிக்கையாளர்களுக்கு

மானியமளிக்கப்பட்ட வட்டிவீதங்கள் தேவைப்படுகின்றதா?

நுண்ணிதி வாடிக்கையாளர்கள் வட்டிவீதம் அதிகரித்த போதிலும் அதே தொகையை கடனாக பெற விரும்புவார்கள். இது ஏதனை காட்டுகின்றதென்றால் ஒரு குறிப்பிட்ட வீச்சிற்குள் அவர்கள் வட்டிவீத உணர்திறன் அற்றவர்கள் என்பதையே ஆகும். பொதுவாக மக்கள் சிறந்த சேவைக்காக உயர்ந்த கட்டணங்களை செலுத்த விரும்புவார்கள். கடன் மற்றும் சேமிப்பு சேவைகளுக்கு தொடர்ச்சியானதும் நம்பகமானதுமான கிடைப்பனவே மிகவும் தேவையாக உள்ளது.

மானியமளிக்கப்பட்ட கடன் வழங்கும் செயற்திட்டங்கள் மலிவான கடன்களை வரையறுக்கப்பட்ட அளவிலேயே வழங்குகின்றன. இவை விரும்பத்தக்க-தாகவும் அரிதாகவும் உள்ளபோது பொதுவாக அவை சமூகத்தில் செல்வாக்கைக் கொண்டுள்ள உள்ளூரில் பலம்வாய்ந்தவர்களுக்கே ஒதுக்கீடு செய்யப்படுவதுடன் சிறிய

கடன்கள் தேவையானவர்கள்
 ஓரங்கட்டப்படுகின்றனர் (இவை
 வழமையாக முறைசாரா
 வழங்குனர்களிடமிருந்து மிக உயர்ந்த
 வட்டிவீதத்தில் வர்த்தக ரீதியாக
 மட்டுமே பெறப்பட முடியும்).
 மானியமளிக்கப்பட்ட கிராமிய கடன்
 திட்டங்கள் உயர்ந்தளவு
 நிலுவைகளை (மீளச்செலுத்தப்படாத
 தொகைகளை) கொண்டதாகவும்,
 திட்டங்களை நிர்வகிக்கும் நிதி
 நிறுவனங்களுக்கும் அரசாங்கம்
 மற்றும் நன்கொடையாளர்
 அமைப்புகளுக்கும் நட்டத்தை
 ஏற்படுத்துவதாகவும், மற்றும்
 தொடர்ந்தேர்ச்சியாக
 இலாபத்தன்மையானதும்
 பேண்தகுநிலையானதுமான கிராமிய
 நிதி நிறுவனங்களின் அபிவிருத்தியை
 நசுக்குவதாகவும் உள்ளன என்பதற்கு
 உலகளாவிய அபிவிருத்தி
 அடைந்துவரும் நாடுகளில் போதுமான
 சான்றுகள் உள்ளன.

பேண்தகு நிலையில் வருவதற்கான
 ஊக்குவிப்பினை குறைந்தளவில்
 கொண்டிருப்பதால் அல்லது
 கொண்டிராததால் மானியமளிக்கப்பட்ட
 நிதியிடலை பெறுகின்ற நுண்ணிதி
 நிறுவனங்கள் தமது நிதிசார்
 செயற்திறனை வினைத்திறனாக
 முகாமை செய்வதற்கான
 சாத்தியத்தினை குறைவாகவே
 கொண்டுள்ளன. மானியமளிக்கப்பட்ட
 வட்டிவீதங்கள் அதிகளவான

கேள்வியை ஏற்படுத்துகின்றன. இது
 வாடிக்கையாளர்களுக்கும் கடன்
 உத்தியோகத்தர்களுக்கும்
 இடையிலான தனிப்பட்ட கொடுக்கல்
 வாங்கல்களினூடாக பகிர்ந்தளிக்கும்
 வடிவமொன்றினை ஏற்படுத்தக்கூடும்.
 மூலம்: Robinson 1994.

**ஏனைய வழங்குனர்கள் மீது தனியார்
 நுண்ணிதி வழங்குனர்களின் தாக்கம்.**
 தனியார்துறை நுண்ணிதி நிறுவனங்கள்
 பொதுவாக சுதேச குழுக்கள் அல்லது
 உள்ளூர் தலைவர்களால் தமது சமூகத்தில்
 செயற்படுத்தப்படும் அரச சார்பற்ற
 நிறுவனங்களாகும். இவை தொழினுட்ப
 உதவியை அல்லது நிதியிடலை
 வழங்குகின்ற சர்வதேச
 நன்கொடையாளர்களினாலும் சர்வதேச அரச
 சார்பற்ற நிறுவனங்களினாலும் அடிக்கடி
 குறிப்பாக ஆரம்ப கட்டங்களில்
 ஆதரவளிக்கப்படுபவையாகும். சில தனியார்
 நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தற்போதும் வட்டி
 வீதங்களை மானியமளிக்கின்றன அல்லது
 மானியமளிக்கப்பட்ட சேவைகளை
 வழங்குகின்றன; ஏனையவை தற்சார்புடைய
 செயற்பாடுகளை உருவாக்குகின்றதுடன் மிக
 மிகக்குறைந்த அளவில் வெளியக
 நன்கொடையாளர் நிதிகளில் தங்கியுள்ளன.
 சிறியளவானோர் வர்த்தக வங்கிகளிலிருந்தும்
 சர்வதேச நிதி சந்தைகளிலிருந்தும்
 நிதிகளைப் பெறத்தொடங்கியுள்ளனர். அரச
 சார்பற்ற நிறுவனங்களுக்கு மேலதிகமாக
 வங்கிகள் மற்றும் வங்கிஅல்லா
 நிதிஇடைநிலையாளர்கள் போன்றவர்களும்
 நுண்துறைக்கு நிதிச்சேவைகளை
 வழங்கக்கூடும்.

நாட்டில் அல்லது பிராந்தியத்தில் தொழிற்பட்ட அல்லது தொழிற்பட்டுக்கொண்டிருக்கின்ற தனியார்துறை நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளர் (அல்லது பயனாளிகள்) எதிர்பார்ப்புக்களை உருவாக்குவதன்மூலம் புதிய வழங்குனர்களின் வெற்றியின்மீது செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன. உதாரணத்திற்கு, பங்களாதேசில் கிராமீன் வங்கியானது கிராம மக்களிடையே மிகவும் அறியப்பட்டதாக உள்ளது. இதனால் ஏனைய நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வழமையாக கிராமீன் கடன் வழங்கல் மாதிரியையே பின்பற்றுகின்றனர் என்பதுடன் கிராமீன் வங்கி அதனுடைய வட்டிவீதத்தினை மாற்றும்போது அல்லது புதிய பொருளொன்றை சேர்க்கும் போது ஏனைய நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் வாடிக்கையாளர்களும் அதனைக்கோருகின்றனர். நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் ஏனைய நுண்ணிதி நிறுவனங்களால் வழங்கப்படுகின்ற சேவைகள் பற்றியும் வினைத்திறனான நிதிச்சேவை வழங்கலில் அவை ஏற்படுத்தக்கூடிய தாக்கம் பற்றியும் அறிந்திருக்க வேண்டும் (அட்டவணை 1.2 ஐ பார்க்கவும்).

கூடு 1.3 அரசியல் கருவியாக கடன் நிறுவனங்கள்: இந்தியாவில் உள்ள கடன்மன்னிப்பு
அரசாங்கத்துடன் இணைந்துள்ள கிராமிய நிதி நிறுவனங்கள் பொதுவாக அரசியல்வாதிகளின் இலக்குகளாக உருவாகின்றது. இந்த நிறுவனங்களின் செல்வாக்கு மிகுந்த வாடிக்கையாளர்

தொகை அவர்களை குறிப்பாக கவர்ச்சிகரமான அரசியல் இலக்குகளாக மாற்றுகின்றன. இந்தி அரசாங்கத்தினால் நியமிக்கப்பட்ட விவசாய கடன் மீளாய்வுக்குழு 1989இல் பின்வருமாறு அறிக்கை வழங்கியது:

தேர்தல் வருடங்களிலும் மற்றும் ஏனைய காலங்களிலும் கூட அரசியல் மேடைகளிலிருந்து வெளிவந்த கணிசமான பிரசாரங்கள் கடன் அறவீட்டை பிற்போடுவதற்கான அல்லது கடன் அறவீட்டு அமுலாக்கல் செயன்முறைகளை தவிர்ப்பதற்கு அல்லது தாமதப்படுத்துவதற்கான கால நீடிப்பை வழங்குவதற்கு கடன் நிறுவனங்கள்மீது அழுத்தங்களை ஏற்படுத்துவதாக இருந்தன. எமது வெளிக்கள விஜயங்களின்போது பல்வேறு பிராந்தியங்களிலும் பயிர்ச்செய்கை பொய்த்தமை காரணமாக என்ற பெயரில் ஏற்பட்ட பரந்தளவான கடன் திரும்பச் செலுத்தத் தவறியமைக்கு அரசியல் காரணிகளே பொறுப்பு என பொதுவாக கூறப்பட்டது.

‘வேண்டுமென்றே’ கடன் கட்டத்தவறுபவர்கள் பொதுவாக சமூக ரீதியாகவும், அரசியல் ரீதியாகவும் முக்கியமான மக்களாகும். அவர்களை ஏனையோரும் பின்பற்றுவதற்கான சாத்தியம் உள்ளது; மற்றும் தற்போதைய ஜனநாயக கட்டமைப்பில் கடன் நிறுவனங்களின் பணித்துறை ஆட்சியானது முறைசார் மற்றும் முறைசாரா செல்வாக்கையும் கணிசமான

வலுவையும் செல்வாக்கு மிகுந்த கிராமிய நபர்களையும் நெருங்குவதற்கு தயங்குவதாகவே உள்ளது. நாட்டின் அனேகமான பகுதிகளிலுமுள்ள விவசாயிகளின் கலக்கமானது ஆபத்தான வடிவத்தை எடுத்துள்ளது. கடன் அறவீட்டு நோக்கில் எந்தவொரு வங்கி அதிகாரியும் கிராமத்திற்குள் நுழையக்கூடாது என்பதை தெரிவிக்கும் பதாகைகளும் பல கிராமங்களில் இடப்பட்டுள்ளன. இது கிராம பகுதிகளில் கடன் அறவீட்டு முயற்சியில் ஆர்வமுடன் ஈடுபடுகின்ற வங்கி அதிகாரிகளின் உற்சாகத்தினையும் பாதிக்கின்றது. பொதுவான சூழ்நிலை என்னவெனில் கடன் அறவீடுகளுக்கு சுமுகமான நிலை இல்லாத நிலமைகள் அதிகரித்துவருகின்றன.

மூலம்: Yaron, Benjamin, and Piprek 1997, 102.

நுண்நிதியில் நன்கொடையாளர்கள் எத்தகைய பங்கினை வகிக்கின்றார்கள்

நுண்நிதியில் நன்கொடையாளர்களின் அக்கறை கடந்த சில வருடங்களாக கணிசமான அளவு அதிகரித்துள்ளது. பொதுவாக உள்ளூர், இருதரப்பு மற்றும் பல்தரப்பு அரசாங்க நன்கொடையாளர்கள், உள்ளூர் மற்றும் சர்வதேச அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் உள்ளடங்கலான அனைத்து நன்கொடையாளர்களும் ஏதாவது ஒரு விதத்தில் பின்வரும் சேவைகளில் ஏதாவது

ஒன்றையோ அல்லது பலவற்றையோ வழங்கி நுண்நிதி செயற்பாடுகளுக்கு ஆதரவளிக்கின்றார்கள்:

- நிறுவன இயலாவு உருவாக்கலுக்கான கொடைகள்
- செயற்பாட்டு குறைபாடுகளை நிவர்த்தி செய்வதற்கான கொடைகள்
- கடன் மூலதனத்திற்கான அல்லது உரிமை மூலதனத்திற்கான கொடைகள்
- கடன் வழங்கலுக்கு நிதியளிக்கும் சலுகைக்கடன்கள்
- கடன் வரிசைகள்
- வர்த்தக நிதிகளுக்கான உத்தரவாதங்கள்
- தொழினுட்ப உதவி

நன்கொடையாளர்களே நுண்நிதி செயற்பாடுகளுக்கான பிரதான நிதியளிப்பவர்களாக இருப்பதால் (அனேக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் சேமிப்புக்களை சேகரிப்பதில்லையென்பதுடன் வர்த்தக நிதியிடலை பெறுவதற்கு இன்னமும் நிதி ரீதியாக பேண்தகு நிலையை அடையவில்லை) நுண்நிதிக்கு அவர்கள் கைக்கொள்கின்ற அணுகுமுறையும் நிதியிடலை பெறுவதற்கு நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு அவர்கள் விதிக்கின்ற தேவைப்பாடுகளும் நுண்நிதித்துறையின் அபிவிருத்தியை பாரியளவில் பாதிக்க முடியும்.

கூடு 1.4 இந்தோனேசியாவில் நுண்ணிதி

அரசு உரிமை வங்கியான பாங்க் ரக்யாத் இந்தோனேசியா 1983 வரை நெல் விவசாயிகளுக்கான வழிப்படுத்தப்பட்ட மானியமளிக்கப்பட்ட கடன் திட்டத்தை நடத்தியது. வங்கியினுள் ஒரு தனியான இலாப நிலையமாக யூனிற் தேசா முறைமை 1984இல் உருவாக்கப்பட்டது.

யூனிற் தேசா முறைமை என்பது சிறிய கிராம வங்கிகளின் நாடளாவிய வலையமைப்பாகும். இதனுடைய உருவாக்கலின் நோக்கம் யாதெனில் வழிப்படுத்தப்பட்ட விவசாய கடனை அனைத்து வகையானதுமான கிராமிய பொருளாதார செயற்பாட்டுக்குமான பரந்தளவான கடனால் பதிலீடு செய்வது, மானியமளிக்கப்பட்ட கடனை சகல நிதிசார் மற்றும் செயற்பாடுசார் இடைநிலை செலவுகளையும் பூர்த்தி செய்வதற்குப் போதுமான இலாப எல்லையை கொண்ட நேரான உடன் வழங்கு வீதங்களால் பதிலீடு செய்வது மற்றும் முழு வீச்சைக்கொண்ட நிதிச்சேவைகளை (சேமிப்பு மற்றும் கடன்கள்) கிராமிய மக்களுக்கு வழங்குவது போன்றனவாகும். இந்த நோக்கங்கள் அனைத்தும் ஒரு சில வருடங்களிலேயே அடையப்பட்டுவிட்டன. சேமிப்பு திரட்டலின் இந்த முறைமையின் அசாதாரண வெற்றியானது அதனுடைய மிக முக்கியமான அடைவாகும்.

யூனிற் தேசா முறைமை பாங்க் ரக்யாத் இந்தோனேசியாவின் மிக முக்கியமான உறுப்பாக உள்ளபோதும் அது தனியான ஒரு இலாப நிலையமாகவே தொழிற்படுகின்றதுடன் அதனுடைய முகாமையானது வட்டிவீதம் மற்றும் ஏனைய செயற்பாட்டு கொள்கைகளை தீர்மானித்தலில் சுயாதீனமான நிலையையும் கொண்டுள்ளது. 1980களில் இந்தோனேசிய அரசாங்கமானது நிதித்துறை மறுசீரமைப்பினை அமுல்படுத்தியது. இம்மறுசீரமைப்பு சில வட்டிவீதங்களை ஒழுங்குபடுத்தாதுவிட்டதுடன் வட்டிவீத உயர்மட்டங்களையும் இல்லாதொழித்தது. யூனிற் தேசா முறைமை நிதிரீதியான போதுமான தன்மையை அடைய போராடியதால் சந்தை சக்திகள் அதனுடைய தீர்மானம் எடுத்தலை தீர்மானித்ததுடன் அது அதிகளவுக்கு ஏனைய நிதி நிறுவனங்களிலிருந்தான போட்டிநிலைக்கும் உட்பட்டது.

முகாமையானது உயர்ந்தளவான சுயாதீனத்தையும், யூனிற் தேசா முறைமையின் செயலாற்றத்திற்கான முழுமையான பொறுப்புக்கூறும் தன்மையையும் கொண்டிருக்கிறது. இந்த பொறுப்புக்கூறும் தன்மையானது வரிசையினை கீழே தள்ளியது; ஒவ்வொரு அலகும் கடன் வழங்குதல் தொடர்பான தமது சொந்த தீர்மானங்களுக்கும் மற்றும் இலாபங்களுக்கும் பொறுப்புடையதாக மாறியது. பண ரீதியான ஊழியர் ஊக்குவிப்புகளும் பதவி உயர்வுக்கான வாய்ப்புக்களும் தனிநபர் பொறுப்புக்களை வலுப்படுத்தியது. யூனிற் தேசா முறைமையின் சுயாதீனத்தை மேலும் வளமுட்டுவதற்கான மறுசீரமைப்புகள் தற்போது ஆராயப்பட்டுவருகின்றன.

மூலம்: Yaron, Benjamin, and Piprek 1997.

அனேக நன்கொடையாளர்கள் முன்னெடுக்க விரும்பக்கூடும். அதேநேரம்
மானியமளிக்கப்படுகின்ற நன்கொடையாளர்கள் உண்மையான
கடன்வழங்கலிலிருந்து நீங்கியுள்ளதூடன் நன்மைகளை கொண்டிருக்கக்கூடிய
இயலளவு உருவாக்கலிலும் மற்றும் கடன் இயலளவு உருவாக்கல் மற்றும் கொள்கை
மூலதன வழங்கலிலும் அதிக கவனம் கலந்துரையாடல் போன்ற பரப்புக்கள்
செலுத்துகின்றனர். எவ்வாறெனினும் பல்வேறு வளங்களின் தேவைகளை பாரியளவில்
வகையான நுண்நிதி வழங்குனர்களும் கொண்டிருக்கும். உண்மையில் நுண்நிதியில்
பல்வேறு வகையான அணுகுமுறைகளும் பரந்துள்ள நன்கொடையாளர் அக்கறையின்
நன்கொடையாளர்களால் கைக் ஆபத்து என்னவெனில் நிதியை
கொள்ளப்படுகின்றன. உண்மையில், அனேக பயன்படுத்துவதற்கு தேவையான நிறுவன
நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட இயலளவு வரையறுக்கப்பட்டதாக உள்ள
நன்கொடையாளர்களுடன் வேலை நிலையில் கடன் வழங்கலுக்கான நிதியானது
செய்வதுடன் ஒவ்வொரு மிகைநிரம்பல் செய்யப்படுகின்றமையாகும்.

நன்கொடையாளர்களினதும் பல்தரப்பு நிறுவனங்கள் போன்ற சில
தேவைப்பாடுகளுக்கு ஏற்ப தனித்தனி நன்கொடையாளர்கள் செல்வாக்கு செலுத்தும்
பொருட்களையும் விருத்தி செய்கின்றனர். கொள்கை மறுசீரமைப்புடன் மேற்பார்வை

நன்கொடையாளர்கள் இரட்டிப்பு கட்டமைப்புகளை பலப்படுத்தல் மற்றும்
செயற்பாடுகளையும் (விசேடமாக) ஒருவர் நிலையான பருநிலைப்பொருளாதாரம் மற்றும்
மற்றவருடைய நடவடிக்கைகளுடன் நிதித்துறை போன்றவற்றுக்கு இட்டுச்செல்லும்
முரண்படுதலையும் தவிர்க்க கொள்கை உருவாக்கம் போன்ற நிதி
வேண்டுமென்பதும் உண்மையாக இருக்கின்ற அமைச்சின் செயற்பாடுகளுக்கு
போதும், நன்கொடையாளர்கள் தமது ஆதரவளித்தல் போன்றவற்றில் தமது
செயற்பாடுகளை ஒருங்கிணைப்பதனையும், ஒப்பீட்டு நன்மைகளை காணக்கூடும் (கூடு
சந்தை துண்டமாக்கல் மற்றும் ஒப்பீட்டு 1.5 ஐ பார்க்கவும்). நுண்தொழில்களின்
நன்மைகளின் அடிப்படையில் பூரணமான அபிவிருத்திக்கு உதவக்கூடிய உட்கட்டுமான
ஒழுங்கான தந்திரோபாயங்களை அபிவிருத்தி மற்றும் நில மாற்றல்
உருவாக்குகிறார்கள் என்பதையும் செயற்திட்டங்கள் போன்ற பல்வேறு வறுமை
உறுதிப்படுத்துவது கடினமானதாகும். ஒழிப்பு செயற்பாடுகளில் அரசாங்கத்தை
ஏனெனில் நுண்நிதியானது வறுமை வழிநடத்துவதில் நன்கொடையாளர்களும்
ஒழிப்பிற்கான ஒரு முழுமையான தீர்வு என கருவிகளாக இருக்கமுடியும்.
சிலரால் உணரப்படுவதால் ஏனைய நன்கொடையாளர்கள் என்ன
நன்கொடையாளர்கள் குறிப்பாக செய்கிறார்கள் என்பதை அறிவது
வறியவர்களிலும் மிக வறியவர்களுக்கு நடைமுறைப்படுத்துனர்களுக்கும்
கடன்வழங்குதல் போன்ற ஒரே நன்கொடையாளர்களுக்கும் உதவியாக
வகையானதான நடவடிக்கையையே

முன்னெடுக்க விரும்பக்கூடும். அதேநேரம்
நன்கொடையாளர்கள் உண்மையான
நன்மைகளை கொண்டிருக்கக்கூடிய
இயலளவு உருவாக்கல் மற்றும் கொள்கை
கலந்துரையாடல் போன்ற பரப்புக்கள்
வளங்களின் தேவைகளை பாரியளவில்
கொண்டிருக்கும். உண்மையில் நுண்நிதியில்
பரந்துள்ள நன்கொடையாளர் அக்கறையின்
ஆபத்து என்னவெனில் நிதியை
பயன்படுத்துவதற்கு தேவையான நிறுவன
இயலளவு வரையறுக்கப்பட்டதாக உள்ள
நிலையில் கடன் வழங்கலுக்கான நிதியானது
மிகைநிரம்பல் செய்யப்படுகின்றமையாகும்.

பல்தரப்பு நிறுவனங்கள் போன்ற சில
நன்கொடையாளர்கள் செல்வாக்கு செலுத்தும்
கொள்கை மறுசீரமைப்புடன் மேற்பார்வை
கட்டமைப்புகளை பலப்படுத்தல் மற்றும்
நிலையான பருநிலைப்பொருளாதாரம் மற்றும்
நிதித்துறை போன்றவற்றுக்கு இட்டுச்செல்லும்
கொள்கை உருவாக்கம் போன்ற நிதி
அமைச்சின் செயற்பாடுகளுக்கு
ஆதரவளித்தல் போன்றவற்றில் தமது
ஒப்பீட்டு நன்மைகளை காணக்கூடும் (கூடு
1.5 ஐ பார்க்கவும்). நுண்தொழில்களின்
அபிவிருத்திக்கு உதவக்கூடிய உட்கட்டுமான
அபிவிருத்தி மற்றும் நில மாற்றல்
செயற்திட்டங்கள் போன்ற பல்வேறு வறுமை
ஒழிப்பு செயற்பாடுகளில் அரசாங்கத்தை
வழிநடத்துவதில் நன்கொடையாளர்களும்
கருவிகளாக இருக்கமுடியும்.

ஏனைய நன்கொடையாளர்கள் என்ன
செய்கிறார்கள் என்பதை அறிவது
நடைமுறைப்படுத்துனர்களுக்கும்
நன்கொடையாளர்களுக்கும் உதவியாக

இருக்கும். எந்த நன்கொடையாளர்கள் தமது சொந்த அணுகுமுறையை ஒத்தவற்றுக்கு ஆதரவளிக்கின்றார்கள் என்பதை நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் அறியவேண்டியுள்ளது. அப்போதுதான் நிதியினை பெறுதல் என்பது தமது நிறுவனத்தின் தத்துவத்தை மாற்றுகின்றது எனக்கருத முடியாதிருக்கும். நன்கொடையாளர்கள் திரும்ப ஏற்படும் (இரட்டிக்கும்) அல்லது ஒருவர் மற்றவருடைய செயற்பாட்டுக்கு எதிராக செயற்படும் செயற்பாடுகளை தவிர்க்க வேண்டியுள்ளது. சந்தை துண்டமாக்கல் மற்றும் ஒவ்வொருவரினதும் ஒப்பீடு நன்மைகளின் அடிப்படையில் நுண்ணிதி நோக்கிய ஒத்திசைவான தந்திரோபாயம் ஒன்றை உருவாக்குவதற்கு தமது செயற்பாடுகளை நன்கொடையாளர்கள் ஒருங்கிணைக்க வேண்டும். ஒருங்கிணைப்பு இன்மையானது நல்ல நுண்ணிதி வழங்குனரின் செயற்பாடுகளை விரைவாக வலுவிழக்க செய்துவிடும். புல சந்தர்ப்பங்களில் கிடைத்த சான்றுகளின்படி நன்கொடையாளர்கள் (மற்றும் அரசாங்கங்கள்) மானியமளிக்கப்பட்ட வட்டிவீதங்களால் ஒட்டுமொத்த நுண்ணிதி சந்தையினையுமே திரிவுபடுத்தியுள்ளதுடன் அதன்விளைவாக ஏனைய நுண்ணிதி வழங்குனர்கள் போட்டியிடுவதையும் கடினமாக்கியுள்ளனர்.

நன்கொடையாளர்கள் நுண்ணிதி வழங்குனர்களுக்கான சிறந்ததொரு கற்றலுக்கான மூலத்தினையும் வழங்க முடியும். அனேக நன்கொடையாளர்கள் குறிப்பான சில பிராந்தியங்களில்

பிரத்தியேகமான அணுகுமுறைகளுடன் குறிப்பான சில நிறுவனங்களுடன் வேலை செய்துள்ளார்கள். இந்த அனுபவங்களை நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் மற்றும் ஏனைய நன்கொடையாளர்களுடனும் பகிர்ந்து கொள்வது மிகவும் பெறுமதிவாய்ந்ததாகும். பல நாடுகளில் நன்கொடையாளர்களும் நடைமுறைப்படுத்துனர்களும் தமது அனுபவங்களை பகிர்வதற்கும், கொள்கைகளில் செல்வாக்கு செலுத்துவதற்கும் மற்றும் துறைசார் நியமங்களை நிர்ணயிப்பதற்கும் முறைசாரா வலையமைப்புகளை ஏற்படுத்தியுள்ளனர். இந்த திசையில் முக்கியமான முயற்சியொன்றினை கூடு 1.6 விளக்குகின்றது.

நிதித்துறை கொள்கைகளும் சட்ட அமுலாக்கமும்

நுண்ணிதியில் யார் இயங்குநிலையில் உள்ளனர் மற்றும் நிதி முறை எவ்வாறு தோற்றமளிக்கின்றது போன்றவற்றை தீர்மானித்த பின்னர் நுண்ணிதியுடன் தொடர்புடைய நிதித்துறை கொள்கைகளையும் மற்றும் சட்ட சூழலையும் பரிசோதிப்பது அவசியமானதாகும். நிதித்துறை கொள்கை கருத்திலெடுப்புகள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றன:

- வட்டிவீத கொள்கைகள்
- அரசாங்க-ஆணைப்படுத்தப்பட்ட கடன் ஒதுக்கீடுகள்
- ஒப்பந்த கடப்பாடுகளின் சட்ட அமுலாக்கம் மற்றும் வாக்குறுதியளிக்கப்பட்ட சொத்துக்களை சுவீகரிக்கும் திறன்.

அட்டவணை 1.2 நுண்தொழில் அபிவிருத்தியில் தனியார் நிறுவனங்கள்	
<i>நன்மைகள்</i>	<i>தீமைகள்</i>
<p>அனுபவத்தின் அடிப்படையில் பலமான முறையியல்</p> <p>அர்ப்பணிப்பான, பயிற்றப்பட்ட ஆளணியினர்</p> <p>கீழ்மட்ட அமைப்புக்களை அடைவதற்கான இயலுமை</p> <p>குறைந்த அல்லது ஊழல் இன்மை</p> <p>பதிலளிக்கும் மற்றும் பணித்துறையாட்சியற்ற அணுகுமுறை</p> <p>செயற்திட்டங்களை விருத்தி செய்வதற்கான மேம்படுத்தல் மற்றும் சுயசார்பு நிலைக்கான இலக்கு</p> <p>ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட முயற்சியினை உருவாக்குவதற்காக பலரின் மத்தியில் கூட்டிணைவதற்கான இயலுமை</p> <p>மூலம்: Stearns and Otero 1990.</p>	<p>விருத்தி செய்வதற்கான வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவன ரீதியான இயலுமை</p> <p>குறைந்த மட்ட தொழினுட்ப நிபுணத்துவம், குறிப்பாக நிதிசார் மற்றும் தகவல் முறைமைகளில்</p> <p>செயற்திட்டங்களை விஸ்தரிப்பதற்கு போதுமான வளங்கள் அடிக்கடி போதாமலிருத்தல்</p> <p>தனித்த நிலையிலான செயற்பாடு</p> <p>முறைசாரா துறையில் அரசாங்கத்தின் செயற்பாடு பற்றிய குறைவான இடைத்தொடர்பு அல்லது அறிவு</p> <p>சிறிய செயற்திட்டங்களை பேணுகின்ற வரையறுக்கப்பட்ட தூர நோக்கு</p>

கூடு 1.5 நுண்நிதிக்கான பஸ்தர்ப்பு அபிவிருத்தி வங்கிகளின் தந்திரோபாயங்கள்
<p>ஒரு சமூகத்தின் வறிய பிரவினருக்கு சேவை செய்கின்ற தேசிய நிதிமுறைமைகளை கட்டியெழுப்பதலானது மூன்று முக்கிய உறுப்புக்களை வேண்டுகின்றது: நாடளாவிய சமூக-அடிப்படையிலான நிதிச்சேவைகளின் உட்கட்டுமானம்; முறைசாரா பொருளாதாரத்தின் கீழ்மட்ட உட்கட்டுமானங்களுக்கும் நிதிச்சந்தைகளின் முறைசார் உட்கட்டுமானங்களுக்கும் இடையிலான இணைப்புக்கள்; நுண்நிதி நிறுவனங்களும் நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களும் செழிப்படைவதை அனுமதிக்கின்றதான சாதகமான ஒழுங்குபடுத்தல் சூழல் போன்றனவாகும். ஆகவே பஸ்தர்ப்பு அபிவிருத்தி வங்கிகளின் தந்திரோபாயங்கள் மூன்று மூலக்கூறுகளை கொண்டிருக்க வேண்டும்; இயலுமை உருவாக்கல், முறைசார் நிதிச்சந்தை இணைப்புக்கள் மற்றும் கொள்கை மறுசீரமைப்பு.</p>

குறிப்பிட்ட நாட்டின் அனைத்து மட்டங்களிலும் - சமூக, நிதி இடைநிலையாளர்கள் மற்றும் அரசாங்கத்தின் ஒழுங்கமைப்பு கட்டமைப்புகள் போன்ற அனைத்து மட்டங்களிலும் இத்தந்திரோபாயங்கள் அமுல்படுத்தப்படவேண்டியுள்ளது.

வினைத்திறனான செயற்திட்ட அனுமதியளிப்பு செயன்முறைகளை ஆரம்பித்தல், ஏனைய நன்கொடையாளர்களுடனான ஒருங்கிணைப்பு, நுண்ணிதித்திட்ட வடிவமைப்பில் தமது ஆளணியினரை பயிற்றுவித்தலுடன் வெற்றிகரமான நுண்ணிதி திட்டங்களை அமுல்படுத்துவதற்கு அவர்களுக்கு வேண்டிய தொழினுட்ப உதவியையும், நிதியிடல் கருவிகளையும் வழங்குதல் மூலம் பல்தரப்பு அபிவிருத்தி வங்கிகள் தந்திரோபாயத்தை அமுல்படுத்துவதற்கான தமது உள்ளக இயலுமையை விருத்தி செய்துகொள்ள வேண்டும். நிதிவளங்களை உள்ளீர்த்துக்கொள்வதற்கான பொருத்தமான நிறுவன இயலுமை இல்லாவிட்டால் நிதிவளங்களை அளவுக்கதிகமாக வழங்குவது குறித்து பல்தரப்பு அபிவிருத்தி வங்கிகள் மிகவும் கவனமாக இருக்க வேண்டும்.

பல்தரப்பு அபிவிருத்தி வங்கிகள் உள்ளடங்கலான சர்வதேச நன்கொடையாளர்கள் பின்வரும் தலையீடுகளில் கவனம் செலுத்த வேண்டும்:

- *நிறுவன இயலுமையை விஸ்தரித்தல்.* நுண்ணிதிக்கான கேள்வியானது இத்துறைக்காக வெள்ளம் போல நன்கொடையாளரின் நிதியளிப்பினை உருவாக்கத்தொடங்கியுள்ளது. மிகப்பெரியளவான நிதியிடலை கையாள்வதற்கு முன்னர், நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு தமது இயலுமையை கட்டியெழுப்புவதற்கு நன்கொடையாளரின் உதவி நிதி தேவைப்படுகின்றது, ஆரம்ப நிலை செயற்திட்டங்களிலிருந்து நிதிரீதியான பேண்தகுநிலையுடைய நிறுவனங்களாக மாறுவதற்கான மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதற்கு அவர்களுக்கு தொழினுட்ப உதவி தேவைப்படுகின்றது. இம்மாற்றத்தினை முறைசார் நிதி இடைநிலையாளர்கள் என்ற மாற்றமாக ஆக்குவதற்கு சிலருக்கு மேலும் உதவி தேவைப்படுகின்றது.
- *நிதிகளை பாதுகாத்தல்.* தற்போதுள்ள நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தமது சேவைகளை விஸ்தரிப்பதற்காக தமது வரையறைகளை நீட்டுகின்றது. தமது சேவைகளை விஸ்தரிக்கும்போது நிதிசார் முன்னெச்சரிக்கையின் உயர்ந்த நியமங்களைப்பேணுவதற்கு நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு நன்கொடையாளரிடமிருந்து ஊக்குவிப்புக்கள் தேவைப்படுகின்றன.
- *வறியவர்கள் மீதான கவனமொன்றினை பேணுதல்.* விரைவான நிதிரீதியான பேண்தகுநிலை என்ற நன்கொடையாளர்களின் அழுத்தங்களை நிறைவுசெய்ய நுண்ணிதிநிறுவனங்களும் கூட கடுமையாக முயற்சித்துவருகின்றன. இது வறியவர்களிலும் வறியவர்களை புறக்கணிக்கும் நிலைக்கு சிலரை இட்டுச்செல்கிறது. தமது கடன்பட்டியல்கள் மீது மேலிருந்து வரும் அழுத்தங்களுக்கு எதிராக நுண்ணிதிநிறுவனங்களை பாதுகாக்கவும் உயர்ந்த மட்ட நிதிரீதியான பேண்தகுநிலைக்காக முயற்சிக்கும் அதேவேளை வறியவர்கள் மீதான (மிகவும் வறியவர்கள் உட்பட- அவர்களின் கவனத்தை பேணவும் நுண்ணிதிநிறுவனங்களுக்கு நன்கொடையாளர்கள் ஊக்குவிப்புக்களை வழங்க வேண்டிய தேவையுள்ளது.
- *துறைரீதியான செயற்திறன் நியமங்களை ஊக்குவித்தல்.* இத்துறைக்குள் பெரும் எண்ணிக்கையிலான புதிய நிறுவன ரீதியான உள்வரவுகள் ஏற்பட்டுள்ள நிலையில், நுண்ணிதி நிறுவனங்களும் நன்கொடையாளர்களும் தொடர்ச்சியாக செயற்திறன் நியமங்களை ஊக்குவிப்பதற்கு ஒன்றிணைந்து செயற்படவேண்டும்.

- நுண்ணிதி தொழினுட்பவியலாளர்களின் ஆளணியினரையும் மற்றும் பயிற்சி நிலையங்களையும் உருவாக்குதல். நிறுவனங்கள் தமது முகாமைத்துவ முறைமைகளை விருத்தி செய்வதற்கு உதவக்கூடிய திறனுடைய நுண்ணிதி தொழினுட்பவியலாளர்களின் பற்றாக்குறையே நுண்ணிதித்துறையை விஸ்தரிப்பதில் இன்று காணப்படும் பிரதான தடையாக உள்ளது. பயிற்சியளித்தல் மூலம் நன்கொடையாளர்கள் இந்த பற்றாக்குறையை குறைக்க உதவமுடியும்.
- வர்த்தகரீதியான மூலதனங்களுடன் பேண்தகு இணைப்பை ஊக்குவித்தல். நன்கொடையாளர் நிதிகளில் தங்கியிருப்பதிலிருந்து விரைவாக விடுபட்டு நிதியிடலுக்காக வர்த்தக ரீதியான மூலங்களை நோக்கி நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் செல்வதை ஊக்குவிக்கும் வகையில் பல்தரப்பு அபிவிருத்தி வங்கிகள் தமது நிதியிடல் பொதிகளை வழங்க வேண்டும்.
- தூண்டுகின்றதான ஒழுங்குபடுத்தல் சூழலை இலகுவாக்கல். நுண்ணிதி நிறுவனங்களும் அவர்களின் வாடிக்கையாளர்களும் அச்சுறுத்தலான ஒரு தொகை ஒழுங்குபடுத்தல் வரையறைகளுக்கு முகங்கொடுக்கின்றார்கள். பல்தரப்பு அபிவிருத்தி வங்கிகள் தமது கொள்கை மறுசீரமைப்பு வேலைகளில் இவற்றை எடுத்தியம்ப முடியும். வளங்கள் மற்றும் அனுபவம் போன்றன போதாமையால் கொள்கை எடுத்துரைப்பு வேலைகளில் ஈடுபடுவதில் நுண்ணிதிநிறுவனங்கள் ஆர்வம் குறைந்தவர்களாக உள்ளனர். கொள்கை கலந்துரையாடல்களில் இத்தகைய அமுல்படுத்தும் நிறுவனங்களையும் ஈடுபடுத்துவதற்கு நன்கொடையாளர்கள் அரசாங்கத்தை தூண்ட வேண்டும்.

மூலம்: Yanovitch and Macry 1996.

வட்டிவீத கொள்கைகள்

தரப்பட்டுள்ள நுண்ணிதியின் செலவுக் கட்டமைப்பில், வட்டிவீத வரையறைகள் வழமையாக வினைத்திறனாகவும் போட்டித்தன்மையாகவும் செயற்படுவதற்கான ஒரு நிறுவனத்தின் திறனை பலவீனமாக்குகின்றது (றொக் மற்றும் ஒரேறோ 1997, 23). உதாரணத்திற்கு, சனத்தொகையின் மிகவும் நலிவடைந்த பிரவினரை பாதுகாத்தல் என்ற பொதுக்கொள்கை நோக்கத்தை வரையறைகள் அடைவதில்லை. பதிலாக, அவை முறைசாரா கடன் வழங்குனர்கள் உள்ளே நுழைவதற்கு வழிசெய்கின்றது. இதனால் குறித்த செலவு-குறைந்த நிதிச்சேவைகளிலிருந்து எதிர்பார்க்கப்பட்ட நன்மைகளை வறியவர்கள் பெறத் தவறுகின்றனர். எந்த வடிவத்திலுமுள்ள

வட்டிவீத வரையறைகளின் பொருத்தமான தன்மையை கேள்விக்குட்படுத்துவதற்கு காரணங்கள் இருக்கும்போது, உயர்வட்டி சட்டங்கள் அமுலில் இருக்கும் நாடுகளில் வறியவர்களுக்கு நியாயமான விலையில் நிதிச்சேவைகளை வழங்கும் நிதி நிறுவனங்கள் விதிவிலக்குகளை பெற வேண்டும்.

முழுமையாக செலவினை மீளப்பெறுவதனை அனுமதிக்கும் வகையில் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தமது கடன் பொருட்களுக்கு விலையிட வேண்டியுள்ளது. உயர்வட்டி சட்டங்கள் விதிக்கப்படுகின்ற நாடுகளில் செயற்படுகின்ற நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் குறிப்பாக அவை பதிவு செய்யப்பட்ட முறைசார் நிறுவனங்களாக வர விரும்பின், பொதுவாக உயர்வட்டி சட்டங்களை

தாண்டும் வகையில் விலையிடல்
பொறிமுறைகளை உருவாக்க
வேண்டியிருக்கின்றது (கூடு 1.7ஐ பார்க்கவும்).

**கூடு 1.6 மிக வறியவர்களுக்கு
உதவுவதற்கான ஆலோசனைக்குழு
(Consultative Group to Assist the
Poorest-CGAP)**

மிக வறியவர்களுக்கு உதவுவதற்கான ஆலோசனைக்குழு என்பது பட்டினி தொடர்பான 1993 மாநாட்டில் நன்கொடையாளர் அமைப்புக்களால் அடையப்பட்ட உடன்பாட்டின் விளைவாக ஏற்பட்ட ஒன்றாகும். CGAP ஆனது 9 நன்கொடையாளர் அமைப்புக்களால் 1995 யூன் மாதம் உருவாக்கப்பட்டது; அதனுடைய அங்கத்துவம் இதுவரை 26 ஆக அதிகரித்துள்ளது. அதனுடைய நோக்கங்களாவன: நுண்ணிதியில் நன்கொடையாளர் ஒருங்கிணைப்பை வலுப்படுத்தல், கொள்கை வகுப்பாளர்களுக்கும் நுண்ணிதி நடைமுறைப்படுத்துனர்களுக்கும் நுண்ணிதியின் மிகச்சிறந்த நடைமுறைகளை அறியத்தருதல், இந்தப்பரப்பில் உலக வங்கியின் செயற்பாடுகளை ஒருமுகப்படுத்தல், நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு தூண்டுகின்றதான சூழலை உருவாக்குதல், மிக வறியவர்களுக்கு கடன் மற்றும் சேமிப்பு சேவைகளை நிதிரீதியான பேண்தகுநிலையில் வழங்குகின்ற நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு உதவுதல், மற்றும் நன்றாக வேருன்றியுள்ள நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் ஏனையோரும் அத்தகைய சேவைகளை ஆரம்பிப்பதற்கு

உதவுவதனை ஊக்குவித்தல்
பேன்றனவாகும். CGAP இன் இலக்கு என்னவெனில் பொருளாதார ரீதியாக செயற்படு நிலையில் உள்ள வறியவர்களில் மிகவும் வறியவர்களுக்கு கிடைக்கும் வளங்களின் அளவினை விஸ்தரிப்பதாகும்.

உலக வங்கியால் பங்களிப்புச்செய்யப்பட்ட 30 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்கள் மைய நிதியை இந்த குழுவின் செயலகம் நிர்வகிக்கின்றது. தகமை நிபந்தனைகளை பூர்த்தி செய்கின்ற நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு இது நன்கொடைகளை வழங்குகின்றது. ஆகக்குறைந்த பங்களிப்பான 2 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்களை பங்களிப்பு செய்கின்ற அங்கத்துவ நன்கொடையாளர்களை கொண்ட ஆலோசனைக்குழு தமது நிதிகளை உலக வங்கியுடன் ஒன்றாக்குவதுடன் செயலகத்திற்கான கொள்கை நிபந்தனைகள், செயற்பாட்டு நடைமுறைகள் மற்றும் வழிகாட்டல்கள் போன்றவற்றை உருவாக்குகின்றார்கள். இக்குழுவினர் செயலகத்தின் செயற்தி-னையும் மீளாய்வு செய்கின்றனர். உலகம் முழுவதிலுமுள்ள முன்னணி நுண்ணிதி நிறுவனங்களைக்கொண்ட நடைமுறைப்படுத்துனர்களின் கொள்கை ஆலோசனைக்குழுவானது வறியவர்களுக்கு உதவி வழங்குவது தொடர்பான தந்திரோபாயங்களில் ஆலோசனைக்கு-ழுவுக்கும் செயலகத்திற்கும் ஆலோசனை வழங்குகின்றது.

மூலம்: CGAP 1996a.

துறைசார்ந்த கடன் ஒதுக்கீடுகளுக்கான அரசாங்கத்தின் ஆணைகள்

பல நாடுகளில், முறைசார் நிதித்துறை நிறுவனங்கள் தமது கடன் பட்டியலில் குறித்த ஒரு வீதமான கடன்களை அல்லது தமது சொத்துக்களில் குறித்த ஒரு அளவினை முறை சாரா அல்லது சமூகத்தின் வறிய தரப்பினருக்கு அல்லது குறித்த சில பொருளாதார துறைகளுக்கு வழங்க வேண்டுமென ஆணை வழங்குகிறது. இதற்கென வர்த்தக வங்கிகளில் விசேட வழிகள் உருவாக்கப்படுகின்றன அல்லது மறுகழிவு செய்யப்பட்ட கடன் வரிசைகள் வழங்கப்படுகின்றன. வர்த்தக வங்கிகள் பங்குபற்றுவதற்கான ஊக்குவிப்புகள் இன்மையால் அனேகமான பகுதிகளில் துறைசார் ஒதுக்கீடுகள் சிறப்பாக செயற்படுவதில்லை. தமது கடப்பாடுகளை சந்திப்பதிலும் பார்க்க தண்டப்பணத்தினை செலுத்தவே அனேகர் விரும்புகின்றனர். வர்த்தக வங்கிகளிலிருந்து நிதியிடலை பெறுவதன் ஊடாக அரசாங்கத்தின் கடன் ஒதுக்கீடுகளிலிருந்து சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் நன்மையடையக்கூடும் எனினும், துறைசார் ஆணைகள் பொதுவாக

கூடு 1.7 மேற்கு ஆபிரிக்காவில் உயர்வட்டிவீத சட்டங்கள்
மேற்கு ஆபிரிக்க பொருளாதார மற்றும் நாணய சங்கத்தை உருவாக்குகின்ற எட்டு நாடுகளிலும் செயற்படுகின்ற சகல நிதிநிறுவனங்களும் உயர் வட்டிவீத சட்டத்திற்கு உட்பட்டவையாகும். இதன்படி கடன்பெறுனர் ஒருவரிடம் அறவிடப்படும் ஆகக்கூடுதலான வட்டிவீதமானது

இச்சங்கத்தின் மத்திய வங்கியால் வழங்கப்படுகின்ற கழிவு வீதத்தின் இரு மடங்கை விட கூடுதலாக இருக்கக்கூடாது. 1996இல் உயர்வீதமானது 13 வீதத்தை அண்மியதாக காணப்பட்டது.

நுண்ணிதி நிறுவனங்கள், அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள் மற்றும் நன்கொடையாளர்கள் போன்றோர் நிதிசார் பேண்தகுநிலையை அடைவதற்கு போதுமான உயர்வட்டி வீதத்தை நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் அறவிடுவதற்கு தூண்டுதலளிக்கும் வகையிலான விதிவிலக்கொன்றை பெறும் நோக்கில் இம்மத்திய வங்கியை கவரும் நோக்குடன் அதனுடன் இணைந்து சிறப்பாக செயற்பட்டது. அவர்களுடைய முயற்சிகள் வெற்றியளித்ததுடன் மத்திய வங்கியானது தற்போது உயர் வட்டிவீத சட்டங்களை மீளாய்வு செய்யும் செயன்முறையில் ஈடுபட்டுள்ளது. இரண்டு உயர் வட்டிவீதங்கள் கழிவுவீதத்துடன் தொடர்ந்தும் இணைந்திருக்காத வகையில் முன்மொழிவுகள் செய்யப்பட்டுள்ளன: ஒன்று வர்த்தக வங்கிகளுக்கானது (18 வீதம்) மற்றையது நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கானது (27 வீதம்). மேற்கு ஆபிரிக்காவில் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வகிக்கும் முக்கிய பங்கினை விளங்கிக்கொண்டமையை மத்திய வங்கியின் வங்கியின் நெகிழ்வுத்தன்மையானது வெளிப்படுத்துகின்றது.

மூலம்: Contributed by Cecile Fruman, Sustainable Banking with the Poor Project, World Bank.

எப்போதும் சந்தையை திரிபடையச் செய்கின்றன. இத்தகைய ஒதுக்கீடு

செய்யப்பட்ட நிதிகளை பெறுவதற்காக வங்கிகளுடன் பங்குபற்றுகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தமது செயற்பாடுசார் பேண்தகுநிலையை பாதிக்கக்கூடியதாக - உதாரணத்திற்குசந்தை வட்டிவீதத்திலும் குறைவான வட்டிவீதங்கள் - விதிக்கப்படுகின்ற நிபந்தனைகளை அறிந்திருக்க வேண்டும். துறைசார் கடன் ஒதுக்கீடுகளுக்கான ஆணைகள் விதிக்கப்பட்டுள்ள நாடுகளில் செயற்படுகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இத்தகைய ஆணைகள் பற்றி அறிந்திருக்க வேண்டும். குறிப்பாக சந்தையிலுள்ள சாத்தியமான நிதியிடல் மூலங்கள் மற்றும் சாத்தியமான மிகை நிரம்பல் (பொதுவாக கழிவுசெய்யப்பட்ட வீதத்தில்) போன்றவற்றை அறிந்திருக்க வேண்டும். கடன் ஒதுக்கீட்டு ஆணைகளை வழங்குவதிலும் பார்க்க தூண்டுதலான ஒழுங்குபடுத்தல் சூழலை ஏற்படுத்துவதன் மூலமும் நிறுவன இயலுமையை கட்டியெழுப்புவதன் மூலமும் வறியவர்களை நிதிச்சேவைகள் சென்றடைவதனை அதிகரிக்கும் வகையில் தமது கொள்கைகளை உருவாக்குவதற்கு அரசாங்கங்கள் ஊக்குவிக்கப்பட வேண்டும்.

நிதிசார் ஒப்பந்தங்களின் சட்ட அமுலாக்கம்

சில அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளில் சட்ட கட்டமைப்புக்கள் தெளிவற்றதாக உள்ளது அல்லது நிதி ஒப்பந்தங்களை வினைத்திறனான முறையில் அமுல்படுத்துவதை ஆனுமதிப்பதில்லை. பெரும்பான்மையான நுண்நிதி வழங்குனர்கள் தாம் வழங்குகின்ற கடன்களின் தொகைக்கு சமமான பிணைகளை கோருவதில்லை என்பதுடன் வாடிக்கையாளரின்

சொத்துக்களை சட்டபூர்வமாக கையகப்படுத்துவது தொடர்பான தமது ஆற்றலிலும் அக்கறைகொண்டிருப்பதில்லை என்றபோதிலும் பல சந்தர்ப்பங்களில் நிதிசார் கொடுக்கல் வாங்கல்களுடன் தொடர்புடைய சட்டங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் நடத்தைகளில் செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன. நன்றாக வரையறுக்கப்பட்ட சொத்துரிமைகளும் சிறப்பான ஒப்பந்த சட்டங்களும் பரிமாற்றல் மற்றும் உற்பத்தி கொடுக்கல் வாங்கல்களை அடைவதற்கான செலவுகளை குறைக்கின்றன. கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளை குறைத்தலானது ஒட்டுமொத்த நலன்களை அதிகரிப்பதற்கு பயன்படுத்துவதற்கான வளங்களை உருவாக்குகின்றது (யூஎஸ் எயிட் 19950).

சில சட்ட முறைமைகள் கடன் பெற்றவர் அதனை செலுத்த தவறும்போது அவரை கடன் கொடுத்தவர் சிறைத்தண்டனை அல்லது அபராதம் என்றவிதத்தில் சட்டபூர்வமாக தண்டிப்பதற்கு அனுமதிக்கிறது. பொதுவாக சிறைத்தண்டனை என்ற அச்சுறுத்தல் அல்லது பொலிசாருடன் சென்று சந்தித்தல் போன்றன கடனை செலுத்த தவற எண்ணுகின்ற கடன்பெறுனரை தடுப்பதற்கான வினைத்திறனான நடவடிக்கைகளாகும். வாடிக்கையாளர்கள் தமது ஒப்பந்தத்தை பின்பற்றாத போது கிடைக்கக்கூடியதாகவுள்ள பல்வேறு சட்ட நடவடிக்கைகளை தீர்மானித்தலும் மற்றும் நிதி ஒப்பந்தங்களை அமுல்படுத்துவதில் நீதிமன்றங்களின் திறனும் பயனுறுதித்தன்மையும் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு பயனுடையதாக இருக்கும்.

நுண்நிதி வழங்குகையில்
பயனுறுதித்தன்மையான சட்ட சூழல்
வழங்கக்கூடிய உதவிக்கான சிறந்த
உதாரணத்தினை அலெக்சாந்திரிய
வியாபாரச்சங்கம் வழங்குகின்றது (கூடு 1.8).

கூடு	1.8	அலெக்சாந்திரிய
வியாபாரச்சங்கம்: சட்ட நடவடிக்கைகள்		
எகிப்திலுள்ள		அலெக்சாந்திரிய
வியாபாரச்சங்கம்	1983இல்	செயற்பாடுகளை
ஆரம்பித்தது.	தனிப்பட்ட	வியாபார
உரிமையாளர்களுக்கு		300-15,000
அமெரிக்க டொலர்கள்	வரையான	கடன்களை
வழங்குகின்றது.	கடனை	பெற்றவுடன்
ஒவ்வொரு	தவணப்பணத்திற்குமான	
பிந்திகதியிட-	ப்பட்ட	காசோலைகளில்
கடன்பெற்றவர்	கையொப்பமிடுகிறார்.	இந்த
காசோலைகள்	சட்ட	முறைமையினால்
அங்கீகரிக்கப்படுகின்ற		வகையில்
கவனமாக	தயாரிக்கப்பட்ட	வார்த்தைப்
பிரயோகங்களைக்கொண்ட	உறுதிப்பத்	
திரங்க	ளாகும்.	ஒவ்வொரு
தவணப்பணத்திற்குமான	ஒப்பமிடப்பட்ட	
காசோலைகளுக்கு	மேலதிகமாக	முழுக்
கடன்	தொகைக்குமான	கையொப்ப-
மிடப்பட்ட	காசோலை	ஒன்றும்
பெறப்படுகின்றது.		வாடிக்கையாளர்
கடனைச்	செலுத்த	தவறுகின்றபோது
அலெக்சாந்திரிய		வியாபாரச்சங்கம்
வாடிக்கையாளரை	நீதிமன்றுக்கு	கொண்டு
சென்று	கடனின்	முதிர்ச்சிக்காலத்திற்கு
முன்பே	முழுக்கடன்	தொகையையும்
அறவிடுகின்றது.		
எகிப்தில்	காசோலை	ஒன்றை
செய்வது	சட்டத்திற்கு	எதிரானது

என்பதுடன் இதற்கான தண்டனை மூன்று
மாதம் தொடக்கம் மூன்று ஆண்டுகள்
வரையான சிறைத்தண்டனையாகும்.
வாடிக்கையாளரொருவர் தவணைக்
கட்டணமொன்றை செலுத்த வேண்டிய மாத
முடிவில் கட்டணத்தை செலுத்தவில்லை-
யெனில், சங்கத்தினுடைய சட்டத்தரணிகள்
நீதிமன்றத்தில் வழக்கை பதிவுசெய்வர்.
கட்டணத்தை செலுத்தாமை- க்கான
சட்டப்படியான அபராதங்கள் குறிப்பிடப்ப-
ட்டுள்ள கடிதமொன்று நீதிமன்றத்தினால்
கடனைப்பெற்றவருக்கு வழங்கப்படும்.
கட்டணமானது உடனடியாக செலுத்தப்படா-
தவிடத்து சட்டத்தரணி பின்வரும் இரண்டு
வழிகளிலொன்றை பின்பற்றுவார்:
பொலிசாருக்கு குறிப்பொ- ன்றை அனுப்பி
அவர்களை கடன்பெற்றவரிடம் அனுப்புவார்
அல்லது - கடன்பெற்றவர் பொலிசாருக்கு
இலஞ்சம் பெறக்கூடுமென்று சட்டத்தரணி
கருதினால் - கடன்பெற்றவரை இரண்டு
வாரங்களினுள் நீதிமன்ற காவலில்
வைப்பதற்கு நீதிமன்ற உதவியை
நாடலாம். சட்டத்தரணி நீதிமன்ற
அமர்வுகளில் பங்குபற்றுவார் என்பதுடன்
இச்செயன்முறை நீதிபதிக்கும்
கடனைப்பெற்றவருக்கும் இடையிலான
பேரம் பேசுதலாக மாறும். சங்க
வாடிக்கையாளர்களுக்கு சட்டரீதியான
கைதானது சிறைக்குச்செல்ல
வழிவகுக்கும். நிறுவனம் செயற்பாட்டினை
ஆரம்பித்ததிலிருந்து இதுவரை 30 பேர்
சிறையிலிடப்பட்டுள்ளதாக அலெக்சாந்திரிய
வியாபாரச்சங்கத்தின் சட்ட பணிப்பாளர்
கூறுகின்றார்.
மூலம்: Dichter 1997.

நிதித்துறை

ஒழுங்குபடுத்தலும்

மேற்பார்வையும்

நுண்ணிதியில் தற்போதுள்ள மிக முக்கியமான பிரச்சனைகளிலொன்று நுண்ணிதிநிறுவனங்களின் ஒழுங்குபடுத்தலும் மேற்பார்வையும் ஆகும். ஏற்கனவே குறிப்பிட்டபடி நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு நிதிச்சேவைகளை வழங்குகின்ற அனேகமான முறைசாரா மற்றும் அரைவாசி முறைசார் நிறுவனங்கள் வங்கிகள் மற்றும் ஏனைய முறைசார் நிதி நிறுவனங்களுக்கு பிரயோகிக்கப்படும் அரசாங்கத்தின் ஒழுங்குவிதிகளுக்கு உட்படுவதில்லை. பல வங்கிசாரா நுண்ணிதிநிறுவனங்கள், குறிப்பாக அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள், விசேடமாக வைப்புத்திரட்டல் போன்றதான விடயங்களில் தற்போதுள்ள ஒழுங்குவிதிகளின் விளிம்பிலேயே செயற்படுகின்றன. சில சந்தர்ப்பங்களில், அரசியல் காரணங்கள் அல்லது நேரம் மற்றும் வளம் என்பன இன்மையால் தலையிடப்படாமை போன்ற காரணங்களால் அதிகாரிகள் இது தொடர்பில் அறிந்துள்ள நிலமையிலும் இவை மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. வேறு சில சந்தர்ப்பங்களில் இத்தகைய வங்கிசாரா நுண்ணிதிநிறுவனங்கள் வைப்புக்களை வேறுபெயர்கள் கொண்டு அழைப்பதன்மூலம் இது தொடர்பான பிரச்சனைகளை தவிர்த்து தொடர்ந்தும் வைப்புத்திரட்டலில் ஈடுபட்டு வருகின்றன. குறிப்பிட்ட ஒரு நாட்டில் நுண்ணிதியுடன் சம்பந்தப்பட்டுள்ள அனைத்து தரப்பினரும் இத்தகைய சட்டரீதியான குழப்பங்களைக்கொண்ட செயற்பாடுகளின் சக்திகளை விளங்கிக்கொள்ளவேண்டியிருக்கின்றது. ஒரு

பிரதான ஆபத்து என்னவெனில், அதிக வங்கி மற்றும் வங்கிசாரா நுண்ணிதிநிறுவனங்கள் செயற்படத் தொடங்கும்போது ஒழுங்குவிதிகளை இயற்றுவதற்கு அனுமதியளிக்கப்பட்டவர்கள் மிக இறுக்கமான சட்டங்களை இயற்றுவதற்கு நிர்ப்பந்திக்கப்படுவார்கள். இது ஏற்கனவே நுண்ணிதியில் ஈடுபட்டுள்ள எஞ்சியவர்களை பாதகமான விதத்தில் பாதிக்கக்கூடும்.

பின்வரும் கலந்தாய்வானது நுண்ணிதி நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்தல் மற்றும் மேற்பார்வை செய்யும்போது கருத்தில் கொள்ளவேண்டிய விடயங்களை மையப்படுத்துகின்றது. நுண்ணிதி துறையை ஒழுங்குபடுத்த எண்ணுகின்ற அரசாங்கங்களுக்கு இவை பயனுடையதாக இருக்கும். மேலும் ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனமானது ஒழுங்குபடுத்தப்படுமானால் அது எவ்வாறு பாதிக்கப்படக்கூடும் என்பதை விளங்கிக்கொள்ள நுண்ணிதி நடைமுறைப்படுத்துனர்களுக்கும் நன்கொடையாளர்களுக்கும் கூட பயனுடையதாக இருக்கமுடியும். மேலும் நுண்ணிதி நடைமுறைப்படுத்துனர்களும் நன்கொடையாளர்களும் தொடர்புடைய பிரச்சனைகளை அறிந்திருப்பார்களாயின் துறையினது ஒழுங்குபடுத்தல் தொடர்பான அரசாங்கத்தின் தீர்மானங்களில் அவர்கள் செல்வாக்கு செலுத்தமுடிவதுடன் சுய-ஒழுங்குபடுத்தல் முறைமைகளையும் அவர்கள் முன்மொழியக்கூடியதாகவும் இருக்கும்.

நிதிசார் ஒழுங்குபடுத்தல் என்பது நிதி நிறுவனங்களுக்குப் பிரயோகிக்கப்படுகின்ற

தத்துவங்கள், விதிகள், நியமங்கள் மற்றும் பின்பற்றல் நடைமுறைகள் என்பவற்றின் தொகுதியாகும். நிதிசார் மேற்பார்வை என்பது நிறுவனங்கள் நிதிசார் ஒழுங்குவிதிகளை பின்பற்றுவதனை பரிசோதிப்பதும் கண்காணிப்பதுமாகும்.

முன்னெச்சரிக்கை ஒழுங்குபடுத்தலும் மேற்பார்வையும் பின்வருவனவற்றுக்காக வடிவமைக்கப்படுகின்றன (சாவேஸ் மற்றும் கொண்சாலெஸ்-வெகா 1995):

- வங்கியியல் நெருக்கடியினை தவிர்த்தலும் கொடுப்பனவு முறைமையின் உண்மைத்தன்மையை பேணுதலும்
- வைப்பாளர்களை பாதுகாத்தல்
- நிதித்துறையின் போட்டித்தன்மையையும் வினைத்திறனையும் ஊக்குவித்தல்.

நிதி இடைநிலைமைக்கு உகந்த சூழலை ஏற்படுத்துவதற்கு, நிதி ஒழுங்குபடுத்தலானது நிதிச்சந்தைகளை திரிவுபடுத்துவதுடன் நிதி நிறுவனங்களின் வினைத்திறனை குறைக்கின்றதுமான நிதிசார் அழுத்தங்களை ஏற்படுத்தாது என்பதனை அரசாங்கங்களும் கொள்கை வகுப்பாளர்களும் உறுதிசெய்ய வேண்டும். நிதிசார் அழுத்தங்களுக்கான உதாரணங்களாக உயர்மட்ட வட்டிவீதங்களை விதித்தல், மானியமளிக்கப்பட்ட கடன்கள் மற்றும் நுண்நிதி துறையில் முதலிடுவதை தடுக்கின்ற வரிக்கட்டமைப்புகள் போன்றனவாகும். மேற்பார்வை கட்டமைப்புகள் ஒழுங்குபடுத்துவதற்கான நியமங்களை அமுல்படுத்துவதற்கு

தேவையான அதிகாரத்தையும் இயலுமையையும் கொண்டிருப்பதனையும் அரசாங்கங்கள் உறுதிப்படுத்த வேண்டும் (சாவேஸ் மற்றும் கொண்சாலெஸ்-வெகா 1994).

வெற்றிகரமான கதைகளுக்கும் அப்பால், தற்போது உலகில் சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களில் 5 வீதத்தினருக்கும் குறைவானோரையே நுண்நிதி நிறுவனங்கள் சென்றடைந்துள்ளன. இச்சந்தைக்கு சேவை புரிய நன்கொடையாளர் மற்றும் அரசாங்கங்களால் வழங்கப்படக்கூடியதற்கும் அப்பால் நிதி தேவைப்படுகின்றது. இதனால் வைப்புக்கள் உள்ளடங்கலாக வர்த்தக மூலங்களிலிருந்தும் நிதிகளை பெறுவதன்மூலம் தமது சேவைப்பரப்பெல்லையை விஸ்தரிக்க பல நுண்நிதிநிறுவனங்கள் விரும்புகின்றன.

அனேகமான நுண்நிதிநிறுவனங்கள் நிறுவனக்கட்டமைப்பில் வர்த்தக வங்கிகளிலிருந்து கணிசமான அளவுக்கு வேறுபடுகின்றன. மேலும் நுண்கடன்பட்டியலொன்றினை முகாமை செய்வதானது பல வழிகளில் மரபுசார்ந்த வங்கிக்கடன்பட்டியலொன்றினை முகாமை செய்வதிலிருந்தும் வேறுபடுகின்றது. பொருத்தமான ஒழுங்குபடுத்தல் மற்றும் மேற்பார்வை ஆளுகைகள் விருத்திசெய்யப்படாவிட்டால் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் மற்றும் நுண்கடன்பட்டியல்கள் என்பவை வர்த்தக மூலங்கள் மூலம் பாதுகாப்பாக நிதியிடப்படமுடியாது.

ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட நல்ல நடைமுறைகளை பின்பற்றல் மற்றும் போதுமான கணக்குப்பதிவு மற்றும் அறிக்கையிடல் போன்றவற்றை உறுதிசெய்கின்ற நுழைவுவிதிகளை பின்பற்றுவதன்மூலம் வைப்புக்களை திரட்டாத நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கூட நன்மையடைய முடியும்.

எப்போது நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒழுங்குபடுத்தலுக்கு உட்படுத்தப்பட வேண்டும்?

எப்போது பொது மக்களிடமிருந்து வைப்புக்களை திரட்டுகின்றார்களோ அப்போதிருந்தே நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒழுங்குபடுத்தப்பட வேண்டும். தனிப்பட்ட வைப்பாளர்கள் நுண்நிதி நிறுவனமொன்றின் நிதிசார் ஆரோக்கிய நிலையை கண்காணிப்பதற்கு எதிர்பார்க்கப்பட முடியாது என்பதுடன் இதனைச் செய்வதற்கு அவர்களில் தங்கியிருக்கவும் முடியாது. சிறந்த நடைமுறை நியமங்கள் தெளிவாக தேவையாக உள்ளபோதும், நடைமுறைப்படுத்துகின்ற நிறுவனங்கள் இல்லாதபோது அல்லது நடைமுறைப்படுத்துகின்ற நிறுவனங்கள் வினைத்திறனாக செயலாற்றாத போதும் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒழுங்குபடுத்தப்பட வேண்டும். இறுதியாக குறிப்பிட்ட காரணமானது பொதுவாக நன்கொடையாளர் நிதிச்சேவைகளுக்கான தற்போதைய கேள்வியை கருத்திலெடுக்காது செயற்திட்டங்களை “தள்ளுகின்ற” போதும் கடன்களை இலக்காக கொண்டுள்ள போதும் ஏற்படுகின்றது.

நுண்நிதி நிறுவனங்களின் தோல்வியின் விளைவுகளானது அதனது உரிமையாளர்களினதும் கடன்கொடுத்தோரினதும் சக்திக்கு அப்பால் செல்லக்கூடிய அளவுக்கு அந்த நுண்நிதி நிறுவனங்களின் அளவு வளர்ச்சியடையும் போது அது ஒழுங்குபடுத்தப்படவேண்டும். வளர்ச்சியடைந்துவரும் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒழுங்குபடுத்தப்பட வேண்டியதன் முக்கியத்துவத்திற்கு கொலம்பியாவில் உள்ள பினான்சோல் நல்லதோர் உதாரணமாகும் (கூடு 1.9).

பினான்சோல் சம்பவமானது அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களிலிருந்து உருவாக்கப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனத்தின் ஒழுங்குபடுத்தல் சம்பந்தமான முக்கிய படிப்பினைகளை வெளிப்படுத்துகிறது.

“ஒரு அரசசார்பற்ற நிறுவனம் வியாபாரத்துறையில் நியாயமாக எதிர்பார்க்கப்படக்கூடிய பொருளாதார செயற்பாட்டு நியமங்கள் அல்லது நிதிசார் முன்னெச்சரிக்கைக்கு தன்னியல்பாகவே கட்டுப்படுவதில்லை. இந்த விடயம் மிகவும் உயர்வாக உள்ள நிலையில் பிரதான அரசசார்பற்ற நிறுவனம் தனது ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட துணைநிறுவனமான நுண்நிதி நிறுவனம் நிதித்துறைக்குப் பொருத்தமான நியமங்களை கொண்டுள்ளதனை உறுதிசெய்யவேண்டும். பினான்சோலின் அனுபவத்தின்படி, தனித்தனியாக செயற்படாதவிடத்து அரசசார்பற்ற நிறுவனமொன்று நுண்நிதிநிறுவனமொன்றின் உரிமையாளராக இருக்கக்கூடாது என்பது புலனாகின்றது. இந்த உறவு வெளிப்படையானதாக இருக்கவேண்டுமென்பதுடன் எந்தவிதமான

நிதிசார் பரிமாற்றமும் முறையான மாற்றல் விலையிடலையும் கொண்டிருக்க வேண்டும். மேலும், அரசசார்பற்ற நிறுவனம் நுண்ணிதி நிறுவனம் ஒன்றின் பணிப்பாளர்சபை மற்றும் முகாமைத்துவத்தினை முழுமையாக கட்டுப்படுத்தவும்கூடாது. அரசசார்பற்ற நிறுவனம் ஒன்று ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நிதி நிறுவனம் ஒன்றின் பெருமபான்மையான உரிமையாளராக இருக்கும்போது அதனது நிதிசார் ஆரோக்கியத்தினை ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் கண்காணிப்பதற்கு பொருத்தமாக இருக்கும். மேலும், சில சந்தர்ப்பங்களில் திரட்டிய நிதிசார் அறிக்கையிடலை சமர்ப்பிக்குமாறும் கோருவதற்கு பொருத்தமாக இருக்கும், அப்போதுதான் நிதி நிறுவனத்தின் நிதி ஆரோக்கியத்தின் சரியான மதிப்பீடானது தீர்மானிக்கப்படமுடியும்.” (பாரென்பாக் மற்றும் சேர்ச்சில் 1997, 47)

மேலும் பினான்சோலின் அனுபவமானது உயர்வட்டிவீத சட்டங்கள் மற்றும் சொத்து வளர்ச்சி மட்டுப்படுத்தல்கள் போன்ற ஒழுங்குபடுத்தல் வரையறைகள் எவ்வாறு

பாரியளவில் நுண்ணிதிநிறுவனத்தின் வெற்றியை பாதிக்கின்றன என்பதையும் காட்டுகின்றது. மேலும் ஆபத்திலுள்ள விடயத்தில் முதலீட்டை மேற்கொண்டவர்கள் தமது முதலீட்டை கண்காணிக்கக் கூடியவர்களாக இருக்கின்றமையும் நெருக்கடி ஏற்படும்போது உதவக்கூடியவர்களாக இருக்கின்றமையும் கூட வெளிப்படுத்தப்படுகின்றது. இறுதியாக, மேற்பார்வைத்தன்மைப் பரப்பில் உள்ள நெகிழ்வுத்தன்மையின் முக்கியத்துவத்தினையும் இது எடுத்துக்காட்டுகின்றது.

“ஒழுங்குபடுத்தல் என்பது உத்தரவாதப்படுத்தப்படுகின்றபோது, அது கவனமாக வடிவமைக்கப்பட்ட முன்னெச்சரிக்கை வழிகாட்டல்களை வேண்டுகிறது. இது சிறிய சேமிப்பாளர்களின் நலன்களை பாதுகாப்பதுடன் ஒட்டுமொத்த நிதித்துறையின் உண்மைத்தன்மைக்கும் ஆதரவளிப்பதன்மூலம் நுண்ணிதித்துறையின் வளர்ச்சியை மேலும் அதிகரிக்கும்.” (பாரென்பாக் மற்றும் சேர்ச்சில் 1997, 1)

கூடு 1.9 நுண்ணிதி நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்தல்: பினான்சோலின் அனுபவம்

பினான்சோல் என்பது கொலம்பியாவின் முறைசாரா துறையில் உள்ள நுண்தொழில்முயற்சியாளர்களுக்கு சேவைவழங்குவென கோர்ப்போசோல் என்ற அரசசார்பற்ற நிறுவனத்திலிருந்து எழுந்த ஒரு நிறுவனமாகும். 1992 இல் தனது அபரிமிதமான வளர்ச்சிக்கு நிதியிடுவதற்கு நன்கொடையாளர்களால் நன்கொடைகளாகவும் உத்தரவாத நிதிகளாகவும் வழங்கப்படக்கூடியதாக இருந்தவற்றை விட மேலதிக மூலதனம் தேவைப்படுகிறது என்பதை கோர்ப்போசோல் தீர்மானித்தது. கடன்களை ஒதுக்குவதற்காக ஏற்கனவே இயங்கிக்கொண்டிருந்த நிதிக்கம்பனி ஒன்றின் அனுமதிப்பத்திரத்தினை வாங்குவதன்மூலம் பினான்சோலை உருவாக்க முடிவுசெய்தது. எவ்வாறெனினும்

அனுமதிப்பத்திரமானது பினான்சோல் பொதுமக்களிடமிருந்து பொது வைப்புக்களை ஏற்றுக்கொள்வதற்கு அனுமதிக்கவில்லை. கோர்ப்போசோலுடன் இணைந்திருந்த கடன் அலுவலர்கள் பயிற்சி உள்ளடங்கலான ஏனைய செயற்பாடுகளையும் கூட நிறைவேற்றினர்.

பினான்சோல் இயல்பிலேயே நிரூபிக்கப்பட்ட கடன் முறைமையுடனும் தொடர்ச்சியான இலாபத்தன்மையுடனும் இருந்த சிறப்பான கடன்பட்டியலினை கொண்டிருந்தது. இருந்தாலும் பல காரணிகள் அதனது நிதி நிலைமையை மோசமான நிலைக்கு இட்டுச்சென்றது.

- *உயர்வட்டிச்சட்டம்:* உயர்வட்டிச்சட்டத்தினை பின்பற்றும் அதேநேரம் தனது முழுமையான செயற்பாட்டுச்செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கு ஒவ்வொரு கடன்வழங்கலுடனும் பினான்சோல் பயிற்சிக்கட்டணமொன்றினை அறவிட்டது. இது கோர்ப்போசோல் கடன்களை வழங்குவதற்கான ஊக்குவிப்பாக அமைந்ததே ஒழிய கடன்களை அறவிடுவதற்கு தேவையானதாக இருக்கவில்லை.
- *பரிசோதிக்கப்படாத புதிய பொருட்களின் விரைவான விஸ்தரிப்பு.* பல்வகைப்படுத்தலை முகாமை செய்வதற்கான இயலுமையுடன் தொடர்புபடாத வகையில் இது நிகழ்ந்தது.
- *அடிப்படை வங்கியியல் தத்துவங்களிலிருந்து விலகியமை.* கோர்ப்போசோல் குறுகிய காலத்திற்கு பணத்தை வாங்கி நீண்ட காலத்திற்கு கடனை வழங்கியது. அத்துடன் அது தனது பாரிய அளவான செயற்படாத கடன்பட்டியலினையும் மீளநிதியளிப்பு செய்திருந்தது.
- *வங்கியியல் ஒழுங்குவிதிகளுக்கான முகாமையின் பதிலளிப்பு.* கொலம்பிய ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நிதி நிறுவனங்களின் சொத்து வளர்ச்சியினை மாதமொன்றுக்கு 2.2 வீதமாக இருக்கவேண்டுமென வரையறுத்திருந்தனர். ஆரச சார்பற்ற நிறுவனமான கோர்ப்போசோல் இதனால் பாதிக்கப்படவில்லை. அதனால் அது இணைந்த கடன்பட்டியலினை விரைவான அளவில் அதிகரிப்பதை அனுமதிப்பதற்காக கடன்களின் ஒரு பகுதியினை அது நிறுத்தி வைத்தது.
- *வெளிப்படையானதன்மை.* புதிய நிதி நிறுவனத்திற்கும் தாய் நிறுவனமான அரசசார்பற்ற நிறுவனத்திற்கும் இடையில் செயற்பாட்டு ரீதியான, நிதிரீதியான மற்றும் கலாச்சார நீதியான வேறுபடுத்தல்கள் இன்மையானது நோக்கங்களின் குழப்பத்திற்கும், சுதந்திரமான தன்மை இன்மைக்கும், பற்றாக்குறையான முகாமைத்துவத்திற்கும், செயற்பாடுகள் மற்றும் கடன்பட்டியலின் செயற்திறனையும் மதிப்பிடுவதற்கு தேவையான நிதித்தகவல்களின் பற்றாக்குறைக்கும் இட்டுச்சென்றது.

பினான்சோலின் வளர்ச்சி வீதத்தாலும் மோசமடையும் கடன்களின் தரத்தாலும் உசாரான வங்கி மேற்பார்வை அதிகாரமானது தனது மேற்பார்வைகளை அதிகரித்தது. 1995 டிசம்பரில் மேற்பார்வை அதிகாரமானது சகல செயற்பாட்டு இறுக்கங்களையும் தளர்த்துமாறு பினான்சோல் மற்றும் கோர்ப்போசோலை கோரியது. ஏனெனில் பினான்சோல் ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டதுடன் தனது கடன்பட்டியல் மீது ஏற்பாடுகளை மேற்கொள்ளுமாறு அது கட்டாயப்படுத்தப்பட்டது. 1996இல் பினான்சோல் 6 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்களுக்கு மேற்பட்ட தொகையினை ஏற்பாடாக ஒதுக்கியது, இது அதனது இலாபத்தன்மையை பாரியளவில் பாதித்தது. பினான்சோலின் தேறிய பெறுமதியை அந்தளவுக்குக் குறைத்த அத்தகைய இழப்புக்களானது, அதனது ஆரம்ப தேறிய பெறுமதியில் 50 வீதத்திற்கு மேற்பட்ட தொகையை ஒரு ஒழுங்குபடுத்தப்படும் நிதி நிறுவனமானது தரப்பட்ட நிதி வருடமொன்றில் இழக்கக்கூடாது என்ற மேற்பார்வை விதியை பினான்சோல் மீறச்செய்தது. 1996 மே மாதத்தில் பினான்சோலின் உரிமை மூலதன நிலமையானது இந்த எல்லைக்கும் கீழே வீழ்ச்சியடைந்தது. இது மேற்பார்வை அதிகாரமானது தலையிடும் நிலமையினை ஏற்படுத்தியது.

தலையீட்டின் விளைவுகள் கணிசமானவையாக இருந்தன. தீர்வு காண்பதற்குப்பதிலாக பினான்சோலின் நெருக்கடியானது அதிகரிக்கின்றது என்ற தகவலை அது சந்தைக்கு தெரிவித்திருக்கும். சந்தையின் நம்பிக்கையிழப்பை ஏற்படுத்தியதன்மூலம் பினான்சோலின் உடைவுக்கு இது வழிவகுத்து மட்டுமல்லாமல் பினான்சோல் 30 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்களுக்கு மேற்பட்ட தொகைக்கு பத்திரங்களை வழங்கியிருந்தமையால் பரந்தளவில் கொலம்பிய நிதிச்சந்தையையும் பாதித்தது. எனவே இந்த நெருக்கடியை தவிர்ப்பது அனைத்து தரப்பினரதும் முக்கிய அக்கறையாக இருந்ததுடன் மீள்மூலதனமாக்கல் திட்டத்தினை அமுல்படுத்துவதற்காக தீவிரமான முயற்சிகளும் மேற்கொள்ளப்பட்டன.

1996 டிசம்பரில் பினான்சோல் வெற்றிகரமாக மீள்மூலதனம் செய்யப்பட்டதுடன் அரசாங்கப்பற்ற நிறுவனமான கோர்ப்போசோலும் கலைக்கப்பட்டது.

மூலம்: Churchill; 1997.

நுண்நிதி	நிறுவனங்களின்	நிறுவனங்களின்	ஆபத்துத்தன்மைகள்
ஆபத்துக்காரணிகள்		வாத்தக	வங்கிகளின்
நுண்நிதி	நிறுவனங்களும்	ஆபத்துத்தன்மைகளிலிருந்து	வேறுபடுகின்றன.
வர்த்தகவங்கிகளும்	முதிர்ச்சி,	நுண்நிதி நிறுவனங்களின்	வாடிக்கையாளர்
காலக்கட்டமைப்பு	மற்றும் நாணயங்கள்	தளம் (குறைந்த வருமானம்,	சொத்துக்களற்ற
போன்றவற்றின்	பிழையான	வாடிக்கையாளர் சிறியளவான	கடன்களை
பொருத்தப்பாடுகளால்	நிகழ்கின்ற	வேண்டுகின்றனர்),	கடன்வழங்கல்
திரவத்தன்மை	பிரச்சனைகளால்	முறைமைகள் (சிறிய,	நடத்தை அல்லது
பாதிக்கப்படுபவையாக	உள்ளன. நுண்நிதி	குழு	உத்தரவாதத்தின் அடிப்படையில்

குறுகிய காலத்திற்கான பாதுகாப்பற்ற கடன்கள்) மற்றும் உரிமை கட்டமைப்பு (வர்த்தக முதலீட்டாளர்கள் / உரிமையாளர்களால் அல்லாது நன்கொடையாளர்களால் மூலதனமிடப்பட்டது) என்பவற்றின் காரணமாக பிரதானமாக இவை ஏற்படுகின்றன. நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கேயுரித்தான ஆபத்துக்கள் தொடர்பானவிரிவான விளக்கத்திற்கு இந்த அத்தியாயத்தின் இணைப்பை பார்க்கவும். நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வேறுபட்ட ஆபத்து அளவினை கொண்டிருப்பதால், வர்த்தக வங்கிகளுக்கென வடிவமைக்கப்பட்ட ஒழுங்குவிதிகள் பொதுவாக நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு பொருத்தமற்றவையாக உள்ளன. வேறுபட்ட ஆபத்துகளையும் நாட்டினுடைய சட்ட மற்றும் நிறுவன கட்டமைப்புக்களை விளங்கிக்கொண்டதன் அடிப்படையில் நுண்நிதி நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்துவதற்கான பொருத்தமான அணுகுமுறை அமைதல் வேண்டும்.

நுண்நிதி நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்தும் வழிகள்

ஒழுங்குபடுத்தல் அணுகுமுறைகளானவை துறையே தனக்கான சொந்த மேற்பார்வை மற்றும் ஆளுகை கட்டமைப்புகளை (கடன் கூட்டுறவுகள் போன்ற) வடிவமைக்கின்ற சுயமான ஒழுங்குபடுத்தல்களிலிருந்து முழுமையான ஒழுங்குபடுத்தல்கள் (ஏற்கனவே உள்ள சட்டங்களின் கீழ் அல்லது நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான

விசேட சட்டங்களை உருவாக்குவதன் ஊடாக) வரை பரந்து காணப்படுகின்றன. நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான இன்னொரு மாற்றுவழி மேற்பார்வை தொழிற்பாடுகளை மேற்கொள்வதற்கென மூன்றாம் தரப்பினரை ஒப்பந்தம் செய்துகொள்வதன் மூலம் ஒழுங்குபடுத்தல் அதிகாரசபைகளால் ஒழுங்குபடுத்தப்படுவதாகும்.

நிறுவன வகைகள், செயற்பாடுகளின் அளவு மற்றும் தொழில்சார்தன்மையின் மட்டம் போன்றவற்றின் அடிப்படையில் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பாரியளவில் பரந்துபட்டுள்ளதாக இருக்கின்ற சிக்கலான தன்மை காரணமாக நுண்நிதிக்கென பொருத்தமான ஒழுங்குபடுத்தல் அணுகுமுறைகளை கவனத்தில் எடுப்பது என்பது ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் எதிர்கொள்ளும் பிரதான சவாலாக உள்ளது. ஒரு நாட்டிலுள்ள ஒழுங்குபடுத்தல் அணுகுமுறைகள் வினைத்திறனுடையாக இருப்பதற்கு, அது ஒட்டுமொத்த நிதித்துறை கட்டமைப்புடன் இணைந்ததாக இருக்கவேண்டுமென்பதுடன் நிறுவன வகைகளின் பல்வகைத்தன்மையையும் கவனத்தில் எடுக்க வேண்டும். நுண்நிதி நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்தும்போது நெகிழ்வுத்தன்மை முக்கியமானதாகும், ஏனெனில் ஒரு நாடு நுண்நிதி சேவைகளை உண்மையாகவே வழங்கத்தொடங்கும் போது அனேக நுட்பங்கள் மற்றும் நடைமுறைகள் மேலும் பரிசோதனைக்கு உட்படுத்தப்படவேண்டியவையாக இருப்பதாலாகும் (கூடு 1.10 இணை பார்க்கவும்).

நுண்ணிதி நிறுவனங்களை
ஒழுங்குபடுத்தும்போது கவனத்தில்
கொள்ளப்படவேண்டியவை
 நெகிழ்வாகவும் புத்தாக்கம் உடையதாகவும்
 இருக்கும் அதேநேரம் நுண்ணிதி
 நிறுவனங்களுக்கான ஆகக்குறைந்த
 நியமங்களை உருவாக்குவது
 ஒழுங்குபடுத்துனர்களுக்கு மிகவும்
 முக்கியமானதாக உள்ளது. நுண்ணிதி
 நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்தல் மற்றும்
 மேற்பார்வையின்போது குறைந்த பட்சம்
 பின்வரும் ஐந்து விடயங்கள் கவனத்தில்
 கொள்ளப்பட வேண்டும் (CGAP இலிருந்து
 எடுக்கப்பட்டது 1996b):

- ஆகக்குறைந்த மூலதன தேவைப்பாடுகள்
- மூலதன போதுமான தன்மை
- திரவத்தன்மை தேவைப்பாடுகள்
- சொத்துக்களின் தரம்
- கடன்பட்டியலின் பல்வகைத்தன்மை.

ஆகக்குறைந்த மூலதன தேவைப்பாடுகள்.
 நிதித்துறையினுள் நுழைகின்ற சகல
 நிறுவனங்களுக்கும் இவை
 நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. தம்மை முறைசார்
 நிறுவனங்களாக ஆக்கிக்கொள்ள
 விரும்புகின்ற நிதி நிறுவனங்கள் தமது
 செயற்பாடுகளுக்கு ஆதரவளிப்பதற்கு
 ஆகக்குறைந்த மூலதனத்தொகையினைக்
 கொண்டிருக்க வேண்டும் (சொத்துக்களின்
 சதவீதமாக அல்லாது நாணயத்தொகையில்
 குறிப்பிடப்படுகின்றது). ஒரு நிறுவனம்
 கொண்டுள்ள உரிமைக்குரிய தொகையின்
 அளவினை “மூலதனம்” என்பது
 குறிக்கின்றது. (இது சில ஒழுங்குபடுத்தல்

சபையின் விசேட விதிகளைப்பொறுத்து சில
 முக்கியத்துவம் குறைந்த கடன்களையும்கூட
 உள்ளடக்கலாம்.) மூலதன
 பங்களிப்புக்களுக்காக நுண்ணிதி
 நிறுவனங்கள் நன்கொடையாளர் நிதிகளில்
 பிரதானமாக தங்கியிருப்பதால், நுண்ணிதி
 நிறுவனங்களின் முறைசார் மயமாக்கலை
 மட்டுப்படுத்துகின்ற இத்தகைய விதிகளை
 பூர்த்திசெய்வதற்கு போதுமான
 மூலதனத்தினை கொண்டிராதிருக்கக்கூடும்.
 போட்டியையும் குறைந்த ஆபத்து
 நடத்தையினையும் ஊக்குவிப்பதனை
 நோக்காகக்கொண்டு ஆகக்குறைந்த மூலதன
 நியமங்களை நிர்ணயிக்கப்படுவதற்கு
 ஒழுங்குபடுத்துனர்கள்
 ஊக்குவிக்கப்படுகின்றனர். இதன்போது,
 நுண்ணிதி நிறுவன உரிமையாளர்கள் இலாப
 உச்சப்படுத்தல் நோக்கங்களுக்கு மேலாக
 சமூக நோக்கங்களையும்
 கவனத்திலெடுக்கக்கூடும் என்பதனையும்
 நியம வர்த்தக வங்கியியல நிறுவனங்களில்
 உள்ளதைப்போல ஆகக்குறைந்த மூலதன
 தேவைப்பாடுகள் சிறந்த ஆளுகைக்கான
 வலுவான தூண்டுதலாக இருக்காது
 போகலாம் என்பதனையும் கவனத்தில்
 எடுப்பதும் முக்கியமானதாகும்.

மூலதன போதுமானதன்மை. இது கருதுவது
 என்னவெனில் அதனது ஆபத்தினை
 ஈடுசெய்வதற்கு ஒரு நிறுவனத்தில்
 கிடைக்கக்கூடியதாகவுள்ள மூலதனத்தின்
 அளவாகும். மரபுசார் மூலதன
 போதுமானதன்மை எண்ணக்கருக்கள் எவை
 உரிமை மூலதனத்தினையும் கடனையும்
 உருவாக்குகின்றன என்ற அடிப்படையில்
 தெளிவாக ஊகித்துக்கொள்கின்றன.

வங்கி அல்லா நுண்நிதி நிறுவனங்களில் பின்வரும் வினாக்களைக்கேட்பதன்மூலம் உரிமை மூலதனத்தினையும் கடனையும் வேறுபடுத்திக்கொள்வது அவசியமானதாகும்: நன்கொடையாக அளிக்கப்பட்ட நிதிகள் உரிமை மூலதனத்தினை உருவாக்குகின்றதா? நன்கொடையாளர்களால் வழங்கப்பட்ட சலுகை நிதிகள் கடனை உருவாக்குகின்றதா என்பதுடன் இது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் இணைவு (விகிதத்தினை) இணை பாதிக்கின்றதா? ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் மூலதன போதுமானதன்மையை தீர்மானிப்பதற்கு முன்னர் இக்கேள்விகளுக்கு விடைகள் காணப்பட வேண்டும்.

சகல நிதிசார் நிறுவனங்களும் தமது சொத்துக்களின் பெறுமதியுடன் தொடர்புடைய விதத்தில் ஆகக்குறைந்த மூலதனத்தொகை ஒன்றினைக் கொண்டிருக்க வேண்டும். இது கருதுவது என்னவெனில், சொத்துக்களின் இழப்பு நிகழும்போது குறித்த நிறுவனம் இழப்பினை ஈடுசெய்வதற்கு போதுமான சொந்த நிதியினை (வைப்பாளர்களிடமிருந்து பெற்ற நிதியினைவிட) கொண்டிருக்க வேண்டும். கடனால் நிதியிடப்பட்ட சொத்துக்களின் வீதாசாரத்தினை மூலதன போதுமானதன்மை நியமங்கள் குறிக்கின்றன. மறுவிதத்தில் குறிப்பிடுவதாயின், நிதி நிறுவனமொன்று கொண்டிருக்கக்கூடிய கடனுக்கு எதிராக உரிமை மூலதனத்தின் ஆகக்கூடிய மட்டத்தினை (இணைவின் அளவினை) இவை குறிக்கின்றன. (சொத்துக்கள் ஒன்றில் கடனால் அல்லது உரிமை மூலதனத்தினால் நிதியிடப்படுகின்றன. மூலதன போதுமானதன்மை நியமங்கள் கடனால்

நிதியிடப்படக்கூடிய சொத்துக்களின் விகிதாசாரத்தினை மட்டுப்படுத்துகின்றன.) பஸ்லே உடன்படிக்கையில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள தற்போதைய சர்வதேச நியமங்கள் அதிகபட்ச இணைவு விகிதமாக 12 இற்கு 1 அல்லது மறுபுறமாக ஆபத்து நிறையளிக்கப்பட்ட சொத்துக்களின் 8 வீதமான ஆகக்குறைந்த பட்ச மூலதனம் என்பதனை தருகின்றது.

கூடு 1.10 மேற்பார்வையின் பயனுறுதித்தன்மையினை மேம்படுத்தல்

- *மோசடி பாதுகாப்பு.* எழுந்தமானமாக உருவாக்கப்படும் அனேக நுண்நிதி நிறுவனங்களானவை கடுமையான மோசடி என்ற ஆபத்திற்கு விதிவிலக்கானவர்கள் அல்ல என்பதை அனுபவங்கள் காட்டுகின்றன. அத்தகைய மோசடிகளுக்கு எதிரான அடிப்படை மட்ட பாதுகாப்பு நுண்நிதி நிறுவனங்களால் கடைப்பிடிக்கப்படும் உள்ளகக் கணக்காய்வு நடைமுறைகளாகும். மேற்பார்வை அதிகாரங்கள் அத்தகைய நடைமுறைகளை மீளாய்வு செய்வதற்கான இயலுமையை விருத்தி செய்துகொள்ள வேண்டும். குறிப்பாக எழுமாறான வாடிக்கையாளர் மட்ட கடன் கண்காணிப்பு போன்ற பொறிமுறைமைகள் ஊடாக இவை அமையலாம்.
- *வங்குரோத்து.* வங்குரோத்தான நிறுவனங்கள் மீது நடவடிக்கைகளை எடுப்பதன்மூலம் முறைமையினை பாதுகாப்பதற்கான அதிகாரத்தையும்

விருப்பத்தையும் ஒழுங்குபடுத்துனர்கள்
கொண்டிருக்கவேண்டும் பல்வேறு
அனுமதியளிக்கப்பட்ட நுண்ணிதி
நிறுவனங்களைக் கொண்டிருப்பதானது
தோல்விகளை வெளியகற்றுவதற்கான
அழுத்தங்களை குறைக்க முடியும்.

- உள்ளக மேற்பார்வை கட்டமைப்புகள்.
ஒவ்வொரு நாடுகளிலும்
நுண்ணிதித்துறை விருத்தியடைவதால்
மேற்பார்வை அதிகார அமைப்புகள்
ஒழுங்குபடுத்துவதற்காக தம்மை
ஒழுங்குபடுத்த வேண்டியுள்ளது. சில
நாடுகள் விசேடமான நுண்ணிதி நிறுவன
திணைக்களங்களை
உருவாக்குகின்றன. நுண்ணிதி
செயற்பாடுகளுடன் பரிச்சயமான
நிபுணர்களைக்கொண்டு மீளாய்வுகளை
மேற்கொள்ளல் என்பது செலவு
குறைந்த ஒரு மாற்றுவழியாக
இருக்கக்கூடும்.

மூலம்: CGAP 1996b

சொத்துக்கள் 0 இற்கும் 100 இற்குமிடையில்
ஆபத்து நிறையளிக்கப்படுகின்றது.
உதாரணத்திற்கு, அறியப்படாத ஒரு
நிறுவனத்திற்கு வழங்கப்படும் ஒரு
பாதுகாப்பற்ற கடனானது அதிகூடிய
ஆபத்தைக்கொண்டிருப்பதால் 100 வீதமாக
ஆபத்து நிறையளிக்கப்படும் சாத்தியத்தினை
கொண்டிருக்கும். கைத்தொழில் நாடொன்றின்
அரசாங்கத்திற்கு வழங்கப்படும் முற்றிலும்
பாதுகாப்பான கடனொன்று குறைவான
ஆபத்தினைக்கொண்டிருப்பதால்
மிகக்குறைந்த வீதத்தில் ஆபத்து
நிறையளிக்கப்படும். நிறுவனத்தின்

சொத்துக்கள் (ஐந்தொகைக்கு அப்பாற்பட்ட
அம்சங்கள் உள்ளடங்கலாக) ஆபத்து
நிறையளிக்கப்பட்டவுடன் தேவையான
மூலதனத்தின் மொத்தத்தொகை
தீர்மானிக்கப்படமுடியும். உண்மையில்
குறைவான ஆபத்தானது குறைவான ஆபத்து
நிறையளிப்பையும் குறைவான மொத்த
சொத்துக்களையும் ஏற்படுத்துவதால்
தேவைப்படும் மூலதனத்தின் அளவையும்
குறையச்செய்யும். ஏனெனில் பொதுவாக
மூலதனமானது கடனைவிட மிகவும் செலவு
கூடிய நிதிமூலமாகும். வங்கிகள் குறைவான
மூலதனத்தேவைப்பாடுகளையே வைத்திருக்க
விரும்புகின்றதுடன் அதன்விளைவாக
குறைந்த ஆபத்து சொத்துக்களையும்
வைத்திருக்க முயற்சிக்கின்றன.
விளைவானது வங்கிகளுக்கும்
ஒழுங்குபடுத்துனர்களுக்கும்
நன்மையானதொன்றாகும் ஏனெனில் உயர்
ஆபத்துமிக்க கடன்களை வழங்க வங்கிகள்
ஊக்குவிக்கப்படுவதில்லை.
தமது செயற்திறன் மற்றும் கடன் இயலுமை
போன்றவற்றின் அடிப்படையில் நிதிகளை
பெறுவதில் உள்ள அவர்களின் இயலாமை
காரணமாக அனேகமான நுண்ணிதி
நிறுவனங்கள் முழுமையான (மூலதன)
இணைப்பினை கொண்டிருப்பதில்லை. ஒரு
நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் சொத்துக்களின்
பெருமளவான பகுதி நன்கொடையாளரின்
பங்களிப்பினாலேயே நிதியிடப்பட்டுள்ளது.
இவை பொதுவாக மூலதனமாக
கொள்ளப்படுகின்றது. எனவே அனேகமாக
சகல நுண்ணிதி நிறுவனங்களும் இலகுவாக
மூலதன போதுமானதன்மை நியமங்களை
அடைந்துவிடுகின்றன. உதாரணத்திற்கு, 1995
வருட முடிவில் அதிகளவில் மூலதன

இணைப்பைக்கொண்ட நுண்நிதி நிறுவனங்களில் ஒன்றான பாங்கோசோல், பஸ்லே உடன்படிக்கையின் பிரகாரம் வேண்டப்படுவதைவிட மிக அதிகமான ஆபத்து நிறையளிக்கப்பட்ட மூலதன போதுமானதன்மை வீதமான 17 வீதத்தினை கொண்டிருந்தது.

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வர்த்தக வங்கிகளைப்போல மிகத்தீவிரமாக தமது உரிமை மூலதனத்தினை இணைப்பு செய்வதை (பாரிய அளவில் நிதிகளை கடனாக பெறுதல்) அனுமதிப்பதற்கு எதிரான வலுவான வாதங்கள் காணப்படுகின்றன. அனேகமான நாடுகள் நுண்நிதி தொடர்பில் சார்பளவில் அனுபவமற்றவர்களாக இருப்பதால் (நுண்நிதி நிறுவன செயற்பாடு பற்றிய அனுபவரீதியான தரவுகள் குறைவாகவே உள்ளன) ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் இணைவு விகிதங்களை நிர்ணயிப்பதில் மிகக்கவனமாகவே செயற்பட விரும்பக்கூடும். நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான மூலதன-சொத்து விகிதாசாரமானது ஆரம்பத்தில் 20 வீதத்திற்கும் குறைவாக இருத்தலாகாது என்பதுடன் நிறுவனமும் துறையும் அனுபவங்களை பெறத்தொடங்கும் போது இவ்விகிதத்தினை குறைப்பதற்கான சீராக்கங்கள் மேற்கொள்ளப்படலாம் எனவும் ஆலோசனை வழங்கப்படுகின்றது.

திரவத்தன்மை தேவைப்பாடுகள். காசுக்கான கேள்வி நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கு எழுகின்ற போது கிடைக்கக்கூடியதாக உள்ள காசுத்தொகையினை (அல்லது அண்மிய பணத்தினை) திரவத்தன்மை குறிக்கின்றது. நுண்நிதி நிறுவனங்கள் உயர்ந்த அளவில்

திரவத்தன்மை ஆபத்துகளுக்கு உட்படுகின்றன: அவர்களின் வாடிக்கையாளர்கள் மீது பருவகால காரணிகள் செல்வாக்கு செலுத்தகின்றன; நுண்நிதி நிறுவனங்கள் நன்கொடையாளர் நிதிகளில் தங்கியிருக்க முற்படுகின்றன, இவர்களின் நிதியிடல் எதிர்வுகூறப்பட முடியாததாகும்.; என்பதுடன் அவர்களுடைய நன்கொடையாளர் அல்லாதோருக்கான பொறுப்புக்கள் பொதுவாக குறுங் காலமானதாகும். தளம்பலற்ற நிதிச்சந்தை ஒன்றில் நிறுவனம் தொழிற்படுமாயின் குறுங்கால கடன் பெறுகைகள் ஊடாக திரவத்தன்மை ஆபத்துக்களைக் கையாளக் கூடியதாக இருக்கக்கூடும். எவ்வாறெனினும் சந்தையின் நிலையான தன்மைகளைப் பொறுத்து, தொடர்புடைய மேலதிக செலவுகளைக்கருத்தில் எடுத்து முன்னெச்சரிக்கையுடன் நுண்நிதிநிறுவனங்களுக்கான உயர்ந்த திரவத்தன்மை நியமங்களை ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் நிர்ணயிக்கக்கூடும்.

சொத்துக்களின் தரம். நிறுவனம் ஒன்றினால் வழங்கப்பட்ட கடன்களிலிருந்து பெறப்பட்ட வருமானத்திற்கான ஆபத்தினை சொத்துக்களின் தரம் பிரதிபலிக்கின்றது. மறுவார்த்தையில், கடன்களின் சில பகுதி திருப்பிச்செலுத்தப்படாது என்ற ஆபத்தின் அளவினை அது மதிப்பிடுகிறது.

அனேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் முறைசார் பிணைகளை கோருவதில்லை என்பதுடன் நடத்தை, குழு ஒற்றுமை மற்றும் கடந்தகால மீளச்செலுத்தல் வரலாறு

என்பவற்றின் அடிப்படையிலேயே அவர்கள் தமது கடன் தீர்மானங்களை மேற்கொள்கின்றார்கள். பல நாடுகளில், வங்கிச்சட்டங்கள் பாதுகாப்பற்ற கடன்களாக வழங்கப்படக்கூடிய கடன்களின் வீதத்தினை மட்டுப்படுத்துகின்றன. நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களிடம் கிடைக்கக்கூடியதாகவுள்ள பிணைகளின் வகைகள் வழமையாக அங்கீகரிக்கப்படுவதில்லை. பிணைகளுக்குப்பதிலாக, சொத்துக்களின் தரத்திற்கான சிறந்த குறிகாட்டிகளாக கடன் பட்டியலின் கடந்த கால செயற்திறன் மற்றும் தற்போதைய ஆபத்தில் உள்ள கடன் வீதம் portfolio at risk (கடந்த கால வருமதிகளை கொண்டுள்ள கடன்களின் எஞ்சியுள்ள மீதி மொத்தத்தொகையாக வரையறுக்கப்படுகின்றது). மீளச்செலுத்துதலுக்கான ஊக்குவிப்பினை ஏற்படுத்துகின்ற கடன் பாதுகாப்புக்கான நெகிழ்வான வரைவிலக்கணங்களை வங்கி ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டும். இத்தகைய ஊக்குவிப்புகள் குறைந்த அளவிலேயே கடன் தவணை தப்புதலை ஏற்படுத்துகின்றன என்பதையும் மற்றும் பாரம்பரிய பிணைகளை கொண்டிராத பொருளாதார துறைகளுக்கும் நிதிச்சேவைகள் வழங்கப்படுவது அனுமதிக்கப்படலாம் என்பதையும் வெளிக்காட்டுவதற்கான போதுமான அனுபவங்கள் தற்போது ஆவணப்படுத்தப்பட்டுள்ளன.

கடன் முதிர்வு காலம், பாதுகாப்பின் தரத்தை கவனத்திற்கொள்ளும் ஆபத்து நிறையளிப்பு மற்றும் இலகுவாகவும் தொடர்ச்சியாகவும் பின்பற்றப்படக்கூடிய நியம முறைகள்

போன்றவற்றுடன் இணைந்த விதத்தில் கடுமையான கடன் இழப்பு ஏற்பாட்டு கொள்கைகள் அமுலாக்கப்படவேண்டும். முகாமைத்துவத்தின் தன்னிச்சையான அதிகாரத்தை மட்டுப்படுத்தக்கூடிய வகையில் நியம கடன் வகைப்படுத்தல் நடைமுறைகள் பின்பற்றப்படுவதனை ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் ஊக்குவிக்க வேண்டும். கடன்வருமதிகளை கையாளுவதற்காக ஆளணியினருக்கு ஊக்குவிப்பு வழங்குவது தொடர்பில் கவனம் செலுத்துவது ஊக்குவிக்கப்படுகிறது. வார்த்தக வங்கிகள் வேண்டிநிற்கின்றதைப்போன்ற விரிவான கடன் ஆவணப்படுத்தல் மற்றும் கடன் அங்கீகார நடைமுறைகள் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்குப் பொருத்தமற்றவையாகும். ஏனெனில் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதிசார் நிலைத்திருத்தலானது நுண் கடன்களுக்கான செயன்முறைப்படுத்தல் செலவுகளைக் குறைந்தளவில் பேணுவதிலேயே பெரிதும் தங்கியிருப்பதனால் ஆகும். ஒவ்வொருவருக்குமென தனித்தனியான கடன் மீளாய்வானது நடைமுறைச் சாத்தியமற்றதாகும்.

கடன்பட்டியல் பல்வகைப்படுத்தல். நிதி நிறுவனமானது அதனது கடன் பட்டியலினை குறித்த ஒரு புவியியல் பிரதேசத்தின் மீது அல்லது ஒரு சந்தை வகுதியினர் மீது மையப்படுத்தியிருக்கவில்லை என்பதை உறுதிப்படுத்துவதற்கான நிதி நிறுவனங்களின் தேவையினை கடன்பட்டியல் பல்வகைப்படுத்தல் குறிக்கின்றது. ஏனைய நிதி நிறுவனங்களைப் போலல்லாது, அனேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பிரதானமாக முறை சாராதிறை

வாடிக்கையாளர்களுக்கான குறுங்கால தொழிற்படு மூலதன கடன்களைக்கொண்ட உயர்ந்தளவு விசேடமான கடன்பட்டியல்களை கொண்டுள்ளன. துறைகளைப் பல்வகைப்படுத்த ஆயிரக்கணக்கான கடன்களை ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் கொண்டிருக்கக்கூடுமென்ற போதிலும் வெளிவாரி விளைவுகள் ஒட்டுமொத்த சந்தையினையும் பாதிக்கக்கூடும். துறைசார் மையப்படுத்தலை மட்டுப்படுத்துகின்ற வழிகாட்டல்களை விருத்தி செய்வதனூடாக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தமது கடன் பட்டியல்களை பல்வகைப்படுத்துவதனை ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் ஊக்குவிக்க வேண்டும்.

நுண்நிதி நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்துவதில் நாடுகளின் அணுகுமுறைகள்
பொதுவாக அனேகமான நாடுகள் நுண்நிதி நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்துவதற்கான ஒரு அணுகுமுறையை இன்னமும் உருவாக்கவில்லையெனினும் பொலீவியா, பெரு மற்றும் மேற்கு ஆபிரிக்க பொருளாதார மற்றும் நாணய யூனியன் போன்றன சேமிப்புக்களை திரட்ட தொடங்குகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்காக புதிய வகையான சட்ட அமைப்பு

தேவையாகவுள்ளது என தீர்மானித்துள்ளது (பொலீவியாவின் முயற்சி பற்றி கூடு 1.11 இல் விபரிக்கப்படுகின்றது). ஒழுங்குபடுத்துனர்களுக்கு அறிவூட்டல் மற்றும் கொள்கை கலந்துரையாடல்களை மேம்படுத்துதல் போன்றவற்றை மேற்கொள்வதற்கான முதற்படியாக கிழக்கு ஆபிரிக்காவிலும் பிலிப்பைன்சிலும் உள்ளூர் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் சங்கங்களை உருவாக்கியுள்ளன. இந்தோனேசியாவிலும் பெருவிலும் ஒன்றில் வங்கி மேற்பார்வைக்கு பதிலாக அல்லது அதனுடன் இணைந்து மேற்பார்வை தொழிற்பாடுகளை நிறைவேற்றுவதற்கு மூன்றாம் தரப்பொன்று ஈடுபட்டுள்ளது (பெரென்பாக் மற்றும் சேர்ச்சில் 1997).

புதிய வகையான நிறுவனங்களை உருவாக்க எண்ணுகின்ற எல்லா நாடுகளிலும் உள்ள பிரதான பிரச்சனைகளில் ஒன்று, அதிகரித்துவரும் பெருந்தொகையான சிறியதும் மற்றும் உயர்ந்தளவில் பரவலாக்கப்பட்டதுமான நிறுவனங்களை மேற்பார்வை செய்வதில் வங்கி அதிகாரங்கள் கொண்டுள்ள வரையறுக்கப்பட்ட இயலுமையாகும். இதுவே கானாவில் உள்ள நிலமையுமாகும் (கூடு 1.12).

கூடு 1.11 பொலீவியாவில் உள்ள தனியார் நிதிசார் நிதியங்கள்

பொலீவிய அரசாங்கம் அண்மையில் புதிய வகையான நிறுவனமொன்றை உருவாக்கியுள்ளது. “உற்பத்தி மற்றும் வர்த்தக துறைகளில் உள்ள சிறு வர்த்தகம் மற்றும் நுண்தொழில் செயற்பாடுகளுக்கு நிதியளிப்பதற்கு வளங்களை வழங்குவதற்கும் தனிப்பட்டவர்கள் நீடித்த கால பொருட்களை கொள்வனவு செய்வதற்கான கடன்களை வழங்குவதற்குமென இந்த தனியார் நிதிசார் நிதியங்கள் உருவாக்கப்பட்டுள்ளன.

தனிப்பட்டவர்களுக்கான கடன்களின் கிடைப்பனவை இலகுபடுத்துவதற்கான மேலதிக வழியாக இந்நிதியம் சிறிய அளவில் நுகர்வோர் கடன் செயற்பாடுகளிலும்கூட ஈடுபடக்கூடும்” (நிதியத்தை உருவாக்குகின்ற சட்டங்களிலிருந்து).

உருவாக்கம். தனியார் நிதிசார் நிதியங்கள் கூட்டமைப்பாக ஒழுங்குபடுத்தப்படும் - சிவில் சமூகத்தில் ஒரு வர்த்தக முயற்சியின் சட்டரீதியான நிலைத்த தன்மை காரணமாகவும் அத்துடன் வங்கி மேற்பார்வைகள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களால் வேண்டப்படுகின்றபோது உரிமை மூலதனத்தை அதிகரிப்பதனையும் புதுப்பிப்பதனையும் அனுமதிப்பதாலும் இது நிதி இடைநிலைக்கான சிறப்பான ஒரு வடிவமாகும்.

ஆகக்குறைந்த செயற்பாட்டு உரிமை மூலதனம். தனியார் நிதிசார் நிதியங்களை உருவாக்கி தொழிற்படுவதற்கு ஆகக்குறைந்தது 1 மில்லியன் ஐக்கிய அமெரிக்க டொலர்களுக்கு சமமான மூலதனம் தேவைப்படுகின்றது. இது வங்கியொன்றினை உருவாக்குவதற்கு தேவையான தொகையான 3.2 மில்லியன் ஐக்கிய அமெரிக்க டொலர்களிலும் பார்க்க கணிசமான அளவு குறைவானதாகும். கடன் எல்லைகளை உருவாக்குகின்ற கடுமையானதும் முன்னெச்சரிக்கையானதுமான கட்டமைப்புடன் இணைந்ததான இந்த ஆரம்ப மூலதன தொகையானது வங்கிகளுக்கென நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளதனைவிட குறைவானதாகும். மேலும் தனியார் நிதிசார் நிதியங்களின் சொந்த பங்குதாரர்களுக்கும் முகாமையாளர்களுக்கும் கடன் வழங்கப்படுவது தடைசெய்யப்பட்டுள்ளமையானது, நியாயமான அளவுக்கு உரிமை மூலதனத்தினால் வழங்கப்படும் பாதுகாப்பு மற்றும் கடன் ஆபத்து பரவலாக்கல் போன்றவற்றை பிரதிபலிக்கின்றது.

தனியார் நிதிசார் நிதியங்கள் ஆகக்குறைந்தது ஆபத்து அடிப்படையில் நிறையளிக்கப்பட்ட தமது சொத்துக்கள் மற்றும் மாற்றுநிதிகளின் 10 சதவீதத்திற்கு சமமான தேறிய பெறுமதியினை (Networth) பேணவேண்டும். ஏற்கனவே செயற்பாட்டில் உள்ள நிறுவனங்கள் இந்த புதிய சட்டத்தேவைப்பாட்டிற்கு ஏற்ப தமது உரிமைமூலதன மட்டங்களை மூன்று வருடத்திற்குள் கொண்டுவரவேண்டும்.

நிதிசார் செயற்பாடுகள். நிதிக்குத்தகை, மரபார்ந்த கடன்வழங்கல், செயற்திறனை உத்தரவாதப்படுத்தும் வைப்புச்சான்றிதழ்கள் மற்றும் காரணிகர் போன்றவற்றை அனுமதிக்கின்ற பரந்தளவான செயற்பாட்டு வலுவினை தனியார் நிதிசார் நிதியங்கள் கொண்டுள்ளன. கடன் கருவிகளின் பல்வகைமையானது கூலித்தொழிலாளர்கள் உள்ளடங்கலாக உற்பத்தி மற்றும் வர்த்தக துறைகளிலுள்ள சிறிய கடன்பெறுனர்களின் குறிப்பான தேவைகளுக்கு ஏற்றவகையில் கடன்கள் வழங்கக்கூடியதாக இருப்பதனை

சாத்தியமாக்குகின்றது.

தனியார் நிதிசார் நிதியங்கள் தமது வாடிக்கையாளர்களுக்கு வரைபுகள் மற்றும் கொடுப்பனவு கட்டளைகள், அந்நியச் செலாவணி செயற்பாடுகள் மற்றும் வெளிநாட்டு நாணய கொள்வனவு மற்றும் விற்பனை போன்ற நிதிச்சேவைகளை வழங்கமுடியும். இதற்கு மேலதிகமாக, அவர்கள் சேமிப்பு மற்றும் நிலையான வைப்புக்களையும் ஏற்கமுடியுமென்பதுடன் இரண்டாந்தர வங்கி நிறுவனங்களுடன் இந்நிறுவனங்களின் வரையறைகளுக்கு அமைவாக ஒப்பந்த கடப்பாடுகளிலும் ஈடுபடலாம்.

வரையறைகள். தமது பிரதான நோக்கத்தினை பாதிக்கின்ற ஆபத்துக்களை தவிர்க்கும் பொருட்டும் அவர்களின் பாரியளவான மூலதனத்துடன் தொடர்புடைய முரண்பாடுகளை தவிர்க்கும் பொருட்டும் பல்வேறு வகையான வங்கியியல் தொழிற்பாடுகளில் ஈடுபடுவதிலிருந்து தனியார் நிதிசார் நிதியங்கள் மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. கேள்வி வைப்புக்களை ஏற்றல், வெளிநாட்டு வர்த்தக செயற்பாடுகள், நம்பிக்கைப்பொறுப்பு செயற்பாடுகள், தொழில் மூலதன முதலீடுகள், உத்தரவாதம் வழங்கலில் பங்குபற்றல் மற்றும் பத்திரங்கள் வழங்கல் மற்றும் பரஸ்பர நிதி முகாமைத்துவம் போன்வற்றை இவை உள்ளடக்குகின்றன.

தனி ஒரு கடனானது தனியார் நிதிசார் நிதியத்தின் தேறிய பெறுமதியின் 3 சதவீதத்தை விட அதிகரிக்கக்கூடாது; தனியார் உத்தரவாதத்துடனான கடனானது நிதியத்தின் தேறிய பெறுமதியின் 1 சதவீதத்தை விட அதிகரிக்கக்கூடாது; தனியார் நிதிசார் நிதியமானது அதனது தேறிய பெறுமதியின் 20 சதவீதத்தை விட அதிகமான பெறுமதிக்கு தேசிய நிதிமுறைமையில் உள்ள நிறுவனமொன்றுடன் கடன் தொடர்புகளை பேணக்கூடாது; தனியார் நிதிசார் நிதியத்துடன் இணைந்துள்ள பங்குதாரர்கள், சட்டப்படியான கணக்காய்வாளர்கள், பணிப்பாளர்கள், முகாமையாளர்கள் மற்றும் தனிநபர்கள் அல்லது நிறுவனங்கள் நிதியத்திலிருந்து கடனை பெறமுடியாது.

மூலம்: Loubiere 1995.

கூடு 1.12 கானாவில் உள்ள வங்கி அல்லா நிதிசார் நிறுவனங்கள்

மரபுசார்ந்த நிதிநிறுவனங்களால் சிறந்த சேவையாற்றப்படாதிருந்த கானாவின் பொருளாதாரத்தின் பரந்த துறைகளின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதற்கு மாற்றீடான நிதிச்சந்தை ஒன்றை உருவாக்கும் நோக்குடன் 1993 இல் கானா அரசாங்கம் வங்கி அல்லா நிதிசார் நிறுவனங்கள் சட்டத்தினை உருவாக்கியது. உள்ளூர் தனியார் பங்குபற்றலுக்கான தூண்டுதலான சூழல் ஒன்றை உருவாக்குவதன்மூலம் நிதிச்சந்தையில்

பல்வகைத்தன்மையை அறிமுகப்படுத்துகின்ற துணிச்சலானதும் பாராட்டுக்குரியதுமான முயற்சி இதுவாகும்.

எவ்வாறெனினும் சட்டத்துடன் இணைந்திருந்த முன்னெச்சரிக்கையான ஒழுங்குவிதிகள் பாரதாரமான பொருத்தப்பாடின்மைகளை கொண்டிருந்தன. கானாவில் மக்கள் பொதுவாக நாளாந்த சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குவதற்காக முறைசாரா சேமிப்பு திரட்டுபவர்களுக்கு கட்டணத்தை செலுத்தி வருகின்றார்கள். தமது வைப்புக்களுக்கு வட்டி பெறுவதற்கு பதிலாக தமது சேமிப்புக்களை சேகரிப்பதற்காகவும் பாதுகாப்பாக வைத்திருப்பதற்காகவும் வாடிக்கையாளர் கட்டணங்களை செலுத்துகின்றார்கள். இதன்விளைவாக கானாவின் பணநிரம்பலில் 60வீதமானவை முறைசார் வங்கித்துறைக்கு வெளியே காணப்படுகின்றன. எவ்வாறெனினும் சேமிப்பு மற்றும் கடன் நிறுவனங்களை ஆளுகின்ற மூல ஒழுங்குவிதிகள் வைப்புக்களின் தடவையினை கிழமைக்கு ஒரு முறையென மட்டுப்படுத்தின. இப்பிரச்சனைக்கு தீர்வுகாண்பதற்கு, ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நிறுவனங்கள் மட்டுப்படுத்தப்படாத வகையில் வாடிக்கையாளர் வைப்புக்களை அனுமதிக்கும் வகையில் சட்டத்தில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதற்காக குரல்கொடுத்தன.

இதற்கு மேலதிகமாக, ஆகக்குறைந்த மூலதன தேவைப்பாடானது - 100,000 ஐக்கிய அமெரிக்க டொலர்கள்- மிகவும் குறைவாக உள்ளது என்ற குறையையும் சில வங்கி அல்லா நிதிசார் நிறுவனங்கள் கொண்டிருந்தன. நிதித்துறையின் எடுத்துரைப்பு முயற்சிகளின் பின்னர் மூலதன தேவைப்பாடானது மீளமைக்கப்பட்டுவருகின்றது. ஒழுங்குபடுத்தும் அதிகார அமைப்புக்களால் வேண்டப்பட்ட உயர்ந்தளவான ஒதுக்கு வீதங்கள் - அதாவது வங்கி அல்லா நிதிசார் நிறுவனங்கள் தமது வைப்புக்களில் 57 வீதத்தினை முதலாந்தர மற்றும் இரண்டாந்தர ஒதுக்குகளில் வைக்கவேண்டுமென்ற தேவைப்பாடுகள்- நிறுவனங்களை மிகக்குறைந்த அளவிலேயே உற்பத்தி செயற்பாடுகளில் முதலிடச்செய்தன.

வங்கியியல் ஒழுங்குவிதிகளுடனான மற்றொரு பிரச்சனை அறிக்கை வழங்கும் வடிவத்துடன் தொடர்புபட்டிருந்தது. ஒழுங்குபடுத்தும் அதிகார அமைப்பானது ஒரு முன்னெச்சரிக்கை வழிகாட்டல்கள் மற்றும் அறிக்கை வழங்கும் வடிவத்துடன் ஒன்பது வெவ்வேறுபட்ட வகையான நிதி நிறுவனங்களை மேற்பார்வை செய்ய முயற்சித்தது. உதாரணத்திற்கு ஈட்டுக்கம்பனிகள், வர்த்தக வங்கிகள் மற்றும் சேமிப்பு கடன் நிறுவனங்கள் மிகவும் வேறுபட்ட சேவைகளை வழங்குவதால் அவை ஒரே மாதிரியான தகவல்களை அறிக்கைப்படுத்த முடியாது. இப்பிரச்சனைக்கு தீர்வு வழங்க, வங்கி அல்லா நிதிசார் நிறுவனங்கள் தமது சார்பாக எடுத்துரைப்பு செய்வதற்கென ஒரு சங்கத்தினை உருவாக்கின.

இந்த அவதானிப்புக்கள் பின்வரும் முடிவுகளுக்கு இட்டுச்செல்கின்றன:

- வங்கி மேற்பார்வையாளர்கள் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் விசேட தன்மைகளை எவ்வாறு மேற்பார்வை செய்வதென அறிய வேண்டும்.
- உயர்மட்ட நிறுவனம் அல்லது உப ஒப்பந்தமளிக்கப்பட்ட வெளிவாரி அமைப்பொன்றினால் மிகவும் ஈடுபாடுள்ளது வினைத்திறனானதுமான மேற்பார்வை சேவை ஒன்றுக்கான தேவை காணப்படுகின்றது.

மூலம்: Dadson 1997.

பொருளாதார மற்றும் சமூக கொள்கைச்சூழல்

நுண்நிதிச்சேவைகள் வழங்கல், நிதித்துறை கொள்கைகள் மற்றும் சட்டச்சூழல் மற்றும் ஒழுங்குபடுத்தல் மற்றும் மேற்பார்வை பிரச்சனைகள் போன்றவற்றை பரிசோதனை செய்ததன்பின்னர் ஒரு நாட்டின் பின்புலத்தினுள் பரிசோதிக்கப்படவேண்டிய இறுதிப்பரப்பு பொருளாதார மற்றும் சமூக கொள்கைச்சூழல் ஆகும். பொருளாதார மற்றும் சமூக கொள்கைகள் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வினைத்திறனாக நிதிச்சேவைகளை வழங்கும் திறனிலும் நுண்தொழில்கள் செய்வதற்கு எண்ணுகின்ற செயற்பாடுகளின் வகைகளிலும் செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன. உதாரணத்திற்கு, ஒரு நாட்டின் பணவீக்க வீதம், பொருளாதார வளர்ச்சி, அல்லது சந்தை சக்திகளுக்கான வெளிப்படையான தன்மையின் அளவு போன்றவற்றை பாதிக்கின்ற பொருளாதார கொள்கைகள் கடன்களின் வேண்டப்படுகின்ற வட்டிவீதத்திலும், நுண்தொழில்முயற்சியாளர்கள் வெற்றிகரமாக தமது தொழில்களை கொண்டு செல்லும் திறனிலும் நிதிச்சேவைகளை பயன்படுத்தும் திறனிலும் செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன. உட்கட்டுமான அபிவிருத்தியில்

அரசாங்கத்தின் முதலீடு, நாட்டிலுள்ள வறுமையின் அளவும் ஆழமும், சமூக சேவைகளின் கிடைப்பனவு போன்றனவும்கூட நுண்நிதி நிறுவனம் செயற்படும் விதத்தினை பாதிக்கின்றன. தரம் குறைவான வீதிகளின் காரணமாக நுண்தொழில் முயற்சியாளர்கள் சந்தைகளை அடையமுடியாத நிலை, சுகாதார கவனிப்பு சேவைகளை அடையமுடியாத நிலை அல்லது தமது பிள்ளைகளை பாடசாலைக்கு அனுப்பமுடியாத நிலை காணப்படுமாயின், அவர்களுடைய செயற்பாடுகள் பாதிக்கப்படுவதுடன் அவர்களின் நிதிச்சேவைப்பாவனையும் கூட பாதிக்கப்படும்.

பொருளாதார மற்றும் அரசியல் உறுதித்தன்மை

அனைத்து சந்தைகளிலுமுள்ள நிலையற்றதன்மையானது ஆபத்தில் செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன. எனவே தொழில் உரிமையாளர்களாலும் நிதி நிறுவனங்களாலும் தெரிவுகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. பொதுவாக, நிதி மற்றும் ஏனைய சந்தைகளின் உறுதித்தன்மையானது நுண்தொழில்களையும் அதன் விளைவாக நுண்நிதி சேவைகளையும் அதிகளவுக்கு சாத்தியமானதாக

ஆக்குகின்றன (யாரோன், பெஞ்சமின், மற்றும் பிப்ரெக் 1997).

எவ்வாறு பல்வேறு பொருளாதார சிந்தனைகளும் கொள்கைகளும் வறியவர்களை பாதிக்கின்றன என்பதை நுண்ணிதிநிறுவனங்கள் விளங்கிக்கொள்ள வேண்டும். அனேக நாடுகளில், பொருளாதார நிலமையையும், பொருளாதாரத்தை பாதிக்கின்ற பல்வேறு கொள்கைகளையும் வெளிக்காட்டுகின்ற ஒரு தொகையான அறிக்கைகள் காணப்படுகின்றன. ஒரு நாட்டின் பொருளாதார நிலமை பற்றிய ஒட்டுமொத்த மதிப்பீட்டினை விருத்தி செய்வதற்கு உலக வங்கி, அரசாங்கங்கள் மற்றும் ஆய்வு நிறுவனங்கள் போன்றவற்றால் தயாரிக்கப்படும் அறிக்கைகள் சேகரிக்கப்படவேண்டும். பொதுவாக பயன்படுத்தப்படும் இரண்டு அளவீடுகளாக பணவீக்க வீதமும் மற்றும் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி (GDP) வளர்ச்சி வீதமும் காணப்படுகின்றன. இந்த அளவீடுகள் ஒரு நாட்டின் பொருளாதார உறுதித்தன்மை பற்றிய சில தகவல்களை தருகின்றன.

பணவீக்கம். குறித்த ஒரு அளவான பணவீக்கம் பொதுவாக எல்லா பொருளாதாரங்களிலும் காணப்படுகின்றன என்பதுடன் சேமிப்பு மற்றும் கடன் பொருட்களை வடிவமைக்கும்போதும் விலையிடும்போதும் இவை கவனத்திற்கொள்ளப்பட வேண்டும். நடைமுறைப்படுத்துனர்களும் நன்கொடையாளர்களும் தாம் செயற்படுகின்ற நாட்டில் உள்ள பணவீக்க வீதத்தினை அறிந்திருக்க வேண்டும். பணவீக்கமானது

நுண்ணிதி நிறுவனத்திற்கு உண்மையான செலவினை ஏற்படுத்துவதால் இச்செலவுகள் கடன்களிலிருந்து உருவாக்கப்படும் வருமானங்கள் மூலமாக ஈடுசெய்யப்பட வேண்டும்.

நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் உயர்ந்தளவான பணவீக்க வீதம் நிலவுகின்ற நாடுகளிலும் செயற்பட முடியும். உயர்ந்தளவான பணவீக்கத்திற்கு தீர்வு காண்பதற்கான சாத்தியமான ஒரு வழியாக கடன் ஒப்பந்தத்தினை வன் நாணயமான ஐக்கிய அமெரிக்க டொலர் ஒன்றிற்கு அல்லது பொருள் ஒன்றிற்கு ஏற்ப சுட்டியாக்குவதாகும் (indexing). ஏனைய சாத்தியமான வழிகளாக சொத்துக்களையும் நிதியிடலையும் ஐக்கிய அமெரிக்க டொலர்களில் பேணுதல், உரிமை மூலதனத்திற்குப்பதிலாக கடன் மூலதனத்தை பயன்படுத்துதல் (சாத்தியமாயின்) மற்றும் காலத்திற்கு காலம் வட்டிவீத சீராக்கங்களை மேற்கொள்வதை அனுமதிக்கும் வகையில் குறுங்கால கடன்களை (வாடிக்கையாளர்களின் காசுப்பாய்ச்சல் தேவைகளுக்கு பொருத்தமாக உள்ளமை உறுதிப்படுத்தப்படும் வகையில்) வழங்குதல்.

தமது நாணயத்தில் அல்லாத நாணயத்தில் (ஐக்கிய அமெரிக்க டொலர்கள் போன்ற) நிதிகளை பெறுமாயின், வெளிநாட்டு நாணயமாற்று இலாபம் அல்லது நட்டம் என்ற வகையில் பணவீக்கமானது செல்வாக்கு செலுத்தும். நன்கொடையாளர்கள் மற்றும் நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் ஆகிய இருவரும் யார் சாத்தியமான இலாபங்களிலிருந்து நன்மையடைவது அல்லது நட்டங்களை ஏற்றுக்கொள்வது

போன்றவற்றை தீர்மானித்துக்கொள்ள வேண்டும்.

வளர்ச்சி வீதம். ஒரு நாட்டின் வருடாந்த மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி வளர்ச்சியானது அந்த நாட்டினுடைய பொருளாதாரத்தின் உறுதித்தன்மை மற்றும் எதிர்கால வளர்ச்சிப்போக்குகள் தொடர்பான தகவல்களை வழங்குகின்றது. வளர்ச்சி வீதத்தினை பரிசோதிப்பதானது நன்கொடையாளர்களுக்கும் நடைமுறைப்படுத்துனர்களுக்கும் நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு கிடைக்கக்கூடியதாகவுள்ள சாத்தியமான வாய்ப்புக்கள் தொடர்பான தகவல்களை வழங்குகின்றது. இதன்மூலம் எதிர்வுகூறப்படும் வளர்ச்சியிலும் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதியிடல் தேவைப்பாடுகளிலும் செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன.

நேர்க்கணிய மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி வளர்ச்சியானது எப்போதும் விரும்பப்படுகின்ற போதிலும், வேலைவாய்ப்பின்மை வீதம் அதிகரிக்கும்போதும் அதிகளவான மக்கள் சுயதொழிலில் ஈடுபடும்போதும் தடைப்பட்டுள்ள பொருளாதாரங்கள் கூட நுண்நிதிச்சேவை வழங்கலுக்கான சாத்தியமான சந்தைகளாக இருக்கமுடியும். எவ்வாறெனினும் தடைப்பட்டுள்ள அல்லது வீழ்ச்சியடையும் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி மட்டங்கள் குறைந்த வருமானத்திற்கும், பொருட்கள் சேவைகளுக்கான குறைவான கேள்விக்கும் இட்டுச்செல்கின்றன. இதனால் நுண்தொழில் முயற்சிகளும் தோல்வியடைகின்றன. மேலும், பொருளாதாரத்திலுள்ள

நிலையற்றதன்மையானது ஆபத்தில் செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன. எனவே தொழில் உரிமையாளர்களாலும் நிதி நிறுவனங்களாலும் தெரிவுகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. பொதுவாக, நிதி மற்றும் ஏனைய சந்தைகளின் உறுதித்தன்மையானது நுண்தொழில்களையும் அதன் விளைவாக நுண்நிதி சேவைகளையும் அதிகளவுக்கு சாத்தியமானதாக ஆக்குகின்றன.

நிலைமாற்றமும்

அரசியல்

அமைதியின்மையும்

மாற்றமடையும் பொருளாதாரங்களிலும் முரண்பாடுள்ள சூழ்நிலைகளில் அல்லது அரசியல் அமைதியின்மையுள்ள சூழ்நிலைகளில் சமூக வலையமைப்பு முறைமைகள் செயலிழந்து இருக்குமென்பதுடன் இவை மீள உருவாக்கப்படவும் வேண்டியிருக்கும். இவை நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு மேலதிக பிரச்சனைகளை ஏற்படுத்துகின்றன (கூடு 1.13 ஐ பார்க்கவும்). மாற்றமடையும் பொருளாதாரம் எனப்படுவதை தனியார்துறை சந்தைகளையும் வியாபாரங்களையும் விருத்தி செய்யத்தொடங்குவதை ஆகும். பொதுவாக மக்கள் வியாபார கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கு பழக்கமற்றவர்களாகவும் இயல்பிலேயே பொதுவாக முயற்சியாண்மைத்தன்மை அற்றவர்களாகவும் இருப்பார்கள். நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தமது வாடிக்கையாளர் மத்தியில் நம்பிக்கையை விருத்திசெய்ய வேண்டுமென்பதுடன் நிதிக்கொடுக்கல் வாங்கல்களுடன் தொடர்புடைய பொறுப்புக்களை வாடிக்கையாளர் விளங்கிக்கொள்வதையும் உறுதிசெய்யவேண்டும். இது

கடன்பெறுனர்களுடன் அதிகளவு நேரம் செலவிடப்படுவதை வேண்டிநிற்கிறது, ஆரம்பக்கட்டத்தில் இது செலவுகளை அதிகரிக்கக்கூடும். (மாற்றமடையும் பொருளாதாரங்களில் நுண்நிதி வழங்கல் தொடர்பான விரிவான தகவல்களுக்கு Carpenter 1996ஐ பார்க்கவும்.) நன்கொடையாளர்கள் நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் ஆகிய இருவரும் இதனை அறிந்திருக்க வேண்டும்.

பொதுவான உறுதியற்றதன்மை, ஊழல், சிவில் யுத்தம், கட்சி அல்லது குழுப்போராட்டங்கள் இவையனைத்தும் உள்ளூர் புலம்பெயர்வு, வெளி புலம்பெயர்வு, மூலதனவெளியேற்றம் மற்றும் நாணய உறுதிப்பாடினமை போன்ற நேரடி பொருளாதார விளைவுகளை கொண்டுள்ளன. எவ்வாறெனினும் தொட்டுணரமுடியாத சமூக மற்றும் உளவியல் விளைவுகளும் கூட குறைந்தளவில் காணப்படுகின்றன. மக்கள் எவ்வாறு தமது எதிர்காலத்தை நோக்குகின்றார்கள், எங்கே அவர்கள் முதலிட விரும்புகிறார்கள், எந்தளவுக்கு நிலையான அடிப்படையில் கடைகளை அமைக்க விரும்புகிறார்கள், எவ்வகையான பொருட்களை அவர்கள் விற்கவிரும்புகின்றார்கள், எதனை மக்கள் வாங்க விரும்புகிறார்கள் போன்றவை அனைத்தும் அரசியல் சூழ்நிலைகளால் பாதிக்கப்படும்.

கடுமையான அரசியல் அமைதியின்மையுள்ள காலங்களில் குறிப்பாக ஆளணியினர் மற்றும் வாடிக்கையாளர் போன்றவர்களின் பாதுகாப்பு தொடர்பில் கவலை உள்ளபோது மிகவும்

உறுதியான சூழல் உருவாகும்வரை நுண்நிதிநிறுவன செயற்பாடுகள் காலந்தாழ்த்தப்படமுடியும். செயற்பாடுகளை காலம் தாழ்த்துதல் அல்லது வளர்ச்சியை குறைத்தல் போன்றவற்றுக்கான தேவைப்பாட்டினை நன்கொடையாளர்கள் விளங்கிக்கொள்ள வேண்டுமென்பதுடன் சமூக அமைதியின்மை நிலவும் காலங்களில் வளர்ச்சி இலக்குகள் அடையப்படுவதனை தொடரவேண்டுமென நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு அழுத்தம் கொடுக்கவும்கூடாது (கூடு 1.14ஐ பார்க்கவும்).

கூடு 1.13 அரசியல் அமைதியின்மையுள்ள பகுதிகளில் நுண்நிதி

கென்யாவின் மேற்கு பகுதியில் நுண்நிதி செயற்பாடுகள் உள்ளன, பரப்பெல்லை மற்றும் பேண்தகுநிலை ஆகியவற்றின் எல்லைகளை அவை அடைந்துள்ளதாக தோற்றமளிக்கின்றன. ஆரம்ப கடன்தொகை உயர்வாக உள்ளது, ஆனால் மீள்கடன்களுக்கான மற்றும் தொழிலின் உற்பத்தித்திறனை உயர்த்துவதற்கான கடன்களுக்கான சந்தை மட்டுப்படுத்தப்பட்டதாக உள்ளது. இதற்கான காரணங்களில் ஒன்று பொதுவாக அரசாங்கத்தினால் இப்பிரதேசம் புறக்கணிக்கப்படுவதாகும். இதன்காரணமாக அரசியல் மற்றும் குழுப்போராட்டங்கள் ஏற்படுகின்றன. இதன்விளைவாக பொதுத்துறை முதலீடுகள் மற்றும் ஏனைய அபிவிருத்தி முயற்சிகள் வேறெங்கோ செல்கின்றன. இத்தகைய நிலமைகளில் முயற்சியாளர்களாக உருவாகும் இலட்சியமின்றி வெறுமனே

உயிர்வாழ்தலுக்கான ஒரு வழியாக கருதி மக்கள் மேலும் மேலும் முறைசாரா பொருளாதாரத்தினுள் நுழைகின்றார்கள். இத்தகைய பகுதிகளில் தொழிற்படவிரும்புகின்ற நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் பேண்தகுநிலைக்கான அடிப்படைவாதங்களை சமரசம் செய்யக்கூடிய வகையில் தந்திரோபாய தீர்மானங்களை எடுக்க வேண்டும். உதாரணத்திற்கு, நோக்கங்களை குறைப்பது பயனுடையதாக இருக்கும், அப்போதுதான் நடுத்தர காலப்பகுதியில் நிலமைகள் முன்னேற்றமடையும் என்ற நம்பிக்கையுடன் உண்மையான நுண்ணிதி நிறுவனத்திற்கான சாத்தியமான சந்தை உருவாகும் என்ற அடிப்படையில் சீரான நுகர்வு மற்றும் வறுமை தணிப்பு போன்றவற்றுக்காக நுண்ணிதியை ஒரு வழியாக நோக்கங்கள் பயன்படுத்தும்.

மூலம்: Contributed by Thomas Dichter, Sustainable Banking with the Poor Project, World Bank.

கூடு 1.14 அல்பேனியன் அபிவிருத்தி நிதியம்

1992 இன் பிற்பகுதியில் அல்பேனியா அதனுடைய மாற்றம் காரணமாக சந்தைப் பொருளாதாரத்தினுள் நுழைந்தபடியால் அல்பேனியன் அபிவிருத்தி நிதியத்தின் கிராமிய கடன் நிகழ்ச்சித்திட்டமானது கடன் வழங்கும் நோக்கத்திற்காக கிராம சங்கங்களை உருவாக்கத் தொடங்கியது. 1996இன் இறுதிப்பகுதியில் 10

மாவட்டங்களிலுள்ள 170 கிராமங்களில் இந்நிதியமானது செயற்படும் நிலையில் இருந்ததுடன் மொத்தமாக 2.4 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்களுக்கு (243 மில்லியன் லெக்) மேற்பட்ட பெறுமதியான 7,000 வெளிநிற்கும் கடன்களையும் கொண்டிருந்தது. அல்பேனியாவின் சந்தை சக்திகள் தொடர்பான பொதுவான விளக்கமின்மைகளுக்கும் அப்பால் அல்பேனியன் அபிவிருத்தி நிதியமானது, - நிதியத்தை செலுத்தத்தவறிய ஒரு கிராமத்தைத்தவிர- கணிசமான அளவு கடன் அறவீட்டினை அடைந்திருந்தது. கிராம வலைப்பின்னல் தொடர்பாக கொண்டிருந்த சிறந்த விளக்கம் காரணமாகவும் திட்டத்தின் ஆரம்ப வடிவமைப்பிலிருந்தே மேலதிக கடன்கள் வழங்கப்படுவதற்கு முன்னர் முன்னைய கடன் முழுவதும் பூரணமாக செலுத்தப்பட வேண்டுமென்ற கொள்கையை அது கொண்டிருந்தமையினாலும் இந்த வெற்றியானது அடையப்பட்டது.

1992 இல் அல்பேனியா வருடத்திற்கான பணவீக்க வீதமாக 237 வீதத்தினை பதிவுசெய்ததுடன் அதனது மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி வளர்ச்சி வீதம் மறைப்பெறுமதியான -7 வீதத்தினையும் கொண்டிருந்தது. இக்காலப்பகுதியிலேயே அல்பேனியன் அபிவிருத்தி நிதியமானது கடன்வழங்கும் செயற்பாட்டினை ஆரம்பித்திருந்தது. இந்த உயர் பணவீக்கவீதத்திற்கும் அதனால் அதனுடைய மூலதன பெறுமதியில் ஏற்பட்ட தாக்கத்திற்கும் தீர்வு காண,

கடன்முதல் மீளளிப்பானது அமெரிக்க டொலருடன் இணைக்கப்பட்டிருந்ததுடன் வருடமொன்றுக்கான வட்டிவீதத்தினையும் 5 வீதமாக நிதியம் நிர்ணயித்தது. 1995 இல் பணவீக்க வீதம் 6 வீதத்திற்கு குறைந்தபோது, நிதியமானது 10 வீதத்தினை அறவிடத்தொடங்கியதுடன் கடன் மீளளிப்பையும் அமெரிக்க டொலருடன் இணைந்திருந்த நிலையிலிருந்து நீக்கியது.

1997 இன் ஆரம்பத்திலிருந்து பிரமிட் சேமிப்பு திட்டங்களின் உடைவினால் ஏற்பட்ட சிவில் குழப்பங்களுக்கு அல்பேனியா உட்பட்டது. சகல கடன் பெறுகைகளும் நிறுத்தப்பட்ட போதிலும், கடன் அலுவலர்கள் கடன்பெறுனர்களுடன் தொடர்புகளை பேணுவதை தொடர்ந்தார்கள். ஜனவரி மற்றும் பெப்ரவரி மாதங்களில் (பிரமிட் திட்டங்களின் உடைவு ஏற்படத்தொடங்கியபோது) கடன் மீளச்செலுத்துகையானது கிராமப்பகுதிகளில் 100 வீதமாகவும் மற்றும் நகரப்புறங்களில் மிக உயர்ந்த நிலையிலும் இருந்தன. பிரமிட் திட்டங்களில் உள்ள விவசாயிகளில் எதிர்பார்க்கப்பட்ட 80வீத பங்குபற்றல் வீதத்திற்கும் அப்பால் இது இடம்பெற்றுள்ளதுடன் அல்பேனியன் அபிவிருத்தி நிதியத்தின் பலத்திற்கான ஒரு சான்றாகவும் உள்ளது.
மூலம்: Ledgerwood, 1997.

வறுமை மட்டங்கள்

நாட்டினது சூழ்நிலையை ஆராயும்போது தாம் செயற்படுகின்ற நாட்டில் உள்ள வறுமையின் ஆழத்தினை விளங்கிக்கொள்வதும் வறுமை

ஒழிப்பு அல்லது தணிப்பை நோக்கி செயற்படுகின்ற அரசாங்க மற்றும் நன்கொடையாளர்களின் கொள்கைகளை நிர்ணயித்துக்கொள்வதும் நன்கொடையாளர்கள் மற்றும் நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் ஆகிய இருவருக்கும் முக்கியமானதாகும். ஒரு நாட்டிலுள்ள வறுமையின் அளவினை விளங்கிக்கொள்வதானது நுண்நிதிச்சேவைகளுக்கான சாத்தியமான சந்தைகளின் அளவினையும் தேவைகளையும் மதிப்பிட உதவுவதுடன் நுண்நிதிநிறுவனம் அல்லது நன்கொடையாளர்களின் நோக்கங்களை தெளிவுபடுத்த அல்லது உருவாக்கிக்கொள்ளவும் உதவக்கூடும்.

உட்கட்டுமானம் மற்றும் மனிதவள அபிவிருத்தியில் முதலீடு

நுண்நிதி சேவைகளை வழங்கும்போது கருத்தில்கொள்ள வேண்டிய முக்கிய விடயம் என்னவென்றால் போதுமான உட்கட்டுமானங்கள் (வீதிகள், தொலைத்தொடர்பு வசதிகள், நீர் மற்றும் வடிகாலமைப்பு முறைமைகள்) மற்றும் சுகாதாரம், கல்வி மற்றும் போஷாக்கு போன்ற சமூக சேவைகள் அடையப்படக்கூடிய விதத்தில் கிடைக்கும் தன்மையாகும்.

“கிராமிய வீதிகள் மற்றும் மின்சாரம் ஆகியவற்றை முன்னேற்றுதல், அல்லது நீர்வள முகாமைத்துவம் போன்ற கிராமத்தால் நிர்ணயிக்கப்படும் முதலீடுகளுக்கான இணைப்பு முதலீடுகளை வழங்குதல், வறிய குடும்பங்களின் உழைக்கும் இயலுமையை அதிகரித்தல் போன்ற

செயற்பாடுகளானவை உட்கட்டுமானம் விருத்திகுறைந்த நிலையில் நிதிச்சேவைகளை வழங்குவதனைவிட அதிக செலவுப்பயனுறுதி வாய்ந்தவையாகும். அதேபோல கிராம ஆரம்ப கல்வி மற்றும் சுகாதார வசதிகளை வழங்குவது அல்லது முன்னேற்றுவது கிராம வறியவர்களுக்கான நீண்டகால ஏற்படுத்த முடியும். குறிப்பாக வறியவர்களின் பிரதான சொத்தான உழைப்பினது உற்பத்தித்திறனை அதிகரிப்பதன்மூலம் நீண்டகால நன்மைகளை பெறமுடியும்.” (யாரோன், பெஞ்சமின் மற்றும் பிப்ரெக் 1997, 42)

வீதிகள், மின்சாரம், தொலைத்தொடர்பு வசதிகள் மற்றும் ஏனைய உட்கட்டுமானங்கள் இன்மையானது நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் மற்றும் நுண்தொழில் முயற்சிகள் தொழிற்படும் வழிகளை பாதிப்பதனால் நன்கொடையாளர்களும் நடைமுறைப்படுத்துனர்களும் இதனை கவனத்திற்கொள்ள வேண்டும்.

நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கிடைக்கக்கூடியதாகவுள்ள சமூக சேவைகளை அடையாளங்காணுதலானது வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகள் பூர்த்தி செய்யப்படுகின்றதா என்பதனையும் நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் நோக்கங்கள் பொருத்தமானவையாக உள்ளனவா (அதாவது நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் நிதிச்சேவைகளை மட்டும் வழங்க, அரச மற்றும் அரசாப்பற்ற நிறுவனங்கள்

தேவையான ஏனைய சேவைகளை வழங்கும்) என்பதையும் தீர்மானித்துக்கொள்ள உதவும். உதாரணத்திற்கு, கல்வி மற்றும் சுகாதார சேவைகளின் கிடைப்பனவானது நுண்தொழில் முயற்சியாளர்கள் தமது தொழில் நடவடிக்கைகளை அதிகரிப்பதில் பாரியளவுக்கு செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன. வறியவர்களுக்கு நிதிச்சேவைகளை வழங்கும்போது நுண்ணிதி நிறுவனங்களும் அவற்றின் வாடிக்கையாளர்களும் தொழிற்படுகின்ற குழுவில் கிடைக்கக்கூடியதாகவுள்ள ஏனைய நிதி சாரா சேவைகளையும் கவனத்திற்கொள்ள வேண்டும்.

சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் நிதிச்சேவைகளுடன் நிதி அல்லா சேவைகள் அல்லது சமூக சேவைகளையும் ஒருங்கிணைத்து வழங்குவதற்காக ஏனைய சேவை நிறுவனங்களுடன் தொடர்புகளை ஏற்படுத்துகின்றன. இதன்மூலம் ஒவ்வொரு நிறுவனங்களினதும் ஒப்பீட்டு பலங்களிலிருந்து நன்மைகளை பெறமுடியும். எவ்வாறெனினும் கல்வி, சுகாதாரம் மற்றும் குடும்ப திட்டமிடல் போன்ற சமூக சேவை வழங்கல்கள் நிதிச்சேவை வழங்கல்களுடன் நேரடியாக இணைக்கப்படக்கூடாது என்பது கவனிக்கப்படவேண்டும் (இது தொடர்பான ஒரு விடயம் மிகவும் விளக்கமாக அத்தியாயம் 3 இல் ஆராயப்படுகின்றது).

நுண்தொழில்துறை **தொடர்பில்**
அரசாங்கத்தின் நோக்கு
முறைசாரா துறை மற்றும் நுண்தொழில் அபிவிருத்தி தொடர்பான அரசாங்கத்தின் நிலைப்பாட்டினை தீர்மானிப்பது

முக்கியமானதாகும். ஏனெனில் நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களின் நடத்தைகளில் செல்வாக்கு செலுத்துகின்ற கொள்கைகளை இது பாதிப்பதனாலாகும். சில அரசாங்கங்கள் பொருளாதாரத்திற்கு நுண்தொழில்களின் பங்களிப்பினை சாதகமானதாக அங்கீகரிப்பதுடன் தேசிய திட்டத்தினுள் சிறப்பாக முறைசாரா துறை அபிவிருத்தியினையும் உள்ளடக்குகின்றன. எவ்வாறெனினும் அனேகமான நாடுகளில் முறைசாரா துறை பிரச்சனைகளும் அரசாங்க கொள்கைகளுடனான அவற்றின் தொடர்புகளும் குறைவான கவனத்தினையே பெறுகின்றன. அனேகமான கொள்கை கட்டமைப்புக்கள் பாரிய உற்பத்தி துறைகளுக்கு சாதகமாகவும் முறைசாரா துறைக்கும் சிறிய தொழில்களுக்கும் எதிராகவும் பாரபட்சமாக நடப்பனவாகவும் உள்ளன.

அனேக அரசாங்கங்கள் தமது நாடுகளில் வியாபாரங்களின் அபிவிருத்தியை ஊக்குவிப்பதை விரும்புகின்றன. சில அரசாங்கங்கள் வியாபாரங்களுக்கு பிரயோகிக்கப்படுகின்ற பொதுவான கொள்கை இலக்குகளுக்கு மேலதிகமாக நுண் மற்றும் சிறிய தொழில்களை இலக்காகக்கொண்டு விசேடமான கொள்கைகளையும் செயற்திட்டங்களையும் உருவாக்குகின்றன. புதிய தொழில்களை உருவாக்குவதற்கும் தற்போதுள்ள தொழில்களை வளர்ப்பதற்கும் உகந்த சூழ்நிலையை உருவாக்கும் கொள்கைகள் இருக்குமாயின் அது மிகவும் உதவியாக இருக்கும். உதாரணத்திற்கு, ஒரு தொழிலிற்கு அனுமதியளிப்பதற்கும் மற்றும் பதிவுசெய்வதற்குமான செலவுகளை

குறைக்கின்ற கொள்கைகள், சட்டம் மற்றும் ஒழுங்குவிதிகள் பற்றிய தகவல்களை இலகுவாக பெறுவதனை ஏற்படுத்துதல், ஒரு கொடுக்கல் வாங்கலில் உள்ள சகல தரப்பினரதும் உரிமைகளையும் பொறுப்புக்களையும் வரையறுப்பதன்மூலம் தொழிலை செய்வதற்கான செலவுகளை குறைக்கும் வகையில் விதிகளை உருவாக்குகின்ற வர்த்தக விதிகளின் உருவாக்கலை இலகுவடுத்தல் போன்றனவாகும் (USAID 1995).

கடன் திட்டங்கள் அல்லது ஏனைய தொழில் அபிவிருத்தி சேவைகள் ஊடாக நுண்தொழில் அபிவிருத்தியில் ஆர்வமாக ஈடுபட விரும்புகின்ற அரசாங்கத்தின் தீர்மானமானது தனியார் நுண்நிதி வழங்குனர்களின் சூழலை பாதிக்கமுடியும். இவை சந்தையை திரிவுபடுத்துவதனூடாக எதிர்மறையாகவோ அல்லது சேவைகளின் வழங்கல்களுக்கு பங்களிப்பதன்மூலம் நேராகவோ பாதிப்பினை ஏற்படுத்த முடியும். மாற்றுவழியாக பருநிலை கொள்கைகள், நுண்உற்பத்தியை பாதிக்கின்ற வளஒதுக்கீடுகள், அல்லது சேவைகள் மற்றும் பயிற்சியை வழங்குகின்ற அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களுடன் வேலை செய்தல் போன்றவற்றினூடாக முறைசாரா துறைகளுக்கு ஆதரவளிக்கும் வழிகளை தெரிவுசெய்துகொள்ளமுடியும்.

“இவ்விடயத்தில் சிறப்பான கூட்டிணைவு என்பது அரசாங்க நிறுவனங்களின் தலையீட்டின்றி தமது வேலைகளை தொடரவும் உதவியுடன் விரிவுபடுத்தவும்

இத்தகைய நிறுவனங்களை தூண்டுகின்ற சாதகமான சூழ்நிலையை உருவாக்குவதுடன் தொடர்புபடுகின்றது. இவை நுண்தொழில்துறைக்கான தேசிய அங்கீகாரம், பிரச்சனைகளை கலந்துரையாடுவதற்கான ஆதரவு, நிதியிடல் ஆய்வு மற்றும் பரீட்சார்த்த திட்டங்களை விரிவுபடுத்தல் போன்றவற்றினை உள்ளடக்கலாம்.” (ஸ்ரீயாண்ஸ் மற்றும் ஓரெறோ 1990, 27)

அதிகளவான ஒழுங்குபடுத்தல்கள், வரிவிதிப்பின் தடைமட்டங்கள், மலிவான இறக்குமதிப் பொருட்களுக்கு எதிரான போதுமான அரசாங்க பாதுகாப்பின்மை, கறுப்புச்சந்தை தொடர்பான அக்கறையின்மை (இது நுண்வியாபாரத்துறைக்கு நியாயமற்ற விதத்தில் போட்டியை ஏற்படுத்தும்), வீதிகளில் வியாபாரத்தை செய்யும்போது அரசாங்க அதிகாரிகளால் தொல்லைகளுக்குள்ளாதல், பொதுச்சந்தைகளில் போதாமலுள்ள வசதிகள் மற்றும் உயர்ந்தளவான பாவனையாளர் கட்டணங்கள் போன்றன உள்ளடங்கலான அரசாங்க கொள்கைகளால் நுண்தொழில்களும் சிறுவியாபாரங்களும் பாதிக்கப்படக்கூடும். இத்தகைய ஒழுங்குவிதிகளில் அனேகமானவை நுண்தொழில்களை சட்ட மற்றும் முறைசார் ஒழுங்கமைப்புக்கு வெளியே இருக்கச்செய்வதை ஊக்குவிப்பதிலேயே வினைத்திறனாக செயற்படுகின்றன (கூடு 1.15 இல் கலந்துரையாடப்பட்டுள்ள ஆர்ஜன்ரீனாவிலுள்ள வரிச்சட்டங்கள் தொடர்பான பகுதியை பார்க்கவும்).

கொள்கைகளும் நடைமுறைகளும் பாதகமான விதத்தில் வாடிக்கையாளர்களின் தொழில்களை பாதிக்கின்றபோது, நிதிச்சேவைகளை வழங்குவது அல்லது வழங்குவதற்கு ஆதரவளிப்பதற்கு மேலதிகமாக கொள்கை மற்றும் எடுத்துரைப்பு வேலைகள் போன்ற சூழல்-மட்ட இடையீடுகளையும் நுண்நிதி நிறுவனம் அல்லது நன்கொடையாளர் மேற்கொள்ள வேண்டும். நியாயமற்ற கொள்கைகள் அல்லது நடத்துதல்களுக்கு எதிர்ப்பு தெரிவிக்கும் விதமாக அணிதிரள வாடிக்கையாளர்களுக்கு உதவும் விதத்தில் எடுத்துரைப்பு வேலைகள் அமையமுடியும். நுண்நிதிநிறுவனமொன்று தனித்து அல்லது தம்மையொத்த நிறுவனங்களுடன் கூட்டுச்சேர்ந்து வாடிக்கையாளர்கள் சார்பாக அரசாங்க அல்லது ஒழுங்குபடுத்தும் நிறுவனங்களுடன் பேசுவதன்வாயிலாக கொள்கையில் செல்வாக்கு செலுத்த முடியும்.

கூடு 1.15 ஆர்ஜன்ரீனாவிலுள்ள வரிச்சட்டங்கள்

ஆர்ஜன்ரீனாவிலுள்ள சகல முறைசார் தொழில் முயற்சிகளும் டிரெக்ஷன் ஜெனரல் இம்பொசிற்றிவா என்ற வரி பணியகத்தில் பதிவுசெய்யப்பட வேண்டுமென்பதுடன் பல்வேறு வகையான வரித்தேவைப்பாடுகளையும் பின்பற்ற வேண்டும். மிக முக்கியமான வரி 21 வீத பெறுமதி கூட்டப்பட்ட வரியாகும். வியாபாரங்கள் தமது விற்பனைமீது இந்த வரியை அறவிடவேண்டுமென்பதுடன் தாம்

கொள்வனவு செய்யும் சகல பொருட்களுக்கும் இதனை செலுத்தவும் வேண்டும். இரண்டிற்குமிடையிலான தேறிய வித்தியாசம் வருடாந்தம் வரிப் பணியகத்திற்கு செலுத்தவேண்டிய தொகையாகும். சிறிய விவசாயிகள் உள்ளடங்கலாக முறைசாரா தொழில்கள் அல்லாத சிறிய வியாபாரங்கள் இந்த முறைமையினால் கடுமையாக தண்டிக்கப்பட்டன. பொருட்களை கொள்வனவு செய்யும்போது வரியை முதலிலேயே செலுத்த வேண்டுமென்பதுடன் சில சந்தர்ப்பங்களில் பதிவுசெய்யப்படாத தொழில்களாக இருப்பதன் காரணத்தால் தண்டமாக கொள்வனவுப்பெறுமதியில் 50 வீதம் மிகை வரியாகவும் அறவிடப்படுவதானது செலுத்தப்படுகின்ற பயனுறுதித்தன்மையான பெறுமதி கூட்டப்பட்ட வரியினை 31.5 வீதமாக ஆக்குகின்றது. பதிவு செய்யப்படாத அமைப்புக்களாக இருப்பதால் தமது பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் மீது பெறுமதி கூட்டப்பட்ட வரியினை இவர்கள் அறவிடமுடியாது. இதனால் தமது வருமானத்திலிருந்து ஏற்கனவே செலுத்தப்பட்ட வரித்தொகையினை இவர்கள் கழித்துக்கொள்ள (மீள அறவிட) முடியாதுள்ளனர். இத்தகைய பதிவுசெய்யப்படாத வியாபாரங்களிடமிருந்து (விவசாயிகளிடமிருந்து) பயிர்களை கொள்வனவு செய்வோர் குறைந்த விலைகளையே வழங்குகின்றனர். இவர்களிடமிருந்து வாங்குவதால் தாம் தண்டிக்கப்படக்கூடும் என்ற ஆபத்தினை

எதிர்நோக்குவதாலேயே குறைந்த விலைக்கு தாம் கொள்வனவு செய்வதாக இவர்கள் வாதிடுகின்றனர். முறைசாரா துறையினருடன் வேலைசெய்ய விரும்புகின்ற கொள்வனவாளர்களின் எண்ணிக்கை மட்டுப்படுத்தப் பட்டிருக்கின்றமையானது வர்த்தக மயமாக்கலுக்கான ஊடகங்களின் அளவினை வரையறுக்கப்பட்ட அளவிலேயே வழங்குகின்றன.

மூலம்: Contributed by Cecile Fruman, Sustainable Banking with the Poor Project, World Bank.

இணைப்பு 1. நுண்நிதி துறையிலுள்ள ஆபத்துக்கள்

நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு குறிப்பானதாக நான்கு பிரதான ஆபத்துப்பரப்புக்கள் காணப்படுகின்றன: கடன்பட்டியல் ஆபத்து, உரிமையும் ஆளுகையும், முகாமைத்துவம் மற்றும் “புதிய துறை” ஆகியனவாகும். கடன்பட்டியல் ஆபத்தானது முதலாவது அதிதியாயத்தின் பிரதான விடயத்தினுள் ஆராயப்பட்டது. ஏனைய ஆபத்துக்கள் கீழே கலந்துரையாடப்படுகின்றன. பின்வரும் கலந்துரையாடல் பெரென்பாக் மற்றும் சேர்ச்சில் 1997 இலிருந்து எடுக்கப்பட்டுள்ளது.

உரிமையும் ஆளுகையும்

ஒழுங்குபடுத்தல் அமைப்புக்களின் பயனுறுதித்தன்மையான வெளிவாரி ஒழுங்குபடுத்தலும் மேற்பார்வையும் நிதி முறைமையின் ஆரோக்கியத்திற்கு முக்கியமானது எனினும், எந்தளவான

வெளிவாரி மேற்பார்வைகளும் நிதி நிறுவனத்தின் உரிமையாளர்களால் மேற்கொள்ளப்படும் முறையான ஆளுகை மற்றும் மேற்பார்வையிலிருந்து எழுகின்ற பொறுப்புக்கூறும் தன்மைக்கு நிகராக முடியாது. நுண்நிதி நிறுவனங்களின் போதுமான மேற்பார்வையுடன் தொடர்புடைய உரிமை மற்றும் ஆளுகை பிரச்சனைகளை பின்வரும் விடயங்கள் சுட்டிக்காட்டுகின்றன:

- முகாமைத்துவத்தின் போதுமான மேற்பார்வை. நுண்நிதி நிறுவனங்களிலுள்ள முதலீட்டாளர்கள் சமூக நோக்கங்களால் ஊக்குவிக்கப்படுகிறார்கள். இதன் விளைவாக, அவர்கள் ஏனைய வர்த்தக ரீதியான முதலீடுகளுக்குப் பிரயோகிக்கும் நியமங்களுக்கேற்ப இம்முதலீடுகளை வைத்திருப்பதில்லை. குறிப்பாக உள்ளூர் வியாபார தலைவர்கள் போன்ற தனியார் முதலீட்டாளர்களின் அர்த்தமுள்ள பங்குபற்றலை ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் ஊக்குவிக்க வேண்டும். இந்த தனியார் முதலீட்டாளர்கள் உள்ளூர் ஆளுகைக்கான பிரதான மூலமாக இருப்பதுடன் நுண்நிதி நிறுவனம் பிரச்சனைகளுக்கு உட்படுகின்றபோது ஒரு பெறுமதிமிக்க வளமாகவும் காணப்படுகின்றார்கள். மேலும், ஆளுகை செயன்முறைக்கு பரந்தளவான பின்புலங்களையும் தோற்றப்பாட்டினையும் கொண்டுவருகின்ற பல்வேறுபட்ட முக்கியமான பங்குதாரர்களின் பங்குபற்றலினால் நுண்நிதி நிறுவனங்களும் நன்மையடைய முடியும். தனியார் முதலீட்டாளர்களுக்கு மேலதிகமாக, நுண்நிதி அல்லது

தொடர்புடைய அபிவிருத்தி நிதி அனுபவங்களைக்கொண்ட ஏனைய தனியார் அல்லது பொது அபிவிருத்தி நோக்கிய நிறுவனங்களின் முதலீடுகளையும் ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் ஊக்குவிக்க வேண்டும்.

- நிறுவன மற்றும் உரிமை கட்டமைப்புகள். பொது வளங்களால் நிதியிடப்பட்டதும் உரிமையாளர்களை கொண்டிராததுமான சமூக நிறுவனமொன்று முகாமைத்துவத்தினை மேற்பார்வை செய்வதுடன் ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நிதி இடை நிலையாளரின் கொள்கைகளையும் நிர்ணயிக்குமாயின் நிதி நோக்கங்களுக்கு மேலாக சமூக நோக்கங்கள் முன்னுரிமை எடுக்கக்கூடும். ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நிதி இடை நிலையாளரின் உண்மையான செயற்திறனை நிர்ணயிப்பதனை இது கடினமாக்குவதுடன் ஒழுங்கு படுத்தப்பட்ட நிறுவனத்தின் துல்லியான நிதிவிபரங்களை வங்கி ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் பெறுவதனையும் தடுக்கின்றது. வெளிப்படைத்தன்மை, நுண்நிதி பிரிவின் கொடுக்கல் வாங்கலின் அளவு, நேர்மையான மாற்று விலையிடல் மற்றும் செயற்பாட்டு சுதந்திரம் உள்ளடங்கலான சில அடிப்படைத் தத்துவங்களை கட்டமைப்பானது பின்பற்றுமாயின் சமூக நிறுவனத்திற்கும் (அரசு சார்பற்ற நிறுவனம்) ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனத்திற்குமிடையே வெற்றிகரமான ஏற்பாடுகளை அடைந்து கொள்ளமுடியும். ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனமானது தனது நிதிச்சேவைகளை மேற்பார்வை செய்வதற்கு சுதந்திரமான

முகாமைத்துவத்தினையும்
மேற்பார்வையையும் பேண வேண்டும்.
நுண்நிதி நிறுவனத்தின் பணிப்பாளர்
சபையானது சிறப்பான கொள்கைகளை
வகுத்து முகாமைத்துவத்தினை
மேற்பார்வையெய்க்கூடிய நிபுணத்துவம்
கொண்டவர்களை
கொண்டிருக்கவேண்டுமென்பதை
ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் கோரலாம்.
தனியார்துறை கம்பனிகளின்
பணிப்பாளர்களைப்போல நுண்நிதி
நிறுவனத்தின் செயற்திறனுக்கு சகல
பணிப்பாளர்களும் சட்டரீதியாக பொறுப்பு
கூற வேண்டிவர்களாக
ஏற்படுத்தப்படவேண்டும்.

- **போதுமான நிதிசார் ஆழம்:** நிதி
நிறுவனங்கள் தமது ஆரம்ப
பங்குதாரர்களிடமிருந்து ஆரம்ப மூலதன
தேவைப்பாடுகளை பூர்த்தி
செய்யக்கூடியவர்களாக இருக்கக்கூடும்.
எவ்வாறெனினும், இந்த உரிமையாளர்கள்
பின்னர் மேலதிகமாக மூலதனம்
தேவைப்படுகின்றபோது அதனை
வழங்குவதற்கு தேவையான நிதியினை
கொண்டிராதவர்களாகவோ அல்லது
நிதியிடுவதற்கான ஆர்வம்
இல்லாதவர்களாகவோ இருக்கக்கூடும்.
அபிவிருத்தி நிறுவனங்கள் நிதிகளை
வழங்குவதற்கு நீண்ட அனுமதியளிக்கும்
செய்முறையை வேண்டக்கூடும். மேலதிக
மூலதனத்தை வழங்குவதில்
உரிமையாளர்கள் கொண்டுள்ள
வரையறுக்கப்பட்ட இயலுமையை ஈடு
செய்யக்கூடிய ஏனைய வழிவகைகளை
ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் அறிமுகப்படுத்த
முடியும். பின்வரும் வழிகள் மூலம்

இப்பிரச்சனைக்குத் தீர்வு காணலாம்:
மேலதிக ஒதுக்க நிதிகளை
உருவாக்குதல், மூலதன நியம
மட்டங்கள் அடையப்படும் வரை
பங்கிலாப வழங்கல்களை மட்டுப்படுத்தல்,
மற்றும் நுண்நிதி நிறுவன
உரிமையாளர்களிடமிருந்து மாற்று
நிதியிடல் வழிவகைகளை கோருதல்.

முகாமைத்துவ ஆபத்து

நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான முகாமைத்துவ
ஆபத்துக்களானவை நிதிச்சேவைகளை
வழங்குகின்ற விசேட முறைகளால்
உருவாக்கப்படுகின்றன.

- **பரவலாக்கப்பட்ட செயற்பாட்டு
முறைமைகள்.** கடன் பெறுனரின் அல்லது
சேமிப்பு செய்பவரின் இடத்தில்
நேரடியாக நிதிச்சேவைகளை
வழங்குவதை அனுமதிக்கின்ற
பரவலாக்கப்பட்ட நிறுவனக்கட்டமைப்பே
நுண்நிதியின் முக்கிய மையமாக
விளங்குகின்றது. அதனால், சிரேஷ்ட
முகாமையானது இடைமட்ட
முகாமைத்துவத்திற்கு பயிற்சியளித்து
மேற்பார்வை செய்து, பொருத்தமான
அறிக்கையிடல் முறைமைகளை
அறிமுகப்படுத்துவதுடன் பொருத்தமான
தொடர்பாடல் முறைமைகளையும்
பேணவேண்டும். அப்போது தான்
ஒரேவிதமான கொள்கைகளும்
நடைமுறைகளும் பின்பற்றப்படும்.
மேலும், பரவலாக்கப்பட்ட செயற்பாட்டு
முறைகள் மோசடியான
நடைமுறைகளுக்கு இலகுவில்
உள்ளாகக்கூடிய சூழ்நிலையை

- தோற்றுவிக்கின்றன. கடுமையான உள்சக கணக்காய்வு ஏற்பாட்டு வசதிகளையும் தீவிரமான உள்சக கணக்காய்வு நடைமுறைகளையும் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் பேணவேண்டுமென ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் கோரவேண்டும். நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் வெளிவாரி கணக்காய்வு நடவடிக்கைகளுக்கான வழிகாட்டல்கள் உருவாக்கப்படவேண்டும். இறுதியாக, உள்சக தொடர்பாடல் மற்றும் நிதிக்கட்டுப்பாடுகளுக்கான போதுமான நடவடிக்கைகள் மிகவும் முக்கியமானவையாகும்.
- *முகாமை வினைத்திறன்.* நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் மிகவும் சிறிய இலாப எல்லையில் திரும்பத்திரும்ப வழங்கப்படுகின்றதும் மிகவும் உயர்ந்த அளவிலுமான சேவைகளை வழங்குகின்றது. நிதிகள் ஒழுங்காக வழங்கப்படாதுவிடின் வருமானங்கள் பாதிக்கப்படும். விரைவானதும் உரிய நேரத்திலும் சேவைகள் வழங்கப்படுவதனை உறுதிசெய்கின்ற சிறந்த தரத்திலான முகாமைத்துவம் இருப்பதனை ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் உறுதிசெய்யவேண்டும்.
 - *முகாமைத்தகவல்.* பரவலாக்கப்பட்ட செயற்பாட்டு முறைகள், அதிகளவான குறுங்கால கடன்கள், வேகமான கடன்பட்டியல் சுழற்சி, மற்றும் வினைத்திறனான சேவை வழங்கலுக்கான தேவைப்பாடுகள் போன்றன பயனுறுதித்தன்மையான நுண்ணிதி முகாமைத்துவத்திற்கு துல்லியமான, தற்போதைய கடன்பட்டியல் தகவல்களை

மிகவும் முக்கியமானதாக்குகின்றது. தமது நிதிசார் இயலுமை பற்றிய சரியான முடிவுகளை எடுப்பதற்கு தேவையானதும் பொருத்தமானதுமான தகவல்கள் தொடர்பில் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் கவனம் செலுத்துவதில்லை. அரசாங்க ஒழுங்குபடுத்துனர்கள், நன்கொடையாளர்கள், சாத்தியமான வைப்பாளர்கள், மற்றும் ஏனைய வகையான சாத்தியமான கடன் வழங்குனர்கள் ஆகிய அனைவருக்கும் சரியான தீர்மானங்களை எடுக்கும் பொருட்டு கணிசமான அளவு நியம தகவல்கள் தேவைப்படுகின்றன. ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நிறுவனங்களுக்கான அறிக்கையிடல் தேவைப்பாடுகள் துல்லியமானதும், பயனுள்ளதும் மற்றும் உரிய நேரத்திலானதுமான முகாமைத்தகவல்கள் உருவாக்கப்படுவதனை நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு அவசியமானதாக ஆக்கியுள்ளது.

புதிய துறை

நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் எதிர்கொள்ளும் ஒரு தொகையான ஆபத்துக்கள் நுண்ணிதி துறையானது சார்பளவில் ஒரு புதிய துறையாக இருக்கின்றது என்ற அடிப்படையிலேயே உருவாகின்றது. முறைசார் நிதிச்சேவைகள்கூட நுண்சந்தைக்கு புதியதாக இருக்கக்கூடும்.

- *வளர்ச்சி முகாமைத்துவம்.* புதிய சந்தைகளுக்குள் தனது நடவடிக்கைகளை விரிவுபடுத்தும் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் பொதுவாக

- சிறிதளவான போட்டியையே எதிர்கொள்கின்றன. இந்த நிறுவனங்கள் தமது செயற்பாட்டின் ஆரம்ப வருடங்களில் விரைவான வளர்ச்சியை அனுபவிக்கின்றன. அனுமதிக்கான விண்ணப்பத்தில் தரப்பட்டிருந்த வளர்ச்சி எதிர்வுகூறல்களை வேகமாக கடக்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் உன்னிப்பாக கண்காணிக்க வேண்டும்.
- புதிய பொருட்களும் சேவைகளும். பொருத்தமான நுண்நிதிப் பொருட்களையும் சேவைகளையும் வடிவமைப்பதில் கணிசமான முன்னேற்றங்களை இத்துறையானது கண்டுள்ளபோதிலும், இந்த களமானது சார்பளவில் இளமையாகவும் பரிசோதிக்கப்படாததுமாகவே உள்ளது. ஒரு புதிய பொருள் அல்லது சேவையானது ஏற்கனவே உள்ள மாதிரியிலிருந்து வேறுபட்டதாக

அல்லது சந்தைக்கான புதிய சேவைகளில் ஒரு புரட்சிகர மாற்றமாக இருக்கின்றபோது அதனை மதிப்பிடுவது கடினமாகும். புதிய பொருட்களும் சேவைகளும் பாரிய அளவில் அமுல்படுத்தப்படுவதற்கு முன்னர் அவை நன்கு பரிசோதிக்கப்படவேண்டும். ஒரு நேரத்தில் அறிமுகப்படுத்தப்படுகின்ற புதிய பொருட்கள் அல்லது சேவைகளின் எண்ணிக்கையை மட்டுப்படுத்துவது பொருத்தமாக இருக்கக்கூடும். நுண்நிதி நிறுவனங்கள் எதிர்நோக்கும் சவாலானது அதிகளவான மிகச்சிறிய கொடுக்கல் வாங்கல்களை நடத்துவதும் அவற்றை பேண்தகுநிலையில் நடத்துவதுமாகும். இத்தகைய சவாலின்போது, இலகுவில் விளங்கிக்கொள்ளப்படக்கூடிய ஒப்பீட்டளவில் இலகுவான பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கு நுண்நிதி நிறுவனங்களை மட்டுப்படுத்துவதே மிகவும் பொருத்தமானதாக உள்ளது.



அத்தியாயம் இரண்டு

இலக்குச் சந்தையும் தாக்கவிளைவுப் பகுப்பாய்வும்

குறிப்பிட்ட இயல்புகளையும் ஒரே மாதிரியான வகையில் நடந்து கொள்ளும் தன்மையும் கொண்ட, குறிப்பிட்ட வகை பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் சேர்க்கையினால் கவரப்படக் கூடிய சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களின் ஒரு குழுவே ஓர் இலக்குச் சந்தையாகும். ஓர் இலக்குச் சந்தை - யானது இனங்காணக்கூடிய வாடிக்கையாளர்களைக் கொண்ட விபரிக்கப்பட்ட ஒரு சந்தைப் பிரிவை (Segment) பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றது. இவ் வாடிக்கையாளர்கள் நுண் நிதிச் சேவைகளுக்கான ஒரு சாத்தியமான கேள்வியை பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றனர். நுண் நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் சொந்த குறிக்கோளைத் தீர்மானித்து, வாடிக்கையாளர்களின் ஒரு குழுவைத் தூண்டுவது எது என்பதைப் புரிந்து கொண்டு, இறுதியில் நீதிரீதியில் பேண்தகு வகையில் இலக்குச் சந்தையை அடைய முடியுமா என்பதையும் மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும். நிதிச் சேவைகளுக்கான வினைத்திறனுடைய கேள்வி மற்றும் கடனைத் தாங்கும் வகையில் சந்தையினுள் உள்ள இயலாவு ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் இச் சந்தை தெரிவு செய்யப்பட வேண்டுமென்பது மிகவும் முக்கியமானதாகும்.

தமது குறிக்கோள்களை வரையறுக்காது, அதனால் அவற்றின் இலக்குச் சந்தையையும் வரையறுக்காத அல்லது இச்சந்தையின் தேவைகளை நிறைவேற்றும் வகையில் அவற்றின் பொருட்களை வடிவமைக்காத நிறுவனங்கள், பெரும்பாலும் அவற்றின் நடவடிக்கைகளை முகாமை செய்து முன்னணி வகிக்கும் வகையில் இருப்பதில் சிரமத்தை எதிர்கொள்கின்றன. உதாரணமாக, வறியவர்கள் யாரென வரையறுக்காது, வறியவர்களின் எந்த மட்டத்தினரை அடைய வேண்டும் என்பதனையும் வரையறுக்காது வெறுமனே வறியவர்களுக்கு நிதிச் சேவைகளை வழங்க விரும்பும் நிறுவனம், வெவ்வேறு பிரிவினருக்கு சேவை செய்து வெவ்வேறு வழங்குநர்களும் நிறுவனங்களும் குறிப்பிட்ட நுண் நிதி நிறுவனங்களுக்கான பொருத்தமான இலக்குச் சந்தைகள் குறித்து தெளிவாக இருப்பதுடன், அச் சந்தைத் தேவைகளில் தொடர்ந்தும் கவனம் செலுத்தி வர வேண்டும். குறிப்பாக, வழங்குநர்களுக்கும் அனுபவம், நிபுணத்துவம் அல்லது வளங்கள் இல்லாத பகுதிகளில் அல்லது சந்தைப் பிரிவுகளில் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இயங்குவதை நன்கொடையாளர்கள் ஊக்குவிக்கக் கூடாது.

இலக்குச் சந்தைகளை, நுண் நிதி நிறுவனங்கள் சேவையாற்ற விரும்புகின்ற வாடிக்கையாளர்களின் இயல்புகளைக் கொண்டும் (வறுமை மட்டம், பாலினம், இனம், சாதி, சமயம் ஆகியவை) தொழில் நடவடிக்கையின் வகையைக் கொண்டும் (தற்போதுள்ள தொழில்) இனங்காண முடியும். மேலும், வாடிக்கையாளர்களின் காகப் பாய்ச்சல் மற்றும் கடனுக்கான இயலாமை ஆகியன வழங்கப்படுகின்ற சேவைகளுக்கு பொருத்தமாக அமைய வேண்டும்.

இலக்குச் சந்தை தெரிவு செய்யப்பட்டதும், அச் சந்தை அடையப்படக்கூடியதாக இருக்கின்றதா என்பதையும் அச் சந்தையின் மீது நிதிச் சேவை வழங்குகையின் தாக்கம் என்ன என்பதையும் தீர்மானிப்பது முக்கியமானதாகும். தாக்கவிளைவுப் பகுப்பாய்வை மேற்கொள்வதன் மூலம் இதனைச் செய்யமுடியும்.

அத்தியாயம் 1 இல் நிதிச் சேவையின் வழங்கல் (Supply) ஆராயப்பட்டது. இந்த அத்தியாயம் கேள்வி பற்றியும் இலக்குச் சந்தை மீது அக்கேள்வியை நிறைவேற்றுவதன் தாக்கவிளைவினைத் தீர்மானிப்பது பற்றியும் கவனம் செலுத்துகின்றது. நிறுவனத்தில் அக்கறையுடையோர் (Stakeholders) யாருக்கு சேவைகளை வழங்க விரும்புகின்றார்கள் அல்லது சேவைகளின் வழங்கலை ஆதரிக்கின்றனர் மற்றும் விரும்பப்பட்ட விளைவுகளை அவர்கள்

அடைக்கின்றனரா என்பதை இவ் அத்தியாயம் சராம்சமாகக் கூறுகின்றது.

இவ் அத்தியாயம் இரு பிரதான தலைப்புக்களை ஆராய்கின்றது. இலக்குச் சந்தையொன்றை இனங்காணுதல், அச்சந்தை மீது சேவைகளின் விளைவைப் பகுப்பாய்வு செய்தல்.

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் குறிக்கோள்கள்

இலக்குச் சந்தையை தெரிவு செய்வது, நுண் நிதிச் சேவையை வழங்குனர் மற்றும் நிதிச் சேவைகளுக்கான அறியப்பட்ட கேள்வி ஆகியவற்றில் தங்கியுள்ளது. எந்தவொரு நாட்டிலும், சேவை வழங்கப்படாத அல்லது குறைவாக சேவை வழங்கப்படுகின்ற தொழில்களும் குடும்பங்களும் உள்ளன. இவர்கள் பொருளாதார ரீதியில் செயலூக்கமற்ற மிக வறியவர்களிலிருந்து தமது சமூகத்தினருக்கு வேலை வாய்ப்பை வழங்குகின்ற வளர்ந்திருக்கின்ற சிறிய தொழில் முயற்சிகள் வரை பரந்து காணப்படுகின்றன. இவ் வகையினரே நுண்நிதிச் சேவைகளுக்கான கேள்விப் பக்கத்தினை உருவாக்குகின்றார்கள். பொதுவாக நிரமபல் பக்கமானது தொடர்புடைய சேவைகளை தொடர்ச்சியாக வழங்குவதில்லை. இடை வெளிகளை நிரப்பி, சேவை வழங்கப்படாத குழுக்களை சந்தையினுள் ஒருங்கிணைக்கின்ற சேவைகளை நுண் நிதி நிறுவனங்கள் வழங்க வேண்டியுள்ளது.

அபிவிருத்தி நிறுவனங்கள் என்ற வகையில் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் இலக்கானது, அபிவிருத்திக் குறிக்கோள்களை நிறைவேற்றும் வகையில் சேவையாற்றப்படுகின்ற அல்லது சேவையாற்றப்படாத நிதித் தேவைகளுக்கு சேவை செய்வதாகும். இவ் அபிவிருத்திக் குறிக்கோள்கள் பொதுவாக பின்வருவனவற்றுள் ஒன்று அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்டவற்றைக் கொண்டிருக்கின்றன.

- ❖ வறுமையைக் குறைத்தல்
 - ❖ பெண்களுக்கு அல்லது குடித்தொகையில் ஏனைய அனுகூலமற்ற பிரிவினருக்கு வலுவூட்டல்
 - ❖ தொழில் வாய்ப்பை உருவாக்குதல்
 - ❖ தற்போது இயங்குகின்ற தொழில்கள் வளர்வதற்கு அல்லது அவற்றின் நடவடிக்கைகளை பன்முகப்படுத்துவதற்கு உதவுதல்
 - ❖ புதிய தொழில்களின் அபிவிருத்தியை ஊக்குவித்தல்
- சிறிய மற்றும் நுண் தொழில் முயற்சித் திட்டங்களுக்கு கடன் வழங்குதல் பற்றிய ஓர் உலக வங்கி ஆய்வில், மூன்று குறிக்கோள்கள் மிகவும் அடிக்கடி குறிப்பிடப்படுகின்றன. (Webster, Riopelle and Chidzero 1996)
- ❖ நுண் தொழில் முயற்சிகளை உருவாக்கி விரிவாக்குவதன் மூலம் வேலைவாய்ப்பு மற்றும் வருமான வாய்ப்புக்களை உருவாக்குதல்.
 - ❖ விசேடமாக பெண்கள் மற்றும் வறிய மக்கள் போன்ற நலிவடைந்த குழுக்களின் உற்பத்தித் திறன்

மற்றும் வருமானங்களை அதிகரித்தல்.

- ❖ வரட்சியால் பாதிக்கப்படக் கூடிய பயிர்களில் கிராமியக் குடும்பங்கள் தங்கியிருத்தலை அவர்களது வருமான உருவாக்க செயற்பாடுகளை பல்வகைப்படுத்துவதனுடாக குறைத்தல்.

பெரும் எண்ணிக்கையில் நிபந்தனை மாறிகள் (Conditional Variables) ஒவ்வொரு நாட்டின் சந்தர்ப்பத்திலும் தரப்படுமிடத்து, ஓர் இலக்குச் சந்தையுள் பிரவேசித்து சேவையாற்றுவதற்கான ஒவ்வொரு நிறுவனத் தீர்மானமும் அச் சந்தையிலுள்ள நிலைமைகளைச் சமப்படுத்துவதுடன், நுண்நிதியின் இரு நீண்ட கால இலக்குகளை கவனத்திற் கொள்ள வேண்டும். யாவரையும் அடையக் கூடியதாக இருத்தல் (Outreach) நிதி நிறுவனங்களால் தொடர்ந்து குறைவாக சேவையாற்றப்படுகின்ற மக்களுக்கு சேவைகளை வழங்குதல். (பெண்கள், வறிய மக்கள் சுதேச, கிராமிய மக்கள்) மற்றும் நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதற்கான செலவுகளை ஈடு செய்வதற்கு போதுமான வருமானத்தை பெறக்கூடிய வகையிலான பேண்தகுதன்மை எந்த இலக்குச் சந்தை தெரிவு செய்யப்படுகின்றதென்பதைப் பொறுத்து, நுண் நிதி நிறுவனங்களின் நிதிநிலையிலான விளைவுகள் காணப்படுகின்றன. ஏனெனில் செலவுகள் பாதிப்படையும். சுருக்கமாகக் கூறுவதானால் குறிக்கோள்கள் பற்றியும் அவற்றை எவ்வாறு அடைவது என்பது பற்றியும் மேற் கொள்ளப்படும்.

தீர்மானவகையில் விட்டுக் கொடுப்புக்கள் சம்பந்தப்பட்டுள்ளன.

நிதிச் சேவைகளுக்கான கேள்வி எங்கு நிறைவேற்றப்படாதுள்ள தென்பதையும் எந்த இலக்குப் பிரிவு அவற்றினது நோக்கங்களுக்கு பொருத்தமாக உள்ளன என்பதையும் நுண் நிதி நிறுவனங்கள் தீர்மானிக்க வேண்டும். உதாரணமாக நிதி மற்றும் ஏனைய சேவைகளுடன் வறிய மக்களைச் சென்றடைவது ஒரு நுண் நிதி நிறுவனத்தின் குறிக்கோளாக இருப்பின் நிதிச்சேவைகளுடன் மட்டும் பொருளாதார ரீதியில் செயலாக்கமுள்ள வறிய மக்களுக்கு மட்டும் சேவையாற்ற விரும்பும் நுண் நிதி நிறுவனங்களிலிருந்து அதன் இலக்குச் சந்தை வேறுபடும். இதற்கு கூடுதலாக அவற்றின் குறிக்கோள்களை அடையும் ஒரு வழியாக, சில நுண் நிதி நிறுவனங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளாதாரத் துறையில் அல்லது தொழிலின் மட்டத்தில் கவனம் செலுத்துவதற்கு விரும்பக் கூடும்.

நேரடி மற்றும் மறைமுக இலக்கு வைத்தல்

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் இலக்குச் சந்தைகளை எவ்வாறு இனங்காண்கின்றன என்பதை விபரிப்பதற்கு முன்னதாக, நேரடி மற்றும் மறைமுக இலக்கு வைத்தலுக்கிடையிலான வித்தியாசங்களையும் அர்த்தங்களையும் தெளிவுபடுத்தி மறைமுக இலக்கு வைத்தலானது நிதிச் சேவைகளுடன் ஓர் இலக்குச் சந்தையை சென்றடைவதற்கு ஒரு வழியாக ஏன்

விரும்பப்படுகின்றதென்பதையும் விளக்குவது பெறுமதிமிக்கதாகும்.

நேரடி இலக்கு வைத்தல் பொதுவாக, பொருளாதாரத்தின் ஒரு குறிப்பிட்ட துறைக்கு அல்லது குடித்தொகைக்கு கடன் வழங்கவேன ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை ஒதுக்குவதை குறிப்பதாகவுள்ளது. குறிப்பிட்ட பிரிவுகள் (வறியமக்கள், குறிப்பிட்ட சாதியினர்) அல்லது துறைகள் (விவசாயம், மீன்பிடி) கடன்களை பெற முடியாத நிலையில் உள்ளன என்ற நம்பிக்கையின் அடிப்படையில், கடன்வழங்கலானது அரசு அல்லது நன்கொடையாளரின் ஆணையினுடாக கிடைக்கச் செய்யப்பட வேண்டுமென்பதன் அடிப்படையில் நேரடி இலக்குவைத்தல் உருவாக்கப்படுகின்றது. சில சந்தர்ப்பங்களில் அரசு, அல்லது வழங்குநர், வாடிக்கையாளர் கடன் பெறுவதற்கான செலவுகளை மானியப்படுத்துகின்றார்கள்.

இவ்வாறான ஒரு தந்திரோபாயத்தின் நல் நோக்கங்கள் இருந்த போதும் இதன் பயன்பாட்டுத் தன்மை குறித்து ஒரு சந்தேகிக்க கூடும். (கூடு 2.1 ஐ பார்க்கவும்) முதலாவது, பணத்தின் பரிமாற்றத் தன்மை காரணமாக, தரப்பட்ட எந்தவொரு கடனும் “உண்மையில்” எதற்கு நிதியிடப்படுகின்றதென்பதை அறிந்து கொள்வது அநேகமாக எப்பொழுதும் சாத்தியமற்றதாகும். இரண்டாவதாக அவர்களுக்கு எது சிறந்ததென கடனைப் பெறுவோரை விட வேறொருவரும் அறிந்திருப்பதென்பது மிகவும்

சந்தேகமானதாகும். மூன்றாவதாக “வர்த்தகம்” மற்றும் “நுகர்வு” ஆகியன சமூக ரீதியில் “உற்பத்தி” மற்றும் “வருமான உருவாக்கம்” என்பவற்றைவிட

பெறுமதி குறைந்தவையெனவும் அவற்றுக்கு நிதியிடப்படக்கூடாது என்ற கருத்தில் இத் தந்திரோபாயம் தங்கியுள்ளது.

நாடுகளுக்கும் செல்வந்தர்களின் உலகிலிருந்து வறியோரின் உலகிற்கும் கருத்துக்களை பரிமாற்றம் செய்வதாக உள்ளது. உதாரணமாக மக்கள் வர்த்தகத்தில் ஈடுபடுவார்களாயின் இது அவர்களுக்கு சிறந்த வியாபார வழியாக அமையும் சாத்தியம் உள்ளது. எவ்வாறாயினும், ஒரு வறிய குடியிருப்பின் நுகர்வானது, மேம்படுத்தப்பட்ட கல்வி மற்றும் போசாக்கு ஊடாக வருமான உருவாக்க ஆற்றல்களை வலுப்படுகின்ற ஒரு வழியாக பெரும்பாலும் உள்ளது.

நேரடி இலக்கு வைத்தாலானது பொதுவாக கடன் திசைதிருப்பப்படுவதற்கும் குறைவான மீள் செலுத்தலுக்கும் வழிவகுக்கின்றது. கண்காணிப்புத்தகமை மற்றும் விதிகளுக்கு அமைவாக நடத்தல் ஆகியவற்றில் கணிசமானளவு செலவுகளை இது ஏற்படுத்துகின்றது. மேலும் இலாபகரமான ஆனால் நிதியளிக்கப்படாத அல்லது குறைவாக நிதியளிக்கப்பட்ட தொழில்கள் இந்த அமைப்புக்கு பொருத்தமற்றவையாக இருப்பதன் காரணமாக விலக்கிவைக்கப்படக் கூடும் மாறாக, இத் தகமைகளுக்கு பொருத்தமானவர்களாகவும் கடனைப் பெறுபவர்களாகவும் இருக்கின்றவர்கள் தொழில் முயற்சி ஆற்றல் அல்லது நிதியிடுதல் தேவைப்படுகின்ற ஓர் இலாபகரமான தொழில் அற்றவர்களாக இருக்கக் கூடும்.

கூடு 2.1 இலக்கு வைக்கப்பட்ட கடன் நடவடிக்கைகள்

அநேகமான அபிவிருத்தியடைந்து வருகின்ற நாடுகளில், கடன் ஒதுக்கீடு செய்வதில் அதிகளவு அரசு தலையீடு இருந்து வருகின்றது. அபிவிருத்தியின் அரம்பக் கட்டங்களின் போது ஓரளவு தலையீடு பயனுள்ளதாக இருந்திருக்கக் கூடும். எனினும் இக் கொள்கையானது கைத்தொழில் மற்றும் நிதி அபிவிருத்தியில் பாதகமான விளைவைக் கொண்டிருந்ததென்பதை பல நாடுகள் அறிந்துள்ளன. நேரடியாக இலக்கு வைக்கப்பட்ட கடன் திட்டங்கள், வருமானத்தை மீளப் பங்கீடு செய்வதில் ஒரு வினைத்திறனற்ற வழியாக இருந்து வந்துள்ளன. எவ்வாறாயினும், நன்றாக வடிவமைக்கப்பட்டு குறுகியவகையிலமைந்த சில திட்டங்கள் நிதிச் சந்தைகளிலுள்ள சில குறிப்பான குறைபாடுகளைக் கையாள்வதில் நியாயமானளவு வெற்றியடைந்துள்ளன. எதிர்காலத்தில் கடன் விரும்பத்தக்கதென தோன்ற வைத்த நிலைமைகளை அரசுகள் நீக்க வேண்டும்.

மூலம்: Pederson 1997

இது, கைத்தொழில் மயப்படுத்தப்பட்ட நாடுகளிலிருந்து அபிவிருத்தியடைந்து வருகின்ற

மறைமுக இலக்கு வைத்தல், குறுகியதாக வரையறுக்கப்பட்ட முறைசார் அமைப்புக்கு பொருந்தும் குறிப்பிட்ட பிரிவினருக்கு குறிப்பான நிதிகளை வழங்குவதற்கான அதிகாரத்தை வழங்குவதற்குப் பதிலாக, முறையான நிதியின் வழமையான எல்லைகளுக்கு அப்பாலுள்ளவர்களுக்கு வடிவமைக்கப்பட்டு அவர்களை நோக்கிய உற்பத்திப் பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளைக் குறிக்கின்றது. சந்தைக் குறைபாடுகள் அல்லது நிதிச் சேவைகளின் ஏனைய தடைகள் காரணமாக வருமான - உருவாக்க வாய்ப்புக்களின் நன்மைகளைப் பெற முடியாதவர்களில் மறைமுக இலக்கு வைத்தல் கவனம் செலுத்துகின்றது. மறைமுக இலக்கு வைத்தலுடன் நுண் நிதி சேவைகளின் வடிவமைப்பின் பெயரால் சுய - தெரிவு இடம் பெறுகின்றது. இதனை பொருளியலாளர்கள் “ஊக்குவிப்பு பொருத்தப்பாடு” (Incentive Compatibility) எனக் குறிப்பிடுகின்றனர். தேவையற்ற வாடிக்கையாளர்கள் ஆர்வம் காட்டாத வகையில் நியதிகளும் நிபந்தனைகளும் அமைந்துள்ளன. ஏனெனில் பொருள்களும் சேவைகளும் கவர்ச்சி குறைவானவையாக இருப்பதுடன் அதிக சமையானவையாக காணப்படுவதனாலாகும். இலக்கு பிரிவுக்கு வெளியேயுள்ள மக்கள், அப்பிரிவு கொண்டிருந்த நிதிச் சேவைகளுக்கான ஏனைய மாற்றீடுகளைக் கொண்டிருப்பதன் காரணமாக இது ஏற்படுகின்றது.

உதாரணமாக, மிக வறியவர்களுக்கு கடனை வழங்க முயலும் நுண்

நிதி நிறுவனங்கள் அவர்களுக்கு மட்டுமே கவர்ச்சியாக அமைக்கின்ற சிறிய அளவிலான கடன்கள் மற்றும் ஒப்பீட்டளவில் உயர்வான வட்டி விகிதங்களுக்கேற்ப அதன் கடன் பொருள்களை அமைக்க வேண்டும். குழு உத்தரவாதங்கள் மற்றும் குழுக் கூட்டங்களின் வாராந்த வரவையும் நுண் நிதி நிறுவனங்கள் வேண்டக் கூடும். அதிக வசதி படைத்த வாடிக்கையாளர்கள் வழமையான இதனை ஒரு வசதியீனமாகவே கருதுவர். இதன் காரணமாக, கடன் வறிய வாடிக்கையாளர்களுக்கு மட்டுமே கவர்ச்சிகரமானதாகவுள்ளது.

நேரடி மற்றும் மறைமுக இலக்கு வைத்தலுக்கிடையிலுள்ள பிரதான வேறுபாடு, இலக்கு குழுவிலும் பார்க்க, நுண் நிதி நிறுவனங்களால் பயன்படுத்தப்படுகின்ற வழியில் தங்கியுள்ளது. நேரடி மற்றும் மறை முறை இலக்கு வைத்தல் ஆகிய இரண்டு ஒரே மக்கள் பிரிவினரை அல்லது பொருளாதாரத் துறைகளைச் சென்றடையக் கூடும். ஆனால் நேரடி இலக்குவைத்தல் தகைமை அளவு கோல்களை விதிக்கின்ற அதே வேளை மறைமுக இலக்கு வைத்தலானது பொருத்தமான உற்பத்திப் பொருள்களையும் சேவைகளையும் வடிவமைக்கின்றது.

போதுமானளவு காசுப் பாய்ச்சல் மற்றும் கடன் சேவை செய்வதற்கான இயலாவின முக்கியத்துவமும்

கடன் இயலனவானது, நிதிச் சேவைக்கான கேள்வியைத் தீர்மானிப்பதில் முக்கியமாக கருத்திற்

கொள்ளப்பட வேண்டிய ஒரு விடயமாகும். அவற்றின் இலக்குச் சந்தையை இனங்காணும் போது வாடிக்கையாளர்களினதும் வாடிக்கையாளர்களாக வரப்போகின்றவர்களினதும் காசுப் பாய்ச்சலையும் கடனை மீளச் செலுத்துவதற்கான அவர்களது இயலுமையையும் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் கருத்திற் கொள்ள வேண்டும். காசுப் பாய்ச்சல் என்பது காசு உட்பாய்ச்சல்கள் மற்றும் வெளிப்பாய்ச்சல்களின் ஒப்பீடு ஆகும். கடன் இயலளவு (debt capacity) என்பது பற்றாக்குறைக்கான காசுப் பாய்ச்சல் மற்றும் அதன் விளைவான கடன் மீள செலுத்தாமை ஆகிய ஆபத்துக்குட்படாது மேலதிக கடனாக ஒரு வாடிக்கையாளர் பெறக் கூடிய தொகை ஆகும்.

கடன் வழங்குவோர் மற்றும் பெறுவோர் ஆகிய இரு தரப்பினருக்கும் பின்பு பிரச்சினையை ஏற்படுத்துக்கூடிய “கடன் தேவை” (Credit need) அணுகு முறையை வைத்து கடன் தீர்மானங்களை எடுப்பதற்கு மாறாக கடன் இயலுமையை நுண் நிதி நிறுவனங்கள் கருத்திற் கொள்ள வேண்டும். ஒரு கடன் தேவை மதிப்பீடானது சுயமாகத் தெரிவிக்கப்பட்ட கடன் தேவையானது “விரும்புதல்” (Wishing) ஆக இருப்பதன் காரணமாக நம்பகமற்ற தகவலை வழங்கக் கூடும்.

கடன் இயலளவிலும் பார்க்க கடன் தேவையில் கவனம் செலுத்துவதன் மூலம், பணம் கொடுப்பவர் அதனைத் திருப்பிப் பெற முடியாத ஆபத்துக்குள்ளாகுவதுடன் பணத்தைப் பெறுபவர் பாரதூரமான கடன்

சுமை ஆபத்துக்குட்படுத்தப்படுகின்றார். கடனுக்கான தேவையும் அதனை மீளச் செலுத்துவதற்கான இயலுமையும் பொருந்துமெனக் கருத முடியாததே இதற்கான காரணமாகும்.

இலக்குச் சந்தையானது எவ்வாறு இனங்காணப்படுகின்றது என்பது முக்கியமல்ல ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரும் இலக்குப் பிரிவும் உரிய நேரத்தில் கடனை மீளச் செலுத்துவதற்கு போதுமான பணத்தை உருவாக்க முடியுமென்பதை உறுதி செய்வது நுண் நிதி நிறுவனங்களுக்கு பொருத்தமானதாகும். இது பின்பு சாத்தியமான இலக்குச் சந்தையின் “அளவினை” தீர்மானிக்கின்றது. (கடன் பெறுவோர் தமக்கு வேண்டுமெனக் கூறுகின்ற மற்றும் மீளச் செலுத்தக் கூடிய தொகைக்குமிடையில் வேறுபடுத்துதல்)

“கடனை பெற்றவரின் மீள செலுத்தும் இயலளவானது செலுத்த வேண்டிய முதல் மற்றும் வட்டிக்கான கொடுப்பனவுகளை கொண்டுள்ள கடன் சேவைக்கு சமமாக அல்லது அதற்கு கூடுதலாக உள்ள போதே கடன் வழங்கியோர் நேரகாலத்தின் படி கடனை மீளப் பெறக்கூடியதாக இருக்கின்றது. கடன் ஒப்பந்தத்தின் படி கடன் சேவைக்கு சமமான அல்லது அதற்கும் கூடுதலான இயலளவை கடன் பெற்றோர் கொண்டிருந்தால் மட்டுமே அவர்களால் உரிய நேரத்தில் சிரமமில்லாது அவர்களின் கடன்களை மீளச் செலுத்துவதற்கு முடியும். அபிவிருத்தியில் கடன் வகிக்கும்

பங்கினையும் முறைசார் நிதியின் எல்லைகளின் விரிவாக்க முயற்சிகளின் தலைவிதியின் மீதான செல்வாக்கினையும் இவ் எளிமையான சுயசான்றுத் தொடர்புகள் விபரிக்கின்றன. (Von Pischke 1991, 277)

வாடிக்கையாளர்களின் கடன் இயலளவைத் தீர்மானிப்பதற்கு முதலாவதாக கருத்திற் கொள்ளப்பட வேண்டிய விடயம் அவர்களின் காசுப் பாய்ச்சலாகும். பின்பு இக் காசுப் பாய்ச்சலுடன் தொடர்புடைய ஆபத்தின் அளவையும் நுண்ணிதி நிறுவன கடனை மீளச் செலுத்துவதற்கு முன்னதாக வரக் கூடிய ஏனைய கோரிக்கைகளையும் அளவீடு செய்வது அவசியமாகின்றது. கடன் பெற்றவர் ஒருவரின் ஆபத்துக்கான கடன் இயலளவைச் சீராக்குதலானது, கடன் பெற்றவரின் தொழில் முயற்சியை பாதிக்கக் கூடிய பாதகமான நிலைமைகள் பற்றிய நியாயமான எதிர்பார்ப்புக்களை பிரதிபலிக்க வேண்டும். பாதக தன்மைக்கான சீராக்கங்கள் கடன் பெற்றவர் மீளச் செலுத்த முடியாமையின் ஆபத்துக்களை கருத்திற் கொள்வதற்கு கடன் வழங்கியவரின் விருப்பத்தினை பிரதிபலிப்பதாக இருக்க வேண்டும். ஆபத்தினை கருத்திற் கொள்வதற்கு நுண் நிதி நிறுவனங்களின் இயலளவு எந்தளவுக்கு அதிகமானதாக இருக்கிறதோ அந்தளவுக்கு கடன் கொடுப்பவர் வழங்கக் கூடிய கடன் அளவுகளும் உயர்வாக இருக்கின்றன.

கருத்திற் கொள்ளப்பட வேண்டிய ஏனைய கோரிக்கைகள், ஏனைய

கடன்கொடுத்தோருக்கான கடன்களும் (முறைசாரா கடன் வழங்குனர்களின் கோரிக்கையானது முறைசார் கடன் கொடுப்போரின் கோரிக்கைகளிலும் பார்க்க உயர் நிலையில் உள்ளன) உணவு, எரிபொருள், வரிகள், பாடசாலைக் கட்டணங்கள் மற்றும் நெருக்கடிகளுக்கான செலவினங்கள், முக்கிய சமூக கடப்பாடுகள் மற்றும் சடங்குகள் போன்ற வீட்டுச் செலவுகளுமாகும்.

சாத்தியமான இலக்குச் சந்தையொன்றின் கடன் இயலளவினைக் கணிப்பீடு செய்யும் போது நுண் நிதி நிறுவனங்கள் பழமைவாதப் போக்கினை கடைப்பிடிக்க வேண்டியுள்ளது. ஏனெனில் வாடிக்கையாளர்களின் கடன் இயலளவினை தீர்மானிப்பது இலக்குச் சந்தையொன்றை இனங்கண்டு இச் சந்தைக்குப் பொருத்தமான உற்பத்திப் பொருட்களையும் சேவைகளையும் வடிவமைப்பதில் ஒரு பகுதியாக இருப்பதனாலாகும். பெரும்பாலும், கடன்பெறுவோர் அவர்கள் கடன் இயலளவின் முழு அளவுக்கு கடனைப் பெறுவதற்கு முயலுவதில்லை. இதனைப் பொருளியலாளர்கள் “உள்வாரி கடன் பங்கீடு” எனக் குறிப்பிடுகின்றனர். கடன் பெறுவோர் அவர்களது கடன் இயலளவினை முழுமையாக முடித்துவிட முயலுவார்களானால், அவர்கள் வழமையாக சந்தர்ப்பவாதரீதியில் நடந்து கொள்கின்றனர் என்பதுடன், கடனைச் சமாளிக்க முடியாதிருக்கும் ஆபத்துக்கும் உட்படுகின்றனர்.

ஆகக் குறைந்த உரிமைமூலதன தேவைப்பாடு

வாடிக்கையாளரின் கடன் இயலாமை மதிப்பீடு செய்வதற்கு மேலதிகமாக, உரிமைமூலதன ஆகக் குறைந்த தொகையினை பங்களிப்புச் செய்வதற்கான வாடிக்கையாளரின் ஆற்றலை நுண் நிதி நிறுவனங்கள் கருத்திற் கொள்ள வேண்டும். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால் தொழிலின் முழு நடவடிக்கைக்கும் கடன்கள் நிதியளிப்பதாக இருக்கக் கூடாது. சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கடன் நிபந்தனைகளில் ஒன்றாக உரிமைமூலதனத்தின் குறிப்பிட்ட சதவீதமொன்றினை விதிக்கின்றன. உரிமைமூலதன பங்களிப்புக்கள் சாத்தியமில்லாதிருக்கும் மிகவும் வறிய மக்களுக்கு சொந்தமான தொடக்கப்பட்ட தொழிலாக இலக்குப் பிரிவு இருந்தாலும் கூட, கடனை வழங்குவதற்கு முன்னதாக வீட்டுச் சொத்துக்களை அடகு வைக்குமாறு கண்டிப்பான அர்த்தத்தில் சில நுண் நிதி நிறுவனங்கள் வேண்டுகின்றன. உரிமைமூலதனத்தின் ஏனைய வகைகள், கட்டாய சேமிப்புக்கள் அல்லது, அங்கத்துவக் கட்டணம் அல்லது கடன் விண்ணப்பக் கட்டணம் என்ற வடிவில் கடன் பெற்றவரால் திட்டத்துக்கு பங்களிப்புச் செய்யப்படுகின்ற ஒரு தொகையாக இருக்க முடியும். இக் கட்டணங்கள் அல்லது பங்களிப்புக்கள், கடன் வழங்குபவரின் கருத்துப்படி நிதிரீதியாக சிறு விடயமாக இருந்தபோதும் கடன்பெறுவோராக வரவுள்ளவர்களும் நிதிரீதியிலான மற்றும் உளவியல்

ரீதியான நிறையை கொண்டள்ளவையாக உள்ளது.

வங்கியியல் நியதிகளில் ஆகக் குறைந்த உரிமைமூலதன தேவைகள் பணம் கொடுப்பவரின் ஆபத்தைக் குறைப்பதாகவுள்ளன. எவ்வாறாயினும், நுண் நிதியில் ஆகக் குறைந்த உரிமைமூலதனத்திற்கு அடிநாதமாகவுள்ள உளவியல் அடிப்படையை மேலோங்கச் செய்வது அதேயளவுக்கு முக்கியமானதாகும். ஒரு சொத்துக்காக மக்கள் உழைத்திருந்தால் அல்லது சொந்தமாக வைத்திருந்தால் அதனைப் பற்றி அவர்கள் அக்கறை கொள்வார். இது மனித இயல்பின் ஒரு பிரபஞ்சத் தன்மையாகக் காணப்படுகின்றது. திட்டங்களின் அல்லது சொத்துக்களின் செலவில் 100 சதவீதத்தை நுண் நிதி நிறுவனங்கள் கடனான வழங்குமானால், கடன் பெறுவோருக்கு சிறிதளவு ஆபத்து அல்லது ஆபத்து இருக்க மாட்டாது. ஏனெனில் திட்டத்தில அவர்களின் பணம் தொடர்புபடாததாலாகும். கடன் பெறுபவரிடமிருந்து ஒரு பங்களிப்பை வேண்டுவதன் மூலம் (கடன் வழங்குபவரின் கருத்துப்படி உண்மையில் அது ஒரு token ஆக இருந்தாலும் கூட) கடன் பெறுவோரிடையே பொறுப்பான நடத்தையை அதிகரித்து அதன் மூலம் அவர்கள் கடனை மீளச் செலுத்தாது விடும் சந்தர்ப்பங்களை குறைக்கும் என்பதில் நுண் நிதி நிறுவனங்கள் நம்பிக்கை கொண்டுள்ளன.

எவ்வாறாயினும், ஆகக் குறைந்த உரிமைமூலதன பங்களிப்பு அவர்களது

வாடிக்கையாளர்கள் முதலினை எவ்வழியில் பெறுகின்றார்களென்பதை நுண் நிதி நிறுவனங்கள் கண்காணிக்க வேண்டியுள்ளது. உரிமைமூலதனத்தை பங்களிப்புச் செய்வதற்கு வேறொரு மூலத்திலிருந்து நிதியை வாடிக்கையாளர்கள் பெற வேண்டியிருக்குமாயின் கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தாதுவிடுகின்ற ஆபத்தினை அவர்கள் அதிகரிக்கச் செய்கின்றனர்.

ஒழுக்க ரீதியான ஆபத்து (Moral Hazard)

கடன் இயலாளனை முகாமை செய்து ஆகக் குறைந்த உரிமைமூலதன தேவைப்பாட்டை உறுதி செய்வது ஒழுக்க ரீதியான ஆபத்தை சீர்செய்கின்றது. “வேறொருவரின் சொத்தினை, அச் சொத்தின் பெறுமதியை ஆபத்துக்குள்ளாக்கும் வகையிலும் அந்த இழப்பின் முழுவிளைவுகளையும் ஏற்றுக் கொள்ளாமலும் வைத்திருக்கின்ற யாரோ ஒருவருக்கு (ஒரு முகவர்) கிடைக்கின்ற ஒரு ஊக்குவிப்பாகும்” என ஒழுக்கரீதியான ஆபத்து வரையறுக்கப்படுகின்றது(Chaves and Gonzalez – Vega 1994). உதாரணமாக, மீளச் செலுத்துவதற்கான கடன் பெற்ற ஒருவரின் முயற்சிகள் ஒரு நுண் நிதி நிறுவனத்தினால் அவதானிக்கப்பட முடியாதுள்ளது. வாடிக்கையாளரின் முயற்சியின்மைக்கான காரணம் எதுவென அதனால் தீர்மானிக்க முடியாதுள்ளது. கடன்பெற்ற ஒருவரை அவதானிக்கக் கூடிய ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் கடன் ஒப்பந்தத்தின் நியதிகளை கடன்பெறுபவரால் இடப்படும்

முயற்சிகளுடன் தொடர்புபடுத்த முடியும். கடனைப் பெற்றவரின் காசுப் பாய்ச்சல் மற்றும் கடன் இயலளவு ஆகியன கடன் சேவை செய்வதற்கு போதுமான-தென்பதை தீர்மானிப்பதற்கு நுண்நிதி நிறுவனத்தினால் செய்யக் கூடிய சிறந்த செயற்பாடு ஆகும். கடன் பெறுபவருக்கு ஏற்றுக் கொள்ளப்படக் கூடிய கடனின் நியதிகளையும் நுண் நிதி நிறுவனங்கள் விதிக்க வேண்டும். இது வழமையாக, கடன் பெற்றவருக்கு, நுண் நிதி நிறுவனங்களுக்கு சிறந்த வகையில் தகவல் கிடைத்திருந்தால் அது கருத ஆயத்தமாவதிலும் பார்க்க அதிக ஆபத்தை வழங்குதைக் குறிப்பதாகவுள்ளது. (Yaron, Benjamin and Piprek 1997)

சந்தை அளவு (Market Size)

நிதிச் சேவைகளிலிருந்து நன்மை பெறக்கூடிய நுண் தொழில் முயற்சிகளுக்கான சந்தையின் அளவினை நுண் நிதி நிறுவனங்கள் கணிப்பிட வேண்டும். அவ்வாறு செய்யாது விட்டால் சுயமாக அறிக்கையிடப்பட்ட கடன் தேவையானது கடன் இயலளவுடனும் வினைத்திறனான திறனுள்ள கேள்வியுடனும் தெளிவற்ற நிலையில் இருக்கும். தரப்பட்ட ஒரு பகுதியில் நிதிச் சேவைகளின் வழங்கலை ஆரம்பிப்பதில் செலவுகள் சம்பந்தப்பட்டிருப்பதால் பின்வருவன பற்றி அறிந்திருப்பது முக்கியமானதாகும்.

◆ குடும்பங்கள் மற்றும் தொழில் முயற்சிகளுக்கு எவ்வகையான நிதிச் சேவைகள் நன்மையளித்து கடன்

கொடுப்பவருக்கு சிறந்த மீளச்
செலுத்தலுக்கான உயர்வான
சாத்தியத்தைக் கொண்டிருக்கும்.

- ◆ ஆரம்பத்தில் பொருள்களுக்கான
வினைத்திறனான கேள்வி
எந்தளவுக்கு இருக்கும் என்பதுடன்
அச் சந்தையானது எந்தளவுக்கு
விரிவாக்கக் கூடியதாகவுள்ளது.

மட்டுப்படுத்தப்பட்ட ஆய்வுப்
பணியினை, தெரிவு செய்யப்பட்ட
வாடிக்கையாளருடனான ஆழமான
நேர்காணல்கள் மூலமாக
மேற்கொள்வதன் மூலம் இவ்
வினாக்களுக்கு விடையளிக்க
முடியும். ஏந்த வழிமுறையைத்
தெரிவு செய்தாலும் நீண்டகால
நோக்கில் நுண்ணிதி நிறுவனத்தின்
தொடர்ந்த இருப்பினை
நியாயப்படுத்துவதற்கு போதியளவு
கேள்வியுள்ளதென்பதை
உறுதிசெய்யும் வகையில் சந்தையின்
அளவினை கணிப்பீடு செய்து
முக்கியமானதாகும்.

இலக்குச் சந்தையை இனங்காணுதல்.

இலாப நோக்குடைய கம்பனிகள்,
அவை விற்க விரும்புகின்ற ஓர்
பொருளுக்கான சந்தையின் குறிப்பான
பிரிவுகளை இனங்காண்பதில் முதலீடு
செய்கின்ற அல்லது
சந்தைப்பிரிவொன்றினை கருத்திற்
கொண்டு குறிப்பான வகையில்
பொருள்களை வடிவமைக்கின்ற
அபிவிருத்தி இலக்குகளை அடைய
விரும்புகின்ற வழங்குனர்கள் அல்லது
அபிவிருத்தி நிறுவனங்களுக்கு,

சந்தையை இனங்காணுதல் ஓரளவு
வித்தியாசமான நோக்கத்திற்கு பயன்படு-
கின்றது. இவ் விடயத்தில், இலக்குச்
சந்தை இனங்காணப்படுவதற்கான
காரணம் யாதெனில் குறைவாகச் சேவை
வழங்கப்படுவதும் பின்தங்கிய சந்தையும்
அபிவிருத்தியை ஏதோ வகையில் வேகம்
குன்ற வைக்கும் வகை-
யில் இருப்பதனாலாகும். இலக்கு
வெறுமனே இலாபம் சம்பாதிப்பது அல்ல.
ஆனால், உற்பத்தி திறனுள்ள
பயன்பாட்டை மேற்கொள்ளக் கூடிய
பிரிவுகளுக்கு நிதிச் சேவைகளின்
விநியோகத்தை அதிகளவில்
சமத்துவமாக மேற்கொள்வதாகும்.
(Bennett 1997)

இலக்குகள் வித்தியாசப்பட்டாலும்
கூட, அபிவிருத்தி நிறுவனங்கள், தெரிவு
செய்யப்பட்ட வாடிக்கையாளர்கள்
வேண்டுவது என்ன என்பதையும்,
எந்தளவுக்கு அவர்களால் கொடுப்பனவு
செய்யக்கூடியதாக உள்ளது
என்பதையும் இனங்காண்பதற்கு இலாப
நோக்குடைய கம்பனிகளின் அணுகு
முறையை இன்னமும் பயன்படுத்த
வேண்டியுள்ளது. அப்போது தான்
பொருத்தமான பொருள்களையும்
சேவைகளையும் வழங்க முடியும்.
ஓர் இலக்குச் சந்தை-
யை இனங்காணுவதா என்பது வினா
அல்ல ஆனால் அதனை
எவ்வாறு இனங்காண்பது என்பதே
கேள்வியாகும்.

இலக்குச்சந்தையின் இயல்புகளை
விளங்கிக் கொள்வது, வெவ்வேறு
பிரிவினரைக் கவரகின்ற பொருட்களையும்

சேவைகளையும் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வடிவமைப்பதற்கு உதவுகின்றன. இதனால் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இலக்குச் சந்தை பற்றியும் அதன் தேவைகள் பற்றியும் நன்கறிந்து கொள்கின்றன.

காலப் போக்கில், வாடிக்கையாளர்கள் அடித்தளத்தை விரிவாக்குவது வழமையாக இருக்கையில் வெற்றி பெற்ற அநேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் சந்தைக்குழுவை உருவாக்குவதற்காக ஒடுக்கமாக வரையறுக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர் குழுவுடன் ஆரம்பித்து இந்த வாடிக்கையாளர் தளம் பற்றிய முழுமையான விளக்கத்தை விருத்தி செய்கின்றன.

நுண் நிதி நிறுவனங்களுக்கான இலக்குச் சந்தை, இரு காரணிகளின் இணைப்பினைப் பொதுவாக கருத்திற் கொள்கின்றது.

- வறுமையின் மட்டம் உள்ளடங்கலாக குடித்தொகைப் பிரிவின் பண்புகள்
- நிதியளிக்கப்பட்டு வருகின்ற நுண் தொழில் முயற்சிகளின் வகை

குடித் தொகைப் பிரிவின் பண்புகள்

பல நாடுகளின் முறைசாரா துறையில் தொழிற்படுகின்ற மக்கள் கல்வியறிவற்றவர்களாக உள்ளனர். பொருத்தமான தலையீடுகளை வடிவமைப்பதற்கு அதன் வாடிக்கையாளர்கள் அடித்தளத்தின் கல்வியறிவு மட்டத்தை நுண்நிதி நிறுவனங்கள் விளங்கிக் கொள்ள வேண்டியுள்ளது. ஒரு

நிதி ஒப்பந்தத்துக்கு முறையாக உடன்படுகின்ற ஒரு வழியாக கல்வியறிவற்ற கடன் பெறுவோரிடமிருந்து கைவிரல் அடையாளத்தை சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பெறுகின்றன. ஏனையவை, அவர்களின் பெயர்களை வாசிப்பதற்கு கற்பிப்பதில் நேரத்தைச் செலவிட்டுள்ளன. பல நுண் நிதி நிறுவனங்களிடமிருந்து நிதிச் சேவைகளை பெறுவதற்கான முந்தகைமைகளாக எண் மற்றும் எழுத்தறிவு அவசியமற்றதாகவுள்ளது. எவ்வாறாயினும், கடனை வடிவமைப்பதிலும், சேமிப்புக் கொடுக்கல் வாங்கல்களிலும் இவை கருத்திற் கொள்ளப்பட வேண்டியவையாக உள்ளன.

நுண் நிதி வழங்கும் நிறுவனங்கள் அவற்றின் குறிக்கோள்களின் அடிப்படையில் குறிப்பானதொரு வாடிக்கையாளர் பிரிவுக்கான ஓர் இலக்குச் சந்தையை தெரிவு செய்வதற்கு விரும்பக் கூடும். குடித் தொகைப் பிரிவின் இயல்புகள் பால்நிலை, வறுமை மட்டம், புவியியல் ரீதியான முக்கியத்துவம், இனம், சாதி, மற்றும் சமயம் போன்ற பல்வேறு சமூகப் பொருளாதார இயல்புகளைக் கருத்திற் கொள்கின்றது. (உரு 2.1)

பெண் வாடிக்கையாளர்கள் மீது கவனம் செலுத்தல் பெண்களின் நிலையை சமூகத்தில் அதிகரிக்கச் செய்வதன் மூலம், அவர்களுக்கு வலுவூட்டுதல் பல நுண்நிதி நிறுவனங்களின் குறிக்கோளாக உள்ளது. பெண்களுக்கு நிதிச் சேவைகளை நேரடியாக வழங்குவது இச்

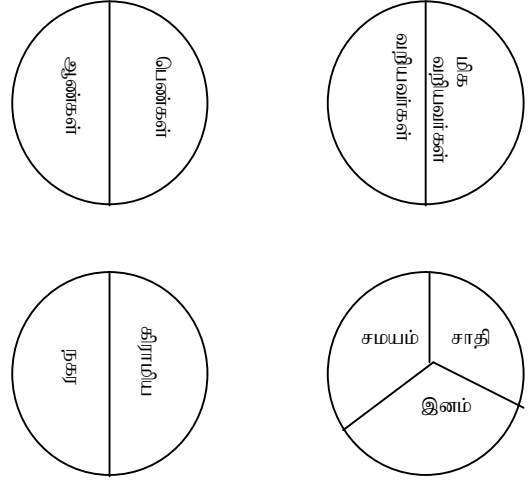
செயன்முறையில் உதவுவதாக உள்ளது. நுண் நிதி நிறுவனங்களின் விசேட அக்கறையினை பெண் தொழில் முயற்சியாளர்கள் பெற்றுள்ளனர். ஏனெனில் சமூகத்தின் மிக வறிய பிரிவினராக அவர்கள் இருப்பதனாலும் குழந்தை வளர்ப்புக்கு (கல்வி, சுகாதாரம், போசாக்கு உட்பட்ட) அவர்கள் பொதுவாகப் பொறுப்பாக இருப்பதனாலும், ஆண்களிலும் பார்க்க குறைவான பொருளாதார வாய்ப்புகளை அவர்கள் கொண்டிருப்பதனாலுமாகும்.

பெண்கள் வீட்டில் கட்டுப்படுத்தும் கலாச்சாரத் தடைகளை (உதாரணமாக இஸ்லாமிய பர்தா) எதிர்கொள்கின்றனர். இதன் காரணமாக இவர்கள் நிதிச் சேவைகளைப் பெறுவது சிரமமாகவுள்ளது. அத்துடன் பொருளாதாரத்தில் பெண்களுக்கு அதிக பாரம்பரியமான பணிகள் உள்ளதுடன் அவர்களது வீட்டுக்கு வெளியே தொழில்களை நடத்துவதற்கு அதிகளவில் அவர்களால் ஈடுபட முடிவதில்லை. மேலும் பெண்கள் விகிதாசாரமற்ற விதத்தில் மிகவும் கூடுதலான வீட்டுக் கடமைகளை பெரும்பாலும் கொண்டுள்ளனர்.

உரு 2.1 வாடிக்கையாளர் பண்புகள்

சில சந்தர்ப்பங்களில் வர்த்தக வங்கிகள் பெண்களுக்கு கடன் வழங்குவதற்கு அல்லது அவர்களிடமிருந்து வைப்புக்களைத் திரட்டுவதற்கு இணங்குவதில்லை. பெண்களால் வீட்டு வருமானத்தைக்

கட்டுப்படுத்த முடியாது என்ற நம்பிக்கையின் அடிப்படையில் இது அமைந்துள்ளது.



மூலம்: Mike Goldberg என்பவரால் பங்களிக்கப்பட்டது, CGAP

மேலும் பெண்கள் சொத்துக்களைப் பெறுவது மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளதாலும் அவர்களது சட்டரீதியான நிலை மிக இக் கட்டானதாக இருப்பதாலும் பெண்களுக்கு பிணையாக நிற்பவர்களும் குறைவாகவே உள்ளனர். இறுதியாக, பல நாடுகளில் பெண்களின் எழுத்தறிவு மட்டம் குறைவாக இருப்பதால் எழுத்து மூலமான ஒப்பந்தங்களில் தங்கியுள்ள நிதி முறைமைகளை கையாளுவதும் அவர்களுக்கு அதிக சிரமமானதாகவுள்ளது.

பொதுவாக பெண்கள் அதிக பொறுப்பு உணர்வுமிக்கவர்கள் என்பது அனுபவ ரீதியாக அறியப்பட்டுள்ளதுடன் சமூக அழுத்தத்தினால் பாதிக்கப்படுகின்றனர். (எனினும் ஆண்களைப் போன்று அரசிடமிருந்து அல்லது ஏனைய செயற்திட்டங்களிலிருந்து பெற்ற மானியக்

கடன்களை வியாபாரமாக அல்லாது தர்மமாக நோக்குவதனால் அவற்றை மீளச் செலுத்துவதற்கு பெண்கள் தவறிவிடுகின்றனர்). பெண்களின் வருமான அனுகூலங்கள் அதிகரிக்கப்படுவதனால்

ஆண்கள் பெறுகின்ற வருமானத்திலும் பார்க்க கூடுதலான நம்பிக்கைகளை வீடும் சமூகமும் பெறுகின்றன என வாதிடப்படுகிறது (கூடு 2.2).

கூடு 2.2 சர்வதேச அபிவிருத்திக்கான அமெரிக்க முகவர் - பெண் கடன்பெறுனர்கள் தொடர்பான கண்டுபிடிப்பு

சர்வதேச அபிவிருத்திக்கான அமெரிக்க முகவரினால் (USAID) வெற்றிகரமான 11 நுண்ணிதி நிறுவனங்களில் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்வில் ஆய்வுக்குட்படுத்தப்பட்ட நிறுவனங்கள் பாரிய எண்ணிக்கையான பெண்களைக் கொண்டுள்ளன. நேரடியான கொள்கைத் தீர்மானத்தினால் (கிராமிய வங்கி, Association Dominicana Para el Desarrollo de la Mujer, or ADOPEM) அல்லது பெண்கள் உறுதியான மீள் கொடுப்பனவு செயற்திறனைக் காட்டுவார்கள் என்ற பொதுவான அபிப்பிராயத்தின் காரணத்தினாலாகும். (கெய்ய கிராமிய தொழில் செயற்திட்டம்)

பெண்கள் மீது கவனம் செலுத்தும் நிகழ்ச்சித் திட்டங்களிடையே ஊக்கப்படுத்தலானது பெண்கள் நல்ல கடன் ஆபத்தாளர்களாக இருக்கின்றார்கள் மேலும் சேவைகள் மற்றும் வளங்களை அணுகுவதை இவர்கள் குறைந்தளவில் கொண்டுள்ளனர் என்ற நம்பிக்கை அல்லது அனுபவத்தை உள்ளடக்கியிருக்கின்றது. பால் முன்னுரிமை இல்லாது நிகழ்ச்சித் திட்டங்களில் பெண்களின் பங்குபற்றுதல் வீதமானது சேவையாற்றப்படும் குழு வாடிக்கையாளர்களில் பெண்களின் பிரசன்னம் / அளவு மற்றும் பெண்களின் அடைவுக்கான தடைகள் அல்லது வசதிகள் என்பவற்றினால் தீர்மானிக்கப்படுகின்றது.

சிறிய கடன்களை வழங்குகின்ற செயற்திட்டங்களுக்கும் அதிகளவு பெண்களுக்கு சேவையாற்றுகின்ற செயற்திட்டங்களுக்குமிடையே ஓரளவான இணைவு காணப்படுகின்றது ஆனால் இந்த இணைவு முழுமையானது அல்ல. உதாரணமாக BancoSol ஆனது அதனுடைய வாடிக்கையாளர்களாக 71% இனரை பெண்களாகக் கொண்டிருந்தும் ஒப்பீட்டளவில் உயர்வான சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் அளவைக் கொண்டுள்ளது.

மூலம்: Christian and others, 1995.

நிலுவை விகிதங்கள் ஆண்களிடையே சிறிது உயர்வாகக் காணப்படுவதாக சான்றுகள் தெரிவிக்கின்றன. எவ்வாறாயினும், பெண்கள்

மற்றும் நுண்ணிதி பற்றி பொதுவாக ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட கருத்துக்கள் கிராமீன் வங்கியின் அனுபவத்தை அடிப்படையாக கொண்டு

அமைந்துள்ளன. இவற்றில் ஆண்களுக்கான கட்டுப்பாட்டு குழு இல்லாததால் ஆண்களினதும் பெண்களினதும் மீள்செலுத்துதல் நடத்தை பற்றி முடிவாக பொதுமைப்படுத்துவது சிரமமானதாகும். எவ்வாறாயினும் பெண்களுக்கான தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திக்கு ஆதரவளிக்கின்ற உலக வங்கித் திட்டங்களின் ஒரு மீள்பார்வையானது இலக்குவைக்கப்படாத திட்டங்களில் உள்ளதிலும் பார்க்க பெண்களை நோக்கிய திட்டங்களில் கடன்களின் மீள் செலுத்தலின் ஓர் உயர்வான விகிதத்தை பெரும்பாலான திட்ட கண்காணிப்பு மீள் செலுத்தல் தரவுகள் வெளிப்படுத்தியுள்ளதாக தெரிவிக்கப்படுகின்றது. (Rhyne and Holt 1994)

பெண்களின் தொழில்களின் குணாம்சங்கள் ஆண்களது தொழில்களின் குணாம்சத்திலும் பார்க்க முக்கிய வழிகளில் வேறுபடுகின்றது. பொதுவாக வீட்டுப் பராமரிப்பு மற்றும் ஆபத்துக் குறைப்பு ஆகியவற்றில் அவர்களது தொழில் தந்திரோபாயங்களில் அதிகளவு வேறுபடும் தன்மையுடையவர்களாக உள்ளனர். தொழில் முயற்சி வளர்ச்சியில் அதிகளவு முக்கியத்துவத்தை பெண்கள் வழங்குவதில்லை. தொழில் முயற்சியை விரிவுபடுத்துவதிலும் பார்க்க அவர்களது குடும்பங்களில் இலாபங்களை முதலீடு செய்வதற்கு பெண்கள் விரும்புகின்றனர். ஏனைய பண்புகள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றன. :-

- ❖ வர்த்தக, சேவைகள் மற்றும் இலகு உற்பத்தியில் (பாரம்பரிய தொழினுட்பங்களைப் பயன்படுத்துகின்ற உபதுறைகளில்) ஒரு செறிவு
- ❖ பெண்களின் தொழில்கள் ஆண்களினது தொழில்களிலும் பார்க்க அதிக காலத்துக்கு நீடிக்கின்ற போதும் சிறிதாகத் தொடங்கி சிறிதாக இயங்கும் தன்மை கொண்டவையாக உள்ளன.
- ❖ குடும்ப ஊழியத்தை அடிக்கடி பயன்படுத்துவதும் வீட்டிலேயே அவர்களின் தொழில்கள் அமைந்திருப்பதும்

நகர மற்றும் கிராமிய அமைப்புக்களில் சுலபமாக பிரவேசித்து வெளியேறக்கூடிய செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுகின்ற தன்மையுடையவர்களாக பெண்கள் இருப்பதுடன் தொழிற்படு மூலதனம், நிலையான சொத்துக்கள் அல்லது விசேட தேர்ச்சிகள் அதிகளவு தேவைப்படாத செயற்பாடுகளில் அவர்கள் ஈடுபடுகின்றனர். இவ்வாறான செயற்பாடுகள் பெண்கள் தமது வேலை மற்றும் குடும்பக் கட்டுப்பாடுகள் ஆகியவற்றை சமநிலைப்படுத்தும் வகையிலான நேரக் கட்டுப்பாடுகள் பெரும்பாலும் சில காலப் பகுதியில் மேற்கொள்ளப்படுவையாகவும் புவியியல்ரீதியாக கொண்டு செல்லக்கூடியவையாகவும் வீட்டு நிலைமைகள் மற்றும் இட மட்டுப்படுத்தல்களுக்கு பொருத்த-தானவையாகவும் உள்ளன. இச்சந்தை வழமையாக உள்ளூர் நுகர்வோருக்கு

மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. இக் குணாம்சங்கள் தெரிவிப்பதாவது பெண்களின் வீட்டுக் கடமைகள் தொழில் நடவடிக்கையின் தெரிவை மட்டுப்படுத்துகின்றது. விசேடமாக பெண்களுக்கு நிதிச் சேவைகளை வழங்கும் போது இது முக்கியமாக கருத்திற் கொள்ளப்பட வேண்டிய விடயமாகும்.

பெண் வாடிக்கையாளர்களை இனங்காண்பதில் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் செயலூக்கமுள்ளவையாக இருக்கின்றன. தயாரிப்புத் தொழில் முயற்சிகளின் உயர் செறிவுகளுக்கு அப்பால் தற்போதுள்ள பெண்களின் வலையமைப்பினூடாகவும் வாய்மொழி மூலமாகவும் சேவைகளை மேம்படுத்துவதற்கு அவை பார்க்க வேண்டியுள்ளது, கடன் வழங்கும் அதிகாரிகளின் பால்நிலையும் சமூக சூழ்நிலையைப் பொறுத்து பெண்களின் பங்களிப்பு மட்டத்தை பாதிக்கக் கூடும். அவ்வாறான சந்தர்ப்பங்களில் பெண் கடன் அதிகாரிகள் கிடைக்கக் கூடியதாக இருக்காதுவிட்டால் (ஏனெனில் கல்வி வாய்ப்புக்கள் அவர்களுக்கு இருப்பதில்லை. அல்லது தனியாக தெருவில் நடந்து செல்ல முடியாத நிலையில் உள்ளனர்) ஆண் கடன் அதிகாரிகள் பெண்களுடன் குழுக்களில் பணியாற்றுவது அதிகளவு ஏற்றுக் கொள்ளக்கூடியதாக இருக்கலாம்.

“நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் உலகளாவிய இருப்புபட்டியல்” என்ற தலைப்பில் உலக வங்கியின் வறியவர்களுடனான பேண்தகு

வங்கியியல் மேற்கொண்ட வறிய ஆய்வானது (Paxton 1996) பெரும்பாலான பெண்களுக்கான திட்டங்கள் குழு அடிப்படையில் அமைந்தவை என்பதுடன் சிறிய கடன் அளவுகள் மற்றும் குறுகிய காலமுடையவை எனக் கண்டறிந்தன. “பெண்களுக்கான நடுத்தர அளவுக் கடன் 162 அமெரிக்க டொலராகவும் ஆண்களுக்கான கடன் அளவு 768 அமெரிக்க டொலராகவும் இருந்தது” (Paxton 1996, 13) எவ்வாறாயினும், இக் கண்டு பிடிப்பானது பெண்களுக்கு சிறிய கடன் என்ற கருத்தினை நிச்சயமாக ஆதரிக்கவில்லை ஏனெனில், நுண்ணிதி நிறுவனங்களில் 50 சதவீதத்துக்கும் அதிகமான் வாடிக்கையாளர்கள் பெண்கள் என்பதனை அது அடிப்படையாகக் கொண்டிருந்தமையாலாகும்.

வறுமையின் மட்டம்

நுண் நிதி நிறுவனங்கள் பலவற்றின் குறிக்கோள் வறுமைக் குறைப்பு என்பதால், குடித்தொகையின் அதிக வறுமையுடைய பிரிவுகள் மீது அவை பெரும்பாலும் கவனம் செலுத்துகின்றன. அநேகமான நாடுகளில் அநேகமானோருக்கு நிதிச் சேவைகளை அடைவதற்கு வாய்ப்பில்லாதுள்ளது. நுண் நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் சேவைகளின் பரப்பினை, அவை எட்டக்கூடிய வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை, ஆழம் அல்லது அவற்றின் வாடிக்கையாளர்களின் வறுமையின் மட்டத்தை வைத்து அளவிடுகின்றன.

நிதிச் சேவைகளை பெறக்கூடிய-
தாவுள்ளது “வறியவர்களிலும்
வறியவர்களுக்கு” நன்மையளிக்கின்றதா
என்பது நுண்நிதி துறையில் அதிகளவு
விவாதிக்கப்பட்டு வருகிறது.
வேலைசெய்யும் வறிய மக்களுக்கு சுய
- பேண்தகு நிலையில் நிதிச்
சேவைகளை வழங்குகின்ற திட்டங்கள்
மற்றும் நிறுவனங்களின் பல
உதாரணங்கள் உள்ளன. அதேவேளை,
மிகவும் வறிய மக்கள், அநாதரவானோர்
மற்றும் மாற்றுத்தேவையுடையோருக்கு
வெற்றிகரமாக சேவையளிப்பதில்
குறைந்தளவான அனுபவங்களே
காணப்படுகின்றன. கடனைப்
பெறுபவருக்கு மேலதிக பொறுப்பை
வழங்காத பரிமாற்றத் திட்டங்களின்
பயனாளிகளாக அவர்கள் இருக்க
வேண்டுமென நன்கொடைவழங்குநர்கள்,
நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் மற்றும்
கல்விசார்ந்தோர் நம்புகின்றனர். (Hulme
and Mosley 1966)

நுண்நிதி மிகவும் வறியவர்-
களுக்கு பொருத்தமானதா என்பது
பற்றிய ஆய்வுகளில் Hulme மற்றும்
Mosley ஆகியோரின் “வறுமைக்கு
எதிராக நிதி” என்ற நூல் மிக
முக்கியமானதாக உள்ளது. ஏழு
நாடுகளிலுள்ள நுண் நிதி
நிறுவனங்களிலிருந்து தாவுகளைப்
பயன்படுத்தி, கடன்பெறுவோரின்
வருமானத்தின் அதிகரிப்பை, ஒரு
கட்டுப்பாட்டுப் பிரிவில் உள்ள வருமான
அதிகரிப்புடன் அவை ஒப்பீடு
செய்கின்றது. வறுமைக் குறைப்புக்கு
பங்களிப்புச் செய்கின்ற வெற்றிகரமான

நிறுவனங்கள் வறிய மக்களின் நடுத்தர
மற்றும் மேற்பிரிவுகளின் நிலையை
மேம்படுத்துவதில் குறிப்பாக விளைவுத்
திறனுடையவையாகவுள்ளன என ஆய்வு
முடிவுகள் கண்டறிந்துள்ளன.
எவ்வாறாயினும், வறுமைக் கோட்டுக்கு
கீழேயுள்ள வாடிக்கையாளர்கள்,
முன்பிருந்ததிலும் பார்க்க, கடன் பெற்ற
பின்பு மோசமான நிலையில் இருந்தனர்.
மேலும் வாடிக்கையாளர்களின்
வருமானத்தின் மீதான தாக்கம் வருமான
மட்டத்துடன் நேரடியாக தொடர்புபட்டதாக
காணப்படுகின்றது. நுண்நிதி
பொருள்களின் அபிவிருத்தியும், மிக
வறியவர்களை விட்டு, நடுத்தர மற்றும்
மேற்பிரிவுகளில் கவனம்
செலுத்துவது இதனுடன் தொடர்புடைய
விளைவு ஆகும்.

வறிய மக்களின் பல்லினத்தன்-
மையை அங்கீகரிப்பது அதிகளவு புதிய
கண்டுபிடிப்புகளுக்கும் பரிசோதனை-
களுக்கும் வழிவகுக்க வேண்டுமென
Hulme மற்றும் Mosley தெரிவிக்கின்றனர்.
எவ்வாறாயினும் வங்கிச்சேவையைப்
பயன்படுத்துகின்ற வறிய மக்களிடையே
நிதிச் சேவைகளுக்கான திருப்திப்படாத
பெரும் கேள்வி இன்னமும் உள்ளது.
அறியப்பட்ட வெற்றிகரமான
அணுகுமுறைகளை பயன்படுத்த-
வதன் மூலம் இக்கேள்வியினை சந்திக்க
முடியும். இவ்விவாதமானது மேலும் சில
காலத்திற்கு தொடரும் சாத்தியமுள்ளது.
ஒரு நுண் நிதி நிறுவனங்களினால்
அடையப்பட்ட பரப்பெல்லையின் “ஆழம்”
அதன் குறிக்கோள்களிலும் அது இலக்கு
வைக்கின்ற வறுமையின் மட்டத்துக்கு
பொருத்தமான பொருள்கள் மற்றும்

சேவைகளை வடிவமைப்பதற்கான அதன் ஆற்றலிலும் பெருமளவில் தங்கியுள்ளது.

நிதிரீதியில் பேண்தகு தன்மையை அநேகமான நுண் நிதி நிறுவனங்கள் அடையவேண்டிய தேவையின் வெளிச்சத்தில் செலவுகளைக் குறைப்பதற்கும் மிக வறிய வாடிக்கையாளர்கள் மீது கவனம் செலுத்துவதற்குமிடையில் விட்டுக்கொடுப்பு பரிசீலனை செய்யப்படவேண்டும். மிகவும் வறிய மக்களுக்கு சேவையாற்றுவது நிதிரீதியில் பேண்தகு நிலையில் உண்மையில் சாத்தியமானதாக இருக்கையில் பொருளாதார ரீதியில் செயலூக்கமுள்ள வறியவர்களுக்கு சேவை வழங்கும் நுண் நிதி நிறுவனங்களுக்கு நிதிரீதியான போதுமான தன்மையை எட்டுவதற்கான கால வரையறை குறுகியதாக இருக்கும். இனங்காணப்பட்ட இலக்குச் சந்தை மிக வறியவர்களாக இருந்தால் நன்கொடையாளர்களும் நடைமுறைப்படுத்துனர்களும் குறித்த நிறுவனத்துக்கு நீண்ட காலத்துக்கு ஆதரவு வழங்குவதற்கு தம்மை அர்ப்பணிக்க வேண்டிய தேவை காணப்படும்.

புவியியல் ரீதியிலான நோக்கு (Geographical Focus)

ஒரு நுண் நிதி நிறுவனங்களின் மிக முக்கிய பரிசீலனைகளில் ஒன்று, அது நகர்ப்புற வாடிக்கையாளர்களுக்காகவா அல்லது கிராமப்புற வாடிக்கையாளர்களுக்காகவா சேவையாற்றவுள்ளது என்பதற்கும் இத்

தீர்மானம் பொருள் மற்றும் சேவைகளில் அபிவிருத்தியை பாதிப்பதற்காக இருப்பதுடன் வெவ்வேறு புவியியல் அமைப்புகளின் நடவடிக்கை இயல்புகள் மற்றும் நகர, கிராமப்பகுதிகளில் உட்கட்டமைப்பு அபிவிருத்தியின் வேறுபாட்டு மட்டங்களின் அடிப்படையில் அது அமையவேண்டும்.

நகர்ப்புறங்களில் அமைந்துள்ள ஓர் இலக்குச் சந்தையில் தெரிவுசெய்வதானது அனுகூலங்களையும் பிரதிகூலங்களையும் கொண்டுள்ளது. நுண் நிதி நிறுவனங்களின் குறிக்கோள்களில் இது பெரிதும் தங்கியுள்ளது. ஒரு நகரச் சந்தையை நோக்குவதன் அனுகூலங்களுள் பின்வருவன அடங்குகின்றன.

- ❖ வாடிக்கையாளர்களுக்கு குறைவான கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகள் (குறுகிய தூரங்கள் காரணமாக)
- ❖ வாடிக்கையாளர்கள் படித்தவர்களாக இருப்பதற்கு அதிக வாய்ப்பு
- ❖ வாடிக்கையாளர்களுடனான இடைச் செயற்பாடுகள் (Interactions) அதிகளவு அடிக்கடி இருக்கமுடியுமென்பதால் மீள் செலுத்துவதற்கான சாத்தியம் அதிகமுள்ளது.
- ❖ நகர்ப்புற வாடிக்கையாளர்கள் முறையான துறை வங்கிகளுக்கு அருகாமையிலும், வங்கிகளுக்கு செளகரியமாக செல்லக்கூடியதாக இருப்பதால், முறையான நிதி நிறுவனங்க-

எருடனான உறவுகள் மூலமாக சாத்தியமான தூண்டல்.

- ❖ அதிகளவு அபிவிருத்தியடைந்த உட்கட்டமைப்பு மற்றும் அதிகளவு வேறுபட்ட சந்தைகள்

எவ்வாறாயினும், நகர்ப்புற வாடிக்கையாளர்கள் ஓரிடத்திலிருந்து வேறிடத்துக்கு அதிகளவு மாறுவதன் காரணமாக, கடனைத் திருப்பிச் செலுத்துவது ஆபத்திற்குள் ளாகின்றது. இதற்கும் கூடுதலான ஒரே பொருளாதாரத் துறையில் அநேகமான வாடிக்கையாளர்கள் செயலூக்க முள்ளவர்களாக இருத்தல் கூட்டாக வேறுபடும் ஆபத்துள்ளது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், ஒரே பகுதியிலுள்ள வியாபாரிகளாக அல்லது ஒரே உற்பத்திப் பொருள்களின் தயாரிப்பாளர்களாக யாவரும் இருத்தல். எந்தவொரு நிதி நிறுவனத்தின் கடன் பட்டியலானது ஒரு சில செயற்பாடுகளில் அதிகளவு செறிவாக்கப்பட்டிருக்கும்போது, ஆபத்துகள் கணிசமானளவு அதிகரிக்கும். வீழ்ச்சியை நோக்கிச் செல்லுகின்ற ஒரு முக்கிய பொருளாதாரத் துறையை அப்பிரதேசம் கொண்டிருக்குமாயின் இதே நிலை சகல சந்தைகளிலும் ஏற்படும். இச் சூழல்களிலுள்ள பெருமளவு வாடிக்கையாளர்களுக்கு நிதியளிப்பது ஆபத்துக்களை வினைத்திறனுடன் பரவலாக்காது. சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் கிராம பகுதிகளில் மட்டும் நிதிச்சேவைகளை வழங்குகின்றன. நகர்ப்புற மையங்களுக்கு வெளியே பொதுவாக சேவைகள் பற்றாக்குறையாக இருப்பதனையும் சில நாடுகளில் வறுமையானது பெரும்பாலும் ஒரு கிராம நிகழ்வு என்பதையும்

அடிப்படையாக கொண்டு இவை வழங்கப்படுகின்றன. ஆகையால், கிராமிய வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவைகளை வழங்குதலானது வறிய குடியிருப் பாளர்கள் பலரைச் சென்றடைவதற்கான ஒரு வினைத்திறனுள்ள வழியாகவுள்ளது. மேலும், நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதற்கு பயன்படுத்தக் கூடிய முறைசாரா உள்ளூர் நிறுவனங்கள் உள்ளன. உதாரணமாக, கிராம சுழற்சிச் சேமிப்பு மற்றும் கடன் ஒழுங்குமுறையான Kenyan Chikola முறை கென்ய கிராமிய தொழில் முயற்சி திட்டத்தில் பிரதான நிறுவனமாக வந்துள்ளது. (K-Rep; கூடு 2.3)

எவ்வாறாயினும், கிராமியச் சந்தைகளும் பிரதிகூலங்களைக் கொண்டிருக்கக்கூடும்:

- ❖ நன்கு வடிவமைக்கப்படாத கிராமியக் கடன் திட்டங்களின் நீண்ட ஒரு வரலாறு இருக்கக்கூடும் (மானியப்படுத்தப்பட்ட கடன், சேமிப்புத் திரட்டல் இல்லை அல்லது குறிப்பான செயற்பாடுகள் அல்லது கொள்வனவுகளுடன் இணைப்பட்ட கடன்கள்).
- ❖ அதிகளவு பல்வகைப் படுத்தப்படாத பொருளாதார அடிப்படை இருக்கலாம்.
- ❖ கூட்டாக மாறுபடுகின்ற (Covariance) ஆபத்து குறிப்பிடத் தக்கதாக இருக்கமுடியும். உதாரணமாக நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் விவசாய முயற்சிகளுக்கு கடன் வழங்கும் போது, விவசாயிகள் எல்லோரும் ஒரே வகையான பயிர்களை பயிரிடக்கூடும் அல்லது ஒரே வகையான கால்நடைகளை வளர்க்கக்கூடும். இதன்

கூடு 2.3 கென்ய கிராமிய தொழில் நிகழ்ச்சித் திட்டம்

கென்ய கிராமியத் தொழில் நிகழ்ச்சித் திட்டம் (K-REP) கடன் வழங்கலுக்கான கடன் மற்றும் ஏனைய அரசாபற்ற நிறுவனங்களுக்கு தொழில்நுட்ப உதவி என்பவற்றை வழங்குகின்ற ஓர் அபிவிருத்தி அரசாபற்ற நிறுவனமாக 1984இல் உருவாக்கப்பட்டது. நுண்தொழில் துறையில் வளர்ச்சியினை ஊக்குவிப்பதற்கும் வேலைவாய்ப்பினை உருவாக்குவதற்கும் K-REP அரசாபற்ற நிறுவனங்களினூடாக மறைமுகமாகவும் வர்த்தக வங்கிகள் மற்றும் ஏனைய முறைசார்ந்த நிதி இடைநிலைச்சேவையாளர்களிடமிருந்து கடன்களைப் பெறுவதற்கு இயலாமலிருக்கின்ற குழுக்களுக்கு நேரடியாகவும் கடன் வழங்குகின்றது.

K-REP அதனுடைய Juhudi மற்றும் Chikola போன்ற கடன் பொருட்கள் ஊடாக குழுக்களுக்கு நேரடியாக கடன் வழங்குகின்றது. Juhudi 1989 இல் உருவாக்கப்பட்டது, பங்களாதேசிலுள்ள கிராமீன் வங்கிகளினால் பயன்படுத்தப்படும் குழுக் கடன்வழங்கல்தொழில்நுட்ப அடிப்படையில் கடன்களை வழங்குகின்றது. Wantanos என அழைக்கப்படும் 5 தொடக்கம் 7 வரையான அங்கத்தவர்களைக் கொண்ட குழு உருவாக்கத்திற்கு K-REP வசதியளிக்கின்றது. ஆறு வரையான wantanos, Kiwa ஆக ஒன்றிணைக்கப்படுகின்றன, அது ஓர் சுய உதவிக் குழுவாக கலாச்சார மற்றும் சமூக சேவைகள் அமைச்சினால் (கென்யா) பதிவு செய்யப்படுகின்றது. Chikola நிகழ்ச்சித்திட்டம் 1991இல் உருவாக்கப்பட்டது. இது ஏற்கனவே இருக்கின்ற சுழற்சிச் சேமிப்பின் ஊடாகவும் கடன் சங்கங்கள் ஊடாகவும் தனிப்பட்ட தொழில்முயற்சியாளர்களுக்கு கடன் வழங்குகின்றது. Chikola நிகழ்த்தித்திட்டத்தின் கீழ் உருவாக்கப்பட்ட குழுக்களுக்கு K-REP ஓர் தனிக் கடனினை வழங்குகின்றது. பின்பு அது குழுக்களுக்கு ஓர் தனிக் கடனனை வழங்குகின்றது. பின்பு அது தனிப்பட்ட நபர்களுக்கு சிறு கடன்களாக வழங்கப்படுகின்றது. இதற்கு தகுதியுடையதாவதற்கு குழுவானது சுய உதவிக் குழுவாக பதிவு செய்யப்பட வேண்டும். ஆகக் குறைந்தது ஒரு வருடமாவது தொடர்ந்திருக்க வேண்டும். மற்றும் சராசரியாக 20 அங்கத்தவர்களைக் கொண்டிருக்க வேண்டும். Chikola சுழற்சிக் கடன் நிதியைப் செயற்படுத்திக் கொண்டிருக்க வேண்டும் அல்லது செயற்படுத்த எண்ணியிருக்க வேண்டும். அத்துடன் குழுச் சேமிப்புக் கணக்கு வைத்திருக்கப்பட வேண்டும். தகுதியுடைய சேமிப்பு மட்டம் வேண்டப்படுகின்ற கடன் தொகைக்கு 10 வீதத்திற்கு குறையாமல் இருக்கவேண்டும்.

K-REP கடன் அலுவலர் கடன் விண்ணப்பங்களை மதிப்பிட்டு கடன்களை வங்கிக் காசோலையாக குழுவுக்கு வழங்குகின்றார். குழு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதற்கு ஒவ்வொரு குழுவும் மாதத்திற்கு ஒருதடவையாவது சந்திக்க வேண்டும். குழு நடவடிக்கை சேமிப்புக்களை சேகரித்தல் மற்றும் கடன்வழங்கல் என்பவற்றை உள்ளடக்குகின்றது.

குழுச் சேமிப்புக்கணக்கிலிருந்து K-REP இன் வங்கிக்கணக்குக்கு மாற்றுவதன் ஊடாக (விதிகளின் காரணத்தினால்) அட்டவணைப்படுத்தப்பட்ட குழுக்கடன் மீள்கொடுப்பனவுகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. ஒரு நபருக்கான முதலாவது கடன் 25,000 கென்ய சிலிங்ஸ்க்கு (ஏறக்குறைய 450 அமெரிக்க டொலர்) மட்டுப்படுத்தப்பட்டிருக்கின்றது. அத்துடன் தொடர்ந்துவரும் கடன்கள் குழுவினது தேவை மற்றும் அங்கத்தவர் எண்ணிக்கை என்பவற்றின் அடிப்படையில் கடனின் அளவு வேறுபடும். குழுவின் சேமிப்புக்கள் கடனுக்கான பிணையாகச் செயற்படுகின்றன அத்துடன் ஓர் குழு அங்கத்தவரினால் கடன் செலுத்தப்படாதபோது அவனுடைய அல்லது அவளுடைய சேமிப்புக்களை அதற்காக கொடுப்பதற்கு ஒவ்வொரு அங்கத்தவரும் இணங்குகின்றனர்.

மூலம் : Contributed by Stephanie Charitonenko Church, Sustainable Banking with the Poor Project, World Bank.

விளைவாக வரட்சி அல்லது ஏனைய பாதகமான காலநிலை ஏற்பட்டால் அதிகளவு ஆபத்துள்ளது.

- ❖ அப்பகுதியில், முறைசார் நிதி நிறுவனங்களுக்கு கிளைகள் இல்லாது இருக்கலாம். சேமிப்புகள் அல்லது கடன் மீளச் செலுத்தலுக்காக ஒரு கிளையின் வலையமைப்புக்கு செல்லவேண்டிய தேவை வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஏற்படும் போது இது பிரச்சினையை உருவாக்கக்கூடும்.

- ❖ இலாப எல்லையை அடைவதற்கு தேவையான ஆகக்குறைந்த அளவினை அடைவது அதிக சிரமமானதாக இருக்கலாம்.

- ❖ நன்கு அபிவிருத்தி செய்யப்படாத உட்கட்டமைப்புள்ள சாத்தியமும் அதிக பரவலாக்கப்பட்ட குடித்தொகையும் உள்ளமை.

நுண் தொழில் முயற்சி - யாளர்கள் கிராமப்பகுதியிலோ அல்லது நகரப் புறங்களிலோ இருந்தாலும், அவர்கள் சந்தைகளையும்

வழங்கல்களையும் சென்றடைய வேண்டியுள்ளது. கிராமப்பகுதிகள் பெரும்பாலும் சந்தைகளிலிருந்து தொலைவில் உள்ளன. மேலும், உட்கட்டமைப்பு இல்லாமையால், பொருள்களை உற்பத்தி செய்து வழங்குவதற்கு முடியாமை, தொழில்முறையை மட்டுப்படுத்தக் கூடும். இதனால் நிதிச் சேவைகளுக்கான கேள்வியும் மட்டுப்படுத்தப்படுகின்றது. ஒரு சிறந்த போக்குவரத்து முறைமையானது வாடிக்கையாளர் மற்றும் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஆகிய இரு தரப்பினருக்கும் போக்குவரத்துச் செலவுகளைக் குறைக்கின்றது. கிராமீன் வங்கி போன்ற சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் வாடிக்கையாளர்கள் உள்ள அதே புவியியல் பிரதேசங்களில் கிளைகளை இயக்குகின்றன. இதனால், நிதிச் சேவைகளைச் சென்றடைவதற்கான தடைகள் குறைக்கப்படுகின்றன.

நுண் நிதி நிறுவனங்கள் பேண்தகு தன்மையை அடைவதற்கு

தொழிற்பாடுகளின் ஒரு குறிப்பிட்ட மட்டத்தை அடைவதில் தங்கியுள்ளன. பரவலாக அமைந்துள்ள மக்களுக்கு சேவைகளை வழங்குவதற்கு அதிகளவு கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகள் ஏற்படுகின்றன. எவ்வாறாயினும் அதிகளவு அடர்த்தியற்ற குடித்தொகை கொண்ட பகுதிகளில் சேவை வழங்குவது கடினமானதாக இருக்கையில், சுயமுகாமை கொண்ட கிராம வங்கிகள் போன்ற புதிய முறைகள் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டு வருகின்றன. கிராம மட்டத்தில் நிதிக் கொடுக்கல் வாங்கல்களின் பெரும்பாலானவற்றை பன்முகப்படுத்தி போக்குவரத்துச் செலவுகளை மட்டுப்படுத்துவதன் மூலம் இதனைச் செய்யக்கூடியதாகவுள்ளது.

இனம், சாதி, மற்றும் சமயம்

அனேகமான நாடுகளிலுள்ள முறையான நிதி நிறுவனங்களால் குறைவாக சேவையாற்றப்படுகின்ற அல்லது சேவையாற்றப்படாத இனரீதியாக அல்லது பாரம்பரியமாக வரையறுக்கப்பட்ட பிரிவுகள் உள்ளன. ஒரு சமூகத்திலுள்ள ஒரு குறிப்பிட்ட பிரிவினர், சமய, இன அல்லது ஏனைய சமூகச் செல்வாக்கின் காரணமாக நிதிச் சேவைத் திட்டமொன்றில் பங்குபற்ற முடியாத சந்தர்ப்பங்கள் உள்ளன. ஓர் இலக்குச் சந்தையை இனங்காணும்போது, இக்கட்டுப்பாடுகளை விளங்கிக் கொள்வது முக்கியமானதாகும். இவ்வாறு விளங்கிக்கொள்வதால் சில பிரிவுகள் மீதான மட்டுப்படுத்தல்களை கருத்திற்கொண்டு பொருள்களையும்

சேவைகளையும் அபிவிருத்தி செய்ய முடியும்.

வெவ்வேறு இன அல்லது சமயப் பிரிவினர் சம்பந்தப் - பட்டிருக்கும்போது நம்பிக்கை மட்டத்தினை கட்டியெழுப்பிப் பேணுவதானது, நுண்நிதி சேவைகள் வழங்குவதை அதிக சிரமமானதாகக்கலாம். (சாதி என்பது பிரதானமாக ஓர் இனரீதியான அம்-சமாக இல்லாதபோதும், இன வேறுபாடுகள் போன்ற கலாச்சாரத் தடைகளை ஏற்படுத்தமுடியும்) “பரஸ்பர நன்மைக்கான ஒருங்கிணைப்பையும் ஒத்துழைப்பையும் வழங்குகின்ற வலையமைப்புகள், நியமங்கள் மற்றும் நம்பிக்கை போன்ற சமூக ஒழுங்கமைப்பின் அம்சங்களான சமூக மூலதனத்தின் இருப்பின் அடிப்படையில் சமூகங்கள் வேறுபடுகின்றன” (Putnam 1993, 36) இக்கட்டமைப்புகள் ஒத்துழைப்பின் பாரம்பரியங்களிலும் சமூகத்தின் அங்கத்தவர்களிடையே ஒரு குறிப்பிட்ட மட்ட நம்பிக்கையிலும் தங்கியுள்ளன. உயர்வான சமூக மூலதனத்தைக் கொண்ட சமூகங்களில் குடும்பத்துக்கு அப்பால் நம்பிக்கையை கட்டியெழுப்பி, சமூக மற்றும் பொருளாதார கொடுக்கல் வாங்கல்களை வளர்ப்பதற்கு ஒழுங்குமுறைகளும் கட்டமைப்புகளும் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்ட சமூகங்களில் நிதி இடைத்தரகிற்கான பேண்தகு ஒழுங்குமுறைகளைக் கட்டியெழுப்புவது கலப்பமானதும் செலவுகறைந்ததுமாகும். (Bennett 1997

ஓர் இலக்குச் சந்தையை இனங்காணும் போது நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் வாடிக்கையாளர்களுடன் தெளிவாகத் தொடர்பாடல் செய்யக்கூடியதாக இருப்பதை அவை உறுதிசெய்ய வேண்டும். மிகவும் மோசமான மொழி ரீதியான தடைகள் இருக்குமாயின் குறிப்பிட்ட சில வாடிக்கையாளர்களுக்கு அது நிதிச் சேவைகளை அதிக செலவுடையதாகும். மேலும், சட்டரீதியிலான அல்லது நிதிரீதியிலான வார்த்தை குழப்பம் அது வாடிக்கையாளர்களின் மொழியில் இருந்தாலும் கூட தொடர்பாடலில் தடையை உருவாக்கக் கூடும். குறிப்பாக வாடிக்கையாளர்கள் நிதிச் சேவைகளை பெறுவதற்கு ஆவலுடனிருந்து அவ்வாறு செய்வதற்கான சிக்கல்கள் மற்றும் பொறுப்புக்களை முழுமையாக விளங்கிக் கொள்ளாது உள்ள நிலையில் வாடிக்கையாளர்களுடனான தொடர்பாடல் அவர்களது விளங்கிக்கொள்ளல் மட்டத்திற்கு பொருத்தமானதாக இருப்பதை நுண்நிதி நிறுவனங்கள் உறுதி செய்ய வேண்டும் (கூடு 2.4).

கூடு 2.4 நுண் நிதியில் இனரீதியான தன்மையினதும் மொழியினதும் செல்வாக்கு

மாலியிலுள்ள டொகோன் கிராமங்கள் பல வருடங்களாக தனித்த நிலையில் இருந்து வந்துள்ளன. ஏனெனில் அவை பௌதீக ரீதியில் ஒதுக்கப்பட்டவையாகவும் தொடர்பாடல் வலையமைப்புக்களின் நிலை

குறைவாகக் காணப்பட்டமையும் ஆகும். இதன் விளைவாக டொகோனின் கலாச்சாரம் ஒப்பீட்டளவில் ஒரே தன்மையானவையாகவும் பாரம்பரியங்கள் மிகவும் வலுவாக இருந்தும் வந்துள்ளன. இதற்கு கூடுதலாக கிராமங்கள் அவற்றுக்குரிய மொழி ரீதியிலான அடையாளத்தையும் பேணி வந்துள்ளன. பேச்சு மொழி கிராமத்துக்கு கிராமம் - அவை ஒரு சில மைல்கள் தூரத்தில் அமைந்திருந்தாலும் - வேறுபடுகின்றன. இதனால் தகவல் தொடர்பாடல் கடினமாகின்றது. டொகோனின் மொத்த குடித்தொகை 600,000 ஆக இருந்த போதும் மக்கள் ஆகக் குறைந்த 30 வெவ்வேறு மொழிகளைப் பேசுகின்றனர். உள்ளூர் நுண் நிதி நிறுவனங்களுக்கு பேச்சு மொழிகள் பலவாக இருப்பது மூன்று முக்கிய விளைவுகளை ஏற்படுத்துகின்றது. முதலாவது சகல பணியாளர்களையும் உள்ளூரிலேயே அவர்களின் ஆற்றலைக் கருத்திற் கொண்டு - பல பேச்சு மொழிகளை பேசுகின்ற ஆற்றலை - தெரிவு செய்யவேண்டியிருக்கின்றது. இரண்டாவது க பயிற்சிச் செயற்பாடுகளும் வங்கி முகாமை பற்றிய கிராம வாசிகளுக்கான ஆவணங்களும் பல பேச்சு மொழிகளில் கையாளப்படவேண்டியுள்ளது. மூன்றாவது க கிராம வங்கிகளிடையே வலையமைப்பை ஏற்படுத்துவதில் பல மொழி பெயர்ப்புக்கள் சம்பந்தப்பட்டுள்ளன. மூலம் :- Cecile Fruman என்பவரால் வழக்கப்பட்டது. வறிய மக்களுக்கான பேண்தகு வங்கியியல் செயற்திட்டம், உலக வங்கி.

சில சமயப் பிரிவினர் அவர்களின் அங்கத்தவர்களை நிதிக் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடுவதற்கு அனுமதிப்பதில்லை.

நன்கொடையாளர்கள் மற்றும் நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் ஆகிய இரு தரப்பினரும் நிதிச் சேவைகளில் விநியோகம் மற்றும் நுண் நிதி நிறுவனங்களின் குறிக்கோள்கள் மற்றும் இலக்குகள் போன்றவற்றை பாதிக்கின்ற சமய நடைமுறைகளை அறிந்திருக்க வேண்டும். இவற்றினால் பாதிப்படைகின்றன. சமய நடைமுறைகளால் நேரடியாக பாதிக்கப்படுகின்ற நிதிச் சந்தைகளுக்கான உதாரணமாக இஸ்லாமிய வங்கித்தொழில் உள்ளது (கூடு 2.5).

நுண்தொழில் முயற்சிகளின் வகைகள்

நுண்நிதி நிறுவனங்களினால் சேவை வழங்கப்படவுள்ள குடித்தொகைப் பிரிவினது குணாம்சங்கங்களை

தீர்மானிப்பதற்கும் மேலாக, இலகுச் சந்தையில் செயலூக்கமாகவுள்ள செயற்பாடுகளின் வகைகளையும் நிதியளிக்கப்படுகின்ற தொழில் முயற்சிகளின் அபிவிருத்தியின் மட்டத்தையும் கருத்திற் கொள்வதும் முக்கியமானதாகும். இது, நுண் நிதி நிறுவனங்களின் சந்தைக்கு பொருத்தமான பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளின் வகைகளை மேலும் வரையறுப்பதாக அமையும்.

தொழில் முயற்சிகள் அவை தற்போது இயங்கி வருகின்றனவா அல்லது தற்போது தான் ஆரம்பிக்கப்பட்டனவா; தற்காலிகமானவையா, நிலையானவையா அல்லது வளர்ச்சியடைந்து கொண்டிருக்கின்றனவா, உற்பத்தியில் சம்பந்தப்பட்டுள்ளனவா, வர்த்தக அல்லது சேவைச் செயற்பாடுகளா என்பதன் அடிப்படையில் வேறுபடுகின்றன. (உரு. 2.2).

கூடு 2.5 இஸ்லாமிய வங்கித்தொழில்

இஸ்லாமிய நாடுகளில் நிதிவழங்கும் நிறுவனங்கள் குறிப்பான வங்கித்தொழில் சட்டங்களுக்கு உட்படுகின்றன. இஸ்லாமிய மற்றும் மரபுவழி வங்கித் தொழில் சட்டங்களுக்கு இடையிலான வேறுபாடு யாதெனில் இஸ்லாமிய வங்கித் தொழிலில் பணத்தை ஒரு பண்டமாக கருத முடியாதிருப்பதாகும். பணத்தினை உற்பத்தித் திறனுடன் (ஊழியம் அல்லது நிலம் போன்று) உண்மையான இலாபம் அல்லது நட்டம் என்ற அடிப்படையில் வருமானத்தைப் பெறும் வகையில் பயன்படுத்த வேண்டும். ஒரு திட்டத்தின் ஆபத்தினை வங்கியும் தொழில் முயற்சியாளரும் பங்கேற்கின்றனர். இஸ்லாமிய வங்கிகள் வட்டி அறவிடவோ அல்லது செலுத்தவோ முடியாதுள்ளது. அத்துடன் பணவீக்கத்துக்கான விசேட ஏற்பாடுகளும் அவற்றுக்கு தேவையற்றவையாக உள்ளன. கட்டணங்கள் மூலமாகவும், வட்டி வீதத்தை வழங்காத முதலீடுகள் மூலமாகவும் வட்டி (அதாவது, திட்ட இலாபங்கள் மூலமாக) அவை இலாபமுட்டும் தன்மையுடையாகவுள்ளன.

எவ்வாறாயினும், பொதுவாக வங்கித் துறையின் போட்டித் தன்மை காரணமாக இஸ்லாமிய வங்கி பொருட்கள் மீதான வருமானம், மரபுவழி வங்கிகளால் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்ட அதே போன்ற பொருள்களை அநேகமாக ஒத்தவையாக உள்ளன

இஸ்லாமிய வங்கிகள் Sharia வினால் (இஸ்லாமிய சட்டம் மற்றும் ஆலோசகர்களின் சபை) ஆளப்படுகின்றன. இஸ்லாமிய கோட்பாட்டுக்கு சரியானதாகவுள்ள பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை அது அனுமதிக்கின்றது. Sharia வும் அவற்றின் அர்த்தங்களும் நாட்டுக்கு நாடு வேறுபடுவதால் நியம பொருள்களை அபிவிருத்தி செய்வது சிரமமாகின்றது. போதுமானவு ஒழுங்குபடுத்தல் சூழலை நிறுவுவதற்கான முயற்சிகளை இது சிக்கலாக்குவதாக உள்ளன.

சில வழிகளில் இஸ்லாமிய வங்கித் தொழிலானது நுண்ணிதிக்கு நன்கு பொருத்தமாகவுள்ளது. பல சந்தர்ப்பங்களில் பிணை தேவைப்படுவதில்லை. இதற்கு பதிலாக, திட்டத்தின் இலாபத்தன்மை மீது முக்கியத்துவம் வழங்கப்படுகின்றது. எவ்வாறாயினும், இஸ்லாமிய வங்கித் தொழிலின் தன்மையானது வாடிக்கையாளருடன் திட்ட ஆபத்துக்களில் பங்குகொள்வதை அநேகமாக வேண்டுகின்றது. மரபுவழி வங்கி மேற்கொள்வதிலும் பார்க்க திட்டத்தின் அதிக விரிவான ஆய்வு மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. இதன் விளைவாக அதிக பாரம்பரிய நிதிப் பணியாளர்களுக்கும் கூடுதலாக தொழில்நுட்ப பின்னணியுடனான பணியாளர்களை இஸ்லாமிய வங்கிகள் பேணுகின்றன.

மூலம் : Khayat 1996.

தற்போது இயங்குகின்ற அல்லது ஆரம்பிக்கப்பட்டுள்ள நுண்தொழில்கள்

ஓர் இலக்குச் சந்தையை அடையாளம் காணும் போது, ஏற்கனவே தொழிற்படுகின்ற ஒரு நுண்தொழில் முயற்சியின் தொழில் முயற்சியாளர்கள் மீதா அல்லது ஒரு தொழிலை ஆரம்பிப்பதற்கான நிதிச்சேவைகள் தேவைப்படுவதுடன் ஏதாவது ஒரு வகைத் தொழிற்பயிற்சியும் தேவைப்படுகின்ற தொழில் முயற்சியாளர்கள்(சாத்தியமான தொழில் முயற்சியாளர்கள்) மீதா கவனம் செலுத்துவது என்பதை நுண் நிதி

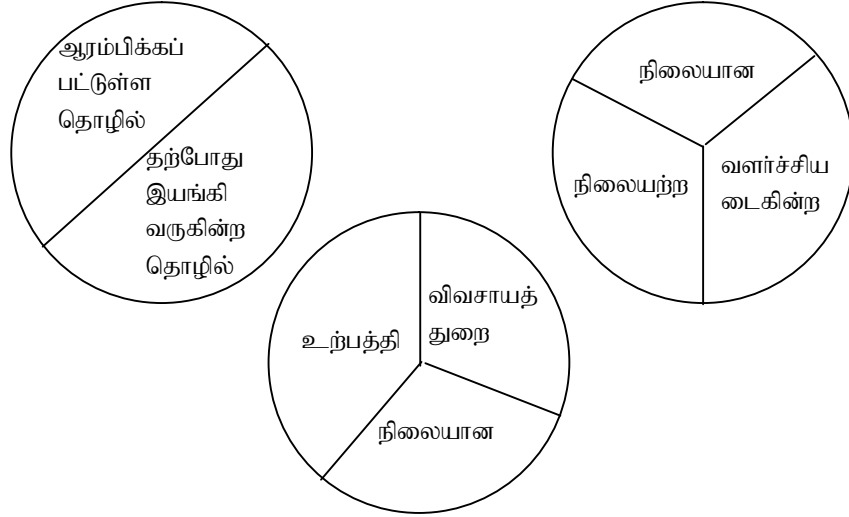
நிறுவனங்கள் கருத்திற் கொள்ள வேண்டும்.

தற்போது இயங்குகின்ற தொழில் முயற்சியாளர்களினால் மிகவும் சாதாரணமாக அடையாளம் காணப்பட்ட தடை, தொழிற்படு மூலதனம் ஆகும். தொழிற்படு மூலதனத்தினை அடைவதற்கு, நுண்தொழில் முயற்சியாளர்கள், குடும்பம், நண்பர்கள், வழங்குனர்கள் அல்லது ஓர் உள்ளூரில் கடன்கொடுப்பவர் போன்ற முறைசாரா நிதி மூலகங்களிலிருந்து பணம் பெறுகின்றனர். வழமையாக, உள்ளூரில் கடன்கொடுப்போர் ஒப்பீட்டளவில்

உயர்வான வட்டிவீதத்தை அறவிடுவதுடன், கடன் பெறுபவருக்கு பொருத்தமான கடன் பொருள்களையோ அல்லது நியதிகளையோ வழங்குவதில்லை. ஒரு நுண் நிதி நிறுவனங்களிடமிருந்து கடனைப் பெறுவது, சேமிப்பது ஆகிய இரண்டும் (குறைந்த வட்டிவீதங்கள் மற்றும் பொருத்தமாக வடிவமைக்கப்பட்ட கடன்பொருட்கள் ஊடாக) நுண்தொழில் முயற்சியாளரின் இலாபங்களை அதிகரிக்கச் செய்து தொழிற்படு மூலதன தேவைகளை முகாமை செய்வதற்கான அவர்களின் ஆற்றலையும் மேம்படுத்தும்.

தையல் இயந்திரங்கள் அல்லது நிக்ஷோக்கள் போன்ற மூலதனச் சொத்துக்களை பெறுவதன் மூலமாகவும் இலாபங்களை அதிகரிக்க முடியும். மூலதனக் கொள்வனவுகளுக்கான கடன்கள் மற்றும் ஒதுக்கங்களைக் கட்டியெழுப்புவதற்கான சேமிப்புச் சேவைகள் உட்பட, தொடர்ச்சியான நிதிச் சேவைகளுக்கான வழி, நுண்தொழில் முயற்சியாளர்கள் அவர்களது சொத்து அடித்தளத்தை அதிகரித்து வருமானத்தை மேம்படுத்தவும் வகை செய்கின்றது.

உரு 2.2 நுண்தொழில் முயற்சிகளின் வகைகள்



மூலம்: Mike Goldberg இனால் வழங்கப்பட்டது CGAP.

தற்போது இயங்கி வருகின்ற நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுடன் பணியாற்றுவதில் பல நன்மைகள் உள்ளன. செயலாக்கமுள்ள தொழில்கள் வெற்றி வரலாற்றைக் கொண்டுள்ளன. இது, நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு அதிகளவு ஆபத்தினைக் குறைப்பதாகவுள்ளது.

மேலும், தற்போது இயங்கி வருகின்ற தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு வளர்ச்சியடைந்து வேலை வாய்ப்புக்களை உருவாக்கும் சக்திவளம் உள்ளது. எவ்வாறாயினும், சிலவற்றுக்கு ஏனைய கடன்கள் இருக்கக் கூடும். (கடன் வழங்குவோர், வழங்குநர்கள், குடும்பம் அல்லது ஏனைய நுண் நிதி

நிறுவனங்கள்). இது புதிய கடன்களின் இலாபங்களை இல்லாது செய்து, புதிய கடன்வழங்குநருக்கு கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தாது விடுகின்ற ஆபத்தினை அதிகரிக்கச் செய்யும் (கூடு 2.6).

சாத்தியமான தொழில் முயற்சியாளர்களை இலக்கு வைக்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்கள், பெரும்பாலும் வறுமைக் குறைப்பினை ஒரு குறிக்கோளாக கொண்டுள்ளன. முயற்சியாளர்களுக்கு உதவிசெய்வதானது அவர்கள் தமது சொந்த வியாபாரத்தினை தொடங்கி, வருமானங்களை அதிகரிக்கச் செய்து அதன் விளைவாக வறுமையின் மட்டத்தினை குறைப்பர் என்ற நம்பிக்கையிலாகும்.

எவ்வாறாயினும், சாத்தியமான தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு நிதிச் சேவைகளைக்காட்டிலும் அதிகம் தேவைப்படுகின்றன. பலருக்கு அவர்களது தொழில் முயற்சிகளை வெற்றி பெறச் செய்வதற்கு திறன் பயிற்சி அல்லது ஏனைய உள்ளீடுகள் தேவையாகின்றன. குறிப்பிட்ட சில துறைகளுள் பிரவேசிப்பதற்கு குறிப்பிடத்தக்க தடைகள் (ஆகக்குறைந்த மூலதன தேவைப்பாடுகள், தொழிநுட்ப மட்டங்கள் மற்றும் சந்தை தொடர்புகள்) இருக்கும் போது, ஓர் ஒருங்கிணைந்த அணுகுமுறையானது, கடனை பெறுவதற்கு முன்னதாக சாத்தியமான தொழில் முயற்சியாளர்களை தயார்படுத்த முடியும்.

எவ்வாறாயினும், பயிற்சி நெறிகள் மற்றும் தொழினுட்பஉதவி ஆகியவற்றின்

விளைவானது, அதிகரித்த உற்பத்தி, இலாபத் தன்மை, வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கம் மற்றும் மீள்முதலீடு ஆகியவற்றுடன் தெளிவாக தொடர்புபடவில்லை. சேவைகள் மானியப்படுத்தப்பட்டால், இவ்மானியங்களை ள நீக்கி, உள்ளூர் போட்டியாளர்களுடன் சமமான நிலையில் தொழில் முயற்சி நிறுவனத்தை நிலைப்படுத்துவது சிரமமானதாக இருக்க முடியும். அத்துடன், எவரும் ஒரு தொழில் முயற்சியாளராகலாமென பயிற்சித் திட்டங்கள் கருதினாலும் நிலமை அவ்வாறு இருப்பதில்லை. ஏனெனில், எல்லோரும் தொழில் ஒன்றுக்கு சொந்தக்காரனாகி அதனை இயக்குவதில் உள்ள ஆபத்தை ஏற்க விரும்புவதில்லை என்பதனாலாகும்.

(சமூக இடைநிலைச்சேவைகள் எதவமுடியும் என்ற போதிலும் - அத்தியாயம் 3 ஐ பார்க்கவும்). மேலும், கடன்பெறும் வழியுடன் தொடர்புடைய பயிற்சி நெறிகள், தொழில்முயற்சியாளர்கள் அவர்களின் சொந்த உரிமை மூலதனத்திற்கு பங்களிப்புச் செய்ய முடியாதெனவும், முதலீட்டின் 100 சதவீதத்துக்கு கடன் ஒழுங்கு செய்யப்பட வேண்டுமெனவும், சில சமயங்களில் கருதப்படுகின்றது.

அநேகமான நுண் நிதி நிறுவனங்கள், தற்போது இயங்குகின்ற தொழில் முயற்சிகளில் கவனம் செலுத்த விரும்புகின்றன. அவற்றின் கடன்பட்டியலின் ஒரு சிறிய பகுதியை ஒரு தொழிலை ஆரம்பிப்பதற்கு முதலீடு செய்யப்பட்டு அவற்றின் ஆபத்தை பரவலாக்குகின்றன. மீண்டும் அவை நிறுவனத்தின் குறிக்கோள்களிலும்

தொழிலை ஆரம்பிப்பதற்கான அதிகரித்த செலவுகளுக்கிடையிலானதும் பேண்தகு நிலமைக்கான விட்டுக்கொடுப்பிலும் தங்கியுள்ளது.

தொழில் அபிவிருத்தியின் மட்டம்

தொழில் அபிவிருத்தியின் மட்டமானது, எவ்வகையான நுண்தொழில் முயற்சிக்கு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் நிதிச் சேவைகளை வழங்க விரும்புகின்றதென்பதை இனங்காணும் போது கருத்திற் கொள்ள வேண்டிய பிறிதொரு விடயமாகும். சாத்தியமானதொரு இலக்குச் சந்தையில் நிலவுகின்ற வறுமையின் மட்டத்துடன் இது நெருங்கிய தொடர்பைக் கொண்டுள்ளது. வழமையாக, நிதிச்சேவைகளின் கிடைப்பனவிலிருந்து அனுகூலமடைகின்ற

நுண்தொழில் முயற்சிகளின் தொழில் அபிவிருத்தி மட்டங்கள் மூன்று உள்ளன :-

- நிலையற்ற உயிர்வாழ்வோர் (Unstable Survivors) வேறு தொழில்வாய்ப்பினை பெறாத தொழில்பாட்டாளர்களுடன் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட காலத்துக்கு மிகவும் நிலையற்ற தொழில் முயற்சிகள்.
- நிலையான உயிர்வாழ்வோர் (Stable Survivors) - ஒரு நடுத்தரமான ஆனால் அரிதாக வளர்ச்சியடைகையில் கண்ணியமான வாழ்வைக் கொண்ட நிலையான நுண்தொழில் முயற்சிக்கான இயக்குநர்கள்.
- வளர்ச்சி தொழில் - இவற்றுக்கு வளர்ச்சியடையும் சாத்தியம் உள்ளதுடன் உண்மையில் இயக்கவியலுள்ள சிறிய தொழில் முயற்சிகளாகின்றன.

கூடு 2.6 தற்போதுள்ள நுண்தொழில் முயற்சிகளுடன் நுண் தொழில் முயற்சிகளின் பணியின் அபிவிருத்திக்கான சங்கம் (ADEMI)

டொமினிக்கன் குடியரசில் குறைந்த வருமான நகர்ப்புற வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை நிறைவேற்றுவதற்கு பயனுறுதித் தன்மையுள்ள கடன் வழங்கும் ஒரு வழிமுறையினை, நுண் தொழில்முயற்சிகளின் அபிவிருத்திக்கான சங்கம் அபிவிருத்திசெய்துள்ளது. 1997ம் ஆண்டு யூன் மாதங்களில் 16,300 வாடிக்கையாளர்களுக்கும், கூடுதலானவர்களுக்கு சேவையாற்றும் 25 கிளைகளைக் கொண்ட வலையமைப்பை இது கொண்டிருந்தது. இதன் சொத்துக்கள் 43 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்கள் பெறுமதியுடையனவாகவும் இதன் உரிமை மூலதனம் 17 மில்லியன் அமெரிக்க டொலராகவும் இருந்தது. கடந்த 15 வருடங்களின் போது 40000க்கும் அதிகமான சிறிய மற்றும் நுண்தொழில்முயற்சிகளுக்கு ADEMI சேவையாற்றியதுடன் நுண் மற்றும் சிறிய அளவிலான தொழில்முயற்சிகளின் 200,000க்கும் அதிகமான உரிமையாளர்கள் மற்றும் ஊழியர்களின் வேலைகளின் மீது நேரடியான விளைவையும் கொண்டிருந்தது.

குறிக்கோள். வேலை உருவாக்கமும் பேண்தகு நிதிச் சேவைகளின் விநியோகமும்.

இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள்: ஆகக் குறைந்தது ஒரு வருட அனுபவத்துடனான நிறுவப்பட்ட

நுண்தொழில் முயற்சிகள் புதிய தொழில்களை உருவாக்குவதற்கான ஆற்றல் வாடிக்கையாளர்கள் 18 வயதுக்கும் மேற்பட்டவர்களாக இருப்பதுடன், ஊக்கமுள்ளவர்களாகவும் அவற்றின் வெற்றியையும் வளர்ச்சியையும் உறுதிசெய்வதற்கான தொழில் உள்சார்பினைக் கொண்டிருக்கவும் வேண்டும்.

சேவைகள். தொழிற்படு மூலதனம் அல்லது உபகரணம் மற்றும் இயந்திரங்கள் பெறுவதற்கான கடன்கள்: ADEMI Mastercard; வீடு திருத்துவதற்கான கடன்கள், மற்றும் ஆகக்குறைந்த சேமிப்பு சேவைகள் ; நுகர்வுக்கான கடன்களை ADEMI வழங்குவதில்லை.

வழிமுறைகள். தனிநபர் கடன்கள், முறையான பாதுகாப்புப் பிணை இல்லாதபோதும் உத்தரவாதம் வழங்குவோரின் (guarantors) பயன்பாட்டை ADEMI ஊக்குவிப்பதில்லை ஒரு வாடிக்கையாளர், கடனைத்திருப்பிச் செலுத்துவதற்கு தவறுவாராயின் உபகரணங்களை அது மீளப் பெறுவதுடன் ஏனைய சொத்துக்களையும் பறிமுதல் செய்யும் கடன் பெறும் சகலரும் சட்டரீதியான ஒரு ஒப்பந்தத்தில் அல்லது கடன் பத்திரத்தில் குறிப்பிட்ட தவணைகளில் மீளச் செலுத்தும் கடப்பாட்டைத் தெரிவித்துக் கையொப்பமிடவேண்டும். கடன் தவணைகள் சராசரியாக 10 – 34 மாதங்கள் வரையானதாகவுள்ளன, சராசரிக் கடன் அளவுகள் 1,000 அமெரிக்க டாலர்கள் வரை நுண்தொழில் முயற்சிகளுக்கு வேறுபடுகின்றன. வட்டி வீதங்கள் ஒரு மாதத்திற்கு 2.2 சதவீதத்திலிருந்து 3 சதவீதம் வரை உள்ளன.

மூலம்: Benjamin and Ledgerwood 1998

நிலையற்ற உயிர்வாழ்வோர் (Unstable Survivors) .கடனின் அளவு மிகச் சிறியதாக இருப்பதினாலும் வியாபார ஆபத்து உயர்வாக இருப்பதினாலும் பேண்தகு நிலையில் நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதற்கு கடினமாகவுள்ள குழுக்களாக *நிலையற்ற உயிர்வாழ்வோரை* உள்ளடக்கியிருக்கின்றது. இலக்கு சந்தையாக நிலையற்ற *உயிர்வாழ்வோரை* இலக்குவைப்பது, அல்லது வியாபாரம் நிலைத்திருக்குமா மற்றும் அவர்களால் கடன் கட்டணங்களை தொடர்ச்சியாக திருப்பிச் செலுத்த முடியுமா என்பதனையும் உறுதிப்படுத்துவதற்கு வாடிக்கையாளருடன் அதிகளவு நேரத்தைச் செலவழிக்க வேண்டிய

நிலையை உருவாக்கும். எதிர்கால செலவுகளையும் நேரத்தையும் அதிகரிக்கும் சில தொழில் நுட்ப உதவிகளையும் இது வேண்டலாம், நிலையற்ற *உயிர்வாழ்வோருக்கு* வருமானம் உழைக்கும் செயற்பாடுகளிற்கும் பார்க்க நுகர்வுக்கு அடிக்கடி கடன் தேவையாகவுள்ளது. நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நோக்கத்தைப் பொறுத்து இந்த Stopgap கடன்கள் பொருத்தமானவையாக அல்லது பொருத்தமற்றவையாக இருக்கலாம்.

பொதுவாக நிலையற்ற *உயிர்வாழ்வோரின்* கடன் இயலாவு அதிகரிப்பதில்லை. இதனடிப்படையில், கடனின் அளவு

சிறியதாக இருப்பதினால், செலவைக் குறைத்தல் அல்லது வருமானத்தை

அதிகரித்தல் என்ற தமது முயற்சியை மட்டுப்படுத்தப்படுகின்றன. எல்லா நுண்நிதி நிறுவனங்களும் நிதிசார் பேண்தகு நிலைமையை அடைதல் என்ற உடனடி இலக்கை கொண்டிருக்காதபோது நீண்டகாலத்தில் நிலையற்ற உயிர் வாழ்வோர் மீது கவனம் செலுத்தும் தெரிவு பொதுவாக காலத்தை அடிப்படையாகக் கொண்ட ஓர் தந்திரோபாயமாகக் காணப்படுகின்றது. ஏனெனில் நன்கொடையாளர் நிதியை பெறுவது வரையறுக்கப்படலாம்.

பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் குறிவைக்கும் மற்றும் நிரந்தர கடன் வழங்கல் தேவைக்காகவுமுள்ள குழுக்களை நிலைத்து உயிர்வாழ்வோர் உள்ளடக்கியுள்ளன. உற்பத்தி மற்றும் நுகர்வுத் தேவைகாகாக நிதிச் சேவைகளைப் பெறுவதனால் நன்மையடையும் குழுக்களாக இவை காணப்படுகின்றன. இவை ஏனைய உள்ளீடுகளை நுண்நிதி நிறுவனத்திலிருந்து வேண்டிநிற்பதில்லை.

வறுமையை ஒழித்தல் நோக்கத்துடன் நுண்நிதி நிறுவனத்தினால் நிலையாக உயிர்வாழ்வோர் இலக்குவைக்கப்படுகின்றனர். இந்த வியாபாரங்களில், ஊழியத்தின் மீதான திரும்பல் ஒப்பீட்டளவில் குறைவானதாகக் காணப்படுகின்றது. அத்துடன் நிலையற்ற சந்தை மற்றும் near monopsony நிலைமைகள் என்பன சமநிலையற்ற பேரம்பேசும் நிலையினை உருவாக்குகின்றன. பெரும்பாலும் வருமானம் உழைக்கின்ற செயற்பாடுகளில் ஈடுபடும் அதேவேளை குடும்ப சம்பந்தமான நடவடிக்கைகளையும்

(உணவு, நீர், சமையல், மருத்துவம் மற்றும் சிறுவர் பாதுகாப்பு என்பவற்றை வழங்கல்) ஒரே நேரத்தில் செய்யும் பெண்களே நிலைத்துப் பிழைப்போராகக் காணப்படுகின்றனர். பருவ மாற்றங்கள் மற்றும் வீட்டுத்துறை வாழ்க்கை வட்டம் என்பன வியாபாரத்தில் முதலீடு செய்வதைவிட நுகர்வதற்கே அவ்வாறான மக்கள் அடிக்கடி நிர்ப்பந்திக்கின்றது. பொதுவாக குறைந்த இலாபம், குறைவான முதலீடு, குறைந்த உள்ளீடு, உயர்ந்தளவான ஆபத்துக்குள்ளாகும் சாத்தியம் என்பவற்றுக்கு இட்டுச் செல்லும். இலாபம் குறைவாகக் காணப்படுவதற்கான காரணங்கள்

- பொருளின் விசேடத்துவமற்ற தன்மை
- சந்தை தொடர்பாக பூரணமான உரிய நேரத்தகவலின்மை (உள்ளூர் சந்தைக்கப்பால்)
- விருத்தியடையாத உள்கட்டமைப்பு வசதிகள்
- பெறுமதி சேர்ப்புச் சேவைகள் இன்மை (பொதியிடல் போன்றன)
- ஒரேமாதிரியான பல பொருட்கள்

இந்த இலக்குக் குழுவுடனான அனுபவம் நன்மை தீமை ஆகிய இரண்டையும் கொண்டுள்ளது.

நன்மைகள் உள்ளடக்குவது:

- நிதிச் சேவை செயற்திட்டத்தின் உயர் வறுமை விளைவு- இந்தத் தொழில்கள் ஏழ்மையான வீட்டுத்துறையினரால் மேற்கொள்ளப்படுவதனால்
- உயர் மீள் கொடுப்பனவு - கடனுக்கான மாற்று வழிகள் குறைவானதாக இருப்பதனாலும் அந்த மாற்று

வழிகளுக்கான பொருளாதார சமூக மற்றும் நிதிச் செலவுகள் அதிகமாக இருப்பதனாலும்

- பயனுறுதி தன்மைமிக்க சேமிப்புச் சேவைகள். இந்தத் தொழில்களின் செயற்பாடுகளுக்கான வருமானத்தை வழங்குகின்ற பாதுகாப்பான திரவத்தன்மையான வேறு சேமிப்புக்கள் இல்லாதிருப்பது.
- தோட்டுணரக்கூடிய பிணைகளுக்கு மாற்றாக புதிய கடன் தொழில்நுட்பத்துடன் சேவைசெய்வதற்கான ஓர் விருப்பம் (குழுக்கள் போன்றன)

தீமைகள் உள்ளடக்குவது:

- இந்தத் தொழில்களிலிருந்து குறைந்தளவான வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கல் அல்லது வேலைவாய்ப்பின்மை.
- வரையறுக்கப்பட்ட வளர்ச்சிக்கான சாத்தியத்தன்மை அல்லது உயர்ந்தளவான ஆபத்து. ஏனெனில் பல முயற்சியாளர்கள் அதே வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டு வருகின்றார்கள் (அவர்களுக்கு நிதியிடல் மேலதிக போட்டியை உருவாக்கும், நல்ல வாடிக்கையாளர்களுக்கான கடன் தொகை அதிகரிப்பதைக் காட்டிலும் அதிகரித்த வாடிக்கையாளர் எண்ணிக்கையினால் கடன் பட்டியல் வளரவேண்டியிருக்கின்றது என்பது இதன் கருத்தாகும்.)
- வீட்டுத் துறையினர் பருவ சேமிப்புக்களை உருவாக்கல் மற்றும் திரவத்தன்மை வட்டம் என்பவற்றுக்கு பழக்கப்பட்டிருப்பதினால் நீண்டகாலச் சேமிப்புக்களைத் திரட்டுவது கடினம்.

வேலைவாய்ப்பை உருவாக்குதல் என்ற நோக்கம் மற்றும் நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களை முறைசாராத் துறையிலிருந்து படிப்படியாக முறைசார்ந்த சூழலுக்கு நகர்த்திச் செல்லும் விருப்பம் கொண்ட நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வளர்ந்துவரும் தொழில் நிறுவனங்கள் மீது கவனம் செலுத்துகின்றன. இந்த நுண்நிதி நிறுவனங்கள் முறை சார்ந்த துறையுடன் தொடர்புகளை விருத்தி செய்வதுடன் மேலதிக பொருட்கள் சேவைகளை வழங்குகிறது. வளர்ந்துவரும் தொழில்கள் வறுமைமட்டத்தின் மேல் முடிவினை பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகிறது. இவை நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு குறைந்தளவான ஆபத்தையே உருவாக்குகிறது. பொதுவாக தொழில்கள் வேறுபட்ட தன்மையுள்ளதாக இருக்கையில் அவை சில பொதுவான பண்புகளைக் கொண்டமைந்துள்ளன. அத்தோடு ஒரே வகையான பிரச்சினைகளுக்கு முகம் கொடுக்கின்றன. அனேகமானவை உற்பத்தி மற்றும் ஆபத்தை எதிர்கொள்ளல் ஆகிய இரு அனுபவங்களையும் கொண்டுள்ளன. குறைந்தளவான கணக்கீட்டுப் பதிவுகளைப் பேணுகின்றன அத்துடன் வழமையாக அவை வரி செலுத்துவதில்லை. இவற்றுக்கு மேலாக அவை குறைந்தளவான முறைசார்ந்த முகாமைத்துவ அனுபவம் அல்லது எந்தவிதமான முறைசார்ந்த முகாமைத்துவ அனுபவத்தையோ கொண்டிருப்பதில்லை.

ஏனைய ஒற்றுமைகளாவன:

- உற்பத்தி வரிசையும் ஊழியமும். ஓர் தனிப் பொருளினை அல்லது

உற்பத்தி வரிசையினை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனங்கள் குறைந்தளவான சந்தைக்கே சேவையினை வழங்குகின்றது. அத்துடன் வாடிக்கையாளர்கள் ஊழியர் செறிவுவாய்ந்த உற்பத்தித் தொழில்நுட்பத்தை பாவிக்கும் போக்கைக் கொண்டுள்ளனர். அத்துடன் குடும்பம் மற்றும் தொழில் பழகுதலில் (apprentice) தங்கியுள்ளனர்.

- தொழிற்படு மூலதனம் மற்றும் நிலையான சொத்து முகாமைத்துவம். இந்த நிறுவனங்கள் நாளாந்த அடிப்படையில் அவற்றினுடைய சொத்துத்தளத்தை மெதுவாகக் கட்டியெழுப்புகின்றன. அவர்கள் ஆரம்ப முதலீட்டு மூலதனத்திற்கு குடும்பக் கடன் மீதும் தொழிற்படு மூலதனத்திற்கு முறைசார்ந்த துறைக் கடன்கள் மீதும் அதிகளவில் தங்கியுள்ளனர். காசோட்டம் தொடர்ந்து அவதானிக்கப்படுகிறது. அத்துடன் வெளியீடுகள் மற்றும் மூலப்பொருட்கள் விலை மாற்றத்துக்கு அவை உணர்திறன்(sensitive) உடையவையாகக் காணப்படுகின்றன. அவர்கள் அடிக்கடி இரண்டாம் தரக் கருவிகளையே(Equipment) பயன்படுத்துகின்றன.

வளர்ச்சி நோக்கிய நுண்தொழில்கள் ஓர் கவர்ச்சிகரமான இலக்குக் குழுவாக இருக்கலாம் ஏனெனில் அவைகள் வேலை உருவாக்கம் மற்றும் சமூகத்துக்குள் தொழில்சார் பயிற்சிகள்

என்பவற்றுக்கான இயலளவை வழங்குகிறது. நிலையான சொத்துக்கள் நிரந்தரத் தன்மை மற்றும் திட்டமிடல் என்பவற்றில் அவை முறைசார்ந்த துறைத் தொழில்களை ஒத்திருக்கின்றன. இவை பௌதீகப் பிணை மற்றும் சிறந்த வியாபாரப் பகுப்பாய்வு என்பவற்றுக்கான இயலளவை வழங்குகின்றது. இவை அனைத்தும் நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கான ஆபத்தினை இல்லாமல் (offset) செய்கின்றது.

எப்படி இருந்த போதும் வளர்ச்சி நோக்கிய நுண்தொழில்களை தெரிவு செய்தல் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பக்கத்தில் மிகவும் ஈடுபாட்டு அணுகுமுறையை வேண்டிநிற்க முடியும். வளர்ச்சி நோக்கிய வியாபாரங்களுக்கு கீழ்வரும் சேவைகளில் சில அல்லது அனைத்துமே

தேவையானவையாக இருக்கலாம்.

- புதிய உற்பத்திப் பொருள் வரிசை மற்றும் பெறுமதி சேர்ப்பு சேவைகளைத் தெரிவு செய்வதில் உதவி.
- தொழிற்படு மூலதன மற்றும் சில வேளைகளில் நீண்டகால முதலீட்டுக்கடன்.
- செலவுகளைப் பெறுவதற்கான கணக்கீட்டு முறைமைகள்.
- புதிய சந்தைகளைக் கண்டுகொள்ள உதவுவதற்கான சந்தைப்படுத்தல் ஆலோசனை.

வியாபாரச் செயற்பாடுகளின் வகைகள். இலக்கு சந்தையினை அடையாளம் காணும்போது வியாபார அபிவிருத்தித் திட்டம் முக்கியமானதாகக் காணப்படுகையில் செயற்பாடுகளின் பொருளாதாரத்

துறையும் முக்கியமானதாகக் காரணப்படுகின்றது. தொழில்கள் பொதுவாக மூன்று அடிப்படைத் துறைகளாகப் பிரிக்கப்பட முடியும். அவையாவன உற்பத்தி, சேவை மற்றும் விவசாயம். ஒவ்வொரு துறையும் அதற்கென விசேடமான ஆபத்துக்களையும் நிதியிடற் தேவைக-

சேவைகள் வழங்குனர்களால் மேற்கொள்ளப்படும் தெரிவுகள் மீது தாக்கத்தை செலுத்துகின்றன. அட்டவணை 2.1 கடன்நோக்கம், கடன்தவணை மற்றும் மூன்று அடிப்படைத் துறைகள் ஒவ்வொன்றிற்கும் கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள பிரச்சனைகள் என்பவற்றை அடையாளம் காண்கின்றது.

ளையும் கொண்டுள்ளன. அவை நுண்நிதி நிறுவனத்தினால் மற்றும் பொருட்கள்

அட்டவணை 2.1 தொழில்துறைக்கடன் பண்புகள்			
நிபந்தனை (Criterion)	விவசாயம்	உற்பத்தி	சேவைகள்
கடன் உற்பத்திகளின் பாவனை	தொழிற்படு மூலதனம், சில நிலையான சொத்துக்கள்	தொழிற்படு மூலதனம், நிலையான சொத்துக்கள், உட்கட்டமைப்பு	தொழிற்படு மூலதனம், சில நிலையான சொத்துக்கள்
கடன் தவணை	பயிர் வளரும் பருவங்கள்	6மாதங்கள்-5 ஆண்டுகள்	4மாதங்கள்-12 ஆண்டுகள்
கிடைக்கக்கூடியதாகவுள்ள பிணைகளின் தொகை	மிகக் குறைந்தது (Minimal)	நன்று (Good)	மிகக் குறைந்தது (Minimal)
மூலம்: Waterfield and Duval 1996			

ஒரு பொருளாதாரத் துறைமீது கவனம் செலுத்துவதால் பல நன்மைகள் ஏற்படுகின்றது.

- கடன் அலுவலர் ஓர் துறை மீதான அவர்களின் கற்றலில் கவனம் செலுத்த முடியும். அதனால் அவர்களுடைய கடன் பெறுனர் எதிர் கொள்ளும் பிரச்சினைகளையும் அவர்களது பண்புகளையும் அதிகளவில் அறிந்துகொள்ள முடியும். அதனைத் தொடர்ந்து வேண்டப்பட்டால் அவர்களுக்கு மிகவும் இலகுவாக தொழில்நுட்ப உதவிகளை வழங்கக் கூடியதாக இருக்கும்.

- எல்லோருக்கும் பொதுவாக ஓர் கடன்பொருள் போதுமானதாக இருக்கலாம். இதனால் செயற்பாடுகள் ஒருங்கிணைக்கப்படுவதுடன் (Streamlining) கொடுக்கல் வாங்கற் செலவுகள் குறைக்கப்படுகின்றன. எவ்வாறிருப்பினும் ஓர் பொருளாதாரத் துறையில் மட்டும் இலக்கு சந்தைச் செயற்பாடுகளை தெரிவு செய்யும் போது நுண்நிதி நிறுவனம் Covariance ஆபத்துக்கு உள்ளாக்கப்படுகிறது.

எல்லா நுண்நிதி நிறுவனங்களும் ஓர் தனி பொருளாதாரத் துறையினை இலக்கு வைப்பதில்லை. பல ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட

துறைகளுக்கே நிதிச் சேவைகளை வழங்குகின்றன. அத்துடன் கடன் அல்லது சேமிப்புப் பொருட்கள் அல்லது இரண்டையுமே ஒவ்வொன்றுக்குமாக வடிவமைக்கின்றது. எவ்வாறாயினும் புதிய பொருட்களை விருத்தி செய்ய முன்னர் அவர்கள் ஒரு பேண்தகு அணுகுமுறையை விருத்தி செய்யும் வரை (உயர் ஆபத்தினைக் கருத்திற் கொண்டு) நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஓர் துறை மீது கவனம் செலுத்த வேண்டுமென பொதுவாக பரிந்துரைக்கப்படுகின்றது.

நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நோக்கங்களைப் பொறுத்து வியாபாரத் துறையினை அடிப்படையாகக் கொண்டு இலக்கு சந்தையினைத் தெரிவு செய்தல் அவற்றினுடைய பொருட்களைத் தெளிவாக வேறுபடுத்திக் காட்டுவதற்கு அனுமதிக்கிறது. அத்துடன் கொடுக்கப்பட்ட பிரதேசத்தில் செயற்பாடுகளின் வகைகள் மீது செல்வாக்குச் செலுத்துகிறது. Albania விலுள்ள Foundation for Enterprise Finance and Development இனால் இது சாட்சிப்படுத்தப் படுகிறது கூடு 2.7.

கூடு 2.7 தொழில் முயற்சி நிதிக்கான நிறுவனமும் துறை அபிவிருத்திக்கு அணுகுமுறையும்

நிதி மற்றும் அபிவிருத்திக்கான நிறுவனம் (FEFAD) அல்பேனியாவிலுள்ள ரிறானாவில் (Tirana) அதன் தொழிற்பாடுகளை 1996 ஜனவரியில் ஆரம்பித்து FEFAD நிறுவனம் நகர்ப்புறப் பகுதிகளிலுள்ள தனிநபர்களுக்கு சிறிய மற்றும் நடுத்தர – அளவிலான தொழில்களுக்கான கடன் வழங்குகின்றது. 1996 இன் முடிவில் 300க்கும் அதிகமான கடன்கள் மீளச் செலுத்தப்படாதிருந்தன. இதன் மொத்தம்

1.5மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்களாக இருந்தது. FEFAD நிறுவனம் மூன்று தொழில்துறைகளில் கவனம் செலுத்துகின்றது. உற்பத்தி (40%) சேவைகள் (20%) மற்றும் வர்த்தகம் (40%) நிர்மாணப்பணிகளுக்கும் விவசாய நடவடிக்கைகளுக்கும் நிதிவழங்கப்படுவதில்லை. 1997 பெப்ரவரியில் வருடாந்த வட்டி வீதங்கள், உற்பத்திக்கடன்களுக்கு 26 சதவீதமாகவும், சேவைக் கடன்களுக்கு 30 சதவீதமாகவும் வர்த்தகத்துக்கான கடன்களுக்கு 32 சதவீதமாகவும் சதவீதமாகவுமிருந்தன. உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை ஊக்குவிப்பதற்காக ஏனைய இரு துறைகளிலும் பார்க்க உற்பத்திக்கு வட்டி வீதம் குறைவாக இருந்தது. மூலம் Ledgerwood 1997

இலக்கு சந்தை அடையாளம் காணப்பட்டவுடன் அந்தச் சந்தையின் தேவைகளைத் திருப்திப்படுத்துவதற்கு நுண்நிதி நிறுவனம் அதனுடைய பொருட்கள் சேவைகளை வடிவமைக்க வேண்டிய தேவை ஏற்படுகின்றது. (அத்தியாயம் 3ஐப் பார்க்க) எவ்வாறிருப்பினும் இதை மேற்கொள்வதற்கு முன்னர் நுண்நிதி நிறுவனம் அடைவதற்கு எதிர்பாத்திருக்கின்ற விளைவுகளின் தன்மைகளைக் கருத்திற் கொள்வது முக்கியமானதாக இருக்கின்றது.

இது பொருட்கள் சேவைகளை விருத்தி செய்ய உதவும். அத்துடன் வடிவமைப்பு செய்முறையின் ஓர் பகுதியாக இது கவனத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டும். காலத்துக்குக் காலம் நிதிச் சேவைகளின்

விளைவுகளை அறிவதற்கு இலக்கு சந்தையில் ஓர் தகவல்தளத்தை பேண நுண்நிதி நிறுவனம் விரும்பினால் இது விசேடமாக தொடர்புடையதாக காணப்படுகின்றது.

தாக்கவிளைவுப் பகுப்பாய்வு (Impact Analysis)

நுண்நிதித் தலையீடுகள் வறுமைக் குறைப்பை நோக்கமாக கொண்டிருந்தால் அவற்றின் தாக்கவிளைவைப் பகுப்பாய்வு செய்வது மிகவும் முக்கியமானதாகும். நுண்நிதி நடைமுறையாளர்கள் நுண்நிதிச் சேவைகள் யாரைச் சென்றடையவேண்டும் மற்றும் இந்த சேவைகள் எவ்வாறு அவர்களது வாழ்க்கையைப் பாதிக்கின்றன எனத் தீர்மானிப்பதற்கு முயற்சிகளை மேற்கொள்ளாவிட்டால் வறுமைக் குறைப்புக்கு நுண்நிதியை ஒரு கருவியாக நியாயப்படுத்துதல் கடினமாகி விடுகின்றது.

ஒரு தலையீடானது விரும்பப்பட்ட விளைவைக் கொண்டிருந்ததா என்பதை தீர்மானிப்பதற்கு முயலும் எந்தவொரு செயற்பாடும் தாக்கவிளைவுப் பகுப்பாய்வு ஆகும். உதாரணமாக இத்தலையீடானது ஒரு நோய்த்தடுப்புத் திட்டமாகவும் விரும்பப்பட்ட விளைவு போலியோவைத் தடுப்பதாகவுமிருந்தால் தாக்கவிளைவுப் பகுப்பாய்வு போலியோ விகிதங்களில் கவனம் செலுத்தும். நோய்த்தடுப்புகளின் விளைவாக போலியோ விகிதங்கள் வீழ்ச்சியடைந்ததாக காண்பிக்க முடியுமானால் இத்திட்டத்தின் தாக்க விளைவினை வெற்றிகரமானதாக கருத முடியும். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதனால் பகுப்பாய்வு செய்யப்பட்ட

தாக்கவிளைவு விரும்பப்பட்ட வெளியீட்டைக் காட்டுவதாக இருக்க வேண்டும். நுண்நிதியின் தாக்கவிளைவுகளை ஒரு தலையீடாக ஒருவர் தீர்மானிப்பதற்கு ஏதுவாகவுள்ள செயற்பாடே நுண்நிதி தாக்கவிளைவுப் பகுப்பாய்வு ஆகும். வேண்டப்படும் வெளியீடுகளில் (நுண்நிதி நிறுவனத்தின் குறிக்கோள்கள்) பரீட்சிக்கப்பட்ட விளைவுகள் தங்கியிருக்கும். பொதுவாக தலையீட்டின் இலக்குகள் எந்தளவுக்கு குறுகியவையாக உள்ளனவோ அந்தளவுக்கு தாக்க விளைவுப் பகுப்பாய்வு பிரச்சினை குறைந்ததாக இருக்கின்றது.

அளவு, தடவைகள் மற்றும் விளைவுப் பகுப்பாய்வின் ஆழம் பற்றிய தீர்மானங்கள் எடுக்கப்படும் போது பின்வரும் காரணிகள் கருத்திற்கொள்ளப்பட வேண்டியவையாகும்.

- நேரமும் செலவும்
- நிறுவனத்துக்கும் அதன் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் ஏற்படும் குறுக்கீடுகள்
- பெறுபேறுகள் பயன்படுத்தப்படவுள்ள வழி (கெட்ட செய்தி பற்றிய அச்சம்)

தலையீடுகள் யாவும் எண்ணிப்பார்த்திராத விளைவுகளை கொண்டிருக்க முடியும் இவ்வாறான விளைவுகளை நாடுவதும் விசாரணைசெய்வதும் சுய விருப்பமாகும். ஆனால் இந்த எண்ணிப்பார்த்திராத விளைவுகளை எந்தளவுக்கு தெளிவாக்க முடிகின்றதோ அந்தளவுக்கு இப் பகுப்பாய்வும் அதிகளவு நிறைவுள்ளதாகின்றது.

நுண் நிதி தாக்கவிளைவுப் பகுப்பாய்வை பயன்படுத்தக் கூடிய சிலர் பின்வருமாறு

- நுண் நிதி நடைமுறையாளர்கள்

- வழங்குநர்கள்
- கொள்கை வகுப்போர்
- கல்வியியலாளர்கள்.

நிறுவனங்களும் வழங்குநர்களும் அவற்றின் ஸ்தாபனங்களை அல்லது ஆதரவளிக்கும் நிறுவனங்களை மேம்படுத்துவதில் வழமையாக அக்கறை கொண்டிருப்பதுடன் அவற்றின் தலையீடுகள் விரும்பப்பட்ட விளைவைக் கொண்டிருக்கின்றதா என்பதை அறிந்து கொள்ளவும் விரும்புகின்றனர். இவ்வாறு சந்தை ஆய்வு என்ற வகையில் விளைவுப் பகுப்பாய்வில் அவையும் ஆர்வம் காண்பிக்கக் கூடும் இதன் மூலம் அவற்றின் வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகள் மற்றும் அவர்களின் சேவைகளை எவ்வாறு முன்னேற்றலாம் என்பது பற்றி அவை அதிகளவுக்கு அறிந்து கொள்ள முடியும். தாக்கவிளைவு மதிப்பீடானது பாதீட்டு ஒதுக்கீட்டுத் தீர்மானங்களுக்கும் பங்களிப்புச் செய்ய முடியும்.

கொள்கை வகுப்போரும் கல்விசார்ந்தோரும் நுண்ணிதி தலையீடுகள் தாக்க விளைவுகள் காரணமாக ஏற்படுகின்றது என்பதில் பிரதான கவனம் செலுத்துகின்றனர். கொள்கை மாற்றங்கள் மற்றும் பாதீட்டு ஒதுக்கீட்டு தீர்மானங்களில் செல்வாக்குச் செலுத்துவதற்கும் கல்விசார் ஆய்வுக்கு பொருத்தமான வினாக்களுக்கு பதிலளிப்பதற்கும் அவர்கள் தாக்கவிளைவு மதிப்பீட்டுத் தகவல்களைப் பயன்படுத்தமுடியும்.

பகுப்பாய்வு செய்யப்படவுள்ள தாக்கவிளைவுகள் அவை உத்தேசிக்கப்பட்ட விளைவுகளுடன் இணைந்தவையாக இருக்க வேண்டும் அநேகமான நுண்ணிதி

நிறுவனங்கள் வறுமைக் குறைப்பு அல்லது வறுமை ஒழிப்பின் விளைவுத்திறனுள்ள ஒரு வழியாக நுண் நிதியைக் காண்கின்றன ஆனால் நுண் நிதித்திட்டங்களின் விரிவான நோக்கங்களும் எதிர்பார்ப்புக்களும் கணிசமானளவு வேறுபடக் கூடும் விளைவுப் பகுப்பாய்வாளர்களுக்கு ஒரு சிறந்த தொடக்கப் புள்ளியாக (starting Point) இருப்பது நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் பணி அல்லது இலக்காகவுள்ளது.

தாக்கவிளைவுகளின் வகைகள்.

நுண்ணிதிச் செயற்பாடுகளின் விளைவுகள் பின்வரும் மூன்று பிரிவுகளுள் அடங்குகின்றன:-

- பொருளாதாரம்
- சமூக அரசியல் அல்லது கலாச்சாரம்
- தனிப்பட்ட அல்லது உளவியல்சார்ந்தது

இவ் வகைகளினுள் விளைவின் வெவ்வேறு மட்டங்களும் வெவ்வேறு இலக்குகளும் உள்ளன.

பொருளாதார விளைவுகள்:

பொருளாதார விளைவுகள் பொருளாதாரத்தின் மட்டத்திலேயே ஏற்பட முடியும் நூறாயிரக்கணக்கான வாடிக்கையாளர்களை எட்டுகின்ற ஒரு பெரும் நுண்ணிதி நிறுவனமானது ஒரு பிரதேசத்தில் அல்லது துறையில்

பொருளாதார வளர்ச்சியின் மாற்றங்கள் என்ற நியதிகளில் விளைவுகளை எதிர்பார்க்க கூடும்.

- நிறுவனத்தின் மட்டத்தில் விளைவுகளை ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் நாட்கூடும். அவ்வாறானால் ஒரு பிரதான விளைவு என்ற வகையில் நிறுவனத்தின் தொழில் விரிவாக்கத்தை அல்லது மாற்றத்தை அது நாடக் கூடும்.
- பிறிதொரு நுண்நிதி நிறுவனம் முறைசாராத பொருளாதாரத்தின் ஓர் உபதுறையினுள் வருமானத்தில் தேறிய இலாபங்களை நாட்கூடும் (உதாரணமாக முச்சக்கர றிக்க்ஷோக்களை செலுத்துவோர் அல்லது உரிமையாளர்கள்)
- பிறிதொரு நுண்நிதி நிறுவனம் சமூக அல்லது வீட்டு மட்டத்தில் செல்வத்தின் ஒட்டு மொத்த திரட்டலின் நியதிகளில் விளைவை நாடக் கூடும்.
- பிறிதொரு நுண்நிதி நிறுவனம் வருமானம் அல்லது பொருளாதார மூலவளப் பாதாகாப்பு என்ற நியதிகளில் நேர்கணிய விளைவுகளை நாடக் கூடும்.

சமூக அரசியல் அல்லது கலாச்சார தாக்கவிளைவுகள்.

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் ஒரு குறிப்பிட்ட உபதுறையின் அரசியல் பொருளாதார நிலையில் ஒரு மாற்றத்தை நாடக் கூடும்.

- முச்சக்கர றிக்க்ஷோ சாரதிகளுக்கான கடன் வழங்குவதை நோக்கமாகக் கொண்ட ஒரு திட்டமானது இச் சாரதிகளின் அதிகரித்த தொழில் மூலம்

சங்கம் ஒன்றை உருவாக்கி அல்லது அவர்களுக்கு ஆதரவான கொள்கை மாற்றத்தினால் அவர்களை கூட்டாக முறையான நிலைக்கு கொண்டு

வரமுடியுமென நம்பிக்கை கொள்ளக் கூடும்.

- மிகவும் பின்தங்கிய கிராமப்பகுதியிலுள்ள ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் ஒரு பண்டமாற்று பொருளாதாரத்திலிருந்து பணமாக்கப்பட்ட (Monetarized) பொருளாதாரத்துக்கு கிராமிய மக்களை நகர்த்துவதற்கு உதவ எதிர்பார்க்கக் கூடும்
- பிறிதொரு நுண்நிதி நிறுவனமானது அதிகார உறவுகளில் மாற்றங்களை எதிர் பார்க்கக் கூடும் உதாரணமாக ஒரு சிறுபான்மையான இனப் பிரிவை இலக்கு வைக்கின்ற ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது அப்பிரிவினருக்கும் உள்ளூர் பெரும்பான்மைப் பிரிவுக்குமிடையேயுள்ள அதிகார சமநிலையை மாற்றுவதன் மூலம் விளைவை நாடக் கூடும்.
- ஒரு முக்கிய விளைவு என்ற வகையில் பிறிதொரு நுண்நிதி நிறுவனம் வீட்டு மட்டத்தில் சொத்துக்களின் மீள் பங்கீட்டினை நாடக் கூடும் (உதாரணமாக பொருளாதாரத் தீர்மானம் எடுத்தலை ஆண்களிலிருந்து பெண்களுக்கு மாற்றுதல்)
- பிறிதொரு நுண்நிதி நிறுவனம் தாய்மார்களுக்கான நுண் நிதிச் செயற்பாடு ஒன்றின் விளைவாக சிறுவர் போசாக்கு அல்லது கல்வியில் மாற்றங்களை நாடக் கூடும்.

கூடு 2.8 இந்தியாவின் கிராமியப் பொருளாதாரத்தில் நிதியின் தாக்கம்

இந்தியாவிலுள்ள கிராமிய நிதி பற்றிய அண்மைக்கால ஆய்வு ஒன்று 85 கிராமிய மாவட்டங்களுக்கான 1972 – 1981 வரையான தரவுகளை பகுப்பாய்வு செய்கின்றது. இந்திய அரசு கிராமிய பகுதிகளில் வர்த்தக வங்கிகளின் துரித, பலவந்த விரிவாக்கக் கொள்கைகளை கடைப்பிடித்தமையை இவ் ஆய்வு காண்பித்தது. இவ் விரிவாக்கத்தின் விளைவாக, விவசாயமல்லாத கிராமிய வேலைவாய்ப்பில் ஒரு துரித அதிகரிப்பும் கிராமிய சம்பள விகிதத்தில் ஒரு சிறியளவு அதிகரிப்பும் ஏற்பட்டன. விவசாயமல்லாத கிராமியத்துறையின் வளர்ச்சியை இக் கொள்கை குறிப்பிடத்தக்களவு அதிகரித்திருக்கவேண்டுமென இவ் ஆய்வு முடிவுசெய்துள்ளது. வர்த்தக வங்கிகள் கிராமியப் பகுதிகளுள் விரிவாக்கப்பட்டமையானது தடைகளை ஒழித்ததுடன் கிராமிய நிதியை குறிப்பிடத்தக்களவு அதிகரிக்கவும் வழிவகுத்ததாக இக் கண்டுபிடிப்புகள் தெரிவிக்கின்றன.

குறிப்பாக விவசாயத்துக்கு கடன் வழங்குமாறு வர்த்தக வங்கிகள் மற்றும் கூட்டுறவுக் கடன் நிறுவனங்களைப் பணிக்கும் ஒரு கொள்கையையும் இந்திய அரசு கடைப்பிடித்தது. கிராமிய மற்றும் விவசாயக் கடனின் அளவினை விரிவுபடுத்துவது மொத்த பயிர் வெளியீட்டின் மீது ஒரு சிறிய நேர்க்கணிய விளைவைக் கொண்டிருந்தமை இவ் ஆய்வு மூலம் அறியப்பட்டது. உரப் பாவனையின் அதிகரிப்பு மற்றும் கால்நடைகள் மற்றும் நீர்ப்பாசன பம்பு செற்றுகளில் அதிகரித்த முதலீடுகளினால் இச் சிறிய அதிகரிப்பு ஏற்பட்டதாக காரணம் கூறப்படுகின்றது. அதே வேளை, விவசாயத்துக்கு பலவந்தமான கடன் வழங்கும் கொள்கையானது விவசாய வெளியீட்டிலும் பார்க்க ஊழியத்துக்கான முதலின் பதிலீட்டின் மீது அதிக தாக்கத்தை கொண்டிருந்தமையை இது மறை முகமாக காட்டுவதாகவுள்ளது. இந்தியாவிலுள்ள போதியளவு ஊழியத்தை கருத்திற் கொள்ளும் போது இது உற்பத்தித்திறனுக்கு எதிரான ஒரு விளைவு என்பது தெளிவு.

இவ் ஆய்வானது விவசாய வெளியீட்டிலுள்ள சிறிதளவு அதிகரிப்பை விவசாயத்துக்கு வழங்கப்பட்ட மானியக் கடன்களினால் அரசுக்கு ஏற்பட்ட செலவுகளுடன் ஒப்பிடுகின்றது. கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகள், வட்டிமானியம், மற்றும் கடன் இழப்புகளின் அண்ணளவான மதிப்பீடுகள் போன்றவற்றை அரசு செலவுகள் உள்ளடக்குகின்றன. கடனை மீளச் செலுத்த தவறுவோர் 10 சதவீதமென வைத்துக்கொண்டால் இலக்குவைக்கப்பட்ட கடனினால் தூண்டப்பட்ட மேலதிக விவசாய வெளியீட்டின் பெறுமதியானது அதனை வழங்குவதற்காக அரசுக்கு ஏற்பட்ட செலவுகளை அநேகமாக ஈடுசெய்வதாக இருந்தது. அரசு செலவுகளில் உள்ளடக்கப்படாது தமது முதலீடுகளை மேற்கொள்வதற்கு மேலதிக செலவுகளை விவசாயிகள் மேற்கொண்டிருப்பான் என்பது நிச்சயம்.

கிராமிய நிதி இடைநிலைச்சேவை ஒழுங்கு முறையை இந்தியாவில் மேம்படுத்தல், கிராமிய வளர்ச்சி, வேலைவாய்ப்பு, மற்றும் நலன்கள் ஆகியவற்றில் உயர்வான நன்மைகளை வழங்கிய போதும் விவசாயத்துக்கென குறிப்பாக இலக்குவைக்கப்பட்ட கடன் நன்மையளிப்பது சந்தேகமானதாக இருந்துள்ளது.

மூலம்: Binswanger and Khandker – 1995

தனிப்பட்ட அல்லது உளவியல் ரீதியிலான விளைவுகள்:

நுண்ணிதியானது கடன் பெறுபவரின் உணர்வின் மீது விளைவுகளை ஏற்படுத்தக் கூடும். இவ் விளைவுகள் வலுவூட்டல் விளைவுகளின் அடுத்த அரைப் பகுதியாகவுள்ளன. முதலாவது அரைப்பகுதியானது ஒரு வகையில் அரசியல் ஆகவுள்ளது. நிதிச் சேவைகளின் விளைவாக வீட்டில் அல்லது சமூகத்தில் அரசியல்வாதிகள் அதிக அதிகாரத்தை அடைகின்றனர் இரண்டாவது அரைப்பகுதி உள்வாரியானதாகவிருப்பதுடன் சுயத்தை பற்றி அந்நபரினது மாற்றமடைந்த நோக்குடன் சம்பந்தப்பட்டதாகவுள்ளது இவ்வாறான மாற்றம் நோக்கணியமாக விருப்பின் ஏனைய மாற்றங்களுக்கு வழிவகுக்கக் கூடியதாக இருக்கின்றது. உதாரணமாக அதிக நம்பிக்கை கொண்ட ஒருவர் ஒரு தொழிலை ஆரம்பத்தில் அல்லது விரிவாக்குதல் போன்ற புதிய வகையான ஆபத்துக்களை சந்திப்பதற்கு தயாராக இருக்கக் கூடும். பொதுவான விளைவு வகைகள் மூன்றாம் அவை பிரதான அல்லது கிளை நிலை விளைவுகளைக் கொண்டிருக்கும் நியதிகளில் மாறலாம். இறுதியாக இவ் வகைகளில் ஒன்றிலிருந்தான விளைவு ஏனையவற்றில் ஒன்று அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட விளைவுகளை ஏற்படுத்த முடியும்.

நுண் நிதி மூலம் நாம் எவ்வகையான விளைவுகளைக் கண்டுள்ளோம்.

நுண்ணிதி விளைவுப் பகுப்பாய்வின் குறுகிய வரலாற்றில் ஒரு பேரினப்

பொருளாதார மட்டத்தின் மீது ஒப்பீட்டளவில் சிறிய விளைவையே நாம் கண்டுள்ளோம் எனினும் சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் முழுமையான பொருளாதார மட்டத்தில் விளைவுகளை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன.

முறைசாரா பொருளாதாரத்தில் நுண்தொழில் முயற்சிகளின் மட்டத்தில் விளைவுகள் தொடர்பாக நுண்தொழில் முயற்சிக் கடனானது வேலைவாய்ப்பில் குறிப்பிடத்தக்க தேறிய இலாபங்களை வழங்கவில்லை எனவும் ஆனால் குடும்ப ஊழியத்தின் அதிகரித்த பயன்பாட்டுக்கு அது வழிவகுக்க முடியும், வகுக்கின்றதெனவும் பல சான்றுகள் உள்ளன. தொழில் வளர்ச்சி மற்றும் மாற்றம் ஆகியன நுண்தொழில் முயற்சிக் கடனின் விளைவாக ஏற்பட்டதென்பதற்கு இறுக்கமான சான்றுகள் இன்னமும் காணப்படவில்லை ஆனால் நெருக்கடியின் போது நிறுவனங்கள் நீடித்து நிலைப்பதற்கு கடன் உதவுகின்றது என்பதற்கு சான்றுகள் உள்ளன.

நுண்ணிதித் துறையானது நன்கு ஆய்வு செய்யப்பட்ட விளைவுப் பகுப்பாய்வுகளின் பெருமளவினை இன்னமும் பெற்றுக் கொள்ளவில்லை. அண்மைக் காலங்களில் தற்போதுள்ள தாக்கவிளைவு ஆய்வுகள் பற்றிய மீளாய்வுகள் இருந்துவந்துள்ளன. இவையு ம், வறுமையின் தன்மை பற்றிய ஏனைய ஆய்வுகளும் தாக்கவிளைவுப் பகுப்பாய்வு பற்றிய விடயத்தில் செல்வாக்குச் செலுத்துவதற்கு ஆரம்பித்துள்ளன. இதன் விளைவாக வினாக்கள் மாற்றமடைய ஆரம்பித்தன. விளைவு பற்றிய சில வினாக்களை மீள் திசைப்படுத்துவதற்கு

புதிய அனுபவச் சான்றுகள் ஆதரவளிக்கின்ற.

உதாரணமாக Johnson மற்றும் Rogaly (1977) ஆகியோர், வறுமையின் மூன்று மூலகங்களுக்கிடையே பயனுள்ள ஒரு தெளிவுபடுத்தலை வழங்குகின்றனர்.

- வருமானமின்மை
- வருமானத்தளம்பல்களால் பாதிப்பும் தன்மை
- அதிகாரமின்மை (சில தெரிவுகளும் சிறிதளவு கட்டுப்பாடும்)

ஆகையினால் தலையீடுகள், வருமானத்தை ஊக்குவித்து வருமானத்தை பாதுகாத்து அல்லது மக்களை வலுவூட்டுகின்றது. அநேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள், இவற்றுள் முதலாவதை மட்டுமே அளவிடுகின்றன. இவ்வாறு, கடனின் விளைவாக, வருமான மாற்றங்களை மட்டுமே அவை நோக்குகின்றன. (Johnson and Rogaly 1997) இது படிப்படியாக மாறிவருகின்றது.

வீட்டு மட்டத்தில்

பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் முன்பிருந்தே இருந்து வருகின்றன. முறையல்லாத துறை நுண்தொழில்முயற்சிகளுக்கு இன்னமும் கடனை வழங்கும்போது ஏனைய பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இப்பொழுது குறிப்பான பெண்களுக்கு கடன் வழங்குகின்றன. இவர்கள் ஒரு தொழில் எண்பதிலும் பார்க்க ஒரு வருமானம் - உருவாக்கும் நடவடிக்கை எனக் கூறக்கூடிய ஒன்றில் ஈடுபட்டுவருகின்றனர். இக்கடன் “தொழில் நோக்கங்களுக்காகப்

“ பயன்படுத்தப்படுகின்றதா என்பது பற்றி இந்த நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அதிக அக்கறை காட்டுவதில்லை. ஒரு சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் நுகர்வுக்கடன்களை வழங்குவதுடன் வீட்டு மட்டத்தில் தாக்கவிளைவுகளை தேடுகின்றன.

நுண்நிதியின் இலக்குகளாக வீடுகளையும் வீட்டுப் பொருளாதாரத்தையும் ஆக்குவது அதிகரித்து வருகின்றது. ஏனெனில் வறிய மக்களின் வருமானத்தை உயர்த்துவதன் மூலமாக அல்லது அவர்கள் வைத்திருப்பதைப் பாதுகாத்து, பாதிப்புக்கு இலக்காக்கும் தன்மையைக் குறைப்பதன் மூலம் அவர்களது பொருளாதாரப் பாதுகாப்பின்மையைக் குறைப்பது எவ்வளவு முக்கியமானதென்பதை ஆய்வுகள் காண்பிக்கின்றன. (Carbett 1988)

விளைவு பற்றிய அண்மைக்கால ஆய்வு ஒன்று வீட்டு நுகர்வு, உற்பத்தி மற்றும் வீட்டு நடவடிக்கைகளில் முழுமையான தன்மைக்கு ஓர் இயங்கியல் தொடர்பான மனித பௌதீக மற்றும் நிதி மூலவளங்களின் ஒட்டுமொத்தமாகவுள்ள “வீட்டுப்பொருளாதாரப் பட்டியல்” “household economic portfolio” என்ற எண்ணக்கருவை விபரிக்கின்றது (Dunn 1996) கடன் பெறுகின்ற வறியமக்கள் பலரின் கடன் பெறப்படும் வழிக்கான மிகவும் யதார்த்தமான இவ் அணுகுமுறையானது “உற்பத்திகாக கடன் பெறுதலும்” “நுகர்வுக்காக கடன் பெறுதலும்” என்ற வகைகள் எப்பொழுதும் நடைமுறையில் பயனளிக்கமாட்டாதென்பதை நாம் விளங்கிக் கொள்வதற்கு உதவுகின்றது.

தனி நபர் மட்டத்தில்

இதேபோன்று, வீடென்பது – அதுவே மிகச்சிறிய பொருளாதாரமாகக் காணப்படுவதால் - விளைவுப் பகுப்பாய்வில் ஒரு வழிகாட்டும் எண்ணக்கருவாக வந்துள்ளது. வீட்டுத் தீர்மானமெடுத்தலில் முறைசார்ந்த பொருளாதார மாதிரிகள், பொருளாதாரச் சிந்தனைகளினுள் புகுந்துள்ளன. உதாரணமாக “வீட்டுத் தீர்மானமெடுத்தலில் தனிநபர் விருப்புகள், மூலவளங்கள் மற்றும் பேரம் பேசும் சக்தி ஆகியவற்றின் பங்கு” இப்பொழுது முக்கியமானதாக கண்டறியப்பட்டுள்ளது. (Chen and Dunn 1996) வீட்டு மட்டத்திலும் (ஒரு சமூக, பொருளாதார, அலகு என்ற வகையில் அவ் வீட்டில் வசிக்கின்ற மனிதர்களிடையே ஏற்படுகின்ற எண்ணக்கருக்கள் பயன்பாட்டுக்கு வருகின்றன. இவ்வாறு சுகாதாரம் மற்றும் போசாக்கு மீதான குறிப்பிடத்தக்க விளைவுகள் பற்றிய சான்றுகள் மிகக் குழறவாகவும் நுண்ணிதித் தலையீடுகளின் விளைவாக கல்வி பற்றிய பெறுபேறுகள் கலந்திருப்பதாலும் பெண்களுக்கான “வலுவூட்டல்” விளைவுகள் குறிப்பிடத்தக்கதாக இருப்பதை எம்மால் காண முடிகின்றது. (கடன் பெறுவதன் காரணமாக ஏற்படுகின்ற மாற்றங்களை மட்டுமே நாம் குறிப்பிடுகின்றோமென்பதை நாம் இங்கு வலியுறுத்த வேண்டும். சுகாதாரக் கல்வி அல்லது பிரிவினருக்கான போசாக்கு கல்விச் சேவைகளுடன் கடன் சேவைகள் இணையும்போது, சுகாதாரம், போசாக்கு மற்றும் கல்வியில்

முன்னேற்றங்கள் ஏற்படவே செய்வதாக தெரிவிக்கின்ற ஆய்வுகள் உள்ளன)

தாக்கவிளைவு பதிலீடுகள் (Proxies)

விளைவுப் பகுப்பாய்வின் நன்றாகச் செய்வது (எனவே நம்பகமாக) கடினமானதாகவும் அதிக செலவுள்ளதாகவும் இருக்கக்கூடும். இச்சிக்கலைத் தீர்ப்பதற்கு, விளைவுகளுக்கான சில “பதிலீடுகளை” ஆதரிக்கின்ற சில சிந்தனைச் கருத்துகள் உள்ளன. தனிப்பட்ட நிறுவனத்தின் மீது அல்லது நிதிச் சேவைகளின் வாடிக்கையாளர் மீது கவனம் செலுத்தலிலிருந்து சேவைகளை வழங்கும் நிறுவனங்கள் மீது செலுத்துகின்ற ஒரு முக்கியமான மாற்றம் இருந்து வருகின்றது எனக் கூறுவதன் மூலம் அண்மைக் கால நுண்ணிதி வரலாற்றை Otero மற்றும் Rhyne ஆகியோர் சாரம்சப்படுத்திக் கூறியுள்ளனர். இவ் நிதி ஒழுங்கு அணுகுமுறையானது அளவிடத்தக்க தொழில்முயற்சி என்ற நியதிகளில் “விளைவு” மீதான அதன் கவனத்தை தளர்த்தி அதற்கு பதிலாக நிதிச் சேவைகளுக்கான அதிகரித்த வழிகளின் அளவீட்டின் மீது கவனம் செலுத்துகின்றது (Otero and Rhyne 1994).

கொடுப்பனவு செய்வதற்கான விருப்பு சிலசமயங்களில் விளைவுக்கான ஒரு பதிலீடாக நோக்கப்படுகின்றது பிரதானமாக இக்கருத்து ஒரு பதிலீடாக நோக்கப்படுகின்றது.

பிரதானமாக இக்கருத்து ஒரு சந்தைப் பொருளாதாரக் கொள்கையிலிருந்து பெறப்படுகின்றது வாடிக்கையாளர்களுக்கு

உற்பத்திப் பொருளை அல்லது சேவையை கிடைக்கக் கூடியதாகச் செய்வதால் அவர்கள் அதனை வாங்குகின்றனர் அப்பொழுது அங்கு பெறுமதி உள்ளது ஆகையால் நுண் நிதி விளைவுப் பகுப்பாய்வானது சிறந்த வீச்செல்லையின் சான்றுகளிலும் கொடுப்பனவு செய்வதற்கான விருப்பின் சான்றுகளிலும் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

விளைவின் கொடுப்பனவுக்கான விருப்புச் சோதனைக்கான நியாயம் யாதெனில் சேவையைப் பெறுகின்ற வாடிக்கையாளர்கள் அதற்கான செலவினை வட்டிக் கொடுப்பனவுகள் கட்டணங்கள் மற்றும் கொடுக்கல் வாங்கல் செலவு சந்தப்பச் செலவு என்ற வடிவில் நிதிச் சேவைகளுக்கு கொடுப்பனவு செய்யவேண்டிய தேவை வழமையாக இருப்பதனாலாகும்.

வாடிக்கையாளர்கள் சேவைகளை (கடனை) மீண்டும் மீண்டும் பயன்படுத்துவார்களாயின் அதனால் அவற்றுக்காக மீண்டும் மீண்டும் கொடுப்பனவு செய்வார்களாயின் அவர்கள் செலவிலும் பார்க்க சேவைகளை அதிக பெறுமதியானதாக கருதுகின்றனர் என்பது தெளிவாகும். ஆகையால் தம் வாழ்வின் மீது சேவையின் நன்மைகள் செலவிலும் பார்க்க கூடுதலாக இருப்பதாக வாடிக்கையாளர்கள் நம்புகின்றனரென்பதை ஒருவர் விளங்கிக் கொள்ள முடியும்.

உயர்வான மீளச் செலுத்தல் விகிதங்களும் குறைந்தளவான நிலுவைகளும் கொடுப்பனவு செய்வதற்கான விருப்புக்கு சான்றுகளாகும் (இது சேமிப்புச் சேவைகளுக்கும் பொருந்தும் ஒரு

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் சேமிப்புச் சேவைகளை மக்கள் தொடர்ந்து பயன்படுத்துவார்களாயின் சேவைகள் பெறுமதியுடையவையாக எண்ணப்படுகின்றன எனக் கருத முடியும்).

ஆனால் இச் சோதனைக்கு சில விதிவிலக்குகள் உண்டு உதாரணமாக ஒரு வாடிக்கையாளர் ஒரு சேவையை ஒரு தடவை மட்டும் பயன்படுத்தும் போது அல்லது சேவையானது அதன் சந்தைப் பெறுமதியிலும் குறைவாக விலையிடப்பட்டால் பேணத்தக்க சேவை ஒரு தொகைக்கு செலவு அதிகரிக்கப்பட்டிருந்தால் இச் சேவை இன்னமும் பெறுமதியானதா என்பது தெளிவற்றதாக உள்ளது. ஒரு தனிச் சேவையானது ஏனைய சேவைகளுடன் (போசாக்குக் கல்வி போன்ற) இணைக்கப்பட்டால் நிர்ப்பந்தம் இருக்குமானால் (ஒரு கடனைப் பெறுமாறு ஒரு பெண் அவளது கணவனால் நிர்ப்பந்திக்கப்படும் போது) அல்லது வீட்டு விளைவுகள் கலந்திருந்தால் (உதாரணமாக வீட்டில் அதிகரித்த வேலையை கோருவதன் காரணமாக பெண்கள் பாடசாலையில் வரவில் வீழ்ச்சி) கொடுப்பனவு செய்வதற்கான விருப்புச் சோதனையும் தெளிவான பெறுபேறுகளை வழங்க மாட்டாது.

இவ்வாறு கொடுப்பனவு செய்வதற்கான விருப்பு ஒரு குறைவான செலவாகவும் விளைவுக்கான எளிமையான பதிலீடாகவும் பலவீனங்கள் கணிசமானவையாகவும் பின்வரும் பரிசீலனைகளை உள்ளடக்கியதாகவும் உள்ளது.

- விளைவின் அளவு தீர்மானிப்பதற்கு கடினமானது

- வீட்டு விளைவுகள் உள்ளடக்கப்படுவதில்லை
- நீண்டகால அபிவிருத்தி விளைவு (வறுமைக் குறைப்பு) தெளிவற்றதாகவுள்ளது.

கொடுப்பனவு செய்வதற்கான விருப்புப் போன்ற சந்தைதீர்மான பதிலீடுகளுக்கு எதிரான மிகப் பெரிய வாதம் வேறெதனையும் போல நுண்நிதியானது சந்தைக்கான உற்பத்திப் பொருள் என அவர்கள் கருதுவதாகும். நுண்நிதியானது வெறுமனே ஓர் பொருளாக இருந்திருந்தால் கொடுப்பனவு செய்வதற்கான விருப்புக்கு அப்பால் நோக்குவதற்கு அதிக அக்கறை இருக்கமாட்டாது (சிகரெட் விற்பனை செய்வோர் அவர்களது உற்பத்திப் பொருளின் வெற்றிக்கு அவர்களது இலாபங்கள் போதுமான சான்றாக இருப்பதாக கூறுவது போன்று) எனினும் நுண்நிதியானது வறுமைக் குறைப்புக்கான ஒரு கருவியாகக் கருதப்படுகின்றது. இதனால்தான் வறுமை மீது அதன் விளைவை பகுப்பாய்வு செய்வது தவிர்க்க முடியாத ஒரு பணியாக இருப்பதாக வல்லுநர்கள் பலர் வாதிடுகின்றனர் (Hulme 1997 – நுண்நிதி நிறுவனத்தின் செயற்திறனை கண்காணிப்பது மட்டும் போதுமானதாகாது என இவர் தெளிவாகத் தெரிவிக்கின்றார்.

வாடிக்கையாளர் நோக்கிய தாக்கவிளைவுப் பகுப்பாய்வு

தாக்கவிளைவுப் பகுப்பாய்வு பற்றிய வேறொரு கருத்தினை நேரடி விளைவுகளை மதிப்பீடு செய்து பகுப்பாய்வுக்குட்படுத்தி அளவிடுவதற்கான முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டுமென நம்புகின்றவர்கள் கொண்டுள்ளனர் துரதிஷ்டவசமாக செலவுப் பிரச்சினை மற்றும் இவ்வாறான பகுப்பாய்வை நடாத்துவதிலுள்ள சிரமம் ஆகியன பிரச்சினைகளாக இருந்து வந்துள்ளன. இவை இப்பணியினை பொதுவாகத் தவிர்க்கும் நிலையை ஏற்படுத்தின. சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் விளைவுப் பகுப்பாய்வில் அதிக முதலீடு செய்கின்றன. அத்துடன் நுண்நிதி மற்றும் நுண்தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தி பற்றிய இலக்கியங்கள் இவ்விடயம் குறித்து குறிப்பிடத்தக்களவு குறுகியவையாகவேயுள்ளன. (உதாரணமாக சிறிய தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சஞ்சிகை கடந்த ஏழு வருடங்களில் இவ் விடயம் குறித்து மிகச் சில கட்டுரைகளையே கொண்டிருந்தன. ஒரு விதிவிலக்காக இருப்பது பொலீவியாவிலுள்ள PRODEM ஆகும் (கூடு 2.9)

கூடு 2.9 PRODEM இன் தாக்கவிளைவு மற்றும் சந்தைப் பகுப்பாய்வு செயற்திட்டம்

PRODEM என்பது ஒரு பொலீவியா நாட்டு இலாபநோக்கற்ற நிறுவனமாகும். இது முறைசாரா துறையைச் சேர்ந்த தொழில் முயற்சியாளர்களின் வாழ்க்கைத்தரத்தினை மேம்படுத்தும் நோக்குடன் நுண் தொழில் முயற்சித் துறைக்கு ஆதரவினை வழங்குகின்றது. 1995இல், ஒரு கனேடிய நாட்டு இலாப நோக்கற்ற நிறுவனமான Calmeadow, PRODEM க்கான ஒரு விளைவு ஆய்வை அபிவிருத்தி செய்தது. கடன் பெறுவோரின் வாழ்க்கைத்

தரத்திலுள்ள மாற்றங்களை நிதிச் சேவைகளின் அவர்களின் பயன்பாட்டுடன் இணைக்கின்ற விளைவுப் பகுப்பாய்வுக்கான பாரம்பரிய அணுகுமுறைகளைப் போலன்றி, இவ் விளைவு ஆய்வானது PRODEM இன் வாடிக்கையாளர்களின் வாழ்வில் நிகழக்கூடிய மாற்றங்கள் மீது மட்டுமன்றி அவர்களின் உற்பத்தி நடவடிக்கைகளில் மாற்றமடைகின்ற கடன் தேவைகள் மீதும் நேரடியான பின்னூட்டலை வழங்குவதற்கென வடிவமைக்கப்பட்டது. உருவாக்கப்படுகின்ற தகவலானது PRODEM அதன் கடன் பொருள்களை மேலும் விருத்திசெய்வதற்கு உதவும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

இவ் ஆய்வானது PRODEM இன் வாடிக்கையாளர்களின் உற்பத்தித் திறனுள்ள வாடிக்கையை உருவாக்குகின்ற தொடர்புகளின் ஒழுங்குமுறையைப் பகுப்பாய்வு செய்வதற்கென வடிவமைக்கப்பட்டதாகும்.

இவ் ஆய்வானது ஆறு குறிக் கோள்களை அடிப்படையாக கொண்டது:-

- வாடிக்கையாளர்களுக்கான சமூக பொருளாதா மாற்றத்தின் சுட்டிகளை கணிப்பீடு செய்வதுடன் அவர்களது குடியிருப்புகளை மூன்று வருட காலப்பகுதிக்கு மதிப்பீடு செய்தல். PRODEM இன் கடன் சேவைகளுடன் இவை இணைக்கப்படுகின்றன.
- PRODEM இன் கடன் சேவைகளை பெற்றதன் மூலம் PRODEM ,ன் வாடிக்கையாளர் தொழில் மற்றும் உற்பத்திச் செயற்பாடுகளில் உள்ள மாற்றங்களை மதிப்பீடு செய்தல்.
- PRODEM இன் வாடிக்கையாளர்களின் தொழில்களின் தொழிற்பாட்டுச் சந்தர்ப்பம் பற்றிய அறிவை வழங்குவதற்கு தெரிவு செய்யப்பட்டுள்ள பொருளாதார உபதூறைகளில் PRODEM இன்விளைவை மதிப்பீடு செய்தல்.
- கடன் தேவைகள் மற்றும் சந்தை வாய்ப்புகள் ஆகியவற்றை மதிப்பீடு செய்வதற்கு கிராமிய வாடிக்கையாளர்களின் சந்தைகள் பற்றிய அதிகரித்த விளக்கத்தைப் பெறுதல்
- புதிய முறையியல் அணுகுமுறைகளுக்கு பரிசீலயப்படுதல் மூலமாக கள அலுவலர்கள் மற்றும் தலைமையகத்துக்கான ஒரு ஊழியர் அபிவிருத்தி சந்தர்ப்பம் என்ற வகையில் தரவு சேகரித்தல் மற்றும் பகுப்பாய்வுச் செயற்பாட்டைப் பயன்படுத்தல்
- உள்ளூர் சந்தைகள் மீது புதிய கடன்களின் விளைவுப் பகுப்பாய்வை இணைக்கின்ற ஒரு புதுமைக் கண்டு பிடிப்பான ஆய்வு மாதிரியொன்றை அபிவிருத்தி செய்வதன் மூலம், பொதுவாக விளைவு மதிப்பீட்டுத் துறைக்கு பங்களிப்புச் செய்தல்.

PRODEM இயங்குகின்ற இரு பகுதிகளிலும் ஒரு கட்டுப்பாட்டு பகுதியிலும் ஆய்வுகள் மற்றும் ஆழமான நேர்காணல்கள் மூலமாக சேகரிக்கப்பட்ட தரவுகளை இவ் ஆய்வு பயன்படுத்தியது.

மூலம் : Burnett 1995

ஒருவர் எதனை அளவீடு செய்கிறார் பணி மற்றும் இலக்குகளுடன் என்பது ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் தொடர்புடையதென நாம் முன்பு

தெரிவித்திருந்தோம் உதாரணமாக நுண்திதி நிறுவனத்தின் பணியானது வறுமைக் குறைப்பாக இருந்தால் கேட்கப்படவேண்டிய மேலுமொரு வினாயாதெனில் வறிய மக்கள் சார்பாக எவ்வாறு நுண்திதி நிறுவனம் தலையிடுகின்றது என்பதாகும். கடன் வழங்குவதே பிரதான கருவியாக இருந்தால் கவனம் செலுத்துவது வருமானத்தை அதிகரித்தல் அல்லது வீட்டுப் பொருளாதார பட்டியல் விளைவுகள் அல்லது வலுவூட்டல் விளைவுகள் ஆகியவையாக இருந்தாலும் எந்தவொரு விளைவுப் பகுப்பாய்வுக்குமான இறுதி விடயம் மனித ஜீவன்களாக இருக்கும் இங்கு தான் அநேகமான வழிமுறையியல் ரீதியிலான சிக்கல்கள் ஆரம்பிக்கின்றன.

மனித அம்சங்களை ஒரு “இயங்கும் இலக்கு” என்ற வகையிலான சிக்கல் நிலை

ஒரு நுண்திதி நிறுவனம் வறிய மக்களின் வாழ்வில் நோக்கணிய மாற்றத்தை ஏற்படுத்த விரும்பினால் ஒரு நேரடியான தலையீட்டின் விளைவாக எந்தளவுக்கு எதிர்பார்க்கப்பட்ட விளைவு அதிகமானதாக இருக்கின்றதோ அந்தளவுக்கு இப்பகுப்பாய்வானது மனித இயங்கியலின் சிக்கல் தன்மையை எதிர்கொள்ளும். வறுமைக் குறைப்பை நோக்கமாகக் கொண்ட நுண்திதிக்கு விளைவை அளவிடும் பிரச்சினையின் முக்கிய அம்சமாக இருப்பது எடுத்துக் கொள்ளப்பட்ட விடயம் மனித ஜீவன்களாக இருப்பதாகும். இவ்வாறு இருப்பதால் அவர்கள் தனித்துவமானவர்களாகவும் ஒரு

கலாச்சாரம் மற்றும் ஒரு சமூகத்தைச் சேர்ந்தவர்களாகவும் உள்ளனர். இம் மூன்று மாறிகளைக் (கலாச்சாரம், சமூகம், மற்றும் நபர்) கையாளுவது போதுமானதாக இல்லாது விட்டால் இம்மூன்றும் வெவ்வேறு விகிதங்களில் மாற்றமடைய முடியும் மாற்றமடைய வேண்டும்.

ஓர் அபிவிருத்தித் திட்டத்தின் பணியானது முன்பு விவசாயத்துக்குட்படுத்தப்படாத ஆயிரம் ஏக்கர் காணிகளுக்கு நீர்ப்பாசனம் செய்வதற்கு ஓர் அணையைக் கட்டுவதாக இருந்தால், அவ்வாறான இலக்குகளின் விளைவை ஓரளவு நிச்சயத் தன்மையுடன் மதிப்பீடு செய்வதற்கு முடியும். காணிகள் மீது அணைக்கட்டின் விளைவை துல்லியமாக அளவிட முடியும். காணிகளில் உற்பத்தி நிகழ்கின்றது. மக்களின் வாழ்வில் விளைவுகள் நிச்சயமாக ஏற்படுகின்றன. இவற்றை அளவிடுவது அதிக

கடினமானதாக இருந்தாலும் இத்திட்டத்தின் கூறப்பட்ட குறிக்கோள்களாக அவை இருக்கவில்லை.

நுண்திதி விடயத்திலும் நாம் இதே போன்ற சிக்கலைக் காண்கின்றோம். எனினும் இதில் ஒரு வித்தியாசம் உள்ளது. வறிய மக்களின் வறுமையை குறைப்பதற்கு அவர்களுக்கு நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதை ஒரு நுண்திதி நிறுவனத்தின் நோக்கமாக கொண்டிருந்தால், அது சேவைகளை எந்தளவுக்கு சிறப்பாகக் கிடைக்கக் கூடியதாகச் செய்தது என்பதை வெறுமனே அளவிடுவதில் அது புகலிடம் பெறமுடியாது. (அணைக்கட்டு எந்தவுக்கு

சிறப்பாக கட்டப்பட்டது என்பதை ஒத்தது) ஏனெனில் தெரிவிக்கப்பட்ட முடிவுப் பெறுபேறு – வறுமையைக் குறைத்தல் - மனிதர்களின் வாழ்வுடனும் சாத்தியமான விளைவுகளின் எண்ணிக்கையுடனும் நேரடியாக தொடர்புபடுத்தியே அளவிடமுடியும் என்பதனாலாகும்.

தனிமனிதர்களின் இயங்கியல் இடைச்செயற்பாடு, அவர்களின் உளஞ்ச சமூகம் மற்றும் அவர்களது கலாச்சாரம் ஆகியவை வியக்கத்தக்க பெறுபேறுகளை உருவாக்க முடிவதுடன் ஒரு நேர்க்கணிய விளைவையும் கொடுத்துவிடக் கூடும். பங்களாதேஷில் BRAC ஆல் இயக்கப்பட்ட குழு – அடிப்படையிலான நுண்கடன் திட்டத்தினை Yaqub(1995) விபரிக்கின்றார். இத் திட்டம் வெற்றிகரமாக கருதப்பட்டது. – அங்கத்தவர்களின் திரட்டப்பட்ட செல்வத்திலான அதிகரிப்புக்களால் இது அளவிடப்பட்டது. திரட்டப்பட்ட செல்வத்தினால் தொடர்புகளின் தன்மையும் அதன் கலாச்சாரமும் மாற்றமடையத் தொடங்கியது எனக் கூறமுடியும். ஏனெனில், குழுவினாள் சகலரும் அல்லது அவர்களின் “வாழ்வின் சந்தர்ப்பங்களும்” ஒரே மாதிரியாயிருப்பதில்லை என்பதனாலாகும். சிலர் படிப்படியாக ஏனையோரிலும் பார்க்க சிறந்த நிலையை அடைந்தனர். Yaqub காண்பித்தவாறு புதிதாக செல்வந்தர்களான சில அங்கத்தவர்கள் மீள் செலுத்துவதற்கான குழுவின் அழுத்தத்தை அலட்சியம் செய்வதன் மூலம் தாம் இழந்துவிடுவதற்கு அதிகம் இல்லை

எனக் கருதி, கடனைத்திருப்பிச் செலுத்தாது விட்டனர். இது அவர்களின் செல்வத்தின் புதிய சக்தியின் ஒரு தொழிற்பாடே தவிர மீள்ச் செலுத்துவதற்கு அவர்களின் இயலாமையைக் காட்டுவதாக இருக்கவில்லை. கடனை வெற்றிகரமாக பயன்படுத்தியதன் விளைவாக அவர்கள் கடனை மீள்ச் செலுத்தாது விட்டிருந்தால் குழு கலைக்கப்பட்டு எதிர் காலத்தில் ஏனைய அங்கத்தவர்கள் கடன் பெற முடியாத நிலை ஏற்படுகின்றது. எளிமையாக கூறுவதானால். விளைவுப் பகுப்பாய்வுக் கதையானது செல்வத் திரட்டலுடன் நிறுத்தப்பட்டிருந்தால் அது மிகவும் முக்கியமான ஒரு விளைவை இழக்கும். எவ்வாறாயினும் எண்ணிப்பார்த்திராத இவ் விளைவுகள் மற்றும் பின்னூட்டல் தடைய விளைவுகளை ஒருவர் அடைவதற்கு முன்னதாகக் கூட மனித ஜீவன்களை கையாளுவதில் சம்பந்தப்பட்டுள்ள வேறு நடைமுறைப் பிரச்சினைகள் உள்ளன.

வாடிக்கையாளரின்

வெளிப்படைத்தன்மையும் நேர்மையும்

பணத்தினை பல்வேறு வகையில் (Fungible) பயன்படுத்த முடிகின்றது. அதாவது ஒரு தொழிலை ஆரம்பிப்பதற்கென்று தெரிவிக்கப்பட்ட நோக்கத்திற்காக ஒருவர் கடனைப் பெற்று கடனினால் கிடைத்த இலாபத்தை தொழிலில் இருக்கின்றார். அதாவது அவரது பிள்ளையின் கல்விக்காக அல்லது திருமணத்துக்காக செலவிடுகின்றார். பின்பு வேறு வீட்டு வருமானத்தை தொழிலில் இருக்கின்றார்.

முன்பு பெற்ற கடனை கூறப்பட்ட நோக்கத்துக்கு உண்மையில் அவர்கள் பயன்படுத்தியிராது விட்டால் தாம் பிறிதொரு கடனைப் பெற முடியாதென வாடிக்கையாளர்கள் கருதுவார்களானால் கடன் பயன்படுத்திய வழியை அவர்கள் சரியாக அறிவிக்காது விடக்கூடும். இதற்கும் கூடுதலாக சரியாக அறிவிக்காது விடுவதற்கு வேறு பல காரணங்கள் உண்டு பின்வருவன அவற்றுள் அடங்குகின்றன:-

- வெட்கக்கேடு
- வரிவிதிப்பிற்கு உட்படும் அச்சம்
- சமூகத்திலுள்ள ஏனையோர் அறிந்து கொள்வதை விரும்பாமை
- கேள்வி கேட்கும் நபரிடம் நல்லபிப்பிராயத்தை ஏற்படுத்த விரும்புதல்
- கேள்வி கேட்கும் நபரை திருப்தி செய்ய விரும்புதல்
- வினாக் கொத்தை விட விடயங்களை வேறு வகையில் கணிப்பீடு செய்தல்- அதாவது பதிலளிப்பவருக்கு வினாக்கான பதில்கள் உண்மையில் தெரியாமலிருக்க கூடும்.

மதிப்பீட்க் குழுவின் வர்க்க/ குழுசார் நலன்கள்

விளைவு மதிப்பீட்டை நடாத்துபவர்கள் இவ் ஆய்வின் வெளியீடுகள் பற்றிய ஓர் ஆர்வத்தினைக் கொண்டிருக்கக் கூடும். எனவே அறிந்தோ அறியாமலோ சில பிரதிபலிப்புக்களை திரிவுபடுத்தியிருக்கலாம். செய்வதற்கான கொடுப்பனவு பெறும் ஒருவர் கொடுப்பனவு செய்யும் நிறுவனத்தை திருப்தி செய்வதற்கு அக்கறை

கொண்டிருக்கலாம் இவ்வாறான ஓர் ஆர்வம் அறியாமல் வெளிப்படுத்தப்படுகின்றது. மதிப்பீட்டுக் கருவியின் வடிவம் அல்லது மாதிரியைச் தெரிவு செய்வதற்கு கூட இது வெளிப்படலாம். தரவுகளைச் சேகரிக்கின்ற மட்டத்தில் கணிப்பீட்டாளர்கள் அல்லது மொழிபெயர்ப்பாளர்கள் கணிப்பீட்டை மேற்கொள்கின்ற நிறுவனத்துக்கு கோபமூட்டுகின்ற தரவுகளை மெதுவாக தவிர்த்து அல்லது கவனிக்காது விடக் கூடும்.

காரணங்காட்டும் சிக்கல் (The Attribution Dilemma)

ஒருவரால் பெறப்பட்ட கடனுக்கு வருமான மாற்றத்தை காரணம் காட்டுவதற்கு நிதியின் மூலகங்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் நிதியைப் பயன்படுத்தியமை பற்றிய சகல விபரங்களையும் அறிந்திருப்பது அவசியமாகின்றது. வாடிக்கையாளரின் மூலகங்களையும் நிதியின் பயன்பாடுகளையும் கண்டறிவது அவரது வெளிப்படைத்தன்மை மற்றும் நேர்மை ஆகியவற்றினால் அதிக கடினமாகப் ப்படுகின்றது. அத்துடன் அநேகமான மக்களின் விசேடமாக வறிய மக்களின் ஜீவனோபாயத் தந்திரோபாயங்கள் மிகவும் சிக்கலானவை என்ற அடிப்படை உண்மையையும் இங்கு கவனத்திற் கொள்ளப்பட வேண்டும். கடன் தலையீடு மேற்கொள்ளப்பட்ட போது நிகழ்ந்த சகல சம்பவங்கள் செல்வாக்குகள் பற்றி அறிந்திருப்பதும் காரணம் கூறுவதற்கு மேலும் தேவையாகின்றன. இவை வாடிக்கையாளர்களை சேமிப்பு மற்றும் கடன்

திட்டத்தினது குறித்த விளைவுகளிலிருந்தும் வேறுபடுத்துகின்றன.

நுண் நிதியின் தொழிற்பாடுகளாக காணப்படுகின்றவேறு இயங்கியல் இடைச் செயற்பாடுகளும் உள்ளன. ஒரு நிதிச் சேவையைப் பயன்படுத்துவது ஏனையவற்றின் கேள்வியையும் பயன்பாட்டுத்தன்மையையும் பாதிக்கக் கூடும் இவை கூட கண்டறியப்படுவதற்கு சிரமமானவையாகும்.

சேவைகள் இல்லாத நிலையில் உள்ள எடுகோள்ரீதியான விளைவுகள்.

காரணம் கூறும் சிக்கலின் வேறொரு பக்கம் தலையீடு எதுவும் மேற்கொண்டிராது விட்டால் விளைவுகள் எவ்வாறு வித்தியாசமானதாக இருக்கும் என்பதை தீர்மானிப்பதிலுள்ள சிரமத்தைக் காட்டுவதாக உள்ளது. இதைத் தீர்மானிப்பதற்கு ஆகக் குறைந்தது அடித்தளம் மற்றும் கட்டுப்பாட்டுக் குழுக்களை நிறுவுவதாகும். இப்பணிகள் அதிக செலவானதாக உள்ளன என்பது மட்டுமன்றி சில வகையில் சிறப்பாகச் செய்வது சாத்தியமாகவும் இருப்பதில்லை. ஏனெனில் மனிதர்களின் பிறிதொரு மாதிரிக்கு ஒவ்வொரு விதத்திலும் ஒரே மாதிரியாகவுள்ள மனிதர்களின் மாதிரியைக் கண்டுபிடிப்பது மிகவும் கடினமானதாக இருப்பதனாலாகும். மேலும் இவ்வாறான ஒத்ததன்மைகளை கணிப்பீடு செய்து அடிப்படை மதிப்பீடுகளை நடாத்துவது ஒரே மாதிரியான தவறுகள் ஏற்படுவதை சாத்தியமாக்குகின்றது. எனினும் சேவைகள் இல்லாத நிலையில் என்ன நிகழ்ந்திருக்குமென்பதை வேறு எத்தனை சுய தெரிவுகள் உள்ளன, அதே

வாடிக்கையாளர்களால் அவை சென்றடையக் கூடியவையாக உள்ளனவா மற்றும் எந்தளவுக்கு கவர்ச்சிகரமாக அவை விலையிடப்பட்டுள்ளன என்பதை நோக்குவதன் மூலமும் ஒருவர் உணர்ந்து கொள்ள முடியும். கடன் வழங்கப்படாதிருந்தால் என்ன நிகழ்ந்திருக்கும் என்ற வினாவைப் போன்று தலையீடுகளுக்கான வேறு என்ன சுய தெரிவுகள் கிடைக்கக் கூடியதாக உள்ளன மற்றும் நிதிச் சேவைகளின் ஏற்பாடுகளைத் தவிர தலையீடுகளுக்காக எந்த மூலவளங்களைப் பயன்படுத்தியிருக்கலாம் என்பதையும் ஒருவர் கருத்திற் கொள்ள வேண்டும்.

தற்காலிக விளைவுகள்

ஒரு மேலதிகச் சிக்கலாக இருப்பது கண்டுபிடிப்பின் இறுதிப் பெறுமதி தொடர்பான சந்தேகமாகும். மக்களின் வருமானங்களை உயர்த்துவதில் அல்லது அவர்களது அதிகாரமின்மையை குறைப்பதில் ஒரு தலையீடானது வெற்றியளித்ததாக அல்லது வெற்றியளித்ததாக தோன்றியதாக ஒருவர் காண்கின்றார் என வைத்துக்கொள்வோம். அவர்கள் வறுமைக் கோட்டை கடந்து சென்று விட்டனரா? கடந்த காலத்தில் அவர்களது வாழ்வு புதையுண்டிருந்த உள்ளூர் கட்டமைப்புகள் குறிப்பிடத்தக்க வகையில் மாற்றமடைந்துள்ளதா? சுருக்கமாக கூறுவதனால் இந்த மாற்றங்கள் எவ்வளவு காலத்துக்கு நீடிக்கும். சிறிய மாற்றங்களை மிகவும் விரைவாக ஒழித்து விடமுடியுமென்பது அனுபவரீதியில் காணக் கூடியதாகவுள்ளது. வருமானம் அல்லது

போஷாக்கு மட்டங்கள் அல்லது குடும்பத்தினுள் அதிகார உறவுகளிலுள்ள மாற்றங்கள் ஆகியவற்றின் சிறிய படிப்படியான மேல் நோக்கிய நகர்வுகள் ஏனைய பிரதிபலிப்புகள் மற்றும் சக்திகளால் குறைவடைகின்றன அல்லது முற்றாக ஒழிக்கப்படுகின்றன. இச் சக்திகளுள் சில சூழல் பேரினப்பொருளாதார அல்லது அரசியல் ரீதியானதாகவுள்ளன.

ஒரு கடனின் பயன்பாட்டுத் தன்மையானது மாற்றமடையக் கூடிய சூழ்நிலைகளில் தங்கியுள்ளது என்பது வெளிப்படையானதாகும். உதாரணமாக பல வட்டங்களுடாக மீண்டும் மீண்டும் கடன்களை வறிய பெண்கள் பெறுவார்களாயின் மீளச் செலுத்துவதற்கான வழிகளை அவர்களால் கண்டறியக் கூடியதாக இருந்தது என்பதே அர்த்தமாகும். விசேடமாக வருமானத்தை ஒழுங்காகவும் நேரடியான வழியிலும் பெற முடியாத பெண்கள் குடும்பத்திலுள்ள ஏனையோரிடமிருந்து கடனாகப் பணத்தைப் பெறுகின்றனர். சேமிப்பு வருமானத்திலிருந்து பெற்றுக் கொள்கின்றனர் அல்லது தமது உணவுப் பொருள்களை விற்று கூட கடனை அடைப்பதற்கு பயன்படுத்துவதாக கள ஆய்வுகள் காண்பித்துள்ளன. இச் சேவையை எந்தளவுக்கு அவர்கள் பெறுமதிமிக்கதாக கருதுகின்றனர் என்பதன் அடையாளமாக தோன்றக் கூடிய முயற்சியை அவர்கள் ஏன் மேற்கொள்கின்றனர் என்பதற்கு மிகவும் வேறுபட்ட காரணங்கள் உள்ளன. குறிப்பிட்ட தேவையுள்ள ஒரு நேரத்தில் கடன் கிடைக்கின்றதென்ற காரணத்தினாலும் வேறொருவர் அவரது

சார்பில் கடனை பெறுமாறு கேட்ட காரணத்தினாலும் அவர்கள். கடனைப் பெறுகின்றனர் சிலர் பின்பு கடனை மீளச் செலுத்தாது விடலாம் என்ற எண்ணத்திலும் கடனைப் பெறுகின்றனர். வறிய மக்களுக்கான பேண்தகு வங்கிமுறைத் திட்டத்துக்கான விடய ஆய்வில் இடைவிலகல் விகிதங்கள் அதிகரித்துக் காணப்பட்டன. குறிப்பாக பேண்தகு வருமான வளர்ச்சி நம்பிக்கையூட்டுவதாக இல்லாத இலக்குப் பிரிவினரிடையே இவ் இடைவிலகல் அதிகரித்துக் காணப்பட்டது.

விளைவை எப்பொழுது மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும்.

ஒரு விளைவு மதிப்பீட்டை எப்பொழுது நடாத்துவது என்ற வினா செலவு மற்றும் வழிமுறை அனுசூலத்தின் வெறுமனை ஒரு நடைமுறை விடயம் அல்ல. வினாவின் ஏனைய அம்சங்களுக்குள்ளது போன்று இவ்வினா, ஒவ்வொரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் பணியுடனும் நோக்கத்துடனும் தொடர்புடையதாகவுள்ளது.

தலையீட்டுக்கு முன்னதான விளைவு மதிப்பீடு

குடித்தொகையின் மிகவும் வறிய மக்கள் பிரிவை நேரடியாக சென்றடைவதற்கு ஒரு முழுமையான கடப்பாட்டை இப்பணி கொண்டிருக்குமானால் (பிலிப்பைன்சிலுள்ள CASHPOR ஐ போன்று), ஒப்பீட்டுச் செல்வத்தின் நியதிகளில் கடன்களின் பிரதான பயனாளிகளாக யார் இருக்கப்போகின்றனர் என்பதைக் கண்டறிந்து நிதிச் சேவைகளை

ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னதாக ஓர் அடிப்படை விளைவு மதிப்பீட்டை நடாத்துவது அவசியமானதாகும். இதற்கு அதிக செலவு செய்ய வேண்டியதில்லை. உதாரணமாக ஆசியாவிலுள்ள பல கிராமங்களில், மக்களின் வீட்டுக்கூரைகளில் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ள கூரைகள், வறுமையின் உறுதியான சுட்டிகளாக உள்ளன. எனவே வீட்டின் முப்பரிமாணங்களின் ஒப்பீட்டு அளவீடுகளின் அடிப்படையிலான ஒரு வீட்டுச் சுட்டியை CASHPOR ஆதரிக்கின்றது (Gibbons 1997b)

தலையீட்டுக்குப் பின்னரான விளைவு மதிப்பீடு

விளைவு மதிப்பீடு மற்றும் பகுப்பாய்வுக்கான மரபுவழி அணுகுமுறையானது, மூன்று வருடங்கள் போன்ற ஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதிவரை, நுண்ணிதி நிறுவனம் இயங்கி வந்த பின்பு ஆய்வினை நடாத்துவதாக உள்ளது (நன்கொடைவழங்குநர்களால் பெரும்பாலும் விதிக்கப்படுகின்ற ஒரு காலப்பகுதி). இவ் அணுகுமுறையில் அநேகமாக மூன்று கட்டங்கள் உண்டு. முதலாவது நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் தொழிற்பாடுகளின் ஆரம்பத்தில் சில கட்டுப்பாடுகளை நிறுவுகின்ற ஓர் அடிமட்ட ஆய்வு, பின்பு ஓர் இடைக்கால அல்லது நடுத்தவணை விளைவு மதிப்பீடு, இதனைத் தொடர்ந்து 18 மாதங்கள் அல்லது இரு வருடங்களின் பின்பு இறுதி மதிப்பீடு. பெரும்பாலும், இவ் அணுகுமுறையானது போதுமானதில்லை எனக்கருதப்படுகின்றது.

தலையீட்டின் போது விளைவு மதிப்பீடு

மனித மற்றும் சமூக இயக்கவியல் மற்றும் வழிமுறையியல் பிரச்சினைகள் குறித்து அதிக அக்கறை கொண்டோர், விளைவு மதிப்பீடானது ஒரு தொடர்ச்சியான அடிப்படையில் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டுமெனவும் நுண்ணிதி நிறுவனத்திலிருந்து ஒருவர் இக்காலப்பகுதியில் வாடிக்கையாளர்களின் பிரதிநிதி ஒருவருடன் தொடர்புகொண்டிருக்க வேண்டுமெனவும் பரிந்துரைக்கின்றனர். இது “விளைவுக் கண்காணிப்பு” என அழைக்கப்படுகின்றது. இவ் அணுகுமுறையானது, இந்நோக்கத்திற்காக நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் முழுநேரப் பணியாளராக ஒருவரை வைத்திருக்கும் சாத்தியத்தை ஏற்படுத்துவதாக உள்ளது.

தாக்கவிளைவு மதிப்பீட்டு முறைகள்

[Methods of Impact Assessment]

அண்மைக் காலங்களில் மேற்கொள்ளப்பட்ட நுண்ணிதி விளைவு ஆய்வுகளின் (உதாரணமாக. Gaile and Foster 1996) அறிக்கைகளை மதிப்பிடும்போதும் மேலே காட்டப்பட்ட குழப்பங்களை நோக்கும் போதும் கண்டுகொள்ளப்பட்ட பிரச்சினைகள் மிகவும் பெரிதாகவும் அவற்றை வெற்றி கொள்வதற்கான திட்டங்கள் மிகவும் குறைவாகவும் காணப்படுகின்றதென்ற முடிவுக்கு இட்டுச் செல்கின்றது. இந்தக் குழப்பங்களை வெற்றி கொள்வதற்கு பல்வகை முறைகள் (தனி முறைக்கு எதிராக) பயன்படுத்தப்பட வேண்டுமெனவும் அத்துடன் தரம்/பண்பு

சார்ந்த மற்றும் கணியம்/தொகை சார்ந்த முறைகள் இணைக்கப்படுவதே ஒரே வழியாக இருக்கலாமெனவும் இணக்கம் காணப்பட்டுள்ளது. (Hulme 1995; Carvalho and White 1997)

நுண்நிதி தாக்கவிளைவு தொடர்பாக அதிகரித்துவரும் இலக்கியங்கள்/கோட்பாடுகள் வேறுபட்ட அணுகுமுறைகளின் குறைபாடுகள் தொடர்பாக நிறைந்த விளக்கங்களை கொடுக்கின்றது. உதாரணமாக Gaile மற்றும் Foster என்போர் ஆய்வுகளை மீளாய்வு செய்து பல்வேறுபாட்டு (multivariate) புள்ளி விபர ஆய்வுகளுடன் சில வகையான “அரைப் பரிசோதனை வடிவமைப்பு (quasi experimental design) பொருத்தமானதென்ற” முடிவை முன்வைத்தார். கட்டுப்பாட்டு மாறிகளின் பயனுறுதிமிக்க பாவனைக்கு ஏற்றதும் நீண்டகால பகுப்பாய்வுடன் (நீண்டகால ஆய்வானது தரவு சேகரித்தல் வட்டங்களுக்கிடையில் 18 தொடக்கம் 24 மாத இடைவெளியைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.) தொடர்புபட்ட பிரச்சினைகளைத் தீர்பதற்கு ஏற்றதுமான மொத்த மாதிரி அளவு அண்ணளவாக 500 என்பதை அவர்களது பரிந்துரை உள்ளடங்கியிருக்கிறது. அதேவேளை “வீட்டுத்துறைக்கும் தொழிலுக்கும் இடையிலான வளங்களின் ஒதுக்கீட்டை மீளாய்வு செய்யப்பட்ட எந்தவொரு ஆய்வும் வெற்றிகரமாகக் கட்டுப்படுத்தவில்லை” என்பதை அவரது மதிப்புரை முடிவாகக் கொள்கிறது.

அவர்கள் கட்டுப்பாட்டு முறைகள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றதெனப் பரிந்துரைக்கின்றார்கள்.

- “புள்ளி விபரரீதியாக சமநிலைப்படுத்தப்பட்ட கட்டுப்பாட்டு முறைகள்” அனேக கட்டுப்பாட்டு பிரச்சினைகளுக்கு தீர்வுகாண இது போதுமானதென அவர்கள் கருதுகிறார்கள்.
- முக்கியமான கட்டுப்பாட்டு மாறியாகக் காணப்படும் பால்நிலை
- பல்வேறுபட்ட தேவைகளுக்காகப் பயன்படுத்தப்படக்கூடியதாகவுள்ள தன்மையைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான தொடர்ந்த முயற்சி
- கிடைக்கக் கூடிய தரவுகளின் தொழிற்பாடாக இருக்கின்ற கட்டுப்பாட்டு முறைகள்

அவர்கள் மீளாய்வு செய்த ஆய்வுகளுக்கிடையில் காணப்பட்ட ஏனைய இடைவெளிகளாவன.

- வெற்றியைத் தீர்மானிப்பதில் முக்கிய காரணியாகவிருக்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனத்தின் இடஅமைவுக்கு குறைந்த கவனம்.
- எதிரிடைப்(counter factual) பகுப்பாய்வு மற்றும் தர முறை போன்ற மாற்றீட்டு முறையியலில் மிகவும் குறைவான கவனம்.
- ஆய்வில் ஏற்படும் சோர்வு மற்றும் மொழிபெயர்ப்பு தேவை போன்ற வினாக்கொத்து அக்கறைகள்

தொடர்பான வரையறுக்கப்பட்ட அறிவித்தல்

- வடிவமைப்பின் ஓர் பகுதியாக அரசியல் சார்புத்தன்மை, ஊழல், பதில் சொல்லும் பொறுப்பு மற்றும் வெளியில் தகவல் கசிதல் போன்ற பிரச்சினைகளை ஒழுங்காக உள்ளடக்காமை.

விசேடமாக வருமான மாற்றங்களை சரியாக அளவிடுதலில் காணப்படும் இயல்பான கஸ்டங்களைக் குறைப்பதற்கு தாக்க விளைவு ஆய்வின் ஓர் முக்கிய அம்சமாக வீட்டுத்துறை மட்டத்தில் சொத்து திரள்வுகளை அளவிடுதல் அதிகளவில் பரிந்துரைக்கப்பட்ட ஓர் அணுகுமுறையாகக் காணப்படுகின்றது.

Barnes (1996) நுண்தொழில் துறையில்/இலக்கியத்தில் சொத்துக்களை அளவிடுவதற்கான ஆறு அணுகுமுறைகளை அடையாளம் காண்கின்றார்.

- சொத்துக்களுக்கும் பொறுப்புக்களுக்கும் நிகழ்கால பணப் பெறுமதியினை சேர்த்தல்.
- குறித்த சொத்தானது வைத்திருக்கப்படுகிறதா இல்லையா என்பதை விசேடமாக காட்டுதல். இது சொத்து வைத்திருத்தலின் கட்டமைப்பை அல்லது தரீதியான அம்சங்களை கலந்துரையாடுவதற்கு பயன்படுத்தப்பட முடியும்.
- உற்பத்தித் திறன்வாய்ந்த சொத்துக்களிலிருந்தான பாய்ச்சல் பெறுமதியைக் கணிப்பிடுதல்.

▪ ஏனைய பண்புகளின் பணம் பெறுமதி (கருதப்பட்ட) அடிப்படையில் சொத்துக்களை பட்டியலிடல்.

▪ அளவீடுகளின் இணைப்புக்களான குறிகாட்டிகளை உருவாக்குதல்.

▪ சொத்துத் தொடர்பான உரிமையாளரின் கருத்தினையும் சொத்துக்களின் சமூக விளைவுகளையும் வரையறுத்தல்.

சொத்து திரள்வுடன் தொடர்புபட்ட மிகப் பெரிய கணியரீதியான பிரச்சினை பௌதீக சொத்துக்களின் தேய்விடலுடனும் மதிப்பிடலுடனும் தொடர்பு பட்டிருக்கின்றதெனவும் குறிப்பிடுகிறார். இந்த பின்னடைவுகள் தவிர்க்கப்பட

முடியாதனவாக இருப்பதினால்தான் பல்வேறு முறைமைகள் பாவிக்கப்பட வேண்டுமென்ற ஒருமித்த கருத்து காணப்படுகின்றது.

கணிய மற்றும் தர முறைகள் ஆகிய இரண்டினதும் அடிப்படைகள் கீழே சுருக்கமாக மீளாய்வு செய்யப்படுகிறது.

தர அணுகுமுறைகளின் அடிப்படைப் பண்புகள்.

கணிய அளவீட்டுக் கருவிகளுக்கான மாற்றீடுகள் மற்றும் விளைவு அளவீடுகள் என்பன சமூகவியல் மற்றும் மானிடவியல் துறைகளுக்கு அதிகளவில் விதந்துரைக்கப்படுகின்றது. மானிடவியல் கள வேலைகளின் புராதன முறையான குழுப் பங்குபற்றினர் அவதானம் என்பதே தற்கால அணுகுமுறையாகக் காணப்படுகின்றது. சமூக

நிறுவனங்களின் சிக்கல் தன்மையான பிரச்சினைகளைக் கையாள்வதற்கு பல இணைந்த முறைகளும் கருவிகளும் கையாளப்படுவதனால் பங்குபற்றினர் அவதானம் ஓர் தனி முறையாகக் காணப்படுவதில்லை. (மேலே குறிப்பிட்டது போல தனி மனிதர்கள் சிக்கலானவர்கள். அதேவேளை யதார்த்தத்தில் மனிதர்கள் தனியாக இருப்பதில்லை அவர்கள் எப்போதுமே சமூக அலகின் ஓர் அங்கம்) “பங்குபற்றினர் அவதானம்” என்ற நூலிலுள்ள ஓர் விடயம் இதை இவ்வாறு கூறுகின்றது. ...இந்த நுட்பக் கலவையானது ஆய்வுப் பொருளுடன் ஓரளவு மேன்மையான சமூக தொடர்பாடலுடன் சம்பந்தப்படுகிறது. சில தொடர்புடைய நிகழ்வுடன் நேரடியான அவதானத்தை உள்ளடக்குகிறது. சில முறைசார்ந்த அதிகளவான தகவல்களை நேரடியாகக் கையாள்வதை உள்ளடக்குகிறது. சில முறையான கணிப்புக்கள் மற்றும் அந்த ஆய்வுத்திசை நோக்கிய திறந்த கேள்விகள் என்பவற்றுடனும் தொடர்புபடுகின்றது”. (Mccall and Simmons 1969)

வழமையாக அவ்வாறான அனுகுமுறையின் முக்கியமான பொதுப் பண்புகள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றது.

- **தீவிரத்தன்மை** (எல்லா வேளைகளிலும் வாடிக்கையாளர் மத்தியில் தொடர்ச்சியான அல்லது ஒழுங்கான பிரசன்னம்). என்ன நடைபெறுகின்றது என்ற

விளக்கத்தை ஆழமாக்கிக் கொள்வதற்கும் மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள் நம்பிக்கையை விருத்தி செய்வதற்கும் இது வழிவகுக்கும். இயற்கையாக சமூகத் தொடர்பு இல்லாமல் ஒருவர் மக்கள் மத்தியில் பிரசன்னமாயிருக்க முடியாது. எனவே “பங்குபற்றினர்” என்ற பதம் “பங்குபற்றினர்--அவதானிப்பு” என்பதில் காணப்படுகின்றது.

- **கட்டமைக்கப்பட்ட அவதானிப்பு.** அவதானிப்பு என்பது பொதுவாகக் காணப்படுவது போல் ஓர் மந்தமான தொழிற்பாடல்ல. நுண்நிதி விளைவுகளை ஆய்வு செய்கின்ற ஓர் ஆய்வாளர் குறிகாட்டிகள் தொடர்பான சில எடுகோள்களை தனது மனதில் கொண்டிருப்பார் மேலும் அவற்றின் மீதும் மிகுந்த கவனம் செலுத்துவார். அவை கட்டமை-க்கப்பட்ட அவதானிப்புத் திட்ட-த்தின் பாகங்களாகக் காணப்படு-கின்றன. வினாக் கொத்துக்கள் அல்லது நோர்முகப்-பரீட்சை வழிகாட்டிகளைப் பாவித்து முறைசார்ந்த ரீதியில் நோர்முக-மாகப் பரீட்சித்தல் என்பதே களத்தில் காணப்படும் உண்மையான நடவடிக்கையாகும். ஆய்வுக் கட்டுப்பாடு என்ற வடிவத்தில் அவதானிப்புப் பகுதி பங்காற்ற வருகின்றது. ஓர் எளிய உதாரணமாக, வீட்டுச் சொத்துக்கள் தொடர்பாகக் கேட்கும் போது பதிலளிப்பவர் அண்மையில் வானொலிப்பெட்டி

அல்லது கண்ணாடி வாங்கியதாக குறிப்பிடலாம். நேர்காணல் பதிலளிப்பவரின் வீட்டில் இடம் பெற்றால் பயிற்றப்பட்ட (கண்காணிப்பாளன்) நேர்காணல் செய்பவர் வானொலிப்பெட்டி அல்லது கண்ணாடி தனது பார்வைக்கு தெரிகின்றதா என சுற்றிப்பாப்பார் அங்கே அது இல்லாவிட்டால் எங்கே அது உள்ளதென்று நேர்காணல் செய்பவர் கேட்பார்.

• **முக்கோண நோக்கு**

பதிலளிப்பவர்களுடன் தரவுகளைப் பரிசோதித்தல் மற்றும் குறித்த விடயத்துடன் வேறுபட்ட கருத்து நோக்குகளைக் கொண்ட மற்றவர்களுடன் பரிசோதித்தல் என்பவற்றுடன் முக்கோண நோக்கு தொடர்பு படுகின்றது. இயல்பிலேயே நம்பத்தகாத பதிலளிப்பவரின் பிரச்சினையை கையாள்வதற்கும் ஓர் காரணத் தொடர்பிற்கும் முக்கோண நோக்கின் சிறந்த பாவனை உதவிபுரியும்.

• **திறந்த- முடிவுள்ளமை. (Open-endedness).**

முயற்சிக்கு ஓர் முடிவு இல்லாதிருப்பதினால் அல்லது அது ஓர் முறையியல் வலிமையற்றதாக இருப்பதினால் இந்தப் பண்பு சில முறையியல் தாக்கங்களை உருவாக்கின்றது. உண்மையில் மானிட இயக்கம் மற்றும் சிக்கல் தன்மை என்பவற்றுக்கான (மீண்டும்) ஓர் பிரதிபலிப்பே திறந்த முடிவற்ற கருத்தாக காணப்படுகின்றது. தரவுகள் வழிகாட்டும் இடத்துக்கு மேலதிக

விளைவு மதிப்பீட்டு செய்முறை தயாராக இருக்க வேண்டும் கண்டுபிடிப்புக்கள் அல்லது கண்டுபிடிப்புக்களின் சுட்டிக்காட்டல்கள் அடிக்கடி அதிர்ச்சியானவையாக அல்லது ஏற்கனவே உள்ள எடுகோள்களுடன் இணைந்ததாக இருக்கலாம். பல நிகழ்வுகளில் விசேடமாக எண்ரீதியாக முக்கியமற்ற இத்தகைய கண்டுபிடிப்புக்கள் விலக்கப்படுகின்றன. பங்குபற்றுனர் அவதானிப்பின் நோக்கம் அக்கண்டுபிடிப்புக்களைப் பயன்படுத்தி அவ்வழி சென்று என்ன முக்கியத்துவத்தை அவை கொண்டிருக்கின்றனவென்று பார்ப்பதாகும்.

திறந்த முடிவற்றது என்பது நிகழ்தகவுற்ற மாதிரி எடுப்பு (யாருடன் தொடர்பு கொள்ள வேண்டும் என்பதைத் தெரிவு செய்கின்ற நடைமுறை) முறையாக காணப்படுகின்றது. இது பல்வகைப்பட்ட சூழ்நிலைகளிலுள்ள பல்வகைப்பட்ட மக்களை தெரிவு செய்வதன் மூலம் பல்வகைத்தன்மையை (Diversity) உறுதிப்படுத்துவதுடன் ஆரம்பிக்கின்றது. ஆனால் இது யாருடனாவது ஏற்படும் எதிர்பாராத சந்திப்புக்களின் நன்மைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளல் அல்லது நோக்கத்தை தொடர்தல் என்ற நிலையிலிருத்தல் என்பதையும் கருதுகின்றது.

சமூகவியல் மற்றும் மானிடவியல் அணுகுமுறைகளிலிருந்து பெறப்பட்டதாக துரித கிராமிய மதிப்பீட்டு (Rapid Rural Appraisal) முறைகள் காணப்படுகின்றன. அந்த அணுகுமுறையானது பிரதான தகவல் வழங்குநருடனான அரைக்கட்ட-மைக்கப்பட்ட நேர்காணல், பங்குபற்றுனர்

அவதானிப்பு, மற்றும் முக்கோண நோக்கின் முறையியல் தத்துவங்களும் திறந்த முடிவற்றதும் போன்றவற்றின் பாவனையை உள்ளடக்குகின்றது. ஆனால் துரித கிராமிய மதிப்பீடு மிகுந்த இடையீடு நிறைந்ததாகவும் குறுங்காலத்தை நோக்காகக் கொண்டதாகவும் காணப்படுகின்றது. இது பின்வரும் புதிய நுட்பங்களையும் பயன்படுத்துகின்றது (Robert Chambers work in Carvalho and White 1997)

- ஒரே மாதிரியான பின்புலம் மற்றும் சூழ்நிலைகளிலிருந்து பெறப்பட்ட 5 – 10 வரையான பங்குபற்றுனர் களைக் கொண்ட மைய குழுக்கள் (இவர்கள் ஆய்வின் அவதானிக்கப்படுபவர்களாக அல்லது ஆய்வுப் பொருளாக இருக்கலாம்)
- சமூக வரைபடமாக்கலும் மாதிரியிடலும். அவர்களது வாழ்க்கையில் எந்த நிறுவனம் அல்லது கட்டமைப்பு முக்கியமானதாகக் காணப்படுகின்றது என்பதைக் குறிப்பிடுதற்கு பங்கு பற்றுனர் களால் (பொதுவாக அடிமட்டத்தில்) இது வரையப்படுகின்றது.
- பருவநிலைப் படம் அல்லது நாட்காட்டி. ஓர் ஆண்டின் அவர்களது வாழ்க்கையில் பல்வேறு அம்சங்கள் எவ்வாறு மாறுபடுகின்றது என்பதை இது எடுத்துக் கூறுகின்றது.

- நாளாந்த நேரப்பாவனைப் பகுப்பாய்வு
- பங்குபற்றுல் தொடர்பை வரிவடிவமிடல். இது நடைமுறைகளின் இன் தொடர்பைக் காட்டுகின்றது.
- வென்(Venn) வரிவடிவம் இது சமூகத்தில் காணப்படும் வேறுபட்ட தனிநபர்கள் அல்லது நிறுவனங்கள் என்பவற்றுக்கிடையிலான தொடர்புபட்ட முக்கியத்துவத்தை காட்டுகின்றது.
- செல்வ வரிசைப்படுத்தல் (Wealth Ranking)

தொகை சார்ந்த அணுகுமுறையின் அடிப்படைப் பண்புகள்

வருமானம், வீட்டுத்துறை செலவுகள் மற்றும் கூலியை உள்ளடக்கியதாக எண்ணக்கூடிய பொருட்கள் அல்லது அலகுகள் என்பவற்றுடன் தொகைசார்ந்த அணுகுமுறை வரைவிலக்கணம் தொடர்புபடுத்தப்படுகிறது. (தொகைசார்ந்த சொல்லானது லத்தீன் மொழி Quantus இலிருந்து பெறப்பட்டது. அதனது கருத்து என்ன அளவீடு என்பதாகும்) ஏனெனில் இந்த இலக்கங்களிலிருந்து முடிவுகள் எடுக்கப்பட வேண்டும். புள்ளிவிபர விதி கட்டாயம் பிரயோகிக்கப்பட வேண்டும். இந்த விதிகளில் முக்கியமான ஒன்றாக நிகழ்தகவு காணப்படுகின்றது. அத்துடன் மாதிரிகள் (ஆய்வுக்காக எந்த நபரை, வீட்டுத்துறையை தெரிவு செய்தல்)

மிகவும் முக்கியமானதாகும். மேலும் எழுமாறாக தெரிவு இடம்பெறுவதை உறுதி செய்வதற்கு இது கவனமாக செய்யப்பட வேண்டியிருக்கும் (அதாவது ஆய்வுக்கு உள்ளடக்கப்பட்ட சனத்தொகையின் ஒவ்வொரு அலகும் தெரிவு செய்யப்படுவதற்கு சமமான சந்தர்ப்பத்தை கொண்டுருத்தல்). புள்ளிவிபரரீதியில் வலிதானதாக இருப்பதற்கு, ஆய்வுக்கு உட்படுத்தப்படும் அலகுகள் எண்ணிக்கையில் பெரிதாகவும் மிகப் பரந்தும் இருக்க வேண்டுமென நிகழ்தகவு கோட்பாடு வேண்டுகின்றது.

நுண்ணிதி தாக்கவிளைவுகளுக்கான தொகைசார்ந்த அணுகுமுறைகள் ஏற்கனவே வடிவமைக்கப்பட்ட அத்துடன் ஏற்கனவே பரிசோதிக்கப்பட்ட வினாக்கொத்துக்களில் தங்கியுள்ளது. இவை கட்டமைக்கப்படாததை விட முறைசார்ந்ததாக இருக்கின்றது. ஏனெனில் பதிலளிப்பானது ஒப்பிடக்கூடியதாகவும் இலகுவாக எண்ணக்கூடியதாகவும் இருக்க வேண்டும். ஏனெனில் ஆய்வு வினாக்கொத்துக்கள் ஆனது தீர்மானிக்கப்பட்டதாகவும் கட்டமைக்கப்பட்டதாகவும் இருக்கவேண்டும். அதன் விளைவாக ஆய்வு வினாக்கொத்துகள் அனேகமாக பதிலளிப்பவரின ஞாகப்படுத்தலில் தங்கியுள்ளது. ஞாபகப்படுத்தப்படுகின்ற நிகழ்வு நீண்டகாலத்துக்கு முந்தியதாக இருக்குமாயின் அது நம்பகத்தன்மையற்றதாக இருக்கலாம்.

பரந்தளவான ஆய்வு தேவை காரணமாக தொகைசார்ந்த அணுகுமுறையை வடிவமைத்தல்

சோதித்தல் அத்துடன் நிர்வகித்தலுக்கான செலவு வழமையாக பண்புசார்ந்த அணுகுமுறையை விட அதிகமாக இருக்கும். எவ்வாறாயினும், இலக்கங்களில் பலம் உள்ளது என்ற எண்ணத்தினால் தொகை சார்ந்த அணுகுமுறையானது கொள்கை வகுப்பவர்களைக் கவரக் கூடியதாக இருக்கிறது. இலக்கங்கள் உண்மையான அளவுகளை பிரதிபலிக்கின்றது என்று கருதப்படுவதனால் அவை முக்கியமாக நம்பிக்கையையும் நம்பகத்தன்மையையும் வழங்குகின்றது. பயன்படுத்தப்பட்ட முறைகள் கடுமையாகப் பிரயோகிக்கப்படிருந்தால் முடிவுகளினுடைய முக்கியத்துவத்தை உறுதிப்படுத்த முடியும்.

நுண்ணிதி தாக்க விளைவு ஆய்வில் பயன்படுத்தப்பட்ட சில முக்கிய தொகைசார்ந்த முறைகளை ஒப்பிடுதலுக்கான ஒரு அட்டவணையை பின்னிணைப்பு 1 வழங்குகிறது.

பொதுவாக கிடைக்கக்கூடிய தொகைசார்ந்த முறைகளை மூன்று வகையாக பிரிக்கலாம்.

- (1) பரிசோதனை அடிப்படையிலான முறை
- (2) அரைவாசி பரிசோதனை அடிப்படையிலான முறை
- (3) பரிசோதனை அடிப்படை அற்ற முறை

பரிசோதனை முறை
என்பது இயற்கையான அல்லது எழுமாறாக தெரிவு செய்த குழுக்களை ஆய்வுக்குட்படுத்துகின்ற ஓர் பரிசோதனையாகும். இங்கு கட்டுப்பாட்டுக் குழுக்களினதும் ஏனைய குழுக்களினதும்

பெறுபேறுகள் ஒப்பிடப்படுகின்றன. இரு குழுக்களிடையே எந்தவித வேறுபாடும் இல்லை என (அவதானிக்கக் கூடியது, அவதானிக்க முடியாதது) எழுமாற்று மாதிரி எடுப்பு உறுதிப்படுத்துகின்றது. முடிவுகளில் ஏதாவது குறிப்பிடக் கூடிய வேறுபாடுகள் காணப்படின் அது பரிசோதனையின் விளைவாகத்தான் இருக்க வேண்டும் என கோட்பாடு கூறுகின்றது. அண்மைய ஆண்டுகளில் பரிசோதனை முறைகளின் பங்கு விருத்தி செய்யப்பட்டிருக்கின்ற போதும் செலவு அல்லது மனநிலை அல்லது அரசியல் தலையீடுகள் என்பவற்றின் காரணத்தினால் பல சந்தர்ப்பங்களில் இவ்வாறான பரிசோதனை கஷ்டமானதாக அல்லது சாத்தியமற்றதாக காணப்படுகின்றது. (Deaton 1977, 92)

அரைவாசி பரிசோதனை அடிப்படையிலான முறை பரிசோதனைக் குழுவுடனும் வேறுபட்ட மக்களைக்கொண்டு உருவாக்கப்பட்ட கட்டுப்பாட்டுக் குழுவுடனும் கட்டுப்பாட்டுப் பரிசோதனையின் பகுப்பாய்வை பிரதிசெய்ய முற்படுகிறது. அவர்களுடைய எழுமாறு அற்ற தெரிவின் காரணமாக பரிசோதனை மற்றும் கட்டுப்பாட்டு குழுக்களுக்கு இடையிலான வேறுபாடு அவதானிக்கக்கூடியதாகவோ அல்லது அவதானிக்க முடியாததாகவோ இருக்கலாம்

பரிசோதனை அடிப்படை அற்ற முறை பரிசோதனையற்ற முறைகள் வேறுபட்ட மக்களிடையில் நடத்தை வேறுபாட்டைக் காண்பதற்கு பரிசோதனையற்ற (எழுமாறு

அற்ற) ஆய்வுத் தரவினை உபயோகிக்கின்றது, கட்டுப்பாட்டுக் குழு இல்லாமலிருப்பது அரைப் பரிசோதனை முறையிலிருந்து இம்முறையினை வேறுபடுத்துகின்றது.

அளவைப் பொருளியல் என்பது பொருளியல் பிரச்சனைக்கு புள்ளி விபரரீதியாக பிரயோகிக்கின்ற ஒரு ஆய்வு ரீதியான நுட்பம் ஆகும். அரைவாசி அல்லது சோதனையற்ற முறையை பயன்படுத்தி சேகரிக்கப்பட்ட தரவை ஆய்வு செய்வதற்கு **அளவைப் பொருளியல்** நுட்பங்கள் விரிவாக பயன்படுத்தப்படுகின்றது.

பொருளியலாளர்கள் அல்லது **அளவைப் பொருளியலலாளர்கள்** திட்டத்தை மதிப்பிடுவதற்கு ஆகக்குறைந்தது 25 வருடமாக புள்ளிவிபரவியல் முறையை படித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர் (Maffitt 1991,291 ஐ பார்க்கவும்) இந்த காலப்பகுதியில் பல அளவைப் பொருளியல் நுட்பங்கள் எழுமாறு அல்லாத தரவு தெரிவுடன் தொடர்புபட்ட பல பிரச்சனைகளைக் குறைப்பதற்கு உருவாக்கப்பட்டது. இவற்றினுடைய நன்மைகள் மற்றும் தீமைகளுடன் அளவைப் பொருளியல் ஆய்வுக்காக கிடைக்கக்கூடிய நுட்பங்களில் சில கீழே விபரிக்கப்பட்டிருக்கின்றது.

அனேகமாக அளவைப் பொருளியல் பகுப்பாய்வில் பிரதான அடிப்படை தெரிவு ஒரு மாதிரியை தெரிவு செய்வதாக இருக்கின்றது. பொருளியல், சமூகம், பௌதீக முறையிலுள்ள

ஒவ்வொரு பகுப்பாய்வும் முறையான/தர்க்கரீதியான கட்டமைப்பில் (இது மாதிரி எனப்படும்) தங்கியுள்ளது. முறைமையின் முகவரின் நடத்தைகளை இந்தமாதிரி விபரிப்பதோடு அது ஆய்வின் அடிப்படை கட்டமைப்பாக இருக்கிறது. பொருளியல் அதேபோல பௌதீக விஞ்ஞானத்தில் அதனுடன் தொடர்புபட்ட மாறிகள் மற்றும் பொருளியலின் நடத்தைகளை விபரிக்கின்ற சமன்பாடுகளில் இம்மாதிரி விபரிக்கப்படுகிறது. விசாரணையாளரால் உருவாக்கப்பட்ட மாதிரி ஒரு தனி சமன்பாட்டை அல்லது பல சமன்பாடுகளை உள்ளடக்கிய ஒரு முறைமையை உள்ளடக்கியிருக்கக்கூடும்.

ஒரு தனிச்சமன்பாட்டில் (பிற்செலவு பகுப்பாய்வு) ஓர் ஆய்வாளர் ஒரு தனிமாதிரியை (சார்ந்த) தெரிவுசெய்கிறார் (Y எனக்குறிப்பிடுதல்) மற்றும் அதனுடைய நடத்தையை விளங்கப்படுத்துவதில் ஆய்வாளர் ஆர்வமாக இருக்கின்றார். இதன்பிறகு விசாரணையாளர் வழமையாக சார்ந்த மாறியில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்ற ஒன்று அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட (சாராத) மாறிகளை (X எனக்குறிக்கப்படுதல்) அடையாளம் காணுகிறார். சில பொருளாதார அளவையியல் ஆய்வில் உள்ள விசாரணையாளர்கள் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட சார்ந்த மாறிகளில் ஆர்வம் காட்டக்கூடும். எனவே அவர்கள் பல சமன்பாடுகளை ஒரே நேரத்தில் உருவாக்குவார். இது ஒருங்கமை சமன்பாடு மாதிரி என அழைக்கப்படும் (Ramanathan 1997-6)

ஆய்வார் குறிப்பிடுகின்ற அளவைப் பொருளியல் மாதிரியை திட்டமிடுவதற்கு சார்ந்த மற்றும் சாராதமாறிகளின் தரவு மாதிரி தேவையானதாக இருக்கின்றது (Hulme 1997, 1). தரவானது வழமையாக இரண்டு அமர்வுகளில் ஒன்றிலிருந்து பெறப்படுகிறது. ஒரு குறித்த நேரத்தில் பல்வேறு நிலைகளில் அவதானிக்கும் அலகிலிருந்து பெறப்பட்ட மாதிரியாக குறுக்குத்தொகுதி காணப்படுகின்றது. பல அண்மைய ஆய்வுகள் ஒரு நேரத்தில் பலபுள்ளியிலுள்ள அவதானிக்கப்பட்ட ஒரே குறுக்குத் தொகுதியை உள்ளடக்கியிருக்கின்ற நேரவரிசை குறுக்கத் தொகுதியை அடிப்படையாகக் கொண்டிருக்கின்றது.

இந்தவகையான தரவுத் தொகுதி குறித்த நேரத்தில் சில நிலைகளில் அவதானிக்கப்பட்ட அதிகளவு குறுக்குத்தொகுதி அலகுகளைக் கொண்டிருப்பதினால் இவ்வகையான ஆய்வுகளுக்கு “panel data” என்ற பொதுவான பதம் பொருத்தமானதாகக் காணப்படுகிறது.

தொகைசார்ந்த பண்புசார்ந்த அணுகுமுறையின் ஒப்பீடு

தொகைசார்ந்த பண்புசார்ந்த அணுகுமுறையின் பிரதான அடிப்படையான வேறுபாடு உண்மை நிலை மீதுள்ள அவர்களுடைய தத்துவ நிலையாக இருக்கிறது. ஒருவர் என்னத்தை பார்க்கிறாரோ அதில்

தங்கியிருக்கின்ற உண்மைநிலையின் பல வடிவங்கள் உள்ளன என்று பண்புசார்ந்த அணுகுமுறையின் அடிப்படை கூறுகிறது. பண்பு சார்ந்த அணுகுமுறையைப்பற்றி பேசுபவர்கள், உதாரணமாக, நன்கொடை அளிப்பவர்களால் மட்டும் வறுமையை வரையறுக்க முடியாது என்று கூறுகின்றனர். ஆனால் வறுமையானவர்கள் அவர்களாகவே அதை வரைவிலக்கணப்படுத்த கூடும். ஏனெனில் வறுமை என்பது சுருக்கமாக வருமானப்பற்றாக்குறையைவிட அதிகமானதாக இருக்கிறது. அடிப்படையில் எண்ணக்கூடிய ஒரு உண்மைநிலை மட்டும்தான் அங்கே உள்ளது என்று தொகைசார்ந்த அணுகுமுறை கருதுகிறது. வறுமை தொடர்பில் வெளியக பரிசோதகர் தீர்மானிக்கின்ற போதுமான வறுமைக் குறிகாட்டிகளை கொண்டிருப்பதற்கு இது பொருத்தமானது என தொகைசார்ந்த அணுகுமுறை நினைத்திருக்கும். அவையாவன வருமான அளவு, சொத்து, அடிப்படை சேவைகளை பெறுதற்கான வாய்ப்பு, உடல் ஆரோக்கியம், போசாக்கு, குடிக்கக்கூடிய தண்ணீர் மற்றும் வேறு அளவிடக்கூடிய மாறிகள் தொகைசார்ந்த உள்ளடக்க ஆய்வு ஆனது பெரும்பாலும் விஞ்ஞானமாகவும் பண்புசார்ந்த உள்ளடக்க ஆய்வு ஆனது கலையின் பெரும் பகுதியாகவும் இருக்கின்றது என்ற பொதுவான நடைபெற்ற எண்ணத்தில் இத்தகைய அடிப்படை வேறுபாடுகள் தொகுக்கப்படுகின்றன. (Hulme 1997-1)

அப்படி இருக்கையில் தொகைசார்ந்த அணுகுமுறையிலுள்ள தரவின் மாறிகள் எண்ணக்கூடியதாக இருக்கவேண்டும் (உதாரணமாக உணவிற்கான செலவு) பண்புசார்ந்த அணுகுமுறையில் மாறிகள் மனப்பாங்கு, விருப்பங்கள், முன்னுரிமை போன்றனவாகக் காணப்படுவதனால் கேள்விகளுக்கான பிரதிபலிப்புக்கள் அல்லது எத்தனை தடவைகள் அந்த அம்சம் அவதானிக்கப்பட்டது என்பவை மட்டும் எண்ணப்பட முடியும். இதன்விளைவாக தொகைசார்ந்த அணுகுமுறையானது மாதிரியினுடைய பிரதிநிதித்துவத்துடன் தொடர்புபடுகின்ற தரவின் பிழைகளுக்கு இடம் கொடுக்காதபோது அது அதிகமாக “மாதிரிகளற்ற எடுப்பு பிழைகள்” இற்கு இடம்கொடுக்கின்றது. அதன் மறுதலையே பண்புசார்ந்த அணுகுமுறையில் இடம்பெறுகிறது.

நடைமுறைப்படுத்தப்படுகின்ற பண்புசார்ந்த மற்றும் தொகைசார்ந்த அணுகுமுறைகளில் உள்ள செயன்முறை கட்டாயமாக களவேலையாட்களில் தங்கியுள்ளது. அவர்கள் புள்ளிவிபரம் திரட்டுபவர்கள், பரிசோதகர்கள், நேர்காணல் செய்பவர்கள், பங்குபற்றி அவதானிப்பவர்கள், மொழிபெயர்ப்பாளர்கள் அல்லது மைய குழுவிற்கு உதவுபவர்களாக இருக்கலாம். இந்த ஆளணியினரின் தரங்கள் அதிகளவில் வேறுபட்டிருப்பதே பண்புசார்ந்த மற்றும் தொகைசார்ந்த முறைகளில் காணப்படக்கூடிய முக்கிய பலவீனமாகக்

காணப்படுகிறது. தொடர்ச்சியாக, தாக்கவிளைவு ஆய்வு மேற்கொள்ளப்படவேண்டியிருந்தால், இதற்கான கொடுப்பனவை மேற்கொள்பவர்கள் உயர் தரமுள்ள ஆளணியினர்மீது முன்- முதலீடு செய்யவேண்டும். இது கவனமான ஆட்சேர்ப்பு, பயிற்சி மற்றும் மேற்பார்வை அதேபோல சம்பளக் கொள்கை என்பவற்றைக் கருதுகிறது.

முறையியல்களை ஒன்றிணைத்தல்

பண்புசார்ந்த அணுகுமுறையின் ஆழம் மற்றும் தொகைசார்ந்த அணுகுமுறையின் விசாலம் போன்றவற்றை பெறுதல் முக்கியமானதாகக் காணப்படுகின்றது. பண்புசார்ந்த தொகைசார்ந்த அணுகுமுறையின் சரியான ஒன்றிணைப்பு ஆய்வின் நோக்கம் மற்றும் கிடைப்பனவு நேரம், ஆற்றல் மற்றும் வளங்களில் தங்கியுள்ளது. பொதுவாக முறையியல்களை ஒன்றிணைத்தல் சிறந்த அளவீடுகளை விளைவாகத்தரும்; உறுதிப்படுத்தல், மறுதலித்தல், சிறப்பாக்குதல் மற்றும் விளங்கப்படுத்தல் என்பன நல்ல பகுப்பாய்வை விளைவாகத்தரும்; மற்றும் பண்புசார்ந்த தொகை முடிவுகளை ஒன்று சேர்த்து ஒருதொகுதி கொள்கை சிபார்சுகளாக உருவாக்குதல் நல்ல நடவடிக்கைக்கு வழிவகுக்கும் (Carvalho and White – 1997)

Carvalho & White சில முக்கிய வகை இணைப்புக்களை முன்வைத்தார் அவையானவன:

- பண்புசார் மாறிகளை தெரிவுசெய்வதற்கு தொகைசார்ந்த ஆய்வு தரவை பயன்படுத்தல்.
- பண்புசார்ந்த வேலைக்காக நேர்காணல் வழிகாட்டியை வடிவமைப்பதற்கு தொகைசார்ந்த ஆய்வை பயன்படுத்தல்
- தொகைசார்ந்த வினாகொத்தை பரிசோதிப்பதற்கு பண்புசார்ந்த வேலையை பயன்படுத்தல்
- தொகைசார்ந்த தரவிலுள்ள எதிர்பார்க்காத முடிவுகளை விளங்கப்படுத்துவதற்கு பண்புசார்ந்த வேலையை பயன்படுத்தல்

பகுப்பாய்வின் அலகின் தெரிவு

பகுப்பாய்வினலகுடன் தொடர்பில்லாது (தனிப்பட்ட வாடிக்கையாளர் நிறுவனம், வீட்டுத்துறை அல்லது சமூகம்) நிதிசார் சேவைகளை பயன்படுத்துபவர்களையும் பயன்படுத்தாதவர்களையும் நேர்காண்பது விசாரணை செய்வதற்கும் அறிந்து கொள்வதற்கும் முக்கியமானதாகும். பயன்படுத்தாதவர்களை இரண்டு வகையாக்க முடியும். ஒன்று இடையில் அதனை பயன்படுத்தாமல் விடுபவர்கள் மற்றையது ஒரு பொழுதும் பயன்படுத்தாதவர்கள்.

வாடிக்கையாளரை

ஒரு

வாடிக்கையாளாகக் கருதுதல்

தனிப்பட்ட வாடிக்கையாளரை நுண்ணிதி சேவையின் வாடிக்கையாளராக இந்த பகுப்பாய்வின்

அலகு முன்னிலைப்படுத்துகின்றது. சேவையில் வாடிக்கையாளரின் உணர்ச்சியை தெரிந்து கொள்வதற்கும் அவற்றை முன்னேற்றுவதற்குமான சந்தை ஆராய்ச்சி என்பது குறிப்பிட்ட ஆய்வின் பிரதான நோக்கமாக இருக்கின்றது. வெளியடைவு சம்பந்தமான கருத்துக்கள் மேல் எழுந்தால் அல்லது அங்கே இடைவிலகல்கள் இருந்தால் இது வலிமைத் தன்மையைக் கொண்டிருக்கும்.

வாடிக்கையாளர் ஒரு தனிநபர்

தொகைசார்ந்த பண்புசார்ந்த முறைகள் வாடிக்கையாளர்களை தனிநபர் என்ற ரீதியிலேயே நோக்கமுடியும் (வாடிக்கையாளரது வீட்டுத்துறையின் அங்கத்தவர்களை விரிவுபடுத்துகின்ற பொழுது உள்ளக வீட்டுத்துறை தாக்கவிளைவுப்பகுப்பாய்வு என அழைக்கப்படுகின்றது.) தனிநபர் வாடிக்கையாளரை இலகுவாக வவரையறுத்தலும் தெரிவு செய்தலும் இந்த விசாரணைக்கு உட்படுத்தலின் நன்மையாகும். நேர்காணல் அல்லது பங்குபற்றுவரின் அவதானமுடாக மையப்படுத்தப்பட்ட குழுக்களை இணைக்க அல்லது ஆய்வுக்குட்படுத்த முடியும்.

இந்த மட்டத்தில் கண்டறியப்பட்ட தாக்கவிளைவுகளாக வருமானத்தில் ஏற்படுகின்ற மாற்றம், வருமான ஒதுக்கீடு (உதாரணத்திற்கு, பெண்களை பாடசாலைக்கு அனுப்புவதற்கு செலவிடும் பணம்), நடத்தையில் ஏற்படுகின்ற மாற்றம் (ஆபத்தை எதிர்நோக்குவதற்கான விருப்பம் போன்ற), அந்தஸ்தில் அல்லது தன்னுணர்வில் ஏற்படுகின்ற மாற்றம், என்பனவாகும்.

வாடிக்கையாளரை ஓர் தனிநபராக நோக்குவதன் நன்மை யாதெனில் தாக்க விளைவுகளின் முக்கியத்துவத்தின் மதிப்பீடு மிகவும் மறைமுகமானது அத்துடன் நபர் அல்லது நபரின் நோக்குக்கு அப்பால் செல்லக்கூடியது. எனவே அடிப்படை விடயங்களில் தாக்கவிளைவுகளை முரண்பட வைப்பது மற்றும் ஏனையவர்களுக்கு பொதுமைப்படுத்துவது கஷ்டமானதாகின்றது.

தொழில் நிறுவனம். தொழில் நிறுவனங்களை பகுப்பாய்வு அலகாகப் பயன்படுத்துவது, நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் இலக்கு பெருமளவுக்கு பொருளாதாரம் சார்ந்ததாகக் காணப்படுகின்றது என்பதைக் கருதுகின்றது: அதாவது தொழில் நிறுவனங்களில் எல்லா அம்சங்களிலும் ஏற்படும் மாற்றம் (வளர்ச்சி, அதிக இலாபம், உற்பத்தியில் அதிகரிப்பு, உயர்ந்த விற்பனை, உற்பத்தித்திறன் வாய்ந்த சொத்துக்களைப் பெறுதல், போட்டித்தன்மையில் பொதுவான அதிகரிப்பு அல்லது நிலையான இடத்துக்குச் செல்லுதல் போன்ற வியாபார மாற்றங்களுக்கான சில ஆதாரங்கள்).

இலாபத்தன்மை மற்றும் மூலதனத்தின் மீதான வருவாய் போன்ற நன்கறியப்பட்ட பகுப்பாய்வுக் கருவிகளின் கிடைப்பனவுத் தன்மை என்பது அலகுப் பகுப்பாய்வின் பிரதான முறையியல் நன்மையாகக் காணப்படுகின்றது (Hulme 1976, 6). ஏனைய தொழில்களுடன் ஒப்பிடுவதற்கு ஓர் தொழிலை வரையறுப்பதில் ஓர்

பிரதிகூலம் காணப்படுகின்றது. பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் மரபுசார்ந்த நோக்கில் வியாபாரமாக இருப்பதைக் காட்டிலும் தப்பிப்பிழைத்திருக்கவே விரும்புகின்றன. எனவே ஆய்வுக்குத் தேவையான தகவல்கள் பெரும்பாலும் குறைவாகவே காணப்படுகின்றன. எப்படியிருந்த போதும் கடன்பயன்பாடானது பிரதான பிரச்சினையாகக் காணப்படுகின்றது கடன் பணமானது தொழில்களுக்கா அல்லது வீட்டுத்துறையினருக்கா சென்றடைகின்றது என்று உறுதியாக சொல்ல முடியாது என்பது உண்மையாகும் (விசேடமாக தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு இந்த வேறுபாடு தெளிவாக இல்லாத போது)

உபதுறை : இந்த அலகு மற்றும் பகுப்பாய்வு மட்டம் நுண்நிதி தாக்கவிளைவு பகுப்பாய்வில் குறைந்தளவிலே பாவிக்கப்படுகின்றது. பகுப்பாய்வு மட்டம், தலையீட்டின் தன்மை, எதிர்பார்க்கப்படும் வெளியீடுகள் என்பவற்றில் தங்கியுள்ளது என்பதை வாசகரின் கவனத்துக்கு மீண்டும் கொண்டு வரப்படுகின்றது. பொருளாதாரத்தின் ஓர் உப துறைமீது கவனம் செலுத்துவதற்கு நுண்நிதி நிகழ்ச்சித்திட்டங்களை வடிவமைப்பது சாத்தியமானதாகக் காணப்படுகின்றது. எனவே, குறித்த / அந்த உபகுழுவில் (உதாரணமாக கூடைகள் பின்னுவோர் எல்லோரும்) அலகுப் பகுப்பாய்வாக தொழில் நிறுவனங்களைப் பாவிப்பதுக்கு அப்பால் எல்லா உப குழுக்களும் மொத்தமாக நோக்கப்படுகின்றது, உருவாக்கப்பட்ட தொழில், மொத்த வெளியீடு, உள்ளீடு வழங்கல்

போன்றதான ஏனைய உப துறைகளுடனான உப ஒப்பந்தத்தில் ஏற்பட்ட மாற்றம், எல்லா உப துறையில் ஏற்பட்ட மாற்றத்தினால் ஏற்பட்ட விலை மாற்றங்கள் போன்றவற்றை குறிகாட்டிகள் உள்ளடக்குகின்றன. இந்த மட்ட ஆய்வு உயர்ந்தளவில் ஆய்வு சார்ந்ததாக காணப்படுவதோடு பெருமளவு வளங்களையும் நேரத்தையும் வேண்டிநிற்கின்றன என்பது இங்கு குறிப்பிடத் தேவையில்லை.

வீட்டுத்துறைப் பொருளாதாரப் பட்டியல். இந்த அணுகுமுறையானது வீட்டுத்துறை, தனிநபர், அவனுடைய அல்லது அவளுடைய பொருளாதார நடவடிக்கை மற்றும் அவன் அல்லது அவள் சார்ந்திருக்கின்ற உள்ளூர் நிலமைகள் தொடர்பான சிறந்த அறிவையும் வேண்டிநிற்கிறது. ஓர் காலப்பகுதிக்கு அப்பிரதேசத்தில் வாழ்வதையும் இது உள்ளடக்குகின்றது. எல்லாம் இருப்பினும், இது விளைவுகளின் மிகவும் முழுமையான ஓர் தோற்றப்பாட்டையும் முழுமையான வேறுபட்ட பகுதிகளுக்கிடையிலான தொடர்புகளையும் வழங்குகின்றது.

சுருக்கமாக, தாக்கவிளைவு ஆய்வானது இலகுவானதோ அல்லது செயலற்றதோ அல்ல. நுண்நிதிகளில் நிறுவன பேண்தகு நிலை உலகளாவிய இலக்காக வருகின்ற வேளை தாக்கவிளைவு ஆய்வுக்கு நிதி செலுத்துவதிற்கான வழிகளைக் கண்டு கொள்வது காத்திரமான சவால்களைத் தோற்றுவிக்கின்றது. எப்படியிருந்த போதும் நுண்நிதியின் எதிர்காலம் வறுமைக் குறைப்புக்கான ஓர் கருவியாக

கருதப்படும் நிலையில் உள்ளது. நிதிசார் பேண்தகு நிலையைப்போல இந்த விடயத்துக்கும் அதேஅளவு முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்பட்டு நுண்ணிதி நிறுவன செயற்பாட்டின் ஓர் பகுதியாகக் கருதி ஆரம்பத்திலிருந்தே தாக்கவிளைவுப் பகுப்பாய்வுக்கு ஒதுக்கங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்டிருந்தால் அது ஓர் சிறந்த விடயமாகக் காணப்படும்.

தாக்கவிளைவு ஆய்வு அதனுடைய

கஷ்டங்களுக்கு அப்பால் சிறப்பாக மேற்கொள்ளப்பட முடியும். இதனை மேற்கொள்வதற்கு பொருத்தமான சக்தி மற்றும் ஆற்றல்களை அர்ப்பணிக்கவேண்டியிருக்கும் என்பதனால் இந்த வேலைமீது தீவிர கவனம் செலுத்துவது அதன் முதலாவது படியாக இருக்கின்றது என்பது தற்போது எல்லோரிடமும் காணப்படும் ஒருமித்த கருத்தாகும்.

பின்னிணைப்பு 1. கணியரீதியான தாக்கவிளைவு மதிப்பீடு மிகவும் பொதுவான கணியரீதியான முறையிலான தாக்கவிளைவு மதிப்பீடு

தொழில் மட்டம்	வீட்டு மட்டம்	தனிநபர் மட்டம்
வெளியீடு	வருமானம்	பெண்கள் வலுவூட்டல்
சொத்து திரட்டு	விசேடத்துவம்	நிதி மற்றும் ஏனைய வளங்கள் மீதான கட்டுப்பாடு
ஆபத்து முகாமை	பன்முகப்படுத்தல்	கருத்தடைசாதன பிரயோகம்
தொழில்நுட்பம்	சொத்து திரட்டு	பிள்ளைகள்
வேலை வாய்ப்பு	சேமிப்பு	உயிர்வாழும் வீதம்
முகாமைத்துவம்	நுகர்வு	சுகாதாரமும் போசாக்கும்
சந்தை	உணவு	கல்வி
வருமானம்	உணவற்றவை	துஸ்பிரயோகம்

விளைவுகளை மதிப்பிட பயன்படுத்தப்படும் மிகவும் பொதுவான கணியரீதியான முறைகள்

கணியரீதியான

நன்மைகள்

தீமைகள்

முறை

பரிசோதனை	<ul style="list-style-type: none"> பரிசோதனை மற்றும் கட்டுப்பாட்டு குழுக்கள்எழுமாற்றாக்கப்படுகின்றமை-யினால் நிகழ்ச்சித்திட்ட விளைவுகளை அடையாளம் காண்பது இலகு 	<ul style="list-style-type: none"> உண்மையான பரிசோதனைச் சூழ்நிலைகளை உருவாக்குவது அல்லது கண்டுகொள்வது மிகவும் கடினமானது
அரைவாசிபரிசோதனை	<ul style="list-style-type: none"> உண்மையான கட்டுப்பாட்டுக் குழுக்களை உருவாக்குவதன் ஊடாக சில பரிசோதனையற்ற தரவுத் தொந்தரவுப் பிரச்சினைகளை தீர்க்கமுடியும் 	<ul style="list-style-type: none"> பக்கச்சார்பில்லாமல் கட்டுப்பாட்டுக் குழுக்களை உருவாக்குவது கடினம்

- பரிசோதனை அற்றது
- தனிப்பட்ட ரீதியாக (case-specific) எடுகோள்கள் மேற்கொள்வது குறைவு என்பதினால் பொதுமைப்படுத்தக்கூடிய முடிவுக்கு இட்டுச் செல்கிறது
 - ஏனைய காரணிகளிலிருந்து நிகழ்ச்சித்திட்டங்களிப்பு விளைவுகளை வேறுபடுத்துவதற்கு மிகவும் சிக்கலான முறை
 - தரவுகள் தொடர்பில் சந்திக்க முடியாத பல எடுகோள்கள் வேண்டப்படுகின்றன

அளவைப்பொருளியல் (Econometric) தெரிவுகள்

கணியரீதியான முறை

நன்மைகள்

தீமைகள்

மாதிரியின் தெரிவு

சாதாரண நேர்கோட்டு பிற்செலவு. (இரு- மாறிகள் பிற்செலவு)

- எளிமையான மாதிரி
- அளவுகளில் நேர்கோட்டுத்தன்மை இருப்பினும் நேர்கோட்டுத்தன்மையற்ற தொடர்புகளை கையாள்வதற்குப் பயன்படுத்தப்பட முடியும்,

- வேண்டப்படுகின்ற எடுகோள்கள் பெரும்பாலான பிரயோகத்துக்கு யதார்த்தமற்றவையாகக் காணப்படுகின்றன (மதிப்பீடுகள் பக்கச்சார்பற்றவையாகவும் நிலையானவையாகவும் வினைத்திறனானவையாகவும் காணப்படுகின்றன)

பல்மாறி பிற்செலவு

- சாதாரண நேர்கோட்டு பிற்செலவு மாதிரியின் எடுகோள்கள் ஓரளவு விலக்கப்படக்கூடியது, இதனால் அதிகளவு பொதுமைப்படுத்தப்பட்ட பிரயோகங்களுக்கு அனுமதிக்கின்றது.
- நேர்கோட்டுத்தன்மையற்றவற்றையும் உள்ளடக்க முடியும்.
- தெரிவுசெய்யப்பட்ட சாதாரண (விபரிக்கின்ற) மாறிகளின் தாக்கத்தை பரீட்சிப்பதற்கு சாராத மாறிகளின் உப பிரிவுகளின் கட்டுப்பாடுகளை அனுமதிக்கின்றது.

- பல மாறிகளை உள்ளடக்குதல் தனி இணைவுக்குணகத்தின் ஒப்பீட்டு செம்மையினை பாழாக்குகிறது.
- சுதந்திர அளவின் இழப்பு இணைவுக்குணகத்தின்மீது மேற்கொள்ளப்பட்ட சோதனையின் வலிமையினைக் குறைக்கும்.

ஒருமை சமன்பாடு

- புல சார்ந்த மாறிகளின் தீர்மானத்துக்கு ஒரேநேரத்தில் அனுதிக்கிறது

- ஒரேநேரத்தன்மை மற்றும் அடையாளம் காணுதல் என்ற மேலதிக பிரச்சினைகள் கவனத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டும்

தரவுதொகுதியின் தெரிவு

தனிக் குறுக்குத் தொகுதி (Single

- ஓர் கொடுக்கப்பட்ட நேரத்தில், பிரதிநிதித்துவப்படுத்தும் குழுவின்

- தனிப்பட்ட மட்டத்தில் மாற்றங்களின் போக்குகளை அளவிடுவதில்லை

cross section)	விம்பத்தை, ஒப்பீட்டளவில் விரைவாக செலவின்றி வழங்குகின்றது.	(மிகச்சிறிய அல்லது வீத)
மீண்டெழும் குறுக்குத் தொகுதி (Repeated cross section)	<ul style="list-style-type: none"> • தனிநபர் குழுக்களின் வெளியீடுகள் மற்றும் நடத்தைகளை குறைந்த செலவிலும் குறைந்த நேரத்திலும் பெற்றுக்கொள்ள முடியும் 	<ul style="list-style-type: none"> • தனிப்பட்ட மட்டத்தில் மாற்றங்களின் போக்குகளை அளவிடுவதில்லை (மிகச்சிறிய அல்லது வீத)
Longitudinal or panel	<ul style="list-style-type: none"> • தனிநபர் மட்டத்தில் தீவிர மாற்றத்துக்கான பகுப்பாய்வினை அனுமதிக்கிறது. • காலப்பகுதியில் பிரதிநிதித்துவ குழுவின் தீவிர மாற்றத்தை அளவிடப் பயன்படுத்தப்பட முடியும் 	<ul style="list-style-type: none"> • காலப்பகுதியில் மூலக்குழுவில் பலவீனம் அல்லது மாற்றம் • கணிப்பீட்டுக்காலம் பொதுவாக அதிக செலவுடன் இணைந்து நீண்டதாக காணப்படுகிறது

மூலம்: Contributed by Stephanie- Charitonenko-Church, sustainable Banking with the Poor Project, World Bank



அத்தியாயம் மூன்று உற்பத்திப் பொருள்களும் சேவைகளும்

கூறந்த வருமானமுள்ள ஆண் மற்றும் பெண்களுக்கான நிதிச் சேவைகளின் வழங்கலை பாதிக்கின்ற பல்வேறு சூழ்நிலைக் காரணிகளை அத்தியாயம் 1இல் நாம் ஆராய்ந்துள்ளோம். அத்தியாயம் 2இல் நாம் நுண் நிதி நிறுவனங்களின் குறிக்கோள்கள் மற்றும் ஓர் இலக்குச் சந்தையை இனங்கண்டு தாக்கங்களை மதிப்பீடு செய்வதற்கான வழிகளையும் நாம் நோக்கியுள்ளோம். முந்திய இவ்விரு அத்தியாயங்களிலும் விபரிக்கப்பட்ட வழங்கல் மற்றும் கேள்விப் பகுப்பாய்வினைக் கருத்திற் கொண்டு ஒரு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வழங்கக் கூடியதாகவுள்ள பலவகையான பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளை நாம் இவ் அத்தியாயத்தில் நோக்குகின்றோம்.

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் வாடிக்கையாளர்களுக்கு பல்வேறு வகையான பொருள்களையும் சேவைகளையும் வழங்க முடியும். முதலாவதும் முக்கியமானதுமாக இருப்பது நிதிச் சேவைகளாகும். எவ்வாறாயினும், ஒரு நுண்நிதி நிறுவனங்களின் இலக்கு வாடிக்கையாளர்களின் தன்மை காரணமாக – தொட்டுணரக் கூடிய சொத்துக்களற்ற, பெரும்பாலும் பின்தங்கிய பகுதிகளில் வசிக்கின்ற கல்வியறிவற்றவர்களாக இருக்க

கூடிய வறிய ஆண்கள் மற்றும் பெண்கள்- அநேகமான முறைசார் நிதி நிறுவனங்களைப் போன்று நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இயங்க முடியாதுள்ளன. வறிய மக்களால் நடாத்தப்படுகின்ற சிறிய முறைசாராத தொழில்களை கவர்ச்சிகரமான முதலீடுகளாக முறைசார் நிதி நிறுவனங்கள் பொதுவாகக் கருதுவதில்லை. இத் தொழில்களுக்கு தேவையான கடன் தொகைகள் மிகவும் சிறியதாக இருப்பதுடன் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து தகவல் பெறுவது மிகவும் சிரமமானதாகவுள்ளது (கடன் வழங்குபவர் அறியாத உள்ளூர் பேச்சுமொழியில் இவர்கள் தொடர்பாடல் செய்யக் கூடும்). இவ்வாடிக்கையாளர்கள் பெரும்பாலும் மிகவும் தொலைவிலும் இருப்பர். அத்துடன் இவர்களது பண்ணைகள் மற்றும் தொழில்களை சென்று பார்ப்பதற்கு, விசேடமாக இவை நகர சேரிப்புறங்களில் அமைந்திருக்குமாயின், அதிக நேரம் எடுக்கும். கடன் கொடுக்கப்பட்ட ஒவ்வொரு டொலரின் செலவுகள் மிகவும் உயர்வாக இருக்குமென்பதை இவையாவும் குறித்துநிற்கின்றது. அத்துடன், யாவற்றுக்கும் மேலாக, கடனுக்கான தொட்டுணரக்கூடிய பிணை எதுவும் இவர்களிடம் இல்லாதுள்ளது. (Bennett 1994)

பிரதான நிதிச் சேவை நிறுவனங்களை அடைவதில் குறைந்த வருமான ஆண்கள் மற்றும் பெண்கள், தடைகளை எதிர்நோக்குகின்றனர் என்பதை இது குறிக்கின்றது. இவர்களை பங்கு பற்ற வைப்பதற்கு சாதாரண நிதி இடைநிலைமை (intermediation) வழமையாக போதுமானதாக இருப்பதில்லை. ஆகையால் வருமை, கல்வியறிவின்மை, பால்நிலை, பின்தங்கியநிலைமை ஆகியவற்றால் உருவாக்கப்பட்ட இடைவெளிகளை நிரப்புவதற்கு பொறிமுறைகளை நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் உருவாக்க வேண்டியுள்ளது. உள்ளூர் நிறுவனங்கள் கட்டமைக்கப்பட்டு வளர்க்கப்பட்டு, புதிய வாடிக்கையாளர்களின் திறன்களும் நம்பிக்கைகளும் விருத்தி செய்யப்பட வேண்டும். பல சந்தர்ப்பங்களில், வாடிக்கையாளர்களுக்கு விசேட உற்பத்திப் பொருள் மற்றும் தொழில் முகாமைத்துவத் திறன்களும் தேவையாக இருப்பதுடன், பெறுகின்ற நிதிச் சேவைகளின் இலாபகரமான பயன்பாட்டை இவர்கள் பெறுவதாக இருந்தால் சந்தைகளை அடைவதற்கு சிறந்த வழிகளையும் இவர்கள் கொண்டிருக்க வேண்டும். (Bennett 1994)

ஆகையால், குறைந்த வருமானமுள்ள ஆண்கள் மற்றும் பெண்களுக்கு பயனுறுதித்தன்மையான நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதற்கு 'சமூக இடைநிலைமை' (Social intermediation) பெரும்பாலும் தேவையாகவுள்ளது. வறிய மற்றும்

அனுகூலமற்ற குழுக்கள் மற்றும் நபர்களுடன் பேண்தகு நிதி இடைநிலைமைக்கு ஆதரவாக சமூக மூலதனத்தை (Social capital) உருவாக்கும் ஒரு செய்முறை சமூக இடைநிலைமை ஆகும் (Bennett 1997). அநேகமான நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் சில வகையான சமூக இடைநிலைமையை, குறிப்பாக இவை குழுக்களாக இயங்குமாயின், வழங்குகின்றன. சில சந்தர்ப்பங்களில், நுண்ணிதி நிறுவனங்களுடன் பணியாற்றுகின்ற ஏனைய நிறுவனங்களால், சமூக இடைநிலைமை மேற்கொள்ளப்படுகின்றது.

இதற்கும் கூடுதலாக, திறன் பயிற்சி மற்றும் அடிப்படை தொழில் பயிற்சி (கணக்குபதிதல், சந்தைப் படுத்தல் மற்றும் உற்பத்தி உட்பட) போன்ற தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளை சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வழங்குகின்றன. அல்லது சுகாதாரக் கவனிப்பு, கல்வி மற்றும் கல்வியறிவுப் பயிற்சி போன்ற சமூக சேவைகளையும் வழங்குகின்றன. குறைந்த வருமானமுள்ள ஆண்கள் மற்றும் பெண்கள் நேரடியாகவோ அல்லது மறைமுகமாகவோ நுண்தொழில் முயற்சிகளை இயக்குவதற்கான ஆற்றலை இச் சேவைகள் மேம்படுத்த முடியும்.

எந்த சேவைகளை வழங்குவதெனத் தீர்மானிப்பது, நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் குறிக்கோள்கள், இலக்குச் சந்தையின் கேள்விகள், ஏனைய சேவை வழங்குவோரின்

பிரசன்னம் மற்றும் மேலதிக சேவைகளை வழங்குவதற்கான செலவுகள் மற்றும் சாத்தியப்பாடுகளை துல்லியமாகக் கணிப்பிடுதல் ஆகியவற்றில் தங்கியுள்ளது.

புதிய சேவைகளை சேர்ப்பதற்கு அல்லது அவை தொழிற்படுகின்ற வழியை மாற்றுவதற்கு எண்ணுகின்ற தற்போதுள்ள நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அல்லது ஒரு நுண்நிதிச் செயற்பாட்டுக்கு ஆதரவளிப்பதற்கு எண்ணுகின்ற நன்கொடையாளர்களுக்கு (donors) இவ் அத்தியாயம் ஆர்வமுட்டுவதாக இருக்கும். குறிப்பாக, ஒரு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அதன் வாடிக்கையாளருக்கு வழங்கக் கூடிய பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளின் மேலோட்டமான நோக்கு, இலக்குச் சந்தையின் தேவைகள் மற்றும் கேள்விகளை பூர்த்தி செய்கின்ற மட்டத்தை தீர்மானிப்பதற்கு வாசகருக்கு உதவுவதாக உள்ளது.

முறைமை கட்டமைப்பு

நலிவடைந்த வாடிக்கையாளர்களுக்கு நுண் நிதிச் சேவைகளை வழங்குதல் சிக்கலான ஒரு செயற்பாடு ஆகும். இதற்கு பல் வேறு வகையான திறன்களும் தொழிற்பாடுகளும் தேவையாகும். ஒன்றுக்கும் கூடுதலான நிறுவனங்கள் இதற்கு தேவைப்படலாம். ஓர் ஒன்றிணைந்த அணுகுமுறையை கையாளுகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கூட, இலக்குக் குழுவினால்

கோரப்படுகின்ற சேவைகள் யாவற்றையும் பெரும்பாலும் வழங்குவதில்லை. இவ்வாறு, நிதி மற்றும் சமூக இடைநிலைமை செயற்பாடு எவ்வாறு நிகழ்கின்றதென்பதை விளங்கிக் கொள்வதற்கு ஓர் எளிய நிறுவனப் பகுப்பாய்விலும் பார்க்க ஓர் முறைமைகள் பகுப்பாய்வு தேவையாகின்றது.

முறைமை நோக்கானது (Systems perspective) வித்தியாசமான பல நிறுவனங்கள் சம்பந்தப்பட்டிருப்பதனால் மட்டுமல்லாது மிகவும் வித்தியாசமான நிறுவன இலக்குகளை அல்லது “கூட்டிணைந்த நோக்கினை” (Corporate missions) கொண்டிருக்கக்கூடும் என்பதனாலும் முக்கியமானதாக காணப்படுகின்றது. எனவே, ஒரு வர்த்தக வங்கி சம்பந்தப்பட்டிருக்குமாயின், அதன் உரிமையினைக் கட்டியெழுப்பி அதன் உரிமையாளர்களுக்கு ஓர் இலாபத்தை வழங்குவது அதன் இலக்கு ஆகும். மாறாக, அரசு நிறுவனங்களும் அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களும் வேறுபாடுகள் பலவற்றைக் கொண்டிருந்தபோதும் கூட, இலாபம் சம்பாதிக்கின்ற நிறுவனங்கள் என்பதைவிட, சேவை நிறுவனங்களாக உள்ளன. கடன் பெறுகின்ற மற்றும் சேமிப்புகளை வைத்துள்ள வாடிக்கையாளர்கள் தாமாகவே ஓர் அங்கத்துவ நிறுவனத்தை அமைத்திருந்தால், அவர்களிற்குரிய கூட்டிணைந்த நோக்கினை அது கொண்டிருக்கும். அதாவது வாடிக்கையாளர்களாகவும் உரிமையாளர் -

களாகவுமுள்ள அங்கத்தவர்களுக்கு சேவையாற்றுவது.

இந்த முறைமைகள் அணுகுமுறையானது மானியங்களின் விடயத்தை சுலபமாக விளங்கி, நேர்மையாக கையாளுவதற்கு வகை செய்வதன் காரணமாக வழங்குநர்கள்/நன்கொடையாளிகள் (donors) மற்றும் நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் (Practitioners) ஆகிய இருவருக்கும் பயனுள்ளதாக உள்ளது. இவ் முறைமைகள் முழுவதிலும் வர்த்தகரீதியிலான சாத்தியப்பாட்டை நாம் மதிப்பிடும் போது, இடைநிலைமைச் செயற்பாட்டில் சம்பந்தப்பட்டுள்ள ஒவ்வொரு நிறுவனத்தையும் பேண்தகு தன்மையில் ஒரு தனியான மையமாக காண்பதற்கு இது எமக்கு வகைசெய்கின்றது. முறைமைகள் வரையறையினுள் சேவைகளை வழங்குவதின் செலவுகளை ஈடுசெய்யும் நிலை வரும்போது, ஒவ்வொரு நிறுவனமும் வித்தியாசமானதொரு நோக்கினைக் கொண்டிருக்கக்கூடும். முறையான நிதி நிறுவனங்கள் மற்றும் அங்கத்துவ நிறுவனங்களுக்கு நிதிரீதியிலான பேண்தகு நிலை ஓர் அத்தியாவசியமான இலக்கு ஆகும். வினைத்திறனுடன் செயற்பட்டு முடிந்தவரை அவற்றின் செலவுகளின் அதிக பகுதியை ஈடுசெய்ய வேண்டுமென அவர்கள் எதிர்பார்க்கப்பட்ட போதும் இலாபத்தை உருவாக்க வேண்டுமென அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் எதிர்பார்க்கவில்லை. வழமையாக

இவை “சந்தை” தோல்வியடைந்த ஓர் இலக்குப் பிரிவுக்கு நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதற்காக செயற்படுகின்றன. குழுக்கள் பலவற்றுக்கு ஒரு நிறுவனம் என்ற வகையில் நிதிரீதியிலான சுயபேண்தகு தன்மையானது அவற்றின் கூட்டுப் நோக்குடன் இணைந்த ஓர் இலக்காக இருப்பதில்லை.

முறைமையை முழுதாக நாம் கருத்திற் கொள்ளுவோமானால், மானியங்கள் (subsidies) எங்குள்ளன என்பது பற்றி நாம் அதிக தெளிவுபெறமுடியும். தரப்பட்ட ஒரு நிறுவனமானது சமூக இடைநிலைமையை வழங்குவதில் பிரதானமான சம்பந்தப்பட்டிருப்பின், இப்பணிக் கான தற்போதுள்ள மானியத்தை வழங்குவதற்கு ஒரு தெளிவான தீர்மானத்தை நாம் மேற்கொள்ள முடியும். இந்த முறைமை அணுகு முறையானது, நுண்ணிதி “தொழில்” மற்றும் “அபிவிருத்தி” ஆகியவற்றின் ஒரு இணைப்புடன் சம்பந்தப்பட்டது என்ற விடயத்தை கையாள்வதற்கு வகை செய்வதாகவுள்ளது. சமூக இடைநிலைமை, அதிகாரமளித்தல் மற்றும் பங்குபற்றல் ஆகியவை பற்றி அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் கவலை கொள்ள வைப்பதற்கு சம்பிரதாய வங்கிகளை நிர்ப்பந்திக்க முயன்று, ஓர் இலாபத்தை உருவாக்குகின்ற வங்கிகளாக தம்மை அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் மாற்றிக் கொள்ள வேண்டுமெனத் தூண்டுவதிலும் பார்க்க பங்குடமை நிறுவனங்களாக நிறுவனங்கள்

அமைவதை எம்மால் ஊக்குவிக்க முடியும். இவை தமது சிறப்புத் திறமைகளை செயற்படுத்தி தமது சொந்த கூட்டுப் பணியை மேற்கொள்ளமுடியும். இதேவேளை, வறிய மக்கள் நிதிச்சேவைகளை பெறுவதிற்கான வழியை வழங்குகின்ற ஒரு நீடித்த முறைமையை வழங்குவதற்கான வெவ்வேறு திறமைகள் இணைக்கப்படுகின்றன.

(எவ்வாறாயினும், “வியாபார அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள்” என அழைக்கப்படுகின்ற ஒரு புதிய வகையான அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் தோன்ற ஆரம்பித்துள்ளன என்பதைக் கவனிப்பது முக்கியமானதாகும். நுண் நிதி தொடர்பான தற்போதுள்ள கலந்துரையாடலில் நுண்நிதியில் சம்பந்தப்பட்ட அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் யாவும், நிதிரீதியிலான சுயமான பேண்தகு தன்மை என்ற இலக்கினை அடைவதற்கு தம்மைதாமே நிதி நிறுவனங்களாக மாற்றிக் கொள்ளும்படி ஒர் எதிர்பார்ப்பு உள்ளதாக தெரிகின்றது. அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் யாவும் ஒரே மாதிரியில்லாத காரணத்தால், இம் முடிவுக்கு வருவதற்கு முன்பு அதிகளவு கவனம் தேவையாகின்றது. முறையான ஒரு நிதி நிறுவனமாக வரவேண்டுமென ஒரு அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களை தூண்டுவதற்கு முன்பதாக, நிறுவனத்தின் நிறுவன இலக்குகள், முகாமைத்துவ இயலாவு மற்றும் அனுபவம் ஆகியவை பற்றிய தெளிவாக இருப்பது முக்கியமானதாகும். அரச சார்பற்ற

நிறுவனங்கள் யாவும் வங்கிகளாக வரமுடியும் அல்லது வரவேண்டும் என்று கூறவில்லை. இதற்குப் பதிலாக, நன்கு செயற்படுகின்ற ஒரு வங்கி அல்லது ஒரு கூட்டுறவு ஸ்தாபனத்தை போன்று நிதி ரீதியாக சுயமாக பேணத்தக்கவையாக அவற்றால் வர முடியாவிட்டாலும் கூட, நிதி இடைநிலைமையின் பேண்தகு ஒழுங்குமுறைமையினுள் அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள் மேற்கொள்ளவுள்ள வலிதான பல பணிகள் உள்ளன.)

இவ் ஒழுங்குமுறைமையையறையினுள், நுண்நிதி வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கக்கூடிய சேவைகளின் நான்கு விரிவான வகைகள் உள்ளன. அவையாவன

- *நிதி இடைநிலைமை* அல்லது சேமிப்புகள், கடன், காப்புறுதி, கடன் அட்டைகள் மற்றும் கொடுப்பனவு முறைகள் போன்ற சேவைகளையும் நிதி உற்பத்திப் பொருள்களையும் வழங்குதல்.
- *சமூக இடைநிலைமை* அல்லது வறிய மக்களுக்கான பேணத்தக்க இடைத்தூதுக்கு தேவையான மனித மற்றும் சமூக முதலீட்டை கட்டியெழுப்பும் செயற்பாடு நிதி இடைநிலைமைக்கு தேவையானதிலும் பார்க்க நீண்ட காலப்பகுதிக்கு மானியங்கள் சமூக இடைநிலைமைக்கு தேவைப்

படக்கூடும். ஆனால் இறுதியில் மானியங்கள் ஒழிக்கப்பட வேண்டும்.

- தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தி சேவைகள் அல்லது நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு உதவுகின்ற நிதியல்லாத சேவைகள். தொழிற்பயிற்சி, சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் தொழினுட்ப சேவைகள், திறமைகளை விருத்தி செய்தல் மற்றும் உபதுறைப் பகுப்பாய்வு ஆகியன இச் சேவைகளுள் அடங்குகின்றன. தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தி சேவைகளுக்கு

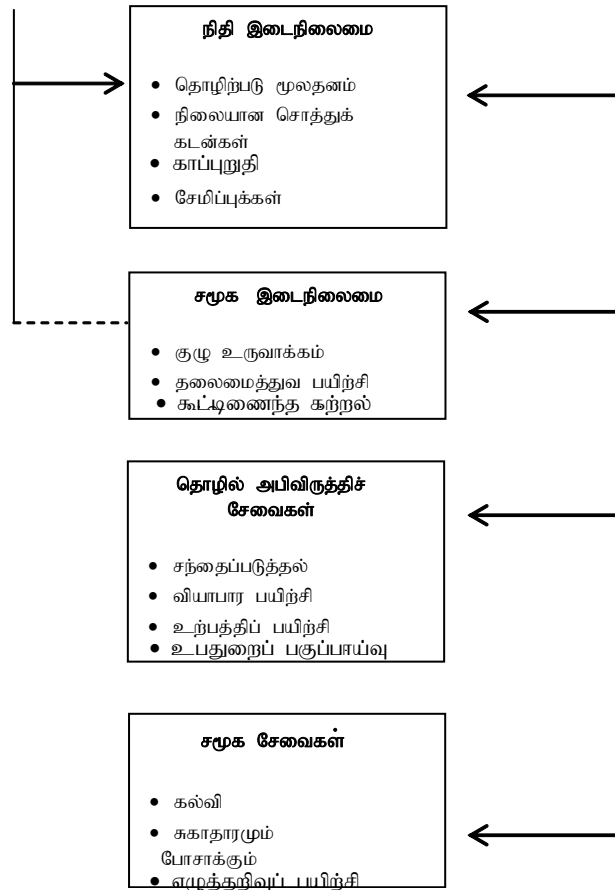
மானியங்கள் (Subsidies) தேவையாகலாம் அல்லது தேவையற்றதாகவுமிருக்கலாம். இது, வாடிக் கையாளர்கள் இச் சேவைகளுக்கு கொடுப்பனவு செய்வதற்கு விருப்பும் ஆற்றல் உள்ளவர்களாக இருப்பதில் தங்கியுள்ளது.

- சமூகசேவைகள் அல்லது நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களின் நலனை மேம்படுத்துவதில் கவனம் செலுத்துகின்ற நிதியல்லாத சேவைகளான சுகாதாரம், கல்வி,

உரு 3.1 நுண்நிதியின் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட மற்றும் ஒருங்கிணைந்த அணுகுமுறைகள்

மட்டுப்படுத்தப்பட்ட
அணுகுமுறை
ஒரு "விடுபட்ட பகுதி" - கடன்

ஒருங்கிணைந்த அணுகுமுறை
நிதி மற்றும் நிதியில்லாத சேவைகள்



மூலம்: Author's schematic

போக்குவரத்து மற்றும் கல்வியறிவுப் பயிற்சி ஆகியன இவற்றுள் உள்ளடங்குகின்றன. தற்போதுள்ள மானியங்கள் சமூக சேவைகளுக்கு தேவைப்படும் சாத்தியமுள்ளது. இந்த மானியங்கள் அரசினூடாக அல்லது அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களுக்கு ஆதரவளிக்கின்ற வழங்குநர்களாக வழங்கப்படுகின்றன.

இச் சேவைகள் ஒவ்வொன்றையும் ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் எந்தளவுக்கு வழங்குகின்றன என்பது, அது ஒரு மட்டுப்படுத்தப்பட்ட “Minimalist” அல்லது ஒருங்கிணைந்த “integrated” அணுகுமுறையைப் பின்பற்றுகின்றதா என்பதைப் பொறுத்த விடயமாகவுள்ளது.

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் - மட்டுப்படுத்தப்பட்டதா அல்லது ஒருங்கிணைந்ததா?

வரைவிலக்கணத்தின்படி, நுண்நிதி நிறுவனங்கள் நிதிச் சேவைகளை வழங்குகின்றன. எனினும், அதன் வாடிக்கையாளர்கள் நிதிச் சேவைகளை பயன்படுத்தும் ஆற்றலை மேம்படுத்தும் ஒரு வழியாக ஏனைய சேவைகளையும் ஒரு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வழங்கலாம். நுண்நிதி நிறுவனங்கள் மட்டுப்படுத்தப்பட்டதாக (minimalist)- அதாவது, நிதி

இடைநிலைமையினை மட்டும் வழங்குதல் அல்லது ஒருங்கிணைந்ததாக - அதாவது நிதி இடைநிலைமையினையும் ஏனைய சேவைகளையும் வழங்குவதாக (உரு 3.1) இருக்க வேண்டுமா? என்பது பற்றி நுண்நிதித் துறையில் அதிகளவு சர்ச்சை உள்ளது. அநேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஓரளவுக்கு சமூக இடைநிலைமையினை வழங்குகின்றன. நிதியில்லாத சேவைகளை வழங்குவதென்ற தீர்மானம், ஒரு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் மட்டுப்படுத்தப்பட்டதாக உள்ளதா அல்லது ஒருங்கிணைந்ததாக உள்ளதா என்பதைத் தீர்மானிப்பதாகவுள்ளது.

தனி அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்துகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வழமையாக நிதி இடைநிலைமையினை மட்டும் வழங்குகின்ற போதும் சில சமயங்களில் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட சமூக இடைநிலைமைச் சேவைகளையும் வழங்கக் கூடும். தொழில் முயற்சி வளர்ச்சிக்கு “விடுபட்ட ஒரு பகுதி” உள்ளதென்ற கருத்தின் அடிப்படையிலேயே தனித்த அணுகுமுறையை கைக்கொள்கின்றனர். இந்த “விடுபட்ட பகுதியை” வழமையாக நுண்நிதி நிறுவனங்களால் வழங்கக் கூடியதாகவுள்ள குறுங்காலக் கடனைப் பெறக் கூடிய வசதிவாய்ப்பு இன்மை எனக் கூறலாம். வேறு “விடுபட்ட பகுதிகள்” இருக்கக்கூடும் என்றாலும் கூட, நிதி இடைநிலைமையினை மட்டும் வழங்குவதிலுள்ள ஒப்பீட்டு அனுகூலத்தை நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இனங்கண்டுள்ளது.

ஏனைய நிறுவனங்கள் இலக்கு வாடிக்கையாளர்களால் கோரப்படுகின்ற ஏனைய சேவைகளை வழங்குவதாக கருதப்படுகின்றது. இவ் அணுகுமுறையானது நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு செலவு அனுகூலத்தை வழங்குவதுடன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஒரு சேவையை மட்டும் அபிவிருத்தி செய்து வழங்குவதன் காரணமாக தெளிவானதொரு நோக்கினைப் பேணுவதற்கும் வகை செய்கின்றது.

ஒருங்கிணைந்த அணுகு முறையானது வாடிக்கையாளர் பற்றிய அதிகளவு ஒரு முழுமையான நோக்கினைக் கொண்டதாகவுள்ளது. இணைந்த அல்லது பல்வகையான நிதி மற்றும் சமூக இடைநிலைமைகள் / இடையீடுகள் , தொழில்முயற்சி அபிவிருத்தி, மற்றும் சமூக சேவைகள் ஆகியவற்றை இது வழங்குகின்றது. நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இந்நான்கு சேவைகளை வழங்க முடியாதிருக்கும் வேளையில், வாடிக்கையாளர்களுக்கு அண்மையில் அமைந்திருக்கின்ற அனுகூலத்தை அது பெறுவதுடன் அதன் குறிக்கோள்களின் அடிப்படையில், மிகக் கூடுதலாக தேவைப்படுகின்ற சேவைகள் என அது கருதுகின்ற சேவைகளை வழங்குகின்றது அல்லது வழங்குவதில் அதற்கு ஓர் ஒப்பீட்டு அனுகூலம் உள்ளது.

ஒரு தனியான அல்லது அதிகளவு ஒருங்கிணைந்த அணுகுமுறையை, ஒரு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இயங்குகின்ற சூழ்நிலைகள் (கேள்வி மற்றும் வழங்கல்) மற்றும் அதன் குறிக்கோள்களைப் பொறுத்து அது தெரிவுசெய்கின்றது. ஓர் ஒருங்கிணைந்த அணுகுமுறையைப் பின்பற்றுவதற்கு ஒரு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தெரிவினை மேற்கொள்ளுமானால், ஏற்படக்கூடிய பின்வரும் பிரச்சினைகள் குறித்து அது அறிந்திருக்க வேண்டும்.

- நிதி மற்றும் நிதியல்லாத சேவைகள் வழங்குதல் வெவ்வேறான இரு செயற்பாடுகளாகும். இது சில சமயங்களில், ஒரு நிறுவனம் முரண்பாடான குறிக்கோள்களைப் பின்தொடர்வதற்கு வழிவகுக்கும்.
- ஒரே நிறுவனத்திலிருந்து அவர்கள் இரு இச்சேவைகளைப் பெறும்போது வழமையாக இலவசமாகவுள்ள சமூக சேவைகளை கொடுப்பனவு செய்யப்பட வேண்டியுள்ள நிதிச்சேவைகளிலிருந்து வேறுபடுத்தி அறிவது வாடிக்கையாளர்களுக்கு அநேகமாக கடினமானதாக இருக்கின்றது.
- பல சேவைகளை வழங்குகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒவ்வொரு சேவைக்குமான செலவுகளை இனங்கண்டு கட்டுப்படுத்துவதில் சிரமங்களை எதிர் நோக்கக் கூடும்.

- நிதிசாராத சேவைகள் நிதிரீதியில் பேண்தகு நிலையில் இருப்பது அரிது.

நிதிசார் இடைநிலைமை (Financial Intermediation)

நுண்நிதி நிறுவனங்களின் பிரதான பங்கு நிதிரீதியிலான இடைநிலைமையினை வழங்குவதாகும். குறிப்பிட்ட தொரு காலப்பகுதியில் மிகையாகவுள்ள முதலை அல்லது திரவத்தன்மையை அதே காலப்பகுதியில் தட்டுப்பாடாகவுள்ளவற்றுக்கு மாற்றுவதை இப்பணி கொண்டுள்ளது. உற்பத்தியும் நுகர்வும் ஒரே சமயத்தில் நிகழ்வதில்லை என்பதனால், இவ்வித்தியாசமான நிகழ்வுகளை ஒருங்கிணைப்பதற்கு ஏதாவது செய்யவேண்டியுள்ளது.

“ஒருங்கிணைப்பை அனுமதிப்பதற்கு, சேமிப்புகள் மற்றும் கடன் என்ற வடிவில் நிதி உருவாகின்றது. நிதிகளை திரட்டிவைத்து திரவத்தன்மையை கைவிட விரும்பும் நிறுவனங்கள் மற்றும் நபர்களிடமிருந்து திரவத்தன்மையை பெற விரும்பும் நிறுவனங்களுக்கு இடைநிலைமை நிறுவனங்கள் நிதிகளை மாற்ற ஆரம்பிக்கும்போது சேமிப்புகள் மற்றும் கடன்கள் அதிக வினைத்திறனுள்ளவையாகின்றன.” (Von Pischke 1991,27)

சகல நுண்நிதி நிறுவனங்களும் கடன் சேவைகளை உண்மையில் வழங்குகையில், சேமிப்புகள், காப்புறுதி மற்றும் கொடுப்பனவு சேவைகள் உட்பட, ஏனைய நிதிச் சேவைகளையும் சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வழங்குகின்றன. எந்த நிதிச் சேவைகளை வழங்குவது மற்றும் இச்சேவைகளை வழங்குவதற்கான வழிமுறை பற்றிய தெரிவு என்பன நுண்நிதி நிறுவனங்களின் குறிக்கோள்கள், அதன் இலக்குச் சந்தையின் கேள்விகள் மற்றும் அதன் நிறுவனக் கட்டமைப்பு ஆகியவற்றில் தங்கியுள்ளது.

நிதிச் சேவைகளை வழங்கும்போது கருத்திற் கொள்ள வேண்டிய பொருத்தமான இரு முக்கிய விடயங்கள் பின்வருமாறு:-

- வாடிக்கையாளர்களின் கேள்வி மற்றும் விருப்பங்களுக்கு பயனுறுதித் தன்மையாக பதிலளித்தல்
- வாடிக்கையாளர்களால் இவை சுலபமாக புரிந்து கொள்ளப்பட்டு நுண்நிதி நிறுவனங்களினால் சுலபமாக முகாமை செய்யப்படக்கூடியவையாகவுள்ள எளிமையாகவுள்ள உற்பத்திப் பொருள்களை வடிவமைத்தல்

சாதாரணமாக வழங்கப்படுகின்ற பல பொருட்களின் வீச்சுக்கள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றன:

- கடன்
- சேமிப்புகள்

- காப்புறுதி
- கடன் அட்டைகள்
- கொடுப்பனவுச் சேவைகள்

நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்குகின்ற பொருள்களின் சுருக்கமான விபரத்தை பின்வரும் பகுதி வழங்குகின்றது. நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு நிதிச் சேவைகள் வழங்கப்படுகின்ற தனித்துவமான வழிகளை வாசகர் பரிச்சயமாவதற்காக இந்த மேலோட்ட நோக்கு வழங்கப்படுகின்றது. கடன் மற்றும் சேமிப்புப் பொருள்களை எவ்வாறு வடிவமைப்பது பற்றிய குறிப்பான தகவல்கள் அத்தியாயம் 5 மற்றும் 6இல் காணலாம். நிதி இடைநிலைமைக் கான பிரதான அணுகுமுறைகளை பின்னிணைப்பு 1 தொகுத்துக் கூறுகின்றது.

கடன்

மீளச் செலுத்துவதற்கான குறிப்பான நிபந்தனைகளுடனான இரவல் பெறப்பட்ட நிதி கடனாகும். ஒரு தொழிலுக்கு நிதியிடுவதற்கு திரட்டப்பட்ட சேமிப்புகள் போதுமானதாக இல்லாதிருக்கும் போது கடனுக்காக அறவிடப்படுகின்ற வட்டி விகிதத்திலும் பார்க்க கடனாகப் பெறப்பட்ட நிதியிலிருந்தான வருமானம் அதிகரிக்கும் போது, போதுமானளவு சேமிப்பு திரட்டப்படும் வரை தொழில் நடவடிக்கைகளை பிற்போடுவதிலும் பார்க்க, கடனை அடைப்பதற்கான ஆற்றல் உண்டெனக்

கருதி கடனைப் பெறுவது விவேகமானதாகும். (Water field and Duval 1996)

கடன்கள் பொதுவாக பயனுள்ள நோக்கங்களுக்காக வழங்கப்படுகின்றன – அதாவது, ஒரு தொழிலினுள் வருமானத்தை உருவாக்குதல். சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள், நுகர்வு, வீடமைப்பு அல்லது விசேட நிகழ்வுகளுக்கும் கடன் வழங்குகின்றன. நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் பல உற்பத்தித்திறனுள்ள கடன்கள் மட்டுமே வழங்கப்பட வேண்டுமென வலியுறுத்தும்போது, வீட்டு திரவத்தன்மையை அதிகரிக்கின்ற கடனானது தொழில் வருமானத்தை மீதப்படுத்துகின்றது. இவ்வருமானமானது தொழிலில் திரும்பவும் முதலிடப்படமுடியும்.

வழங்கப்படுகின்ற சேவைகள் வாடிக்கையாளர்களின் கேள்விகளை நிறைவேற்று கின்றமையை உறுதி செய்வதன் மூலம் பேண்தகு நிலையை (நிதி சார் பேண்தகு நிலையை உள்ளடக்கியோ அல்லது உள்ளடக்காமலோ இருக்கக்கூடும் - அத்தியாயம் 9ப் பார்க்கவும்) பல நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் அடைவதற்கு முயலுகின்றன. அத்துடன், செலவுகள் குறைக்கப்பட்டு இச்செயற்பாடுகள் முடிந்தளவு வினைத்திறனுள்ளவையாகவும், செலவுகளை சமாளிப்பதற்கு வட்டி விகிதங்களும் கட்டணங்களும் போதுமானவையாகவும் இருப்பதுடன் கடன்களை திருப்பிச் செலுத்துவதற்கு

வாடிக்கையாளர்கள் தூண்டப்படுகின்றனர். நீண்ட காலத்துக்கு தொடர்ந்து இயங்குவதற்கு போதுமான நிதியிருக்குமானால் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் பேண்தகு நிலையில் இருக்க முடியும். இந்நிதிகளை முக்கியமாக தொழிற்பாட்டு வருமானம் அல்லது நிதிக்கொடைகள் மற்றும் தொழிற்பாட்டு வருமானத்தின் ஓர் இணைப்பு மூலமாக பெறக்கூடியதாக உள்ளது. நுண்ணிதி

அபிவிருத்தியடைகையில் நிதிரீதியாக சாத்தியமான கடன் கொடுத்தலுக்கு வழிவகுக்கக்கூடிய தெளிவான கோட்பாடுகள் நிறுவப்பட்டு வருகின்றன (கூடு 3.1).

கூடு 3.1 வறிய தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு நிதிரீதியில் சாத்தியமான கடன்வழங்குதலின் கோட்பாடுகள்.

கோட்பாடு 1 : வறிய தொழில் முயற்சியாளர்களின் விருப்புகளுக்கு பொருத்தமான சேவைகளை வழங்குதல்.

இச் சேவைகள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்கலாம் :-

- **குறுங்காலக் கடன்கள்.** இவை தொழில் நிறுவனத்தின் அமைப்புக்கும் வருமானக் கோலங்களுக்கும் பொருத்தமானவையாக இருத்தல். ACCION சர்வதேச நிகழ்ச்சித்திட்டங்கள் வழமையாக 3 மாத காலத்தவணைக்கு கடன் வழங்குகின்றன. கிராமீன் வங்கி, ஒரு வருடத்துக்கான கடனை வழங்குகின்றது.
- **மீண்டும் மீண்டும் பெறப்படும் கடன்கள் (Repeat Loans).** ஒரு கடனை முழுமையாக திருப்பிச் செலுத்தினால் பிறிதொரு கடனைப் பெறுவதற்கான வழி பிறக்கின்றது. மீண்டும் கடன் வழங்குதலானது நிதி முகாமைத்துவத்துக்கு உதவுகின்ற கடனை ஒரு தனியான சம்பவம் என்பதிலும் பார்க்க ஒரு செயற்பாடாக அனுமதிக்கின்றது.
- **ஒப்பீட்டளவில் கட்டுப்படுத்தப்படாத பயன்பாடுகள்.** செயலூக்கமுள்ள தொழில் முயற்சிகளுடனான வாடிக்கையார்களை அநேகமான திட்டங்கள் தெரிவு செய்கையில், வீட்டு அல்லது தொழில் முயற்சி நோக்கங்களுக்காக நிதிகளைப் பயன்படுத்த வேண்டிய தேவை வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஏற்படலாமென்பதை அவை அங்கீகரிக்கின்றன.
- **தொழிலின் நாளாந்த நிதித் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு பொருத்தமான மிகச் சிறிய கடன்கள்.** இந்நோனேசியாவிலுள்ள Badan Kredit Kecamatan வங்கி மற்றும் கிராமீன் வங்கி ஆகியவற்றில் கடன் அளவுகளின் சராசரி 100 டொலருக்கும் குறைவாக இருக்கையில், அநேகமான Accion மற்றும் இந்நோனேசிய Rakyat வங்கிச் செயற்பாடுகளில் சராசரிக் கடன்கள் 200 – 800 டொலர் வரை இருப்பது முக்கிய அம்சமாகும்.
- **வாடிக்கையாளர் - நட்பு அணுகுமுறை.** தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு அருகாமையில் கிளைகளை அமைத்து எளிமையான விண்ணப்பப்படிவங்களை பயன்படுத்தி, விண்ணப்பித்து ஒரு சில நாள்களில்

கடனை வழங்குதல். வறிய மக்கள் அணுகக் கூடிய நிறுவனம் என்ற பொது மக்களின் அபிப்பிராயத்தை விருத்தி செய்தல்.

கோட்பாடு 2. அலகு செலவை குறைப்பதற்கான நன்கு ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட நடவடிக்கைகள்.

நன்கு ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட நடவடிக்கைகளை அபிவிருத்தி செய்து ஓர் கடனுக்கான உத்தியோகத்தரின் நேரத்தைக் குறைத்தல்.

கடன் வழங்கும் செயற்பாடுகளைத் தரப்படுத்துதல். விண்ணப்பப் படிவங்களை மிகவும் எளிமையாக்கி, சுலபமாக சரியாக்கக் கூடிய அளவுகோல்களின் அடிப்படையில் கடன்களை அங்கீகரித்தல். கடன் அங்கீகாரத்தை பன்முகப்படுத்துதல். செலவு குறைந்த அலுவலகங்களைப் பேணுதல் - உள்ளூராட்சிக் கட்டடங்களிலுள்ள அறைகளிலிருந்து வாரத்துக்கொரு முறை Badan Kredit Kecamatan வங்கி, கிராமங்களில் செயற்படுகின்றது. கிராமியப் பகுதிகளைச் சென்றடைவதுடன் மிகச் சிறிய வாடகையையே இவ்வங்கி செலுத்துகின்றது. உள்ளூர் சமூகங்களிலிருந்து பணியாளர்களைத் தெரிவு செய்தல். அத்துடன் குறைந்த கல்வி மட்டத்துடன் தெரிவு செய்வதால், முறையான வங்கிப் பணியாளர்களைவிட குறைவான ஊதியத்தை அப்பணியாளர்கள் எதிர்பார்க்கின்றனர்.

கோட்பாடு 3. கடன்களை மீளச் செலுத்துவதற்கு வாடிக்கையாளர்களைத் தூண்டுதல்.

வாடிக்கையாளர்களால் கடன்களைத் திருப்பிச் செலுத்தக் கூடியதாக இருக்குமெனக் கருதுவதன்மூலம் கடனுக்கு முன்னரான செயற்றிட்ட பகுப்பாய்வு மற்றும் முறைசார்ந்த பிணைகள் என்பவற்றை பதிலீடு செய்தல், கடனைத் திருப்பிச் செலுத்துவதற்கான தூண்டுதலை வழங்குவதில் கவனம் செலுத்துதல். இத் தூண்டல்கள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்கலாம் :-

■ **கூட்டுப் பொறுப்புக் குழுக்கள்.** கடன் பெறுவோர் ஒருவருக்கொருவர் கடன்களுக்கான உத்தரவாதத்தை வழங்கும் ஒழுங்கு முறையானது கடனை மீளச் செலுத்துவதற்கு பெரும்பாலும் பயன்படுத்தப்படுகின்ற தூண்டலாக உள்ளது. இவ் உத்தி, கிராமீன் வங்கியினால் பின்பற்றப் படுகின்றது. Accion சற்று வித்தியாச வடிவில் இத் தூண்டலைப் பயன்படுத்துகின்றது. பல்வேறு நாடுகளிலும் உலகெங்கிலும் விளைவுத் திறனுடையதாக காணப்படுகின்றது. உறுதிப்படுத்தப்பட்டிருக்கிறது. சமூக கட்டமைப்பு இறுக்கமான பிணைப்பாக இருக்கும் போது ஒருவரது குண இயல்பைக் கொண்டு கடன் வழங்குதல்-இந்தோனேசியா எங்கிலுமுள்ள கடன் வழங்கும் திட்டங்களில் காணப்பட்டுள்ளது போல- வினைத்திறனுடையதாக இருக்கலாம்.

ஊக்குவிப்புகள். கடன்களைப் பெறுவதற்கான உத்தரவாதத்தை வழங்குதல் போன்ற ஊக்குவிப்புகள் கடன்களை மீள் செலுத்துவதற்கான தூண்டலை வழங்குகின்றன. அதே போன்று கடன் அளவுகளின் அதிகரிப்புகளும் உரிய நேரத்தில் மீள் செலுத்தியமைக்கு கைமாறாக விருப்பு விலையிடலும் ((Preferential Pricing)) தூண்டுதலை வழங்குகின்றன. மீள் செலுத்தல்களை வெற்றிகரமாக தூண்டுவிக்கும் நிறுவனங்கள் பணியாளர்களின் தகுதியை விருத்தி செய்து, கடன் சேகரிப்புப் பற்றி அவர்கள் மிக அக்கறையுடன் உள்ளன என்ற பொது மக்கள் அபிப்பிராயத்தை உருவாக்குகின்றன.

கோட்பாடு 4 : முழுமையான செலவு வட்டி வீதங்கள் மற்றும் கட்டணங்களை அறவிடுதல்

வறிய மக்களுக்கு பயன்படுவதற்கு அவசியமான சிறிய கடன் அளவுகள், வர்த்தக வங்கிகளின் விகிதங்களிலும் பார்க்க குறிப்பிடத்தக்களவு உயர்வான வட்டி விகிதங்களைத் கொண்ட ஒவ்வொரு கடனுக்குமான செலவுகளை வேண்டிநிற்கக்கூடும். (எனினும் முறைசாராத துறை விகிதங்களிலும் பார்க்க கணிசமானளவு குறைவானதாக இருக்கின்றது) வறிய தொழில் முயற்சியாளர்கள் தமது தேவைகளுக்கு பொருத்தமான தன்மைகளுடனான சேவைகளுக்கு அவ்வாறான விகிதங்களை செலுத்துவதற்கு விருப்பத்தையும் ஆற்றலையும் வெளிப்படுத்தியுள்ளனர்.

மூலம்: Rhyne and Holt 1994

கடன் வழங்கும் வழிமுறைகளை, தனிநபர் மற்றும் குழு அணுகுமுறைகளென இரு விரிவான வகைகளாக பிரிக்கமுடியும். இவை நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் எவ்வாறு அதன் கடன்களை வழங்கி உத்தரவாதமளிக்கின்றது என்ற அடிப்படையில் பிரிக்கப்படுகின்றன.

(adapted from Waterfield & Duval 1996)

- மீள் செலுத்துதல் மற்றும் வேண்டப்படுகின்ற பிணை போன்ற உறுதிப்பாடுகளை தனிநபர்கள் நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு வழங்குவதற்கான அவர்களது ஆற்றலின் அடிப்படையில் தனிநபர் கடன்கள் வழங்கப்படுகின்றன.

- குழு அடிப்படையிலான அணுகுமுறைகள் குழுக்களுக்கு கடன்களை வழங்குகின்றது. அதாவது ஒரு குழுவின் அங்கத்தவர்களாகவுள்ள தனிநபர்களுக்கு ஒருவருக்கொருவர் உத்தரவாதம் வழங்கும் அடிப்படையில், அல்லது தமது அங்கத்தவர்களுக்கு பின்பு கடனை விநியோகிக்கின்ற குழுக்களுக்கு

தனிநபர்களுக்கான கடன் வழங்கல்

தனிநபர்களுக்கு கடன் வழங்குவதற்கு பாரம்பரிய நிதி நிறுவனங்களில் உள்ளது போன்று முறைசார்ந்த கடன் வழங்கலையும்

கடன்வழங்குவோரால் மேற்கொள்ளப்படுவது போன்ற முறை சாரா கடன் வழங்கலையும் இணைத்து விளைவுத்திறனுள்ள மாதிரிகளை வெற்றிகரமாக நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் அபிவிருத்தி செய்துள்ளன.

முறைசார்ந்த நிதி நிறுவனங்கள், காசுப் பாய்ச்சல், கடன் இயலாவு, வரலாற்று ரீதியிலான நிதிப் பெறுபேறுகள் மற்றும் பண்புகள் என்பன உட்பட தொழில் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களின் இயல்புகளைப் பொறுத்து கடன் வழங்கும் தீர்மானங்களை மேற்கொள்கின்றன. வாடிக்கையாளர்கள் கடனை மீளச் செலுத்துவதை தூண்டுவதற்கு தனிப்பட்ட உத்தரவாதமளிப்போரின் பயன்பாட்டுத் தன்மையை முறைசார்ந்த துறை கடன் வழங்குவோர் நிரூபித்துள்ளன. தொழில் ரீதியிலான அணுகுமுறையின் பெறுமதியையும் அவற்றின் கடன்வழங்கும் நடவடிக்கைகளில் செலவு மீளப்பெறுதலை அடைவதன் முக்கியத்துவத்தை அவை வெளிக் காட்டியுள்ளன. இறுதியாக வாடிக்கையாளர்களின் சேமிப்புகளையும், நிறுவனத்தையும் கூட பாதுகாப்பதற்கு வெளிவாரி ஒழுங்கு விதியின் (external regulation) முக்கியத்துவத்தை அவை நிறுவியுள்ளன. எவ்வாறாயினும், நுண் தொழில்கள் அல்லது தொழில் உரிமையாளர்கள் பலர் பல சொத்துக்களையோ அல்லது போதுமான நிதி அறிக்கையிடல் ஒழுங்குமுறைகளையோ

கொண்டிருப்பதில்லை என்பதினால் முறைசார்ந்த துறை கடன் வழங்கும் செயற்பாடுகள் நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு பெரும்பாலும் பொருத்தமானவையாக இருப்பதில்லை.

முறைசாராத துறைசார் கடன் வழங்குவோர், நுட்பமான சாத்தியப்பாட்டு பகுப்பாய்வு அறிக்கையின் அடிப்படையில் இல்லாது, கடன் பெறுவோர் பற்றிய தனிப்பட்ட அறிவின் அடிப்படையில் கடன்களை அங்கீகரிப்பதுடன் முறைசாராத கூட்டு மூலங்களையும் இவர்கள் பயன்படுத்துகின்றனர். அத்துடன் மிகக் குறைந்த அதிகாரவரிசை நடைமுறைகளுடன் இவர்கள், கடன் பெறுவோரின் தேவைகளுக்கு விரைந்து பதிலளிப்பதன் முக்கியத்துவத்தையும் வெளிக் காட்டுகின்றனர். வறிய மக்கள் கடன்களை திருப்பிச் செலுத்துகின்றனர் என்பதையும் ஒப்பீட்டளவில் உயர்வான வட்டி விகிதங்களையும் அவர்கள் செலுத்தக் கூடியதாக இருப்பதையும் கடன் வழங்குவோர் எடுத்துக்காட்டுகின்றமை இங்கு மிக முக்கிய விடயமாகும். எவ்வாறாயினும், கடன் வழங்குவோரிடமிருந்து பெறப்படும் கடன்கள் பெரும்பாலும் உற்பத்தித்திறனுடைய நோக்கங்களுக்காக பெறப்படுவதில்லை மாறாக ஒரு நெருக்கடி அல்லது நுகர்வுத் தேவைகளைச் சமாளிப்பதற்காக பெறப்படுகின்றன. இக் கடன்கள் ஒப்பீட்டளவில் குறுங்காலப் பகுதிக்கானவையாகும்.

தனிப்பட்ட நபருக்கான கடன்வழங்கும் மாதிரிகளின் குணம்சங்கள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றன (Waterfield and Duval 1996, 84):

- சில வகையான பிணைகள் அல்லது பிணைநிற்பவர் (கடனுக்கு சட்டரீதியாக பொறுப்பேற்பதற்கு இணங்குகின்ற ஆனால் வழமையாக தனக்கென நுண்ணிதி நிறுவனங்களிடமிருந்து கடனைப் பெற்றிராத ஒரு நபர்) மூலம் கடன்களுக்கு உத்தரவாதம் வழங்குதல்.
- கடன் பரிசோதனை (credit check) மற்றும் நற்சான்று வழங்குவோரின் மூலமாக கடன் பெறவுள்ள வாடிக்கையாளர்களை பரிசோதித்தல்.
- தொழிற் தேவைகளுக்கு ஏற்ப கடனின் அளவு மற்றும் காலப்பகுதியை திருத்தியமைத்தல்.
- கடனின் அளவு மற்றும் காலப்பகுதியை காலக்கிரமத்தில் அடிக்கடி அதிகரித்தல்.
- அதிகாரிகளின் நேரம் மற்றும் சக்தியின் ஒரு குறிப்பிடத்தக்க முதலீட்டை ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரும் பிரதிநிதித்துவப்படுத்தும் வகையில்

வாடிக்கையாளர்களுடன் நெருங்கிய தொடர்பினை விருத்தி செய்வதற்கான அதிகாரிகளின் முயற்சி

தனிப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களுடன் அடிக்கடி நெருங்கிய தொடர்பு வைத்திருத்தல் தனிநபர் கடன் வழங்குதலுக்கு தேவையாகின்றது. வாடிக்கையாளர்களைச் சென்றடைவது சாத்தியமாகவுள்ள நகரப்பகுதிகளில் இது பெரும்பாலும் வெற்றியளித்துள்ளது. கிராமப்புறங்களிலும் குறிப்பாக சேமிப்புகள், கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அல்லது கடன் சமாசங்களுடாக தனிநபர் கடன் வழங்குதல் வெற்றியளிப்பதாக இருக்கும். நகர மற்றும் கிராமப்பகுதிகள் ஆகிய இரண்டிலும் தனிநபர் கடன் வழங்குதலானது பொதுவாக மிக வறியவர்களிலும் பார்க்க சிறந்த நிலையில் உள்ளவர்களின் உற்பத்திசார்ந்த தொழில்களுக்கான நிதியிடல்மீது கவனம் செலுத்துகின்றது.

கிராமப்புறங்களில் வினைதிறன்மிக்க தனிநபர் கடன் வழங்கலுக்கான உதாரணம் (கூடு 3.2)

கூடு 3.2 Benin இலுள்ள Federation des Caisses d'épargne et de Credit Agricole

Mutuel வங்கியில் தனிநபர்களுக்கான கடன்கள்.

இது 200,000இற்கும் அதிகமான வாடிக்கையாளர்களைக் கொண்ட சேமிப்பு மற்றும் கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் ஒரு பெரிய வலையமைப்பு ஆகும். அநேகமான கடன்கள் தனிநபர்களுக்கு வழங்கப்படுகின்றன. உள்ளூர் சேமிப்பு மற்றும் கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் நிதிச் சேவைகளை வழங்குகின்ற கிராமங்களிலிருந்து பிரதிநிதிகளைக் கொண்ட ஒரு கடன் சபையினால் கடன்

பகுப்பாய்வு மேற்கொள்ளப்படகின்றது. எனவே, கடன்கள் தனிநபரின் குண இயல்பின் அடிப்படையில் வழங்கப்படுகின்றன. இருந்த போதும், ஏதாவது ஒரு வகைப் பிணை தேவைப்படுகின்றது. கடன் பெறுவோர் கூட்டுறவுச் சங்கத்தில் சேமிப்புக் கணக்கொன்றினை வைத்திருக்க வேண்டும். அத்துடன் அவர்கள் பெறும் கடனின் அளவு, அவர்களது சேமிப்பின் அளவினுடன் தொடர்புடையதாக இருக்கும். கடன் முழுமையாக மீளச் செலுத்தப்படும் வரை, சேமிப்புகளை திரும்பப் பெறமுடியாது. விவசாயக் கடன்களைப் பொறுத்த வரை, கிராம விவசாயிகளின் குழுவானது கடன் பகுப்பாய்வில் பங்குபற்றுவதுடன் ஓர் உத்தரவாதமளிப்பவராகவும் செயற்படுகின்றது.

தனிநபர் கடன் வழங்குதலானது பெருமளவு, ஆண்களை இலக்கு வைத்ததாக உள்ளது. ஏனெனில், அதிக சொத்துக்களை அவர்கள் கொண்டிருப்பதுடன் வீட்டின் தலைவர் என்ற வகையில், விவசாயிகளின் குழுவிலிருந்து ஆதரவினை அவர்கள் பெறுவதினாலுமாகும். பெண்களுக்கு இந்த அணுகுமுறை பயனுறுதித்தன்மை கொண்டதல்ல. 1993 இல் இந்நிறுவனம், பெண் வாடிக்கையாளர்களுக்கு குழுக் கடன் வழங்குதலை அறிமுகப்படுத்தியது. அவர்களது குழுவின் ஆதரவுடன் இரண்டு அல்லது மூன்று கடன்களைப் பெற்ற பின்பு, சேமிப்பு மற்றும் கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடன் பெண்கள் பரிச்சயமாகி, தனிநபர் கடன்பெறுவோராவதற்கு போதியளவு சேமிப்புகளை கட்டியெழுப்புவதற்கு பெண்களுக்கு உதவுவதே இதன் இலக்காக உள்ளது.

மூலம்: Fruman 1997.

கிராமப் பகுதிகளில் விளைவுத்திறனுள்ள தனிநபர் கடன் வழங்கலின் ஓர் உதாரணம் கூடு 3.2 இல் வழங்கப்பட்டுள்ளது. தனிப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களுடன் ஒப்பீட்டளவில் அதிகளவு நேரத்தை கடன் வழங்கும் அலுவலர்கள் செலவிட வேண்டியிருப்பதால், அவர்கள் வழமையாக 60-140 வரையான வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவையாற்றுகின்றனர். தனிநபர்களுக்கான கடன்கள் ஒரு குழுவிலுள்ள அங்கத்தவர்களுக்கான கடன்களிலும் பார்க்க பெரிதானதாகக் காணப்படுகின்றது. இதனடிப்படையில், சமனான எண்ணிக்கையுடைய கடன்கள்

வழங்கப்படும்போது தனிநபர்களுக்கான கடன்கள், குழுக்கடன்களிலும் பார்க்க கடன்களை விநியோகித்து பேணுவதற்கான செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கான ஒரு பெரிய வருமான அடித்தளத்தை வழங்குகின்றன. வட்டி வருமானத்தை சம்பாதிக்கின்ற ஒரு கடனின் நிலுவையாகவுள்ள தொகை வருமான அடித்தளமாகும். கடன் வழங்கப்பட்ட தொகையின் ஒரு சதவீதத்தினை வட்டி வருமானம் அடிப்படையாக கொண்டிருப்பதன் காரணமாக சிறிய தொகைக் கடன்களுக்கு செலவுகள் அந்தளவுக்கு உயர்வாக இல்லாத போதும், எந்தளவுக்கு கடன் வழங்கப்பட்ட

தொகை அதிகளவானதாக உள்ளதோ அந்தளவுக்கு வருமானமும் அதிகளவானதாக இருக்கின்றது எனவே செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கு இதனால் கூடுதலான நிதிகள் கிடைக்கக் கூடியதாக உள்ளன. (அத்தியாயம் 9ஐ பார்க்கவும்) மேலும், தனிநபர் கடன் வழங்கும் மாதிரிகள் குழு அடிப்படை மாதிரிகளை விட, நிறுவனத்திற்கு அதிக

செலவற்றதாகவும் குறைந்த ஊழியச் செறிவுள்ளவையாவுமுள்ளன.

டொமினிக்கன் குடியரசில் நுண் தொழில் முயற்சிகளின் அபிவிருத்திக்கான அங்கம், தனிநபர் கடன்கள் வழங்குகின்ற ஒரு வெற்றிகரமான நுண்நிதி நிறுவனத்தின் சிறந்த உதாரணத்தை வழங்குவதாக உள்ளது. (கூடு 3.3)

3.3 நுண்தொழில் முயற்சிகளின் அபிவிருத்திக்கான சங்கம்

நுண்தொழில் முயற்சிகளின் அபிவிருத்திக்கான சங்கம், நுண் தொழில் முயற்சிகள் மற்றும் சிறிய தொழில் முயற்சிகளுக்கு கடன் மற்றும் தொழினுட்ப உதவியை வழங்குகின்றது. இக்கடன் சேவை பின்வரும் இயல்புகளை கொண்டுள்ளது.

- கட்டயாமல்லாத பொருத்தமானளவு, துணையானதும் நேரடியானதுமான தொழினுட்ப உதவியுடன் நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு கடன் வழங்குவதற்கு முக்கியத்துவம்.
- செயற்படும் முதலுக்கான, ஆரம்ப , சிறிய, குறுங்கால கடன்கள் வழங்கப்பட்டு பின்பு படிப்படியாக அதிகரித்த தொகைகள் நிலையான சொத்துக்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு நீண்ட காலக் கடன்களாக வழங்கப்படுகின்றன.
- கடன் வழங்குவதற்கும் சேகரிப்பதற்கும் வர்த்தக வங்கிகளைப் பயன்படுத்தல்.
- கடன்களுக்கு நேர்கணிய மெய்வட்டி வீதங்கள் அறவிடப்படுதல்.
- கடனின் கால அளவும் தொகையும் பொருத்தமானவையாக இருக்கும் வகையில், கடன் வழங்குவதில் கவனம் எடுத்தல்.

இச்சங்கத்தினால் வழங்கப்படுகின்ற ஒவ்வொரு கடனுக்கான அளவும் கால அளவும், வாடிக்கையாளரின் தேவை மற்றும் மீளச் செலுத்துவதற்கான இயலாவின அடிப்படையில் கடன் அதிகாரியால் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. முகாமைத்துவத்தினால் கடன்கள் அங்கீகரிக்கப்படுகின்றது. நுண் தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கான அநேகமான கடன்கள் ஒரு வருட காலப் பகுதி வரையானவையாகும் எனினும் நிலையான சொத்துக் கடன்களுக்கு இக் காலப் பகுதி நீண்டதாக இருக்கலாம்.

கடன்களுக்கு பாதுகாப்பான பிணை மற்றும் உத்தரவாதமளிப்போரை ADEMI பயன்படுத்துகின்றது. கடன் பெறுவோர் யாவரும் குறிப்பிட்ட காலப் பகுதியில் கடனை மீளச் செலுத்தும் தமது கடப்பாட்டைத் தெரிவிக்கின்ற சட்டரீதியான ஒரு ஒப்பந்தத்தில் கையொப்பமிடக் கேட்கப்படுகின்றனர். வாடிக்கையாளர் கடனைச் செலுத்த முடியாதிருக்கும் நிலையில் அல்லது செலுத்த விரும்பாத நிலையில் முழுப் பொறுப்பையும் ஏற்கின்ற ஒரு உத்தரவாதமளிப்பவரை அநேகமாக வாடிக்கையாளர் கொண்டுள்ளனர்.

மூலம்: Ledgerwood and Burner 1995

குழு - அடிப்படையில் கடன் வழங்குதல்

(Group – Based Lending)

நிதிச் சேவைகளைப் பெறுவதற்கு பொதுவான ஒரு விருப்பினைக் கொண்ட மக்களின் குழுக்களை அமைப்பதில் குழு அடிப்படைக் கடன் வழங்குதல் சம்பந்தப்பட்டுள்ளது. குழுக் கடன் அணுகு முறைகள், தற்போதுள்ள கடன் வழங்கும் மற்றும் சேமிப்புக் குழுக்களை

போன்றவையாகவும், பெரும்பாலும் அவற்றை வைத்து கட்டியெழுப்பப்படுபவையாகவு முள்ளன. இக் குழுக்கள், உண்மையில், ஒவ்வொரு நாட்டிலும் இருப்பதுடன் பல்வேறு பெயர்களாலும் அழைக்கப்படுகின்றன. இவற்றுள், சாதாரணமாக காணப்படுபவை சுழற்சி சேமிப்புகள் மற்றும் கடன் சங்கங்களாகும் (ROSCAs). (கூடு 3.4)

கூடு3.4 சுழற்சிமுறையிலான சேமிப்பு மற்றும் கடன் சங்கங்கள்

இச் சங்கங்கள் (ROSCAs) அவற்றின் அங்கத்தவர்களால் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்ட முறைசாராத பிரிவுகளாகும். இவை வெவ்வேறு நாடுகளில் வெவ்வேறு பெயர்களைக் கொண்டுள்ளன.

ஒழுங்கானதொரு நிலையான கட்டணத்தை ஒவ்வொரு வாரமும் அல்லது மாதமும் செலுத்துவதற்கு அங்கத்தவர்கள் யாவரும் உடன் படுகின்ற நபர்களின் ஒரு சுய – தெரிவுக் குழு இதுவாகும். இக் காலப் பகுதியில் சேகரிக்கப்பட்ட முழுத் தொகையினை பெற்றுக்கொள்வதற்கு அங்கத்தவர்கள் தமக்கான முறையை (Turn) எடுத்துக் கொள்கின்றனர். சகல அங்கத்தவர்களும் முறைப்படி தமக்கான தொகையினைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். அங்கத்தவர்கள் நிதியைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கான முறை, லொத்தர், பரஸ்பர உடன்பாடு அல்லது குழு அங்கத்தவர்களின் தனிப்பட்ட தேவை அல்லது நெருக்கடிநிலை என்பவற்றின் அடிப்படையில் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. இச் சங்கத்தை உருவாக்குவதற்கு முதலில் முயற்சியெடுத்த அங்கத்தவர் நிதியை முதலாவதாக பெறுகின்றனர்.

வட்டி நேரடியாக அறவிடப்படாது மறை முகமாக அறவிடப்படுகிறது. கடைசிக் கட்டங்களில் கடனைப் பெறுவோரிலும் பார்க்க ஆரம்பத்தில் கடனைப் பெறுவோர் நன்மையடைகின்றனர். சுழற்சிக் சேமிப்பு மற்றும் கடன் அங்கங்கள் என்பன ஒரு முக்கிய சமூகப் பணியினை மேற்கொள்கின்றன. யாராவது ஒரு அங்கத்தவருக்கு தேவையேற்படின் அங்கத்தவர்கள் தமக்குரிய முறையை மாற்றிக் கொள்ளக் கூடும். சில சங்கங்கள் பரஸ்பர உதவிக்கான பாதுகாப்பு நிதிகளைத் திரட்டுகின்றன. குழுக்களின் அளவு, சேமிக்கப்பட்ட தொகை, சந்திப்புகளின் கால இடைவெளி ஆகியவற்றில் வேறுபாடுகள் உள்ளன. லத்தீன் அமெரிக்காவில் வர்த்தக சங்கங்கள், கார்கள் மற்றும் இயந்திரங்கள் போன்ற விலையுயர்ந்த வாடிக்கையாளர் பாவனைப் பொருள்களை கொள்வனவு செய்கின்றன. சிலர், பல சங்கங்களில் அங்கத்தவர்களாக உள்ளனர். இச் சங்கங்கள் கிராமிய அல்லது நகர்ப்புறங்களில் அமைந்திருப்பதுடன் ஆண்களையும் பெண்களையும் அங்கத்தவர்களாகக் கொண்டுள்ளன. அங்கத்தவர்கள், எந்த வருமான மட்டத்தையும் சேர்ந்தவர்களாக இருக்கலாம். பல நிர்வாக அதிகாரிகள் மற்றும் அலுவலக ஊழியர்கள் இவற்றில் அங்கத்தவர்களாகவுள்ளனர்.

எவ்வாறாயினும், சுழற்சி சேமிப்பு மற்றும் கடன் சங்கங்கள், அவற்றின் நெகிழ்வின்மை காரணமாக மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. சில சமயங்களில் அங்கத்தவர்கள் தேவைப்படும் போது அல்லது தேவைப்பட்ட தொகையை பெறமுடியாதுள்ளனர். சில சங்கங்களில் அங்கத்துவம், ஒழுங்கான சந்திப்புகள் மற்றும் குழு அங்கத்தவர்களுக்கு சிற்றுண்டி வழங்குதல் போன்ற உயர்வான சமூக மற்றும் கொடுக்கல் வாங்கள் செலவுகளையும் மேற்கொள்ள வேண்டியிருக்கும். தமது பங்களிப்புகளை ஒவ்வொரு வரும் பெற்றுக் கொள்வதற்குமுன்னதாக சில அங்கத்தவர்கள் இடையில் விலகும் ஆபத்தை இச் சங்கங்கள் கொண்டுள்ளன.

மூலம்: Krahn Schmidt 1994.

கடன் பெறுவோர் தமது முறைக்கு காத்திருப்பதிலும் பார்க்க, தேவைப்படும் போது நிதியை அவர்கள் பெற்றுக் கொள்வதற்கு வகை செய்வதுடன், கடனின் அளவு மற்றும் நிபந்தனைகளில் கூடுதல் நெகிழ்வை வழங்குவதற்கு சுழற்சி சேமிப்பு மற்றும் கடன் சங்கங்களின் மாதிரியை குழுக்கடன் வழங்கும் அணுகுமுறைகள் கையாண்டுள்ளன. குழுக்கடன் வழங்கும் மாதிரிகளுள் நன்கு

அறியப்பட்டவை பங்களாதேஷிலுள்ள Grameen வங்கி மற்றும் Accion சர்வதேச ஐக்கிய கடன்வழங்கும் குழு ஆகும். இவையிரண்டும் ஒப்பீட்டளவில் சிறிய குழுக்களை (5-10 பேர் வரை) உருவாக்குவதற்கு வசதி செய்வதுடன் குழு அங்கத்தவர்களுக்கு தனிநபர் கடன்களை வழங்குகின்றது. சர்வதேச சமூக உதவி அமைப்பு(FINCA) கிராம வங்கி மாதிரி

போன்ற ஏனைய மாதிரிகள் 30-100 அங்கத்தவர்களைப் பயன்படுத்தி, தனிநபர்களை விட குழுவுக்கே கடன் வழங்குகின்றன.

குழு - அடிப்படையிலான கடன்வழங்கலின் பல அனுகூலங்கள் அடிக்கடி நுண் நிதி நூல்களில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளன. குழு அடிப்படையிலான கடன் வழங்குதலின் ஒரு முக்கிய அம்சம், பிணைக்கு (collateral) பதிலீடாக அங்கத்தவர் அழுத்தத்தை பிரயோகிப்பதாகும். குழு அடிப்படையிலான கடன் வழங்கும் திட்டங்கள் பல அநேகமான நிதி நிறுவனங்களின் பாரம்பரிய பிணைத் தேவகளை நிறைவேற்ற முடியாத மிக வறிய மக்களை இலக்கு வைத்துள்ளன. இதற்குப் பதிலாக குழுவின் உத்தரவாதமளிப்போர் (group guarantees) பாதுகாப்புப் பிணைக்கு பதிலீடுகளாக நிறுவப்பட்டுள்ளனர். குழு அங்கத்தவர்களின் கண்டிப்பான கூட்டுப் பொறுப்பினைக் கொண்டிருப்பதாக பலர் கருதும் போது, அங்கத்தவர்கள் அரிதாகவே பொறுப்புடையவர்களாக்கப்படுகின்றனர். இதற்குப் பதிலாக, ஒரு அங்கத்தவர் கடனை மீளச் செலுத்த தவறுவாரானால் இக் கடன் திருப்பிச் செலுத்தப்படும் வரை பொதுவாக குழுவின் ஏனைய அங்கத்தவர்களுக்கு கடன் வழங்குதல் நிறுத்தப்படுகிறது. மீள் செலுத்தும் விகிதங்களை அதிகரிக்கக் கூடிய பல வகையான குழு இயக்கவியலை நிதி மற்றும் சமூகக் குழுக்கள் வெளிக்கொணர்கின்றன.

உதாரணமாக, தமது குழுவின் ஏனைய அங்கத்தவர்களை கைவிடுவதற்கு அல்லது மீள் செலுத்த தவறியதன் விளைவாக குழுவினால் விதிக்கப்படும் ஏதாவது சமூக அபராதங்களினால் கஷ்டப்படவிடுவதற்கு அவர்கள் விரும்பாத காரணத்தினால் ஏனைய குழு அங்கத்தவர்களின் அழுத்தமானது ஒரு மீள் செலுத்தல் ஊக்குவிப்பாக அமையமுடியும். வேறு சந்தர்ப்பங்களில், ஒரு குறிப்பிட்ட அங்கத்தவரின் நிலுவைக்கான சட்டபூர்வமான காரணத்தை அக்குழு அறிந்து அப்பிரச்சினை தீர்க்கப்படும்வரை உதவியை வழங்கக்கூடும். மேலும் வேறு சந்தர்ப்பங்களில் குழு அங்கத்தவர்களின் கட்டாயமான சேமிப்புகளை, கடனைச் செலுத்தத் தவறியவரின் கடனைச் செலுத்துவதற்கு பயன்படுத்தக்கூடும்.

குழுக் கடன் வழங்குதலின் பிறிதொரு அனுகூலம் யாதெனில், அது சில நிறுவனச் செலவுகளைக் குறைவடையச் செய்யும் என்பதாகும். பரிசோதனை மற்றும் கண்காணிப்புச் செலவுகளை குழுவுக்கு மாற்றுவதன் மூலம், ஒரு நுண் நிதி நிறுவனங்கள் பெரும் எண்ணிக்கையான வாடிக்கையாளர்களை அடையக் கூடியதாகவுள்ளது. குழு அங்கத்தவர்களின் சுயதேரிவு மூலமாக ஒழுங்குமுறையற்ற தகவல்களின் மத்தியிலும் கூட இவ்வாறு அதிகளவு வாடிக்கையாளர்களைப் பெறக் கூடியதாகவுள்ளது. சுயதேரிவானது மிக

முக்கியமானதாக இருப்பதற்கான காரணங்களில் ஒன்று யாதெனில், ஒரே சமூகத்தின் அங்கத்தவர்கள் பொதுவாக யார் கடனைத் திருப்பிச் செலுத்துவர் என்பது பற்றிய சிறந்த அறிவைக் கொண்டிருப்பர் என்பதாகும். தமது குழுவினும் அனுமதிக்கப்படுகின்றவர்கள் பற்றி அதிக கவனம் செலுத்தப்படுகிறது. ஏதெனில், தாம் கடன் பெறுவதற்கு ஏதாவது அச்சுறுத்தல் ஏற்பட்டுவிடும் என குழு அங்கத்தவர்கள் கருதுவதனாலாகும். (அல்லது தமது சேமிப்புகளிலிருந்து வேறொரு கடன் அடைக்கப் பயன்படுத்தப்படுதல்). எனவே, குழு அமைத்தலானது வெற்றிகரமான குழுக் கடன் வழங்குதலின் ஒரு முக்கிய அம்சமாகும். உள்ளக குழுக் கண்காணிப்பு மற்றும் வாடிக்கையாளர்களை வடிகட்டல் மூலமாக ஏற்படுகின்ற செலவுக் குறைப்புக்கு மேலதிகமாக, குழு அடிப்படைக் கடன் வழங்குதலைப் பயன்படுத்துகின்ற நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் ஓர் அதிகாரவரிசைக் (hierarchical) கட்டமைப்பை பயன்படுத்துவதனாலாக பணத்தை மீதப்படுத்தமுடியும். வழமையாக கடன்வழங்கும் அலுவலர்கள் தனிப்பட்ட குழு அங்கத்தவர்களைக் கையாள்வதில்லை. ஆனால் ஒரு குழுவிடமிருந்து அல்லது கிராமத் தலைவரிடமிருந்து கடனை மீள்ப் பெறுகின்றனர். இதனால் கொடுக்கல்வாங்கற் செலவுகள் குறைவடைகின்றன. சுயஉதவிக் குழுக்கள் போன்ற இடைநிலையாளர்களை பயன்படுத்துகின்ற நுண்ணிதி வங்கிகள், வாடிக்கையாளர்களுடன் நேரடியாக செயற்படுகின்ற வங்கிகளிலும் பார்க்க,

கொடுக்கல் வாங்கற் செலவுகளை வெற்றிகரமாகக் குறைப்பதாக Puhazhendi (1995) கண்டறிந்துள்ளார்.

குழுக் கடன் வழங்குதலின் பல சாத்தியமான அனுகூலங்கள் அறியப்பட்ட போதும், பிரதிகூலங்களும் இருக்கவே செய்கின்றன. சிறந்த காலங்களில் தனிநபர் கடன் வழங்குதல் திட்டங்களிலும் பார்க்க குழுக் கடன் வழங்கும் நிறுவனங்கள் எவ்வாறு சிறந்த மீள்செலுத்தல் விகிதங்களைக் கொண்டிருந்தன என்பதையும் நெருக்கடியான காலப்பகுதிகளில் மோசமான மீள்செலுத்தல் விகிதங்களைக் கொண்டிருந்தன என்பதையும் Bratton(1986) விளக்குகின்றார். ஒரு குழுவின் பல அங்கத்தவர்கள், மீள்ச் செலுத்துவதில் சிரமத்தை எதிர்நோக்குவார்களாயின், ஒரு domino விளைவுக்கு வழிவகுக்கக் கூடியவாறு, குழுக் குழுவும் பெரும்பாலும் முறிவடைகின்றது. Burkina Faso (Paxton 1996b) என்பவரின் ஓர் ஆய்வில் இவ் விளைவு குழுக்கடன் மீள்ச் செலுத்தப்படுவதின் ஒரு வலிமையான குறிப்பிடத்தக்க தீர்மானக்காரணியாக இருக்கின்றது அத்துடன் ஆபத்தான சூழ்நிலைகளில் (கூடு 3.5) குழுக் கடன் வழங்குதலிலுள்ள நிலையற்ற தன்மையினையும் தெரிவிக்கின்றது.

கூடு 3.5 Burkina Faso வில் காணப்படும் மீளச் செலுத்துவதிலுள்ள உறுதியற்ற தன்மை

1996 இல் குழுக் கடன் வழங்குதலின் ஆய்வு ஒன்று 140 கடன்வழங்கும் குழுக்களில் கடனான மீளச் செலுத்துதல் மீதான குழு இயக்கவியலின் செல்வாக்குகளை ஆராய்ந்தது. வெற்றிகரமாக கடனைச் செலுத்துவதில், பல மாறிகள் (Variables) ஒரு நேர்கணிய செல்வாக்கினைக் கொண்டிருப்பது இதன் மூலம் கண்டறியப்பட்டது. குழு ஒற்றுமை, (தேவையின் போது குழு அங்கத்தவருக்கு உதவுதல்), அமைவிடம், கடனைப் பெறுதவற்கான வழி மற்றும் சிறந்த தலைமைத்துவமும் பயிற்சியும் இந்த மாறிகளுள் அடங்குகின்றன. இருந்தபோதும், ஏனைய மாறிகள் கடனை மீளச் செலுத்துவதில் உறுதியற்ற தன்மைக்கு வழிவகுத்தன.

கடன் மீள் செலுத்தல் மீது, மிகக் கூடுதலான உறுதி குலைக்கும் விளைவைக் கொண்ட மாறி, domino மாறியாக இருந்தது. கூட்டுப் பொறுப்பானது குழு மட்டத்தில் நிலவியது மட்டுமன்றி கிராம மட்டத்திலும் நிலவியது. அதாவது, கிராமத்திலுள்ள எக் குழுவாவது அதன் கடனை செலுத்தத் தவறிவிட்டால், அக்கிராமத்துக்கு வேறு எந்தக் கடனும் வழங்கப்படுவதில்லை.

இவ்வாறு, கிராமத்தினுள் எவராவது கடனைச் செலுத்தத் தவறியிருந்தால், சரியாக செலுத்தும் பிரிவினர் கடனைச் செலுத்தத் தவறுவதற்கான ஓர் ஊக்குவிப்பு இருந்தது. இதற்கும் கூடுதலாக, பல கடன் சுழற்சிகளின் பின்பு, குழுக்கள் கடனைத் திருப்பித் செலுத்தாக தன்மையுடையனவாய்க் இருந்தன. இந்த நிகழ்வுக்கு வழங்கப்படக்கூடிய விளக்கம் யாதெனில், அடுத்தடுத்து வந்த கடன் சுழற்சிகளில் ஒவ்வொரு குழு அங்கத்தவரினதும் கேள்வியை நியதிகளும் நிபந்தனைகளும் மேலும் நிறைவு செய்யவில்லை என்பதாகும். இது ஒன்று அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட அங்கத்தவர்கள் கடன திருப்பிச் செலுத்தாது விடுவதற்கு வழிவகுத்தது.

எந்தவொரு குழு அடிப்படையிலான கடன் வழங்கும் திட்டத்தினுள்ளும் நேர்கணிய மற்றும் எதிர் கணிய வெளிவாரித் தன்மைகள் நிலவுகின்றன. எவ்வாறாயினும், வலுவான மீள் செலுத்தல் விகிதங்களைப் பேணுவதிலுள்ள முக்கியத்துவமும் நுட்பமும் தரப்படுமிடத்து, உறுதியற்ற மீள் செலுத்தலுக்கு வழிவகுக்கின்ற முழுமையான விளக்கம், கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தத்தவறுதல் பரவலாக காணப்படுவதற்கான காரணங்களை குறைப்பதற்கு முக்கியமானதாகும்.

மூலம்: Paxton 1996b.

குழுக் கடன் வழங்குதலில், கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகள் உண்மையில் குறைவாக உள்ளன என்ற ஊகக்கருத்தினை சில விமர்சகர்கள் சந்தேகிக்கின்றனர். (உதாரணமாக, Huppi & Feder 1990) குழுப் பயிற்சிச் செலவுகள் மிகவும் உயர்வானவையாக இருப்பதுடன் தனிப்பட்ட கடன் பெறுபவருக்கும் வங்கிக்குமிடையில் காலப்போக்கில் தொடர்பு ஏற்படுத்தப்படுவதில்லை. நிறுவன கொடுக்கல்வாங்கல் செலவுகள் உயர்வாக இருப்பது மட்டுமன்றி, நுண்நிதி நிறுவனங்களிடமிருந்து அதிக பொறுப்பு வாடிக்கையாளர்களிடமே மாற்றப்படுவதால், வாடிக்கையாளர் கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளும் மிக உயர்வாகவேயுள்ளன.

இறுதியாக, சில மக்கள் குழுவாக நன்றாக செயற்படுவதாக தோன்றுகையில், ஏனைய குழு அங்கத்தவர்களின் பொறுப்பற்ற மீள் செலுத்தலுக்காக நிதிரீதியாக தண்டிக்கப்படுவதிலும் பார்க்க, பலர் தனிநபர் கடன்களைப் பெறுவதற்கு விரும்புகின்றனர் என்ற கருத்தும் காணப்படுகின்றது. குழுக்கடன் வழங்குதலுடன் தொடர்புடைய அனுகூலங்கள் மற்றும் பிரதிகூலங்கள் அறியப்படும் போது சில சந்தர்ப்பங்களில் குழுக் கடன் வழங்குதலானது நன்றாக செயற்படுவதையும் வேறு சந்தர்ப்பங்களில் முறிவடைவதையும் காண்பது வியப்பளிப்பதில்லை. (கூடு 3.6ஐ பார்க்கவும்)

கூடு 3.6 நிதி இடைநிலைமையில் குழுக்களின் பங்கு

குழுக்களின் வினைத்திறனுள்ள பயன்பாட்டுக்கான வழிகாட்டல்கள் :-

- சிறிதாகவும் ஒரே தன்மையுடையதாகவும் குழுக்கள் இருந்தால், அவை அதிக விளைவுத் திறனுடையவையாக இருக்கும்.
- குழுவுக்கு தண்டனைகளையும் ஊக்குவிப்புகளையும் வழங்குதல் கடன் செயற்திறனை மேம்படுத்துகின்றது.
- தொடர்ச்சியாக அதிகரித்துச் செல்கின்ற கடனின் அளவுகள், குழுக்கள் கூடாத ஆபத்துக்களை தவிர்ப்பதற்கு அனுமதிப்பதாக தோன்றுகின்றது.
- குழு அங்கத்தவர்களுக்கு கடன் வழங்குதலானது ஏனைய அங்கத்தவர்களின் மீள் செலுத்தலின் அடிப்படையில் அமையலாம்.

குழுக்களை பயன்படுத்துவதன் சாத்தியமான அனுகூலங்கள்

- அளவுத்திட்டச் சிக்கனங்கள். (அதிகளவு வாடிக்கையாளர்களுடன் தொழிற்பாட்டுச் செலவுகளில் மிகக் குறைவான அதிகரிப்புடன்)
 - பரப்பெல்லை(Scope) சிக்கனங்கள் (ஒரே குழுவின் பொறி முறைகளுடாக பல்வகையான சேவைகளை வழங்குவதற்கான அதிகரித்த இயலாவு)
 - தனிப்பட்ட அங்கத்தவர்கள் பற்றிய குழுவின் அறிவின் மூலமாக கடன் பெறக் கூடியவர்கள் மற்றும் சேமிப்பை மேற்கொள்ளக் கூடியவர்கள் தொடர்பாக முரண்பாடான தகவல்களைக் குறைத்தல்.
 - குழுக் கண்காணிப்பு மற்றும் மேற்பார்வை அழுத்தம் காரணமாக ஒழுக்கக் கேட்டு ஆபத்தைக் குறைத்தல்.
 - தனிநபர் பிணைக்குப் பதிலாக கூட்டுப் பொறுப்பினை பதிலீடு செய்தல்.
 - விசேடமாக, கடன் நியதிகளில் குழுத் தண்டனைகளும் ஊக்குவிப்புக்களும் உள்ளடக்கப்பட்டிருந்தால், ஆராய்ந்து தெரிவு செய்தல், மேற்பார்வை அழுத்தம் மற்றும் கூட்டுப் பொறுப்பு மூலமாக மேம்பட்ட கடன் சேகரிப்பு.
 - ஊக்குவிப்புகள் குழுவின் திட்டத்தில் உள்ளடக்கப்பட்டிருந்தால், மேம்பட்ட சேமிப்புத் திரட்டல்.
 - குறைவான நிர்வாகச் செலவுகள் (தெரிவு செய்தல், ஆராய்தல் மற்றும் கடன் சேகரிப்பு) – குழுக்களை நிறுவி அறிவூட்டுவதில், ஆரம்ப முதலீடு செய்யப்பட்டன.
- மூலம்: Yaron, Benjamin, and Piprek 1997

சேமிப்புகள்

சேமிப்புகளைத் திரட்டுதல் (Savings mobilization) நுண்ணிதியில் நீண்ட காலமாக சர்ச்சைக்குரிய ஒரு விடயமாக இருந்துவந்துள்ளது. அண்மைக் காலங்களில், உலகமெங்கிலுமுள்ள (விசேடமாக கடன் சங்க நிறுவனங்கள்) பெருந்தொகையான முறைசாராத சேமிப்புத் திட்டங்களும் நுண்ணிதி நிறுவனங்களும் சேமிப்புகளை திரட்டுவதில் அதிக வெற்றியடைந்திருக்கின்றன என்ற விழிப்புணர்வு கொள்கைவகுப்போர் மற்றும் நடைமுறைப்படுத்துவாரிடையே (Practitioners) ஏற்பட்டுள்ளது. “குறைந்த

வருமானமுடைய வாடிக்கையாளர்களால் சேமிக்க முடியும், சேமிக்கின்றனர்” என்ற உண்மையை இவ் அபிவிருத்திகள் உறுதிப்படுத்துபவையாக உள்ளன. நுண்ணிதியின் பல மிகப் பெரிய, உயர்ந்தளவான பேண்தகு நிலையிலுள்ள நிறுவனங்கள் சேமிப்புத் திரட்டலில் அதிகம் தங்கியுள்ளதாக “நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் உலகளாவிய விபரத்திரட்டு” கண்டறிந்துள்ளது. “1995ம் ஆண்டில் 45 மில்லியன் சேமிப்புக் கணக்குகளுக்கும் அதிகமானவற்றில் நுண்ணிதி நிறுவனங்களில் சேமிப்புகளாக 19 பில்லியன் டொலருக்கும் கூடுதலான தொகை

இடப்பட்டுள்ள அதேநேரம் 14 மில்லியன் கடன் கணக்குகளில் கிட்டத்தட்ட 7 பில்லியன் டொலரே உள்ளது. நுண்நிதியில் பெரும்பாலும் கவனிக்காது விடப்பட்ட வைப்புக் கணக்குகள் உலகின் வறிய மக்களுக்கு உயர்ந்த பெறுமதியுள்ள சேவையை வழங்குகின்றன. இவர்களுக்கு தமது பணத்தைப் போடுவதற்கான நம்பகமான இடங்கள் இல்லாதிருப்பதுடன் சேமிப்புகளிலிருந்து வருமானத்தை உழைக்கும் சாத்தியமும் இல்லாதிருக்கின்றது”. (Paxton 1996a⁸)

வைப்புக்களை விளைவுத்திறனுடன் திரட்டுவதற்கான ஆற்றல் பெரிதும் பேரினப்பொருளாதாரம் மற்றும் சட்டரீதியான சூழலில் தங்கியிருப்பதும் இவ் ஆய்வின் மூலம் கண்டறியப்பட்டது. “ஆய்வுக்கு உட்படுத்தப்பட்ட நிறுவனங்களின் புள்ளிவிபரப் பகுப்பாய்வானது திரட்டப்பட்ட வைப்புகளின் தொகைக்கும் 1980 இலிருந்து 1993 வரை நாட்டின் சராசரி உள்நாட்டு உற்பத்தி தலாநபர் தலா வருமான வளர்ச்சிக்குமிடையிலான ஒரு நேர் கணிய தொடர்பினை (Correlation) வெளிப்படுத்துவதாக உள்ளது. இதே போன்று உயர்வான வைப்பு விகிதங்கள் பணவீக்க உயர் மட்டங்களுடன் எதிர்கணிய தொடர்பினை கொண்டிருக்கின்றன. இறுதியாக வைப்புகளின் தொகைகள், சனத்தொகைச் செறிவின் உயர் மட்டங்களுடன் நேர் கணியமாக தொடர்புபட்டுள்ளன”. (Paxton 1996a⁸). மேலும், வைப்பை அடிப்படையாகக் கொண்ட

திட்டங்கள் மிகவும் மெதுவாக வளர்ச்சியடையும்போது(ஒருவேளை, நிதிப் பற்றாக்குறை காரணமாக) வழங்குநரின் நிதிகளுடன் தொழிற்படுகின்ற நிறுவனங்கள், பொதுவாக உயர்விகித கடன்பட்டியல் வளர்ச்சியை கொண்டிருக்கின்றன. அத்துடன் வைப்புகளைத் திரட்டிய நிறுவனங்கள் கடனை மட்டும் வழங்குகின்ற நிறுவனங்களிலும் பார்க்க உயர்வான சராசரிக் கடன் அளவுகளைக் கொண்டிருப்பதுடன் நகரப் பகுதிகளில் செயற்படுகின்ற சாத்தியம் அதிகமுள்ளது. சேமிப்புகளைச் சேகரிக்கின்ற நிறுவனங்கள் அவ்வாறு செய்யவதற்கு அவை ஒழுங்குபடுத்தப்பட வேண்டுமென்ற உண்மையை பிந்திய ஆய்வு முடிவுகள் தெரிவிக்கின்றது. சிறிய நுண்நிதி நிறுவனங்களிலும் பார்க்க பெரிய நகர நிறுவனங்கள் அடிக்கடி ஒழுங்குபடுத்தப்படும் தன்மையுடையனவாக இருப்பதுடன் உயர்மட்ட வருமானமுள்ள வாடிக்கையாளர்களை அவை பெரும்பாலும் சென்றடைகின்றன.

இந்தோனேசியா Rakyat வங்கியும், தாய்லாந்திலுள்ள விவசாய வங்கி மற்றும் விவசாய கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், தூரித வளர்ச்சிகாணும் சேமிப்புத் திரட்டலுடனான நன்கு நிறுவப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு நன்கறியப்பட்ட உதாரணங்களாகும். Pays Dogon இலுள்ள Caisses Villageoises, குறைந்தளவு அறியப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான பிற்தொரு உதாரணத்தை வழங்குகின்றது (கூடு 3.7)

கூடு 3.7 Caisses Villageosis Pays Dogon, Mali

1996 இல் மாலியிலுள்ள (Mali) பேஸ் டோகொனில் (Pays Dogon) இக் கிராமிய வங்கி நிறுவப்பட்டது. இப்பொழுது இவ்வாறான 55 சுய-முகாமைத்துவ கிராமிய வங்கிகள் உள்ளன. இவ் வங்கி அதனது அங்கத்தவர்களிடமிருந்து சேமிப்புகளைத் திரட்டுகின்றது. இவ் அங்கத்தவர்கள் அக்கிராமத்திலுள்ள அல்லது அயற்கிராமத்திலுள்ள ஆண்களும், பெண்களுமாக உள்ளனர். கிராம கடன் சபையின் தீர்மானங்களுக்கமைய அங்கத்தவர்களுக்கு கடன் வழங்குவதற்கு வைப்புக்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

1996, டிசெம்பர் 31ம் திகதியளவில் இவ் வங்கியானது 320, 000 டொலர்களைத் திரட்டியிருந்தது. சராசரி வைப்பு, 94 டொலராக இருந்தது இது 38 சத வீதமான தலாவீத மொத்த தேசிய உற்பத்திக்கு சமமாக இருந்தது. ஒவ்வொரு கிராமத்து வங்கியும், கிராமியக் குழுக்கள் அவற்றின் அங்கத்தவர்களுக்கு கடன் வழங்குவதில் பெற்ற அனுபவம் மற்றும் நிதிச்சேவைகளின் முறை சாரா மூலகங்கள் என்பவற்றின் அடிப்படையில் வட்டி விகிதங்களை நிர்ணயித்திருக்கின்றது. 1996 இல், வைப்புகள் மீதான பெயரளவிலான வட்டி வீதமானது சராசரி 21 சதவீதமாக இருந்தது. பணவீக்கம் சராசரி 7 சத வீதமாகவும் மெய்வீதம் 14 சத வீதமாகவுமிருந்தது. குறைந்தளவான பணப்பயிர் உற்பத்தி மற்றும் வியாபாரத்துக்கான மேலதிக தானியம் ஒழுங்காக்கக் காணப்படாமை என்பவற்றினால் பணம் மிக அருமையாகவுள்ள ஒரு சூழலில் இவ் வங்கிகள் செயற்படுவதன் காரணமாக இவ்வாறு உயர்வான வட்டிவீதம் தேவையாகின்றது. பாரம்பரியமாக விவசாயிகள் கால்நடைகளாக சேமிப்பதற்கு அல்லது தமது சேமிப்புகளை அவர்களது சிறிய தொழில்களில் முதலீடு செய்வதற்கு விரும்புகின்றனர்.

உயர்வான வட்டிவீதங்கள் இருந்த போதும் கூட, ஒப்பீட்டளவில் சிறிதளவிலான அங்கத்தவர்களே இக் கிராம வங்கிகளில் சேமிக்கின்றனர். 21,500 அங்கத்தவர்களை இவ் வங்கி கொண்டிருந்த போதும் 20 சத வீதத்துக்கும் குறைவானவர்களே 1996 இன் போது வைப்புக் கணக்கினைப் பயன்படுத்தியுள்ளனர். இதன் விளைவாக, திரட்டப்பட்ட சேமிப்புகளிலும் பார்க்க கடன் விண்ணப்பங்களின் அளவு கூடுதலாகவுள்ளது. 1989 ம் ஆண்டிலிருந்து இவ் வங்கியானது அதன் வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை திருப்தி செய்வதற்காக தேசிய விவசாய வங்கியிடமிருந்து கடனைப் பெற்று வருகின்றது. எவ்வாறாயினும், தனிநபர் கடனாகப் பெறக்கூடிய அளவு இவ் வங்கி திரட்டிய சேமிப்பின் (1 ½ மடங்கு அல்லது 2 மடங்கு வரை மட்டுமே தேசிய விவசாய வங்கியிடமிருந்து கடனாகப் பெறக் கூடியதாகவுள்ளது) ஓர் தொழிற்பாடாகக் காணப்படுகின்றது. இவ் வகையில், சேமிப்புகளைத் திரட்டுவதற்கான ஊக்குவிப்பை இவ் வங்கி உயர்வாகக் கொண்டிருக்கின்றது, மேலும் அங்கத்தவர்களின் வைப்புக்கள் தான் அதன் வளர்ச்சியை நிர்ணயிப்பதால் அதன் அங்கத்தவர்கள் ஓர் உரிமை உணர்வினை கணிசமானளவு கொண்டிருக்கின்றனர். 1996 டிசெம்பரில் கடன் நிலுவைகளின் அளவுக்கு, வைப்புகளின் அளவு 41 சதவீதமாக இருந்தது.

மூலம்: Contributed by Cecil, Sustainable Banking with the Poor Project, World Bank

கட்டாய சேமிப்புகள்

தாமாக முன்வந்து சேமிப்புகள் மேற்கொள்ளப்படுவதிலிருந்து கட்டாய சேமிப்புகள் கணிசமானளவு வேறுபடுகின்றன. ஒரு கடனைப் பெறுவதற்கான ஓர் நிபந்தனையாக கடன்பெற்றோரால் பங்களிப்புச் செய்யப்படவேண்டிய நிதியை கட்டாய சேமிப்புகள் (அல்லது ஈடுசெய்யும் மிகுதிகள்) பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகிறது. வழங்கப்பட்ட இக்கடன் ஒரு பெயரளவிலான தொகையாக இருக்கலாம். பெரும்பாலும், கட்டாய சேமிப்புகளை உண்மையான ஒரு சேமிப்புப் பொருள் என்பதிலும் பார்க்க ஒரு கடன் பொருளின் பகுதியாக கருதப்பட முடியும். ஏனெனில், அவை கடன் பெறுவதுடனும் மீள் செலுத்தலுடனும் மிகவும் நெருக்கமாக பிணைக்கப்பட்டிருப்பதனாலாகும் (கடன் பெறுபவருக்கு கட்டாய சேமிப்பானது ஒரு சொத்தாக உள்ள போது, கடன் என்பது ஒரு பொறுப்பாக உள்ளது, இதனால் கடன் பெறுபவர் கட்டாய சேமிப்பை, கடன் பொருளின் ஒரு பகுதியாக நோக்காதிருக்கக்கூடும்)

கட்டாய சேமிப்புகள் பின்வருவனவற்றுக்கு பயனுள்ளதாக இருக்கின்றன.

- ❖ சேமிப்புப் பழக்கத்தின் பெறுமதியை கடன் பெறுவோருக்கு விளக்குகின்றது.
- ❖ கடன்கள் மீள்ச் செலுத்தப்படுவதை உறுதிசெய்வதற்கான ஒரு மேலதிக பொறிமுறையாக உள்ளது.

- ❖ காசுப் பாய்ச்சலை முகாமைசெய்து காலத்துக்கு காலம் பணச் செலுத்தல்களை மேற்கொள்வதற்கான வாடிக்கையாளர்களின் ஆற்றலை விளக்குகின்றது. (கடன் மீள்ச் செலுத்தப்படுதலுக்கு முக்கியமானதாகும்)
- ❖ வாடிக்கையாளரின் சொத்து அடித்தளத்தைக் கட்டியெழுப்புவதற்கு உதவுகின்றது.

எவ்வாறாயினும், பங்குபற்றி, கடனைப் பெறுவதற்கான வழியை அடைவதற்கு நாம் செலுத்த வேண்டியுள்ள ஒரு “கட்டணம்” என்று கட்டாய சேமிப்புகள் பெரும்பாலும் (சரியாக) வாடிக்கையாளர்களால் கருதப்படுகிறது. பொதுவாக, ஒரு கடன், நிலுவையாக இருக்கும் போது அங்கத்தவர்களால் கட்டாய சேமிப்புகளை மீள்ப் பெறமுடியாது. இந்த வகையில், சேமிப்புகள் பிணையாக செயற்படுகின்றது. இவ்வாறு, வாடிக்கையாளர்கள் தமது கடன் மீள்ச் செலுத்தப்படும் வரை தமது சேமிப்புகளைப் பயன்படுத்த முடியாதுள்ளனர். சில சந்தர்ப்பங்களில் நுண்நிதி நிறுவனங்களிலிருந்து தனது அங்கத்துவத்தை கடன் பெறுபவர் உண்மையாக மீள்ப் பெறும்வரை கட்டாய சேமிப்புகளை மீள்பெற முடியாது. இதன் விளைவாக, சில சமயங்களில், திரட்டப்பட்ட தமது சேமிப்புகளிலும் பார்க்க மிகவும் குறைந்த

கடன்களை வாடிக்கையாளர்கள் பெறும் நிலையை ஏற்படுத்தக்கூடும். எவ்வாறாயினும், இந்த நடைமுறையின் நியாயமற்ற தன்மையை அநேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இப்பொழுது உணர ஆரம்பித்து, கடன் நிறுவனயில்லாதிருந்தால் அல்லது நுண்நிதி நிறுவனங்களில் இன்னமும் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகை சேமிப்பு இருக்குமானால், அவர்களது கட்டாய சேமிப்புகளை மீள்பெறுவதற்கு வாடிக்கையாளர்களும் அங்கத்தவர்களும் அனுமதிக்கப்படுகின்றனர். (கட்டாய சேமிப்புகள் பற்றி அத்தியாயம் 5இல் விபரிக்கப்பட்டுள்ளது)

சுயவிருப்பு சேமிப்புகள் (Voluntary Savings)

இப்பெயர் தெரிவிப்பது போன்று, சுயவிருப்பு சேமிப்புகள், கடன்சேவைகளை அடைவதற்கான ஒரு கட்டப்பாடாக இருப்பதில்லை. தமது தேவைகளுக்கு ஏற்ப, வைப்பிலிட்டு அல்லது மீள்பெறுவதற்கு கடன் பெறுவோர் மற்றும் கடன்பெறாதோர் ஆகிய இரு பகுதியினருக்கும் சுயவிருப்பு சேமிப்புச் சேவைகள் வழங்கப்படுகின்றன. (இருந்தபோதும், சில சமயங்களில், சேமிப்போர் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் அங்கத்தவர்களாக இருக்கவேண்டும், ஏனைய சமயங்களில் பொதுமக்களுக்கு சேமிப்பு வசதிகள் கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ளன). செலுத்தப்படுகின்ற வட்டி வீத எல்லையானது, ஒப்பீட்டளவில் குறைவானதாகவும் முறைசார்ந்த நிதி நிறுவனங்களால் வழங்கப்படுகின்றதை விட சற்று உயர்வானதாகவுள்ளது. சேமிப்புச்

சேவைகளின் ஏற்பாடானது, வாடிக்கையாளர்களுக்கு தடையற்ற நுகர்வு அனுசூலங்களையும் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு நிதிகளின் ஒரு நிலையான மூலத்தையும் வழங்குகின்றது.

கட்டாய சேமிப்புகளின் தேவைப்பாடுகளும் மற்றும் சுய விருப்பு சேமிப்புகளின் திரட்டலும் ஆகியவற்றுக்கான தகைமை விதிகள் இரு வித்தியாசமான தத்துவங்களைப் பிரதிபலிக்கின்றன. (CGAP 1997). வறிய மக்களுக்கு சேமிப்பதற்கு கற்பிக்க வேண்டுமென்பதையும் நிதிரீதியான ஒழுக்கவிதி முறைகளை கற்றுக் கொள்ளவேண்டும் என்பதையும் கட்டாய சேமிப்பு விதிகள் எடுகோளாகக் கொள்கின்றன. வேலை செய்யும் வறிய மக்கள் ஏற்கனவே சேமிப்பை மேற்கொள்வதாகவும் அவர்களது தேவைகளுக்கு பொருத்தமான நிறுவனங்களும் சேவைகளுமே தேவையென சுயசேமிப்பு விதிகள் எடுகோளாகக் கொள்கின்றன. சுயவிருப்பு சேமிப்புகளை கட்டாய சேமிப்புக் கணக்குகளில் போடுவதற்கோ அல்லது அதே நுண்நிதி நிறுவனங்களில் வேறு கணக்குகளிற் கூட போடுவதற்கோ நுண்நிதி வாடிக்கையாளர்கள் விரும்புவதில்லை. ஏனெனில் அவர்கள் கடன் மீள்ச் செலுத்தப்படும் வரை கட்டாய சேமிப்புகளை அவர்கள் மீள்பெற முடியாதிருப்பதனாலாகும். அத்துடன் அவர்களது சுயவிருப்பு சேமிப்புகளை தாம்

சுலபமாக அடைய முடியாதெனவும் அவர்கள் அஞ்சுகின்றனர். இதன் விளைவாக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் எப்பொழுதும் கட்டாய மற்றும் சுய சேமிப்புச் சேவைகளை தெளிவாக வேறுபடுத்த வேண்டும்.

சுய சேமிப்புகளை திரட்டுவதற்கு ஒரு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கருத்திற் கொள்ள வேண்டிய மூன்று நிபந்தனைகள் பின்வருமாறு:-

- பொருத் தமான சட்ட மற்றும் ஒழுங்கு விதி வரையறைகள் , நியாயமான ளவு அரசியல் ஸ்திரத்தன்மை, பொருத் தமான குடித் தொகை நிலைமைகள் என்பவற்றை உள்ளடக்கிய ஒரு வசதியான சூழல்.
- வைப்பாளர்களைப் பாதுகாப்பதற்கு போதுமான, விளைவுத் திறனுள்ள மேற்பார்வை ஆற்றல்கள்.
- நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதிகள் தொடர்ச்சியாக சிறந்த முறையில் முகாமைத்துவம் செய்யப்படுதல். கடன் மீளப் பெறுதலின் உயர் விகிதத்துடன் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் நிதி ரீதியாக போதியளவு தீர்ப்பனவுடையதாக (Solvent) இருக்க வேண்டும்.

விளைவுத் திறனுள்ள சுய சேமிப்புத் திரட்டலுக்கான தகைமைகள் பின்வருமாறு :- (Yaron, Benjamin & Piprek 1997)

- நிறுவனத்தின் மீது வாடிக்கையாளர் உயர்ந்தளவு நம்பிக்கை வைத்திருத்தல் (ஒரு பாதுகாப்பு உணர்வு)
- ஒரு நேர்கணிய மெய் வைப்பு வட்டி வீதம் (இது கடனவழங்கலுக்கு நேர்க்கணிய மெய்வட்டிவீதங்களை வேண்டிநிற்கும்)
- சேமிப்புக் கருவிகளின் நெகிழ்வும் பல்வேறுபட்ட தன்மையும்
- பாதுகாப்பு
- வாடிக்கையாளர்கள் வைப்புகளை சுலபமாக மேற்கொள்ளக்கூடியதாக இருத்தல்
- நுண்நிதி நிறுவனங்களை சுலபமாக அடையக் கூடியதாக இருத்தல்
- நுண்நிதி நிறுவனங்களின் பணியாளர் ஊக்குவிப்புகள் சேமிப்புத் திரட்டலுடன் இணைந்திருத்தல்.

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனங்களினால் சேமிப்புச் சேவைகளின் ஏற்பாடானது மேம்படுத்தப்பட்ட நிதி இடைநிலைமைக்கு பங்களிப்புச் செய்ய முடியும். (Yaron, Benjamin & Piprek 1997)

- வாடிக்கையாளர்கள் தமது சேமிப்புகளை போடுவதற்கு பாதுகாப்பான ஓரிடம், சீரான நுகர்வுக் கோலங்கள், அபத்துக்கெதிரான பாதுகாப்பு மற்றும் உயர்வான உண்மை வருமானத்தை உழைக்கும் போது வீட்டில் அல்லது பொருட்களாக சேமிப்பதைக் காட்டிலும் சொத்துத் திரட்டுக்கள் ஆகியனவற்றை வழங்குதல்.

- ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் “உடமை” பற்றி வாடிக் கையாளர்களின் புலக்காட்சியை மேம்படுத்தி அதன் விளைவாக நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு கடன்களை திருப்பிச் செலுத்துவதற்கான வாடிக் கையாளர்களின் ஆற்றலை மேம்படுத்துதல்.
- சந்தை அழுத்தங்கள் காரணமாக வைப்பாளர்களிடமிருந்து கடன்களைச் சேகரிப்பதற்கு முயற்சிகளை தீவிரப்படுத்துவதற்கு நுண்ணிதி நிறுவனங்களை தூண்டுதல். (விசேடமாக நுண்ணிதி நிறுவனத்தில் அவர்கள் நம்பிக்கை இழப்பார்களெனின்)
- கடன் வெளியடைவுகளை அதிகரித்தல், அரசுகள் மற்றும் வழங்குநர்களிடமிருந்து அதிகரித்த சுயாட்சி மற்றும் மானியங்களில் தங்கியிருப்பதை குறைத்தல் என்பவற்றுக்கு பங்களிப்பு செய்யக்கூடிய நிதிமூலங்களை நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு வழங்குதல்

சேமிப்புகளின் திரட்டலானது நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு எப்பொழுதும் சாத்தியமானதாகவோ அல்லது விரும்பத்தக்கதாகவோ இருப்பதில்லை: நிர்வாகச் சிக்கல்கள் மற்றும் சேமிப்புகளைத் திரட்டுவதுடன் சம்பந்தப்பட்ட செலவுகள் - விசேடமாக சிறிய தொகைகளுக்கு - உயர்வானதாக இருக்கலாம். வைப்புகளைப் பெறுகின்ற நிறுவனங்களுக்கு பிரயோகிக்கக்

கூடிய பொருத்தமான ஒழுங்குமுறைகளைப் பின்பற்றுவது நிறுவனங்களுக்கு கஷ்டமானதாகவுமிருக்கலாம்.

மேலும், பாதுகாப்பற்ற கடன்வழங்கும் நடவடிக்கைகளுக்கு நிதியிடுவதற்கு நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் சேமிப்புகளைப் பயன்படுத்துமானால் நுண்ணிதிக் கடனபட்டியல்களின் ஸ்திரமற்ற தன்மையானது வைப்புக்களை அசாதாரணமான உயர் ஆபத்துக்கு உட்படுத்தக்கூடும். இதற்கும் கூடுதலாக, சுயவிருப்பு சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குகின்ற நுண்ணிதி நிறுவனங்கள், சேமிப்புகளை திரும்பப் பெறுவதில் எதிர்பாராத அதிகரிப்புகளை சமாளிப்பதற்காக அதிக திரவத்தன்மையை கொண்டவையாக இருக்க வேண்டும். சேமிப்புச் சேவைகளின் இந்த ஏற்பாடானது கடனை மட்டுமே வழங்குகின்ற நிறுவனத்தை விட அடிப்படையில் வித்தியாசமான நிறுவனமொன்றை உருவாக்குவதாக உள்ளது.

காப்புறுதி

காப்புறுதி கடன் அட்டைகள் மற்றும் கொடுப்பனவு சேவைகள் போன்றவற்றை ஏனைய நிதி உற்பத்திப் பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளுடன் பரிசோதனை செய்து பார்ப்பதற்கு நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் ஆரம்பித்துள்ளன. குழுக்கடன் வழங்கும் திட்டங்கள் பல, ஒரு காப்புறுதி அல்லது உத்தரவாதத் திட்டத்தை வழங்குகின்றன.

இதற்கு ஓர் உதாரணம் Grameen Bank ஆகும். கடனின் ஒரு சதவீதத்தை ஒவ்வொரு அங்கத்தவரும் ஒரு காப்புறுதி நிதிக்கு செலுத்தவேண்டுமென வேண்டப்படுகின்றனர். வாடிக்கையாளர் ஒருவர் மரணமடைந்தால் இக்கடன் மீளச் செலுத்துவதற்கும் நல்லடக்கச் செலவுகளை செலுத்துவதற்கும் மரணமடைந்த வாடிக்கையாளரின் குடும்பத்தினருக்கு இந்நிதி பயன்படுகின்றது.

எதிர் காலத்தில் நுண் நிதி நிறுவனங்களால் அதிக விரிவாக

வழங்கப்படக்கூடியதாகவுள்ள ஒரு பொருளாக காப்புறுதி உள்ளது ஏனெனில், அவற்றின் வாடிக்கையாளர்களிடையே சுகாதாரம் / நலம் மற்றும் மரணம் அல்லது சொத்துக்களின் இழப்பு ஏற்படும் நிலையில் கடன் காப்புறுதி போன்றவற்றுக்கு அதிகரித்த கேள்வி இருப்பதனாலாகும். இந்நியாவில், குஜராத்திலுள்ள சுய தொழில் மகளிர் சங்கமானது அதன் வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை பூர்த்திசெய்கின்ற ஒரு நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு ஓர் சிறந்த உதாரணமாகவுள்ளது. (கூடு 3.8)

3.8 சுய – தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள மாதர் சங்க காப்புறுதி

இச் சங்கம் (SEWA) ஒன்றுக்கொன்று தொடர்புடைய நிறுவனங்களின் ஒரு வலையமைப்பின் தாய் நிறுவனமாகும். 1972 இல், இந்தியாவிலுள்ள குஜராத் மாநிலத்தின் அகமதாபாத்தில், சுய – தொழிலில் ஈடுபட்ட பெண்களின் ஒரு தொழிற் சங்கமாக இது ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இச் சங்கம் மூன்று விடயங்களில் செயலாக்கமுடையதாகவுள்ளது. தொழிற் சங்கங்களாக பெண்களை ஒழுங்கமைப்பது, கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் என்ற வடிவில் மாற்றிட்டு பொருளாதார ஒழுங்கமைப்புகளை நிறுவதல், வங்கித் தொழில், வீட்டு வசதி மற்றும் சிறுவர் பராமரிப்பு போன்ற சேவைகளை வழங்குதல்.

இச்சங்கத்தின் வங்கி 1974 இல் வங்கித் தொழில் மற்றும் காப்புறுதிச் சேவைகளை வழங்குவதற்காக நிறுவப்பட்டது. சுய – தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள மாதர் சங்கத்தினால் அதன் அங்கத்தவர்களுக்காக நடாத்தப்படுகின்ற காப்புறுதித் திட்டத்தின் முகாமையாளராக இது செயற்படுகின்றது. காப்புறுதிச் சேவைகள், உண்மையில் இந்தியாவின் ஆயுள் காப்புறுதிக் கூட்டுத் தாபனத்தினாலும் யுனைட்டட் இந்திய காப்புறுதிக் கம்பனியாலும் வழங்கப்படுகிறது. இதற்கு இச் சங்கத்தினால் பெண் தொழிலாளர்களுக்கென வழங்கப்படுகின்ற ஒரு விசேட வகையான காப்புறுதி துணைச் சேவையை வழங்குகின்றது. இவ் வங்கி, அதன் அங்கத்தவர்களுக்கு காப்புறுதிச் சேவைகளை வழங்குவதிலும் காப்புறுதிக் கோரிக்கைகளுக்கு விண்ணப்பிப்பதற்கு பெண்களுக்கு உதவுவதிலும் ஓர் இடைத் தரகு நிறுவனமாக செயற்படுகின்றது.

காப்புறுதியை கொள்வனவு செய்வதற்கு விரும்பும் ஒவ்வொரு அங்கத்தவர்களுக்கும் இரு சுயதெரிவுகள் வழங்கப்படுகின்றன: ஒவ்வொரு வருடமும் ஒரு அறுபது ரூபாய் பிறிமியத்தை செலுத்தி சகல நன்மைகளையும் பெறுதல் அல்லது இச்சங்கத்தின் வங்கியில் ஒரே தடவையில் 500 ரூபாவை நிலையான வைப்பிலிடுதல். இவ் நிலையான வைப்புக்கான வட்டி வருடாந்த பிறிமியத்தை செலுத்துவதற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றது. நிலையான வைப்புத்திட்டத்தினை தெரிவு செய்யும் அங்கத்தவர்களுக்கு இச் சங்கம் அதன் வங்கியூடாக 300 ரூபா மகப்பேற்று அனுகூலத்தை வழங்குகின்றது.

இவ் வங்கியானது இச் சேவைக்காக அதன் அங்கத்தவர்களிடமிருந்து அல்லது சங்கத்தின் அங்கத்தவர்களிடமிருந்து கட்டணம் எதனையும் அறவிடுவதில்லை. அத்துடன் காப்புறுதிக் கம்பனிகளிடமிருந்து எவ்வித தரகுப் பணத்தையும் இவ் வங்கி பெறுவதில்லை. எவ்வாறாயினும், இச் சங்கத்தின் சார்பாக இச் சேவைகளை முகாமை செய்வதற்கு கைமாறாக ரூ 100,000 ஐ ஒரு வருடாந்த தொகையாக இது பெறுகின்றது. இதற்கும் கூடுதலாக, காப்புறுதித் திட்டங்களை நிர்வகிப்பதற்கு பொறுப்பான பணியாளர்களின் ஊதியங்களையும் இச் சங்கம் கொடுப்பனவு செய்கின்றது.

மூலம் :- Biswas and Mahajan 1997.

கடன் அட்டைகளும் Smart அட்டைகளும்

நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வழங்குகின்ற ஏனைய சேவைகளுடன், கடன் அட்டைகள் மற்றும் Smart அட்டைகளை வழங்குவதற்கு சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் ஆரம்பித்துள்ளன.

கடன் அட்டைகள் (Credit Cards)

கடன் பெறுவோர் அவர்களுக்கு தேவைப்படும் போது கடன் களைப் பெறுவதற்கான வழியை இவ் அட்டைகள் வழங்குகின்றன. ஒரு கொள்வனவு செய்யப்படும் போது கடன் அட்டைகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. (பொருள்களை

வழங்குபவர் கடன் அட்டையை ஏற்றுக் கொள்வாரெனில்) அல்லது பணம் பெறுவதற்கு விரும்புகையில் இவ் அட்டைகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. (வாடிக்கையாளர் தனது சேமிப்புக்களை பெறுகையில் இவ் அட்டை சில சமயங்களில் ஒரு “debit card” எனவும் அழைக்கப்படுகிறது).

நுண்ணிதித் துறையில் இக் கடன் அட்டைகளின் பயன்பாடு இன்னமும் மிகவும் புதிதாகவே உள்ளது. முறைசார்ந்த நிதித்துறையினுள் போதுமான உட்கட்டமைப்பு இருக்கும் போது மட்டுமே கடன் அட்டைகளைப்

பயன்படுத்தமுடியும். உதாரணமாக தன்னியக் காசு வழங்கும் இயந்திரங்களினூடாக காசு பெறுவதற்கான வழியை சில கடன் அட்டைகள் வழங்குகின்றன. இவ்வாறான இயந்திரங்களின் பரந்தளவு வலையமைப்பு இல்லையெனின், கடன் அட்டைகளை சில்லறை வியாபாரிகள் ஏற்றுக் கொள்வதற்கு விரும்பாதுவிட்டால், அப்பொழுது இவ் அட்டைகளின் பயன்பாடு மட்டுப்படுத்தப்படுகிறது.

வாடிக்கையாளர்களுக்கும் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கும் கடன் அட்டைகள் கணிசமானளவு அனுகூலங்களை வழங்குகின்றன. கடன் அட்டைகளால் பின்வருவனவற்றை வழங்கமுடியும் :-

- நிர்வாக மற்றும் இயக்கச் செலவுகளைக் குறைக்கின்றது
 - செயற்பாடுகளை ஒழுங்குபடுத்துகின்றது
 - கடன் பெறுவோர்களுக்கு தொடர்ந்து கடனை வழங்குகின்றது.
- இவர்கள் தமது தேவைகளுக்கேற்ப தமது காசு பாய்ச்சலைக் கூட்டுவதற்கு வழி செய்வதாக இது உள்ளது.

அதனுடைய குறைந்த வருமானமுள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் அட்டைகளை வழங்குகின்ற ஒரு நுண்நிதி நிறுவனங்களின் ஓர் அண்மைக்கால உதாரணம் நுண்தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திக்கான சங்கம் ஆகும். (கூடு 3.9)

கூடு 3.9 நுண்தொழில் முயற்சிகளின் Master Card இன் அபிவிருத்திக்கான சங்கம்

1996 மே மாதத்தில், நுண் தொழில் முயற்சிகளின் அபிவிருத்திக்கான சங்கம் (ADEMI) மற்றும் டொமினிக்கன் குடியரசின் மிகப் பெரிய தனியார் வர்த்தக வங்கியான Banco Popular Dominicano ஆகியன ADEMI Master Card ஐ ஆரம்பித்து வைத்தன. கொள்வனவுக் கிளைகளில் இவ் அட்டையை வழமையாக பயன்படுத்துவதற்கும் கூடுதலாக 45 Banco Popular கிளைகளிலும் 60 ATM களிலும் வாடிக்கையாளர்கள் பணத்தை மீளப் பெறக்கூடியதாகவுமுள்ளது. இவ் அட்டையை பெறுவதற்கு தகைமை பெறுவதற்கு வாடிக்கையாளர்கள் ஆகக் குறைந்தது ஒரு வருடத்துக்காவது தமது தொழிலை நடத்தியிருக்க வேண்டும், ஆகக் குறைந்தது 3,000 Peso களாவது மாதாந்த வருமானமாகப் பெறவேண்டும், ADEMI யிலிருந்து ஆகக் குறைந்தது 3,000 Peso களாவது கடனாகப் பெற்றிருக்க வேண்டும், அத்துடன் சிறந்த மீளச் செலுத்தும் சாதனையைக் கொண்டிருக்க வேண்டும், இச் சங்கம், முதலாவது வருடத்தில் 5,000 பேருக்கு அட்டை வழங்குவதை நோக்கமாக கொண்டுள்ளது. நுண் தொழில் முயற்சிகளின் உரிமையாளர்களுடன் நம்பிக்கையை கட்டியெழுப்பி அவர்களின் அந்தஸ்தை உயர்த்துகின்ற மேலதிக ஒரு முயற்சி என இவ் Master Card முன்முயற்சியை அது அழைக்கின்றது.

மூலம்: contributed by McDonald Benjamin, East Asia and Pasific region Financial Sector and Development Unit, World Bank

“சிமாட்” (Smart) அட்டைகள்

சுவாசிலாந்திலுள்ள சுவாசி தொழில் வளர்ச்சி நம்பிக்கை நிதியம் அதன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு “சிமாட்” அட்டைகளை வழங்குகின்றது. இவை கடன் அட்டைகளைப் போன்றிருந்தாலும், இவை பொதுவாக சில்லறை வியாபார

நிலையங்களில் பயன்பாட்டுக்காக கிடைப்பதில்லை. (கூடு 3.10) ஒரு கடன் வழங்கும் நிறுவனத்தில் ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள கடன் பற்றிய தகவல்கள் “சிமாட்” அட்டைகளிலுள்ள ‘ஞாபகப் பகுதி’ யில் (memory chip) உள்ளன.

கூடு 3.10 Swazi தொழில் வளர்ச்சி நம்பிக்கை Smart அட்டைகள்

Smart அட்டைகள் “வளர்ச்சி நம்பிக்கை” கூட்டுத்தாபனத்தினால் முன்னோடியாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட ஒரு புதிய நிதித் தொழினுட்பம் ஆகும். சர்வதேச அபிவிருத்திக்கான அமெரிக்க முகவர் நிலையம் மற்றும் அபிவிருத்தி மாற்றீடுகள் நிறுவனத்தின் உதவியுடன் “சுவாசி” (Swazi) தொழில் வளர்ச்சி நம்பிக்கை நிறுவனத்தின் இலாப நோக்குள்ள ஒரு இணை நிறுவனமாக இது உள்ளது.

சுவாசிலாந்திலுள்ள வர்த்தக வங்கிகள், சிறிய தொழில்களுக்கு சேவை வழங்குவதற்கு உயர்வான கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகள் ஏற்படுகின்ற காரணத்தினால் நம்பிக்கை (TRUST) வாடிக்கையாளர்களுக்கு நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதில் ஆர்வம் கொள்வதில்லை. வீடமைப்பு கடன்கள் மற்றும் சிறு தொழிற் கடன்களின் வடிவில் நிதிச்சேவைகளை வழங்குவதற்கு இந்த “வளர்ச்சி நம்பிக்கை” கூட்டுத்தாபனம் உருவாக்கப்பட்டது. நிர்வாக மற்றும் தொழிற்பாட்டுச் செலவுகளை குறைப்பதற்கு, இக் கூட்டுத்தாபனம் Smart card ஐ அறிமுகப்படுத்தியது. வாடிக்கையாளர் பெற்ற கடனின் தொகை பற்றிய தகவல் அடங்கிய மேற்பகுதியில் ஒரு Memory Chip பை கொண்ட Smart card ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளருக்கும் வழங்கப்படுகின்றது. இவ் அட்டைகளை வாசிப்பதற்கான கருவி வர்த்தக வங்கிகளுக்கு வழங்கப்பட்டுள்ளது. அத்துடன் சுவாசிலாந்திலுள்ள பல்வேறு வர்த்தக வங்கிகளின் கிளைகளில் “சுவாசி” தொழில் வளர்ச்சி TRUST வாடிக்கையாளர்கள் நிதியை மீள் பெறுவதற்கும் மீள் செலுத்தலை மேற்கொள்ளவும் கூடியதாகவுள்ளது. “சிமாட்” அட்டை கொடுக்கல் வாங்கலுக்கு மிகச் சிறிதளவு நேரம் மட்டுமே செலவாகின்றது. Growth Trust கூட்டுத்தாபனம் பங்கு பற்றும் வங்கிகளுடன் கடன் விபரங்களை வைத்திருப்பதுடன் நாளின் முடிவில் வங்கிகளிடமிருந்து கொடுக்கல் வாங்கல் தகவலைச் சேகரிக்கின்றது.

“சிமாட்” அட்டைகளின் மூலம், கடன் வழங்குதல் மற்றும் மீள் செலுத்தல் என்பன சுலபமாக கண்காணிக்க கூடியதாக இருக்கிறது. வர்த்தக வங்கிகள் இச் சேவையை கட்டணமின்றி வழங்க விருப்பமாக உள்ளன. ஏனெனில் Trust என்பது ஒரு இலாபமீட்டாத நிறுவனமாக இருப்பதுடன் வித்தியாசமான குறைந்த வருமான வாடிக்கையாளர்களை இலக்கு வைப்பதனாலாகும். மூலம்: Mclean and Gamser 1995.

கொடுப்பனவுச் சேவைகள் (Payment Services)

வைப்புக்களைப் பேணுகின்ற வாடிக்கையாளர்களுக்கு காசோலைகளை மாற்றிக் கொடுத்தல் மற்றும் காசோலை எழுதும் சிறப்புரிமைகள் என்பன பாரம்பரிய வங்கிகளின் கொடுப்பனவுச் சேவைகளுள் உள்ளடங்குகின்றன. (Caskey 1994). இவ்வகையில், வங்கியின் கொடுப்பனவுச் சேவைகள் அவற்றின் சேமிப்புச் சேவைகளுடன் சேர்ந்து அமைந்துள்ளன. இதே போன்ற கொடுப்பனவுச் சேவைகளை நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் சேமிப்புச் சேவைகளுடன் அல்லது ஒரு கட்டணத்துடன் வேறாகவும் வழங்க முடியும். சேமிப்புச் சேவைகளுடன் கொடுப்பனவுச் சேவைகள் சேர்க்கப்பட்டிருந்தால், அச்சேவைகளின் செலவை ஈடுசெய்வதற்காக வாடிக்கையாளர் வைப்புக் கணக்குகளுக்கு ஓர் செயற்கையான குறைந்த வட்டியை நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் செலுத்த முடியும். இல்லாவிட்டால், அச்செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்காக ஒரு கட்டணம் அறவிடப்படுகிறது. இக்கட்டணத்துள் தனிப்பட்ட, உட்கட்டமைப்பு மற்றும் காப்புறுதிச் செலவுகள் உள்ளடங்குகின்றது. காசோலையின் தொகையின் ஒரு சதவீத அடிப்படையில் கட்டணத்தை அமைக்கமுடியும். அல்லது முதற் தடவை வாடிக்கையாளர்களுக்கு மேலதிகக் கட்டணங்களுடன் ஒரு குறைந்த கட்டணமாக இருக்க முடியும். மேலும் வங்கி

ஒழுங்குமுறைமையூடாக பின்பு மாற்றப்பட வேண்டிய காசோலைகளுக்கு நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் நிதிகளை முற்பணமாக வழங்குவதால் முற்பணமாக வழங்கப்பட்ட நிதிகளின் வட்டிச் செலவுகளை நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் ஏற்று பற்றாக்குறை நிதி மற்றும் மோசடி காரணமாக காசோலைகள் சேகரிக்க முடியாத ஆபத்தினையும் எதிர் கொள்கின்றது. ஆகையால் மாற்றப்படும் காசோலைகளை தீர்வை செய்வதற்கு ஒரு வங்கியிலாவது நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தொடர்பினைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

காசோலை மாற்றுதல் மற்றும் காசோலை எழுதும் சிறப்புரிமைகளுக்கும் கூடுதலாக, ஒரு பகுதியிலிருந்து வேறொரு பகுதிக்கு நிதிப் பரிமாற்றம் அல்லது செலுத்துதல் ஆகியவற்றையும் கொடுப்பனவு சேவைகள் உள்ளடக்குகின்றன. நுண்ணிதி வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவைகளை மாற்ற வேண்டிய தேவை ஏற்படுகின்றது. எவ்வாறாயினும், ஒரு மாற்றத்தை செய்வதற்கு முறையான நிதி நிறுவனங்களுக்கு தேவையான தொகை, வாடிக்கையாளர்களின் ஆற்றலுக்கு அப்பாற்பட்டதாவது. சேவைகள் மாற்றம் செய்யப்படாத நிலையில் வாடிக்கையாளர்கள் தம்முடன் பெரிய தொகைகளைக் கொண்டு செல்வதற்கு நிர்ப்பந்திக்கப்படுவர். இந்த சேவைகளை வழங்குவதற்கு நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் ஒன்று அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட வங்கிகளுடன் ஒரு விரிவான வலையமைப்பு அல்லது தொடர்புகளைக் கொண்டிருக்க வேண்டும் (கூடு 3.11). இதை அடைவது பொதுவாக கஸ்டமானதாகும்.

கூடு 3.11 Benin இலுள்ள Federation des Caisses d'Epargne et de Credit Agricole Mutuel நிறுவனத்திலுள்ள கொடுப்பனவுச் சேவைகளுக்கான கேள்வி.

இந்நிறுவனம் (FECECAM) Benin இலுள்ள ஏனைய நிறுவனங்களைவிட மிகப் பெரிய வெளியடைவுகளைக் கொண்ட நிறுவனமாகும். இது 64 உள்ளூர்க்கிளைகளைக் கொண்டது இவற்றில் பல பின்தங்கிய பகுதிகளில் உள்ளன. இக் காரணத்துக்காக கொடுப்பனவுச் சேவைகளை வழங்குவதற்கு பரவலான அழுத்தம் காணப்படுகின்றது. ஏனெனில் இதன் விரிவான வலையமைப்பானது Cotonou என்ற தலை நகரிலிருந்து மிகத் தொலைவிலுள்ள கிராமங்களுக்கு நிதியை மாற்றுவதற்கான தனித்துவமான ஒரு வாய்ப்பினை வழங்குவதனாலாகும். கொடுப்பனவுச் சேவைகளுக்கான கேள்வி பல்வேறு காரணிகளிலிருந்து எழுகின்றது. இச் சேவையானது தமது உறவினர்களுக்கு பணம் பரிமாற்றம் செய்வதற்கு அல்லது கொடுப்பனவுகளைப் பெறுவதற்கு உதவுவதால் அங்கத்துவ வாடிக்கையாளர்கள் இதில் ஆர்வம் கொண்டுள்ளனர். விவசாயிகளுடனும் வழிய சமூகங்களுடனும் நெருக்கமாகப் பணியாற்றும் அரசும் நன்கொடைவழங்குநர்களும் இதில் ஆர்வம் கொண்டுள்ளனர் ஏனெனில் இவர்களுக்கு மானியக் கொடுப்பனவுகளைப் பரிமாற்றம் செய்யக் கூடியதாக இருப்பதனாலாகும்.

இப்பொழுதுவரை இந்த நிறுவனத்துக்கு கொடுப்பனவு சேவைகளை வழங்கக் கூடிய முகாமைத்துவ இயலாவு இருக்கவில்லை. இதற்கு மேலாக, கடன் அங்கங்களுக்கான ஒழுங்கு விதி வரையறையானது இந்நிறுவனங்கள் நிதிகளைப் பரிமாற்றம் செய்வதையோ அல்லது கொடுப்பனவுச் சேவைகளை வழங்கும் சாத்தியத்தை வலிதாக மட்டுப்படுத்துகின்ற காசோலைகளை வழங்குவதையோ அனுமதிப்பதில்லை.

மூலம்: Furman 1997

இச் சேவைகளை சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தற்போது வழங்கி வருகின்ற போதும், எதிர் காலத்தில் அதிகளவு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கொடுப்பனவுச் சேவைகளுக்கான கேள்வியை இனங்கண்டு இவ்வாறான சேவைகளுடன் தொடர்புடைய செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்குரிய அவற்றின் ஆற்றலை அதிகரிக்குமென எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

சமூக இடைநிலைமை (Social Intermediation)

சமூக பொருளாதார பிரதிகூலங்கள் காரணமாக முறைசார்ந்த நிதியின் “எல்லைக்கு அப்பால்” (beyond the frontier) காணப்படுகின்ற நபர்களுக்கு (Von Pischke

1991) வெற்றிகரமான நிதி இடைநிலைமை பெரும்பாலும் சமூக இடைநிலைமையுடன் இணைந்ததாக காணப்படுகின்றது.

சமூக இடைநிலைமை நலிவடைந்த குழுக்களை அல்லது தனிநபர்களை நுண்ணிதி நிறுவனங்களுடன் உறுதியான தொழில் தொடர்புகளுள் பிரவேசிப்பதற்கு தயார் படுத்துகின்றது. உள்ளூர் சங்கங்கள், கோவிற்சபைகள் அல்லது வேலைக் குழுக்கள் - வேறு வார்த்தைகளிற் கூறுவதானால் சமூக முதலின் உயர் மட்டத்தை கொண்ட சமூகங்கள் - ஊடாக கூட்டுறவு முயற்சிகளை ஊக்குவிக்கின்ற சமூகங்களிலுள்ள வறிய மக்களுடன் பேண்தகுநிதி இடைநிலைமை முறைமையை நிறுவுவது சுலபமானதென சான்றுகள் காண்பித்துள்ளன.

சிலவேளைகளில் வேறெந்த பொருளாதாரக் கொடுக்கல் வாங்கல்களை விடவும் நிதி இடைநிலைமை சமூக முதலில் தங்கியுள்ளது. ஏனெனில் கடன் பெறுபவருக்கும் கடன் கொடுப்பருக்குமிடையிலான நம்பிக்கையில் இது தங்கியுள்ளமையினாலாகும். நம்பிக்கைக்கு பாரம்பரிய ஒழுங்கு முறைகளோ அல்லது நவீன நிறுவனங்களோ ஓர் அடிப்படையை வழங்காதவிடத்து நிதி இடைநிலைமை முறைமைகளை நிறுவுவது கடினமாகும்.

வறியவர் களுடனான பேண்தகு நிதி இடைநிலைமைக்கு தேவையான மனித மற்றும் சமூக முதலை கட்டியெழுப்பும் செயற்பாடாக சமூக இடைத்தூதினை விளங்கிக் கொள்ளப்பட முடியும். குழுக்களுக்கு நேரடியாக கடன் வழங்கும் அணுகுமுறைகள் மற்றும் குழுக்களின் தனிப்பட்ட அங்கத்தவர்களுக்கு கடன் வழங்கும் அணுகுமுறைகள் உட்பட குழு அடிப்படையிலான சமூக இடைத்தூது பற்றி இங்கு கவனம் செலுத்தப்படுகிறது.

குழுக்களின் நிறுவன இயலளவைக் கட்டியெழுப்பி அவற்றின் அங்கத்தவர்களின் மனித வளங்களில் முதலீடு செய்வதற்கான முயற்சி என குழுச் சமூக இடைத்தூதினை விபரிக்கலாம். இவ்வாறு செய்வதால் வெளி உதவி அதிகமின்றி அவர்கள் தமது சொந்தக்காலில் தொழிற்பட ஆரம்பிக்க முடியும். , முதலில் இயலளவைக் கட்டியெழுப்புவதற்கான உதவியின்றி பேண்தகு நிதி இடைத்தூதுக்கு ஆயத்தமின்றியிருக்கின்ற பின் தங்கிய பகுதிகளில், சிறிய குடியிருப்புக்களில் வாழ்கின்ற அல்லது சமூக முதல் குறைவாகக் காணப்படுகின்ற பிரதேசங்களிலுள்ள வறிய மக்கள் பற்றிய விழிப்புணர்வை சமூக இடைத்தூது என்ற அம்சமானது பிரதிபலிக்கின்றது.

சமூக இடைநிலைநிகழ்வுகள் நிகழக் கூடிய இயலளவு கட்டியெழுப்பும் தொழிற்பாடுகள் பலவுள்ளன. அங்கத்தவர்கள்

தொடர்ந்து ஒருவருக்கொருவர் கடன்களை உத்தரவாதப் படுத்துவதை உறுதி செய்வதற்கு குழுவின் ஐக்கியத்தை அபிவிருத்தி செய்வதில் சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கவனம் செலுத்துகின்றன. ஏனைய நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒரு சமாந்தர நிதி முறையை விருத்தி செய்து நிதி இடைத்தூதுச் செயற்பாட்டை உண்மையில் குழு மேற்கொள்வதற்கு வழி செய்கின்றன (கூடு 3.12). குழு அங்கத்தவர்கள்,

முகாமைத்துவம், கணக்கீடு மற்றும் அடிப்படை நிதி முகாமைத்துவ திறமைகளில் குழு அங்கத்தவர்களுக்கு பயிற்சி வழங்கி, குழுக்கள் சிறந்த ஆவணப் பேணுகை (Record keeping) முறையை நிறுவுவதற்கு உதவுதல் போன்றன இதற்கு தேவையாகின்றன. நிதி இடைத்தூதுக்கு தேவையான கால அடிப்படை மானியங்கள் போன்ற ஆரம்ப மானியங்கள் பெரும்பாலும் தேவையாகும். (உரு. 3.2).

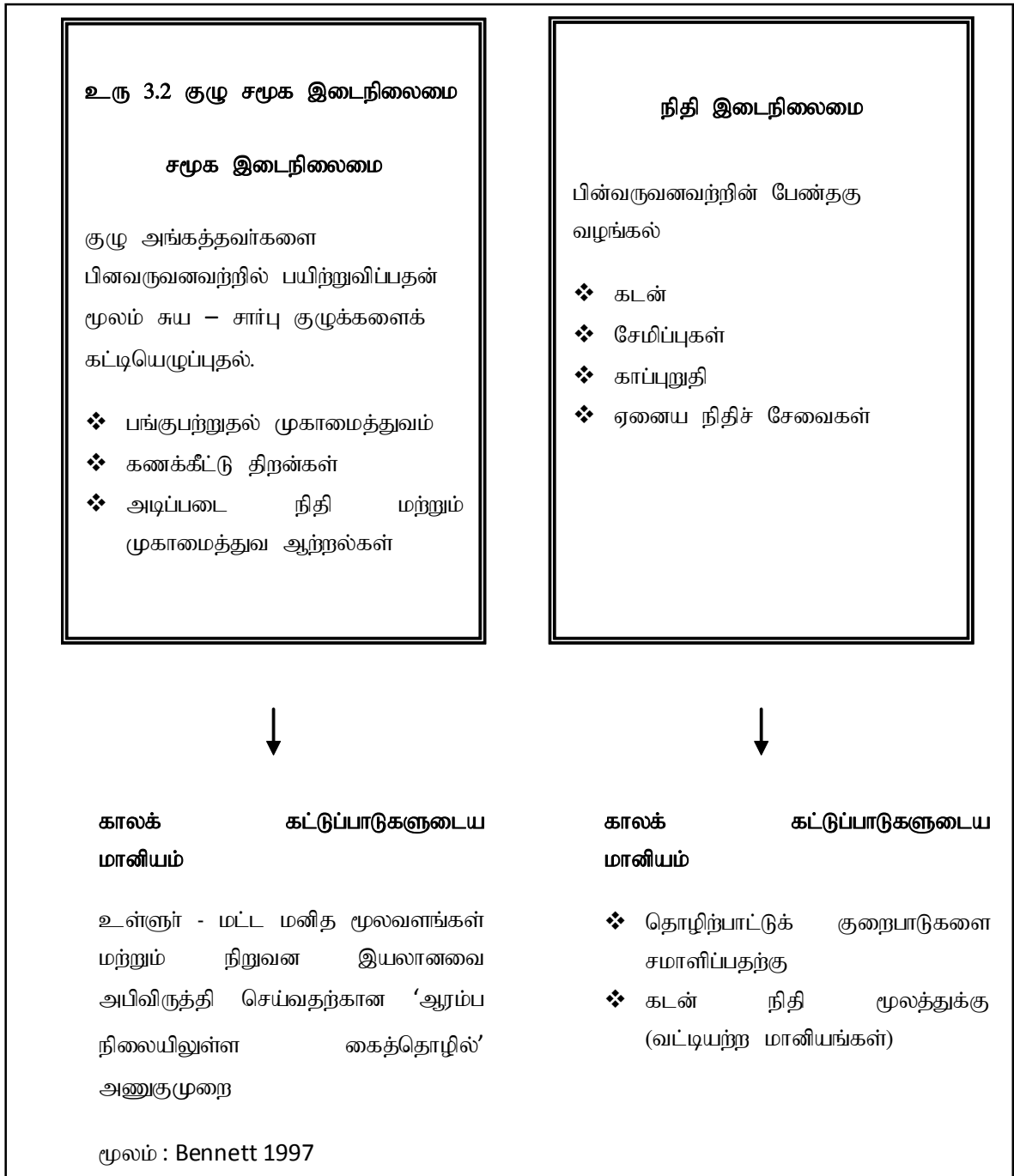
கூடு 3.12 கிராம வங்கிகள் : சமாந்தரமான ஓர் முறைமைக்கான உதாரணம்

மாதிரின் சேமிப்பு மற்றும் கடனுக்கென கோஸ்ரா நிக்காவில், சமூக அபிவிருத்தியில் ஒரு பரிசோதனையாக 1985 இல் ஆரம்பிக்கப்பட்ட, கிராம வங்கித்தொழில் மாதிரி வறிய பெண்களுக்கு நிதிச் சேவைகள் சென்றடைவதற்கான அதிகளவு பிரபல்யமான மாதிரியாக உள்ளது. FINCA, CARE, கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகள், பட்டினியிலிருந்து விடுதலை அமைப்பு மற்றும் பல அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள் லத்தின் அமெரிக்கா, ஆபிரிக்கா மற்றும் ஆசியாவில் கிராம வங்கிகளை நிறுவுவதற்கும் நடைமுறைப்படுத்துவதற்கும் ஆரம்பித்துள்ளன. சிறு தொழில் முயற்சிக் கல்வி மற்றும் வலையமைப்பு வளர்ச்சி நிறுவனமானது (SEEP) அதன் அங்கத்துவ நிறுவனங்களுடன் 3,000 க்கும் அதிகமான வங்கிகள் இணைக்கப்பட்டுள்ளதாகவும் அவற்றின் பங்காளி நிறுவனங்கள் கிட்டத்தட்ட 34,000 அங்கத்தவர்களுக்கு சேவையாற்றுவதாகவும், இவர்களுள் 92 சத வீதமானோர் பெண்கள் எனவும் தெரிவித்துள்ளது.

இம் மாதிரி, தெரிவு செய்யப்பட்ட தலைவர்களால் முகாமை செய்யப்படுகின்ற ஒரு சமாந்தர ஒழுங்குமுறையை வழமையாக நிறுவுகின்றது. எனினும், முறைசார் துறை நிதி நிறுவனங்களுடன் தொடர்புகளை ஆரம்பிக்கின்ற கிராம வங்கிகளின் எண்ணிக்கை அதிகரித்தவாறுள்ளது. கிராம வங்கி அதனது 20 – 50 வரையான அங்கத்தவர்களுக்கு ஒரு கூட்டுப் பொறுப்பினை வழங்குவதுடன் பாதுகாப்பான ஒரு சேமிப்பு வசதியாகவும் செயற்படுகின்றது. தனிப்பட்ட அங்கத்தவர்கள் சேமிப்புகளை திரட்டுகின்றனர். இவை இறுதியில் முதலீட்டு முதலின் அவர்களது சொந்த மூலமாகின்றது.

அங்கத்தவர்களுக்கான விதிகள் - கூட்டத்துக்கு சமூகமளித்தல், சேமிப்புகள், கடன் மற்றும் நிதியல்லாத சேமிப்புக்கள்- வழமையாக ஒரு அரசசார்பற்ற நிறுவனத்தின் களப் பணியாளரின் வழிகாட்டலுடன் பெண்களாலேயே விருத்தி செய்யப்படுகின்றன. அங்கத்தவர்களின் ஆதரவுடன் கடன் ஒப்பந்தங்களை அமுலாக்குதல் தலைவர்களின் பொறுப்பாகவுள்ளது.

மூலம்: Bennett 1997



இறுதியாக குழுவின் ஐக்கியமும் சுய முகாமைத்துவ ஆற்றலுமே அதன் நிதி இடைத்தூதின் செலவைக் குறைப்பதற்கு வழி செய்வதாக உள்ளது. இது அங்கத்தவர்களின் அழுத்தம் மூலமாக கடன் திருப்பிச் செலுத்தாதிருப்பது தவிர்க்கப்பட்டு அதன் விளைவாக சிறிய கடன் பெறுவோர் மற்றும்

சேமிப்பாளர்களைக் கையாள்வதில் நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு ஏற்படுகின்ற கொடுக்கல் வாங்கற் செலவுகள் குறைக்கப்படுகின்றது. (Bennette, Hunte and Goldberg 1995).

எவ்வாறாயினும் சமூக இடைநிலைமை யாவும், குழுக்களின் உருவாக்கத்தில் முடிவதில்லை.

அத்துடன் நிதி இடைநிலைமையினை வழங்குகின்ற அதே நிறுவனத்தினாலும் எப்பொழுதும் இது வழங்கப்படுவதுமில்லை. மேற்கு ஆபிரிக்காவில் அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் அல்லது ஏனைய உள்ளூர் நிறுவனங்கள் (தனியார் அல்லது அரச) நிதிச் சேவைகள் மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ள தொலைவிலுள்ள கிராமங்களுக்கு விஜயம் செய்து கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள சேவைகள் பற்றி தனிப்பட்ட கிராம அங்கத்தவர்களிடையே விழிப்புணர்வை

ஏற்படுத்துகின்றன. இவை கணக்குகளை ஆரம்பிப்பதற்கும் தமது நிதிகளை முகாமை செய்வதற்கும் தனிநபர்களுக்கு உதவுகின்றது மேலும் அவர்கள் நிறுவனங்களுடன் தொடர்பு கொள்ளும் போது அவர்களது தன்மப்பிக்கை மட்டம் உயர்வடைகின்றது. தனிநபர்களுக்கான சமூக இடைநிலைச் சேவைகளை நுண்ணிதி நிறுவனங்களே வழங்க முடியும். அல்லது குறைந்த வருமானமுடைய வாடிக்கையாளர்களை முறையான நிதித் துறையுடன் இணைப்பதற்கு முயற்சிக்கின்ற ஏனைய நிறுவனங்களால் வழங்கமுடியும் (கூடு 3.13).

கூடு 3.13 Benin இலுள்ள சமூக இடைநிலைச் சேவை

Agence De Financement Des Initiatives De Base என்பது Benin யிலுள்ள சமூக நிதியம் ஆகும். இதற்கு உலக வங்கியும் Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit உம் ஆதரவளிக்கின்றன. உட்கட்டமைப்பு அபிவிருத்தி, சமூகங்களின் இயலளவைக் கட்டியெழுப்புதல் மற்றும் அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் மற்றும் சமூக இடைநிலைமை மூலமாக வறுமையைப் போக்குவதற்கு உதவுவது இதன் இலக்கு ஆகும். Benin இல் உள்ள டசின்கணக்கான நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் அல்லது வழங்குனர்களில் பல நன்றாக செயற்படுகின்றது நிதி இடைநிலைச்சேவையில் ஈடுபடுத்துவதற்கு சமூக நிதியானது பயன்படுத்தப்பட்டிருக்கவில்லை. பதிலாக, தற்போதுள்ள நிறுவனங்கள், குடித் தொகையின் வறிய பிரிவினரை நோக்கி அவர்களுடைய வெளிஅடைவை விரிவாக்குவதற்கு உதவுகின்றது. மிகவும் தொலைவிலுள்ள கிராமங்களிலுள்ள அல்லது வறிய சமூகங்களிலுள்ள சிறிய தொழில் முயற்சியாளர்களுடன் பணியாற்றும் அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களில் இது தங்கியுள்ளது. தற்போதுள்ள நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் செயற்படுகின்ற கோட்பாடுகளை அவர்கள் விளங்கிக்கொள்வதற்கு உதவுவதுடன் பின்னர் அவர்கள் விரும்பிய நுண்ணிதி நிறுவனங்களுடன் இணைவதற்கும் இவ் அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் உதவுகின்றன. நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் சிறந்த முறையில் தமது சேவைகளையும் உற்பத்திப் பொருள்களையும் இவ் இலக்கு வாடிக்கையாளர்களின் குறிப்பான தேவைகளுக்கு ஏற்ப வழங்குவதற்காக கிராமப்புறங்களில் தாம் பெற்ற செய்திகளை அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு வழங்குகின்றன. அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களால் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற சமூக இடைநிலைச்சேவை Benin இல் குறைவான சேவையைப் பெறுகின்ற குடித்தொகையினருக்கான அதிகரித்த நிதி இடைநிலைச்சேவைக்கு வழி வகுக்க வேண்டும்.

மூலம் : Contributed by Cecile Frumen, Sustainable Banking with the Poor Project, World Bank

தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தி சேவைகள்

ஓர் ஒன்றிணைந்த அணுகுமுறையைக் கையாளுகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அநேகமாக சில வகையான தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளை வழங்குகின்றன (சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இச்சேவைகளை தொழில் அபிவிருத்தி சேவைகள், நிதியல்லாத சேவைகள் அல்லது உதவிகள் என குறிப்பிடுகின்றன)¹. இச் சேவைகள் நுண்நிதி நிறுவனங்களால் நேரடியாக வழங்கப்படாதுவிட்டால், நுண்நிதி நிறுவன வாடிக்கையாளர்கள் அடையக்கூடிய, ஓர் முறைமை வரையறையினுள் தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளை வழங்குவதற்கு பல அரசு அல்லது தனியார் நிறுவனங்கள் இருக்கலாம்.

கூடு 3.14 தொழில் திறன் பயிற்சி

கொலம்பியாவிலுள்ள Foundation Caracal என்ற நிறுவனம் கணக்கீடு, சந்தைப் படுத்தல் மற்றும் நுண்தொழில் முயற்சித் தேவைகளுக்கு பொருத்தமான முகாமைத்துவ விடயங்கள் பலவற்றில் குறுகிய களப்பயிற்சி பாடத்திட்டங்களை வழங்குகின்றது.

Ghana விலுள்ள Emirate என்ற நிறுவனம், விசேட தொழில் முயற்சி இயல்புகளை வெளிக் காட்டுகின்ற மற்றும் புதிய முகாமைத்துவ மனப்பாங்குகளையும் நுட்பங்களையும் கைக்கொள்ள விரும்புகின்ற நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கான இரண்டு கட்ட (two-tiered) முகாமைத்துவப் பயிற்சியை வழங்குகின்றது.

மூலம் : Contributed by Thomas Ditcher, Sustainable Banking with the Poor Project, World Bank

¹ இப்பகுதியும் பின்னிணைப்பு 2 உம் உலக வங்கியின் Sustainable Banking with the Poor Project இன் Thomas Dichter என்பவரால் எழுதப்பட்டது

தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தி சேவைகள் பரந்தளவான நிதியல்லாத இடையீடுகளை (interventions) உள்ளடக்குகின்றன. அவையாவன:

- சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் தொழினுட்பவியல் சேவைகள்
- தொழில்பயிற்சி (கூடு 3.14)
- உற்பத்திப்பயிற்சி
- உபதுறைப்பகுப்பாய்வு மற்றும் இடையீடுகள்

தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளை இன்றுவரை வழங்குகின்ற அமைப்புகள் பின்வருமாறு

- ஒருங்கிணைந்த அணுகுமுறைகளுடன் நுண்நிதித் திட்டங்களை நடாத்துகின்ற அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள்
- பயிற்சி நிறுவனங்கள்
- வலையமைப்புகள்
- பல்கலைக்கழகங்கள்
- தனியார் நிறுவனங்கள் (பயிற்சி வழங்கும் கம்பனிகள், இரு தரப்பு உதவி முகவர் நிலைய உப ஒப்பந்தகாரர்கள்)
- உற்பத்தியாளர் குழுக்கள் (அல்லது வர்த்தக சம்மேளனம்)
- அரசு முகவர் நிலையங்கள் (சிறு தொழில் உதவி, ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்புப் பணியகம்)

- பயிலுநர் நிலையூடாக உற்பத்தி பயிற்சி வழங்குகின்ற முறைசாராத வலையமைப்புகள்

1980 களின் இறுதிப் பகுதியில், சர்வதேச அபிவிருத்திக்கான அமெரிக்க முகவர் நிலையத்தினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்வுகள் மூலம், தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைத் திட்டங்களை பின்வருமாறு பிரிக்க முடியுமெனக் கண்டறியப்பட்டது.

- தொழில் முயற்சி உருவாக்கல் செயற்திட்டங்கள். இவை தைத்தல் போன்ற குறிப்பான துறைசார் ஆற்றல்களில் (Sector specific skills) பயிற்சி வழங்குகின்றன. அதேபோல இவ்வாறான தொழில் களை ஆரம்பிப்போருக்கு பயிற்சிகளை வழங்குகின்றன.
- தொழில் முயற்சி மாற்றல் செயற்திட்டங்கள். இவை, தற்போதுள்ள நுண் தொழில் முயற்சியாளர்கள், உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தலில் கணிய மற்றும் தர ரீதியான முன்னேற்றத்தை அடைவதற்கு உதவுகின்ற தொழினுட்ப உதவி, பயிற்சி மற்றும் தொழினுட்பம் என்பவற்றை வழங்குகின்றன.

சேவைகளை வழங்குவருக்கும் தொழில் முயற்சி நிறுவனங்களுக்கிடையிலான இடைத் தொடர்புகளைக் கொண்டிருக்கின்ற நேரடியான மற்றும் மறைமுகமான சேவைகளுக்கிடையில்

ஓர் வேறுபாடு காணப்படுகிறது (கூடு 3.15). நேரடியான சேவைகள் என்பன வாடிக்கையாளரை வழங்குவருடன் இணைப்பவையாகும். மறைமுக சேவைகள், இவ்வாறான நேரடியான தொடர்புகளின்றி, கொள்கை மட்டத்திலான தலையீடுகளில் உள்ளது போன்று, வாடிக்கையாளருக்கு நன்மை பயப்பவையாகும்.

கூடு 3.15 நேரடி மற்றும் மறைமுக தொழில் ஆலோசனைச் சேவைகள்

சுவாசிலாந்திலுள்ள தொழில் செய்யும் பெண்களின் சங்கம் அடிப்படை முகாமைத்துவச் சேவைகளை வழங்குவதற்கு வாடிக்கையாளர்களின் ஓர் ஒழுங்கின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர்களின் தொழிற்பட்டறைகளுக்கு (Workshops) செல்கின்றது (நேரடிச் சேவைகள்).

மாற்றீடாக, Burkina Faso, Ouagadougou விலுள்ள தச்சுத் தொழிலாளிகளின் சங்கம், சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவிலான நிறுவனங்களுடனும் அரசு முகவர் நிலையங்களுடனும் ஒப்பந்தங்களின் எண்ணிக்கையையும் அளவினையும் அதிகரிப்பதற்கு ஓர் ஊக்குவிப்புத் துண்டு பிரசுரத்தை விருத்தி செய்துள்ளது. (மறைமுக சேவைகள்)

மூலம் : Contributed by Thomas Ditcher, SustainableBanking with the Poor Project, World Bank

தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தி சேவைகள் யாவும், உடமையாளர் அல்லது நடத்துபவரின் நிதி நிலைமையை மேம்படுத்தக்கூடிய தொழிலின் மேம்பட்ட செயற்றிறனை இலக்காகக் கொண்டுள்ளன. இதன் காரணமாக, ஒரு வகையில், தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகள் ஒரு எச்ச(Residual) அல்லது catch all வகையாக உள்ளன- அவை நிதிச் சேவைகளைத்தவிர அநேகமாக எல்லாச் சேவைகளுமாக இருக்க முடியும். இதன் விளைவாக அவை அதிக பரந்துபட்டவையாகவும் கடன் மற்றும் சேமிப்புகளை விட அதிக சிக்கலான பகுதியாகவும் உள்ளன (கூடு 3.16).

நிதிச் சேவைகளை வழங்குகின்ற நிறுவனத்தை விட, தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகள், வேறொரு நிறுவனத்தினால் வழங்கப்பட வேண்டுமென சில நிபுணர்கள் தெரிவிக்கின்றனர். எவ்வாறாயினும், இவ்வாறான சேவைகளை வழங்குவதற்கு ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் தெரிவு

செய்யுமாயின், ஏனைய நடவடிக்கைகளிலிருந்து அவை தெளிவாக வேறுபடுத்தப்பட்டு, தனியாக கணக்கிடப்பட்ட வேண்டும். மேலும், தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகள், நிதிச் சேவைகளைப் பெறுவதற்கான ஒரு தேவைப்பாடாக ஒருபோதும் இருக்கக் கூடாது. மாறாக அவை கட்டணத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டவையாக இருக்க வேண்டும். செலவை முழுமையாக மீள்பெறுதல் சாத்தியமற்றதாக இருக்கையில், சாத்தியமானளவுக்கு சேவைகளை வழங்குவதற்கான செலவுகளை ஈடு செய்யக்கூடியளவுக்காவது வருமானத்தை உருவாக்குவது இலக்காக இருக்க வேண்டும். இதனால் தான் சில பாரம்பரிய வழங்குனர்கள் (அரசு நிறுவனங்கள் போன்றவை) இக்களத்தில் இருந்து வந்துள்ளன. தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகள் மானியப்படுத்தப்பட வேண்டுமென்பதை அவை அறிந்துள்ளன. இச்சேவைகள் பெரும்பாலும் எப்பொழுதும் சில வகை மானியத்துடன் சம்பந்தப்பட்டதாகும். சேவைகளைத் தொடர்ந்து நடாத்துவதற்காக

கூடு 3.16 Mali இலுள்ள மந்தை வியாபாரிகள்

மாலியிலுள்ள Pays Dagon இல், ஆரம்ப தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவையை வழங்குகின்ற ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம், மந்தை வியாபாரிகளுடன் ஒரு சந்திப்பை ஒழுங்கு செய்வதற்கு உதவியது. இங்கு, கிராமங்களிலிருந்து பட்டினங்களுக்கு மந்தைகளைக் கொண்டு செல்வதற்கு ஒரு நம்பகமான வழியையே அவர்கள் தமது பிரதான தேவையாக இனங்கண்டனர். இரண்டாவது சந்திப்பொன்றை அவர்கள் ஏற்படுத்த தீர்மானித்ததுடன் பிரச்சினைகளை கலந்துரையாடி தீர்வுகளைக் காண்பதற்காக உள்ளூர் பாரவூர்தி உரிமையாளர்களை அழைத்தனர். இதன் விளைவாக, மந்தை வியாபாரிகள் செலவுகளைக் குறைப்பதற்கு பாரவூர்திச் சமையகளை பங்கிடுவதற்கு ஆரம்பித்தனர். அத்துடன் நேர அட்டவணைக்கு அமைவான உயர் தரமான போக்கு வரத்துச் சேவைகளை வழங்குமாறு பாரவூர்தி உரிமையாளர்களுக்கும் அழுத்தம் கொடுக்கவும் தொடங்கினர்.

மூலம் : Contributed by Cecile Frumen, SustainableBanking with the Poor Project, World Bank

அவற்றின் இலாபங்களின் ஒரு பகுதியை அர்ப்பணிக்கின்ற தொழில் முயற்சிக் குழுக்களினால் வழங்கப்பட்டாலன்றி இந்த மானியம் தொழில்முயற்சி நிறுவனங்களுக்கு வெளிவாரியானதாகவே இருக்க வேண்டியுள்ளது. பல்கலைக்கழகங்கள் மற்றும் தனியார் நிறுவனங்கள் கூட, வழமையாக நிதியங்கள் மற்றும் அரசு நிதிக் கொடைகளின் கீழ், தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளை வழங்குகின்றன.

தொழில்களுக்கான நேரடிச் சேவைகள் (தொழில் முயற்சி மற்றும் தொழிற் திறன் பயிற்சி போன்றவை), நுண் தொழில் முயற்சி நிறுவனங்களை கொத்தணிகளாக ஒழுங்கமைத்தல் போன்றன வறிய மக்களின் சூழ்நிலைகளை வழங்குபவர் உணரக்கூடிய தன்மை, வறிய சமூகங்களில் நீண்ட காலப்பகுதிக்கு ஈடுபடும் இயலாமை மற்றும் வறிய மக்களுக்கு அர்ப்பணிப்புடன் சேவையாற்றும் தன்மை போன்றவற்றை வேண்டிநிற்கின்றன. அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களில் பணியாற்றுகின்றவர்களிடையே இப்பண்புகளை வழமையாக காணக்கூடியதாக உள்ளது.

வெளியீடு (Payoff) பெரிதாக இருந்தாலும் சேவை வழங்குபவருடைய விளைவை அல்லது செயற்றிறனை மதிப்பீடு செய்வது கடினமாக இருப்பதனால் பொதுவாக, தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகள் ஓரளவு பிரச்சினையானவையாகக் காணப்படுகின்றன. தொழில் முயற்சி

அபிவிருத்தி சேவைத்திட்டங்கள் பொதுவாக பணத்தை ஒரு பண்டமாக ஈடுபடுத்துவதில்லை. ஆனால், தேர்ச்சிகள், தகவல், ஆராய்ச்சி மற்றும் பகுப்பாய்வு என்ற வடிவில் அறிவின் பரிமாற்றத்தை மேள்கொள்கின்றது. இப்புதிய அறிவின் விளைவாக வாடிக்கையாளருக்கு கிடைக்கின்ற ஆதாயங்களை மதிப்பீடு செய்வது கடினமாகும். இதே போன்று, “கொள்வனவு வேளையில்” வழங்குபவர் அதன் பெறுமதியை அளவிடமுடியாதிருப்பதினால் வழங்குனர்களுக்கு அதன் முழுச்செலவைக் கொடுப்பது செய்வது சாத்தியம் குறைவானதொன்றாகக் காணப்படுகின்றது.

சில ஆய்வுகள், தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளின் பெறுமதியை பின்வரும் விடயங்களில் வினா எழுப்பியுள்ளன.

- **தாக்கம்:** பல சந்தர்ப்பங்களில், கடனை மட்டும் பெற்ற நுண்தொழில் முயற்சி நிறுவனங்களுக்கும் ஒருங்கிணைந்த தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளையும் கடன் பொதியையும் பெற்றவற்றுக்குமிடையே இலாபத்திலும் விளைத்திறனிலும் அதிக வித்தியாசமில்லாதிருப்பதை சில ஆய்வுகள் காண்பித்துள்ளன.

- **செலவும் விளைவும்.** Rhyme மற்றும் Holt (1994) என்போரின் கருத்துப்படி “இந்த தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைத்திட்டங்கள், இரு கோலங்களுள் ஒன்றில் பொருந்தும்

தன்மை கொண்டவையாக உள்ளன. தொழிலில் சிறிய விளைவுடன் பெருந்தொகையான நிறுவனங்களுக்கு பொதுவான சேவைகளை இவை வழங்கியிருக்க வேண்டும் அல்லது ஒவ்வொரு பயனாளிக் கும் அதிக செலவில் ஒரு சில நிறுவனங்களுக்கு மிகவும் குறிப்பான உதவிகளை வழங்கியிருக்க வேண்டும்.

- **வெளியடைவு.** பெண்கள் தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தி சேவைகளை பெறுவது மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளது என்பது அச் சேவைகள் பற்றிய ஒரு பொதுவான முறைப்பாடாகும். 1993இல் பெண்களுக்கான ஐக்கிய நாடுகளின் அபிவிருத்தி நிதியத்தினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்வின்படி அரச அனுசரணையுடனான தொழிற்பயிற்சிகளில் 11 சதவீதம் மட்டுமே பெண்களுக்கு கிடைத்துள்ளது. பெண்களின் வேலைக்கும் வீட்டுப் பொறுப்புகளுக்கிடையிலான நேர முரண்பாடுகள், அமைவிடம் (அநேகமாக கிராமம் அல்லது சேரிப்புறத்திலிருந்து தூரத்தில்) பெண் வாடிக்கையாளர்களுடன் பணியாற்றுவதற்கு எதிராக சில முறையான பயிற்சி நிறுவனங்களின் பக்கச்சார்பான தன்மை ஆகியவற்றின் விளைவாகவே பெண்களுக்கு இச் சேவைகள் மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளன.

தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவை அணுகுமுறைகள் மிகவும் பல்வேறுபட்டவையாக காணப்படுவதும் இன்று வரை பல சாத்தியப்படுகளில் ஒரு சில மட்டுமே முயற்சிக்கப்பட்டு வந்துள்ளதும் என்பதும் இச் சந்தேகங்களுக்கான பிரதான பதிலாகும். இச் சேவைகள் தாக்கத்தை கொண்டிருக்கவில்லை அல்லது வெளியடைவுகளில் மட்டுப்படுத்தல்களைக் கொண்டுள்ளன என முடிவு செய்வதற்கு இன்னமும் காலம் உள்ளது. ஒருங்கிணைந்த பொதியின் ஒரு பகுதி என்பதிலும் பார்க்க பிரத்தியேகமாக தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகள் வழங்கப்படுகின்ற என்பதற்கு போதியளவு மாதிரிகளும் (cases) இருக்கவில்லை. எவ்வாறாயினும் இவை பெரிய நுண் தொழில் நிறுவனங்களுக்கு மிகவும் பெறுமதிமிக்வையாக இருக்கின்ற சாத்தியமுள்ளது. ஏனெனில் சிறிய நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் பாரம்பரிய நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட்டிருப்பதனாலாகும். இதனால் எவ்வாறு தொழிற்படுவது என்பதை மக்கள் ஏற்கனவே அறிந்துள்ளனர். தனிப்பட்ட தொழில் முயற்சி நிறுவனங்களுக்கு நேரடியாக தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளை வழங்குவதற்கு அதிக செலவாகின்றது. ஆனால் ஆதரவளிக் கப்படுகின்ற தொழில் வளர்ச்சியடைந்து கணிசமானளவு வேலை வாய்ப்பை உருவாக்குமானால், நீண்ட காலப் பயன் ஆரம்பச் செலவிலும் மிகக் கூடுதலாக இருக்கும். மேலே குறிப்பிட்ட மாறுபட்ட

கருத்துக்கள் தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தியின் நேரடி ஏற்பாடுகளை மட்டும்குறிப்பிடுகின்றதேயன்றி மறைமுக ஏற்பாட்டில் திரள்கின்ற சாத்தியமான உயர் இலாபங்களைக்கருத்திற் கொள்ளவில்லை. தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளின் பெறுபேறுகள் மற்றும் விளைவுகளை ஆவணப்படுத்துதல் மேற்கொள்ளப்படவில்லை. ஏனெனில் இச் சேவைகள், ஒருங்கிணைந்த அணுகுமுறைகளின் ஒரு அம்சமாக இருந்து வந்துள்ளமையாகும். அத்துடன் நிதிச் சேவைகளைப் போலல்லாது, தொழில்முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளின் தலைப்பின் கீழ், சாத்தியமாகவுள்ள பரந்தளவு அணுகுமுறைகள் மற்றும் தந்திரோபாயங்கள் குறிப்பது யாதெனில், இந்த அணுகுமுறையை பின்பற்ற விரும்பும் நுண்ணிதி நிறுவனங்களால் கற்று கையாளப்படவுள்ள ஏற்றுக்

கொள்ளப்பட்ட தொழினுட்பங்கள் சிலவுள்ளன என்பதை இது குறிப்பதாகவுள்ளதாகும்.

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வழங்குகின்ற தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகள், அதன் இலக்குகள், நோக்கு மற்றும் செலவுகளை குறைப்பதற்கான வழங்குனர் நிதிகளைக் கவர்வதற்கான ஆற்றலில் தங்கியுள்ளது. (தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகள் பற்றிய மேலும் தகவல்களுக்கு பின்னிணைப்பு 2 ஐப்பார்க்கவும்.

சமூக சேவைகள்

சுகாதாரம், போசாக்கு, கல்வி மற்றும் கல்வியறிவுப் பயிற்சி போன்ற சமூக சேவைகள் பெரும்பாலும் அரசினால் வழங்கப்படும்போது, ஒரு உள்ளூர் அரசு சார்பற்ற நிறுவனம் (சர்வதேச அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களிடமிருந்து உதவி அல்லது

கூடு 3.17 சமூக சேவைகளை யார் வழங்குகின்றனர்?

உலக வங்கியின் ஓர் அண்மைக்கால ஆய்வானது உலகெங்கிலுமுள்ள 200 க்கும் அதிகமான நுண்ணிதி நிறுவனங்களால் வழங்கப்படுகின்ற நிதி மற்றும் நிதியல்லாத சேவைகள் பலவற்றை ஆராய்ந்தது.

சமூக சேவைகளை வழங்குகின்ற நிறுவனங்களின் வகைகள் பற்றிய ஆய்வானது, சுகாதாரம், போசாக்கு, கல்வி மற்றும் குழு உருவாக்கம் ஆகியவற்றை வழங்குவதில் அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களை அதிக செயலூக்கமுள்ளவையாக காண்பித்தது. இப்போக்கு ஆசியாவில் மிகவும் தெளிவாகக் காணப்பட்டது. அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களைவிட கடன் சங்கங்கள் ஒரு நிதிநீதியிலான நோக்கினை அதிகளவு கொண்டிருக்கும் தன்மையுடையவையாக இருந்தன. கல்வியறிவு மற்றும் தொழிற்கல்வி பயிற்சியிலும் இவை அதிகளவு ஈடுபட்டிருந்தன. வங்கிகளும் சேமிப்பு வங்கிகளும் நிதிச் சேவைகளின் மீது மிகவும் குறுகிய நோக்கினை கொண்டிருந்தன. மூலம்: Paxton 1996a

உதவியின்றி) அல்லது ஒரு சமூக அமைப்பு, சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் நிதி இடைநிலைச்சேவைக்கு மேலதிகமாக சமூக சேவைகளை வழங்குவதற்கு தெரிவு செய்துள்ளன. (கூடு 3.17) இவ்வகையில், கடன் வழங்கும் போதும், மீளச் செலுத்தப்படும்போதும் வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பு கொள்கின்ற அனுகூலத்தை அவற்றால் பெற்றுக் கொள்ள முடிகின்றது.

தொழில்முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளின் விடயத்தில் உள்ளது போன்று, சமூக சேவைகளின் வழங்கலும் முகாமைத்துவமும், நிதி இடைநிலைச் சேவைகளின் வழங்கல் மற்றும் முகாமைத்துவத்திலிருந்து முடிந்தளவு வேறுபட்டதாக வைத்திருக்கப்பட வேண்டும். குழுக் கூட்டங்களின்போது சமூக சேவைகளை வழங்க முடியாது என்பது இதன் கருத்து அல்ல. ஆனால் கடன் மற்றும் சேமிப்புக் கணக்குகளிலிருந்து அவை தெளிவாக, வேறாக இனங்காணப்பட வேண்டும். மேலும், நிதி இடைநிலைமை சேவையிலிருந்து

உருவாகும் வருமானம், சமூக சேவைகளை வழங்குவதற்கான செலவுகளை எப்பொழுதும் ஈடு செய்யுமென எதிர்பார்ப்பது நியாயமாகாது. ஆனால், சமூக சேவைகளின் வழங்கலானது தொடர்ந்து கிடைக்கும் மானியங்களை பெரும்பாலும் வேண்டிநிற்கின்றன. சமூக சேவைகளை வழங்குவதற்கு தெரிவு செய்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்கள், ஏற்படும் செலவுகள் பற்றி தெளிவாக இருக்க வேண்டுமென்பதுடன் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு ஆதரவு வழங்குகின்ற வழங்குநர்கள் இச்சேவைகளை வழங்குதலுள்ள சிக்கல்களை விளங்கிக் கொள்கின்றனரென்பதையும் உறுதி செய்ய வேண்டும். நிதி இடைநிலைச்சேவையுடன் இணைந்த சமூக சேவைகளை வழங்குவதிலுள்ள சிக்கல்களை விளங்கிக் கொள்கின்றனரென்பதையும் உறுதி செய்ய வேண்டும்.

நிதி இடைநிலைச்சேவையுடன் இணைந்து சமூக சேவைகளை வழங்குகின்ற ஒரு சர்வதேச சார்பற்ற நிறுவனங்களுக்கான ஒரு உதாரணம் பட்டினியிலிருந்து விடுதலை (Freedom from Hunger) என்ற அமைப்பு ஆகும் (கூடு 3.18)

கூடு 3.18 பட்டினியிலிருந்து விடுதலை அமைப்பு – நுண்ணிதியுடன் போசாக்குப் பயிற்சி வழங்குதல்

கலிபோணியாவிலுள்ள டேவிசில் அமைந்துள்ள ஒரு சர்வதேச அரசசார்பற்ற நிறுவனமாக பட்டினியிலிருந்து விடுதலை (FREEDOM FROM HUNGER) அமைப்பு உள்ளது. லத்தின் அமெரிக்கா, ஆபிரிக்கா மற்றும் ஆசியாவில் இது தொழிற்படுகின்றது. பங்கு பற்றுவோரின் நடத்தையில் முக்கியமான பொருளாதார, சமூக, மருத்துவ மற்றும் போசாக்கு மாற்றங்களின்றி, வறுமையின் அநேகமான சமைகளை போக்குவது நுண்ணிதி சேவைகளால் முடியாதென இது நம்புகின்றது.

அவர்களது அடிப்படை தத்துவம் என்னவெனில் மிகவும் வறிய மக்கள் (குறிப்பாக கிராமப்பகுதிகளில் உள்ள பெண்கள்) சிறந்த நிதிச் சேவையின் வாடிக்கையாளர்களாக வருவதில் பெரும் தடைகளை எதிர் கொள்கின்றனர் என்பதாகும். இதற்கான காரணங்களுள், சமூகத்திலிருந்து ஒதுக்கப்படுதல், தன் நம்பிக்கையில்லாமை, மட்டுப்படுத்தப்பட்ட தொழில் முயற்சி அனுபவம், பாரிய சுகாதார மற்றும் போசாக்குப் பிரச்சினைகள் உள்ளடங்குகின்றன. முழுக் குடும்பத்தின் வறுமையைக் குறைப்பதற்கு கடன் வழங்குவது இலக்காக இருக்கும் போது, இவ் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் மட்டுமல்லாது அதிகமான தேவைகள் உள்ளன. இத் தடைகளை குறிப்பாகப் போக்குகின்ற கல்விச் சேவைகளும் தீர்வுகளுக்கான கட்டமைப்பை வழங்குகின்ற கல்விச் சேவைகளும் இவர்களுக்குத் தேவையாகின்றன.

பட்டினியிலிருந்து விடுதலை அமைப்பானது 'கல்வியுடனான கடன் என்ற (Credit with education) கிராம வங்கித் தொழில் மாதிரியை பயன்படுத்துகின்றது. கல்வி மற்றும் நிதி நோக்கங்களுக்கான ஒழுங்கான குழுக் கூட்டங்களை கிரய விளைவுத்திறனுடன் பயன்படுத்துகின்ற வறிய மக்களுக்கு குழு – அடிப்படையில் கடனை இது வழங்குகின்றது. குழு – அடிப்படைக் கடன் வழங்கும் மாதிரிகள் சமூக மற்றும் பொருளாதார சக்தி வளத்தைக் கொண்டவையாக இருப்பதுடன் இச் சக்திவளத்தினை வறுமை மீதான விளைவை அடைவதற்கு பயன்படுத்த வேண்டும். அவர்களது சொந்த சுய – உதவிக் குழுக்களை வெற்றிகரமாக செய்து அவர்களது வருமானத்தை அதிகரிப்பதற்கும் சேமிப்பை ஆரம்பிக்கவும் வறிய மக்களுக்கு உதவுவதன் மூலம், இத்திட்டங்கள், நம்பிக்கை, சுய – மதிப்பு மற்றும் ஒருவரின் சூழல் மீதான கட்டுப்பாடு ஆகியவற்றை முன்னேற்றுகின்ற முக்கிய நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுகின்றன.

கல்வியுடனான கடன் திட்டங்களில், ஒவ்வொரு ஒழுங்கான கூட்டத்தினதும் ஒரு பகுதி, கற்றல் நிகழ்வுக்காக ஒதுக்கப்படுகின்றது. தொடக்கத்தில், திட்டப் பணியாளர்களில் ஓர் அங்கத்தவர் ஒவ்வொரு கற்றல் நிகழ்வையும் வழங்குகின்றார். (உள்ளூர் பகுதியிலிருந்து ஓரளவு படித்தவராக

வழமையாக இவர் உள்ளார்). கிராம வங்கி அங்கத்தவர்கள், வறிய மக்கள் எதிர் நோக்குகின்ற நாளாந்தப் பிரச்சினைகளை இனங்கண்டு அப்பகுதிக்கு பொருத்தமான தீர்வுகளை விருத்தி செய்து பயன்படுத்துகின்றனர். கற்றல் நிகழ்வில், கிராம வங்கி முகாமைத்துவம், நுண் தொழில் முயற்சியின் அடிப்படைப் பொருளாதாரங்கள், பெண்கள் மற்றும் சிறார்களின் சுகாதாரம், போசாக்கு ஆகியவற்றை மேம்படுத்துதல் போன்ற விடயங்கள் கலந்துரையாடப்படுகின்றன.

கிராம வங்கிகளுக்கான கடன்களிலிருந்து வட்டி வருமானத்துடன் தொழிற்பாட்டு மற்றும் நிதிச் செலவுகளை முழுமையாக மீள்பெறும் கடப்பாட்டை பட்டினியிலிருந்து விடுதலை அமைப்பு கொண்டுள்ளது. எவ்வாறாயினும், ஏனைய அமைப்புகள் இதற்கு மாறான கருத்துக்களைக் கொண்டுள்ளன. அதே கிராம வங்கிக்கு நிதிச் சேவைகளையும் கல்விச் சேவைகளையும் வழங்க வெவ்வேறான கள் முகவர்களை சில அமைப்புகள் கொண்டுள்ளன. அவை, கல்வியானது ஒரு சமூக சேவை எனக் கருதுவதுடன் நிதி கொடைகள் மற்றும் அரசு வரியினால் இச் சேவை மானியமாக்கப்பட வேண்டும் என நம்புகின்றன. பயிற்சியினாலும் அதே கிராம வங்கிக்கு நிதி மற்றும் கல்விச் சேவைகளை ஒவ்வொரு களமுகவரும் வழங்குவதற்கு ஆதரவளிப்பதன் மூலமும் கல்வியின் எல்லைச் செலவை (Marginal cost) குறைப்பதற்கு ஏனைய அமைப்புகள் முயலுகின்றன.

இந்த அமைப்புக்கள் எண்ணிக்கை, நோக்கு மற்றும் சொல்லப்படவேண்டிய விடயத்துக்கான நேர ஒதுக்கீடு ஆகியவற்றை வரையறுத்துள்ளன. கல்வி மற்றும் நிதிச் சேவைகளுக்கான செலவுகளை வட்டி அறவீடுகளிலிருந்து ஈடுசெய்யக்கூடிய விதத்தில் கல்விக்கான எல்லைச் செலவை குறைவான அளவில் பேணுகின்றன. கல்விக்கான எல்லைச் செலவை சட்டரீதியாக கிராம வங்கிகளிடம் அறவிட முடியும் என அவர்கள் நம்புகின்றன. ஏனெனில் இது உறுப்பினர்களை அவர்களுடைய குடும்ப வாழ்க்கை திறன், உற்பத்தித் திறன் மற்றும் முகாமைத்துவ திறன்களை முன்னேற்றுவதினுடாக சிறந்த நிதிச் சேவை வாடிக்கையாளர்களை உருவாக்குவதினாலாகும்.

கல்வியை வழங்காமல் விடுவது, தொற்று நோய்கள், கடன் வளர்ச்சி முன்னேற்றமின்மை, குழந்தைகள் சுகவீனம் காரணமாக உறுப்பினர்கள் விலகல் போன்ற செலவினங்களை உருவாக்கலாம் என கல்வியோடு இணைந்த கடன் நடைமுறைப்படுத்துனர்கள் நம்புகின்றனர். கல்வியோடு இணைந்த கடன் செயற்திட்டத்தின் தாக்கங்களை தீர்மானிப்பதற்கு ஒப்பீட்டு ஆய்வுகள் நடைபெற்றுக்கொண்டிருக்கின்றன.

மூலம்: Freedom From Hunger 1996

பின்னிணைப்பு 1 நுண்நிதி அணுகுமுறைகள்

பின்வரும் பக்கங்களில் மிகவும் நன்கறியப்பட்ட நுண்நிதி அணுகுமுறைகள் பற்றிய தகவல்கள் வழங்கப்பட்டுள்ளன.

- தனிநபர்களுக்கான கடன் வழங்குதல்
- கிராமீன் வங்கியின் ஐக்கிய கடன் வழங்குதல் (Grameen Bank Solidarity Lending)
- லத்தீன் அமெரிக்க ஐக்கிய கடன் வழங்குதல்
- கிராம வங்கியியல்
- சுய சார்பு கிராம வங்கிகள்

நுண்நிதி அணுகுமுறைகள் பொதுவாக சில குறிப்பான உற்பத்திப் பொருள் வடிவமைப்பு விடயங்களைக் கொண்டிருக்கையில் ஓர் அணுகுமுறையை வேறொன்றிலிருந்து வேறுபடுத்துவது பொருட்கள் சேவைகளின் தெரிவும் ஏற்பாடுகள் மேற்கொள்ளப்படும் விதமுமாகும். எந்தவொரு அணுகுமுறையும் இலக்குச்சந்தையிலும் அதன் கேள்வியிலும் நிதி இடைநிலைச்சேவைக்காக தங்கியிருக்க வேண்டும். அத்துடன் ஏனைய உற்பத்திப் பொருள்கள். நாட்டிலுள்ள சந்தர்ப்பக் காரணிகள், மற்றும் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் குறிக் கோள்கள், நிறுவனக் கட்டமைப்பிலும் தங்கியுள்ளது. இந்த அணுகுமுறைகள் தனித்து நின்ற

இயங்குவதில்லை. இலக்கு வைக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர்கள் விளைவுத்திறனுடன் நிதிச் சேவைகளைப் பயன்படுத்தும் வகையில், மேலதிக சேவைகளை வழங்குவதற்காக இவ் அணுகுமுறைகளுள் பல ஏனைய நிறுவனங்களையும் நம்பியுள்ளன.

கிராமீன் அறக்கொடை நிதியம் (The Grameen Trust) உலகமெங்கிலுமுள்ள கிராமீன் வங்கியின் மாதிரியைப் பின்பற்றுவோருக்கு நிதி மற்றும் தொழினுட்ப உதவியை வழங்குகின்றது. எவ்வாறாயினும், பங்களாதேஷில் உள்ளது போன்று இந்த மாதிரியை இரண்டு வருடங்களுக்கு சரியாக பிரதிபலிக்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு மட்டும் கிராமீன் அறக்கொடை நிதியம் ஆதரவளிக்கும். தங்களது மாதிரி வெற்றியளித்துள்ளதென கிராமீன் வங்கி நம்புகின்றது. ஏனெனில் அதன் மூலக்கூறுகள் யாவற்றினதும் காரணத்திலாகும். அத்துடன் இவற்றுள் சில நிராகரிக்கப்பட்டால் அல்லது மாற்றப்பட்டால் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தோல்வியுறக்கூடும். நடவடிக்கைகளின் இரு வருடங்களுக்குப் பின்பு, உள்ளூர் சந்தர்ப்பத்துக்கேற்ப சிலமூலக்கூறுகள் மாற்றியமைக்கப்பட வேண்டுமென அவர்கள் கருதினால், மாற்றங்களைப் புகத்துவதற்கு பிரதிசெய்வோர் (replicators) அனுமதிக்கப்படுகின்றனர்.

கூடு A 3.1.1 மேற்கு ஆபிரிக்காவிலுள்ள பிரதிசெய்வோருக்கான பயிற்சி

ஆபிரிக்க பிரதிசெய்வோருக்காக (Replicator க்காக) புத்துருவாக்கப் பயிற்சி வட்டம் ஒன்று மேற்கு ஆபிரிக்காவில் உருவாக்கப்பட்டிருக்கிறது. அந்தப் பயிற்சி வட்டம் ஏழு மாதங்களுக்கு நீடிக்கின்றது. இந்தக் காலப்பகுதியில் பிரதிசெய்வோர் ஒரு மாத முறைசார்ந்த பயிற்சிகளைப் பெறுகின்றனர் அத்துடன் நிறுவன செயற்பாட்டில் அவர்கள் முழுமையாக ஈடுபடுகின்ற வேறுபட்ட மூன்று நுண்நிதி நிறுவனங்களில் நான்கு மாதங்கள் கழிக்கின்றனர். இறுதி மூன்றுமாத காலப்பகுதியில் தாம் களத்தில் பெற்ற அனுபவங்கள் மற்றும் தமது பிரதேச சந்தை தொடர்பாக அவர்கள் கொண்டுள்ள அறிவு என்பவற்றைக்கொண்டு தமது சொந்த நுண்நிதி நிறுவனங்களை வடிவமைக்கிறார்கள். இந்த செய்முறையுடன் புதிதாக உருவாக்கப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வெற்றிகரமான பல நிகழ்ச்சித்திட்டங்களை இணைத்துக்கொள்ளக்கூடியதாக இருக்கின்றது. ஆரம்ப பயிற்சிக்குப் பின்னர், பிரதிசெய்வோர் தொடர்ச்சியான தொழில்நுட்ப உதவிகளைப் பெறுகின்றனர் அத்துடன் மாதிரி செயற் திட்டத்திலிருந்து பின் தொடர்தலைப் (follow-up) பெறுகிறார்கள் மூலம் : Contributed by Cecile Frumen, SustainableBanking with the Poor Project, World Bank

ஏனைய தொழிற்பாட்டாளர்கள் பின்பற்றலுக்கு வலுவான ஆதரவை வழங்குகின்றனர். சகல நிலைமைகளுக்கும் பொருந்தக்கூடிய எந்தவொரு தனியான மாதிரியும் இல்லை எனவும் உள்ளூர்தேவைகளுக்கு ஏற்ப உள்ளூர் சந்தர்ப்பங்களுக்கு அமைய ஒவ்வொரு மாதிரியும் மாற்றியமைக்கப்பட வேண்டுமென அவர்கள் கருதுகின்றனர். இதற்கு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் நெகிழ்வாகவும் ஆக்கபூர்வமானவையாகவுமிருக்க வேண்டும். ACCION அதனது ஐக்கிய குழுக் கடன் வழங்கும் மாதிரியை வேறுபடும் சந்தர்ப்பங்களுக்கேற்ப மாற்றியமைப்பதில் வெற்றி பெற்று வந்துள்ளது.

தனிநபர்களுக்கான கடன் வழங்குதல்

கடன் மீளச் செலுத்தப்படுவதற்கு கூட்டாக பொறுப்பாகவுள்ள ஒரு குழுவின் அங்கத்தவர்களல்லாத தனி நபர்களுக்கு கடன் வழங்குவதை தனிநபர்களுக்கான கடன் வழங்குதல் என விபரிக்கப்பட்டுள்ளது. தொழிலின் குறிப்பான தேவைகளுக்கேற்ப கடன் பொருள்களை மாற்றியமைத்து வழங்குவதற்கு, தனிப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களுடன் அடிக்கடி, நெருக்கமான தொடர்பினைக் கொண்டிருப்பது தனிப்பட்ட கடன் வழங்குதலுக்கு தேவையாகின்றது. பெரிய நகர அடிப்படையிலான உற்பத்திச் சார்புடைய தொழில்கள் மற்றும் பாதுகாப்புப் பிணையை (collateral) அல்லது பிணையாக நிற்பவரைக் கொண்டுள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு இது

மிகவும் வெற்றியளிப்பதாகவுள்ளது. கிராமப் பகுதிகளில், சிறிய அளவிலான விவசாயிகளுக்குக் கூட, தனிநபர்களுக்கான கடன் வழங்குதல் வெற்றியளிக்க முடியும்.

வழிமுறை (Method)

தொழிற்படும் மூலதனம் மற்றும் நிலையான சொத்துக்களுக்கு கடன் தேவைப்படுகின்ற, முறைசாரா துறையில் பணியாற்றுகின்ற நபர்கள் வாடிக்கையாளர்களாக உள்ளனர். ஒப்பீட்டளவில் சிறு தொகையான வாடிக்கையாளர்களுடன் (60- 140 வரை) வழமையாகப் பணியாற்றி பெரும்பாலும் குறைந்தளவு தொழினுட்ப உதவி வழங்கி, காலப்போக்கில் நெருக்கமான தொடர்பினை கடன் வழங்கும் அதிகாரிகள் ஏற்படுத்துகின்றனர். கடன் தொகை மற்றும் நிபந்தனைகள் கடன் அதிகாரிகளின் கவனமான பகுப்பாய்வை அடிப்படையாகக் கொண்டவையாகும். முறைசாரா துறைக் கடன்களிலும் பார்க்க வட்டி விகிதங்கள் உயர்வாகவும் முறைசாரா துறைக் கடன்களிலும் பார்க்க குறைவாகவுமுள்ளன. அநேகமான நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு பாதுகாப்புப் பிணை அல்லது பொறுப்பு நிற்கக் கூடியவர்கள் தேவையாகின்றது. கட்டாய சேமிப்புகள் வழமையாக தேவைப்படுவதில்லை.

விரிவாக நிதிப் பகுப்பாய்வும், எதிர்வுகூறல்களும் பெரும்பாலும் கடன் விண்ணப்பத்தில் உள்ளடக்கப்படுகின்றன. கடன் தொகையும் நிபந்தனைகளும் வாடிக்கையாளருடனும் கடன் அதிகாரியின் மேற்பார்வையாளருடன் அல்லது கடன் அதிகாரியுடன் பேசித்தீர்க்கப்படுகின்றது. கடன் ஒப்பந்தம் உட்பட, ஆவணப்படுத்தல் தேவையாகின்றது, வாடிக்கையாளரை சிபார்சு செய்வோர் தொடர்பான விபரங்கள், கூட்டாக ஒப்பமிடுபவரால் கையொப்பமிடப்பட்ட ஒரு படிவம் அல்லது அவர் பற்றிய தனிப்பட்ட தகவல், சொத்தின் சட்டபூர்வ உறுதி மற்றும் கடன் வரலாறு ஆகியவையும் தேவையாகின்றன. கடன் அதிகாரிகள், பெரும்பாலும் அச்சமூகத்திலிருந்தே ஆட்சேர்க்கப்படுகின்றனர். எனவே, கடன் பெறுபவரின் நம்பகத்தன்மை பற்றிய தமது அறிவின் அடிப்படையில் அவர்கள் தமது பகுப்பாய்வை அமைக்க முடியும்.

இக்கடன் வழமையாக கிளை அலுவலகத்தில் வழங்கப்படுகின்றது. கடன் ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட கொள்வனவுகளை வாடிக்கையாளர் செய்துள்ளாரென்பதை சரி பார்ப்பதற்காக வாடிக்கையாளர் தொழில் செய்யுமிடத்துக்கு ஒரு விஜயம் பெரும்பாலும் மேற்கொள்ளப்படுகிறது. கிளை அலுவலகத்தில் காலத்துக்குக் காலம் கொடுப்பனவுகள் செய்யப்படுகின்றன.

பொருட்கள்

கடனின் அளவுகள் 100 அமெரிக்க டொலரிலிருந்து 3,000 அமெரிக்க டொலர் வரை 6 மாதங்களிலிருந்து 5 வருடங்கள் வரையாக கடன்கள் வேறுபடுகின்றன. நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிறுவனக் கட்டமைப்பைப் பொறுத்து சேமிப்புகள் வழங்கப்படக்கூடும். அல்லது வழங்கப்படாதிருக்கலாம். பயிற்சி மற்றும் தொழினுட்ப உதவி, கடன் அதிகாரிகளால் வழங்கப்படலாம். சிஸ்டம்யங்களில் பயிற்சியானது ஒவ்வொரு மணி நேரத்துக்குமான கட்டணம் என்ற அடிப்படையில் வழங்கப்படுகின்றது.

குறிப்பிடத்தக்க உதாரணங்கள்

டொமினிக்கன் குடியரசின் ADEMI பெருவில் கஜா முனிசிப்பேல்ஸ், இந்தோனேசியாவில் Rakyat வங்கி, செனேகலில் Agence de credit pour l'entreprise Privee, எனிப்தில் அலெக்சாந்திரியா வியாபார சங்கம் பெனினில் Federation des Caisses d'Epargne et de Credit Agricole Mutuel, இந்தியாவில் மகளிர் சுய தொழில் வாய்ப்புச் சங்கம், கொலம்பியாவில் கஜாசோஷல் போன்றனவாகும்.

பொருத்தமான வாடிக்கையாளர்கள்

ஆண்கள், பெண்கள் உள்ளடங்கலாக நகர்ப்புற தொழில் முயற்சியாளர்கள் அல்லது சிறியளவிலான விவசாயிகள், நடுத்தர வருமான சிறிய தொழில் முயற்சியாளர்கள், நுண்தொழில்கள் மற்றும் உற்பத்தித்

தொழில் முயற்சிகள் ஆகியவை வாடிக்கையாளர்கள் ஆவர்.

கிராமீன் ஐக்கியக் குழுக்கடன் வழங்கல் (Grameen Solidarity Group Lending)

பங்களாதேஷிலுள்ள கிராமீன் வங்கியினால், வருமானம் உருவாக்கும் நடவடிக்கைகளுக்கு நிதியிட விரும்பும் கிராமப்புற நிலமற்ற பெண்களுக்கு சேவையாற்றும் இத்தலைசிறந்த மாதிரிவிருத்தி செய்யப்பட்டது. இந்த மாதிரி அநேகமாக ஆசியாவில் காணப்பட்ட போதும் ஏனைய சூழ்நிலைகளிலும் பிரதிபண்ணப்பட்டு வந்துள்ளது. கிராமீன் அறக்கொடை நிதியத்தை பிரதிசெய்யும் 40க்கும் அதிகமானோர் ஆசியா, ஆபிரிக்கா மற்றும் லத்தீன் அமெரிக்காவில் உள்ளனர்.

வழிமுறை (Method)

உறவினரல்லாத 5 அங்கத்தவர்கள் கொண்ட அங்கத்தவர் குழுக்கள் சுயமாக உருவாக்கப்பட்டு எட்டு வரையான அங்கத்தவர் குழுக்களைக் கொண்ட கிராம "மையங்களாக" ஒன்றிணைக்கப்படுகின்றன. வாராந்தக் கூட்டங்களில் வரவு, வாராந்த சேமிப்புப் பங்களிப்புகள், குழுநிதிப் பங்களிப்புகள், மற்றும் காப்புறுதிக் கொடுப்பனவுகள் கட்டாயமானவையாகும். கடனைப் பெறுவதற்கு முன்னதாக 4-8 வாரங்கள் வரை சேமிப்புகள் பங்களிப்புச் செய்யப்பட வேண்டும். கடனின் காலப்பகுதியின் போது இது தொடரப்படவேண்டும். குழு நிதியானது

குழுவினால் நிர்வகிக்கப்படுவதுடன் குழுவினும் கடன் வழங்கவும் முடியும். குழுஅங்கத்தவர்கள் ஒருவர்க்கொருவர் கடன்களுக்கும் பரஸ்பரம் உத்தரவாதமளித்து ஏனைய அங்கத்தவர்கள் மீளச் செலுத்துவதற்கு சட்ட ரீதியில் பொறுப்பானவர்களாக்கப்படுகின்றனர். குறித்த காலப்பகுதியில் கடனை மீளச் செலுத்துவதற்கு அங்கத்தவர்கள் யாவரும் தவறுவார்களாயின் மேலும் கடன் வழங்கப்படுவதில்லை. பாதுகாப்புப் பிணை (collateral) எதுவும் தேவையில்லை. கட்டாய வாராந்தக் கூட்டங்களில், சுய மதிப்பை வளர்க்கும் செயற்பாடுகள் மற்றும் ஒழுக்கக் கட்டுப்பாடுகளை அமுலாக்குதல், ஆகியவை உள்ளடங்குகின்றன.

குழுவினும் உள்ள நபர்களுக்கு வாராந்தக் கூட்டங்களில் உள்ளூர்க் கடன் அதிகாரியால் கடன் வழங்கப்படுகின்றது. எவ்வாறாயினும், ஆரம்பத்தில் இரு அங்கத்தவர்கள் மட்டுமே கடனைப் பெறுவர். மீளச் செலுத்துதல் வெற்றிகரமாக மேற்கொள்ளப்பட்ட காலப்பகுதியின் பின், மேலும் இரு அங்கத்தவர்கள் கடன்களைப் பெறுவர். வெற்றிகரமான மீளச் செலுத்துதலின் பிறிதொரு காலப்பகுதியின் பின்பு, கடைசி அங்கத்தவர் தனது கடனைப் பெறுகின்றார். கிராமீன் வங்கி வழமையாக கடனுக்கு முந்திய திசை முகப்படுத்தலை (orientation) வழங்குகின்றது. ஆனால் ஆகக் குறைந்த தொழினுட்ப உதவியையே வழங்குகின்றது. கடன் மதிப்பீடானது குழு அங்கத்தவர்களாலும்

மையத் தலைவர்களாலும் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. கிளையின் பணியாளர்கள் தகவலைச் சரிபார்த்து வாடிக்கையாளரின் தொழில் நிலையத்துக்கு காலத்துக்கு காலம் விஜயம் செய்கின்றனர். கடன் அதிகாரிகள் வழமையாக 200-300 வரையான வாடிக்கையாளர்களைக் கையாளுகின்றனர்.

பொருட்கள்

கடன் 6 மாதத்திலிருந்து 1 வருடம் வரையும் கடன் கட்டணங்கள் வாராந்தம் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. கடன் தொகை வழமையாக 100 அமெரிக்க டொலரிலிருந்து 300 அமெரிக்க டொலர் வரையாகும். வட்டிவீதம் வருடமொன்றுக்கு 20 சதவீதம். சேமிப்புகள் கட்டாயமாகும்

குறிப்பிடத்தக்க உதாரணங்கள்

பங்களாதேஷிலுள்ள கிராமீன் வங்கி மற்றும் கிராமிய முன்னேற்றச் செயற்குழு, பிலிப்பைன்சில் Tulay Sa Pag-Unlad, Inc மற்றும் Project Dunganon, Burkina Faso இலுள்ள Sahel Action மற்றும் வியட்நாம் பெண்கள் சங்கம்.

பொருத்தமான வாடிக்கையாளர்கள்

வாடிக்கையாளர்கள் கிராமிய அல்லது நகர (செறிவான சனத்தொகையுள்ள) பகுதிகளை சேர்ந்தவர்கள் என்பதுடன் வழமையாக (முழுமையாக இல்லாதபோதும்) குறைந்த வருமானக் குழுக்களைச் சேர்ந்த

வருமான உருவாக்கல் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடும் பெண்களாவர்.

லத்தீன் அமெரிக்க ஐக்கிய குழுக்கடன் வழங்கல் Latin American Solidarity Group Lending

ஐக்கியக் குழுக்கடன் வழங்கல் மாதிரியானது 4-7 பேர் கொண்ட குழுக்களிலுள்ள தனிப்பட்ட அங்கத்தவர்களுக்கு கடன்களை வழங்குகின்றது. பாரம்பரிய பாதுகாப்புப் பிணைக்குப் (collateral) பதிலாக அங்கத்தவர்கள் ஒருவருக்கொருவர் உத்தரவாதத்தை மேற்கொள்கின்றனர். வாடிக்கையாளர்கள் பொதுவாக சந்தை வியாபாரிகளான பெண்கள் ஆவர். இவர்கள் மிகவும் சிறிய குறுங்கால தொழிற்படு மூலதன கடன்களைப் பெறுகின்றனர். லத்தீன் அமெரிக்காவிலுள்ள ACCION International என்ற நிறுவனத்தினால் இந்த மாதிரி அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டதுடன் பல நுண்ணிதி நிறுவனங்களால் பின்பற்றப்பட்டு வருகிறது.

வழிமுறை

சிறிய அளவில் தொழிற்படு மூலதனம் தேவைப்படுகின்ற வியாபாரிகள் மற்றும் வர்த்தகர்கள் போன்ற முறைசாராத்துறை நுண் தொழில்கள் சார்ந்தோர் வழமையாக வாடிக்கையாளர்களாக உள்ளனர். குழு அங்கத்தவர்களின் கடன் மீள் செலுத்தலுக்கு கூட்டாக உத்தரவாதமளிக்கின்றனர். அத்துடன் குழு அங்கத்தவர்கள் யாவரும் வெற்றிகரமாக

கடனை மீள் செலுத்துவதில் பின்னைய கடன்களைப் பெறுவது தங்கியுள்ளது. திட்ட அலுவலகத்தில் வாராந்தம் கொடுப்பனவுகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. இந்த மாதிரியானது பயிற்சி மற்றும் நிறுவன உருவாக்கல் போன்ற தொழினுட்ப உதவிகளை குறைந்த அளவிலேயே கடன் பெறுவோருக்கு வழங்குகின்றது. கடன் அதிகாரிகள் பொதுவாக 200-400 க்கு மீடையிலான வாடிக்கையாளர்களைக் கையாளுகின்றனர். வழமையாக இவர்கள் வாடிக்கையாளர்களை அறிந்திருப்பதில்லை. ஒவ்வொரு கடன் வேண்டுகோளின் பொருளாதாரப் பகுப்பாய்வின் அடிப்படையில் கடன் அங்கீகாரம் கடன் அதிகாரிகளால் வழங்கப்படுகின்றது. குழுத்தலைவருக்கு கிளை அலுவலகத்தில் கடன் வழங்குதல் மேற்கொள்ளப்பட்டு ஒவ்வொரு தனிப்பட்ட அங்கத்தவருக்கு விநியோகிக்கப்படுகிறது. தனிப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களிடம் இடைக்கிடை குறுகிய விஜயங்களை கடன் அதிகாரிகள் மேற்கொள்கின்றனர்.

குழு அங்கத்தவர்கள் வழமையாக, தொடர்ச்சியான அடுத்த கட்ட கடன்களாக சமமான கடன் தொகைகளை சில நெகிழ்வுடன் பெறுகின்றனர். கடனின் பெரிய தொகையை எடுக்கக் கூடிய ஆற்றலை வாடிக்கையாளர்கள் வெளிக்காட்டியதும் கடன் தொகையும் நிபந்தனைகளும் படிப்படியாக அதிகரிக்கப்படுகின்றன. கடன் விண்ணப்பங்கள் எளிமையானவையாகவும் விரைவாக மீளாய்வு

செய்யப்படக்கூடியவையாகவும் உள்ளன. சேமிப்புகள் வழமையாக தேவைப்பட்டபோதும், கடனைப் பெறுவதற்கு முன்னதாக வாடிக்கையாளர்களை சேமிக்குமாறு வேண்டுவதிலும் பார்க்க, கடன் வழங்கும் வேளையில் கடன் தொகையிலிருந்து அவை பெரும்பாலும் கழிக்கப்படுகின்றன. சேமிப்புகள், கடன் தொகையின் ஒரு பகுதிக்கு உத்தரவாதமாகவும் பிரதானமாக ஒரு ஈடுசெய்யும் மிகுதியாகவும் பயன்படுகின்றது.

பொருட்கள்

ஆரம்பக்கடன் தொகைகள் பொதுவாக 100 அமெரிக்க டொலருக்கும் 200 அமெரிக்க டொலருக்கும் இடைப்பட்டவையாகவுள்ளன. இதன் பின்பு பெறப்படும் கடன்களுக்கு உச்ச வரம்பு இல்லை. வட்டி வீதங்கள் பெரும்பாலும் மிக உயர்வாக இருப்பதுடன் சேவை கட்டணமும் அறவிடப்படுகின்றது. சேமிப்புகள், வழமையாக கடனின் ஒரு பகுதி என்ற வகையில் வேண்டப்படுகின்றன. ஒரு பாதுகாப்பு வலையாக (Safety net) பயன்படுவதற்கு குழுக்களிடையே அவசர நிதிகள் நிறுவப்படுவதை சில நிறுவனங்கள் ஊக்குவிக்கின்றன. மிகச் சில தன்னார்வ சேமிப்புப் பொருள்கள் வழங்கப்படுகின்றன.

குறிப்பிடத்தக்க உதாரணங்கள்

இதில் ACCION இன இணைப்பு நிறுவனங்கள் உள்ளடங்குகின்றன. PRODEM பொலிவியாவிலுள்ள Bancosol: கொலம்பியாவில் Asociacion Grupos

Solidarios de Colombia, கௌத்தமாலாவில் Genesis மற்றும் PROSEM ஆகியன.

பொருத்தமான வாடிக்கையாளர்கள்

வாடிக்கையாளர்கள் பெரும்பாலும் நகரப் புறவாசிகளாகவும், சிறிய மற்றும் நடுத்தர வருமானங்களைக்கொண்ட ஆண் பெண் ஆகிய இரு பாலினங்களுமாக உள்ளனர். (நுண்தொழில்கள், வியாபாரிகள் அல்லது வர்த்தகர்கள்)

கிராம வங்கியியல் (Village Banking)

கிராமப்புறங்களில் நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதற்கு உருவாக்கப்பட்ட சமூகத்தால் முகாமை செய்யப்படும் கடன் மற்றும் சேமிப்புச் சங்கங்களே கிராம வங்கிகளாகும். இது சமூக சுய உதவிக் குழுக்களை உருவாக்குகின்றது அத்துடன் அங்கத்தவர்கள் சேமிப்பைத் திரட்டுவதற்கும் உதவி செய்கின்றது (Otero and Rhyne 1994). Foundation For International Community Assistance (FINCA) என்பதினால் 1980 களின் நடுப்பகுதியில் இந்த மாதிரி விருத்தி செய்யப்பட்டது. பொதுவாக கிராம வங்கிகளில் 30-50 வரையானோர் அங்கத்தவர்களாகக் காணப்படுகின்றனர், அவர்களில் பலர் பெண்களாவர். சுய தெரிவின் அடிப்படையில் அங்கத்துவம் அமைகின்றது. உள்வாரியாகத் திரட்டப்பட்ட அங்கத்தவர் நிதி மற்றும் நுண்நிதி நிறுவனங்களால் வழங்கப்பட்ட கடன்கள் என்பவற்றினால் இந்த வங்கி நிதியிடப்படுகின்றது.

வழிமுறை

ஒரு கிராம வங்கி அதன் அங்கத்தவர்களையும் ஒரு முகாமைத்துவ செயற்குழுவையும் கொண்டதாகவுள்ளது. இது ஆதரவு வழங்கும் நுண்நிதி நிறுவனங்களிடமிருந்து பயிற்சியைப் பெறுகின்றது. ஆதரவளிக்கும் இந்த நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தொடக்க மூலதனத்தை (Seed capital) வங்கிக்கு கடனாக வழங்குகின்றது, பின்னர் இப்பணமானது அங்கத்தவர்களுக்கு கடனாக வழங்கப்படுகின்றது. ஒருகூட்டு உத்தரவாதத்தை வழங்குவதற்காக, அங்கத்தவர்கள் யாவரும் கடன் உடன்படிக்கையில் கைச்சாத்திடுகின்றனர். இக்கிராம வங்கிக்கான கடன் தொகையானது, அங்கத்தவர்கள் யாவரினதும் கடன் வேண்டுகளின் ஒரு திரட்டினை அடிப்படையாகக் கொண்டதாகும். நாடுகளிடையே இத்தொகை வேறுபட்டாலும், முதலாவது கடன்கள் வழமையாக குறுங்காலக் கடன்களாக (4-6 மாதங்கள் வரையான) இருப்பதுடன் சிறிய தொகைகளாக (50 டொலர்கள்) வாராந்தத் தவணைக் கட்டணங்களாக மீளச் செலுத்தப்பட வேண்டியவையாகவுமுள்ளன. இரண்டாவது கடனின் தொகையானது வாராந்தப் பங்களிப்புகளுடாக, முதலாவது கடன் காலப்பகுதியின் போது அங்கத்தவர் திரட்டியுள்ள சேமிப்புகளினால் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. ஒவ்வொரு சுழற்சியின்போதும் கடன்தொகையின் 20

சதவீதத்தினை அங்கத்தவர்கள் சேமிப்புச் செய்வர் என இந்த வழிமுறையியல் (methodology) எதிர்பார்க்கின்றது. இந்த உள்ளகக் கணக்கிலிருந்தான (அங்கத்தவர் சேமிப்புகள், வட்டி உழைப்புகள்) கடன்கள் தமக்கென சொந்த நியமன்களை தீர்மானிக்கின்றன. இக்கடன்கள் பொதுவாக குறுங் காலங் கொண்டவையாகவும் வட்டிவீதங்கள் உயர்வாகவுமுள்ளன. கிராம வங்கிகளுக்கான கடன்கள், தொடரான நிலையான சுழற்சிக்காலங்களில் பொதுவாக வழங்கப்படுகின்றன. இக்காலங்கள் ஒவ்வொன்றும் 10-12 மாதங்கள் வரையாகவும் உள்ளன. ஒவ்வொரு சுழற்சிக்காலத்தின் முடிவிலும் ஒட்டுமொத்தமாக கட்டணங்கள் செலுத்தப்படுகின்றன. பின்பு வழங்கப்படுகின்ற கடன் தொகைகள், தனிப்பட்ட வங்கி அங்கத்தவர்களால் சேமிக்கப்பட்ட திரட்டுத் தொகையுடன் இணைக்கப்பட்டுள்ளன. கிராம வங்கிகள் அதிகளவு ஜனநாயக கட்டுப்பாடு மற்றும் சுதந்திரத்தைக் கொண்டவையாகவுள்ளன. சேமிப்பு வைப்புகளை சேகரிப்பதற்கும், கடன் வழங்குவதற்கும், நிர்வாகப் பிரச்சினைகளைக் கையாளுவதற்கும், வாராந்த அல்லது மாதாந்தக் கூட்டங்கள் ஒழுங்காக நடாத்தப்படுகின்றன. மற்றும் பொருத்தமாயின் நுண்நிதி நிறுவன அதிகாரியுடன் பயிற்சியை தொடர்கின்றன.

பொருட்கள்

அங்கத்தவர்களின் சேமிப்புகள் கடன் தொகைகளுடன் இணைக்கப்பட்டு, புதிய கடன்களுக்கு அல்லது வருமானத்தை உருவாக்கும் நடவடிக்கைகளுக்கு நிதியிடுவதற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றன. சேமிப்புகளுக்கு வட்டி செலுத்தப்படுவதில்லை. எவ்வாறாயினும், வங்கியின் மீள் கடன் வழங்கல் அல்லது முதலீட்டு இலாபங்களிலிருந்து ஒரு பங்கினை அங்கத்தவர்கள் பெறுகின்றனர். வழங்கப்படுகின்ற பங்கு இலாபம் (dividend) வங்கிக்கு ஒவ்வொரு அங்கத்தவரும் பங்களிப்பு செய்துள்ள சேமிப்புத் தொகைக்கு ஏற்ப நேரடியாக விகிதாசார அடிப்படையில் உள்ளது.

கடன்கள் வர்த்தக வட்டிவீதங்களை (மாதமொன்றுக்கு 1-3 சதவீதம்) கொண்டுள்ளன. ஓர் உள்ளகக் கணக்கிலிருந்தாயின் உயர்வான வீதங்களை கொண்டிருக்கும். விவசாய புதுமைக் கண்டுபிடிப்புகள், போசாக்கு மற்றும் சுகாதாரம் பற்றிய கல்வியை உள்ளடக்குவதற்கு, சேவை வழங்கலை சிலவங்கிகள் விரிவாக்கியுள்ளன.

குறிப்பிடத்தக்க உதாரணங்கள்

கோஸ்டா றிக்கா மற்றும் மெக்ஸிகோவிலுள்ள FINCA; கௌத்தமாலாவில் CARE; எல்சல்வடோரில் சிறுவர் பாதுகாப்பு நிறுவனம்; தாய்லாந்து, Burkina Faso, பொலிவியா, மாலி மற்றும்

கானாவில் பட்டினியிலிருந்து விடுதலை என்ற அமைப்பு; தாய்லாந்து மற்றும் பெனினில் கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகள். ஆரம்ப மாதிரியானது பல வழிகளில் பின்பற்றப்பட்டு வந்துள்ளது. கோஸ்டா றிக்காவிலுள்ள FINCA வில் செயற்குழு அங்கத்தவர்கள், வங்கி முகாமையாளர்கள் மற்றும் பணம் வழங்குபவரின் கடமைகளை மேற்கொள்கின்றனர். கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகள், உள்ளூர் சார்பற்ற நிறுவனங்களுடாக செயற்படுகின்றது. மேற்கு ஆபிரிக்காவிலுள்ள பட்டினியிலிருந்து விடுதலை என்ற அமைப்பு மகளிரிடையே அவற்றின் அங்கத்துவத்தை அதிகரிப்பதற்கு உதவுவதற்காக கடன் சங்கங்களுடன் நேரடியாக செயற்படுகின்றது. அதனுடைய வாடிக்கையாளர்கள் கடன் சங்கங்களுடன் அதிகரித்து வருகின்றார்கள்.

பொருத்தமான வாடிக்கையாளர்கள்

வாடிக்கையாளர்கள் வழமையாக கிராமத்தைச் சேர்ந்தவர்களாக அல்லது குடித் தொகை குறைவான பகுதியைச் சேர்ந்தவர்களாக இருக்கின்றார்கள். குறைந்த வருமானத்தை கொண்டிருந்தாலும் சேமிக்கும் இயலாளவைக் கொண்டுள்ளனர். பெரும்பாலும் பெண்களே வாடிக்கையாளர்களாக உள்ளனர் (திட்டமானது ஆண்கள் அல்லது கலப்புக் குழுக்களுக்கு போதுமானதாக இருந்தபோதும்).

சுயசார்பு கிராம வங்கிகள் (Self-Reliant Village Banks)

(சேமிப்பு மற்றும் கடன் சங்கங்கள்)

சுயசார்பு கிராம வங்கிகள் கிராமிய செயற்குழுக்களினால் நிறுவப்பட்டு முகாமை செய்யப்படுகின்றன. இவை கிராம வங்கிகளிலிருந்து வேறுபடுகின்றன. இவை கிராம முழுவதற்கும் சேவையாற்றுகையில் கிராம வங்கிகள் 30-50 வரையான மக்களுக்கு மட்டுமே சேவையாற்றுகின்றன. இந்த மாதிரி 1980 களின் நடுப்பகுதியில் சர்வதேச அபிவிருத்தி மற்றும் ஆராய்ச்சிகளை மையம் என்ற பிரான்ஸ் நாட்டு அரசசார்பற்ற நிறுவனத்தினால் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டது.

வழிமுறை

ஆதரவளிக் கும் திட்டமானது சமூகப்பிணைப்பு பலமாகவும் கிராம வங்கி அமைப்பதற்கான விருப்பு தெளிவாக வெளிப்படுத்தப்பட்டதாகவுள்ளதுமான கிராமங்களை இனங்காண்கின்றது. கிராமத்தவர்கள் ஆண்களும் பெண்களும் சேர்ந்து நிறுவனத்தையும் அவர்களது வங்கியின் விதிமுறைகளையும் தீர்மானிக்கின்றனர். ஒரு முகாமைத்துவத்தையும், கடன் சபையையும் 2 அல்லது 3 முகாமையாளர்களையும் இவர்கள் தெரிவு செய்கின்றனர். சுயசார்பு கிராம வங்கிகள் சேமிப்புகளைத் திரட்டி, கிராமத்தவர்களுக்கான குறுங்காலக் கடன்களை தனிநபர் அடிப்படையில்

வழங்குகின்றன. இந்த அனுசரணைத் திட்டம், கடன் வரிசைகளை வழங்குவதில்லை. இவ்வங்கி அதனது சேமிப்புத் திரட்டலில் தங்கியிருக்க வேண்டும்.

ஒன்று அல்லது இரு வருடங்களின் பின்பு இக்கிராம வங்கிகள் ஒரு முறைசாரா வலையமைப்பை அல்லது சங்கத்தை நிறுவுகின்றனர். இதில் அவர்கள் நடைமுறை விடயங்களைக் கலந்துரையாடுவதுடன் அவர்களது பிரச்சினைகளை தீர்ப்பதற்கு முயல்கின்றனர். இச்சங்கம் இடைநிலையாளராக செயற்பட்டு உள்ளூர் வங்கிகளுடன் வழமையாக விவசாய அபிவிருத்தி வங்கியொன்றுடன் கடன் வரிசைகளுக்காகப் பேரம்பேசுகின்றன. இது இக்கிராம வங்கிகளை முறைசார் நிதித்துறையுடன் இணைப்பதாகவுள்ளது. முகாமைத்துவமானது மிகவும் பரவலாக்கப்பட்டிருக்கின்ற படியால், மத்திய சேவைகள், உள்வாரி கட்டுப்பாடு மற்றும் கணக்காய்வு, குறிப்பான பயிற்சி மற்றும் பிரதிநிதித்துவம் ஆகியவற்றுடன் மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இச்சேவைகளுக்கு கிராம வங்கிகள் கொடுப்பனவை மேற்கொள்கின்றன. இந்த மாதிரியின் நிதி ரீதியான பேண்தகு தன்மைக்கு கிராம வங்கிகள் உத்தரவாதமளிக்கின்றன.

பொருட்கள்

சேமிப்புகள், நடைமுறைக்கணக்குகள் மற்றும் கால வைப்புகள் இவற்றுள்

அடங்குகின்றன. கடன்கள் குறுங்கால தொழிற்பட மூலதன கடன்களாக உள்ளன. கடன் தொகைகளுக்கும் ஓர் அங்கத்தவரின் சேமிப்பு இயலளவுக்குமிடையே நேரடியான தொடர்பு எதுவுமிருப்பதில்லை. ஒவ்வொரு கிராமமும் பாரம்பரியச் சேமிப்புகள் மற்றும் கடன் சங்கங்களுடனான அதன் அனுபவத்தின் பிரகாரம் வட்டி வீதங்களை அமைக்கின்றது. எந்தளவுக்கு ஓரிடம் தொலைவில் அமைந்துள்ளதோ அந்தளவுக்கு வட்டிவீதம் உயர்வாக இருக்கின்ற தன்மை உள்ளது. ஏனெனில், பணத்தின் சந்தர்ப்பச் செலவு உயர்வாக இருப்பதனாலாகும். ஒரு தவணையில் கடன்கள் வழங்கப்படுகின்றன. கடன்கள் தனிநபர் கடன்கள் என்பதுடன் பிணை (collateral) அவசியமாகவுள்ளது. ஆனால், யாவற்றுக்கும் மேலாக, கிராம நம்பிக்கை மற்றும் சமூக அழுத்தத்தான் உயர்வான மீள் செலுத்தல் விகிதங்களை உறுதி செய்பவையாக உள்ளன. முகாமைத்துவச் செயற்குழுக்கள், முகாமையாளர்கள் மற்றும் அங்கத்தவர்கள் யாவரும் விரிவான பயிற்சியைப் பெறுகின்றனர். சில நிகழ்ச்சித் திட்டங்கள், தொழில்நுட்ப உதவியையும் ஒரு தொழிலை ஆரம்பிக்கின்ற நுண் தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு வழங்குகின்றன.

குறிப்பிடத்தக்க உதாரணங்கள்

மாலி, மடகஸ்கார், Burkina Faso, கம்பியா (கிராம சேமிப்பு மற்றும் கடன் சங்கம் அல்லது VISACA), Sao Tome மற்றும் கமரூனில்

உள்ள Caisses Villageoises d'Epargne et de Credit Autogerees போன்றவற்றை இவை உள்ளடக்கும்.

பொருத்தமான வாடிக்கையாளர்கள்

வாடிக்கையாளர்கள் கிராமப் பகுதிகளில் உள்ளனர். ஆண்களும் பெண்களும் வாடிக்கையாளர்களாகவுள்ளனர். இவர்கள் குறைந்த அல்லது நடுத்தர வருமானங்களைக் கொண்டிருப்பதுடன் இவர்கள் சேமிப்பு இயலளவை ஓரளவு கொண்டுள்ளனர்.

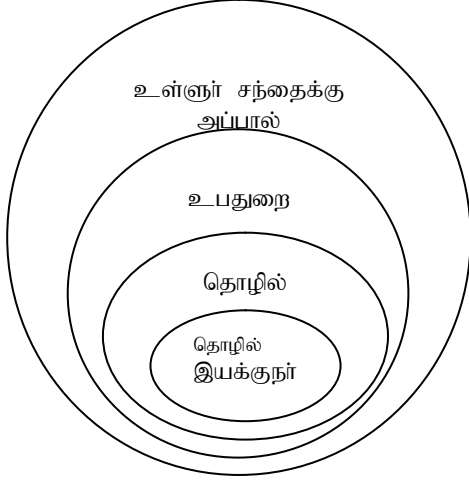
பின்னிணைப்பு 2. தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளை கேள்வியுடன் பொருத்துதல்.

பொருத்தமான தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளை வடிவமைப்பதற்கு நுண் தொழில் முயற்சிகள் தொழிற்படுகின்ற பல ஒழுங்குமுறைகள் (கலாச்சார, சட்ட, அரசியல், பேரினப் பொருளாதார, உள்ளூர், சந்தை இடம்) பற்றிய ஒரு விளக்கம் தேவையாகின்றது. நுண் தொழில் முயற்சியாளர்கள் மற்றும் சிறு தொழில்களை இயக்குபவர்கள் அவர்களது பெரும் தொழிற்பாட்டாளர்களிலிருந்து, அவர்களது தொழில் நடவடிக்கைமீது அவ் ஒழுங்குமுறைகள் ஏற்படுத்தக்கூடிய தாக்கத்தின் அளவைப் பற்றி குறைவாகவே அறிந்திருக்கக்கூடும்.

இச்சூழ்நிலையை, பொது மையத்தைக் கொண்ட ஒரு தொடர் வட்டங்களாகவும்

(concentric circles) தொழிலை இயக்குபவர் மையத்திலுள்ள நபராகவும் ஒருவர் உருவகப்படுத்த முடியும் (உரு A3.2.1)

உரு A3.2.1 தொழில் முயற்சியாளரின் சந்தர்ப்பம் (The Entrepreneur's Context)



மூலம்: ஆசிரியரினுடையது

வட்டம் 1 தொழிலை இயக்குபவர்

ஒரு தொழில் முயற்சி உரிமையாளரே அவர் இயங்குகின்ற நிறுவனத்தின் முதலாவது சூழ்நிலையாவார். ஒவ்வொரு நபரும் அவரது சொந்த சூழ்நிலைகள், சக்திகள், தகைமைகள், ஆற்றல்கள் மற்றும் கருத்துக்களை நிறுவனத்துக்கு கொண்டு வருகின்றார். இந்த மட்டத்தில், நம்பிக்கை, சாதூரியம், சக்திமிக்க தன்மை, அபிலாசை, இசைவாக்கத்தன்மை, மற்றும் கற்பதற்கான ஆற்றல் போன்றவற்றுடன் தொழிலின் வெற்றிக் கான தடைகள் தொடர்புபட்டுள்ளன. இதேபோன்று தொழிலை இயக்குபவரின் அடிப்படைத் திறன் மட்டமும் (எண், எழுத்து, அறிவு) தொழிலை அதனைப் பிரயோகிப்பதும் (கணக்கு பதிவு, ஓர் இயந்திரத்தின் பராமரிப்பை வாசிக்கத்

தெரிந்திருப்பது) ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தும் என்பது தெளிவாகும். இதே தேவைகளுள் சில, சமூக இடைநிலைச் சேவைகள் அல்லது சமூக சேவைகளுடாக பூர்த்தி செய்யப்படுகின்றன.

தொழில்முயற்சியாளரை விட, தொடர்புடைய அறிவு மற்றும் ஆற்றல்கள் தொழில் நடத்தையுடன் நேரடியாக தொடர்புபட்டுள்ளது. இரண்டாவது, வட்டத்தின் விளிம்பில் இயக்குபவர் கொண்டிருக்கும் அறிவு பற்றிய வலியுறுத்தல் உள்ளது. கணக்குப்பதிதல், மற்றும் ஆவணம் பேணுதல் போன்ற அடிப்படை விடயங்களை வழங்கும் நோக்கங் கொண்ட தொழிற் திறமைப் பயிற்சிக்கு ஓரளவு பொதுவான ஆற்றல்கள் வழமையாக தேவையாகின்றன.

தொழிலை ஆரம்பிப்பதற்காக தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகளை வழங்கும் ஒருவர் சந்தை எண்ணக்கருக்கள் மற்றும் கணக்குப்பதிதல், கணக்கீடு, சட்டப் பிரச்சினைகள், தொழிற் திட்டமிடல், சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் விலையிடல், வாடிக்கையாளர் திசைமுகப்படுத்தல் போன்றவற்றில் பயிற்சியை வழங்கும் சந்தர்ப்பங்களையும் அறிமுகப்படுத்த முடியும்.

உதாரணமாக, ஒரு கடைக்காரர் ஒரு பொருட் பட்டியல்(இருப்பு) முறைமையை உருவாக்கவும் தொழிற்பாட்டுச் செலவுகளை கண்காணிப்பதற்கும் எளிமையான ஒரு வேலைத்தாளை (Work Sheet) தயாரிக்கவும் ஒரு நிகழ்ச்சித் திட்டம் உதவக் கூடும். அவரது

வாடிக்கையாளர்கள் வேண்டிய போதும் அவரால் தற்போது விற்பனை செய்ய முடியாதுள்ள பொருட்களின் பட்டியலைக் கொண்ட புத்தகமொன்றையும் அவர் பேண முடியும்.

எந்த தொழில் முயற்சியாளர்கள் வெற்றி பெற வாய்ப்புள்ளதென்பதை அறிந்து கொள்வது மிகவும் முக்கியமானதாகும். அதன் பிரகாரம் அர்ப்பணிப்பு மற்றும் அபிலாசை பற்றிய சில சோதனைகளை விதிக்க முடியும். சேவை வழங்குபவர்களுக்கு தமது இலாப பங்கின் ஒரு பகுதியை நபர்கள் செலுத்துவதற்கு அல்லது பின்பு செலுத்துவதற்கு இணங்க வைப்பது ஒரு வழியாகும். பிறிதொரு வழி, தொழிலின் குறிப்பிட்ட ஒரு மட்டம் அடைக்கப்படும் வரை சேவைகளை வழங்காதிருப்பதாகும்.

கற்பித்தல் மூலம் வெற்றிகரமாக வழங்கப்படக்கூடிய தேர்ச்சிகள் மற்றும் தொழில் அமைப்பில் வழங்கப்படக் கூடிய ஆற்றல்களையும் வேறுபடுத்தி அறிவதும் முக்கியமானதாகும்.

வட்டம் 2 – தொழில் (The Business Itself)

தொழில் முயற்சியாளரைச் சுற்றியுள்ள இரண்டாவது பொதுமைய வட்டம், தொழிலை (Business) குறிப்பதாகும். இங்கு தான் தொழில் முயற்சிகளின் சகல நடவடிக்கைகளும் இடம் பெறுகின்றன. உற்பத்திப் பொருள் அல்லது சேவையை, உருவாக்குவதற்கு அல்லது

விற்பதற்கு உள்ளீடுகளை வழங்குவதிலிருந்து சகல நடவடிக்கைகளும் இங்கு தான் இடம் பெறுகின்றன. இந்த மட்டத்தில் எதிர்நோக்கப்படுகின்ற பிரச்சினைகளும் தடைகளும், தொழிற்பாட்டாளருக்கு வெளியான சக்திகளுடன் அதிகளவு சம்பந்தப்படுவதற்கு ஆரம்பிக்கின்றன.

தொழிலுக்கு நேரடியாக வழங்கப்படுகின்ற தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவைகள், பொதுவான தன்மை குறைந்தாகவும் அதிகளவு தொழிலுக்கு ஏற்ப அமைக்கப்பட்டவையாகவுமுள்ளன. எனவே சேவையை வழங்குவதற்கான செலவு அதிகரிக்கின்றது. இந்த மட்டத்தில், உற்பத்திப் பொருள் அல்லது சேவை என்பன என்ன, அது எவ்வாறு உருவாக்கப்படுகின்றது, என்ன தொழில் நுட்பம் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. எவ்வாறான மனித ஊழியம் சம்பந்தப்படுகின்றது. உள்ளீடுகள் எவை என்பது பற்றி சேவையை வழங்குபவர் விளங்கிக் கொள்ள வேண்டியுள்ளது. உதாரணமாக ஒரு தையல் காரருக்கு தெறிகள் (Buttons) அல்லது Zippers தேவைப்பட்டால் அவை எவ்வாறு வழங்கப்பட்டு பொருட்பட்டியலில் உள்ளடக்கப்படுகின்றன என்பது பற்றி அறிந்திருக்க வேண்டும். களஞ்சியப்படுத்தல் தேவையாயின் அது எவ்வாறு கிடைக்கக் கூடியதாக செய்யப்படுகின்றது. இயந்திரப் பராமரிப்பு உரிய முறையில் ஒழுங்குபடுத்தப்படாததால் அல்லது ஓர் எதிர்வு கூறல் அடிப்படையில்

தேய்ந்து போகக் கூடிய உதிரிப் பாகங்களுக்கான தேவையை எதிர்பார்த்து களஞ்சியப்படுத்தப்படவில்லை என்பதால் நேரம் இழக்கப்படுகின்றதா? தொழிலானது தங்கியுள்ள ஊழியர்கள் மற்றும் மனித உள்ளீடுகள் எவ்வாறு உள்ளன? அவர்கள் குடும்ப அங்கத்தவர்களா? அவர்களுக்கு கொடுப்பனவு செய்யப்படுகின்றதா? எவ்வாறு கொடுப்பனவு செய்யப்படுகின்றது? அவர்கள் தொடர்ந்து இருக்கின்றனரா? அல்லது போட்டியாளர்களாக உருவாகுவதற்கு விடப்பட்டுள்ளனரா?

வேலை ஓட்டத்தை மாற்றுவதன் மூலம் அல்லது வேலை இடத்தின் பௌதீக ஒழுங்கமைப்பை மாற்றுவதன் மூலம் உற்பத்தியை மேம்படுத்தப்பட முடியுமா? ஒழிக்கப்படக்கூடிய அல்லது குறைக்கப்படக் கூடிய விரயங்கள் உள்ளனவா? உற்பத்தியின் அல்லது சந்தைப்படுத்தலின் காலங்களிலான மாற்றங்கள் உரிமையாளரின் கீழ்மட்ட நிலையில் நேர்க்கணிய மாற்றங்களை ஏற்படுத்துமா?

தொழில் முயற்சி நிறுவனத்துள் மேற்கொள்ளக் கூடியதாகவுள்ள பல மாற்றங்களை ஒரு வெளியாளர் ஒருவரினால் தொழில் முயற்சியாளரின் கவனத்திற்கு கொண்டுவரவேண்டியுள்ளது. அவ் வெளியார், தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தி சேவையை வழங்குபவருக்கு அல்லது குறித்த நிறுவனத்தில் உள்ள சக ஊழியருக்கு ஒரு “நிபுணராக” அல்லது ஓர் ஆலோசகராக இருக்க முடியும்.

தொழில் மட்டத்தில் தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தி சேவைகளில் பயன்படுத்தக் கூடிய பல முறைகள், உள்ளூர் Walk – in தொழில் ஆலோசனைக் சேவைகளை உருவாக்குவதற்காக கள விஜயங்களை தொழில் ஆலோசகர் ஒழுங்காக மேற்கொள்ளுவதிலிருந்து தொழிற்கொத்தணிகள் அல்லது துறைசார் வலைப்பின்னல்கள் வரை பரந்துள்ள நகரப்பகுதிகளிலுள்ள கல்வியறிவுள்ள தொழில்முயற்சியாளர்களைப் பொறுத்தவரை ஆலோசனைகள் அச்சிடப்பட்ட வடிவத்தில் அல்லது தொழில் முயற்சியாளர்கள் தாமே கற்றறியக்கூடிய வடிவத்தில் கிடைக்கின்றன.

நேரடியான தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தி சேவைகளிலிருந்து ஒருவர் எந்தளவுக்கு மறைமுக சேவை வழங்குவதற்கு விலகிச் செல்கின்றாரோ அந்தளவுக்கு ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளருக்குமான செலவுகள் குறைவடையும் ஆனால், மறைமுக சேவை வழங்கும் விடயத்தில் நேரடியான சேவையினால் பெறக் கூடியவை போன்ற விளைவுகளை தானாகவே அடைந்து கொள்ள முடியாதுள்ளது. தொழில் மட்டத்தில் மறைமுக சேவைகளுள் கைத்தொழிற் போட்டைகள் (industrial estates) மற்றும் வளர்ச்சியடையும் தொழில்கள் (business incubator) உள்ளடங்குகின்றன. இவற்றை ஒரு பண்ட (commodity) உபதுறை அடிப்படையில் அதாவது ஒரே அல்லது தொடர்புடைய உபதுறையிலுள்ள (உதாரணமாக மரவேலை)

தொழில் முயற்சிகளில் அமைத்துக்கொள்ள முடியும். முதலாவது அனுகூலம் யாதெனில், மின்சாரம், நீர், களஞ்சிய இடவசதி, மற்றும் அடிப்படைச் சேவைகளின் செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கு மானியங்களை பெற்றுக் கொள்வதற்கான செலவுகள் புதிதாக ஆரம்பிக்கப்பட்ட தொழில் முயற்சிகளால் பகிரப்படுகின்றன என்பதாகும். ஒரே இடத்தில் தொழில்களை செறிவாக அமைத்துக் கொள்வதனால், வெளிவாரிப் பொருளாதாரங்களிலிருந்தும் தொழில் முயற்சிகள் நன்மையடைகின்றன - மூலப் பொருள்களையும் உதிரிப்பாகங்களையும் மொத்த விலையில் வழங்குகின்றவர்கள் உருவாகுதல், குறிப்பான துறைக்கு ஏற்ற ஆற்றலுடைய பணியாளர்களைப் பெறக் கூடியதாக இருத்தல்.

சில சமயங்களில், கைத்தொழிற் பேட்டையானது, தொழில் முயற்சியாளர்கள் ஒருவருக்குக் கொடுவர் பேரம் பேசிக் கொள்வதற்கான வாய்ப்பை ஏற்படுத்துவதன் மூலம், புதிதாக ஆரம்பிக்கும் தொழில்களுக்கு எட்டமுடியாத (intangible) ஆனால் சமமாக முக்கியமான நன்மைகளை வழங்குகின்றது. இதனால் நம்பிக்கை கட்டியெழுப்பப்பட்டு பிரச்சினைகளுக்கு புதிய தீர்வுகள் கண்டுபிடிக்கப்படுதல் ஊக்குவிக்கப்படுகின்றது.

ஆனால், துரதிஷ்ட வசமாக கைத்தொழிற் போட்டை அல்லது Business incubators பெரும்பாலும் தோல்வியடைந்துள்ளன. நுண் தொழில்

முயற்சியை இயக்குபவர்கள் பலர் ஒழுங்குமுறைகள் மற்றும் வரிவிதிப்பை தவிர்ப்பதற்கு முயலுகின்றதுடன் ஒரு கைத்தொழிற் பேட்டைக்கு மாறுவதில் சம்பந்தப்பட்டுள்ள வெளிப்படைத்தன்மையானது (Visibility) ஊக்குவிப்பைக் கெடுப்பதாகவும் பெரும்பாலும் கருதுகின்றனர். நுண்தொழில் முயற்சிகள் திடீரென வரும் வாடிக்கையாளர்களில் பெரும்பாலும் தங்கியிருப்பதால், குறைந்த - வருமான அயலில் இருந்து விலகிச் செல்வது, வாடிக்கையாளர்களின் இழப்பைக் குறிப்பதாகவுள்ளது. இப் பிரச்சினையானது, கைத்தொழில் பேட்டைகள் அமைந்துள்ள இடத்துக்கு அதிக கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் பேட்டைகள் அமைந்துள்ள இடத்துக்கு அதிக கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் தீர்த்துக் கொள்ளக் கூடியதாகும். ஒட்டுமொத்தத்தில், கவனமான ஆயத்தம், அரசு ஊழியர்களுக்கு முறையான ஊக்குவிப்புகள் அல்லது திட்டமிடலில் இறுதிப் பயனாளிகள் பங்கு பற்றுதல் ஆகியவை இன்றி அரசு நிறுவனங்களினால் இவை ஆரம்பிக்கப்பட்டன என்ற விடயம், இத் தோல்வியுள்ள முயற்சிகளுக்கு காரணமாகலாம்.

வட்டம் 3 உபதுறை

ஒரே உபதுறையிலுள்ள ஏனைய தொழில்கள் மற்றும் அந்த உபதுறைக்கான உள்ளீடுகளையும் சேவைகளையும் விற்கின்றவர்கள் மற்றும் வழங்குபவர்கள் உள்ள சூழ்நிலையில் தொழில்கள் யாவும்

இயங்குகின்றன. ஓர் உபதுறையானது அதனது இறுதிப் பொருளினால் இனங்காணப்படுவதுடன், மூலப் பொருள்கள் வழங்குதல் உற்பத்தி மற்றும் அப் பொருளின் விநியோகத்தில் ஈடுபட்டுள்ள சகல நிறுவனங்களையும் உள்ளடக்குவதாகவுள்ளது. (Haggeblade & Gamser 1991) இறுதிப் பொருளுடன் தொடர்புடைய தொழில்களின் பொருளாதார ஒழுங்குமுறையை உபதுறைப் பகுப்பாய்வு விபரிப்பதுடன் நிதி மற்றும் நிதியல்லாத சேவைகளின் வழங்குகையுடன் சம்பந்தப்பட்டதாகவுள்ளது. ஆரம்ப உள்ளீட்டு வழங்குநர்களிடம் சம்பந்தப்பட்டதாகவுள்ளது. ஆரம்ப உள்ளீட்டு வழங்குநர்களிடமிருந்து இறுதியான சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு ஒரு பொருளை, அல்லது பொருள்களின் தொகுதியை தயாரித்து விற்பனை செய்வதுடன் சம்பந்தப்பட்ட தொழில்களின் முழுவரிசை என ஒரு உபதுறை விபரிக்கப்படுகிறது. தலையீட்டின் வழமையான பகுதிகளுள், தொழினுட்ப அபிவிருத்தி, திறமைப் பயிற்சி, கூட்டுச் சந்தைப்படுத்தல், உள்ளீடுகளை சந்தைப்படுத்துதல் அல்லது கொள்வனவு செய்தல் மற்றும் சில சந்தர்ப்பங்களில் கொள்கை ஆலோசனை வழங்குதல் ஆகியன உள்ளடங்குகின்றன(Rhyne & Holt 1994). நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் விருத்தி செய்த உபதுறைகளின் உதாரணங்களுள், பாற்பண்ணை, கம்பளித் தொழில், எண்ணெய் மற்றும் மீன் பிடித்துறை ஆகியவை உள்ளடங்குகின்றன.

உபதுறை அணுகுமுறையானது பின்வருவனவற்றை வலியுறுத்துகின்றது. (Rhyne & Holt 1994, 33) :-

- ❖ சந்தையை அடைதல் (Market access) :- இந்த உபதுறை அணுகுமுறையானது, உபதுறைச் சந்தைகளின் வளர்ச்சியடைகின்ற பகுதிகளையும், இந்த வளர்ச்சிச் சந்தைகளை சிறிய தொழில் முயற்சிகள் சென்றடைவதாக இருந்தால், வெற்றி கொள்ள வேண்டிய தடைகளையும் இனங்காணும் நோக்கம் கொண்டதாகும்.
- ❖ இணைப்பு (leverage) :- இந்த அணுகு முறையானது, பெருந்தொகையான தொழில் முயற்சிகளை ஒரு தடவையில் பாதிக்கக் கூடிய தலையீடுகளை இனங்காண்பதன் மூலம் செலவுப்பயனுறுதித்தன்மையை அடையும் நோக்கம் கொண்டது. பொதுவாக நேருக்கு நேராக இல்லாது மறைமுகமாக.
- ❖ தடைகளை விலக்குதல் :- இது முகங்கொடுக்கின்ற முக்கிய வரையறைகளில் பல உயர்ந்தளவான துறைசார்ந்தவையாகும். அதனால் பொதுவான (generic) தொழில்முயற்சி விருத்தி தவறவிடப்படுகின்றது.

உபதுறை பகுப்பாய்வானது வடிவமைப்பில் பின்பற்றக்கூடிய தன்மை மற்றும் பல்வேறு

திறன்களைப் பெறுவதில் நெகிழ்வுத்தன்மை என்பவற்றை வேண்டிநிற்கிறது. உப துறை பகுப்பாய்வை தலையீட்டுக்கான ஓர் வழியாக அடையாளம்காணும் நிறுவனங்கள் பல பிரச்சனைகளை கவனத்தில் கொள்ளவேண்டிய தேவை காணப்படுகின்றது. உபதுறை மட்டத்திலுள்ள பொதுவான வரையறைகள் பின்வருமாறு:

- ❖ குறைந்த தடைகள் காரணமாக புதிய நுண்தொழில் முயற்சிகள் சந்தைக்குள் பிரவேசிப்பதற்கு அனுமதிக்கப்படுவதால், அதிகரித்த போட்டி.
- ❖ களஞ்சியங்கள் உட்பட, சந்தைகயின் பௌதீக உட்கட்டமைப்புக்கான இடவசதி.
- ❖ உள்ளூர் அதிகாரிகளால் கட்டணம் விதிக்கப்படுதலும் அல்லது இலஞ்சம் பெறுதலும்.
- ❖ போக்குவரத்து கிடைப்பனவுத்தன்மை, நம்பகத்தன்மை மற்றும் செலவு
- ❖ உள்ளீடுகளின் கிடைப்பனவு, தொழிலினுடைய உற்பத்திக்கு தேவையான ஒரு பொருள் ஒழுங்காக்க கிடைக்காது விட்டால்,
- ❖ பொருத்தமான தொழினுட்பவியல் இல்லாமை.
- ❖ வாடிக் கையாளரின் கொள்வனவுச் சக்தியில் மட்டுப்படுத்தல்கள் (நிரந்தரமான, வட்ட, பருவகால)
- ❖ பன்முகப்படுத்தப்பட்ட பொருள்கள் இல்லாமை.
- ❖ இடைத்தரகர்களின் ஆதிக்கம்.

உதாரணமாக, போக்குவரத்து உடமையின் கட்டமைப்பானது, ஓர் அபிவிருத்திச் சேவை வழங்குநரினால் ஆதரவளிக்கப்படுமாயின் ஒரு தொழில் முயற்சிக் குழுவினால் திருத்தம் செய்யப்படக் கூடிய ஒன்றாக உள்ளது. 1980 களின் நடுப்பகுதியில் Zaire இன் கிராமப் பகுதியில் பணியாற்றிய ஓர் அமெரிக்க அரச சார்பற்ற நிறுவனம், ஒரு பங்குதாரர்களுக்கு சொந்தமான போக்குவரத்துக் கம்பனியை உருவாக்குவதற்கான மூலவளங்களை உள்ளூர் விவசாயிகள் திரட்டுவதற்கு உதவியளித்தது. இது, அதிக செலவுள்ள போக்குவரத்துக் கட்டணங்கள் காரணமாக பணம் சம்பாதிக்க முடியாதிருந்த உற்பத்தியாளர்களுக்கு சேவையாற்றியது. இக் கம்பனியை அமைப்பதில் சம்பந்தப்பட்ட சட்டரீதியிலான பணியை இச் சேவையை வழங்குபவர் மேற்கொண்டதுடன் முதலாவது வாகனத்துக்கான நிதித்திட்டத்தை பொருத்தமாக அமைப்பதற்கும் உதவினார்.

பொருள்கள் கொள்வனவு செய்யப்படுகின்ற விதமானது பெரும்பாலும் வினைத்திறனுக்கும் ஒரு தடையாக உள்ளது. உதாரணமாக, ஆபிரிக்காவில், பாவித்த ஆடை வியாபாரத்தில், துணியின் தரமானது சீரற்று உள்ளதென்பதை வாங்குபவர் அறிவதில்லை அத்துடன் அதனைக் கொள்வது செய்யும் போது உள்ளே பார்க்கவும் முடியாதுள்ளது. இதன் பிரகாரம், ஏனைய விற்பவர்களிடம் துணிகளை பெரியளவில் கொள்வனவு செய்வதற்கு வாங்குபவர்

அநேகமாக விரும்புவதில்லை. எவ்வாறாயினும், ஒரு தொழில் அபிவிருத்தி சேவை வழங்குனர் இந்த ஆபத்தான கொள்வனவுகளைக் குறைப்பதற்கு மன் வருவாராயின் (உதாரணமாக, கொள்வனவுகளை ஒன்று சேர்ந்து செய்து பின்பு மீள்ப் பொதிசெய்யப்பட்ட ஒவ்வொரு பொதியினதும் உள்ளீடுகள் அறியப்படும் வகையில் ஒரு விநியோக மார்க்கத்தை உருவாக்குதல்) இத்தடையை வெற்றி கொள்வதற்கு முடியும்.

உள்ளீடுகள் பெரும்பாலும் ஒரு பாரிய பிரச்சினையாக உள்ளன. அது போலவே, உபகரணங்களின் பகுதிகள் அல்லது மூலவழங்கல் உள்ளன. கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள மாற்றீட்டு மூலங்கள் பற்றி மக்கள் அறியாதிருக்கக்கூடும்.

தொழினுட்பவியல் கூட அநேகமாக ஒரு தடையாக உள்ளது. உபதுறையின் ஒரு குறிப்பிட்ட மட்டத்துக்கு சீர்செய்யப்பட்ட புதிய தொழில் நுட்பவியல்களை அபிவிருத்தி செய்வதற்கு முடியும். விலையிடலும் ஒரு தடையாக இருக்க முடியும். சில உபதுறைகளில், குறிப்பாக நகரப்புற அபிவிருத்தியடைந்து வருகின்ற உலகில் சில்லறையான சிறிய வர்த்தகத்தில், அடுத்த வியாபாரிகளிடமிருந்து வேறுபடுத்துகின்ற ஒரே அம்சம், விலையாகத்தான் இருக்க முடியும் (விற்பவர்களின் ஆளுமைப் பண்புகள் புறநீங்கலாக). பொருள்கள் ஒரே மாதிரியாக இருக்கும் சாத்தியமுள்ளது. அடுத்த வியாபாரி

உண்மையில் 6 அங்குலமே தள்ளியிருப்பதால் அமைவிடமானது ஒரு காரணியல்ல எனினும், விலை கூட அதிகளவு வேறுபடுவதில்லை. வர்த்தகம் செய்யப்படுகின்ற பொருளின் வழங்கலையும் அதன் மொத்த விற்பனையின் தன்மையையும் ஆய்வு செய்வதன் மூலம், வாங்குவோரின் கூட்டுறவுச் சங்கமொன்றை அமைப்பதற்கு முடியும். இதன் மூலம், சிறிய வியாபாரிகள் தாம் கொடுப்பனவு செய்யும் விலையைக் குறைத்து அச் சேமிப்பை நுகர்வோருக்கு வழங்க முடியும். (இப் போட்டி அனுசூலமானது சிறிதளவு காலத்துக்கு நீடித்த போதும்)

சில பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப்படும் நேரம் விலையை பாதிக்கின்றது. புதிய உணவு வகைகளின் (Fresh foods) சில்லறை வியாபாரிகள் பெரும்பாலும் விவசாய உற்பத்தி வட்டத்தின் கருணையில் தங்கியுள்ளதுடன் தமது வழங்கலுக்கும் நுகர்வோரின் கேள்விக்குமிடையிலான தொடர்பினை எவ்வாறு சம்பந்தித்துவது என்பது பற்றியும் அறியாதுள்ளனர். களஞ்சியப்படுத்தவும் என்பது பற்றியும் அறியாதுள்ளனர். களஞ்சியப்படுத்தலும் கூட்டப்பட்ட பெறுமதியும் விற்பவருக்கு ஒரு இலாபத்தை வழங்குகின்றது.

வழங்குனர் கள் மற்றும் நுகர்வோரின் எல்லையை விரிவாக்குதல்.

கொத்தணியாக்குதல் (Clustering) மற்றும் வலைப் பின்னல் அமைத்தல் (Net –

working) ஆகியவற்றின் மூலமாகவும் இடைத்தரகுகள் அல்லது சங்கங்களை உருவாக்குவதன் மூலமாகவும் இதனைச் செய்ய முடியும். தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவையை வழங்குபவர் உதவக் கூடிய மறைமுகத் தெரிவுகள், வர்த்தகக் கண்காட்சிகள் கூட்டு மேம்படுத்தல் முயற்சிகள், வர்த்தக கூட்டுறவுக் கடைகள், காட்சியறை மற்றும் கண்காட்சிக்கான இடம், கைத்தொழிலாளர் பேட்டைகள் ஆகியவற்றின் ஒழுங்கமைப்புகள் ஆகியவையாகும். ஊழியர்களை திரட்டுதல் அல்லது தற்காலிகமாக ஊழியர்களை பரிமாற்றம் செய்தல், ஊழியச் சந்தையில் தடைகளைத் தளர்த்தி, தொழில் முயற்சிகளிடையே உப ஒப்பந்தத்துக்கான தரகர்களாக தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவை வழங்குனர்கள் செயற்பட முடியும்.

வலையமைப்பை அமைத்தலும் தொழில் முயற்சியாளர்களின் கழகங்களும்.

சந்தையின் அளவு கோல்களை கைத்தொழில் வலையமைப்புகள் மாற்ற முடியும். தொழில் முயற்சியாளர்கள் சேர்ந்து பணியாற்றுவதை ஊக்குவித்து பலங்களை இணைப்பது நுண்தொழில்களுக்கிடையிலான ஒத்துழைப்பு, பரஸ்பரக் கற்றல் மற்றும் கூட்டான புதுமைக் கண்டு பிடிப்பு ஆகியன நுண்தொழில் நிறுவனங்களின் சந்தைப் பங்குகள் மற்றும் இலாபங்களை அதிகரிக்கும் வாய்ப்புகளை விரிவடையச் செய்கின்றன. சில உதாரணங்கள் பின்வருமாறு :-

- சந்தைகள் அல்லது வழங்குனர்கள் பற்றிய தகவலைப் பங்கிடுதல்.
- இணைந்த கூட்டுறவுக் கடைகளை அமைத்தல்
- ஒப்பந்தங்களில் இணைந்து கூறுவிலை கூறுதல்
- ஒரு சந்தையில் ஒரு நிலையை வைத்திருப்பதற்கான செலவுகளை பங்கிடுதல்.
- வசதிகளை பிரிப்பதன் மூலம் களஞ்சியப்படுத்தல் செலவுகளைக் குறைத்தல்.

சந்தை உட்கட்டமைப்பு மேம்பாடு

உலக வங்கியின் தென்மேற்கு சீன வறுமைக் குறைப்புத் திட்டத்தில், தென் மேற்கு சீனாவிலுள்ள வறிய மாநிலங்களில் குறைந்த வருமான வீட்டு உற்பத்தியாளர்களுக்கும் தென் சீனாவின் கரையோரப் பிரதேசத்தில் செழிப்பான சந்தைகளைச் சேர்ந்த போக்குவரத்துக் கம்பனிகளுக்குமிடையேயுள்ள தொடர்புகளை மேம்படுத்துவதற்கு விவசாயிகளின் சந்தைகளை நிர்மாணிப்பது உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளது.

வட்டம் 4 உள்ளூர் சந்தைக்கு அப்பால்

தனிநபர் நுண்தொழில் முயற்சியாளரை சுற்றியுள்ள பொதுமைய வட்டங்களுள் கடைசி வட்டம் மிகப் பெரியதாகவும் அவரது நிறுவனத்திலிருந்து மிகவும் தள்ளியமைந்ததாகவுமுள்ளது. இங்கு, பேரிணை மட்டத்தில் நிறுவனத்தின் மீது தடைகளை

ஏற்படுத்துகின்ற சக்திகள் உண்மையில் பெரியதாகவுள்ளன. இவை தேச மட்டம், பிராந்திய மட்டம் மற்றும் உலக வர்த்தக மட்டத்தில் கூட இருக்க முடியும் இவை பொதுவாக சந்தை மற்றும் பொருளாதார சக்திகளுக்கு அப்பால் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குவதற்காக விரிவடைகின்றன :-

- தேசிய சமூக மற்றும் அரசியல் சக்திகள் (ஊழல், ஸ்திரமற்றதன்மை, இனீதியிலான பகைமை, நாட்டவரல்லாத வர்த்தகர்களை அனுமதித்தல் அல்லது விலக்குதல், முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் வழங்குனர்கள்) மற்றும் பூகோள அரசியல் சக்திகள் (உ -ம், ஆபிரிக்கா மீதான பனிப்போர் அரசியல் செல்வாக்கின் முடிவு)

❖ ஒழுங்குவிதிக் கட்டுப்பாடு மற்றும் கொள்கைச் சக்திகள், வரையறைகள். ஒரு துறைக்கு சார்பாக அல்லது எதிராக சட்டங்கள் செயற்படக்கூடும். அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட துறையின் ஒரு பகுதிக்கு சார்பாகவும் அதே துறையின் பிறிதொரு பகுதிக்கு எதிராகவும் செயற்படக்கூடும். இதேபோன்று, கடன் வழங்குவோர் தொழிற்படுகின்ற விதத்தை சட்டங்கள் பாதிக்கின்றன. (முழுமையானதும் நம் பகத் தன்மை வாய்ந்ததுமான பிணைச் சட்டம் நிதித் துறையெங்கிலுமுள்ள கடன் வழங்கும் தன்மையை பாதிக்கும்) தொழிலுக்கான உரிமம் பெறும் தேவைகளும் வரிவிதிப்பும் முக்கிய தடைகளாக இருக்கக் கூடும்.

கூடு A 3.2.1 EL Salvador இல் கொள்கைப் பேச்சுவார்த்தை

1980 களின் நடுப்பகுதியில் EL Salvador இல் இணைந்து வேலைசெய்யும் துணைத்துறைக் கற்கைகள் ஓர் அரசு கொள்கையை அடையாளப்படுத்தியது. அது henequen நார் கயிற்றை உற்பத்தி செய்யும் சிறிய கிராமிய தொழில் முயற்சிகளுக்கு இறக்குமதிப் போட்டியை உருவாக்கியுள்ளது. குறைந்த விலையுடைய நாருக்கான உள்நாட்டுத் தேவையை உள்நாட்டு உற்பத்தி நிறைவேற்ற முடியும் என்பதை அரசாங்கம் அறிந்திருக்கவில்லை. கொள்கைக் கலந்துரையாடல் ஊடாக இந்த ஆய்வு இந்த விடையத்தை அரசின் கவனத்துக்கு கொண்டுவரப்பட்டதன் பின்னர் இறக்குமதி ஒழுங்குவிதிகள் உள்நாட்டு உற்பத்தியாளர்களுக்கு சார்பாக மாற்றப்பட்டன. அதிக எண்ணிக்கையான உள்நாட்டு உற்பத்தியாளர்கள் ஊக்குவிக்கப்படும்போது விரைவாக பெருமளவான சொலவு வீழ்ச்சியடைவதை இவ் ஆய்வு உறுதிப்படுத்தியது.

மூலம் : Contributed by Thomas Dichter, SustainableBanking with the Poor Project, World Bank

- ❖ ஏனைய நாடுகளில் ஒரே பொருளை ஏற்றுமதி செய்கின்ற ஏனைய ஏற்றுமதியாளர்களின் இயக்கவியல் அல்லது பலவீனம் போன்ற பேரின மட்ட சந்தைச் சக்திகள் (உதாரணமாக, மலேசியாவினால் Palm எண்ணெய் பாரியளவில் ஏற்றுமதி செய்யப்படுவதற்கு முன்னதாக கானா (Ghana) Palm எண்ணெயின் பிரதான ஏற்றுமதியாளராக இருந்தது) அல்லது நுண்மட்ட சில்லறை வியாபிகளுக்காக ஒரு நாட்டில் ஒரே மாதிரியான கொள்கலன்கள் கிடைக்கச் கூடியதாக இருத்தல். (உதாரணமாக, கென்யாவில், 1980 களின் பிற்பகுதியில் ஒரே அளவான சிறிய கொள்கலன்கள் உடனடியாகக் கிடைக்காமையினால் தேனின் உற்பத்தியும், விற்பனையும், எதிர்க்கணியமாக பாதிக்கப்பட்டன)
- ❖ புலம் பெயர் ஊழியக் கோலங்களிலுள்ள மாற்றங்கள் உட்பட, தேசிய மற்றும் உலகளாவிய ஊழியச் சந்தைச் சக்திகள், (உதாரணமாக, பிலிப்பைன்ஸ் நாட்டவர்கள் வேலைக்காக தற்போது சவுதி அரேபியாவுக்கு செல்வதில்லை. இது பிலிப்பைன்சிலுள்ள நுண் தொழில் முயற்சித் துறையில் போட்டியின் தன்மையை மாற்றுவதாகவுள்ளது.) பணியாளர்களின் முன்னைய கல்வியின் தன்மை, விசேடமாக தொழினுட்ப ஆற்றல் விடயத்தில்; அல்லது சில வகையான

பணிகளை மேற்கொள்வதற்கு மக்களின் விருப்பத்தில் கலாச்சாரக் காரணிகளின் செல்வாக்கு.

- ❖ மூலதன உபகரணம் அல்லது வாகனங்களில் முதலீடு செய்கின்ற சிறு தொழில்களுக்கு கட்டுப்படியான ஒரு விகிதத்தில் காப்புறுதியை விலையிடக் கூடிய சாத்தியமானதொரு காப்புறுதித் தொழில் போன்ற நிதித்துறைத் தடைகள் அல்லது வசதிகள்.

பொதுவாக, அதிகளவு தள்ளியமைந்துள்ள தடைகள்தான் தொழில் முயற்சியாளர்கள் எதுவும் செய்யமுடியாத நிலையை ஏற்படுத்தி அதிகளவு கட்டுப்படுத்துவதுமாகும். வரையறைகளை விதிக்கின்ற சக்திகள் இவைகளேயாகும். அத்துடன், தரப்பட்ட ஒரு துறையில் தொழில் முயற்சி நிறுவனங்களில் மாற்றங்கள் நிகழ்வதை இறுதியில் தடுப்பதும் இவையேயாகும். இத் தடைகளை, தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவை வழங்குபவர், விளங்கிக் கொள்ள வேண்டும். இத்தடைகள் பற்றிய ஆய்வானது பாரிய சக்திகளை பகுப்பாய்வு செய்வதற்கான ஒரு விசேட இயலாளவையும் கடுமையான ஆராய்ச்சியில் முதலீட்டையும் வேண்டி நிற்கின்ற மிகக் கடினமானதும் அதிக செலவுள்ளதும் ஆகும். இப்பேரின மட்ட தடைகள் பற்றிய முடிவுகள் பெறப்பட்டதும், யதார்த்தமான தீர்வுகளை நடைமுறைப்படுத்துவதும் கடினமானதாக

இருப்பதுடன், தொழினுட்ப ஆற்றல் மட்டும் அதற்கு போதாதிருப்பதுடன் பெரும்பாலும் அரசியல் ஆற்றலும் தேவையாகின்றது.

தலையீட்டின் இந்த மட்டத்தில் தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திச் சேவை வழங்குவோர் ஒரு சிலரே இருந்து வந்துள்ளபோதும், கோட்பாட்டு ரீதியில் இலாபங்களும் பெருக்கல் விளைவுகளும் பெரியதாக இருக்க முடியும். இந்த வகையில் செயலாற்றுகின்ற ஒரு சேவை வழங்குனர், தொழில் முயற்சி நிறுவனங்களுக்கு ஒரு மறைமுக சேவையை வழங்குகின்றதென்பது தெளிவாகும். இச் சேவையை தனித்து ஒரு

தொழில் முயற்சியாளர் அல்லது ஒன்று சேர்ந்துள்ள நபர்களின் குழுக்கள் கூட தமக்கு வழங்க முடியாதுள்ளது.

தனித்த தொழில் முயற்சியாளருக்கு புலப்படாது மறைந்துள்ள அல்லது தொழில் முயற்சியாளருக்கு இத்தடைகள் குறித்து தெரிந்துள்ள போதும் உதவியின்றி அவரால் மாற்ற முடியாதுள்ள தடைகளை இனங்காண்பதற்கு தொழில் அபிவிருத்தி சேவை வழங்குனர்கள் துறைபற்றிய ஆய்வுகளை மேற்கொள்ளலாம்.



அத்தியாயம் நான்கு

நிறுவனம்

அத்தியாயம் 3இல் குறைந்த வருமான வாடிக்கையாளர்களால் கோரப்படும் சேவைகளை வழங்குவதில் வெவ்வேறு நிறுவனங்கள் ஈடுபடக் கூடிய “முறைமை கட்டமைப்பு” இணை நாம் அறிமுகப்படுத்தினோம். இவ் அத்தியாயத்தில் நிதிச் சேவைகளை வழங்குகின்ற பிரதான நிறுவனம், அதன் நிறுவனக் கட்டமைப்பு, மற்றும் அதன் வாடிக்கையாளர்களின் கேள்விகளை நிறைவேற்றக் கூடிய அதன் இயலாவு ஆகியற்றில் கவனம் செலுத்தப்படுகின்றது.

பெரும்பாலான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களாக உருவாக்கப்பட்டுள்ளன. எனினும், நுண்நிதித் துறை விருத்தியடைகையில் கடன் சேவைகள் வழங்குவதிலிருந்து நிதி இடைநிலைச்சேவையின் உண்மையான செயற்பாட்டுக்கு (உழைக்கும் வறிய மக்களால் கோரப்பட்ட ஏனைய நிதிச் சேவைகள் மற்றும் சேமிப்பு ஏற்பாடு என்பன உள்ளடங்கலாக) அதன் நோக்கம் மாற்றமடைந்து வருகின்றது. மேலும் எப்பொழுதும் அதிகரித்து வருகின்ற கேள்விக்கு ஆதரவளிப்பதற்கு சுருக்கமடையும் மூலவள அடித்தளம் (வழங்குநர் நிதிகள்) மறை முகமாக தெரிவிப்பது யாதெனில் நுண்நிதி

நிறுவனங்கள் இறுதியில் தமக்குத் தாமே ஆதரவு வழங்க வேண்டிய நிலை ஏற்படும் என்பதாகும். இந் நோக்கின் மாற்றத்துடன் இணைந்து வருவது அதிகரித்த சேவை அளவு மற்றும் பேணத்தக்க தன்மையின் இலக்குகளை அடைவதற்கான நிறுவனக் கட்டமைப்பின் தாக்கங்களின் சிறந்த விளக்கமாகும்.

வெவ்வேறு நிறுவனக் கட்டமைப்புக்களின் அனுசூலங்களையும் பிரதிகூலங்களையும் நோக்குவதற்கு பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இப்பொழுது ஆரம்பித்துள்ளன. நுண்நிதிக்குப் பொருத்தமானதும் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் குறிக்கோள்களை அடைவதற்குமான நிறுவன வகைகளை இவ் அத்தியாயம் ஆராய்கின்றது. முறைசார்ந்த, பகுதியளவில் முறைசார்ந்த, மற்றும் முறைசாராத கட்டமைப்புகளும் இதில் அடங்குகின்றன. வேறு நிறுவனப் பிரச்சினைகளையும் இவ் அத்தியாயம் ஆராய்கின்றது. அவற்றுள் பின்வருவன உள்ளடங்குகின்றன:-

- நிறுவன வளர்ச்சி மற்றும் நிலைமாற்றமடைதல்
- உடமையும் ஆளுகையும்
- நிதியிடலின் புதிய மூலங்களைச் சென்றடைதல்
- நிறுவன இயலாவு.

அநேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அரசுகள் வழங்குநர்கள் மற்றும் சர்வதேச அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் போன்ற ஏனைய அபிவிருத்தி முகவர் நிலையங்களுடன் பங்குடமையை நிறுவிடும் அல்லது நிறுவிக்கொண்டிருக்கின்றன. யாருடன் ஒத்துழைப்பது என்பதைத் தீர்மானிக்கும் போது நுண்நிதி நிறுவனங்கள் மற்றும் வரப்போகின்ற அபிவிருத்திப் பங்காளர் ஆகிய இரு தரப்பினரதும் குறிக்கோள்கள் கருத்திற் கொள்ளப்பட வேண்டும். பங்குடமைகள் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் கட்டமைப்பையும், அதன் நிதியிடல் மூலங்களையும் அதன் செயற்பாடுகளையும் பாதிக்கின்றது. நிறுவனங்கள் (மற்றும் பங்காளர் நிறுவனங்கள்) ஏன் முக்கியமானவை என்ற ஒரு மேல்நோக்கினை இவ் அத்தியாயத்தின் முதற்பிரிவு வழங்குவதுடன் பல்வேறு நிறுவன வகைகளையும் மேலோட்டமாக விபரிக்கின்றது. எஞ்சியுள்ள பிரிவுகள் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வளர்ச்சியடைகையிலும் அவற்றின் நடவடிக்கைகளை விரிவாக்குகையிலும் எழுகின்ற நிறுவனப் பிரச்சனைகளில் கவனம் செலுத்துகின்றன.

நுண்நிதி நிறுவனங்களை ஆராய்கின்ற அல்லது மதிப்பீடு செய்கின்ற வழங்குநர்கள் அல்லது ஆலோசகர்களுக்கும் தமது நிறுவனக் கட்டமைப்பை மாற்றுவதற்கு கருதுகின்றவர்களுக்கும் இவ் அத்தியாயம் ஆர்வமூட்டுவதாக இருக்கும். வழங்குநர்கள் மற்றும் சர்வதேச அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களும் இந்த அத்தியாயம் ஆர்வமூட்டுவதாக இருப்பதைக் காண்பர்.

நிறுவனங்களின் முக்கியத்துவம்

ஒரு நிறுவனம் என்பது கடன்கள் வழங்குதல் மற்றும் காலப்போக்கில் வைப்புக்களைப் பெறுதல் போன்ற செயற்பாடுகளை மேற்கொள்வதற்கென இணைக்கப்பட்டுள்ள மனித, நிதி, மற்றும் ஏனைய சொத்துக்களின் ஒரு தொகுதியைக் கொண்டது ஆகும். ஒரு “திட்டம்” போன்ற ஒருதடவைச் செயற்பாடு ஒரு நிறுவனமல்ல. எனவே ஒரு நிறுவனமானது அதன் இயல்பின்படி ஒரு தொழிற்பாட்டையும் ஒரு குறிப்பிட்ட நிரந்தரத்தன்மையையும் கொண்டதாகும். எவ்வாறாயினும் தரப்பட்ட ஒரு நாட்டில் குறைந்த வருமானமுடைய ஆண்கள் மற்றும் பெண்களுக்கு நிதி இடைநிலைச்சேவையினை வழங்குகின்ற வையை குறிப்பாக ஒருவர் நோக்கினால் அவை எந்தளவுக்கு உண்மையான நிறுவனங்களாக உள்ளன என்பதிலுள்ள வித்தியாசங்களை சுலபமாகக் கண்டு கொள்ள முடியும். அதாவது நன்கு விபரிக்கப்பட்ட தொழிற்பாட்டை அவை கொண்டுள்ள அளவு மற்றும் அமைப்பு, நிரந்தரமாக ஒரே அடிப்படையில் செயற்படும் தன்மை ஆகியவற்றைக் கொண்டு நிறுவனங்களாக கணிக்கப்படுகின்றன. நிரந்தரத்தன்மை முக்கியமானதென்பது தெளிவு. வறிய ஆண்களும் பெண்களும் சேமிப்புகள் மற்றும் கடன் வசதிகளுக்கு நம்பகமான வழிகளை நாடுகின்றனர். நிலையான நிறுவனங்கள் மட்டுமே நிரந்தரத்தன்மையை உறுதி செய்யக் கூடியதாகவுள்ளன.

ஒரு சிறந்த நிறுவனத்தின் தன்மைகள்

ஒரு சிறந்த நிறுவனம் 3 தன்மைகளைக் கொண்டுள்ளன.

1. பொருத்தமான இலக்குப் பிரிவுக்கு இது சேவைகளை வழங்குகின்றது

- வாடிக்கையாளர் கேள்விக்கு பொருத்தமான கடன்களை வழங்குதலை பொருத்தமான சேவைகள் உள்ளடக்குகின்றன. இது கடன் அளவு மற்றும் முதிர்ச்சி, பிணைத் தேவைப் பாடுகள் மற்றும் கடனை வழங்குவதற்கும் மீள் செலுத்துதலை உறுதிசெய்வதற்கும் பிரயோகிக்கக் கூடிய நடைமுறைகள் ஆகியவற்றை இது குறிப்பதாகவுள்ளது. சிறந்த ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது பொருத்தமான கடன் தொழில்நுட்பத்தை கொண்டிருக்க வேண்டும். சேவைகள் கவர்ச்சிகரமானவையாகவும் இலக்குப் பிரிவினால் சென்றடையக் கூடியவையாக இருக்கும் வகையில் சேவையின் தரம் வடிவமைக்கப்பட்டு வழங்கப்பட வேண்டும்.
- சேவைகளின் பரிமாண அளவு வாடிக்கையாளர்களின் நிலைமைக்கு அமைவாக இருக்க வேண்டும் சில சந்தர்ப்பங்களில் குறிப்பாக ஒரு வகைக் கடன்களை வழங்குவது மட்டுமே தேவைப்படுவதாக உள்ளது. வேறு சந்தர்ப்பங்களில் வெவ்வேறு வகையான கடன்களின் வகைகள்

அவசியமானதாகலாம் அல்லது வைப்பு மற்றும் கொடுப்பனவு மாற்றவசதிகள் அல்லது இவையாவும் இணைந்த சேவைகளை வழங்குவது அதிக முக்கியமானதாகலாம்.

- நிறுவனத்தின் சேவைகளுக்கு வாடிக்கையாளர்கள் செலுத்த வேண்டிய விலைகள் நடைமுறை அனுபவத்தின் படி பொதுவாக அதிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்தவையாக இருப்பதில்லை. எவ்வாறாயினும் வாடிக்கையாளர்களுக்கான குறைந்த கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகள் உயர்ந்தளவான வைப்புத் திரவத்தன்மை மற்றும் கடன்கள் துரிதமாக கிடைக்கக் கூடியதாக இருக்கும் தன்மை ஆகியன ஒரு இலக்குப் பிரிவுச் சார்பு நிறுவனம் வழங்க வேண்டிய மிகவும் முக்கிய அம்சங்களாகும்.

2. இதன் செயற்பாடுகளும் வழங்கப்படுகின்ற சேவைகளும் கோரப்பட்டவை மட்டுமல்லாது வாடிக்கையாளர்களின் வாழ்க்கையில் இனங்காணத்தக்க சில நேர்கணிய விளைவுகளையும் கொண்டிருக்கின்றன.

3. இது வலிமையானதாகவும், நிதிரீதியாக சிறப்பானதாகவும் நிலையானதாகவும் உள்ளது.

இலக்குப் பிரிவைச் சேர்ந்த மக்கள் நிதிச் சேவைகளின் ஒரு நம்பகமான வழங்கலை வேண்டுவதாலும் அதாவது கடன் வசதிகளுக்கான வழியை தமது

வைப்புக்களை நம்பி வைப்பில் இடக் கூடிய நிறுவனம் ஒன்று அவர்களுக்கு தேவைப்படுவதாலும் நுண்நிதி நிறுவனமானது நிலையான அல்லது பேண்தகு நிறுவனமாக அல்லது ஆகக் குறைந்தது அவ்வாறான ஒன்றாக வரும் நிலையில் இருப்பது மிகவும் முக்கியமானதாகும்.

நிலையான தன்மைக்கும் (Stability) ஒரு நிதிப் பரிமாணம் உண்டு தேவையான கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்வதற்கு நிதிப் பற்றாக்குறையின் அச்சுறுத்தலுக்கு உட்படாத இருப்பையும் தொழிற்பாட்டையும் கொண்ட ஒரு நிறுவனம் ஒரு நிலையான நிறுவனமாகும். தரப்பட்ட எந்தவொரு சமயத்திலும் எதிர்காலத்திலும் அது சிறந்த நிதி நிலையைக் கொண்டிருக்க வேண்டும். இதற்கும் கூடுதலாக பேண்தகு ஒரு நிறுவனம் தொழிற்பாடுகளின் அதன் அளவினை பேணவும் அல்லது விரிவாக்கவும் கூடியதாக ஆற்றலைக் கொண்டிருக்க வேண்டும். இரு காரணங்களுக்காக இது மிகவும் முக்கியமானதாகும். இதில் ஒன்று அதன் வாடிக்கையாளர்கள் வழமையாக காண்பிக்கின்ற கேள்வியை வளர்ந்து வரும் ஒரு நிறுவனத்தினால் மட்டுமே பூர்த்தி செய்ய முடியும் என்பதாகும். இரண்டாவது வறுமையான வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவைசெய்கின்ற அபிவிருத்தி நிதி நிறுவனங்கள் மிகவும் சிறியதாக இருப்பதால் அவற்றின் தொழிற்பாடுகளின் அலகுச் செலவுகள் மிகவும் உயர்வாக உள்ளன. செலவுகளைக் குறைப்பதற்கு வளர்ச்சி

ஒரு வினைத்திறனுள்ள வழியாகவுள்ளது.

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது வெளிவாரி ஆதரவில் தங்கியிருக்கக் கூடாதெனவும் மானியச் சார்பற்றதாக இருக்க வேண்டுமெனவும் நிபுணர்கள் சில சமயங்களில் தெரிவிக்கின்றனர். இதற்கு கடன் இழப்புகள், உரிமைமூலதனத்தின் சந்தர்ப்பச் செலவு, கடனின் பணவீக்க சீராக்கலின் முழுமையான செலவு உள்ளடங்கலாக அதன் செலவுகள் யாவற்றையும் உள்ளடக்குவதற்கு போதுமான வருமானங்களை அதன் நடவடிக்கைகளிலிருந்து பெறுவது தேவையாகின்றது. எந்தவொரு வர்த்தக நிறுவனத்தையும் போன்று முதிர்ச்சியான எந்த நிறுவனமும் நிறைவேற்ற வேண்டிய ஒரு தேவையாக இது உள்ளது. எவ்வாறாயினும் அநேகமான நடைமுறைச் சந்தர்ப்பங்களில் உண்மையான வினாவாக இருப்பது ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் ஏற்கனவே சுய நிறைவு அடையவில்லையா என்பதல்ல- அநேகமானவை அவ்வாறில்லை- ஆனால் அவற்றின் செலவுகள் அவற்றின் வருமானத்தை எந்தளவுக்கு மிஞ்சுகின்ற மற்றும் வெளிவாரி ஆதரவில் அவற்றின் தங்கியிருத்தல் எந்தளவு வேகமாகக் காலப் போக்கில் குறைவடைகின்றது என்பதாகும். ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் ஆற்றலுடையதாகவும் நிதிச் சுய நிறைவை நோக்கி காணக் கூடிய முன்னேற்றத்தை அடையவும் திடசங்கற்பம் மேற்கொள்ள வேண்டும்.

நிலையான தன்மையின் அம்சங்கள் யாவற்றையும் உடனடியாக எண்ணிக்கையில் வெளிப்படுத்தி விட

முடியாதுள்ளது. இவ்வாறான ஓர் அம்சம் நிறுவனத்தின் நிலையான தன்மை ஆகும் ஆரோக்கியமான ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் நிதி வகையிலும், அதன் இலக்குப் பிரிவு தொடர்பாகவும் அதன் நிலையான தன்மையை உறுதி செய்கின்ற நிறுவனரீதியான மற்றும் உடமைக் கட்டமைப்பைக் கொண்டிருக்க வேண்டும். ஒரு நிறுவனமானது அதன் ஆரம்ப இலக்குப் பிரிவான வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து அது வளர ஆரம்பித்து அதிக வினைத்திறனுடையதாகவும், தொழில் சார்புடையதாக வர ஆரம்பிக்கையில் விலகிக் கொள்ளுமானால் அதனை ஒரு நிறுவனமெனக் கூறமுடியாதுள்ளது. வறிய மக்கள் மிகவும் இலாபகரமான இலக்குப் பிரிவாகவும், சுலபமாகக் கையாளக் கூடியவர்களாகவும் இல்லாததால் இவ்வாறான ஆர்வம் அதிகமாகவுள்ளது. ஆகையால் நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கு ஓர் உடமை மற்றும் ஆளுகைக் கட்டமைப்பு மிகவும் முக்கியமானதாக இருக்கின்றது அதாவது பணிப்பாளர் சபைக்கும் அல்லது மேற்பார்வைச் சபைக்கும் முகாமைத்துவத்துக்குமிடையிலான பணிகளைப் பிரிப்பதும் “சமூகப் பொருத்தப்பாடினமையிலிருந்து விலகிச்

செல்வதிலிருந்து” நிறுவனத்தைத் தடுப்பதாகவுள்ளது.

பங்காளர் நிறுவனங்களின் முக்கியத்துவம்.

அநேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் சில வர்த்தக வங்கிகளின் விதிவிலக்குடன் ஒன்று அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட அபிவிருத்தி முகவர் நிலையங்கள் அல்லது பங்காளர் நிறுவனங்களுடன் இணைந்து செயற்படுகின்றன. நுண்நிதி நிறுவனங்களின் வாடிக்கையாளர்களுக்கு பதிலாக நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு தொழினுட்ப உதவி, நிதியிடல், மற்றும் பயிற்சியை வழங்குகின்ற சர்வதேச அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள், அரசுகள் அல்லது நன்கொடை வழங்குநர்களாக இவ் அபிவிருத்தி முகவர் நிலையங்கள் இருக்கக் கூடும் (சில பங்காளர் நிறுவனங்கள் உண்மையில் ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நேரடியாக சேவைகளை வழங்குகையில் இங்கு நாம் கருத்திற் கொள்வது நிதி இடைநிலைச்சேவையினை வழங்குவதற்கு ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் ஆற்றலை அபிவிருத்தி செய்ய உதவுகின்ற பங்காளர் நிறுவனங்களையேயாகும்.

அட்டவணை 4.1 வலிமையான ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் முக்கிய இயல்புகள்

முக்கிய பகுதிகள்	இயல்புகள்
தூர நோக்கு (Vision)	<ul style="list-style-type: none"> வழங்கப்படுகின்ற சேவைகளையும், இலக்குச் சந்தையையும் விபரிக்கின்ற ஒரு பணிக் கூற்று முகாமைத்துவம் மற்றும் பணியாளர்களால் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுகின்றது. சாத்தியமுள்ள இலாபகரமான சந்தை (niche)

	<p>ஆக நுண்நிதியை தொடர்வதற்கு முகாமைத்துவத்தின் ஒரு வலுவான கடப்பாடு</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 – 5 வருடங்களுள் குறிப்பான தந்திரோபாய குறிக்கோள்களை எவ்வாறு அடைவது என்பதைக் கூறும் ஒரு தொழிற்திட்டம்.
<p>நிதிச் சேவைகளும் விநியோக முறைகளும்</p>	<ul style="list-style-type: none"> • உள்ளூர்ச் சந்தர்ப்பத்துக்கு இசைவாக்கப்பட்ட எளிமையான நிதிச் சேவைகள் பணிக்கூற்றில் விபரிக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களின் உயர்ந்தளவான கேள்வியும் • வாடிக்கையாளர் தெரிவையும் நிதிச்சேவை வழங்கலையும் பன்முகப்படுத்தல்
<p>நிறுவனக் கட்டமைப்பும் மனிதவளங்களும்</p>	<ul style="list-style-type: none"> • துல்லியமான வேலை விபரங்கள், பொருத்தமான பயிற்சி, மற்றும் ஒழுங்கான செயற்திறன் மீளாய்வுகள் • பயிற்சி முன்னுரிமைகளைத் தெரிவிக்கின்ற ஒரு தொழிற்திட்டமும் உள்வாரியாகவும் அல்லது வெளிவாரியாகவும் வழங்கப்படுகின்ற பயிற்சிகளுக்கு (அல்லது இரண்டுக்கும்) போதுமான நிதிகளை வழங்குவதற்கான பாத்தீடும். • பணியாளர்கள் மற்றும் முகாமைத்துவத்துக்கு வழங்கப்படுகின்ற பொருத்தமான செயற்திறன் அடிப்படையிலான ஊக்குவிப்புகள்.
<p>நிர்வாகமும் நிதியும்</p>	<ul style="list-style-type: none"> • நியமமாக்கப்பட்ட நடைமுறைகள் மற்றும் தொழிற்பாட்டுக் கையேடுகளின் அடிப்படையிலான கடன் செயல்முறைப்படுத்தல்களும் ஏனைய நடவடிக்கைகளும் இவை பரந்தளவில் பணியாளர்களால் விளங்கிக் கூடியதாகவுள்ளன. • முகாமைத்துவ தகவல் முறைக்கான உள்ளீடுகள் என்ற வகையில் துல்லியமான, உரியநேர, மற்றும் வெளிப்படையான தகவல்களை உருவாக்குகின்ற கணக்கீட்டு

	<p>முறைகள்</p> <ul style="list-style-type: none"> • ஒழுங்கான கால இடைவெளிகளில் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற உள்வாரி மற்றும் வெளிவாரிக் கணக்காய்வுகள். • ஒழுங்காகவும் யதார்த்தமாகவும் தயாரிக்கப்படுகின்ற பாதீடுகளும் நிதி எதிர்வுகூறல்களும்
முகாமைத்துவத் தகவல் ஒழுங்குமுறை	<ul style="list-style-type: none"> • தொழிற்பாடுகளுக்கு மிகவும் பொருத்தமான முக்கிய குறிகாட்டிகள் பற்றிய உரியநேர, துல்லியமான தகவல்களை வழங்குகின்ற ஒழுங்கு முறைகள் அத்துடன் கண்காணித்தல் மற்றும் வழிகாட்டல் நடவடிக்கைகளில் பணியாளர்களாலும் முகாமைத்துவத்தினாலும் ஒழுங்காகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றது
நிறுவனச் சாத்தியத்தன்மை (Institutional Viability)	<ul style="list-style-type: none"> • சட்டரீதியான பதிவும் மேற்பார்வைத் தேவைகளுக்கு அமைவாக நடத்தலும் • உடமையாளர்கள், பணிப்பாளர் சபை, மற்றும் முகாமைத்துவத்தின் தெரிவாக விபரிக்கப்பட்ட உரிமைகளும் பொறுப்புகளும் • தொழினுட்ப ரீதியாக பயிற்றப்பட்ட முகாமையாளர்களின் வலுவான இரண்டாவது மட்டம்.
வெளியடைவும் நிதியின் பேண்தகு தன்மையும்	<ul style="list-style-type: none"> • குறைவாக சேவையாற்றப்படுகின்ற பெருந்-தொகையான வாடிக்கையாளர்கள் உட்பட குறிப்பிடத்தக்க அளவினை அடைதல்- (உதாரணமாக வறிய மக்களும் பெண்களும்) • முழுமையான பேணத்தக்க தன்மையை நோக்கி தெளிவாக முன்னேறும் தொழிற்பாட்டு மற்றும் நிதிச் செலவுகளை ஈடுசெய்தல் (கணக்காய்வுக்குட்படுத்தப்பட்ட நிதிக் கூற்றுக்கள் மற்றும் நிதி எதிர்வுகூறல்களில் விளக்கிக் காட்டியவாறு)
மூலம்: Furman and Isern 1996.	

நிறுவனங்கள் மற்றும் வழங்குநர்கள் பங்குடமைகளின் முக்கியத்துவத்தை ஆகிய இரு தரப்பினரும் கருத்திற்கொள்ள வேண்டும். ஏனெனில்

உள்ளூர் நிறுவனங்களை வலுப்படுத்த வேண்டியதும் அவற்றின் இயலளவை கட்டியெழுப்புவதும் குறைந்த வருமான வாடிக்கையாளர்களின் வளர்ச்சியடையும் கேள்வியை நிறைவேற்றுவதற்கு அத்தியாவசியமாகும்.

பங்காளர் என்ற பதம், மிகவும் சக்திவாய்ந்த உற்சாகமுள்ள தரப்பானது அதன் எண்ணத்தையும் கருத்தையும் மறுதரப்பு மீது விதிக்கின்ற ஒரு பக்கச்சார்பான தொடர்பினை தெரிவிப்பதாகவன்றி அதற்குப் பதிலாக பங்காளர்கள் கலந்தாலோசித்து குறிக்கோள்களை கூட்டமாக வரையறுத்து அவற்றை அடைவதற்கான வழியையும் வரையறுக்கின்றனர். ஒரு பங்குடமையில் என்ன செய்யமுடியும் மற்றும் இணைந்து என்ன செய்ய விரும்புகின்றார்கள் என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கு இரு தரப்பினரும் சமமான உரிமைகளைக் கொண்டுள்ளனர்.

பின்வரும் நிலமைகளின் போது பங்குடமைகள் உருவாக்கப்படுகின்றன:

“நிறுவனங்கள் தம்மைப் பரஸ்பரம் வலுப்படுத்தி தம்மைத்தாமே பேண முயலுகின்றன. இது (பங்குடமை) ஒரு வலுவூட்டல் செயற்பாடு ஆகும். இது நம்பிக்கை மற்றும் தன்னம்பிக்கை, நோக்கு மற்றும் அணுகுமுறையின் ஐக்கியத்தன்மை ஆகியவற்றில் தங்கியுள்ளதுடன் பரஸ்பரப் பங்களிப்பையும் சமத்துவத்தையும் ஏற்றுக் கொள்கின்றது. பங்காளர்கள் இருவருக்கும் இணையான பணிகளும் உள்ளன. இவை பேரம்பேசுதலூடாக உருவாக்கப்படுவதுடன் பங்குடமை

வளர்ச்சியடைந்து சூழ்நிலைகள் மாறும் போது மாற்றத்துக்கு உட்படக் கூடியவையுமாகும்” (Long, Daouda and Cawley 1990, 124)

உள்ளூர் நிறுவனங்கள், உள்ளூர்ச் சூழ்நிலைகள் பற்றி கூடுதலாக அறிந்து கொள்ளும் அணுகுலத்தை கொண்டுவர பங்குடமையாக்கப்படலாம். இலக்குப் பிரிவு அல்லது வாடிக்கையாளர்கள், அவர்களது நிலமை மற்றும் நிதிச் சேவைகளுக்கான கேள்வி, உள்ளூர் நிதிச் சந்தை மற்றும் உள்ளூர்ச் சட்டங்கள் மற்றும் பழக்க வழக்கங்கள் போன்றனவற்றை அறிந்து கொள்ளலாம். மேலும் ஒரு வெளிநாட்டு நிறுவனம் ஓர் உள்ளூர் பங்காளரை வைத்திருப்பதை சிறந்தது என்ற ஒழுக்கம் மற்றும் அரசியல் கருத்துக்களும் உள்ளன. ஒரு நிறுவனம் நிறுவப்பட்டு வெளிநாட்டுப் பங்காளர் நுண்ணிதி நிறுவனத்திலிருந்து விலகுவதற்கு திட்டமிட்டு அதனை உள்ளூர் மக்களின் பொறுப்பில் விடும்போது ஒரு உள்ளூர் பங்காளர் தேவைப்படுகின்றது. கடந்த காலங்களில் ஆயிரக்கணக்கான அபிவிருத்தி நிதித் திட்டங்கள் தோல்வியடைந்தமையானது ஒரு நிறுவன அடிப்படையை மட்டுமல்லாது ஒரு நிரந்தர நிறுவனமானது குறைந்த வருமான பெண்கள் மற்றும் ஆண்களுக்கான ஓர் நீடித்த விளைவுடன் உருவாக்கப்பட வேண்டுமானால் வலுவான உள்ளூர்ப் பங்காளர்களையும் கொண்டிருக்க வேண்டும் என்பதை எடுத்துக்காட்டுகிறது.

வெளிநாட்டு பங்காளர் நிறுவனங்கள் நிதியிடல், தொழில்நுட்ப உதவி மற்றும்

பங்குடமைக்கான பயிற்சி ஆகியவற்றைக் கொண்டு வர முடியும். வெளிநாட்டு பங்காளர் நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் நுண்ணிதியின் “சிறந்த நடைமுறைகள்” தொடர்பில் பரிச்சயமாக இருக்கின்றார்கள். உள்ளூர்ப் பங்காளர்கள் இதனை அடைய முடியாத நிலையிலுள்ளன.

பட்டினியிலிருந்து விடுதலை என்ற ஓர் அமெரிக்க சர்வதேச அரச சார்பற்ற

நிறுவனம் ஆபிரிக்காவில் உள்ளூர் வங்கி மற்றும் கடன் சங்கங்களுடன் அதன் நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் நடவடிக்கைகளை இணைப்பதில் கவனம் செலுத்தி வருகின்றது. அது பணியாற்றுகின்ற நாடுகளில் பேண்தகு நிறுவனங்களை உருவாக்குகையில் தொழிநுட்ப உதவியில் முக்கியமான கவனத்தைச் செலுத்துவதற்கு இது வகை செய்கின்றது (கூடு 4.1)

கூடு 4.1 பட்டினியிலிருந்து விடுதலை அமைப்பு உள்ளூர் நிறுவனங்களுடன் பங்காளராகின்றது.

பட்டினியிலிருந்து விடுதலை அமைப்பு (Freedom From Hunger-FFH) ஆபிரிக்காவில் உள்ளூர்ப் பங்காளர்களுடன் விரிவாகச் செயற்படுகின்றது. ஒரு நாட்டிற்குச் சென்று அங்கு அதன் சொந்த நுண்ணிதிச் செயற்பாட்டை அமைப்பதற்குப் பதிலாக பட்டினியிலிருந்து விடுதலை அமைப்பானது முறையான உள்ளூர் நிதி நிறுவனங்களைத் தெரிவு செய்து அதன் சொந்தக் கடன் வழங்கும் மாதிரியில் பயிற்சி வழங்கி தொழிநுட்ப உதவியையும் வழங்குகின்றது. இப்பங்குடமையின் இரு தரப்பினருக்குமான அனுசூலங்களை இந்நிறுவனம் இனங்கண்டுள்ளது:-

- சேவைகளை வழங்குவதற்கான செலவுகளை FFH குறைக்கின்றது. ஏனெனில் அதனது சொந்த கடன் பட்டியலுக்கு உள்ளூர் நிறுவனமானது பெரும்பாலும் நிதியிடக் கூடியதாக இருப்பதனாலாகும். நிதி முகாமைத்துவத்தில் FFH இன் நிபுணத்துவமானது முகாமைத்துவத்தை தொடக்கி தொடர உதவுகின்றது. இவ் உள்ளூர் பங்காளர் நிறுவனம் முறையான நிதித் துறையை வாடிக்கையாளர்கள் சென்றடைவதற்கான வழியை வழங்குகின்றது. பங்காளர்கள் என்ற வகையில் கடன் சங்கங்கள் குறிப்பிட்ட அனுசூலங்களைக் கொண்டு வருகின்றன ஏனெனில் அவை தொடர்புகளின் ஒரு வலையமைப்பை கொண்டிருப்பதுடன் தமது வாடிக்கையாளர்களை அறிந்து வேறு உள்ளூர் அறிவுகளை வழங்குவதனாலாகும்.

- FFH இன் மாதிரியைப் பயன்படுத்தி கடன்பெறும் தகுதியுள்ள வாடிக்கையாளர்களை இவ் உள்ளூர்ப்பங்காளர் நிறுவனம் சென்றடைகின்றது. FFH இதில் மாதிரி உயர்வான மீள் செலுத்துதல் விகிதம் மற்றும் குழுக்கடன் உத்தரவாதங்களை அம்சமாகக் கொண்டதாகும். இப் புதிய கடன் பெறுவோர் சேமிப்பவர்களாகவுமுள்ளனர். இவர்கள் வங்கியின் கடன் முதல் மற்றும் இலாபகரத்தன்மையைக் கட்டியெழுப்புகின்றனர். இறுதியாக FFH இனால் இலக்கு வைக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களைச் சென்றடைவது தெரிவிப்பது யாதெனில்

வறிய மக்களின் நலனில் முதலீடு செய்வதிலிருந்து பொதுமக்களின் உறவையும் சந்தைப்படுத்தல் அனுகூலங்களையும் வங்கி பெறமுடியும் என்பதாகும்.

இம் மாதிரியை (Model) செயற்படச் செய்வதற்கு பல்வேறுபட்ட விடயங்களில் விசேட கவனம் செலுத்த வேண்டியுள்ளது. சர்வதேச அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களுக்கான பெரும் சவால் நிதிப் பங்காளர்களைக் கண்டுபிடிப்பதாகும். இவர்களுக்கு வறுமை மற்றும் சிறுதொழிந்துறையில் ஓர் ஆர்வம் இருப்பதுடன் ஒரு நீண்ட காலக் கடப்பாட்டுடன் இவர்கள் நேர்மையாக இவ் உறவினுள் பிரவேசிப்பர். FFH இன் பங்காளர்கள் பெரும்பாலும் கடன் சங்கங்கள் அல்லது அபிவிருத்தி வங்கிகளாக இருப்பது (இவை வலுவான சமூக அல்லது அபிவிருத்திப் பணியுடனான நிறுவனங்கள்) தற்செயலான நிகழ்வு அல்ல. அவ்வாறான ஓர் அணுகுமுறை அதிக இலாப-நாட்டமுள்ள பங்காளர் நிறுவனங்களில் எவ்வாறு செயற்படுமென்பது பரிசோதிக்கப்படவில்லை.

உப தீர்மானங்களாக இருந்த போதும் குறிப்பிடத்தக்க முக்கியத்துவம் வாய்ந்த தீர்மானங்கள் பின்வருமாறு:

- கடன் வழங்கும் நிறுவனத்தின் நிதிநீதியிலான ஆரோக்கியம்
- கடன் பட்டியலுக்கான நிதியிடல் மூலம் (சில சந்தர்ப்பங்களில் இது வங்கியாகவோ அல்லது கடன் சங்கமாகவோ இருக்கலாம். வேறு சந்தர்ப்பங்களில் சர்வதேச அரசுசார்பற்ற நிறுவனங்களாக இருக்கலாம். பங்காளர் நிறுவனத்தின் கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள மூல வளங்களைக் கூட்டுவதற்கு இது தேவைப்படலாம்)
- செயற்பாட்டுச் செலவுகளுக்கான நிதியிடல் மூலம்
- திட்டச் சேவைகளை வழங்குகின்ற பணியாளர்களின் தெரிவு
- கடன் இழப்புக்கான பொறுப்பு

இத்தகைய ஒழுங்குகள் வெற்றிகரமாக திட்டமிடப்பட்ட பின்பு இச் சர்வதேச அரசுசார்பற்ற நிறுவனம் அதன் செயற்பாடுகள் அதன் சொந்த மூலவளங்களைக் கொண்டு அது அடைந்திருக்கக் கூடிய எவ்வித அளவுக்கும் அப்பால் வளர்ச்சியடைவதைக் காணலாம். அதனது சொந்தக் கட்டுப்பாட்டின் கீழாக அல்லது உள்ளூர் நிறுவனத்தின் கட்டுப்பாட்டின் கீழாக இருந்தாலும் பேண்தகு ஓர் ஊக்குவிப்பை அதனால் அடையக் கூடியதாக உள்ளது. இரண்டாவது விடயத்தில் ஏனைய மாதிரிகளில் உள்ள கடினமான பல சவால்களை தவிர்க்கும் வகையில் முறையான நிதி ஒழுங்குமுறையினுள் நுண்நிதியின் நிறுவனத்தையும் அது அடைந்துள்ளது. அதன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு பாதுகாப்பு மற்றும் உறுதித்தன்மையை வழங்கக் கூடிய ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட ஒரு நிறுவனத்தின் தலைமையின் கீழ் இந்த நிதிச் சேவைகள் வழங்கப்படுகின்றன. அத்துடன் அது சேவையாற்ற விரும்புவோருக்கு சேவைகளை வழங்குவதற்காக அதனை மாற்றிக் கொள்ளவோ அல்லது ஒரு புதிய நிதி நிறுவனத்தை உருவாக்கவோ தேவையேற்பட மாட்டாது.

மூலம் : SEEP வலையமைப்பு 1996b

பங்காளரை தெரிவு செய்வது ஒத்துழைப்பைக் குறிப்பதாக உள்ளது. ஒரு பொதுவான நோக்கம், பரஸ்பர மதிப்பு, மற்றும் வெளிப்படத்தன்மை மற்றும் இப்பொதுவான இலக்கினை அடைவதற்கு இரு பங்காளர்களும் இணக்கம் தெரிவித்தல் ஆகியன இருந்தால் மட்டுமே இது சாத்தியமாகும். இவ்வாறு ஒரு சிறந்த உள்ளூர் அல்லது சர்வதேசப் பங்காளர் நிறுவனத்தை உருவாக்குவது எது என்ற வினாவிற்கு ஒரு நியமமான பதில் இல்லாதிருக்கின்றது. மற்றப் பங்காளர் நிறுவனம் எது? அதனது கருத்துக்களும் குறிக்கோள்களும் யாவை? அதனால் எதனைப் பங்களிப்புச் செய்ய முடியும்? ஒரு பங்காளியாக அது செயற்பட விரும்புகின்ற வழி ஆகியவற்றிலேயே இது தங்கியுள்ளது.

நிறுவன வகைகள்

ஒவ்வொரு நிறுவன வகையினதும் சுருக்கமான விபரம் பின்வருமாறு: ஒரு நன்கொடையாளர், அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் அல்லது அரசுக்கு ஒரு பங்காளர் என்ற வகையில் அதன் பொருத்தப்பாடு இதில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளது. பங்காளர்கள் என்ற வகையில் வழங்குநர்கள் சர்வதேச

அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் மற்றும் அரசுகளின் பொருத்தப்பாடு கலந்துரையாடப்படவில்லை.

முறைசார்ந்த நிறுவனங்கள் என்பன பொது விதிகள் மற்றும் சட்டதிட்டங்களுக்கு மட்டுமன்றி குறிப்பான வங்கிச் சட்டதிட்டம் மற்றும் மேற்பார்வைக்கும் உட்பட்டவை என விபரிக்கப்பட்டுள்ளது. பகுதியளவில் முறைசார்ந்த நிறுவனங்கள் என்பன வர்த்தகச் சட்டம் உட்பட பொருத்தமான சகல விதிகளுக்கும் அமைவாக பதிவு செய்யப்பட்ட நிறுவனங்கள் என்ற வகையில் முறைசார்ந்தவையாக இருந்தாலும் வங்கி ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேற்பார்வையின் கீழ் அல்லாது சில விதிலிலக்குகளுடன் முறைசாராதவையாக உள்ளன. முறைசாராத வழங்குநர்கள் (பொதுவாக நிறுவனங்கள் எனக் குறிப்பிடப்படுவதில்லை) விசேட வங்கி விதிகளுக்கோ அல்லது பொது வர்த்தகச் சட்ட விதிகளுக்கோ கட்டுப்பாடற்றவை. அத்துடன் இவற்றின் நடவடிக்கைகளும் மிகவும் முறைசாராததாக இருப்பதால் அவற்றுடனான தொடர்பினால் ஏற்படுகின்ற பிணக்குகள் பெரும்பாலும் சட்ட ஒழுங்குமுறையை நாடுவதன் மூலம் தீர்த்துவைக்கப்பட முடியாதவையாக காணப்படுகின்றது.

கூடு 4.2 நிதி நிறுவனங்களின் வகைகள்

முறைசார்ந்த நிறுவனங்கள்

- பொது அபிவிருத்தி வங்கிகள்
- தனியார் அபிவிருத்தி வங்கிகள்
- சேமிப்பு வங்கிகள் மற்றும் அஞ்சலக சேமிப்பு வங்கிகள்
- வங்கியல்லாத நிதி இடைநிலைச்சேவை நிறுவனங்கள்

பகுதியளவில்/அரைவாசி முறைசார்ந்த நிறுவனங்கள்

- கடன் சங்கங்கள்

- பல்நோக்கு கூட்டுறவுச் சங்கங்கள்
- அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள்
- சில (சுய-உதவிக் குழுக்கள்)

முறைசாராத வழங்குநர்கள்

- கடன் கொடுப்போர்.
- வர்த்தகர்கள், நிலப்பிரபுக்கள் மற்றும் இவர்கள் போன்றோர் (கடன் கொடுப்போர் என்ற வகையில்)
- (அநேகமான) சுய - உதவிக்குழுக்கள்
- சுழற்சிச் சேமிப்புக்கள் மற்றும் கடன் அங்கங்கள் (வேலைக்குழுக்கள், பல்நோக்கு சுய - உதவிக் குழுக்கள்)
- குடும்பங்களும் நண்பர்களும்

மூலம்: நூலாசிரியரின் கண்டுபிடிப்புகள்

முறைசார்ந்த நிதி நிறுவனங்கள்

மிகவும் வழமையான வகையான முறைசார்ந்த நிதி நிறுவனங்கள் பின்வருமாறு:

பொது அபிவிருத்தி வங்கிகள்:

அபிவிருத்தி வங்கிகள் விசேட வகையில் பெரியளவான மையப்படுத்தப்பட்ட அரசுக்கு சொந்தமான வங்கிகளாகும். இவற்றுள் அநேகமானவை வெளிநாட்டு மற்றும் சர்வதேச நிறுவனங்களின் போதுமான நிதி ஆதரவுடன் அமைக்கப்பட்டவை ஆகும். விவசாயம் மற்றும் கைத்தொழில் போன்ற கேந்திரமான துறைகளுக்கு நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதற்கென அவை உருவாக்கப்பட்டவை. அநேகமானவை பாரம்பரிய தலையீட்டுவாத அணுகுமுறையின் விளைவாக ஏற்பட்டவையாகும். இவை கடன் வழங்குதலின் தரத்தினை விட குறைந்த, மானியப்படுத்தப்பட்ட வட்டி வீதங்களில் கடனை விநியோகிப்பதற்கு அதிக முக்கியத்துவம் வழங்குகின்றன.

இவற்றின் பாரம்பரியமான வாடிக்கையாளர்கள் பெரும் வியாபார

நிறுவனங்களாகும். 1970களில் பல அபிவிருத்தி வங்கிகள், அவற்றின் சேவைகளை விவசாயிகள் மற்றும் சிறிய தொழில்களுக்கு வழங்க ஆரம்பித்தன. ஆனால், அவை முன்பு பயன்படுத்தியதைப் போன்ற அதே கடன்தொழில்நுட்பம் மற்றும் நிறுவனக் கட்டமைப்புக்களை கொண்டு இதனை மேற்கொள்வதற்கு இவை முயன்றதால், இவற்றின் வெற்றி மிகவும் நடுத்தரமாகவேயிருந்தது.

பல நாடுகளில் மேற்கொள்ளப்பட்ட நிதித்துறையின் அண்மைக்கால சீர்திருத்த நடவடிக்கைகளின் போது மூடப்படுவதிலிருந்து தப்பிய கிராமிய அபிவிருத்தி வங்கிகள் மற்றும் விசேடத்துவ சிறு தொழில் அபிவிருத்தி வங்கிகள் சில கவரப்படுவதற்கான அம்சங்களைக் கொண்டுள்ளன. அநேகமாக அவையாவும் கிளைகளின் பரந்த வலையமைப்பொன்றைக் கொண்டுள்ளன. அநேகமானவை இப்பொழுது வைப்புக்களை மிகவும் கூடுதலாக சேகரிப்பவையாக உள்ளன. வறிய வாடிக்கையாளர்களுக்கு, குறைந்தளவு நிதிச் சேவைகளையாவது கிராமப் பகுதிகளில் வழங்குகின்ற ஒரேயொரு பெரிய நிறுவனங்களாக உள்ளன. (கூடு4.3)

கூடு 4.3 அபிவிருத்தி வங்கிகள்

இவ் உதாரணங்களில் காட்டியவாறு அபிவிருத்தி வங்கிககள் நேரடியாகவோ அல்லது இடைநிலைச்சேவை நிறுவனங்களுடாகவோ கடனை வழங்க முடியும்.

நேரடியாக கடன் வழங்குதல். தாய்லாந்தின் விவசாயம் மற்றும் விவசாயச் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கான வங்கி (BAAC) அரசுக்கு சொந்தமான ஓர் அபிவிருத்தி வங்கியாகும். விவசாயிகளுக்கும் விவசாயம் தொடர்பான நடவடிக்கைகளுக்கும் நிதி உதவிகளை வழங்குவதற்காக இது 1966இல் நிறுவப்பட்டது. 1989ம் ஆண்டில் நிதிச் சீர்திருத்தங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்டதிலிருந்து இவ் வங்கியின் முயற்சிகள், குறைந்த, நடுத்தர வருமானப் பிரிவினரை நோக்கியதாக இருந்து வந்துள்ளது. முதலில் பெரும்பாலும் விவசாயக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடாக இது கடனை வழங்கியது. எனினும் மீளச் செலுத்தும் பிரச்சினைகள் காரணமாக விவசாயிகளுக்கு நேரடியாக கடன் வழங்குவதற்கு இவ் வங்கி ஆரம்பித்தது.

இடைநிலைச்சேவை நிறுவனங்களுடாக கடன் வழங்குதல். மாலியிலுள்ள (Mali) ஓர் அரசு வங்கியான Banque Nationale de Developpement Agricole (BADA) இன் அனுபவம் மிகவும் வித்தியாசமானதாகும். 1990களின் ஆரம்பத்தில் இவ் வங்கி, கிராமப்பகுதிகளிலுள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு நேரடியாகக் கடன் வழங்குவதை நிறுத்தியது. மிக்க குறைந்தளவிலான மீளச் செலுத்துதலே இதற்கு காரணமாக அமைந்தது. கிராமக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மற்றும் விவசாயக் குழுவினருக்கு கடன் வழங்குவது சிறந்த பெறுபேறுகளை வழங்கியது. மிக அண்மைக் காலங்களில் இவ் வங்கியானது Caisses Villageoises போன்ற (சுய - முகாமைக்கிராமிய வங்கிகள்) நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு கடன் வழங்க ஆரம்பித்தது. இந் நிறுவனங்கள் பின்வு அவற்றின் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன்களை வழங்கியது. இந்த இணைப்பானது, மிக உயர்வான மீளச் செலுத்தல் விகிதங்களுடனும் வங்கிக்கு மிகக் குறைந்தளவான செலவுடனும் அதிக வெற்றியளித்தது. இப்பொழுது இவ் வங்கியானது அந்நாட்டின் ஏனைய பகுதிகளில், சுய-முகாமைக் கிராமிய வங்கிகளை அமைப்பதில் நேரடியாக ஈடுபட விரும்புகின்றது. கிராமிய பொருளாதாரத்துக்கு அதிக நிதிகளை கொண்டு வருவது இதன் பிரதான தூண்டுதலாக இருக்குமாயின் இது ஓர் ஆபத்தான தந்திரோபாயமாக மாறக்கூடும். இதன் வெற்றிக்கு காரணம் கிராமத்தவர்களே அதன் உடமையாளர்களாக இருப்பதேயாகும். இவ் வங்கியானது மிகவும் பலமான ஈடுபாட்டினை கொண்டிருக்குமானால் இவ் உடமை உணர்வு பலவீனமடையக்கூடும்

மூலம்: Contributed by Cecile Fruman, Sustainable Banking with the Poor Project, World Bank

வெளிநாட்டு அபிவிருத்தி நிறுவனங்களுக்கான சிறந்த பங்காளர்களாக அபிவிருத்தி வங்கிகளைக் கருதமுடியும். நிதிகளை வழங்குவதன் பாரம்பரிய அர்த்தத்தில் இவ்வாறு கூறப்படவில்லை. ஆனால், அவற்றின் நிறுவனக் கட்டமைப்புகள், நிதிமுகாமைத்துவம் மற்றும் மிகவும் வறிய மக்களுக்கு அவை எவ்வழியில் அவற்றின் சேவைகளை வடிவமைத்து வழங்குகின்றன என்பவற்றை மேம்படுத்தி மீள வடிவமைக்கின்றன என்ற அர்த்தத்திலேயே இவ்வாறு கூறப்பட்டுள்ளது. இவ்வாறான ஒரு பங்குடமையை மேற்கொள்வதற்கு முன்னதாக கேட்கப்பட வேண்டிய முக்கிய கேள்விகளாக இருப்பவை: இப்பாரம்பரிய அணுகுமுறைக்குத் தேவையான தாராளமான அதிகாரங்களைக் கைவிடுவதற்கு ஒரு விருப்பம், மாற்றமடைவதற்கான திறந்த தன்மையும் (Openness) உள்ளதா? என்பதும் இவ்வாறான உரு மாற்றம் வங்கியிலுள்ள மனிதர்களால் மட்டுமன்றி

நாட்டிலுள்ள அம்மாற்றத்துக்கு ஆதரவளிப்பதற்கு போதியளவு மூலவளங்களை ஒரு வெளிநாட்டு நிறுவனம் கொண்டுள்ளதா? என்பதும் ஆகும்.

தனியார் அபிவிருத்தி வங்கிகள் (Private Development Banks)

சில அபிவிருத்தியடைந்துவருகின்ற நாடுகளில் உள்ள ஒரு சில விசேட வகையான வங்கிகளாக, தனியார் அபிவிருத்தி வங்கிகள் உள்ளன. அவற்றின் நோக்கம், வர்த்தக ரீதியிலான நியமங்களால் மிகவும் ஆபத்தானவை எனக் கருதப்படுகின்ற உற்பத்தித் துறையிலுள்ள மூலதன இடைவெளிகளை நிரப்புவதை நோக்கிய விரிவான பொருளாதார அபிவிருத்தியாக உள்ளது. பொதுவாக அவை குறைந்தளவான மூலதன தேவைப்பாடுகளை கொண்டிருப்பதுடன், வரிச்சலுகைகளின் அல்லது குறைந்தளவிலான ஒதுக்கத் தேவைகளின் வடிவில் சில விலக்குகளையும் அனுபவிக்கின்றன. (கூடு 4.4)

கூடு 4.4 ஒரு தனியார் அபிவிருத்தி வங்கியாக Tulay sa Pag-Unlad இனூடைய நிலை மாற்றம்

பிலிப்பைன்சிலுள்ள (Tulay sa Pag –Unlad Inc. (TSPI), ஒரு தனியார் அபிவிருத்தி வங்கியை அதன் தற்போதுள்ள அபிவிருத்திச் சூழல் மற்றும் இதன் சொந்த நிறுவன இயலளவின் அடிப்படையில் உருவாக்குவதற்கு தீர்மானித்தது.

- புதிய வங்கி ஒழுங்குமுறைகள் மிகக் குறைந்த மூலதனத் தேவைகளுடன் தனியார் அபிவிருத்தி வங்கிகள் நிறுவனப்படுவதை அனுமதிக்கின்றன. (வர்த்தக வங்கிகளுக்கு 50 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்களாக இருக்கையில் தனியார் அபிவிருத்தி வங்கிக்கு 1.7 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்கள்). எவ்வாறாயினும், இப்புதிய தனியார் அபிவிருத்தி வங்கிகள், தலைநகரான மணிலாவுக்கு வெளியே இயங்குவதற்கு மட்டுமே அனுமதிக்கப்பட்டன. விரும்பப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களுக்கு அருகில் இது இருக்கவேண்டுமென்பதை இது குறிப்பதாகவுள்ளது.

- புல்வகைப்படுத்தப்பட்ட பொருள் வரிசையை உருவாக்குவதற்கு TSPI யினால் முடிந்துள்ள போதும், முச்சக்கர வண்டி அல்லது வாடகைக் கார்ச்சாரதிகளுக்கு கடன் வழங்கும் Sakbayan என்ற அதன் நான்கு கடன் சேவைகளில் ஒன்று ஏனையவற்றைவிட குறிப்பிடத்தக்களவு வலிமையானதாக இருப்பதுடன் இவ்வங்கிக்கான அடையாளச் சின்னமாகவும் வரவுள்ளது. எனினும் இது மட்டுப்படுத்தப்பட்ட வளர்ச்சி சாத்தியத்தைக் கொண்டிருக்கும். ஏனெனில் வாடகைக் கார் செல்லும் வழிகள் கட்டுப்படுத்தப்பட்டதனாலாகும். எனவே ஏனைய பொருள் வரிசையை வலுப்படுத்துவது TSPI யின் பிரதான பணியாக உள்ளது.
- மனித மூலவளம், ஒழுங்குமுறை அபிவிருத்தி உட்பட இயலானவைக் கட்டியெழுப்பும் சில பிரச்சினைகளை அது இன்னமும் எதிர்கொள்வதை TSPI இனங்கண்டுள்ளது. எவ்வாறாயினும் கூடுதலான கடன் முதலை பெறுவதற்கான அழுத்தம், ஒரு தனியார் அபிவிருத்தி வங்கி உருவாக்கப்படுவதை நோக்கிய முன்னேற்றத்தைக் கோருவதாக உள்ளது.

இந்த யதார்த்தங்களை கருத்திற் கொள்ளும்போது, ஒரு விசேடமாற்றத்துக்குரிய கட்டமைப்பினை பரிசீலனைக்கு எடுத்துக் கொள்வது ஒரு சுய தெரிவாகவுள்ளது. இவ்வங்கியும் அரசு சார்பற்ற நிறுவனமும் தனியான நிதிக் கூற்றுக்களையும் வெளிப்படையான கம்பனிகளுக்கிடையிலான கொடுக்கல் வாங்கல்களையும் பேணவுள்ள போதும் தலைமையகப் பணிகள் பலவற்றிலும் சில தொழிற்பாட்டு முகாமைத்துவத்திலும் பங்குகொள்ளும். இந்த அரசு சார்பற்ற நிறுவனமானது வறிய மக்களை நோக்கிய **Kabuhayan** உற்பத்திப் பொருள் மற்றும் இவ்வங்கிகளுக்கு சட்டபூர்வமாக மாற்றப்படமுடியாத தலைநகர் மணிலாவின் இருக்கும் கிளைகளின் பணிகளுக்கும் பொறுப்பாக இருக்கும். வங்கி அந்தஸ்திற்கு தயாராக கிளைகளில் உள்ள இலாபகரமான கடன் பொருள்களுக்கு பொறுப்பாக இருக்கும்.

இவ்வங்கி வளர்ச்சியடைகையில், இம் மாற்றமடையும் காலப்பகுதி 2 – 3 வருடங்கள் வரை நீடிக்கும். மணிலாவில் செயற்படுவதற்கு போதுமானளவு பெரியதாகிவிடுகின்றதுடன் அப்பொழுது இது TSPI யின் ஏனைய கிளைகளையும் பெறுப்பேற்கின்றது. இக் கட்டத்தில் இவ்வங்கியும் அரசுசார்பற்ற நிறுவனமும் சகல தொழிற்பாடுகளையும் பணியாளர்களையும் வேறாகப் பிரிக்கும். இவ்வங்கியுடன் **Kabuhayan** திட்டத்தை இணைப்பதற்கான தீர்மானம் அவ் வேளையில் அல்லது பின்பு மேற்கொள்ளப்படும். ஒருபோதும் வர்த்தகரீதியிலான சாத்தியத்தன்மையை இது அடைந்து கொள்ள முடியாது விட்டால் இந்த அரசுசார்பற்ற நிறுவனம் ஒரு தனியான தலைமையக கட்டமைப்புடன் தொடரும் அதே வேளையின், இந்த ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட கட்டமைப்பு, TSPI க்கு பல தெளிவான அனுகூலங்களை வழங்கும் அவையாவன:

- நிர்வாகச் செலவுகளை இது கட்டுப்படுத்துகின்றது.
- அரசு சார்பற்ற நிறுவனத்திற்கும் வங்கிக்கிடையில் பணி பற்றிய சாத்தியமான கலாச்சார முரண்பாடுகளை இது தவிர்க்கின்றது.
- ஒத்திசைவான கொள்கைகளையும், செயற்திறன் அளவீட்டையும், எதிர்பார்ப்புக்களையும் இது வழங்குகின்றது.

மூலம்: Calmeadow

சேமிப்பு வங்கிகள் மற்றும் அஞ்சலக சேமிப்பு வங்கிகள்

சேமிப்பு வங்கிகளின் சட்ட அந்தஸ்து மற்றும் உடமை ஆகியன வேறுபட்டபோதும், அவை, அவற்றின் நாட்டின் மத்திய அரசின் உடமையாக வழமையில் இருப்பதில்லை என்பதுடன் அவை பெரும்பாலும் அரசு மற்றும் தனியார் உடமையாளர்களின் ஒரு கலப்பாக உள்ளன. பெரு நாட்டில் உள்ளவை போன்று, சில வங்கிகள், மாநகரசபைகளினால் அமைக்கப்பட்டு அவற்றின் உடமையாகவுள்ளன. கானாவிலுள்ள கிராமிய வங்கிகள் போன்ற ஏனையவை உள்ளூர் மக்களுக்குச் சொந்தமான சிறிய உள்ளூர் வங்கிகளாக உள்ளன.

சேமிப்பு வங்கிகள், அவற்றின் பெயர் தெரிவிப்பதுபோன்று ஏனைய வங்கிகளிலும் பார்க்க சேமிப்புக்களின் திரட்டலை வலியுறுத்துகின்றன. அவற்றின் பிரதான பலமாக இருப்பவை, அவை பன்முகப்படுத்தப்பட்டு உள்ளூர் சமூகத்தில் அமைக்கப்பட்டு, உள்ளூர் சிறுதொழில்களுக்கு சேவையாற்றுவதில் ஆர்வம் கொண்டிருப்பதாகும்.

அநேகமான நாடுகளில், முன்னைய காலனித்துவ அரசுகளால் விதிக்கப்பட்ட கோலங்களின் மாதிரியில் அமைந்த அஞ்சலக சேமிப்பு வங்கிகள் உள்ளன. அஞ்சலகங்களிலுள்ள கருமபீடங்களுடாக ஓர் அஞ்சலக சேமிப்பு வங்கி இயங்குகின்றது. எனவே, கிளைகளின் மிகப் பெரிய வலையமைப்பைக் கொண்டுள்ளன. இவ்வங்கி கடன் வழங்குவதில்லை. ஆனால் வைப்புக்களை மட்டும்பெற்றுக் கொள்வதுடன் பணப்பரிமாற்ற சேவைகளையும் வழங்குகின்றது. வைப்புக்களின் ஒரு மிகை (Surplus) வழமையாக அரசு பிணை முறிகளில் (Securities) முதலீடு செய்யப்படுகின்றன அல்லது திறைசேரிக்கு மாற்றம் செய்யப்படுகின்றன. அநேகமான அஞ்சலக சேமிப்பு வங்கிகள், அவற்றின் நாட்டின் தபால் சேவை நிர்வாகத்தின் ஒரு பகுதியாகவேயுள்ளன (கூடு 4.5)

குறிப்பிடத்தக்க சில விதிவிலக்குகளுடன், அஞ்சலக சேமிப்பு வங்கிகள் நிதிரீதியிலும் தொழிற்பாட்டு ரீதியிலும் குறைந்த நிலையிலேயுள்ளன. அவற்றின் நிதி நிலைமைகுறைவாக இருப்பதற்கான காரணம், அவற்றின் தேறிய வைப்புக்களை திறைசேரிக்கு அனுப்ப

வேண்டியிருப்பதாகும். அஞ்சலக சேமிப்பு வங்கிகளுக்கு திறைசேரி கடமைப்பட்டிருப்பதைத் தெரிவிப்பதற்கு பெரும்பாலும் விரும்புவதில்லை. சேமிப்பு வங்கிகளின் வெற்றியில் உண்மையான ஆர்வமில்லாத தபாற் சேவையினால் சேமிப்பு வங்கிகள் நிர்வகிக்கப்படுகின்றன என்பதன் காரணமாக அவற்றில் நிறுவன ரீதியிலான பலவீனங்கள் ஏற்படுகின்றன. பெரும்பாலான வறிய மக்கள் சுலபமாக எட்டக்கூடிய வைப்புச் சேவைகள் மற்றும் பணப் பரிமாற்றம் ஆகியவற்றை ஏனைய நிறுவனங்களைவிட ஒப்பீட்டளவில் குறைந்த கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளுடன் வழங்குவதால், இது மிகவும் கவலைக்குரிய விடயமாகவுள்ளது.

பல்வேறு வகையான நுண்ணிதி நடவடிக்கைகளுக்கு சேமிப்பு வங்கிகள் கவர்ச்சியான பங்காளர்களாக இருக்க முடியும். அவற்றின் பிரதான பலங்களாக இருப்பது அவை பன்முகப்படுத்தப்பட்டு, உள்ளூர் சமூகத்தில் அமைக்கப்பட்டு உள்ளூரின் சிறு தொழிலுக்கு சேவையாற்றுவதில் ஆர்வம் கொண்டிருப்பதினாலாகும். பெரு நாட்டில் உள்ளவை போன்று சில சேமிப்பு வங்கிகள் இலக்கு குழு-நோக்கிய வெற்றிகரமான நிதிநிறுவனங்களாக உள்ள அதேவேளை ஏனையவை சேமிப்பு வங்கி முறையை மீள்கட்டமைப்பதற்கான நோக்கமுடைய செயற்பாடுகளுக்கான சிறந்த பங்காளர்களாக இருக்கமுடியும்.

கூடு 4.5 மடகஸ்காரின் (Madagascar) சேமிப்பு வங்கி

1918ம் ஆண்டிலிருந்து 1985ம் ஆண்டு வரை மடகஸ்காரிலுள்ள தபாற் சேவை நிர்வாகம் சேமிப்புக்களைச் சேகரித்தது. 1985இல் மடகஸ்காரின் இச் சேமிப்பு வங்கி நிதி அமைச்சின் நிதிரீதியான மேற்பார்வையுடனும் தபால் மற்றும் தொலைதொடர்பு அமைச்சின் தொழினுட்ப உதவியுடனும் உருவாக்கப்பட்டது. மடகஸ்காரின் சேமிப்புவங்கி 46 அஞ்சலகங்களுடன் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. 1996 யூன் மாதத்தில் அதற்கு பிரதான நகரங்களிலும் தொலைவிலுள்ள சிறிய பட்டினங்களிலும் 174 கருமபீடங்களில் செயற்பட்டன. தபாலக கருமபீடங்களைப் பயன்படுத்துவதற்காக சேகரிக்கப்பட்ட சேமிப்புக்கள் மீது 0.8 சதவீதத்தை வங்கி தபால் நிர்வாகத்திற்கு வழங்குகின்றது.

மடகஸ்காரின் சேமிப்பு வங்கி அதன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேமிப்புச் சேவைகளை மட்டுமே வழங்குகின்றது. இச் சேமிப்புகள் வைத்திருக்கப்படுகின்ற கால அளவினைப் பொறுத்து தமது சேமிப்புகளுக்கான வட்டியை வாடிக்கையாளர்கள் பெறுகின்றனர். திரட்டப்பட்ட வட்டியை கணிப்பிடுவதற்கு வங்கியின் முகவர் நிலையம் அல்லது அஞ்சலகத்திடம் தமது கொடுக்கல் வாங்கல் புத்தகங்களை வாடிக்கையாளர்கள் யாவரும் வருடத்தில் ஒரு தடவை சமர்ப்பிக்கின்றனர்.

மடகஸ்காரின் சேமிப்பு வங்கி வறிய மக்கள் மீது அதன் கவனத்தைச் செலுத்துகின்றது. சராசரி சேமிப்பு நிலுவையானது 32 அமெரிக்க டொலருக்கு குறைவாக இருப்பது இதனைக் காட்டுவதாக உள்ளது. இது மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியில் 28 சதவீதத்தைக் காட்டுவதாக உள்ளது. 1996 யூன் மாதத்தில் வாடிக்கையாளர்களின் மொத்தத் தொகை 372,291 ஆகவும் இதில் 46 சதவீதத்தினர் பெண்களாகவுமிருந்தனர்.

மூலம்: Galludec 1996.

வார்த்தக வங்கிகள். ஆரம்பிக்கப்பட்ட தொழில்களுக்கு குறுங்கால மற்றும் நீண்டகாலக் கடன் வழங்குதலில் கவனம் செலுத்துகின்ற முறையான நிதி நிறுவனங்களாக வர்த்தக வங்கிகள் உள்ளன. வழமையாக ஒரு வர்த்தக வங்கியானது நுண் தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கும் சிறிய விவசாயிகளுக்கும் நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதில் அனுபவமற்றுள்ளன. எவ்வாறாயினும், அண்மைக்காலங்களில் இவ் வாடிக்கையாளர்களுடன் தொழில் செய்வது நன்மையளிக்கக் கூடுமென்பதை சில வர்த்தக வங்கிகள் இனங்கண்டுள்ளன (கூடு 4.6). பாரம்பரியமான வர்த்தக வங்கித் தொழில் அணுகுமுறையிலிருந்து வேறுபட்ட வகையில் சேவைகளை வழங்குவது அவசியமாக இருக்கும் என்பதையும் அவை புரிந்துகொண்டுள்ளது.

வங்கிகள் தமது நடவடிக்கையின் ஒரு பகுதியாக குறைந்த வருமானம் பெறும் வாடிக்கையாளரை இலக்காக கொண்டிருந்தால் அவை 12 அடிப்படைக் கொள்கைகளைப் பின்பற்ற வேண்டும்.

1. பொருத்தமான ஆளுகையை உறுதிப்படுத்தல்
2. நிறுவனத்தின் தந்திரோபாயங்களையும், நோக்கங்களையும் வரையறுத்தல்.
3. முறைசாரா துறைகளில் உள்ள போட்டிகளில் இருந்து கற்றுக் கொள்ளல்
4. வாடிக்கையாளர் உண்மையில் எவ்வகையான சேவைகளை

எதிர்பார்க்கின்றார்கள் என்பதைக் கண்டுபிடித்தல்.

5. விநியோகத்திற்கு பொருத்தமான மார்க்கங்களை ஏற்படுத்தல்
6. பண பரிமாற்றத்திற்கான செலவினங்களை கட்டுப்படுத்தல்
7. பொருத்தமான, சாதகமான கடன் வட்டிவீதங்கள் மூலம் செலவுகளை ஈடுசெய்தல்
8. கடன் திருப்பிச் செலுத்தும் காலம், நிபந்தனைகள் என்பவற்றை இலக்குவைக்கும் வாடிக்கையாளரை திருப்திப்படுத்தும் விதத்தில் வடிவமைத்தல்
9. சொத்துக்களின் தரத்தை மேற்பார்வை செய்தலும், பராமரித்தலும்
10. அபாயங்களை முகாமை செய்தலும் பல்வகைப்படுத்தலும்.
11. சந்தையில் உள்ள வைப்புள்ளங்களை ஒழுங்கமைத்தல்
12. பணியாளரை ஊக்கப்படுத்தலும் அவர்களில் முதலிடலும் (தகவல்களாலும், ஊக்கப்படுகளாலும்)

சில வங்கிகள் சிறு முயற்சியாளர்களையும், கிராமிய விவசாயிகளையும் இலக்காக கொண்டுள்ள சேவைகளை விருத்தி செய்துள்ளன. அதற்கப்பால் நேரடியாக சமூகங்களிடம் சென்று சேவையை வழங்கும் தன்மையை கொண்டுள்ளன. கிளை வங்கித்துறையானது ஒரு பாரம்பரிய முறை, அங்கே வங்கிக்காசாளர் சேவைகளை வழங்குவார். பரந்தளவு பரவலாக்கப்பட்ட

கிளைகளின் வலைப் பின்னல் அவசியமானது. அது கிராமங்களின் மத்தியில் அமைந்திருக்கும் குறைந்தளவு நிரந்தர சொத்துகளை கொண்டிருக்கும், கிராமங்களில் உள்ள அல்லது நகரசேரிகளில் உள்ள வறிய வாடிக்கையாளருக்கு சேவை வழங்கும் பல மிகச்சிறிய கிளைகளை கொண்டிருக்க வேண்டும். இதுதான் வங்கிகளுக்கு மிகச்சாத்தியமானவழிமுறை. ஆனால் அது மிகவும் செலவு கூடியது. ஏனைய வங்கிகள் இடைநிலையாளர்களிலேயே அதிகளவு தங்கியிருக்கின்றனர், சாதாரண சில்லறை சில்லறை விற்பனையாளர்களைப் போலன்றி மொத்த விற்பனையாளர்களைப் போல் செயற்படுகின்றனர்.

“சிறுமையாக்கல்” (Downscaling)

என்பது இதுவரை வறிய வாடிக்கையாளரை இலக்குவைக்க-

முயற்சிக்காத வர்த்தக வங்கிகளுக்கு புதிய அணுகுமுறைகளை அறிமுகப்படுத்துவதற்காக மேற்கொள்ளும் திட்டங்களைக் குறிப்பதாகும். சிறுமையாக்கலிற்கு எடுத்துக்காட்டாக, Inter – American Development Bank ஆனது லத்தீன் அமெரிக்காவில் ‘Microglobal’ செயற்றிட்டங்களை மேற்கொள்வதை கூறலாம். மீள் கட்டுமானத்திற்கும், அபிவிருத்திக்குமான ஐரோப்பிய வங்கியினால் நிறுவப்பட்ட Russia Small Business Fund இனை அடுத்த உதாரணமாக குறிப்பிடலாம். இந்த இரண்டு உதாரணங்களிலும் வர்த்தக வங்கிகள் கவனமாக தெரிவு செய்யப்பட்டும், ஆராயப்பட்டும் சாதகமான மதிப்பீட்டிற்கு உட்பட்டதன் பின்னர் சிறிய மற்றும் நுண் கடன்வழங்கலை மேற்கொள்ளும் முறைகளை விருத்தி செய்ய வேண்டிய நிதியிடலையும் தொழிநுட்ப உதவியையும் பெறும்.

கூடு 4.6 Caja Social - ஒரு வறிய மக்களை சென்றடையும் ஒரு கொலம்பிய வர்த்தக வங்கி

Caja Social என்பது 1911இல் கொலம்பியாவில் புனித பிரான்சிஸ் சேவியர் தொழிலாளர் வட்டம் மற்றும் சேமிப்பு வங்கியாக உருவாக்கப்பட்ட இது முக்கியமாக நுண்ணிதி கடன்பட்டியலை வைத்திருக்கும் வர்த்தக வங்கிக்கான ஓர் உதாரணமாகும். இதன் பிரதான இலக்கு நாட்டின் வறிய மக்களை சேமிப்பதற்கு தூண்டுவதாக இருந்தது. வைப்பினை பெறுதலில் அந்நிறுவனத்திற்கு கிடைத்த வெற்றியானது கொலம்பியா முழுவதும் வங்கிக் கிளைகளை திறப்பதற்கு வழி கோலியது.

1991ல் Caja Social ஆனது உத்தியோக பூர்வமாக ஒரு வர்த்தக வங்கியாக மாற்றப்பட்டது. இதனுடைய ஈட்டுக்கடன்முதல் சிறிய வியாபாரகடன், தவணைக்கடன் வரையான செயற்பாடுகள் யாவும் Foundation Social என்ற தாய்க்கம்பனியால் மேற்பார்வை செய்யப்பட்டது.

September 1995இல் Caja Social 1,159,204 தொழிற்பு சேமிப்புவைப்புகளையும் (சராசரி 338 அமெரிக்க டொலர்) 173,033 கொடுக்கப்பட்ட கடன்களையும் (சராசரி 2,325 அமெரிக்க

டொலர்) கொண்டிருந்தது Caja Social ஆனது எண்ணற்ற நடுத்தர வருமானம் பெறும் வாடிக்கையாளரை கொண்டிருந்தபோதும் அதனது வர்த்தகத்தில் பெரும்பகுதி குறைந்த வருமானம் பெறும் பகுதியினரை இலக்காக கொண்டிருந்தது. ஏறத்தாழ 20 வீதமான வாடிக்கையாளர்கள் வருடாந்தம் 3000 அமெரிக்க டொலர் இலும் குறைவாக உழைப்பவர்களாக இருந்தனர். 3000 அமெரிக்க டொலர் என்பது சராசரி தனிநபர் வருமானத்தின் 75% மாக இருந்தது. இவ் வங்கியானது 225,000 குறைந்தவருமானமானமுடைய வாடிக்கையாளரை கொண்டிருந்தது.

இதற்கு மேலதிகமாக Caja Social ஆனது பெண் வாடிக்கையாளரின் வைப்புகளை பெறுவதிலும் வெற்றி கண்டது. 43% மான கணக்கு வைப்பாளர்கள் பெண்கள். Caja Social எப்பொழுதும் நாட்டின் வறிய மக்களுக்கு உதவும் இலட்சியத்தை கொண்டிருந்தபோதும் அது இலாபத்தில் இயங்கும் ஓர் நிறுவனமாக இருந்தது. உண்மையில் அதுதான் கொலம்பிய நிதித்துறையில் இருந்த மிகவும் இலாபமீட்டும் வங்கியாக இருந்தது. நிலுவை வீதம் 4.5% சமாளிக்கக் கூடியதாக இருந்தது. அத்துடன் வங்கியானது செயற்பாடுசார் மற்றும் நிதிசார் போதுமான தன்மையை இடைந்திருந்தது. இதனால் அது தேசிய மற்றும் சர்வதேச நிறுவனங்களால் வழங்கப்படும் மானியங்களில் தங்கியிருக்கவில்லை. Caja Social வறிய மக்களுடனான வங்கித் தொழில் நீடித்து நிலைக்கக் கூடியதும் இலாபம் தரக் கூடியதும் என்பதை கண்டு கொண்டது.

மூலம்: Contributed by Julia Paxton, Sustainable Banking with the Poor Project, World Bank.

வங்கியல்லாத நிறுவனங்கள். சில நாடுகளில் விசேட சட்டவிதிகள் வங்கியல்லாத நிதி நிறுவனங்களுக்கென இயற்றப்பட்டுள்ளது. வர்த்தக வங்கிகளின் நியமங்களையும், தேவைப்பாடுகளையும் அவை கொடுக்கும் கடனின் தன்மை காரணமாக அடைய முடியாத நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் அந்த இயலாமையை வெற்றி கொள்வதற்காகவே வங்கியல்லாத நிதிநிறுவனங்கள் உருவாக்கப்பட்டன. இவ்வாறு வங்கியல்லாத நிதிநிறுவனங்களாக ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு உதாரணமாக பொலீவியாவிலுள்ள Caja de Ahorro y

Prestamo Los Andes இனையும் Action Comunitaria del Peru (MiBanco) போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம் (கூடு 4.7)

நிதிக் கம்பனிகள் என்பவை வங்கியல்லாத நிதி இடைநிலைச்சேவை நிறுவனங்களாகும். இவை உரிமை நிதிகள், நிறுத்தி வைத்த உழைப்புகள் மற்றும் ஏனைய கடன்பெற்ற முதல் ஆகியவற்றை சிறிய பாதுகாப்பற்ற குறுங்கால கடன்களாக வழங்குகின்றன. நிதிக் கம்பனிகள் பெரும்பாலும் நுகர்வோர் கடன் மற்றும் தவணைக்கட்டண ஒப்பந்தங்களுடன் தொடர்புடையவையாகவும் உள்ளன.

கூடு 4.7 Caja de Ahorro y Prestamo Los Andes

இதுவே முதன் முதல் பொலீவியாவில் நிறுவப்பட்ட (1995) தனியார் நிதிக்கம்பனியாகும். Los Andes அரசு சார்பற்ற நுண் கடன் வழங்குனர் ProCredito வில் இருந்து Internationale Projekte Consult GmbH (IPC) இன் தொழிநுட்ப உதவியுடன் வளர்ச்சியடைந்தது. இது ஜேர்மன் அபிவிருத்தி முகவரமைப்பு GTZ இனால் நிதியிடப்பட்டது. தனியார் நிதியத்தினது ஆகக்குறைந்த மூலதன தேவையானது 1மில்லியன் அமெரிக்க டொலர் ஆகும் இதில் 600,000 அமெரிக்க டொலர் ஆனது ProCredito மூலம் கிடைத்தது.

ProCredito ஆக இந்த கம்பனி தொடங்கப்பட்டபோதிலிருந்து இக்கம்பனி ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட நிதித்துறைக்குள் வருவதற்கு திட்டமிட்டது. தனியார் நிதியமாக இந்நிறுவனம் மாறியவுடன் எந்தவிதமான நிறுவன ரீதியான மாற்றங்களும் மேற்கொள்ளப்படவில்லை. வசதியாக்கப்பட்ட முகாமைத்தகவல் முறைமை, வைப்பு மற்றும் கடன் நடவடிக்கைகள் பற்றிய தகவல்களை ஏற்கனவே கொண்டிருந்ததின் விளைவாக Los Andes மத்தியவங்கிக்கும் பொலீவியன் மேற்பார்வைக்கும் சிறிய மாற்றங்களுடன் தேவையான அறிக்கைகளை சமர்ப்பிக்கக் கூடியதாக இருந்தது.

Los Andes ந்கு முரணாக BancoSol ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட நிதித்துறைக்குள் ஒரு வர்த்தக வங்கியாக 1992 இல் நுழைந்தது. ஏனெனில் தனியார் நிதியம் எவையும் நிலைத்திருக்கவில்லை. இதன் விளைவாக BancoSol சிறு முயற்சியாளருக்கு மட்டும் நிதிச் சேவைகளை வழங்கும் உலகின் முதல் வர்த்தக வங்கியாக இருந்தது. இது பொலீவிய வங்கி மேற்பார்வையானது ஏன் லத்தீன் அமெரிக்காவில் புதுமையான ஒன்று என்பதை விளக்குவதற்கு உதவுகின்றது. Los Andes ஆனது போட்டியான நிதிச் சந்தையை ஏற்படுத்துதல் சிறு முயற்சியாளருக்கு நிதிச் சேவையை வழங்குவதற்கு தம்மை ஈடுபடுத்தல் எக்பவற்றில் ஓர் முக்கியமான கட்டத்தை ஏற்படுத்தியிருக்கிறது.

மூலம்: Rock 1997

சேமிப்புக்களை திரட்டுவதற்கு இவை பெரும்பாலும் அனுமதிக்கப்படுவதில்லை. எவ்வாறாயினும் இவற்றின் பட்டயங்கள் (charters) மூலம் இவற்றின் நடவடிக்கைகள் வேறுபடுத்தப்படுகின்றன. உதாரணமாக கால வைப்புக்களை சில நிதிக்கம்பனிகளால் திரட்ட முடிந்த போதும் கேள்வி வைப்புக்களை திரட்ட

முடிவதில்லை. ஒரு வர்த்தக வங்கியிலும் பார்க்க பிரவேசிப்பதற்கான குறைந்தளவு தடைகளுடன் நுண் நிதிக்கான கட்டுப்படுத்தப்பட்ட ஒரு ஊடகத்தை வழங்குவதற்காக சில நாடுகளில் இவ் வடிவம் இப்பொழுது கையாளப்பட்டு வருகின்றது.

கூடு 4.8 Accion Comunitaria del Peru

மேற்குறிப்பிடப்பட்ட நிறுவனம் ஒரு நிதி நிறுவனமாக (இதற்கு ஆகக் குறைந்தது 2.7 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர் தேவையாகின்றது) எவ்வாறாயினும் COFIDE என்ற பெரு நாட்டு அபிவிருத்தி வங்கியானது சிறிய மற்றும் நுண்தொழில்முயற்சிகளின் தேவைகளுக்கு நிதியிடுவதை மேற்கொள்வதற்கு ஒரு புதிய வகையான வங்கியல்லாத நிதி நிறுவனங்களின் உருவாக்கத்தை உத்தேசித்தது. 1994 டிசம்பரில் EDPYME என அழைக்கப்படுகின்ற ஒரு புதிய கட்டமைப்பை உருவாக்குவதற்கான தீர்மானமொன்றை நிர்வாகம் நிறைவேற்றியது. இப்புதிய கட்டமைப்பு ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமாக இருந்தது. அது ஓர் ஆகக்குறைந்த முதலீட்டுத் தேவையான 265,000 அமெரிக்க டொலர்களுடன் மூலதனச் சந்தைகளைச் சென்றடையக் கூடியதாக இருந்ததுடன் மேலதிக வங்கி நிதியிடல் மற்றும் COFIDE இலிருந்து விசேட மீள்கழிவுக் கடன் வசதிகளையும் கொண்டிருந்தது மூலதனத்தின் 25 சதவீதத்துக்கு சமமான ஒரு கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்தினைப் பேணுவதும் இவ் ஒதுக்கத்துக்கு வருடாந்தம் வரிக்குப் பிந்திய இலாபங்களின் ஆகக் குறைந்தது 10 சதவீதத்தையாவது மாற்றுவதும் ஒரு EDPYME க்கும் தேவையாகவுள்ளது. சிறிய அல்லது நுண் தொழில்களென குறிப்பிடப்பட்ட நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட்டுள்ள நபர்களுக்கு நிதியை அது வழங்குவதை இத் தீர்மானம் குறிப்பாகத் தெரிவிக்கின்றது.

மூலம் : Monotoya 1997

அரைவாசி / பகுதியளவில் முறைசார்ந்த நிதி நிறுவனங்கள்

பகுதியளவில் முறையான நிதி நிறுவனங்களாக இருப்பவை நிதிக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் நிதிசார் அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களுமாகும்.

கடன் சங்கங்கள், சேமிப்பு மற்றும் கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மற்றும் ஏனைய நிதிக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள். கூட்டுறவு நிறுவனங்களின் பல வடிவங்கள் உள்ளன. (கடன் சங்கங்கள் அல்லது சேமிப்பு மற்றும் கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் என அவை பெரும்பாலும் அடையாளங்காணப்படுகின்றன)

இவ்வாறான நிறுவனங்கள், வறிய

இலக்குப் பிரிவினருக்கு நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதில் ஒரு குறிப்பிடத்தக்க பங்கினை வகிக்கின்றன. பல நாடுகளில் கூட்டுறவு நிதி நிறுவனங்கள், அமெரிக்க மற்றும் கனேடிய கடன் சங்க அல்லது கூட்டுறவு மாதிரிகளுக்கமைய கட்டமைக்கப்பட்டுள்ளன. ஐரோப்பாவில் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்ட Raiffeisen (Germany), Credit Mutuel (France), Alternative Bank (Switzerland) மற்றும் Triodos (Holland) போன்ற மாதிரிகளுக்கேற்ப ஏனைய கூட்டுறவு நிறுவனங்கள் விருத்திசெய்யப்பட்டுள்ளன

நிதிக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தனிப்பட்ட அங்கத்தவர்களுக்கு சேமிப்புக்களையும் கடன் சேவைகளையும் வழங்குகின்றன. அவை ஒரு செயலாக்கமுள்ள நிதி இடைநிலைச்சேவை செயற்பாட்டை மேற்கொள்கின்றன. அதே வேளை எச் சமூகங்களிலிருந்து சேமிப்புக்கள் திரட்டப்படுகின்றனவோ, அவற்றில் கடன் மூலவளங்கள் தொடர்ந்து இருப்பது உறுதி செய்யப்படுகின்றது. (Magill 1994,140)

நிதிக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஒழுங்கமைக்கப்பட்டிருப்பதுடன் அடிப்படைக் கூட்டுறவுக் கொள்கைகளின் பிரகாரம் தொழிற்படுத்தப்படுகின்றன: வெளிவாரிப் பங்குதாரர்கள் எவரும் இருப்பதில்லை; நிறுவனத்தின் உரிமையாளர்களாக அங்கத்தவர்கள் உள்ளனர் இந் நிறுவனத்தில் ஒவ்வொரு அங்கத்தவருக்கும் ஒரு வாக்கையளிக்கின்ற உரிமை உண்டு. சம (par) விலையில் மீட்டெடுக்கக் கூடிய பங்குகளை கைத்திருந்தவர்கள் பணத்தை வைப்புச் செய்வதற்கும் அல்லது அதிலிருந்து கடன் பெறுவதற்கும் முடியும். அங்கத்துவமானது வழமையாக அங்கத்தவர்களிடையேயுள்ள சில பொதுவான பிணைப்பின் விளைவாக, பெரும்பாலும் வேலைவாய்ப்பு அல்லது அதே சமூகத்தில் அங்கத்தவராக இருப்பதன் காரணமாக ஏற்படுகின்றது. கொள்கை - வகுக்கின்ற தலைமைத்துவமானது அங்கத்தவர்களிடையேயிருந்து தெரிவுசெய்யப்படுவதுடன் அங்கத்தவர்கள் இப்பதவிகளுக்கு தாமாக முன்வருவதன்

மூலம் அல்லது தெரிவின் மூலம் நியமிக்கப்படுகின்றனர். நிதிக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் வங்கி விதிமுறைகளுக்கு கட்டுப்படுவது அரிதாகும். அதற்குப் பதிலாக, அவைகட்டுப்படுத்தப்படுவதில்லை. அல்லது விசேட சட்டவாக்கம் மற்றும் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு பொதுவாக பொருந்தும் விதிமுறைகளுக்கு உட்படுகின்றன. சில நாடுகளில், கடன் சங்கங்களுக்கென குறிப்பான சட்டதிட்டங்கள் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டு வருகின்றன. மேற்கு ஆரிரிக்கப் பொருளாதார மற்றும் நாணயச் சங்கத்தில் (அங்கத்தவர்களாக எட்டு நாடுகள்) சேமிப்புக்கள் மற்றும் கடன் சங்கங்களுக்கான ஒரு சட்டம் 1994இல் நிறைவேற்றப்பட்டது. இவ் ஒவ்வொரு நாட்டிலும் நிதி அமைச்சின் மேற்பார்வையின் கீழ் இந்நிறுவனங்களைக் கொடுவரச் செய்தது.

நிதிக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் இயல்புகள் பின்வருமாறு

- குறைந்த வருமான மற்றும் கீழ் - நடுத்தர வருமானப் பிரிவுகளிலிருந்து வருகின்ற தன்மை கொண்ட வாடிக்கையாளர்கள்
- தன்மையில் பெரும்பாலும் பிரத்தியேகமாக நிதிசார்ந்ததாகவுள்ள சேவைகள்
- சுயமாக உருவாக்கப்பட்ட மூலதனம், பொதுவாக குறைவாக வைத்திருக்கப்படுகின்ற தொழிற்பாட்டுச் செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கு வெளிவாரி

நிதியிடலில் வழமையாக எவ்விதத்திலும் சார்ந்திராது. தனிப்பட்ட நிதிக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் பெரும்பாலும் ஒரு தேசிய சுட்டமைப்புடன் இணைந்து கொள்வதற்கு பயன்படுகின்றது. இது பின்வரும் நோக்கங்களுக்கு சேவையளிக்கின்றது: கடங் சங்கங்களை தேசிய மட்டத்தில் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றது, இணைக்கப்பட்ட கடன் அங்கத்தவர்களுக்கு பயிற்சி மற்றும் தொழில்நுட்ப உதவியை வழங்குகின்றது, ஒரு மத்திய வைப்பாகவும் இடைக்கடன் வழங்கும் வசதியாகவும் தொழிற்படுகின்றது, சில சந்தர்ப்பங்களில் வெளிவாரி வழங்குநர்களிடமிருந்து தேசிய கூட்டுறவு ஒழுங்குமுறைக்கு மூலவளங்களை வழங்குகின்றது. வெளிநாட்டுப் பங்காளர்களுடனான தொடர்புகள். வழமையாக ஒரு உயர்நிலை (Apex) நிறுவனத்தினால் கையாளப்படுகின்றது. பங்குமுதலைக் கொள்வனவு செய்தல், தேசிய அல்லது பிராந்திய Apex இற்கு வருடாந்தத் தவணைக் கட்டணங்களைச் செலுத்துதல் ஆகியவற்றுடன் இணைப்பு சம்பந்தப்பட்டுள்ளது. தேசிய தலைமைத்துவம் மற்றும் கொள்கைகளுக்கு வாக்களிக்கும் உரிமையும் தேசிய ரீதியாக ஆதரவளிக்கப்பட்ட சேவைகள் மற்றும் திட்டங்களில் பங்குபற்றுவதற்கான உரிமையையும் அங்கத்துவம் வழங்குகின்றது.

மூலதனத்தை திரட்டுவதற்கான ஒரு முக்கிய அம்சமாக சேமிப்புச் சேவைகள் உள்ளதுடன் ஒரு கடனைப் பெறுவதுடன் அநேகமாக தொடர்புபட்டதாகவும்

உள்ளன. கடன் பொதுவாக மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அணுகுமுறையின் (minimalist approach) கீழ் வழங்கப்படுகின்றது. கூட்டுறவுக் கடன் வழங்குதலுக்கு பாதுகாப்புப் பிணை தேவையற்றதாகவும், நற்சான்றுகள் மற்றும் அங்கத்தவர்களிடையே கடன்களுக்காக சேர்ந்து ஒப்பமிடல் ஆகியவை தேவையாகவுமுள்ளன.

நன்றாக செயற்படுகின்ற கூட்டுறவு அமைப்பு முறைகள் உள்ளன என்பதில் சந்தேகமெதுவுமில்லை. அதனைவிட, இவ் ஒழுங்குமுறைகள், வைப்புக்களின் திரட்டப்பட்ட தொகை மற்றும் கடன்களுக்கான அங்கத்தவர்களாகவுள்ள நபர்களின் எண்ணிக்கை கவர்ச்சிகரமானதாகவுள்ளது. இருந்தபோதும், பல ஒழுங்குமுறையாக செயற்படுவதில்லை. ஏனெனில் அவற்றின் அடிப்படைச் சித்தாந்தம் ஒருவரை எதிர்பார்க்க வழிவகுக்கும் என்பதனாலாகும். அதே வேளை, வெளிநாட்டு நிறுவனங்களுக்கும் மிகவும் கடினமான பங்காளர்களாக உள்ளன. இவ்விரு சிரமங்களுக்கான காரணம் கொள்கையளவில் அவற்றை தொழிற்பட வைக்கும் அவற்றின் கட்டமைப்பும் பொறிமுறையுமாகும்.

- நிறுவனத்தை உருவாக்குகின்ற குழு, அங்கத்தவர்கள் ஒருவரையொருவர் நன்றாக அறியும் வகையில் உள்ள இது மிகவும் சிறியதாகவுள்ளது.
- அங்கத்தவர்கள், தேறிய வைப்பாளர்கள் என்ற நிலையிலிருந்து தேறிய கடன் பெறுவோராக அவர்களின்

வகிபாகத்தினை
மாற்றுகின்றனர்.

ஒழுங்காக

பெறுவோருக்கும் (இவர்கள் குறைந்த
வட்டி வீதங்களையும் மீளச் செலுத்து-
வதற்கான அழுத்தம் இல்லாதிருப்-
பதையும் விரும்புகின்றனர்) தேசிய
வைப்பாளர்களுக்குமிடையில் எழுகின்றது.
(இவர்கள் உயர்வான வட்டியையும் தமது
வைப்புக்கள் மிகவும் கவனமாக
பிரயோக்கிக்கப்படுவதையும்
விரும்புகின்றனர்)

இந்நிபந்தனைகள் பூர்த்தி
செய்யப்படாதுவிட்டால் ஒரு கூட்டுறவு
சங்கம் நிலையற்றதாகி விடுகின்றது.
முகாமைத்துவத்தைக் கண்காணிக்க
முடியாது, அத்துடன் ஒரு கட்டமைப்பு
ரீதியிலான முரண்பாடு கடன்

கூடு 4.9 பெனினிலுள்ள கடன் சங்கமொன்றின் புனரமைப்பு

FEDERATION DES CAISSES D'EPARGNE et de Credit Agricole Mutuel இனது
வரலாறு 1970 களிலிருந்தானதாகும். 1975 ஆம் ஆண்டில், தேசிய விவசாயக் கடன் வங்கி
or The Caisse National de Credit Agricole அல்லது தேசிய அபிவிருத்தி கடன்
வங்கியானது பொது அபிவிருத்தி வங்கியாக உருவாக்கப்பட்டது. தொடர்ந்து 1977 ல்
முதலாவது உள்ளூர் பிராந்திய கடன் சங்கங்கள் உருவாக்கப்பட்டன. அடுத்த 10
வருடங்களில் 99 உள்ளூர் கடன் சங்கங்கள் உருவாக்கப்பட்டது. The Caisse National de
Credit Agricole தேசிய சம்மேளனம் என்ற வகிபாகத்தினை எடுத்ததுடன், முழு
வலைப்பின்னலுடைய தொழிற்பாடுகளையும் தனது கட்டுப்பாட்டின் கீழ் எடுத்ததுடன்
முகாமைத்துவம் மற்றும் கட்டுப்படுத்தலிலிருந்து தெரிவு செய்யப்பட்ட இயக்குனர்களை
வெளியேற்றியது. இதன் விளைவாக வங்கிகளின் முகாமைத்துவத்தால் விகிதமும்
செயல்முறைகளும் உருவாக்கப்பட்டு தெரிவுசெய்யப்பட்ட இயக்குனர்கள் மீதும்
அங்கத்தவர்கள் மீதும் அமுல்படுத்தப்பட்டன. சேவை வழங்கப்பட்ட வாக்காளர்கள் தமது
பிரச்சனைகளுக்கும் கோரிக்கைகளுக்கும் குரல் கொடுக்க முடியாத நிலையில் இருந்தனர்.
இந்த மேலிருந்து கீழான அணுகுமுறை அதிகளவுக்கு பாதகமானதாக இருந்தமை
நிரூபிக்கப்பட்டது.

வலையமைப்பின் நிதிப் பெறுபேறுகள் மெதுவாக சீர்குலைந்ததுடன் சேமிப்புக்கள்
நீண்டகாலத்திற்கு பாதுகாப்பானதாக இருக்கவில்லை. 1987 கார்த்திகையில் Caisse
National de Credit Agricole கலைக்கப்பட்டது. 1988 ல் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்வில்
உள்ளூர் கடன் சங்கங்கள் நெருக்கடிகளுக்கூடாகவும் தொடர்ந்து செயற்பட்டதுடன்
வாடிக்கையாளர் சேமிப்புக்கள் தொடர்ந்தும் அதிகரித்து வந்ததும் கண்டறியப்பட்டது.
வலையமைப்பின் சுயாதீனமான தன்மையை பலப்படுத்துவதற்கு Benin அரசாங்கம்
புனரமைப்பு நிகழ்ச்சித்திட்டமொன்றை அறிமுகப்படுத்த தீர்மானித்தது. வட்டிவீத தெரிவு
உள்ளடங்கலான தமது சொந்த கொள்கைகளை வரையறுப்பதற்கான கடன் சங்கங்களின்
ஒட்டுமொத்த சுதந்திரத்தின் முக்கியத்துவத்தினை அது வலியுறுத்தியது.

புனருத்தான நிகழ்ச்சியின் முதல் கட்டம் (1989-1993), அரசாங்கம், வலையமைப்பு உறுப்பினர்கள், வைப்பாளர்களுக்கு நிதிகளை மீளச் செலுத்தல், நிதி ஆய்வுகள் மற்றும் வலையமைப்பின் செயற்பாட்டு குறைபாடுகளை ஈடுசெய்தல் போன்றவற்றுக்கு பங்களிப்பு செய்த நன்கொடையாளர்கள் என்பவர்களுடன் இணைந்த விதத்தில் செயற்படுத்தப்பட்டது. செயற்திட்டம் அதன் பிரதான நோக்கங்களை அடைந்தபடியால் முதல் கட்டத்தின் பெறுபேறு மிகவும் உற்சாகமளிப்பதாக இருந்தது. பிரதான நோக்கங்கள் பின்வருமாறு: வலையமைப்பில் கிராம மக்கள் கொண்டிருந்த நம்பிக்கையை மீள ஏற்படுத்தல், தெரிவு செய்யப்பட்ட பணிப்பாளர்கள் மூலம் முகாமையை வலுப்படுத்தல், மற்றும் நிதி ஒழுக்கத்தினை முன்னேற்றுதல் என்பனவாகும்.

முதல் பகுதியினுடைய பெறுபேறுகளின் அடிப்படையில் குறிப்பாக பிரதான பங்குபற்றினர்களால் வெளிக்காட்டப்பட்ட உற்சாகத்தின் அடிப்படையில் இரண்டாம் கட்ட புனரமைப்பு (1994-98) ஆரம்பித்தது. தற்போது நடைபெற்றுக்கொண்டிருக்கின்ற இரண்டாம் கட்டத்தின் நோக்கங்கள் பின்வருமாறு:

- வலையமைப்பினுடைய நிதிசார் மீள்கட்டமைப்பு, கடன் வழங்கலுக்கான வைப்புக்களைத் திரட்டுவதற்கும் செயற்பாட்டு செலவுகளை ஈடு செய்வதற்குமான வருமானத்தை உருவாக்குவதற்கும் ஏற்ற வகையில் மேற்கொள்ளல்.
- வலையமைப்பு விரிவாக்கம் , அதன் கட்டமைப்பு, ஊழியர் மற்றும் பணிப்பாளர் பயிற்சி என்பவற்றை ஆளுவதற்காக தேசிய சம்மேளனத்தை உருவாக்குவதனுடாக பொறுப்புக்களை தெரிவு செய்யப்பட்ட பணிப்பாளர்களுக்கு மாற்றுதல்.
- குறிப்பான தொழில்நுட்ப ஆதரவை (பயிற்சி மற்றும் பரிசோதனை போன்ற) வழங்குவதற்கும் பொதுவான கொள்கைகளின் அமுலாக்கத்தினை உறுதிப்படுத்துவதற்கும் சம்மேளனத்தின் தொழில்நுட்ப செயலகத்தை உருவாக்குதல்.

புனரமைப்பின் இரண்டாம் கட்டம் தற்போது நடைபெற்றுக் கொண்டிருக்கின்றது. ஆனால் பெரும்பாலான அதனுடைய நோக்கங்கள் ஏற்கனவே அடையப்பட்டு விட்டன. வலையமைப்பின் வளர்ச்சியானது எதிர்பார்ப்புக்களை பாரியளவில் தாண்டிவிட்டது. திட்ட நிலையிலிருந்து பரந்தளவில் கடன் மற்றும் சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குகின்ற செயற்பாட்டு ரீதியானதும் சுயாதீனமானதுமான வலையமைப்பின் நிலைமாற்றமானது அண்ணளவாக முடிவடைந்துவிட்டது.

மூலம்: Fruman 1997

நிதிரீதியான அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள்

அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான மிகவும் பொதுவான நிறுவன வகைகளாக உள்ளன. உலக வங்கியின் “நுண்நிதிநிறுவனங்களின் உலகளாவிய பொருட்பட்டியலில்” இரு பக்க வினாக் கொத்துக்கு 206 நிறுவனங்கள் பதிலளித்திருந்தன. இதில் 150 அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களாகும். (Paxton 1996)

வேறுவகையான நிறுவனங்களிலும் பார்க்கக் கூடியதாக நிதிச் சேவைகளை வழங்குகின்ற அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களுடனான ஒரு கலந்துரையாடல், அவை உண்மையில் மிகவும் வேறுபட்ட ஒரு பிரிவு என்பதை வலியுறுத்தி ஆரம்பிக்கப்பட வேண்டியுள்ளது. ஒரு அரச சார்பற்ற நிறுவனத்தின் பொதுவான வரைவிலக்கணம் ஏதுவாக இல்லை என்ற அடிப்படையில் உள்ளது. அரச தொடர்புடையதோ அல்லது இலாபச் சார்புடையதோ இல்லை. இது ஏற்கனவே அவற்றின் குறிப்பான வலிமைகளை தெரிவிப்பதாகவுள்ளன. இவையே, அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான சாதாரண நிறுவன வகைகளாக இருப்பதற்கான பிரதான காரணமாகும்.

அரச சார்பற்ற மற்றும் இலாப நோக்கற்ற நிறுவனம் ஆகிய இரு நிறுவன வகைகளிலிருந்தும் நிதிரீதியான அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் வேறுபடுத்தப்படவேண்டும். சுய உதவிக்குழுக்கள் மற்றும் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அங்கத்தவர்களை - அடிப்படையாகக்

கொண்டவை. அதேவேளை அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் இலக்குப் பிரிவின் அங்கத்தவர்களால் அமைக்கப்பட்டு முகாமை செய்யப்பட்டு வருவதில்லை. ஆனால் நாட்டின் நடுத்தர வர்க்கத்தின் ஆண்களாகவும் பெண்களாகவுமுள்ள வெளியார்களால் முகாமை செய்யப்படுகின்றது. இவர்கள் சமூக, இன, மற்றும் அரசியல் காரணங்களுக்காக வழிய மக்களுக்கு ஆதரவு வழங்க விரும்புகின்றனர். உதாரணமாக, உள்ளூர் நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு கடன்கள் வழங்கும் முதலாவது லத்தீன் அமெரிக்க அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களில் ஒன்றான DESAP என அழைக்கப்படுகின்ற கலிபோனியாவில் அமைந்துள்ள ஒரு நிறுவனம், கொலம்பியாவிலுள்ள மிகவும் செல்வந்தக் குடும்பங்களில் ஒன்றின் மகன் ஒருவரால் ஆரம்பிக்கப்பட்டு முகாமை செய்யப்பட்டு வருகின்றது. நுண்தொழிலை அரச அலட்சியம் செய்தமையானது அவரது நாட்டின் அரசியல் ஸ்திரத்தன்மைக்கு பாரதூரமான ஓர் அச்சுறுத்தலென இவர் கருதினார். அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் அங்கத்தவர்களை அடிப்படையாகக் கொண்டிருக்கவில்லை என்ற உண்மையிருந்த போதும் கூட, அமைவிடம் மற்றும் புரிந்துணர்வு என்ற நியதிகளில், இலக்குப் பிரிவுக்கு அருகாமையிலேயே அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் பலவுள்ளன. நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு சேவைகளை வழங்குவதற்கென அதிகாரிகள் அல்லது பாரம்பரிய வங்கியாளர்களால் முகாமை செய்யப்படுகின்ற ஒரு நிறுவனத்திலும் பார்க்க அதன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு

சேவையாற்றுவதற்கு உண்மையில் சிறந்த நிலையில் இருக்கக்கூடும்.

ஓர் உள்ளூர் பங்காளரைத் தேடுகின்ற வெளிநாட்டு நிறுவனங்களுக்கு குறிப்பாக நம்பிக்கையளிக்கும் அபேட்சகர்களாக அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் உள்ளன என்பதையே இவையாவும் காண்பிக்கின்றன. எவ்வாறாயினும் அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களை கவர்ச்சியற்றதாக்குகின்ற சில காரணிகளும் உள்ளன. பல அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களின் பலவீனங்கள், நிச்சயமாக யாவும் அவ்வாறில்லாத போதும், பின்வரும் காரணிகள் ஒன்று சேர்வதால் ஏற்பட்டதெனக் கூறமுடியும்.

- ஆரம்பிக்கப்பட்டு தொழிற்படுத்தப்படும் சில அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களுக்குள்ள கூர்மையான உள்நோக்கு, இல்லாதிருத்தல்
- அவற்றின் சமூகப் பொருத்தப்பாடு தொடர்பாக அளவுக்கு மீறிய அபிலாசைகள்
- அவற்றின் தொழிற்பாடுகளின் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அளவு ஆரம்ப அளவுத்திட்டம் பொருளாதாரங்களிலிருந்து நன்மைகளை அவை பெறுவதற்கு இது அனுமதிப்பதில்லை.
- வெளிநாட்டு அபிவிருத்தி நிறுவனங்களிலிருந்து நன்கொடையாக வழங்கப்பட்ட நிதிகள் அல்லது மென் கடன்கள் அடிக்கடி பயன்படுத்தப்படுதல்.
- இலக்குச் சந்தையை சாராத மக்களின் செல்வாக்கு மற்றும் மேற்பார்வை அழுத்தத்துக்கு உட்படாதிருத்தல். மற்றும் நிறுவனத்தின் நிதி இறுதியில் இழக்கப்பட்டாலும், நேரடியாகப் பாதிக்கப்படாதிருத்தல்.

இக் காரணிகள் யாவும் ஒருங்கிணைந்து, ஒரு நிதி அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களின் தொழில் மற்றும் நிதிப் பக்கம் கவனத்துடன் கையாளப்பட வேண்டியவாறு நடாத்தப்படும் ஒரு நிலையை உருவாக்குவதற்கு செயற்படுகின்றன. இருந்தபோதும், இலக்குப் பிரிவின் மீது இந்நிறுவனம் நிரந்தரமான நேர்க்கணிய விளைவைக் கொண்டிருக்க வேண்டுமானால், தொழில் நிபுணத்துவமும் ஸ்திரத்தன்மையும் இன்றியமையாதவையாகும்.

நீண்ட கால நோக்கு மற்றும் தந்திரோபாயம் (அல்லது விளைவுத் திறனுள்ள தொழிற் திட்டமிடல்) அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் பலவற்றுக்கு இல்லாதிருப்பது அவற்றின் மேலுமொரு பலவீனமாகும். எதிர்காலத்தை நோக்கும் பொழுது எழக்கூடிய வினாக்கள் இன்னும் சில வருடங்களில் இந் நிறுவனத்தின் நிலை என்ன? இது இன்னமும் நிலைக்குமா? காலப்போக்கில் முறிவடையுமா அல்லது நீடித்து நிலைத்து செழிப்படையுமா? நீடித்து நிலைப்பதற்காக மட்டும் அதன் ஆரம்ப இலக்கு குழுவிலிருந்து விலகிக் கொள்ளுமா? கிடைக்கக்கூடியதாகவுள்ள சான்று மற்றும் அனுபவத்தின் பிரகாரம், அநேகமான நிதி நிறுவனங்கள், அவற்றின் இலக்குப்-பிரிவின் திசைமுகப்படுத்தலை இழந்துவிடாது நீடித்து நிலைப்பதற்கு முதலில் அவை தொழில்சார் நிறுவனங்களாக மாற்றிக் கொள்ள வேண்டும் பின்பு விரும்பினால், விரிவடைந்து இறுதியில் அவற்றின் நிறுவனக் கட்டமைப்பை மாற்றத்துக்குள்ளாக்கலாம்.

முறை சாராத நிதி வழங்குனர்கள்.

முறை சாராத நிதியானது வறிய வீட்டுத்துறையினருக்கு முறைசார், அரைவாசி முறைசார்ந்த நிதி நிறுவனங்களால் வழங்கப்படும் சேவை வழங்கல்களை விட மிக முக்கியமானதாகும். சில வெளிப்படையான காரணங்களுக்காக முறைசாரா நிதிகள் வல்வேறு வடிவங்களில்

கிடைக்கின்றன என்பதுடன் எப்போதும் நிதி நிறுவனங்கள் எனப்படும் ஒன்றிலிருந்து மட்டும் எப்போதும் கிடைப்பதில்லை. முறைசாரா நிதி சந்தையின் சில முகவர்கள் குறைந்தது நிதி நிறுவனங்களின் சில விடயங்களை கொண்டிருப்பர். இது பண வழங்குனருக்கும் பண சேகரிப்பாளருக்கும் பிரயோகிக்கப்படும்.

கூடு 4.10 கெயர் குவாட்டமாலா: மகளிரினுடைய கிராம வங்கியியல் நிகழ்ச்சித்திட்டம்

CARE என்பது 1946இல் ஸ்தாபிக்கப்பட்ட ஓர் இலாப நோக்கற்ற சர்வதேச நிறுவனமாகும். தேவையானோருக்கு உதவி மற்றும் அபிவிருத்தி திட்டங்களை வழங்குவதற்கென இது உருவாக்கப்பட்டது. 1980 களில் நடுப்பகுதியிலிருந்து இறுதிவரையான காலப்பகுதியில் நுண்தொழில் முயற்சித்திட்டங்களில் அதிகரித்த ஆர்வத்தினை CARE காண்பித்தது. குறிப்பிடத்தக்களவு நுண் நிதி தொடர்பான இத் திட்டங்கள் இந்நோனேசியா கிராமிய வங்கி மற்றும் Rakyat வங்கி போன்ற நுண்நிதித் திட்டங்களினால் ஊக்கமடைந்து 1980களின் போது உலகளாவிய அங்கீகாரத்தைப் பெற்றன. இத்துறையில் நிபுணத்துவமற்ற CARE நுண் தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தியில் ஆர்வம் கொண்டு இவ்விடயத்தின் ஆரம்ப பரிசோதனைகளை வசதிசெய்து மேற்பார்வை செய்வதற்காக வெளிவாரி ஆலோசகர்களைப் பணியில் அமர்த்தியது. நுண்தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திக்காக தெரிவு செய்யப்பட்ட திட்டங்களில் CARE குவாட்டமாலாவும் ஒன்றாகும்.

1959ம் ஆண்டிலிருந்தே சுகாதாரம், கல்வி, மற்று் வருமானம் - உருவாக்கும் திட்டங்களை CARE குவாட்டமாலா வழங்க ஆரம்பித்தபோதும் CARE இன் பெண்கள் கிராம வங்கியியல் திட்டமானது 1989ம் ஆண்டிலேயே ஆரம்பிக்கப்பட்டது. அதனது குறுகிய வரலாற்றில் லத்தீன் அமெரிக்காவிலுள்ள மிகவும் பின்தங்கிய சிலமக்களுக்கு நுண் நிதிச் சேவைகளை வழங்குவற்கான புதிய வழிமுறையினைப் பயன்படுத்தி, இத்திட்டம் குவாட்டமாலாவிலுள்ள கிட்டத்தட்ட 10,000 கிராமியப் பெண்களுக்கு 1995ம் ஆண்டில் சராசரியாக 170 அமெரிக்க டொலர்களை மட்டும் கொண்ட கடன்களை இத் திட்டம் வழங்கியுள்ளது.

CARE இன் கிராம வங்கித் திட்டத்தின் செயற்திறன் துரித முன்னேற்றத்தைக் காண்பித்துள்ளது. வீச்செல்லை, செலவு, மீளச் செலுத்தல், பேணத்தக்க தன்மை, மற்றும் இலாபத்தின் குறிகாட்டிகள் யாவும் 1991 - 1995 காலப்பகுதியில் மிகவும் சாதகமாக வந்துள்ளன. எவ்வாறாயினும், இவ் எண்ணிக்கையின் முன்னேற்றம் மட்டும், இத்திட்டம்

பேணத்தக்க பாதையில் செல்கின்றதென்பதைச் சுட்டிக் காண்பிப்பதாகவில்லை. மேந்தலைச் செலவுகள், வழங்குநரில் தங்கியிருத்தல் ஆகியவை இத் திட்டத்திற்கு மேலும் சுமையை ஏற்றின. இவை திருத்தப்பட்டாலன்றி, இத்திட்டம் பேணத்தக்க தன்மையை அடைவதை இவை தடுக்கும்.

இக்கிராம வங்சித் திட்டமானது CARE குவாட்டமாலாவின் ஏனைய மனிதநேயத் திட்டங்களிலிருந்து ஒரு விலகலை வெளிப்படுத்துவதாக உள்ளது. முதற்தடவையாக, ஒரு திட்டமானது அது சேவையாற்றுகின்ற மக்களிடமிருந்து வருமானத்தைக் கொண்டுவருவதாக உள்ளது. நுண்ணிதியிலுள்ள பிரவேசிக்கின்ற இலபநோக்கற்ற பல நிறுவனங்களைப் போன்று, இருவகையான குறிக்கோள்கள் காரணமாக இத் திட்டம் இரு திசைகளில் இழுக்கப்படுகின்றது. உலகெங்குமுள்ள அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களின் நுண் நிதித்திட்டங்கள், செலவு, மீள்ச் செலுத்தல் அல்லது பேண்தகு தன்மை ஆகியவற்றைக் கருத்திற் கொள்ளாது வறிய மக்களின் வாழ்வை மேம்படுத்துவதற்காகவே பெரும்பாலும் உருவாக்கப்பட்டவையாகும். திட்டங்கள் பெருகியமையாலும், நிதிச் செயற்றினை அதிகம் வலியுறுத்துவதற்கு வழங்குநர்கள் ஆரம்பித்தமையாலும், பேண்தகு தன்மையின் ஒரு கிளை நிலை இலக்கு அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. வழங்குநரில் தங்கியிருத்தல் மற்றும் மானியப்படுத்தலின் நீண்டகாலக் கலாச்சாரத்தை கருத்திற் கொள்ளும் போது, CARE கிராம வங்கியியல் நிகழ்ச்சித்திட்டமானது, வழங்குநரின் உதவியை ஒரு தரப்பாக நிராகரித்து முழுமையாக நிதியின் பேணத்தக்க தன்மையை வலியுறுத்துவதை கடினமானதாகக் கண்டுள்ளது.

மூலம்: Julia Paxton, Sustainable Banking with the Poor Project, World Bank

உதாணமாக கானாவில் “susu men”. பல மில்லியன் சுழற்சி சேமிப்பு மற்றும் கடன் சங்கங்கள் பல வடிவங்களில் பல பெயர்களில் ஒவ்வொரு அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளிலும் செயற்படுகின்றன. சுய உதவி குழுக்களும் ஒரு வகையான மரபு சாராத நிதி நிறுவனம். வாடிக்கையாளருக்கு வியாபார கடன் வழங்கும் விற்பனையாளருக்கும் தயாரிப்பாளருக்கும் “நிதி நிறுவனம்” என்ற பதம் பொருந்தாது. முறைசாரா நிதியினை வழங்கும் மிக முக்கியமான மூலமான நண்பர்களின் வலையமைப்பு மற்றும் குடும்ப அங்கத்தவர்கள் போன்ற வகைப்படுத்தலுக்கும் இப்பதம் பொருந்தாது.

குறிப்பிட்ட அளவான நிறுவனமயப்படுத்தலும் தொழிற்பாட்டு சிறப்பு அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளின் நிறுவனத்திற்கு நிதி சார் விருத்தி திட்டத்தின் சாத்தியமான பங்காளராவதற்கு தேவை. குறிப்பிட்ட சில மரபு சாராத நிறுவனங்கள் உள்ளூர் பங்காளராக பங்கு வகிக்கமுடியும். ஏனென்றால் பங்காளராக கூடியவர்கள் பல்வேறுபட்ட மரபு சாராத நிதிச் சேவைகளை சிறப்பாக வழங்கக் கூடும். அவர்கள் நிச்சயமாக எதிர்பார்க்கப்பட்ட குழுக்களை அடைவதோடு நிலைத்திருப்பதை உறுதிப்படுத்த முடியும்.

சுயஉதவிக் குழுக்களே இங்கு குறிப்பிடப்பட வேண்டிய முக்கிய

விதிவிலக்கான அம்சமாக உள்ளது. சுய – வேலைவாய்ப்புப் பெற்ற பெண்களைக் கொண்ட பல சுய – உதவிக் குழுக்கள் உள்ளன. இவை, இவற்றின் அங்கத்தவர்களின் பொருளாதார நடவடிக்கைகளுக்கு முறைசாராத வகையில் ஆதரவு வழங்குகின்றன. வங்கிக் கடன்களை இவற்றின் அங்கத்தவர்கள்

பெறுவதற்கு இக்குழுக்கள் அங்கத்தவர்களிடையே கடன்பெறுதல் மற்றும் கடன்வழங்கு-தல்மூலமாக அல்லது ஒவ்வொருவரையும் ஒழுங்காக சேமிப்பதற்கு உற்சாகப்படுத்துவதன் மூலமாகவும் கடன்வசதி-களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு உத்தரவாதத்தை வழங்குகின்றன. (கூடு 4.11).

கூடு 4.11 நேபாளத்தில் சுயஉதவிக் குழுக்களின் பயன்பாடு

நுண்ணிதி வழங்குவதில், உள்ளூர் சுயஉதவிக் குழுக்களை அல்லது சேமிப்புப் கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை பயன்படுத்துகின்ற பல சர்வதேச அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களின் அல்லது அரசின் நிகழ்ச்சித்திட்டங்கள் நேபாளத்தில் உள்ளன. அவையாவன,

- * கடன்வழங்குவதற்கான சுழற்சி நிதிகள்.
- * பணியாளர்கள் மற்றும் ஏனைய தொழிற்பாடுச் செலவுகள் உட்பட தொழிற்பாட்டுச் செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கான நிதிக் கொடைகள்.
- * நிதிகளை தொடர்புபடுத்தல்; இதன் மூலம் சர்வதேச அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள், சேமிப்பு கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்களிலிருந்து சேகரிக்கப்பட்ட சேமிப்புகளுடன் தொடர்புபடுத்தக் கூடியதாகவுள்ளது.
- * நிகழ்ச்சித்திட்ட அபிவிருத்தி, குழு அமைத்தல், பணியாளர் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களின் பயிற்சி மற்றும் நிதி முகாமைத்துவம் என்பவற்றை உள்ளடக்குபகின்ற தொழில்நுட்ப உதவி.

இலக்குச் சந்தை.

சேமிப்பு மற்றும் கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை ஆதரிக்கும் சர்வதேச அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள் பல, நிதிச் சேவைகளைக் கொண்டு “வறியவர்களிலும் வறியவர்களைச்” சென்றடைவதில் கவனம் செலுத்துகின்றன. இதற்கும் கூடுதலாக, பல சர்வதேச அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள் குறிப்பாக பெண்களை இலக்குவைக்கின்றன. பெண்கள் பொதுவாக தமது பிள்ளைகளின் ஆரோக்கியம் மற்றும் கல்வி, சமூகத்தின் நலன் ஆகியவற்றுக்கு பொறுப்பாக இருப்பதன் காரணமாக அதிகரித்த பொருளாதார வலுவின் நன்மைகள் பெண்களுக்கு அதிகளவு கிடைக்குமென நம்புகின்றனர். எவ்வாறாயினும், இந்நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் நிதிச்சேவைகளை சமூக சேவைகளுடன் இணைக்கின்றன. இது அநேகமாக, கடன்கள் குறைவான விகிதத்தில் மீளச் செலுத்தப்படுவதற்கு வழிவகுப்பதாகவுள்ளது. ஏனெனில் சமூக சேவைகள் வழமையாக கட்டணமின்றியும் அதேவேளை நிதிச்சேவைகள் கட்டணத்துடனும் வழங்கப்படுவதனாலாகும்.

முறையியல்.

அரசினாலும் சர்வதேச அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களினாலும் ஆதரவளிக்கப்படுகின்ற திட்டங்களில், சேமிப்பு மற்றும் கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், வாடிக்கையாளர்களுக்கு நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதற்கு பொறுப்பாகவுள்ளன. இக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் கடன் வழங்குவதற்கும் சேமிப்புகளைச் சேகரிப்பதற்கும் குழுக்களைப் பயன்படுத்துகின்றன. கூட்டுறவுச் சங்கங்களிலிருந்தான கடன்கள் பொதுவாக சிறிய தொகையாகவும் எவரும் அவற்றுக்கு உத்தரவாதம் வழங்கும் தேவையற்றவையாகவும் உள்ளன. இதற்குப் பதிலாக குழு உத்தவாதங்கள் வழங்கப்படுகின்றன. சில விதிவிலக்குகள் தவிர, சேமிப்பு மற்றும் கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஒப்பீட்டளவில் குறுங்கால, பொதுவாக ஒரு வருடத்துக்குக் குறைவான, கடன்களை வழங்குகின்றன. கடன் மதிப்பீடானது பொதுவாக குழுவினால், பணியாளர்களிடமிருந்தான சில வழிகாட்டலுடன் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. கடன்கள் மீதான வட்டி விகிதங்கள் 10 – 36 சதவீதமாக காணப்படுகின்றன. சர்வதேச அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களின் சில திட்டங்கள், குறிப்பாக, ஒரு சிறு செயற்பாடாக நுண்ணிதியை வழங்குபவை, மிகக்குறைவான வட்டி விகிதங்களை, சில சமயங்களில் 1 சதவீதத்தை போன்ற குறைவான வட்டியை அறவிடுகின்றன. ஏனெனில், கடன்பெற்றவர்கள், கடன்கள் என்பதிலும் பார்க்க அவற்றை நன்கொடைகள் (grants) என கருதுகின்ற தன்மையுடையவர்களாக இருப்பதனால் மீள்செலுத்தல் வீதம் குறைவாக இருக்கின்றது.

சேமிப்புகள் வழமையாக கட்டாயமானவையாகவும் வாராந்த அல்லது மாதாந்த அடிப்படையிலும் வேண்டப்படுகின்றன. பெரும்பாலும், இச்சேமிப்புகளை மீள்பெற முடியாதிருக்கின்றன. இதன் விளைவாக குறிப்பிடத்தக்களவு உயர் விளைவுத்திறனுடைய கடன் பெறும் விகிதங்கள் ஏற்படுகின்றன. இச்சேமிப்புகளுக்கு செலுத்தப்படுகின்ற வட்டி விகிதங்கள் 0 – 8 சதவீதமாகவும், பெரும்பாலானோர் 8 சதவீதம் செலுத்துவதாகவும் காணப்படுகின்றது. (செலுத்தப்படும் வட்டி, வழமையாக வைத்திருக்கப்படுகின்ற சேமிப்புடன் சேர்க்கப்படுகின்றது). சேமிப்புக்கள் வழமையாக குழுவினாலேயே நிர்வகிக்கப்படுவதினால் உள்ளகக்கடன் (குழுவின் சேமிப்புகளிலிருந்து பெறப்படுபவை) மற்றும் வெளிவாரிக் கடன் (கூட்டுறவுச் சங்களினால் வழங்கப்படுபவை) பெறுவதற்கு வகைசெய்வதாகவுள்ளன. குழுவினால் உருவாக்கப்படுகின்ற உள்ளகக் கடன்களுக்கான வட்டி வீதங்கள் பொதுவாக வெளியகக் கடன்களுக்கான வட்டி வீதங்கள் உயர்வாக உள்ளன என்பது முக்கியமாகக் குறிப்பிடப்பட வேண்டியது. கடன்பெறுவோர் உயர்வான வட்டி வீதங்களைச் செலுத்தமுடியுமென்பதையும் மானிய வட்டி வீதங்கள் தேவையில்லை என்பதையும் இது காட்டுவதாக உள்ளது. நிதியின் “உரிமைத்தன்மை”யானது கடன்கள் மீதான வட்டி வீதங்களிலும் கடன்களின் மீள் செலுத்தலிலும் பெரிதும் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றதென்பதையும், இதனால் நிதிசார் பேண்தகு தன்மைக்கும் வழிபிறக்கின்றதென்பதையும் இது குறிப்பதாகவுள்ளது.

அரசினாலும் சர்வதேச அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களினாலும் ஆதரவளிக்கப்படுகின்ற நுண்நிதிச் சேவைகளை வழங்குகின்ற சேமிப்புகள் மற்றும் கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் வெற்றியானது, கூட்டுறவுச் சங்கங்களைப் பயன்படுத்தாத அரசினால் ஆணையிடப்பட்ட திட்டங்களின் வெற்றியிலும் பார்க்க அதிகமானதாகவுள்ளது. உத்தேசிக்கப்பட்ட இலக்குச் சந்தையை அடைவதற்கு, அரசிலும் பார்க்க அதிகளவு குறைந்த செலவில் சேமிப்புகள் மற்றும் கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் நிதிச்சேவைகளை வழங்க முடியுமென்பதை கடந்த 5 வருடங்களுக்கு மேலான அனுபவம் தெரிவிப்பதாகவுள்ளது. எவ்வாறாயினும், அதிக கடன் இழப்புகள் மற்றும் வினைத்திறனற்ற முகாமைத்துவத்தினால் இத்திட்டங்கள் பாதிப்படைகின்றன.

மூலம்: DEPROSC and Ledgerwood 1997

எனினும், அதே வேளை, சில அபிவிருத்தி நிறுவனங்களுடன் தொடர்பினை நிறுவும் அளவுக்கு இக்குழுக்கள் “முறைசார்ந்தவையாகவும்” உள்ளன. சிறந்த சுய உதவிக்குழுக்களில் அடையாளங் காணக்கூடிய இயல்புகளாவன: அதன் அங்கத்தவர்களிடையே அதிகளவிலான பிணைப்பையும் வலுவான பொது நலன்களையும் அது வெளிக்காட்டுகின்றது; அது ஒரு ஜனநாயகக் கட்டமைப்பைக் கொண்டிருக்கும் அதேவேளையில் ஒரு வலுவான தலைமைத்துவத்தையும் கொண்டிருப்பதுடன் அதன் அகங்கத்தவர்களுக்கு அதிகாரம் வழங்குவது அதன் முக்கிய குறிக்கோளாகவுமுள்ளது.

எவ்வாறாயினும், அபிவிருத்தித்தி செயற்திட்டங்கள் இக்குழுக்களை அவற்றின் பிரதான பங்காளர்களாக பயன்படுத்துவது அரிது. இதற்குப் பதிலாக, இவற்றுட் சில, சுய உதவிக்குழுக்களுக்கு நிதிச் சேவைகளை வழங்குகின்ற நிறுவனங்கள் மற்றும் சுய உதவிக்குழுக்கள் உட்பட, பல்வேறு பங்காளர்களைக் கொண்ட ஒரு வலையமைப்பை உருவாக்க

முயலுக்கின்றன. ஒரு சில விதிவிலக்கான சந்தர்ப்பங்களில் மட்டும் நிதிவிடயங்களில் கவனம் செலுத்துகின்ற வறிய மக்களின் சுய உதவிக்குழுக்கள் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அல்லது அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள் போன்ற பகுதியளவில் முறைசார்ந்த நிறுவனங்களை உருவாக்கும் நோக்கங் கொண்ட திட்டங்களின் பங்காளர்களாக வருவகின்றன.

நிறுவன வளர்ச்சியும் நிலைமாற்றமும் (Institutional Growth and Transformation)

பெரும்பாலும், நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பகுதியளவில் முறைசார்ந்த நிறுவனங்களாக அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களாக அல்லது சேமிப்பு மற்றும் கடன் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் சில வடிவங்களாக உருவாக்கப்பட்டுள்ளன. உருவாக்கப்பட்ட இந் நிறுவனக்கட்டமைப்புக்குள், நிதி வழங்கும் மூலங்கள் பற்றாக்குறையினாலும், மேலதிக பொருள்களை வழங்குவதற்கு இயலாமையினாலும் பெரும்பாலும் இவை மட்டுபடுத்தப்படுகின்றன. நுண்நிதி நிறுவனங்கள

உரிமம் பெற்று, வைப்புக்களைத் திரட்டும் ஆற்றல் கொண்டு அல்லது நிதியின் பேண்தகு தன்மையை அடைந்து வர்த்தக நிதி மூலகங்களை அடையும் ஆற்றலுடன் இருந்தாலன்றி வழங்குநர் நிதியிட-லுக்கான வழி பெரும்பாலும் கட்டுப்படுத்தப்பட்டதாகவுள்ளது. மேலும், நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வளரும் போது, விளைவுத்திறனுடைய ஆளுகைக்கான தேவை மற்றும் உரிமைத்தன்மை பற்றிய கேள்வியும் எழுகின்றன.

அபிவிருத்தி அல்லது வர்த்தக வங்கிகள் போன்ற முறையான நிதி நிறுவனங்களாக கட்டமைக்கப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு, வளர்ச்சி மற்றும் நிலைமாற்றமடைதல் பிரச்சினைகள் அதிகளவு குறிப்பிடத்-தக்கவை அல்ல. பொதுவாக, ஒரு முறையான நிறுவனத்தினுள் வளர்ச்சி-யானது, இருக்கின்ற கட்டமைப்பினுள் ஏற்படுத்தப்பட முடியும். நிலைமாற்ற-மடைதல் என்பது ஒரு பிரச்சினையல்ல. ஒரு வர்த்தக அல்லது அபிவிருத்தி வங்கியானது சிலியிலுள்ள Banco Desarrollo போன்று நுண்நிதி நிறுவனத்தின் கிளை நிறுவனமொன்றை உருவாக்குவது இதற்கு ஒரு விதிவிலக்காகும். எனினும், இவ்வாறு நிகழ்வது அரிது. முறைசார் நிறுவனங்கள் இந்த மாற்றத்துக்கு இடமளிக்கும் வகையிலான ஒழுங்குமுறைகளைக் கொண்டுள்ளன.

பின்வரும் கலந்துரையாடலானது SEEP வலையமைப்பிலிருந்து (1996a) எடுக்கப்பட்டுள்ளதுடன் அரைவாசி முறைசார் நிறுவனங்கள் மீதும் அவை

எவ்வாறு தமது நிறுவன வளர்ச்சியை முகாமை செய்கின்றன என்பதிலும் கவனம் செலுத்துகின்றன. மூன்று தெரிவுகள் இங்கே தரப்படுகின்றன: தற்போதுள்ள கட்டமைப்பை பேணுவதுடன் இருக்கின்ற அக்கட்ட-மைப்பினுள் வளர்ச்சியை முகாமை செய்தல்; தற்போதுள்ள நுண்நிதி நிறுவனங்களின் வேலைக்கு ஆதரவளிப்பதற்கென உயர்நிலை அமைப்பொன்றை உருவாக்குதல்; மற்றும் புதிய ஒரு முறைசார் நிதி நிறுவனமாக நிலைமாற்ற-மடைதல். நுண்நிதி நிறுவனம் தனது செயற்பாடுகளை விஸ்தரிக்கும்-போது எழுகின்ற பிரச்சனைகளான ஆளுகை மற்றும் உரிமைத்தன்மை மற்றும் மூலதன சந்தைகளை அணுகுதல் போன்றவற்றை கலந்துரையாடுவதையும் இது உள்ளடக்குகின்றது.

தற்போது இருக்கின்ற கட்டமைப்பினுள் விரிவாக்கம் செய்தல்

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் குறிக்-கோள்கள், அது செயற்படுகின்ற சந்தர்ப்பக் காரணிகள் என்பவற்றைப்-பொறுத்து, ஒரு அரசசார்பற்ற நிறுவன அல்லது கூட்டுறவுச் சங்க, மிகப் பொருத்தமான நிறுவனக்கட்டமைப்பாக இருக்கலாம். அதாவது, நுண்நிதி நிறுவனமானது தொடர்ந்து வளர்ச்சி பெற்று இலக்குச் சந்தையின் கேள்விகளை நிறைவு செய்யுமானால் தற்போதுள்ள கட்டமைப்புகள் மிகவும் பொருத்தமானவையாக இருக்கலாம். ஏனெனில் இவற்றின் நிறுவனங்களை முறையானவையாக்குவதற்கு கணிச-மானளவு முதல் மற்றும் ஒதுக்கத் தேவைகள் தேவைப்படக்கூடும் என்பதனாலாகும். முறைசார் நிதி இடைநிலைச்சேவை நிறுவனங்கள் என்ற

வகையில், தொழிற்படுவதற்கான நுண்நிதி நிறுவனத்தின் ஆற்றலை மட்டுப்படுத்துகின்ற கடுமையான விதிகள் அல்லது எணைய ஒழுங்குமுறைகளுக்கு இவை கட்டுப்பட வேண்டி வரக்கூடும்.

உதாரணமாக, நிக்கரகுவா-விலுள்ள ஒரு நுண்நிதி அரசாபற்ற நிறுவனமானது நுண்கடன் வழங்கற் சேவைகளை விஸ்தரிப்பதற்கு

விரும்பியது. (கூடு 4.12) ஒரு முறையான வங்கியை அது உருவாக்க முயன்றபோதும், நிக்கரகுவாவிலுள்ள சட்டதிட்டச் சூழலானது பொருத்த-மற்றதாக இருந்ததை அது கண்டறிந்தது. உள்ளூர் சந்தர்ப்பக் காரணிகள் எவ்வாறு நிறுவனக் கட்டமைப்பினைக் கட்டுப்படுத்தவும் வசதியாக்கவும் முடியுமென்பதை இவ் உதாரணம் விளக்குகின்றது.

கூடு 4.12 அரச சார்பற்ற நிறுவனத்தை விரிவாக்கத்தில் ஒரு தந்திரோபாயப் படிமுறையாக பயன்படுத்துதல்.

மெனோனைற் பொருளாதாரச் சங்கம் (MEDA) என்ற அரச சார்பற்ற நிறுவனத்தின் திட்டமான CHISPA நிக்கரகுவாவிலுள்ள Masaga நகரைச் சுற்றி உற்பத்தி, சேவை மற்றும் வர்த்தகத் துறைகளில் பொருளாதார ரீதியில் செயலாக்கமுள்ள மிகவும் வறிய மக்களை இலக்கு வைத்துள்ளது. 1991ம் ஆண்டில் இது நிறுவப்பட்டது. கடன் நிதி 740,000 அமெரிக்க டொலர் பெறுமதியுடையதாகவும் 1996ல் 3500 க்கு அதிகமான செயலாக்கக் கடன்களையும் கொண்டதாக இது உள்ளது. கடன் பட்டியலுள் ஐக்கிய குழுக்களும் தனிப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களும் அடங்குவர். வாடிக்கையாளர்களில் 58% பெண்களாகவுள்ளனர்.

1996ல் 97% மீள் செலுத்தல் விகிதத்தையும் 27.5% பெயரளவிலான வட்டிவீதத்தையும் கடன்பெறப்பட்ட ஒரு டொலரின் செலவு 15 சதத்துக்கு குறைவாகவும் 1977 இன் நடுப்பகுதியளவில் எதிர்பார்க்கப்பட்ட முழுமையான சுய போதுமானதன்மையுடன் நிதிச் செலவுகள் உட்பட 62% சுய போதுமானதன்மை மட்டத்தையும் இக் கடன் பட்டியல் கொண்டிருந்தது. 1999ம் ஆண்டின் இறுதியளவில் கிட்டத்தட்ட 9,000 செயலாக்க வாடிக்கையாளர்களை எட்டுவதற்கு இத்திட்டத்தின் தொழில் திட்டம் எதிர்பார்த்தது. கடன் பட்டியலை 890,000 அமெரிக்க டொலரிலிருந்து 1.6 மில்லியன் அமெரிக்க டொலராக அதிகரித்து கடன் மற்றும் சேமிப்புச் செயற்பாடுகளை அனுமதிக்கின்ற ஒரு சட்டவரையறையுடன் ஓர் உள்ளூர் நிறுவனத்தை அபிவிருத்தி செய்வதன் மூலம் இவ் வாடிக்கையாளர்களை அடைவதற்கு திட்டமிடப்பட்டது.

இப் வளர்ச்சி எதிர்வுகூறல்களின் அடிப்படையில் ஒரு வங்கியை அல்லது ஒரு கடன் சங்கத்தினை அமைக்கின்ற சுய விருப்புகளை CHISPA பரிசீலனை செய்தது நிக்கரகுவாவிலுள்ள வங்கிகளுக்கான கட்டுப்பாட்டுச் சூழல் ஒப்பீட்டளவில் சாதகமாக இருக்கின்ற போதும் முதலீட்டுத் தேவையான 2 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர் அதன் தற்போதுள்ள கடன் பட்டியலின் இருமடங்காக இருக்கையில் ஒரு வங்கியானது வினைத்திறனுடையதாக இருப்பதற்கு அது ஆகக் குறைந்தது 4 அல்லது 5 மடங்கு

உயர்த்தப்பட வேண்டும் ஆகையால் தொழிற்பாடுகளின் எதிர்வுகூறப்பட்ட அளவு ஒரு வங்கியைத் திட்டமிடுவதற்கு முன்னதாக உண்மையில் கிட்டத்தட்ட 8 மில்லியன் அமெரிக்க டொலராக இருக்கவேண்டும். சேமிப்பு வைப்புகளில் சட்ட ரீதியான ஒரு ஒதுக்கீட்டுத் தேவையும் உள்ளது இது மத்திய வங்கியில் வட்டி உழைக்காத கணக்குகளில் வைக்கப்படவேண்டிய தேவை உள்ளது. தேறிய இலாபங்களில் 30% வரியை அல்லது தேறிய பெறுமதியில் 4% (எது கூடுதலாக உள்ளதோ அதனை) வங்கிகள் செலுத்த வேண்டியுள்ளன.

நிக்கரகுவாவில் கடன் சங்கங்கள் தொழில் அமைச்சினால் கட்டுப்படுத்தப்படுவதுடன் ஆகக் குறைந்த முதல் கடன் இழப்பு ஏற்பாடுகள் திரவத்தன்மை சட்டரீதியான ஒதுக்கங்கள் மற்றும் உரிமைமூலதன விகிதங்கள் தொடர்பான தகைமைகள் எதனையும் கொண்டிருப்பதில்லை. பங்கு இலாபங்களைச் செலுத்தும் போது தவிர கூட்டு வருமான வரியை அவை செலுத்துவதில்லை. ஒரு கடன் சங்கம் கடன் மற்றும் சேமிப்புக்கள் ஆகிய இரண்டையும் வழங்கமுடியும். ஆனால் கணக்குகளை அல்லது கடன் அட்டைகளை சரிபார்த்தலை அவற்றால் வழங்க முடியாதுள்ளது. அவற்றின் அங்கத்தவர்களுக்கு மட்டுமே அவை சேவைகளை வழங்க முடியுமே தவிர பொது மக்களுக்கு வழங்க முடியாதுள்ளது. எவ்வாறாயினும் கடன் சங்கமொன்றை உருவாக்குவது CHISPA ஏற்கனவே அடைந்துள்ள தொழிற்பாடுகளின் அளவு மற்றும் சபைத் தெரிவின் எதிர்வு கூறமுடியாத விளைவு ஆகியவற்றின் காரணமாக மிகவும் ஆபத்தானதாக இருக்கலாம். வழமையாக கடன் சங்கங்கள் திரட்டப்பட்ட அங்கத்துவப் பங்குகள் மற்றும் சேமிப்புக்களின் அடிப்படையிலான படிப்படியான வளர்ச்சிக் காலப்பகுதியில் உருவாக்கப்பட்டன.

மறுபுறத்தில் அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் தற்போது கட்டுப்படுத்தப்படுவதோ அல்லது வரிவிதிக்கப்படுவதோ இல்லை Masaga மாநகர சபைபோன்றவை மொத்த இலாபங்கள் மீது 2% வரி அறவிடுவது விதிவிலக்காகவுள்ளது சேமிப்புக்கணக்குகளையோ கணக்குகளைச் சரிபார்த்தலையோ அல்லது கடன் அட்டைகளை சரிபார்த்தலையோ அவற்றால் வழங்க முடியாதுள்ளபோதும் கட்டுப்பாடின்றி பல வகையான கடன் சேவைகளை அவற்றால் வழங்கமுடிகின்றது. எவ்வாறாயினும் ஒரு வருடத்தினுள் வங்கிகளின் மேற்பார்வையின் கீழ் இலாபநோக்கற்ற அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களை கொண்டு வருவதற்கு திட்டங்கள் உள்ளன. இது நிகழுமாயின் அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களால் சேமிப்புக்களைப் பெற்று தற்போது வங்கிகளுக்கு மட்டும் கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள சலுகையடிப்படையிலான முதலைப் பெறுவதற்கு தகுதி பெற முடியும்.

இறுதியில் அல்லது ஓர் இடைக்கால வடிவில் ஒரு அரசு சார்பற்ற நிறுவனத்தை ஒருங்கிணைப்பது CHISPA வுக்கு பொருளாதார ரீதியில் அதிக வறிய மக்களுக்கு சேவையாற்றும் அதன் பணியை முன்னேற்றுவதற்கான ஒரு வலுவான சட்ட ரீதியானதும் நிறுவனரீதியானதுமான அடித்தளத்தை வழங்குவதாகவுள்ளது.

மூலம் : Bremner 1996

ஓர் உயர்நிலை (Apex) நிறுவனத்தை உருவாக்குதல்

சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள், குறிப்பாக சர்வதேச அரசுசார்பற்ற நிறுவனங்களுடன் பங்காளிகளாகவுள்ளவை, வளர்ச்சியை முகாமை செய்வதற்கும் மேலதிக நிதியை பெறுவதற்கும் ஒரு வழியாக ஓர் உயர்நிலை நிறுவனத்தை உருவாக்குவதற்கு தெரிவு செய்யக்கூடும். ஓர் உயர்நிலை நிறுவனம் என்பது சட்டரீதியாக பதிவு செய்யப்பட்ட ஒரு மொத்த விற்பனை நிலையமாகும். அது சில்லறை விற்பனை நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு நிதி முகாமைத்துவ மற்றும் ஏனைய சேவைகள் வழங்குகின்றது. இந்த உயர்நிலை நிறுவனங்கள் நிதிச் சங்கங்களுக்கான உயர்நிலை நிறுவனத்தை ஒத்ததாகவுள்ளன. எவ்வாறாயினும், இவ்விடயத்தில் நுண்நிதி நிறுவனம் அல்லது அதன் வெளிநாட்டுப் பங்காளர் அல்லது நன்கொடைவழங்குநர் மொத்த விற்பனை நிதியிடல் மற்றும் மிகச்சிறந்த தகவல் பரிமாற்றத்தை வசதியாக்குவதற்கு ஓர் இரண்டாம் நிலை நிறுவனம் தேவையானதென்பதை தீர்மானிக்கின்றன.

உயர்நிலை நிறுவனம் நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு நேரடியாக சேவைகளை வழங்குவதில்லை, மூலவளங்களைத் திரட்டிப் பெறுவதற்கு வகை செய்யும் வகையில் நுண்நிதி நிறுவனங்களை இயலுமையுள்ளதாக்கும் சேவைகளை வழங்குகின்றன

ஓர் உயர்நிலை நிறுவனம் பின்வருவனவற்றை மேற்கொள்கிறது.

- கடன்பெறுவோரின் எண்ணிக்கையையும் ஆரம்ப அலகிற்கு அப்பால் சேமிப்பாளர்களையும் அதிகரிப்பதன் மூலம், மூலவளங்களின் அதிக வினைத்திறனுடைய ஒதுக்கீட்டுக்கான ஒரு பொறிமுறையை வழங்குதல்.
- சந்தை ஆய்வு மற்றும் பொருள் அபிவிருத்தியையும் அதன் பிரதான நிறுவனங்களின் நன்மைக்காக நடாத்துதல்.
- உத்தரவாத நிதி அல்லது வெளிவாரி மூலங்களிலிருந்து கடனின் ஒரு வரிசையை சென்றடைவது போன்று, நிதி-களின் புதுமைக்கண்டு பிடிப்பு மூலகங்களை வழங்குதல்.
- தொழிற்பாடுகளை, முகாமைத்துவ தகவற்தொடர்பு ஒழுங்குமுறை மற்றும் பயிற்சி நெறிகள் உட்பட, தொழில்நுட்ப உதவியின் ஒரு மூலமாக பயன்படுத்துதல்.
- நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான கொள்கை உரையாடலில் ஓர் ஆதரவாளராக செயற்படுதல்.

உயர்நிலை நிறுவனங்களின் அனுபவம் கலப்பானதாகவுள்ளது. சில்லறை விற்பனை நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான நிதிகளை, பெரும்பாலும் மானியப்படுத்தப்பட்ட வீதங்களில் வழங்குவதற்கு கவனம் செலுத்தும் உயர்நிலை நிறுவனங்கள் அந்த நிதிகளை உள்வாங்குவதற்கு

சில்லறை விற்பனை இயலளவு மட்டுப்படுத்தப் பட்டிருப்பதைக் கண்டறிந்துள்ளது. அநேகமான நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு தேவையாக இருப்பது மேலதிக நிதியிடல் மூலங்கள் அல்ல. ஆனால் நிறுவன இயலளவைக் கட்டியெழுப்புவதாகும். மேலும், சந்தையில் மொத்த விற்பனை நிதிகளை வழங்குவதன் மூலம், உயர்நிலை நிறுவனங்கள், வைப்புக்களைத் திரட்டுவதற்கு சில்லறை நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கான ஊக்குவிப்பை நீக்குகின்றன.

உயர்நிலை நிறுவனங்களில் காணப்படும் ஏனைய சாத்தியமான பலவீனங்கள். (SEEP Network 1996a).

- சம்பந்தப்பட்ட தரப்பினரின் எண்ணிக்கையினால், நோக்கு மற்றும் ஆளுகை விடயங்கள் மிகவும் சிக்கலாக்கப்படுகின்றன.
- விரிவாக்கம் மற்றும் சுய - நிறைவுக்கான கடப்பாட்டு மட்டம் அங்கத்தவர்களிடையே வேறுபடலாம். இது விரிவாக்கத்தின் வேகத்தையும் அடையப்படும் இறுதி அளவையும் பாதிக்கின்றது. சந்தைச் - சார்பு தொழிற்பாட்டுக் கோட்பாடுகளுக்கான கடப்பாடும் வேறுபடலாம். இது, ஒரு மானியப்படுத்தப்படாத வகையில், தொழிற்படுவதற்கான பிரிவின் ஆற்றலை பாதிப்பதாகவுள்ளது.
- பங்காளர்களுக்கிடையிலான வித்தியாசமான வளர்ச்சி வீதங்கள், விசேடமாக, மூலவளங்களுக்கான அவர்களின் தேவைகள் மற்றும் தொழிற்பு ஆதரவுக்கான தேவைகள்

திடீரென விரிவடையும் போது அவர்களின் உறவையும் பாதிக்கும்.

- கண்காணித்தல் மற்றும் மேற்பார்வை ஆகியன சிறந்த செயற்திறனுக்கு அத்தியாவசிய-மானவையாக இருந்த போதும் பல பங்காளர்களால் சிரமமான-வையாக இருந்த போதும் பல பங்காளர்களால் சிரமமானதாகக் படுகின்றன. ஆரம்ப மட்டத்தில், நிதி அறிக்கையிடல் மற்றும் முகாமைத்துவத்தில் பலவீனங்கள் இருக்குமாயின், இரண்டாவது மட்ட தொழிற்பாட்டை பாதகமாகப் பாதிக்கக்கூடும்.
- ஆரம்ப நிறுவனங்களும் மற்றும் உயர்நிலை நிறுவனமும் வினைத்திறனாக இல்லாவிட்டால், வாடிக்கையாளருக்குான இறுதிச் செலவுகள் உயர்வாக இருக்க முடியும். உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வினைத்திறன் விடயங்களில் தொடர்ந்து கவனம் செலுத்த வேண்டியுள்ளது.

உயர்நிலை நிறுவனங்களுக்கு பிரதிகூலங்கள் பல இருந்த போதும், பொருத்தமாக கட்டமைக்கப்பட்டு தெளிவான சந்தைச் - சார்புக் குறிக்கோள்களுடன் அமைக்கப்பட்டிருந்தால், அவை பெறு-மதியைக் கூட்டி, நுண்ணிதியின் அபிவிருத்தியில் உதவுகின்றது.

“நுண்ணிதி உயர்நிலை நிறுவனங்கள், சந்தையில் வெறும் திரவத்தன்மைக்கும் கூடுதலான-வற்றை வழங்குகின்றது. வழமை-யாக, சில்லறை (Retail) இயலளவுக்கு ஒரு கடும் தட்டுப்பாடு

உள்ளதென யாவரும் ஏற்றுக்கொள்ளும் போது உயர்நிலை நிறுவனம் அமைக்கப்படுகின்றது. உயர்நிலை நிறுவனத்தின் விளம்பரப்படுத்தப்பட்ட குறிக்கோள் யாதெனில் நுண்ணிதி வாடிக்கையாளர்களின் அதிகளவு கணிசமான பகுதியி-னரை சென்றடையக்கூடிய வலிமையான சில்லறை நிறுவனங்கள் அபிவிருத்தியை தூண்டுவதாகும்” (Rosenberg 1996)

அங்கத்தவர்களால் திரட்டப்பட்ட நிதியை ஒன்று சேர்ப்பதிலும் இந்நிதியை சந்தை விகிதங்களில் அவற்றின் அங்கத்தவர்களுக்கு கடனாக வழங்குவதிலும் உயர்நிலை நிறுவனங்கள் கவனம் செலுத்துவது, மொத்த விற்பனை வழங்குநர் அல்லது அரசு நிதிகளின் அணுகுமுறைகளிலும் பார்க்க சிறந்த அணுகுமுறையை பிரதிபலிப்பதாகவுள்ளது.

அத்துடன் உயர்நிலை நிறுவனங்கள் நுண்ணிதி சில்லறை நிறுவனங்களை உருவாக்கக்கூடாது. உண்மையில், தற்போது இயங்குகின்ற பல நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் பங்குபற்றி அவ்வாறு செய்வதால் நன்மையடையும் போது அவை மிகவும் உதவுவதாகவுள்ளன.

பின்வரும் நிலைமைகளிலும் உயர்நிலை நிறுவனங்கள் பயனுள்ளவையாக இருக்கலாம் (Von Pischke 1996):

- அவை கடைசிக்கட்ட (Last resort) கடன் வழங்கு-பவையாக இருக்கும் போது நெருக்கடி நிலைமைகளில்

மட்டும் கடன் வழங்குபவை என்றில்லாது செலவின் அடிப்படையில்) இருக்க-வேண்டும். விலையுயர்ந்த நிதியின் சிறந்த மூலமென உயர்நிலை நிறுவனத்தை நிதி வழங்கும் சில்லறை நிறுவனங்கள் கருதுவதுடன் அரிதாகவே அவற்றைப் பயன்படுத்துகின்றன. மேலும் மிகவும் இலாபகரமான முக்கிய திட்டங்களுக்கு மட்டுமே ஆவற்றைப் பயன்படுத்துகின்றன.

- உயர்நிலை நிறுவனம் பருவகால ரீதியில் நிரப்பும் போது விவசாய – அடிப்படை கடன் வழங்கும் சில்லறை நிறுவனங்கள், காசுப் பாய்ச்சலை முகாமை செய்யும் ஒரு வழியாக பருவகால ரீதியில் கடன் பெறுவதற்கு விரும்பக்கூடும். மீண்டும், வர்த்தக வீதங்களிலும் பார்க்க குறைவாக எந்த வீதத்திலும் உயர்நிலை நிறுவனத்தினால் நிதி வழங்கப்படக்கூடாது.
- கவர்ச்சிகரமான ஒட்டுமொத்த வருமானத்தை இது வழங்கும் என்ற எதிர்பார்ப்பில் சில்லறை நுண்ணிதி நிறுவனங்களில் ஒரு பங்காளியாக உயர்நிலை நிறுவனம் வரும்போது, இவ்விடயத்தில், உயர்நிலை நிறுவனமானது நிபுணத்துவம் மற்றும் உரிமை மற்றும் சாத்தியமான கடன் என்ற வடிவத்தில், நிதிகளை வழங்குவதன் மூலம், பெறுமதியை கூட்டுமென எதிர்பார்க்கின்றது.
- சில்லறை கடன் வழங்குபவை வைப்புக்களை ஏற்பதற்கு அனுமதிக்கப்படாத போது

உயர்நிலை நிறுவனங்கள் அவற்றின் நியதிகள் மற்றும் நிபந்தனைகள் மூலமாக பெறுமதியைக் கூட்டியிருத்தால் அவற்றால் பயனுள்ள பங்காற்ற முடியும்.

ஓர் உயர்நிலை நிறுவனம், ஏற்கனவே உள்ள வலிமையான நுண்நிதி சில்லறை நிறுவனங்களை கொண்டுள்ள போதும், குறைந்த – வருமான

வாடிக்கையாளர்களின் கேள்வி-களை நிறைவேற்றுவதற்கு கீழிறங்கும் முறையான நிதி நிறுவனங்களுடன் பணியாற்று-வதில் கவனம் செலுத்தும் போதும் மிகவும் வெற்றிபெற்றதாக தோன்றுகின்றது. (உயர்நிலை நிறுவனங்கள் பற்றிய மேலதிக விபரங்களுக்கு Gonzalez – Vega 1998 ஐ பார்க்கவும்).

கூடு 4.13 கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகள்: விரிவாக்கத்துக்கு உயர்நிலை (Apex) மாதிரியை பயன்படுத்தல்.

சிறு தொழில் முயற்சி அபிவிருத்திக் கம்பனியின் (வ-து) ஸ்தாபகத்திற்கு கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகள் ஆதரவளித்தது. இக்கம்பனி தாய்லாந்திலுள்ள ஒரு நிதி நிறுவனமாகும். இதன் அரச சார்பற்ற நிறுவனத்திற்கும் கிராமிய வங்கி வழிமுறையியலை நடைமுறைப்படுத்துகின்ற கடன் சங்கங்களுக்கும் நிதி இடைநிலைச் சேவைகளையும் நிறுவன வலுவூட்டல் சேவைகளையும் வழங்குவதற்காக இது அமைக்கப்பட்டது. கூட்டுச் சேமிப்புக்களை பயன்படுத்துவதை வசதியாக்குவதற்கும் நன்கொடைவழங்குநர்களையும் வங்கியாளர்களையும் கவர்வதற்கும் இவ் வங்கியால் முடிகின்றது. 1999ம் ஆண்டளவில் இது நிதிரீதியில் சுய நிறைவை அடையுமென எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. அப்பொழுது இது 910,000 அமெரிக்க டொலர் கடன் பட்டியலை முகாமை செய்து 6-10 சத வீதம் வரையான வட்டியை அறவிடும். பின்பு இதன் சக நிறுவனங்கள் கிட்டத்தட்ட 11,000 அங்கத்தவர்களைக் கொண்ட 175 கிராம வங்கிகளுக்கு நிதிகளைக் கடனாக வழங்கும். இந்தோனேசியாவில் கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகள் இருமட்டங்களில் முறையான நிதிச் சேவைகளின் அபிவிருத்தியை ஆதரிக்கின்றன: Bank Perkredital Rakyat என அழைக்கப்படுகின்ற 20 உபமாவட்ட கடன் வங்கிகளை உருவாக்குதல் மற்றும் Self Reliance Corporation என அழைக்கப்படுகின்ற தேசிய அளவிலான மட்டுப்படுத்தப்பட்ட பொறுப்புக் கம்பனி கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகளின் இலக்குப் பிரிவுகளான கிராமிய சேமிப்புகள் மற்றும் கடன் குழுக்கள் இவ் உப மாவட்ட கடன் வங்கிகளிடமிருந்து நேரடியாக கடன் சேவைகளைப் பெறும். கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகளின் இலாப மீட்டும் உப/கிளை நிறுவனங்களுக்கு உபமாவட்ட கடன் வங்கிகள் 5வருடங்களில் 16,000 லிருந்து 30,000க்கும் கூடுதலாக வாடிக்கையாளர்களை அதிகரிப்பதற்கு சராசரியான 150 டொலர் (அமெரிக்க) பெறுமதியான கடன்களை வழங்கி உதவும். இவ் வங்கிகளின் தன்னிறைவு 24 மாதங்களில் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. Self reliance corporation இந்தோனேசியாவில் பதிவு செய்யப்பட்ட ஒரு கம்பனியாக இயங்குவதுடன் கடன் வங்கிகளை ஆரம்பித்து முகாமைத்துவம் செய்வதில் உதவும். புதிய கடன் வங்கிகள்

யாவற்றிலும் 51 சதவீத உரிமைமூலதன முதலீட்டை மேற்கொள்வதற்கும் அதன் சக நிறுவனங்கள் 20 – 49 சத வீதமான பங்கினை வைத்திப்பதையும் இக் கூட்டுத்தாபனம் நாடுகின்றது . மூன்றாவது வருட முடிவில் இக் கூட்டுத்தாபனம் நிதி ரீதியில் தன்னிறைவை அடைவதற்கு வருமானங்கள் உதவக் கூடியதாக இருக்கும்.

பெருவில் கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகள் அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களின் ஓர் உள்ளூர் சம்மேளனமான COPEME இன் எட்டு அங்கத்துவ நிறுவனங்களுக்கு உதவியளித்து வருகின்றது. வர்த்தக முதலீடுகளினால் நிதியளிக்கப்படுகின்ற இலாபத்துக்காக செயற்படுகின்ற இந்நிறுவனம் 20,000 கடன்களை பங்காளர் நிறுவனங்கள் வழங்குவதற்கு வகை செய்யும் இக்கடன்கள் சராசரியாக 50-200 அமெரிக்க டொலர்களாகவும் 3 வருட முடிவில் 425,000 அமெரிக்க டொலர்கள் பெறுமதியானவையாகவுமுள்ளன.

இந்த மாதிரிகளின் (Models) நான்கு முக்கிய தன்மைகளை கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகள் இனங்கண்டுள்ளது.

- அனுபவமிக்க அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களின் நிலையான ஈடுபாட்டினை இவை அடிப்படையாகக் கொண்டவை. இவ் அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் தீர்மானமெடுக்கும் அதிகாரத்துடன் முக்கிய செயற்பாட்டாளர்களாக இருக்கின்றன.
- ஒழுங்குபடுத்தல் ரீதியில் புதிய கண்டுபிடிப்புகள் பலவற்றின் நன்மைகளைப் பெற்ற ஊக மாதிரிகளுடன் (Speculative models) பரிசோதனை மேற்கொள்வதற்கான விருப்பத்தை சகல தரப்பினரும் காண்பித்துள்ளனர்.
- வர்த்தக வங்கி வடிவத்தின் பெரும் முதலீட்டுத் தேவைகளை அவை தவிர்க்கின்றன.
- வெவ்வேறு பங்காளர்களுடாக கடன் வழங்குதலானது இந்த மாற்றங்களுடன் தொடர்புடைய ஆபத்துக்களையும் குறைக்கின்றது.

மூலம்: SEEP Network 1996b

முறைசார் நிதி இடைநிலைச்சேவை நிறுவனமொன்றை உருவாக்குதல்

அண்மையில், நுண்ணிதித்துறையானது, நிதிரீதியிலான அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களை முறைசார் நிதி நிறுவனங்களாக மாற்றுவதில் கவனம் செலுத்தியுள்ளது. அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களை அல்லது கூட்டுறவுச் சங்க நடவடிக்களை புதிதாக உருவாக்கப்பட்ட நிதி இடைநிலைச்-சேவை நிறுவனமாக மாற்றுவதுடன் இந்த

அணுகுமுறை தொடர்புபடுகின்றது. அனேகமான சந்தர்ப்பங்களில் மூல நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் சொத்துக்கள், பணியாளர்கள், முறையியல் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள் ஆகியன புதிய நிறுவனத்துக்கு மாற்றப்படுவதுடன் ஒரு நிதி இடைநிலைச்சேவை நிறுவனத்தின் மிகவும் கடுமையான தகைமைகளை பூர்த்தி செய்யும் வகையில் இசைவாக்கப்படுகிறது. அரசசார்பற்ற நிறுவனங்கள் அல்லது கூட்டுறவுச்

சங்கத்தின் சொத்துக்கள் மற்றும் மாற்றுவிலைப் பொறி முறையானது தொழிற்பாடுகளுக்கான ஒரு மாற்று வெளிப்படைத் தன்மையானதாக இருப்பது விலையை தீர்மானிப்பதற்கு பல்வேறு அவசியமாகும். (கூடு 4.14) வழிகள் நிறுவப்படலாம். எவ்வாறாயினும்,

கூடு 4.14 அரசு சார்பற்ற நிறுவனத்திலிருந்து Financiera Calpia ஆக மாற்றமடைதல்

1988ல் எல் சல்வோடரிலுள்ள நுண் மற்றும் சிறு தொழில் முயற்சியாளர்களின் சங்கத்துக்காக ஒரு சுழற்சிக் கடன் நிதியத்தை ஜோர்மன் உதவி நிறுவனம் உருவாக்கியது நீடித்த ஓர் அடிப்படையில் சிறு தொழில் செய்வோருக்கான கடன் விநியோகத்தை மேம்படுத்துவது இத்திட்டத்தின் நோக்கமாக இருந்தது. சிறிய இலக்குக் குழுச் சார்புடைய முறையான நிதிநிறுவனமாக இறுதியில் மாற்றப்படக் கூடிய நிலையான தொழில்சார் நிறுவனமொன்றை உருவாக்குவதற்கு இச்சங்கத்துடன் திட்டங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்டன. ஆரம்பத்திலிருந்தே இச் சங்கத்தின் ஏனைய நடவடிக்கைகளிலிருந்து கடன் நடவடிக்கைகள் வேறாக ஒழுங்கமைக்கப்பட்டன. தொழில் சார் தன்மையை உறுதி செய்வதற்கும் அளவுக்கு மீறிய தனிப்பட்ட செல்வாக்கை மட்டுப்படுத்துவதற்கும் இவ்வாறு ஒழுங்கமைக்கப்பட்டன AMPES – Servicio Crediticio வின் உரிமையாளராக இச் சங்கம் இருக்கையில் அதன் நடவடிக்கைகளை இது மேற்கொள்ளவில்லை. அத்துடன் இந்நிதியத்தின் கொள்வனவுச் சக்தி பேணப்பட வேண்டுமென வழங்குநர் நிறுவனங்கள் வலியுறுத்தின. இதன் பிரகாரம் வட்டி வீதங்கள் வழமைக்கு மாறான உயர்வான மட்டத்துக்கு அதிகரிக்கப்பட்டன. (விளைவுத்திறனுள்ள விகிதங்கள் 25% - 40% ஆக இருந்தன) இறுதியாக கடன் வழங்குவதற்கு கண்டிப்பான கொள்கைகள் அமுலாக்கப்பட்டதுடன் கடன் அலுவலகங்களுக்கு நிதி ஊக்குவிப்பு முறை உருவாக்கப்பட்டது இதனால் கடன் இழப்புகள் 1 சதவீதத்துக்கும் குறைவாக இருந்தன.

Inter American Development வங்கியிலிருந்து வெளிவாரி நிதியிடலுடன் கடன் பட்டியலும் கடன் பெறுவாரின் எண்ணிக்கையும் ஒவ்வொரு வருடமும் இருமடங்காக அதிகரித்தன. 1996 இன் முடிவில் கடன்பெறுவாரின் எண்ணிக்கை கிட்டத்தட்ட 20,000 ஆக இருந்ததுடன் கடன் பட்டியல் 14 மில்லியன் அமெரிக்க டொலருக்கு சமமானதாகவும் வளர்ச்சியடைந்திருந்தது. இத்தூரித வளர்ச்சிக் கட்டத்தின் போது இந் நிதியமானது ஒரு சிறிய கண்டிப்பாக இலக்கு வைக்கப்பட்ட பிரிவுச் சார்புடைய முறையான வங்கியான Financiera Calpia ஆக மாற்றமடைந்தது. இந்த மாற்றமானது நுண் மற்றும் சிறு தொழில் முயற்சியாளர்களின் சங்கத்தின் முழு ஆதரவுடன் மேற்கொள்ளப்பட்டது. இச் சங்கம் இப்பொழுது Financiera Calpia பிரதான பங்காளராக உள்ளது. ஏனைய பங்காளர்களாக உள்ளூர் மற்றும் சர்வதேச அபிவிருத்தி நிறுவனங்கள் உள்ளன.

மாற்றமடைதலும் முறைமைப்படுத்துவதும் என்பவை இரு காரணங்களுக்காக அவசியமானவையாகும். சிறிய மற்றும் மிகச் சிறிய கடன்களுக்கான அதிக கேள்வியை திருப்தி செய்வதற்கு, அதன் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து சேமிப்பு வைப்புக்களை ஏற்றுக் கொள்ளவும் வங்கிகளுக்கிடையிலான சந்தையை சென்றடைவதற்கும் இந்நிறுவனம்

உரிமையை நாடி நின்றது. அதன் நடவடிக்கைகளின் அதிகளவு இயக்கவியல் விரிவாக்கத்தின் சவால்கள் மற்றும் ஆபத்துக்கள் காரணமாக இந்நிறுவனத்துக்கு அதிக உறுதித் தன்மையும் இறுக்கமான கட்டுப்பாடும் தேவைப்பட்டது

தற்போது எல் சல்வடோரில் (El Salvador) சிறு தொழில் சமூகத்துக்கு மிக முக்கியமான நிபுணத்துவமுடைய கடன் வழங்கும் நிறுவனமாக Calpia உள்ளது. இன்றுவரை இது எட்டுக் கிளைகளைத் திறந்துள்ளது. உரிமைமூலதனத்தின் மீதான அதன் உயர்வான நேர்கணிய வருமானம் (பணவீக்கம் சீராக்கப்பட்டது) மற்றும் அதன் நிறுவன உறுதித்தன்மை காரணமாக அந் நாட்டிலுள்ள ஏனைய வங்கிகள் அதனை மிகவும் நம்பகமான கடன் வழங்கு நிறுவனம் எனக் கருதுவதுடன் இலக்குக் குடித்தொகையினருக்கு கடன் நிதிகள் கிடைப்பதை மேம்படுத்துவதாகவும் கருதுகின்றன.

மூலம் : Contributed by Reinhard Schmidt, Internationale Projekt Consult GmbH (IPC).

ஒரு முறையான நிதி நிறுவனத்தை அபிவிருத்தி செய்வதற்கான நியாயப்பாடு வலியுறுத்துவது: கட்டாய சேமிப்பு மற்றும் வர்த்தக நிதியிடல் ஆகிய இரண்டிற்குமான வழி, நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதியிடற் தடைகளை நீக்கும் கட்டாய சேமிப்பு வர்த்தக நிதியிடல் மற்றும் இலக்குச் சந்தைக்கு மேலதிக நிதிச் சேவைகளை வழங்குவதற்கான அதன் ஆற்றலை அதிகரித்தல். எவ்வாறாயினும், ஓர் முறைசார்ந்த நிதி நிறுவனத்தை உருவாக்குவது, மேலதிகச் செலவுகளையும் கட்டுப்பாடுகளையும் குறிப்பதாக இருக்கின்றது. ஏனெனில், நுண்நிதி நிறுவனம் ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட மேற்பார்வைக்குட்படுத்தப்படுகின்றது என்பதனாலாகும் (அத்தியாயம் 1 ஐ பார்க்கவும்). எதிர்பார்த்ததிலும் பார்க்க, முதலீட்டுத் தேவைகள் எதிர்பார்த்ததைவிட அதிகளவு உயர்வானதாக இருக்கலாம். மேலும் நிதிசார் சுயநிறைவை நுண்நிதி நிறுவனங்கள்

அடைந்திருந்தாலன்றி, உரிமைமூலதன முதலீட்டாளர்களையும் மற்றும் வர்த்தக கடன்களையும் கவர்வது கடினமானதாகும் (அத்துடன் அதிக செலவுள்ளதுமாகும்). இறுதியாக, வெவ்வேறு உற்பத்தி பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளை முகாமை செய்வதற்கான நிறுவன இயலளவை நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அபிவிருத்தி செய்ய வேண்டும். அத்துடன் மூலவளங்களைத் திரட்டி, முகாமைத்துவ தகவல் ஒழுங்கு முறையை அதிகரிக்கச் செய்யவேண்டும். நிலைமாற்றமடைதல் என்பது சிறந்த வழியாக காணப்படுகையில், முறைசார் நிதி நிறுவனமாக மாற்றமடையும் போது தேவையான கணிசமானளவு மாற்றங்களை நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கருத்திற் கொள்ளவேண்டும். அவற்றின் நிறுவன இயலளவையும் அவை முழுமையாக பரிசீலனை செய்து மாற்றத்துக்குரிய தகைமைகளை அது பூர்த்தி செய்கின்றதா என்பதைத் தீர்மானிக்க வேண்டும்.

ஒரு முறைசார் நிதி நிறுவனமாக மாற்றுவதற்கான செலவுகள் மிகவும் உயர்வானவை: சாத்தியப்பாட்டுத்தன்மை மற்றும் ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னான வேலை, மூலதன வேண்டுகை முகாமைத்துவ மற்றும் ஒழுங்கு-முறைகளில் மாற்றங்கள்-நிறைவேற்றப்பட வேண்டியது- ஆகியனவற்றை இவை உள்ளடங்குகின்றன. மேற்குறிப்பிட்ட முறைசார்ந்த பல்வேறு வகையான நிறுவனங்களையும் ஒவ்வொரு நுண்நிதி நிறுவனமும் கருத்திற் கொண்டு, அவற்றின் தேவைகளுக்கு எது சிறந்த முறையில் பொருத்தமாகவுள்ளதென்பதை தீர்மானித்துக் கொள்ளவேண்டும். (கூடு 4.15) உதாரணமாக, BancoSol க்கு வர்த்தக வங்கி மாதிரியை PRODEM தெரிவு செய்தமையானது, சேமிப்பு மற்றும் ஏனைய நிதி உற்பத்தி பொருட்களை சரியான அரசியல் மற்றும் நிதி ஆதரவுடன் வழங்கக்கூடிய அதன் தன்மையினலாகும். மறுபுறத்தில் கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகளுடன் பங்காளித்துவம் அமைத்த அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களின் சங்கமான Accion

Comunitaria del Peru மற்றும் COPEME ஆனது இத்தகைய வடிவங்களுக்கு ஆதரவளிக்கின்ற விசேட சட்டத்தின் ஆதரவுடன் நிதிக்கம்பனிகளை உருவாக்க தீர்மானித்தது. சேமிப்புக்களை திரட்ட முடியாதவையாக இருந்தபோதிலும் இந்த கட்டமைப்புகள் ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட வழிமுறைகளை வழங்கின. இவை இணைவு சாத்தியத்தினை கொண்டிருந்ததுடன் குறைந்த மூலதனத்துடன் செயற்பாடுகளை ஆரம்பிக்கவும் உதவின (SEEP Network 1996a).

இறுதியாக, மாற்றமடையும் செய்முறையிலுள்ள ஒரு அரசசார்பற்ற நிறுவனம் வேறான நிறுவனமாக இருக்குமானால், இவ்விரு நிறுவனங்களும் (அரசசார்பற்ற நிறுவனம் மற்றும் புதிய நிதி இடைநிலைச்சேவை நிறுவனம்) இரு தரப்பினருக்கும் நன்மைபயக்கக்கூடிய ஒரு வேலைத் தொடர்பினை விருத்தி செய்ய வேண்டும். இது அவற்றிடையேயுள்ள பிணைப்பை உறுதியாக்குகின்றது. இதற்கான பயனுள்ள சில பொறிமுறைகள் பின்வருமாறு.

கூடு 4.15 கத்தோலிக்க நிவாரணச் சேவையின் குவாட்டமாலா அபிவிருத்தி வங்கி.

குவாட்டமாலாவிலுள்ள கத்தோலிக்க நிவாரணச் சேவையின் பங்காளர் மேற்கத்தேய கிராமிய அபிவிருத்திக்கான கூட்டுறவு சங்கம் ஆகும். அது ஒரு அபிவிருத்தி வங்கியை நிறுவுவதற்கு திட்டமிடுகின்றது ஏனெனில் அதனுடைய நிறுவன கொள்கைகள் ஒரு வர்த்தக வங்கியினுடையதை விட மிகவும் நெகிழ்வானவை. இது சமூக அபிவிருத்தி என்ற அதனது இலட்சியத்திற்கு மிகவும் உதவுவதாக உள்ளது.

அந்த இலட்சியத்தில் உள்ளடங்குவன:

- மிகவும் வறிய மக்களிடத்தில் கவனம் செலுத்துதல் என்பது கத்தோலிக்க நிவாரணச் சேவையினதும் அதன் பங்குதாரரினதும் அடிப்படைக் கொள்கை
- சேமிப்பை வலியுறுத்தல்
- நிர்வாக நடவடிக்கை மற்றும் ஆரம்ப முதலீட்டுத் தேவைப்பாடுகள்

ஆகியவற்றுக்காக அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களையும் பிரபல நிறுவனங்களையும் நாடுதல்.

- இலகுவாக பிரதி செய்யக் கூடியதாய் இருத்தல்

இந்த இறுதி இயல்பானது மிகவும் அவசியமானது. ஏனெனில் அது நிதி செறிவிலும் பார்க்க பன்முகப்படுத்தலை ஊக்குவிப்பதுடன் விரைவாக அளவினை அதிகரிக்கும்.

மூலம்: SEEP Network 1996a

- ஒன்று மற்றையதுடன் சம்பந்தப்பட்டுள்ள நெறிப்படுத்தல்.
- தலைமையக தொழிற்பாடுகள், கிளை இடவசதி, காப்புறுதி ஆகியவற்றில் செலவுப்பங்கீடு
- கூட்டு மூலவளத்திரட்டல் - நிதி இடைநிலைச்சேவைகள் நேரடியாகத் தகுதிபெறாத சமூக முதலீட்டு மூலதனத்தை அரசுசார்பற்ற நிறுவனங்கள் கவர்தல்.
- பொருள் அபிவிருத்தி, இலக்குப்பகுதிகள் மற்றும் குடித்தொகைகளுக்கான ஒழுங்கிணைப்புக்கான கொள்கைளை ஒருங்கிணைத்தல்

ஆளுகையும் உடமையும். குறிப்பாக நிதிரீதியிலான அரசுசார்பற்ற நிறுவனங்களாக அமைக்கப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனங்கள், பெரும்பாலும் ஒரு நோக்குடன் உருவாக்கப்பட்டவையாகும். இந் நோக்குகள் வழமையாக இலாபங்களில் ஆர்வம் கொள்வதில்லை. ஆனால், உண்மையில், அவை சமூகத்தின் குறைந்த வருமான அங்கத்தவர்களின் வாழ்வை மேம்படுத்தும் ஒரு சமூகக் குறிக்கோளைக் கொண்டுள்ளன. நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வளர்ச்சியடைய

ஆரம்பிக்கும் போது வேண்டப்பட்ட முடிவு அதிகளவில் எட்டப்படுகின்றது. மட்டுப்படுத்தப்பட்ட வழங்குநர் நிதிகள், இலக்குச் சந்தையின் கேள்விகள் மற்றும் நுண்நிதித்துறையின் முறையாக்கப்பட்ட நிறுவனங்கள் நோக்கிய ஒரு பொதுவான நகர்வு ஆகியவற்றின் விளைவே இதுவாகும்.

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வளர்ச்சியடைந்து முகாமைத்துவ ஒழுங்கு முறைமைகள் அபிவிருத்தியாக்கப்படுகின்றபோது, நுண்நிதி நிறுவனங்களின் விளைவுத்திறனுள்ள முகாமைத்துவத்தை உறுதி செய்வதற்காகவும் அதிகம் தேவைப்பட்ட ஆற்றல்களுடனான நபர்களை கவர்வதற்காகவும் ஆளுகைக்கான தேவை எழுகின்றது. ஆளுகையானது நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நோக்கத்தில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதில்லை மேலும் முகாமைத்துவத்தின் பதில்சொல்லவேண்டிய பொறுப்புக்கான வழியினை விருத்தி செய்கின்றது. மேலும், நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வளர்ச்சியடையும் போது உடமையின் பிரச்சினை தெளிவாகத் தொடங்குகின்றது. நுண்நிதி நிறுவனம் வளர்ச்சியடைய ஆரம்பிக்கையில் மிகவும் முறைமையாக்கப்பட்ட கட்டமைப்பை உருவாக்குவதற்கு முக்கியமானதாகின்றது.

ஆளுகை

(Clarkson மற்றும் Deck 1997 இலிருந்து பெறப்பட்டது) ஆளுகை என்பது சரிபார்த்தல்கள் (Checks) மற்றும் நிலுவைகளின் (balances) ஓர் ஒழுங்கு முறையைக் குறிப்பதாகவுள்ளது. இங்கு நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் முகாமைத்துவத்தை மேற்பார்வை செய்வதற்கு பணிப்பாளர்களின் சபை ஒன்று நிறுவப்படுகிறது. சிரேஷ்ட முகாமைத்துவத்தின் திட்டங்கள் மற்றும் செயற்திறன் ஆகியவற்றை மீள்நோக்குதல், உறுதிப்படுத்துதல் மற்றும் அங்கீகரித்தலுக்கு பொறுப்பாக இப்பணிப்பாளர் சபை இருப்பதுடன் நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் நோக்கம் பேணப்படுவதையும் உறுதி செய்வதற்கும் பொறுப்பாகவுள்ளது. நோக்கினை செயற்பாடாக்கும் நாளாந்த தொழிற்பாடுகளுக்கு முகாமைத்துவம் பொறுப்பாகவுள்ளது.

இச்சபையின் அடிப்படைப் பொறுப்புக்கள் பின்வருமாறு :-

- **நம்பிக்கை பொறுப்பு (Fiduciary).** நிறுவனத்தின் சகல பங்குதாரர்களின் நலன்களையும் பாதுகாப்பதற்கான பொறுப்பினை இச்சபை கொண்டுள்ளது. நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் முதலீட்டாளர்கள், பணியாளர்கள், வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் முக்கிய பங்குதாரர்கள் நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் சிறந்த நலனுக்கமைய முகாமையாளர்கள் தொழிற்படுவர் என்பதை உறுதிசெய்வதற்கான ஒரு சரிபார்த்தலாகவும் நிலுவையாகவும் இது உள்ளது.

- **தந்திரோபாயம்.** நிறுவனத்துக்கு உட்படக்கூடிய பிரதான ஆபத்துக்களை கருத்திற் கொண்டு, முகாமைத்துவத்தினால் வழங்கப்பட்ட திட்டங்களை அங்கீகரிப்பதன் மூலம் நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் நீண்ட கால தந்திரோபாயத்தில் சபை பங்குபற்றுகின்றது. இச்சபை கூட்டுத் தந்திரோபத்தை உருவாக்குவதில்லை. அதற்குப் பதிலாக, நிறுவனத்தின் பணியின் அடிப்படையில் முகாமைத்துவத்தின் தொழிற்திட்டங்களை மீள்நோக்குகின்றதுடன் அதன் பிரகாரம் அவற்றை அங்கீகரிக்கின்றது.
- **மேற்பார்வை.** தொழிற்பாடுகளுக்கான அதிகாரத்தை இச்சபை, நிறைவேற்றுப் பணிப்பாளர் அல்லது பிரதான நிறைவேற்று அதிகாரியூடாக முகாமைத்துவத்துக்கு வழங்குகின்றது. அங்கீகரிக்கப்பட்ட தந்திரோபாயத் திட்டத்தை நிறைவேற்றுவதில், இச்சபை முகாமைத்துவத்தை மேற்பார்வை செய்கின்றது. அத்துடன், இலக்குகளின் சந்தர்ப்பம் மற்றும் திட்டத்தில் கூறப்பட்ட காலவரையறையின் படி, முகாமைத்துவத்தின் செயற்திறனையும் மதிப்பீடு செய்கின்றது.
- **முகாமைத்துவ அபிவிருத்தி.** தெரிவு செய்தல், கணிப்பீடு செய்தல் மற்றும் சிரேஷ்ட முகாமைக் குழுவை ஈடுசெய்தல் ஆகியவற்றை இச்சபை மேற்பார்வை செய்கின்றது. சிறிய, வளர்ச்சியடைகின்ற தொழில் முயற்சி நிறுவனத்திலிருந்து ஒரு நிறுவப்பட்ட நிறுவனம் வரை,

விளைவுத்திறனுள்ள ஆளுகையானது கம்பனி உயிர்வாழ்வதை உறுதி செய்கின்றது.

நிதி, சட்டம் மற்றும் முகாமைத்துவ அம்சங்களை உள்ளடக்குகின்ற வெவ்வேறு திறமைகளைக் கொண்ட அங்கத்தவர்களின் இணைப்பைக் கொண்டதாக சபை இருக்க வேண்டும். குறிப்பாக, தனியார் துறையிலிருந்து பிரதிநித்துவம் முக்கியமானதாகும். அத்துடன், முகாமைத்துவ திட்டங்களை கண்டிப்பாகப் பகுப்பு செய்வதற்கான ஆற்றலும் திட்டங்களை கவனமாகப் பகுப்பாய்வு செய்வதற்கான ஆற்றலும் விளைவுத் திறனுடைய வழிகாட்டலை வழங்குவதும், ஒரு சபையை தெரிவு செய்யும் போது மிகவும் முக்கியமானவையாகும். ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனம் பின்வருவனவற்றை விபரிக்க வேண்டும்.

- சபைக்குள்ளும் வெளிவாரி இணைப்புகள் தொடர்பாகவும் சபை அங்கத்தவர்களின் பங்கு.
- நிபுணத்துவத்தின் விரும்பப்பட்ட பகுதிகள்
- தொழிற்பாட்டின் குறிப்பான பகுதிகளை மேற்பார்வை செய்வதற்கு செயற்குழுக்கள் இருத்தல்.
- சபை ஆசனங்களுக்கான கால எல்லைகள்.
- சபை அங்கத்தவர்களை பதிலீடு செய்வதற்கான செயன்முறை

- சபை அங்கத்தவர்களை தெரிவு செய்வதில், நிறைவேற்றுப் பணிப்பாளரின் பங்கு.
- சபை அங்கத்தவர்களின் உத்தம எண்ணிக்கை
- தனிநபர் அங்கத்தவர்களின் பங்களிப்பினை கணிப்பீடு செய்வதற்கான பொறிமுறைகள்.

சபை அங்கத்தவர்களுக்கு தெளிவான மற்றும் பொதுவான குறிக்கோள்கள் தெரிவிக்கப்பட்டு அவர் தமது உடன்பாட்டினை வெளிப்படுத்த வேண்டும். மேலும் நுண்ணிதி நிறுவனங்களிலிருந்து சுதந்திரமானவர்களாக அங்கத்தவர்களிருப்பது முக்கியமாகும். அத்துடன் அவர்களின் சொந்த விருப்பங்கள், அரசியல் நிகம்ச்சித்திட்டம் அல்லது சிரேஷ்ட முகாமைத்துவத்தின் நலன்களிலும் பார்க்க அவர்களின் நிபுணத்துவத்திற்காக அங்கத்தவர்கள் தெரிவு செய்யப்பட வேண்டும். முகாமையாளர்கள் பொருத்தமான வகையில் மேற்பார்வை செய்யப்பட்டு வருகின்றனர் என பங்குதாரர்கள், வழங்குநர்கள், அரசுகள் மற்றும் ஒழுங்குபடுத்துவோருக்கு நம்பிக்கையை ஆளுகை வழங்குகின்றது. இவ்வாறு, சபை அங்கத்தவர்கள், அங்கீகரிக்கப்பட்ட ஊதியத்தைத் தவிர வேறெந்த தனிப்பட்ட அல்லது பொருள்சார் இலாபத்தை பெறக்கூடாது.

உடமை (Ownership)

(Otero 1998 இலிருந்து பெறப்பட்டது) நிறுவனத்தின் ஆளும் அமைப்பை

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் உடமையாளர்களே தெரிவு செய்கின்றனர். சபையிலுள்ள தமது முகவர்களுடாக, உடமையாளர்கள் முகாமைத்துவத்தை பொறுப்புக் கூறும் நிலையில் வைத்துள்ளனர். உடமை என்பது நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு ஒரு முக்கிய விடயமாக ஆனால் தெளிவற்ற விடயமாகவுள்ளது. ஏனெனில், குறிப்பாக பல நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு வழங்குநர் பங்களிப்புகளிலிருந்து நிதியிடப்படுவதனாலாகும்.

முறையான நிதி நிறுவனங்களோ அல்லது அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களோ உடமையாளர்களை அவையாகக் கொண்டிருப்பதில்லை. முறைசார்ந்த நுண்நிதி நிறுவனங்கள், அதன் பொறுப்புகள் யாவற்றையும் நிறைவேற்றிய பின்பு ஏதாவது எஞ்சியிருக்கும்மாயின், அவற்றின் சொத்துக்களுக்கு ஓர் எச்சக் கோரிக்கையை (residual claim) மேற்கொள்ளக்கூடிய பங்குதாரர்களைக் கொண்டுள்ளன. கம்பனியைக் கட்டுப்படுத்துகின்ற சபை அங்கத்தவர்களை தெரிவு செய்வதற்கான உரிமையை பங்குதாரர்கள் கொண்டுள்ளனர். பங்குதாரர்களைக் கொண்டிருப்பதால், சபை அங்கத்தவர்களுக்கும் நுண்நிதி நிறுவனத்துக்குமிடையில் பொறுப்புக் கூறுவதற்கு தெளிவான வரையறைகள் ஏற்படுகின்றன.

அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் பொதுவாக பங்குதாரர்களைக் கொண்டிருப்பதில்லை, உண்மையில், முகாமைத்துவம் வழமையில் சபை அங்கத்தவர்களைத் தெரிவு செய்கின்றது.

சிரேஷ்ட முகாமையின் நலன்களுக்கு அமைவாகவுள்ள சபை அங்கத்தவர்களை முகாமை தெரிவு செய்தால், அது நலனின் ஒரு முரண்பாட்டை ஏற்படுத்துவதாக இருக்கும் மேலும், அரச சார்பற்ற நிறுவனங்களின் சபை அங்கத்தவர்கள் வழமையாக சபையின் நம்பிக்கைப் பொறுப்பு (fiduciary) பங்கினை, நிறுவனத்தின் நிதி மூலவளங்களுக்கு பொறுப்பினை ஏற்பதன் மூலம் வழமையாக நிறைவேற்றுவதில்லை. இந்நிதி மூலவளங்கள் விசேடமாக நன்கொடைவழங்குநர்களால் வழங்கப்பட்டவையாகும்.

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் கட்டமைப்புகளை முறைமையாக்கும் போதும் (அதாவது ஒரு அரச சார்பற்ற நிறுவனத்திலிருந்து முறைசார்ந்த நிதி நிறுவனமாக மாறுதல்) வழங்குநர் சமூகத்துக்கு அப்பால் நிதியைப் பெற ஆரம்பிக்கும் போதும், “உடமையாளர்கள்” அல்லது நிறுவனத்தில் நிதிப் பங்கினைக் கொண்டவர்கள் மாறலாம். அரச சார்பற்ற நிறுவனம் ஒரு வேறான அமைப்பாக இருக்குமாயின், அப்புதிய நிறுவனத்தின் பெரும்பான்மையாக பங்குகளை அது அநேகமாகக் கொண்டிருக்கும், இப்பெரும்பான்மையான உடமை இருந்த போதும், நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கும் அரச சார்பற்ற நிறுவனத்திற்கும் இடையிலான தொடர்பில் ஓர் இடைவெளி பேணப்படுகின்றது மேலும் வெளிப்படைத் தன்மையையும் தெளிவான மாற்று விலையில் முறைமையினையும் கொண்டிருத்தல் முக்கியமானதாகக் காணப்படுகின்றது.

கூடு 4.16 Banco ADEMI உடமைக்கட்டமைப்பு

செப்டம்பர் 11 1997 டொமினிக்கன் குடியரசின் நிதிச் சபை Banco de desarrollo ADEMI S.A ற்கு வங்கி அனுமதிப்பத்திரம் வழங்கி அங்கீகாரம் அளித்தது. இப் புதிய அபிவிருத்தி வங்கியானது US\$ 35,000 தொடக்கம் US\$ 300,000 வரையிலான கடன்களை வழங்கி சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளில் கவனம் செலுத்துகின்றது.

Banco ADEMI பொது மக்களுக்கு கால வைப்பு கணக்குகளையும் நிதிச் சான்றிதழ்களையும் வழங்கி வைப்பு வசதிகளையும் ஏற்படுத்துகின்றது. கிட்டத்தட்ட 72 வீதமான Banco ADEMI இன் பங்குகள் ADEMI இற்கு உரியன. மூல அரசாபற்ற நிறுவனமானது சிறிய முயற்சியாளருக்குரிய கடன்வழங்கலை வங்கியிடம் விட்டுவிட்டு தான் நுண்முயற்சியாளருக்கு கடன் வழங்குவதை மாத்திரம் தொடர்கின்றது.

ஏனைய 10% மான பங்குகள் நிறுவன பணியாளர் சங்கத்திற்கு உரியது மீதிப் பங்குகள் நிறுவன வளர்ச்சிக்குதவிய பல தனிநபர்களுக்கு உரியது.

வங்கியானது US\$ 10.7 million அதிகாரமளிக்கப்பட்ட மூலதனத்தையும் US\$ 7.1 million ற்கு அதிகமான ஆரம்பத்திலேயே செலுத்தப்பட்ட மூலதனத்தையும் உடையது. ADEMI ல் இருந்த சொத்து பரிமாற்றத்துடன் புதிய நிறுவனமானது தனது முதலாவது வருட நடவடிக்கையில் இலாபம் ஈட்ட முனைப்பாக ஈடுபட்டது.

மூலம்: Benjamin and Ledgerwood 1998.

முறையாக்கப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனங்களின் “உடமையாளர்கள்” பொதுவாக நான்கு வகையினராக பிரிக்கப்பட்டுள்ளனர் :-

- அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள்
- தனியார் முதலீட்டாளர்கள்

- அரச நிறுவனங்கள்
- விசேட உரிமை நிதியங்கள்.

இவ் உடமையாளர்கள் யாவரும் அவர்களது முதலீட்டுக்கு போதுமான வருமானத்தைப் பெறுவதில் அக்கறை கொண்டுள்ளனர்.

அட்டவணை	4.2	நுண்நிதி	உரிமையாளர்களுக்கான	நலன்கள்
எவை?				
அரச	தனிப்பட்ட	அரச	விசேட	
சார்பற்ற	முதலீட்டாளர்	நிறுவனங்	உரிமை	
நிறுவனங்	கள்	கள்	நிதிகள்	
ள்				
தாரமீக	முதலீட்டின்	அரச	முதலீட்	
பொறுப்புக்	மீதான	மயமானது	டின்	
கள்	வருவாய்	களத்தினு	மீதான	
நிறுவன	மூலதன	ள்	வருவாய்	
நோக்கம்	பாதுகாப்பு	நுழைதல்	நிறுவன	

முதலீட்டின்	சமூகப்	முதலீட்டின்	நோக்கம்
மீதான	பொறுப்புக்	மீதான	நீண்டகா
வருவாய்	கரிசனை	வருவாய்	ல்
நீண்டகால		நல்ல	கரிசனை
கரிசனை		செயற்திட்	
நிறுவன		டம்	
நம்பிக்கை			
அல்லது			
பிரதிமை			
மூலம்: Otero 1998.			

அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களும் அரசு நிறுவனங்களும் வேறு முன்னுரிமைகளையும் கொண்டுள்ளன உதாரணமாக அவை ஒரு சமூக விளைவு அல்லது வாடிக்கையாளர்களின் வாழ்க்கையிலுள்ள நேர்கணிய விளைவு பற்றிய அக்கறை கொள்ளக் கூடும் (அட்டவணை 4.2).

உடமையாளர்கள் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் தொழிற்பாடுகளில் அதிகளவு ஈடுபட்டிருப்பர் அல்லது சாந்தமான பங்கினை அவர்கள் மேற்கொள்ளக் கூடும். அதிக செயலூக்கமுள்ள பங்கினை வகிக்கின்ற உடமையாளர்களுக்கு போதுமான தேர்ச்சிகள் இருப்பதுடன் தேவையான நேரத்தை செலவழிப்பதற்கான ஆற்றலும் அவர்களுக்கு இருக்க வேண்டும். மேலதிக முதலீட்டை குறிப்பாக உரிமைப் பங்கு முதலீட்டை மேற்கொள்வதற்கு உடமையாளர்கள் அழைக்கப்படுகின்றனர் உடமையாளர்கள் என்ற வகையில் நுண்நிதி நிறுவனம் வளர்ச்சியடைகையில் தமது பங்கினையும் பேணுவதற்கு அவர்கள் விரும்பக் கூடும் என்பதுடன் மேலதிக முதலினையும் எடுத்துக் கொள்ளலாம். அவர்களுக்கு முதலைப் பெறுவதற்கு தொடர்ந்து வழியிருக்க வேண்டுமென்பதை இது குறிப்பதாகவுள்ளது.

மூலதன சந்தைகளை அணுகுதல்

பெரும்பாலான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் நடவடிக்கைகளுக்கு நிதிக் கொடைகள் அல்லது சலுகைக் கடன்கள் மூலமாக அரசு நிதி அல்லது வழங்குநர்

நிதியினால் நிதியிடுகின்றன. எவ்வாறாயினும் வழங்குநர் நிதி மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளதென்பது தெரிகின்றது. நுண்நிதி நிறுவனங்கள் விரிவடைந்து வளர்ச்சியின் முக்கிய கட்டத்தை அடைகையில் வழங்குநர் நிதியைக் கொண்டு மட்டும் அவற்றின் வளர்ச்சியை பேணமுடியாதென்பதை அவை அறிந்து கொள்கின்றன சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் முதலீட்டுச் சந்தைகளை சென்றடைய ஆரம்பிக்கின்றன ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் புதிய மூலதனத்தைப்பெறுவதற்கு பல்வேறு வழிகள் உள்ளன அவற்றுள் பின்வருவன உள்ளடங்குகின்றன

- உத்தரவாத நிதிகள், கடன்கள் மற்றும் வைப்புத் திரட்டல் மூலமாக கடன் பெறப்படுகின்றது.
- உரிமைமூலதனம்
- உரிமைமூலதன முதலீட்டு நிதிகள்
- சமூக பொறுப்புள்ள பரஸ்பர நிதிகள்
- கடன் பட்டியலை பாதுகாப்புமயப்படுத்தல்

கடனை பெறுதல் (Accessing Debt).

நிதிகளின் வர்த்தக மூலகங்களைச் சென்றடைவதற்கு நிதிசார் தன்னிறைவைக் கொண்டிருப்பது மிகவும் அவசியமாகின்றது. எவ்வாறாயினும் நன்கொடையாளர்கள் அல்லது சர்வதேச அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களின் உத்தரவாத ஆதரவுடன் சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் காசுச் செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கு போதுமான வருமானத்தை அவை சம்பாதிக்குமானால்

அவற்றின் நன்கொடையாளர் நிதிகளுக்கு சமமான தொகைகளுக்கு வர்த்தக நிதிகளை இணைப்பாக்க முடியும்.

ஒரு கடனின் சில பகுதியை மீளச் செலுத்துவதை உறுதிப்படுத்துவதன் மூலம் ஒரு நிதி நிறுவனத்துக்கான ஆபத்தைக் குறைக்கின்ற நிதி ரீதியிலான பொறிமுறைகளே உத்தரவாத நிதிகளாகும் (adopted from Stearns 1993). முறைசார்ந்த துறை வங்கிக்கடன் வழங்குதலை நுண்தொழில் முயற்சி துறைக்கு ஊக்குவிப்பதற்கு உத்தரவாத நிதிகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. ஒரு வர்த்தக வங்கியினால் ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கு வழங்கப்பட்ட ஒரு கடனுக்கு உத்தரவாதமளிப்பதற்கு அவற்றை பயன்படுத்தமுடியும். பின்பு நுண்நிதி நிறுவனம் அதன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நிதியை கடனாக வழங்குகின்றது அல்லது ஒரு வங்கியிலிருந்து கடன்களை நேரடியாக நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு வழங்குகின்றது. இந்த ஆபத்துடன் தொடர்புடைய வடிவமைப்பு பண்புகள் கடன்களை மேற்கொள்வதிலுள்ள ஆபத்துக்களை ஈடுசெய்வதற்கான உத்தரவாத நிதிகளில் மூன்று வகைகள் உள்ளன.

இவ் ஆபத்து தொடர்பான வடிவமைப்பு அம்சங்கள், வங்கிகளினால் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுகின்ற அத்துடன் பாவிக்கப்படுகின்ற உத்தரவாத பொறிமுறைகள் மிக முக்கியமான தீர்மானக் கரணிகளுள் சிலவாகும்.

அவை பின்வருவனவற்றுக்கான உத்தரவாதங்களாக உள்ளன:

- கடன் முதலின் ஒரு சதவீதம்
- கடன் முதலின் ஒரு சதவீதமும் இழக்கப்பட்ட வட்டியும்
- கடனின் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகை (முதலாவது 50% என வைத்துக்கொள்வோம்)

ஆபத்து மற்றும் கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளைக் குறைப்பதன் மூலம் உத்தரவாத நிதிகள் ஒரு புதிய சந்தையினுள் பிரவேசிப்பதைக் கருத்திற் கொண்டு வர்த்தகரீதியில் கடன் வழங்கும் நிறுவனங்களுக்கான ஆராய்ச்சி மற்றும் அபிவிருத்தியாக தொழிற்பட முடியும் (நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு கடன் வழங்குதல் அல்லது நேரடியாக வாடிக்கையாளர்களுக்கு) உத்தரவாத நிதிகள் வழமையாக மூலவளங்களை அதிகரிப்பதற்கென வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன. உதாரணமாக ஓர் உத்தரவாத நிதியான 5 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர் நுண் தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு 10 மில்லியன் அமெரிக்க டொலரைக் கடன் வழங்குவதற்கு வங்கிகளைத் தூண்டக் கூடும் உத்தரவாதப் பொறிமுறையானது எந்தளவுக்கு விளைவுத் திறனுள்ளதாக இருக்கின்றதோ அந்தளவுக்கு இணைவு காரணி (leverage factor) உள்ளது இறுதியில் உத்தரவாதப் பொறிமுறையிலிருந்து பங்குபற்றுகின்ற நிதி நிறுவனங்களுக்கு ஆபத்தினை படிப்படியாக மாற்றுவது இதன் நோக்கமாகவுள்ளது.

உதாரணமாக தன்னுடன் இணைந்துள்ள அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களுக்கு வர்த்தகக் கடன்கள் கிடைப்பதற்கான

வழியை ACCION இன் நிரப்பு (இணைப்பு - Bridge Fund) நிதியம் வழங்குகின்றது இது இல்லாவிட்டால் இவை வேறுவழிகளில் கடனைப் பெறமுடியாதுள்ளன. இந் நிரப்பு நிதியமானது வர்த்தக வங்கிகளில் பண வைப்புகள், பாதுகாப்புப் பிணைகள் அல்லது கடன் பத்திரங்களை இருக்கின்றது. இப்பணம் பின்னர் சந்தை வீதங்களில் இணைந்துள்ள அரசு

சார்பற்ற நிறுவனத்திற்கு கடனாக வழங்கப்படுகின்றது. படிப்படியாக இணைந்துள்ள நிறுவனம் எவ்வித உத்தரவாத திட்டமுமின்றி நேரடியாகவே கடனைப்பெறக்கூடிய நிலை உருவாகின்றது.

எவ்வாறாயினும் உத்தரவாத திட்டங்களின் செலவுகளை அனுகூலங்களுடன் ஒப்பிட்டு கருத்திற் கொள்ள வேண்டும் (கூடு 4.17).

கூடு 4.17 இலங்கையில் உத்தரவாதத்திட்டம்

1979ல் இலங்கையில் உத்தரவாதத்திட்டம் ஆரம்பிக்கப்பட்டு மத்தியவங்கியால் நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டது. இத்திட்டம் 60 வீதமான கடன் அளவை உள்ளடக்கியது அத்துடன் உலக வங்கியால் நிதியிடப்பட்டு தேசிய அபிவிருத்தி வங்கியினூடாக அமுல்படுத்தப்பட்ட கடன்வரிசையில் வர்த்தக வங்கிகள் பங்குபற்றுவதற்கான ஊக்குவிப்பாகவும் வழங்கப்பட்டன. 1979ற்கும் 1995ற்கும் இடையில் உலகவங்கி 105 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர் பெறுமதியான நான்கு கடன்களை சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளிற்கு வழங்க அங்கீகாரம் அளித்தது. முதல் இரண்டு உலக வங்கிக்கடன்களில் இருந்து வழங்கப்பட்ட உபகடன்களின் மீள் செலுத்தல் வீதம் 70 தொடக்கம் 73 வீதமாய் இருந்தது என்றாலும் ஏனைய வங்கிக்கடன்களுடன் 90% இலும் அதிகமாக குறிப்பிடத்தக்க அளவு அதிகரித்தது.

நடவடிக்கையின் ஆரம்ப காலங்களில் கோரிக்கைகள் உயர்வாக இருந்தன. 1979 - 80 ல் 7 வீதமான கோரிக்கைகள் கோரப்பட்டன. 1982 - 85 ல் 13 வீதமாகவும் உயர்வாக இருந்தது கணிசமான மாற்றங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்டு கோரிக்கைகள் 1991-95 ல் 2 வீதமாக குறைந்தது. 1979-96 வரை 18,500 உத்தரவாதங்கள் வழங்கப்பட்டன. அத்துடன் அதன் விளைவாக 696 உத்தரவாத கொடுப்பனவுக்குரிய கோரிக்கைகள் விடுவிக்கப்பட்டன. (அவற்றில் 89 நிராகரிக்கப்பட்டன 417 கொடுப்பனவு மேற்கொள்ளப்பட்டது) இக்கோரிக்கைகள் 1994ம் ஆண்டின் இறுதி வரை மொத்தமாக 1.36 மில்லியன் அமெரிக்க டொலருக்கானதாக இருந்தன. முக்கியமான உத்தரவாதமளிப்பதற்கு ஒரு விசேட பொறுப்பைக் கொண்ட மத்திய வங்கியின் பொறுப்பு மொத்தக் கோரிக்கையான 0.88 மில்லியன் அமெரிக்க டொலராக கணிப்பிடப்பட்டுள்ளது. மீள் செலுத்தப்படாத கடனுக்கு செலுத்தப்பட்ட உத்தரவாதங்கள் மீது உண்மையான மற்றும் சாத்தியமான இழப்பு 2.2 மில்லியன் அமெரிக்க டொலராக இருந்தது 18,850 உத்தரவாதங்களுடன் உதவிவழங்கப்பட்ட ஒவ்வொரு தொழில் முயற்சியாளருக்கும் அரசுக்கு ஏற்பட்ட செலவு 118 அமெரிக்க டொலராக இருந்தது. மேலதிக வரி அறவிடப்பட்ட போதும் இத்தொகை கூடுதலாக இருந்ததாக மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

மூலம் : Levitsky 1997

கடன் உத்தரவாத திட்டங்களுடன் இணைந்துள்ள செலவுகளின் மூன்று வகைகள் உள்ளதாக Vogel மற்றும் Adams (1997) ஆகியோர் தெரிவிக்கின்றனர்.

1. திட்டத்தை அமைப்பதற்கான செலவுகள்
2. அத்திட்டத்துக்கு சக்தி வழங்கி பேணுவதற்கு தேவையான மானியத்துக்கு நிதியிடுவதற்கான செலவுகள்
3. உத்தரவாத திட்டத்தை நடாத்தி பங்குபற்றுகின்ற நிதி ஒழுங்கு முறைக்கு ஏற்பட்ட மேலதிக செலவுகள்.

ஒரு கடன் உத்தரவாத திட்டத்தின் அனுசூலங்கள் யாதெனில் உத்தரவாத-மளிக்கின்ற நிறுவனத்துக்கு கடன் பெறுவோரினால் ஏற்படும் ஆபத்தின் ஒரு பகுதியை மாற்றம் செய்வதன் மூலம் தூண்டப்பட்ட மேலதிக கடன் வழங்குதல் ஆகும். கடன் பெற்றவர்களால் அடையாளப்பட்ட தேறிய வருமான அதிகரிப்புகளிலிருந்து கடன் பெற்றவர்களும் சமூகமும் நன்மையடைகின்றது அனுசூலங்களை அளவிடுவது கடினமெனவும் கடன் உத்தரவாதத் திட்டமானது உண்மையான மேலதிகத்-தன்மையை ஏற்படுத்தியதா என்பதைத் தீர்மானிப்பது கடினமானதெனவும் Vogel மற்றும் Adams தெரிவிக்கின்றனர் மேலும் பதிலீடுசெய்தலும் நிகழக் கூடும் இதனால் வங்கியானது தகைமையுள்ள பகுதியின் ஒரு பகுதியை அல்லது முழுவதையும் உத்தரவாத திட்டங்களுக்கு அல்லது ஒரு அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களுக்கு

வெறுமனே மாற்றக் கூடும் இவ்வகையில் மானியப்படுத்தப்பட்ட உத்தரவாத-திட்டத்தினால் நன்மை கிடைக்கின்றது. மானியங்களிலிருந்து நன்மையடையாத ஏனைய அரசசார்பற்ற நிறுவனங்களிடமிருந்து கடன் பெறும் வாடிக்கையாளர்களை இது கவர்ந்திழுப்ப-தாகவுள்ளது.

எவ்வகையான மானியமுமின்றி நிதிரீதியாக பேண்தகுநிலையிலுள்ள சிறிதளவு உத்தரவாதத்திட்டங்கள் உள்ளன. எவ்வாறாயினும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நேரடியாக கிடைக்கின்ற மானியங்களை விட அதிக நன்மை பயப்பவையாக தோன்றுகின்றன. (நுண்தொழில்களுக்கான உத்தரவாத திட்டங்கள் தொடர்பான மேலதிக தகவல்களுக்கு Stearns 1993 ஐ பார்க்கவும் சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழில்களுக்கான உத்தரவாத திட்டங்கள் தொடர்பானவற்றுக்கு Gudger 1997; Levitsky 1997 ஐ பார்க்கவும்).

ஓர் நுண்நிதி நிறுவனம் தொடர்ந்து விரிவடைந்து இறுதியில் நிதிரீதியிலான சுய நிறைவை அடையும் போது அதன் உரிமை மூலதனத்தினை (வழங்குநர் நிதி மற்றும் நிறுத்திவைக்கப்பட்ட மிகைகள்) உயர்வடையச் செய்வதற்கான அதன் ஆற்றல் அதிகரிக்கின்றது. அது ஒரு முறையாக ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நிதிநிறுவனமாக ஆகுமானால் வர்த்தக மூலகங்களிலிருந்து நேரடியாக கடனைப் பெற்று அல்லது வைப்புக்களைத் திரட்டுவதன் மூலம் அதன் உரிமை மூலதனத்தினை விட 12 மடங்கான உயர்வு விகிதங்கள் வரை அது

இணைவினை எட்ட முடியும் எனினும் சேமிப்புக்களை திரட்டுவதற்கு நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கு கணிசமானளவு மாற்றங்கள் செய்யப்பட வேண்டியுள்ளது.

கடந்தகால வழங்குநர் நிதிக் கொடைகள் மூலமாகவும் நேர்கணிய தேறிய

பெறுமதியை (Net worth) கொண்டிருப்பதன்மூலமும் ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் தனது உரிமை மூலதன தளத்தினை கட்டியெழுப்பும்போது அது வர்த்தகரீதியான நிதியடலை பெறுவதற்கு தயாராகவுள்ளது (கூடு 4.18).

கூடு 4.18 வர்த்தக நிதியிடலை அடைவதற்கான முக்கிய நடவடிக்கைகள்

பின்வருமாறு இருந்தால் நுண்நிதி நிறுவனங்களால் வர்த்தக நிதியிடலைச் சென்றடையக் கூடியதாக இருக்கும்.

- நடவடிக்கைகளின் அதிகரித்த அளவையும் மீண்டும் கடன் பெறுதலையும் உறுதி செய்து அவற்றின் சந்தையின் கேள்விகளுக்கு துரிதமான வினைத்திறனுள்ள வழியில் பதிலளிக்கக்கூடிய வகையில் சேவை வழங்கும் வழிமுறைகளையும் பொருள் வடிவமைப்பையும் கொண்டிருப்பார்களாயின்
- அவற்றின் நிதிரீதியிலான ஆரோக்கியத்தைப் பாதுகாக்கின்ற கொள்கைத் தீர்மானங்களை அவை மேற்கொள்ளும் வகையில் அரசியல் தலையீடுகள் அற்ற சிறந்த ஆளுகைக் கட்டமைப்பையும் பணியின் வலுவான உணர்வினையும் கொண்டிருந்தால்
- வினைத்திறனுள்ள விநியோகம் மற்றும் உற்பத்தித் திறன் ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்தும் ஒரு முகாமைத்துவத்தைக் கொண்டிருத்தல். அளவு மற்றும் உற்பத்தித்திறன் இலக்குகள் மற்றும் ஊக்குவிப்புத் திட்டங்களிலும் பார்க்க இலாபங்கள் மீது கவனம் செலுத்துகின்ற ஒரு முகாமைத்துவத்தைக் கொண்டிருத்தல்.
- முகாமைத்துவத்தின் தீர்மானம் எடுத்தலுக்கு தெளிவான துல்லியமான நேரந்தவறாத மற்றும் பொருத்தமான தகவலை வழங்குகின்ற தகவல் ஒழுங்கு முறையைக் கொண்டிருத்தல் நன்கு அபிவிருத்தி செய்யப்பட்ட கடன் விபரம் அறிதல் முறை மற்றும் நிதி அறிக்கை முறைகள் முழு நுண்நிதி நிறுவனத்துக்குமான ஓர் இலாப மைய அடிப்படையில் செலவு மற்றும் வருமானம் பற்றிய அறிக்கையிடல் மீது கவனம் செலுத்துகின்ற ஒழுங்குமுறையைக் கொண்டிருத்தல்.
- நிதிச் செயற்திறன் சேவைகளை வழங்குவதற்கான முழுச்செலவின் அடிப்படையில் பொருத்தமான விலையிடற்கொள்கைகளை ஒருங்கிணைப்பதில் உயர்மட்டங்களை அடையும் சாதனையைக் கொண்டிருத்தல்.
- உத்தம வருமானத்தை உறுதி செய்து சொத்தின் அழிவைத் தடுப்பதற்காக தவணைதப்புதலை குறைந்த மட்டத்தில் பேணுதல் (வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியலில் 5-8 சதவீதத்திற்கு குறைவாக இருத்தல், அத்துடன் கடன் இழப்பு வீதம் 2 சதவீதத்திற்கும் குறைவாக)

மூலம் : Clark 1997

வர்த்தக வங்கிகளிடமிருந்து நேரடியாக கடனைப் பெறுவதன் மூலம் அல்லது சந்தையில் நிதி அறிக்கையை (financial paper) வழங்குவதன் மூலம் நுண்நிதி நிறுவனங்களால் வர்த்தகக் கடனைப் பெற முடியும் (கூடு 4.19).

உரிமை மூலதனத்தைப் பெறுதல் (Accessing Equity). நுண்நிதி நிறுவனத்தின் உரிமையின் (உரிமை மூலதனம்) பங்குகளை விற்பதன் மூலமும் மூலதனச் சந்தைகளை சென்றடைய முடியும். இது சாத்தியமாவதற்கு அந்நிறுவனம் பங்குதாரர்களைக் கொண்ட முறையான நிதி இடைநிலைச்சேவை நிறுவனமாக இருக்க வேண்டும் கடன் கருவிகளைப் போலன்றி உரிமை மூலதனத்திற்கு ஒரு நிலையான வருமானம் அல்லது முதிர்ச்சி இல்லை.

உண்மையில் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் இலாபகரமான எதிர் காலத்தில் உரிமை மூலதன-முதலீட்டாளர்கள் முதலீடு செய்கின்றனர். ஏனெனில் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் சக்திவளம் பற்றி அறிந்திராத பல முதலீட்டாளர்கள் இருக்கின்ற நிலைக்கு நுண்நிதிக் கைத்தொழில் இன்னமும் விருத்தி செய்யப்படாததனாலாகும். நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதியிடல் பொறி முறைகளில் முக்கிய பங்கினை உரிமை மூலதன முதலீட்டாளர்கள் வகித்ததற்கு சில காலம் முன்னதாக இது இருக்கலாம் எனினும் வளர்ச்சியடைகின்ற பேண்தகு

நுண்நிதி நிறுவனங்களில் குறிப்பாக முதலீடு செய்வதற்கு சில உரிமை மூலதன முதலீட்டு நிதிகள் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டு வருகின்றன.

உரிமைமூலதன முதலீட்டு நிதிகள் (Equity investment funds).

உரிமைமூலதன முதலீட்டு நிதிகள், உரிமைமூலதனம் மற்றும் பகுதியளவு உரிமை மூலதனம் (quasi – equity) போன்றவற்றினை தெரிவு செய்யப்பட்ட நிறுவனங்களுக்கு வழங்குகின்றன. ProFund என்பது இவ்வாறான ஒரு முதலீட்டு நிறுவனமாகும் இது லத்தின் அமெரிக்காவில் விரிவடைந்து வரும் நுண்நிதி நிறுவனங்களில் முதலீடு செய்வதற்கான பிரதான நோக்கத்துக்காக அமைக்கப்பட்டது (கூடு 4.20). ஆபிரிக்காவிலும் ஆசிரியாவிலும் இதே போன்ற நிதியங்களை நிறுவதற்கான முயற்சிகள் தற்போது நடைபெற்று வருகின்றன.

சமூகப் பொறுப்புள்ள பரஸ்பர நிதியங்கள் (Socially Responsible Mutual Funds)

சமூக ரீதியில் பொறுப்புள்ள பரஸ்பர நிதியங்கள் இரண்டு உள்ளன ஆராய்வு நிதியம் மற்றும் பங்கிடப்பட்ட வருமான நிதியம் (screened and shared – return funds) ஆராய்வு பரஸ்பர நிதியங்களில் சமூக ரீதியிலான அளவு கோல்களுக்காக

கூடு 4.19 நிதிப்பத்திரம் வழங்குவதன் மூலம் மூலதன சந்தைகளை அடைதல்

நிதிப்பத்திரம் வழங்குவதானது நுண்நிதி நிறுவனத்தால் முதலீட்டாளர்களுக்கு அவர்களுடைய நிதிகளுக்கான முறையான வாக்குறுதிச்சீட்டை (IOU) வழங்குவதை குறிக்கின்றது. ஒரு நிலையான திகதியில் (முதிர்ச்சியில்) முன்னரே தீர்மானிக்கப்பட்ட வட்டிக்கட்டணத்துடன் (வருவாய்) கடனானது திருப்பிச்செலுத்தப்படும் எனும் அடிப்படையில் நிதிப்பத்திரம் வழங்கப்படுகின்றது. பின்னர் நிதிச்சந்தை வருமானம் எதிர் ஆபத்து எனும் அடிப்படையில் இப்பத்திரத்தை மதிப்பிடுகின்றதுடன் கிடைக்கக்கூடியதாகவுள்ள ஒவ்வொரு வேறு முதலீட்டு வாய்ப்புக்களுடனும் ஒப்பிடுகின்றது. நிதிச்சந்தையில் வெற்றி பெறுவதற்கு நுண்நிதி நிறுவனம் ஆகக்குறைந்தது இதையொத்த ஆபத்துக்களைக்கொண்ட மாற்றீடுகளுக்கு சமனான கவர்ச்சிகரமான வருவாய்களை வழங்க வேண்டும். இதன்பிரகாரம் சந்தையினுள் பிரவேசிக்கும் ஆபத்தின் அளவு அறியப்படாத புதிய நுழைவாளர் ஒருவர் உயர்ந்த வருவாயை வழங்க வேண்டும்.

துறை ஒன்றினுள் இயங்குகின்ற அறியப்படாத நுண்நிதி நிறுவனமொன்றுக்கு அதன் ஆபத்தை சரியாக அளவிடுதல் மிகவும் முக்கியமானதாகும். உதாரணத்திற்கு 1994இல் BancoSol இனால் வழங்கப்பட்ட பத்திரத்தை ACCION வட அமெரிக்க நிதி நிறுவனங்களுக்கு முன்வைத்தபோது நாடு மற்றும் வியாபார மூலதன ஆபத்தை பிரதிபலிக்கும் வகையில் முதலீட்டாளர்கள் வருவாய் எதிர்பார்ப்புடன் ஆரம்பித்தார்கள். பொலீவியா நாடு ஆபத்து கேள்விகளுக்கப்பாற்பட்ட வகையில் பொருத்தமான கரிசனையில் இருந்தநிலையில், ACCION வெற்றிகரமாக வாதிட்டது. அதாவது வியாபார மூலதனத்துடன் ஒப்பிடுவதற்குப்பதிலாக பொருத்தமான வியாபார ஆபத்து BancoSol இன் முன்னோடியான PRODEM ஆல் 1987 இலிருந்து கைக்கொள்ளப்பட்ட நுண்கடன் வழங்கலுக்கு செயற்பாட்டு முறையியலை பிரதிபலிக்க வேண்டுமென அது வாதிட்டது. இதனடிப்படையில் உணரப்பட்ட ஆபத்தைவிட அதன் உண்மை ஆபத்துடன் தொடர்புபட்ட விதத்தில் BancoSol பத்திரத்தினால் வழங்கப்பட்ட வருவாயானது மிகவும் கவர்ச்சிகரமானதாக இருந்தது.

நிதிப்பத்திரத்தை வழங்குவதற்கு முன்னர் ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நிதி நிறுவனமாக உருவாக வேண்டுமென்பது அவசியமில்லை.

இதற்கு மேலதிகமாக, பத்திரத்தை வழங்குவதற்கு வழங்கும் நிறுவனமானது 100 வீதம் நிதிசார் போதுமான தன்மையுள்ளதாக இருக்கவேண்டுமென்பதும் கூட அவசியமில்லை. கடனுக்கான சேவையை வழங்குவதற்கு போதுமான காசுப்பாய்ச்சல் இருக்கின்றது என்ற உறுதியான எதிர்பார்ப்பு இருக்கும் நிலையில் கடன் சந்தையில் வாங்குபவர்களை கண்டுபிடிப்பதற்கான சாத்தியமுள்ளது.

மூலம்: Chu 1996b

முகாமையாளர்கள் கம்பனிகளை ஆராய்கின்றனர் இந்நிதியங்களில் முதலீடு செய்வதற்கு தெரிவு செய்கின்ற பங்குதாரர்களுக்கு இலாபங்கள் கொடுப்பனவு செய்யப்படுகின்றன. ஏனெனில் அவை சமூக ரீதியில்

பொறுப்புள்ள கம்பனிகளுக்கு ஆதரவு வழங்குவதற்கு விரும்புவதினாலாகும் The Calvert Group பரஸ்பர நிதியம் ஓர் ஆராய்வு பரஸ்பர நிதியத்துக்கான ஓர் உதாரணமாகவுள்ளது (கூடு 4.21).

கூடு 4.20 PROFUND - லத்தீன் அமெரிக்காவுக்கான ஒரு உரிமை முதலீட்டு நிதி

PROFUND என்பது பனாமாவில் உருவாக்கப்பட்டு கோஸ்ட்ர நிக்காவிலிருந்து நிர்வகிக்கப்படுகின்ற ஒரு முதலீட்டு நிதியமாகும். லத்தீன் அமெரிக்காவிலும் காரியினிலும் சிறு தொழில் மற்றும் நுண் தொழில் முயற்சி சந்தைக்கு சேவையாற்றுகின்ற கட்டுப்படுத்தப்பட்ட விளைத்திறனுடைய நிதி இடைநிலைச்சேவை நிறுவனங்களின் வளர்ச்சிக்கு ஆதரவாக இது உருவாக்கப்பட்டது. தகைமையுள்ள நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் நடவடிக்கைகளை ஒரு பேணத்தக்க பெரியளவிலான அடித்தளத்தின் மீது விரிவாக்கும் வகையில் உரிமை மூலதனம் மற்றும் Quasi உரிமை மூலதனத்தினை வழங்குகின்ற ஓர் இலாபகரமான அடிப்படையில் இது இயங்குகின்றது விளைத்திறனுள்ள இடைநிலைச்சேவை நிறுவனங்களை ஆதரிப்பதன் மூலம் Profund அது முதலீடு செய்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நீண்ட கால முதலீட்டு மதிப்பேற்றமூடாக அதன் முதலீட்டாளர்களுக்கான மேன்மையான நிதி வருமானங்களை அடைவதற்கு நோக்கம் கொண்டுள்ளது.

1997இன் முடிவில் 16 முதலீட்டாளர்களின் ஒரு குழுவினால் Profund முதலீடு செய்யப்பட்டது. இக் குழு Profund International 1996 - 97) இல் முதலீட்டின் 63 சதவீதத்துடன் 22 மில்லியன் அமெரிக்க டொலருக்கும் கூடுதலான மொத்தத் தொகையை பங்களிப்புச் செய்துள்ளது. Profund இன் அனுசரணையாளர்கள் ஆரம்ப முதலீட்டாளர்கள் Calmeadow, ACCION International, FUNDES (ஒரு சுவிஸ்நாட்டு ஸ்தாபனம்) மற்றும் ஒரு பிரான்சு நாட்டு அரசசார்பற்ற நிறுவன ஒன்றியம் ஆகியவையாகும். ஏனைய முதலீட்டாளர்களில் சர்வதேச நிதிக் கூட்டுத்தாபனம், சர்வதேச அபிவிருத்தி வங்கியின் பஸ்தர்ப்பு முதலீட்டு நிதியம் மற்றும் நொக்ஸ்பெல்லர் ஸ்தாபனம் ஆகியனவாகும்.

1997ம் ஆண்டளவில் 12.2 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர் மொத்தக் கடப்பாடுகளுடன் எழு முதலீடுகளை PROFUND மேற்கொண்டது. Accion comunitaria del Peru, கௌத்தமாலாவில் Banco Empresarial, பொலிவியாவில் BancoSol, ஈகுவடோரில் Banco Solidario, பொலிவியாவில் Caja de Ahorro y Prestamo Los Andes, கொலம்பியாவில் Finansol, நிக்கராகுவில் Servicredit ஆகிய நுண்நிதி நிறுவனங்களில் முதலீடு செய்யப்பட்டுள்ளன.

மூலம் : Profund International 1997.

கூடு 4.21 Calvert குழு - சோதனையிடப்பட்ட பரஸ்பர நிதியம்

Calvert குழுவின் சொத்துக்களின் 1 – 3 சதவீதம் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் போன்ற “உயர் சமூக தாக்கவிளைவுக்” கருவிகளில் முதலீடு செய்யப்பட்டுள்ளன. தகைமையுள்ள நிறுவனங்கள் ஆகக் குறைந்தது 300,000 அமெரிக்க டொலர்களையாவது கடன் முதலீடாக வேறுபட்ட மூலகங்களிலிருந்து கொண்டுள்ளது. இது அதிக முதலின் தேவையை விளக்குவதாக உள்ளது நுண்நிதி நிறுவனங்களினால் கடன் பெறப்பட்டமையின் செலவு பொதுவாக சந்தை வீதங்களிலும் 3 அல்லது 4 சதவீதத்தினால் குறைவாகவுள்ளது. புதுப்பிக்கத்தக்க கடனின் காலப்பகுதி ஒரு வருடமாக இருப்பதுடன் சராரிக் கடன் தொகையானது 100,000 அமெரிக்க டொலர்களாகவுள்ளது. நிதியத்தின் ஒட்டுமொத்த முதலீட்டுத் தந்திரோபாயத்தைப் பொறுத்து ஏனைய பரஸ்பர நிதியங்களிலிருந்து பெறுவதிலும் பார்க்க குறைவான வருமானத்தைப் பெறுகின்ற ஆபத்துக்கு முதலீட்டாளர்கள் உள்ளாகின்றனர்.

மூலம் : Calvert Group

பங்கிடப்பட்ட வருமான நிதியம் அங்கத்துவ நிறுவனங்களுக்கு (நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு) சொந்தமாகவுள்ளது அங்கத்துவ நிறுவனங்களுக்கு வருமானத்தின் ஒரு சதவீதத்தை வழங்குவதற்கு பங்குதாரர்கள் இணங்குகின்றனர் DEVCAP அபிவிருத்தி

முதலீடு நிதியம் (Development Capital Fund) பங்கிடப்பட்ட பரஸ்பர நிதியத்துக்கு உதாரணமாகவுள்ளது. இது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் அங்கத்துவ நிறுவனங்களுக்கு சொந்தமானதாகும் (கூடு 4.22)

கூடு 4.22 DEVCAP -பங்கிடப்பட்ட ஒரு வருமான நிதியம்

DEVCAP (அபிவிருத்தி மூலதன நிதியம்) அதன் முதலீட்டாளர்களுக்கு நிதி வருமானத்தை வழங்குவதற்கு வடிவமைக்கப்பட்ட ஒரு பரஸ்பர நிதியமாகும். இந்நிதியத்துக்கான ஒரு சொத்து அடித்தளத்தை அபிவிருத்தி செய்வதற்கு ஆரம்ப மூலதனத்தை முதலீடு செய்த நுண்நிதி நிறுவனங்களின் ஒரு சம்மேளனத்தை DEVCAP பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றது. மேலதிக மூலதனம் பொது முதலீட்டாளர்களால் வழங்கப்படுகின்றது. இந்நிதியத்தின் சொத்துக்கள் சமூகரீதியாக பரிசோதிக்கப்பட்ட முன்னணி கடன்பட்டியலில் முதலீடு செய்யப்படுகின்றன. அவற்றின் செயற்திறனுக்காகவும் கூட்டு சமூகப் பொறுப்புக்காகவும் தெரிவு செய்யப்பட்ட கிட்டத்தட்ட 400 அமெரிக்க கம்பனிகளின் இருப்புகளைக் கொண்ட Domini சமூகச் சுட்டியை இது அடிப்படையாகக் கொண்டுள்ளது. இந்த முதலீடுகளிலிருந்து சம்பாதிக்கப்பட்ட வருமானம் முதலீட்டாளருக்கும் DEVCAP க்குமிடையில் பங்கிடப்படுகின்றது. முதலீட்டாளரால் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற வரி கழிக்கக் கூடிய நன்கொடையானது உழைக்கப்பட்ட

வருமானத்தின் 50 சதவீதத்திலிருந்து 100 சதவீதம் வரை உள்ளது.

DEVCAP இனால் உழைக்கப்பட்ட வருமானம் அதன் அங்கத்துவ நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கிடையே பங்கிடப்படுகின்றது. அங்கத்துவ நுண்நிதி நிறுவனங்களுள் சர்வதேச பொருத்தமான தொழிநுட்ப நிறுவனம் கத்தோலிக்க நிவாரண சேவைகள் சிறுவர் பாதுகாப்பு நிதியம் மற்றும் SEED முதலீட்டு அபிவிருத்தி நிதியம் ஆகியன உள்ளடங்குகின்றன.

மூலம் : Development Capital Fund

பாதுகாப்புமயப்படுத்தல் (Securitization).

பாதுகாப்பு மயப்படுத்தலானது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் கடன் பட்டியலினால் ஆதரவளிக்கப்படுகின்ற கூட்டு தொகுதிக்கடன்களை (corporate debentures) வழங்குவதன் மூலம் நுண்நிதி நிறுவனங்களை முதலீட்டுச் சந்தைகளுடன் இணைக்கின்றது (Chu 1996 இலிருந்து தழுவுப்பட்டது) இக்கட்டமைப்புக்கு ஒரு தனி நோக்குக் கூட்டுத்தாபனத்தின் உருவாக்கம் தேவையாகின்றது இக் கூட்டுத்தாபனம் நுண் தொழில் முயற்சிப் பட்டியலினை வாங்கி முதலீட்டுச் சந்தையினுள் தொகுதிக்கடன்களை வழங்குவதன் மூலம் தானாகவே முதலீட்டை மேற்கொள்கின்றது.

ஒரு தனி நோக்கு கூட்டுத்தாபனத்தை உருவாக்குவதற்கான நோக்கம் ஏனைய ஆபத்துக்களை எடுக்காது அறியப்பட்ட நிறுவனங்களின் நுண் தொழில் முயற்சிப் பட்டியல்களைக்ளை பெறுவதாகும் தனிநோக்கு கூட்டுத்தாபனத்தின் உரிமைமூலதனம் நுண்நிதிநிறுவனத்திடமிருந்தும் அதன் பங்காளர்களிடமிருந்தும் கிடைக்கின்றது. தனி நோக்குக் கூட்டுத்தாபனம் ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்திடமிருந்து

பட்டியலினை கொள்வனவு செய்வதற்கு அதன் நிதிகளைப் பயன்படுத்துகின்றது இதனை அது ஒரு கழிவு விலையில் (discount) மேற்கொள்கின்றது அதாவது அதன் முகப் பெறுமதியிலும் குறைவான விலையில் கழிவு விலையின் தொகை பட்டியலின் தரத்தினை அடிப்படையாகக் கொண்டதாகவுள்ளது உதாரணமாக தனி நோக்கு கூட்டுத்தாபனம் பட்டியலின் 105 அமெரிக்க டொலர்களை 100 அமெரிக்க டொலர்களுக்கு மட்டும் கொள்வனவு செய்யுமாயின் மேலதிக 5 டொலர்கள் அக் கூட்டுத்தாபனத்தை கடன்பட்டியல இமப்புகளிலிருந்து பாதுகாப்பதற்காக ஒதுக்காக வைத்திருக்கப்படும். இந்த ஒதுக்கத்தொகை கடன்பட்டியலின் 5 சதவீதமாக இருக்கவேண்டும். இந்நிலையில் வரலாற்றுரீதியான கடன் தவணதப்பும் வீதம் 5 லீதத்துக்கும் குறைவானதாக இருக்க வேண்டும் அத்துடன் 2 சதவீதத்துக்கும் குறைவாக இருப்பது விரும்பத்தக்கது. (இவ் ஒதுக்கமானது முதலீட்டாளர்களுக்கு ஆறுதலை வழங்கும் வகையில் வரலாற்றுக் கடன் இழப்பிலும் பார்க்க அதிகமானதாக இருக்க வேண்டும்) இதற்கும் கூடுதலாக தனி நோக்கு கூட்டுத்தாபனம் கணிசமானளவு உரிமை மூலதனத்தினை கொண்டுள்ளதால் அது வழங்குகின்ற

பத்திரத்தை வாங்குகின்ற எவரும் அதிகளவு பாதுகாக்கப்படுகின்றார்.

இத்தனி நோக்கு கூட்டுத்தாபனம் பின்பு வர்த்தக பத்திரத்தை/வணிக தாளை (commercial paper) உள்ளூர் நிதிச் சந்தையில் தலைசிறந்த ஒரு தரகு நிறுவனமாக அதன் நிதிப் பங்காளியூடாக விற்பனை செய்கின்றது பாதுகாப்பு மயப்படுத்தல் வெற்றி பெறுவதற்கு இப்பங்காளி குறிப்பிடத்தக்கதாகவும் வாங்குவோரின் ஒரு நிறுவப்பட்ட வலையமைப்புடன் நன்கு மதிக்கப்பட்டதாகவுமிருக்க வேண்டும் இப்பங்காளி நிறுவனம் ஒரு முகாமைத்துவக் கட்டணத்தையும் ஒரு முதலீட்டு வங்கிக் கட்டணத்தையும் பெறுகின்றது.

பாதுகாப்புமயப்படுத்தலின் குறிக்கோள் நிதிகள் கிடைப்பதை அதிகரிக்கச் செய்கின்ற அதே வேளை நிதிகளின் செலவையும் குறைவடையச் செய்வதாகவுள்ளது. கிராமீன் வங்கி, ACCION International மற்றும் அதன் இணை நிறுவனமாக ஈக்குவடோரிலுள்ள (FED) ஆகியன இரு நுண்ணிதி நிறுவனங்களாகும். அவற்றின் பட்டியல்களின் பாதுகாப்பு மயப்படுத்தலை அவை பெற்றிகரமாக அடைந்துள்ளன.

கடன் மற்றும் உரிமைப் பங்கு ஆகிய இரண்டும் நிதி ஆபத்தை ஏற்றுக் கொள்வதற்கான ஒரு விருப்பத்தை பிரதிபலிப்பதால், மூலதனச் சந்தைகளை அடைவதற்கான வழியின் பேண்தகு தன்மையை தீர்மானிக்கின்ற அடிப்படைக்

காரணியாக இருப்பது நிறுவனத்தின் நம்பகத்தன்மையாகும். மூலதனச் சந்தைகளுடன் இணைவதற்கு நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் ஆளுகையின் முக்கியமான பின்வரும் வினாக்களுக்கு தெளிவான இறுக்கமான பதில்களை வழங்க வேண்டும் (Chu 1996b).

- அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களாகவுள்ள அல்லது அரசு சார்பற்ற நிறுவன உரிமையாளர்களைக் கொண்ட நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வர்த்தகப் பணங்களை ஆபத்தில் வைத்துள்ள பாரம்பரிய பங்குதாரர்களைக் கொண்ட தொழில் முயற்சிகளைப் போன்று கவனத்தின் அதே நியமங்களுடன் தீர்மானங்களைத் தாம் மேற் கொள்ளுமென்ற வாக்குறுதியுடன் நிதி சந்தைகளை வழங்க முடியுமா?
- வர்த்தக பங்குதாரர்கள் இல்லாத நிலையில் அவற்றின் நிறுவனரீதியிலான பணிக்கு மட்டும் அவை இறுதியில் பொறுப்புள்ளவை என்ற காரணத்தினால் அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் நிதியல்லாத பரிசீலனைகள் வருமானப் பரிசீலனைகளை மிஞ்சுவதற்கு விடுவதற்கான விருப்பத்தை அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் எதிர்க்க முடியுமா?
- அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களின் பணிப்பாளர் சபைகள் விளைவுத் திறனுடன் முகாமைத்துவத்தை கட்டுப்படுத்த முடியுமா?
- தேவையான தரத்துக்கு அமைய இயங்கக் கூடிய அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களுக்கும் அவ்வாறு

செய்வதற்கு

முடியாதவற்றுக்குமிடையில் வழங்குநர் நிறுவனங்கள் வேறு படுத்தியறியக் கூடியதாக உள்ளதா?

- சில விடயங்களில் குறிப்பாக ஆசியாவில் முறையியலின் ஓர் அம்சமாக பங்குதாரர்களாக வாடிக்கையாளர்கள் வருகின்றனர். இவ்வாறு பகுதியாக்கப்பட்ட உடமையாளர்களால் அர்த்தமுள்ள ஒரு வழியில் பங்குபற்ற முடியுமா அவ்வாறு இருந்தால் உடமையின் விளைவு வர்த்தக ரீதியில் ஆரோக்கியமான பெறுபேறுகளுக்கு வழி வகுக்குமா?
- நிதிக் கொடைகள் மற்றும் நன்கொடைகள் மூலமாக அவற்றின் உரிமைமூலதனத்தினை உருவாக்கிய அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களால் ஒரு தனியாளர் முதலீட்டாளரைப் போன்று அதே ஒழுக்கக் கட்டுப்பாட்டை வெளிக் காட்ட முடியுமா? உதாரணமாக ACCION போன்ற ஒரு நிறுவனம் வழங்குநர் முகவர் நிலையங்களினால் வழங்கப்பட்ட நிதிகளைக் கொண்டு BancSol இல் முதலீடு செய்து ஒரு வர்த்தக முதலீட்டாளர் போன்று நடந்து கொள்ளுமா? இவ் வினாக்களுக்கான விடைகள் நுண்ணிதித்துறை வளர்ச்சியடைந்து அதிக நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் மூலதனச் சந்தைகளைச் சென்றடைய ஆரம்பிக்கையில் தெளிவாகும்.

நிறுவன இயலுமை உருவாக்கம்

நிறுவனரீதியிலான வகை மற்றும் வளர்ச்சியை முகாமை செய்வதற்கான வழிகள் என்பவற்றுக்கப்பால் சகல நுண்ணிதி நிறுவனங்களும் காலத்துக்கு காலம் அவற்றின் நிறுவன இயலாளவை மீளாய்வு செய்து அவை எங்கு முன்னேற்றங்களைச் செய்ய முடியுமென்பதை கருத்திற் கொள்ள வேண்டும். அதிகளவு முறைமையாக்கப்பட்ட நிறுவனங்களில் மேம்பட்ட பொருள் அபிவிருத்தி மற்றும் மனித வளமுகாமைத்துவம் ஊடாக வாடிக்கையாளர் தேவைகள் மீது அதிக கவனம் செலுத்துவதுவதனை இது வேண்டிநிற்கலாம். அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களுக்கு ஒரு முறையான தொழிற் திட்டமிடல் செயற்பாடு மேம்பட்ட நிதி மற்றும் உற்பத்திநிறன் முகாமைத்துவம் மற்றும் புதிய நிதியிடல் மூலகங்கள் ஆகியவற்றை இது உள்ளடக்குகின்றது.

இக்கைநூலின் நோக்கம் நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் நிறுவன இயலாளவை மேம்படுத்துவதாக இருப்பதால் பல நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் எதிர்நோக்குகின்ற நிறுவன இயலளவு விடயங்களை சுருக்கமாக உச்சப்படுத்திக் காட்டுவதும் இவ்விடயங்கள் எங்கு ஆராயப்படுகின்றன என்பதை இனங்காண்பதும் பயனுள்ளதாகும்.

நிறுவன இயலளவு விடயங்கள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றன (SEEP Network 1996a):

- *தொழிந்திட்டமிடல்.* ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் அதன் தந்திரோபாய நோக்கினை விரிவான சந்தை மற்றும் நிறுவனப் பகுப்பாய்வு, நிதிசார் எதிர்வுகூறல்கள் மற்றும் இலாபத்தன்மைப் பகுப்பாய்வு ஆகியவற்றின் அடிப்படையிலான ஒரு தொகுதி தொழிற்பாட்டுத் திட்டங்களாக மாற்றக் கூடியதாக இருக்க வேண்டும். தொழிந்திட்டமிடலுக்கான ஒரு மேலோட்ட விபரத்தை அத்தியாயம் 2 வழங்குகின்றது.
- *பொருள் அபிவிருத்தி.* ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் அதனது ஆரம்ப கடன் பொருள்களிலிருந்து (வழமையாக தனிநபர், குழுக்கடன் அல்லது இரண்டும்) சேமிப்புகள் போன்ற ஏனைய விடயங்களுக்கு பல்வகைப்படுத்தக்கூடியதாக இருக்க வேண்டும். இவ்வாறு செய்வதால் வாடிக்கையாளர் விரும்பும் சேவைகளை வழங்கி அவர்களின் வளர்ச்சிக்கு இடமளிக்க முடியும் தொழிற்பாட்டு மற்றும் நிதிச் செலவுகளின் அடிப்படையிலும் சந்தையிலுள்ள கேள்வியின் அடிப்படையிலும் அதன் பொருள்களுக்கு விலையிடுவதற்கு ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கு இயலக்கூடியதாக இருக்க வேண்டும் பொருத்தமான விலையிடலை உறுதிசெய்வதற்கு காலத்துக்கு காலம் மீளாய்வு தேவையாகின்றது (கடன் மற்றும் சேமிப்பு பொருட்களின் விருத்தி மற்றும் விலையிடலுக்கு முறையே அத்தியாயம் 5 மற்றும் 6இனை பார்க்கவும்..
- *முகாமைத்துவ தகவல் முறைமைகள்.* நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வளர்ச்சியடைகையில் அவற்றின் மிகப் பெரிய மட்டுப்படுத்தல்களாக இருப்பது பெரும்பாலும் அவற்றின் முகாமைத்துவ தகவல் ஒழுங்குமுறைகளாகும் நிதி மற்றும் மனித மூலவள முகாமைத்துவத்துக்கு போதுமானளவு தகவல் ஒழுங்குமுறைகளை ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் கொண்டிருப்பது முக்கியமானதாகும். உதாரணமாக விளைவுத்திறனுள்ள ஊக்குவிப்பு முறையை நிறுவுவது சிறந்த முகாமைத்துவ தகவல் ஒழுங்குமுறைகள் இருப்பதில் பெரிதும் தங்கியுள்ளது. இதன் மூலம் வினைத்திறனின் பல்வேறு சுட்டிகளை முகாமைத்துவம் கண்டறிந்து வெகுமதியளிக்கக் கூடியதாகவுள்ளது.
- *நிதி முகாமைத்துவம்.* கணக்கீடு மற்றும் பாதீட்டிலான முன்னேற்றங்கள் கடன் பட்டியலின் தரம், நன்கொடையாளர் மானியங்கள் மற்றும் தொழிற்பாடுகளின் வளர்ச்சியடையும் அளவு ஆகியவற்றை கண்காணிப்பதற்கு பெரும்பாலும் தேவையாகின்றன. பின்வருவனவற்றில் மேலதிக தேர்ச்சிகள் தேவைப்படுகின்றன.
 - மானியங்கள் மற்றும் பணவீக்கத்துக்கான நிதிக் கூற்றுக்களின் சீராக்கல்.

- பொருத்தமான ஆபத்து வகைப்படுத்தல் கடன் இழப்பு ஏற்பாடுகள் மற்றும் திரும்பப்பெறமுடியாத கடன்கள் உட்பட கடன்பட்டியல் ஆபத்து முகாமைத்துவம்
- இலாபகரத்தன்மை மற்றும் நிதிச் சாத்தியப்பாடு உட்பட செயற்திறன் முகாமைத்துவம்.
- பெரும்பாலும் குறுங்காலக் கடன்களை அடிப்படையாக கொண்ட கடன் பட்டியலினை விளைவுத் திறனுடன் நிர்வகிப்பதில் கவனம் செலுத்துகின்ற திரவத்தன்மை மற்றும் ஆபத்து முகாமைத்துவம்.
- கடன்பட்டியல் தொடர்பாகவும் சொத்து முகாமைத்துவம் மற்றும் பணவீக்கத்துக்கு உட்படக் கூடிய மூலதனப்பாதீட்டுச் செயற்பாடுகள் தொடர்பாகவும் சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவம். (நிதி முகாமைத்துவ கலந்துரையாடலுக்காக அத்தியாயம் 8-10 பார்க்கவும்)
- வினைத்திறன் மற்றும் உற்பத்தித்திறனை வளப்படுத்தல்.

நியமமாக்கல், பன்முகப்படுத்துதல் மற்றும் ஊக்குவிப்புகள் ஆகியவற்றின் சிறந்த சேர்க்கையினூடாக அதிகளவு வெளியீட்டை ஆகக் குறைந்த செலவில் அடைவதற்கேற்ற விதத்தில் தொழிற்படுவதை நுண்நிதி நிறுவனங்கள் உறுதிப்படுத்தக்கூடியதாக இருக்க வேண்டும். பணியாளர்களை ஆட்சேர்த்தல், மற்றும் தெரிவு செய்தல், நஷ்ட ஈடு பணியாளர்களின் கடப்பாடு மற்றும் பொறுப்புக் கூறும் தன்மை ஆகியவற்றுக்கான ஒழுங்குமுறைகளையும் அவை அபிவிருத்தி செய்ய வேண்டும். (உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வினைத்திறன் மேம்பாடு தொடர்பான மேலதிக தகவல்களுக்கு அத்தியாயம் 10இனை பார்க்கவும்).

கௌத்தமாலாவிலுள்ள கடன் சங்கங்கள் காலத்துக்கு காலம் மீளாய்வு மற்றும் நிறுவன இயலாணைக் கட்டியெழுப்பதல் போன்றவற்றின் மீது கவனம் செலுத்துவதன் முக்கியத்துவம் போன்றவற்றுக்கான ஒரு சிறந்த உதாரணமாகவுள்ளது (கூடு 4.23).

கூடு 4.23 மீளக் கருவியாக்கப்பட்ட கடன் சங்கங்கள்

1987இன் நடுப்பகுதியில் சர்வதேச அபிவிருத்திக்கான அமெரிக்க நிறுவனம் தேசிய கடன் சங்கங்களின் சம்மேளனத்துக்கு தொழினுட்ப மற்றும் நிதி உதவியை வழங்குவதற்கு கடன் சங்கங்களின் உலக சபையுடன் ஒப்பந்தம் செய்தது. இத்திட்டத்தை மேற்கொண்ட போது கௌத்தமாலாவின் கடன் சங்க இயக்கத்தை பாரியளவில் மீளக் கட்டியெழுப்பும் பணி நடைபெற்றது. புதிய நிதிக் கருவிகள் மற்றும் ஒழுக்க நெறிகள் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டு நாடெங்கிலும் உள்ள 20 சமூக கடன் சங்கங்களில் பரிசோதிக்கப்பட்டன.

அவற்றின் பயன்பாடு கடன் சங்கங்களை நவீன விளைவுத் திறனுள்ள வர்த்தக நிதிச் சந்தைகளில் போட்டியிடும் ஆற்றலுள்ள கடன் சங்கங்களாக மாறுதலடையச் செய்தன. கௌத்தமாலாவின் கடன் சங்கங்கள் ஒரு பாரம்பரிய அபிவிருத்தி மாதிரியை 25 வருடங்கள் பின்பற்றியிருந்தன. கிராமப்புற வறிய மக்கள் சேமிப்பதற்கு தேவையான மூலவளங்கள் இல்லாததனால் அபிவிருத்திச் சாத்தியத்தை உயர்த்த முடியாதுள்ளது என்ற கோட்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்டதாக இந்த மாதிரி உள்ளது. சர்வதேச வழங்குநர்கள் மானிய வீதங்களில் வெளிவாரி நிலையை கடன் சங்கங்களுக்கு வழங்குவதன் மூலம் உள்ளூர் மூலவளத்தட்டுப்பாட்டை நீக்குவதற்கு உதவின. அங்கத்தவரின் மீள் செலுத்துவதற்கான இயலளவை விட பங்கின் தொகையின் பெருக்க அடிப்படையில் கடனின் அளவுகள் இருந்தன. பங்குகள் மிகக் குறைவான வருமானங்களை சம்பாதித்தன. எனவே சேமிப்பின் ஒரே நோக்கம் கடனைப் பெற்றுக் கொள்வதாகவே இருந்தது. இப்பாரம்பரிய மாதிரி சேமிப்பை ஊக்குவிக்காது கடன் பெறுதலை ஊக்குவித்து சேமிப்புச் செய்தோரை கடன் பெறுவோருக்கு மானிய அடிப்படையில் உதவும் வகையில் நிர்ப்பந்தித்தது. காலக் கிரமத்தில் அங்கத்தவர்கள் பலர் சேமிப்பின் தமது பங்கினை மீண்டும் செலுத்தும் நோக்கம் எதுவுமில்லாது கடனாகப் பெறுவதற்கான வழியை கண்டுபிடிப்பதில் ஈடுபட்டனர்.

இத்திட்டத்தின் மூலமாக உருவாக்கப்பட்ட இப் புதிய மாதிரியில் நோக்கானது சேமிப்புப் பங்குகளிலிருந்து வருமானத்தின் போட்டியான விகிதத்துடனான சுயவிருப்பு வைப்புக்களுக்கு மாற்றப்பட்டது. மானியப்படுத்தப்பட்ட வெளிவாரி நிதியிடல் ஒழிக்கப்பட்டது. நிதியிடல் யாவும் உள்வாரியாக திரட்டப்பட்ட வைப்புக்களிலிருந்து பெறப்பட்ட படியால் சந்தை வீதங்களின் அடிப்படையில் கடன்களுக்கு விலையிடப்பட்டது. கடன் அங்கீகாரங்கள் கடன் பெறுவோரின் மீள்ச் செலுத்தும் இயலளவின் அடிப்படையில் மேற்கொள்ளப்பட்டன. உழைப்புகள் அங்கத்தவர்களிடையே பங்கிடப்படுவதிலும் பார்க்க மூலதனமாக மாற்றப்பட்டன (capitalized) இவ்வாறு செய்தமையால் கடன் சங்கங்களின் மூலதனம் அதன் பெறுமதியைப் பேணியது. ஒரு சந்தை அடிப்படையிலான பெறுபேற்றுச் சார்புடைய தொழிற்திட்டமிடற் செயற்பாட்டை கடன் சங்கங்கள் மேற்கொண்டன. இறுதியில் தீவிர பயிற்சி மூலமாக மேம்பட்ட நிதி அறிக்கையிடற் கட்டுப்பாடு மற்றும் மதிப்பீடு ஆகியன ஆரம்பிக்கப்பட்டன.

இச்செயற்பாடானது மெதுவாகவும், கடினமானதாகவும் தெரிவு செய்யப்பட்ட தலைவர்களின் மனப்பாங்குகள் அங்கத்துவ உரிமையாளர்களிலும் குறிப்பிடத்தக்க மாற்றம் இதற்குத் தேவையானதாகவும் இருக்கையில் விளைவானது அதிகளவு நிதிச் சுதந்திரம் வலுவான மற்றும் பாதுகாப்பான கடன் சங்க நடவடிக்கைகள் மற்றும் மேன்மையான அங்கத்தவர்களால் இயக்கப்பட்ட நிதிச் சேவைகள் ஆகியவையாக இருந்தன.

மூலம் : Richardson, Lennon, and Branch 1993.

பின்னிணைப்பு 1 நுண்நிதி நிறுவன தொழிற்பாட்டு மீளாய்வு (MFI Operational Review)

SEEP வலையமைப்பு 1996 b இலிருந்து பின்வரும் மேலோட்டமான கருத்து கனடாவிலுள்ள Calmeadow வினால் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டது:-

வரைவிலக்கணம்

நுண்நிதி நிறுவனமொன்றின் நிறுவன முதிர்ச்சியை மதிப்பீடு செய்வதற்கு தொழிற்பாட்டு மீளாய்வு ஒரு கருவியாக பயன்படுத்தப்படுகின்றது. ஒரு சுய நிறைவுள்ள நுண்நிதி இடைநிலையாளராக மாறுவதற்கு திட்டமிடுகின்ற ஒரு அரசு சார்பற்ற நிறுவனம் அதன் தயார் நிலையை மதிப்பீடு செய்வதற்கு தொழிற்பாட்டு மீளாய்வு அதற்கு உதவுகின்றது. இக்கருவியானது முறையான வங்கித்து-றையிலிருந்து பாடங்களைக் கற்றுக் கொள்கின்றது. நுண்நிதி நிறுவனங்களுடன் பணியாற்றிய Calmeadow வின் சொந்த அவதானிப்புகளிலிருந்தும் நிறுவன அபிவிருத்தி பற்றிய அண்மைக்கால பிரசுரங்களிலிருந்தும் இக் கருவி பாடங்களைக் கற்றுக் கொள்கின்றது.

கருவி (Tool)

தொழிற்பாட்டு மீளாய்வானது ஏழு முக்கிய பகுதிகளில் நுண் கடன் திட்டமொன்றை எவ்வாறு மதிப்பீடு செய்வது பற்றிய வழிகாட்டல்களை

பயன்படுத்துவோருக்கு வழங்குகின்றது: கூட்டு ஆளுகை, சந்தையும் வாடிக்கையாளர்களும், கடன் வழி முறையியல், விநியோகம், மனித வள முகாமைத்துவம், கணினிமயப்படுத்தல் மற்றும் நிதி முகாமைத்துவம் ஆகியன ஏழு பிரதான பகுதிகளாகும் ஒவ்வொரு தலைப்பும் மூன்று பிரிவுகளைக் கொண்டதாகும் :- ஆவணப்படுத்தல், ஆரோக்கிய குறிகாட்டிகள் மற்றும் நிலைமாற்றமடைதலின் பிரச்சினைகள்.

இக்கருவி எவ்வாறு செயலாற்றுகின்றது.

தொழிற்பாட்டு நடைமுறைகளின் ஆவணப்படுத்தல் நிறுவனத்தின் நிறுவன இயல்புகள் மற்றும் உலகெங்குமுள்ள முன்னணி வகிக்கும் நுண் நிதி நிறுவனங்களினால் தற்போது அடையப்படுகின்ற செயற்திறன் மட்டங்களின் அடிப்படையில் இக்காரணிகளின் ஒரு கணிப்பீடு ஆகியவற்றுடன் இந்த மீளாய்வு சம்பந்தப்பட்டுள்ளது.

ஒரு நடுத்தர மட்ட நிறுவனத்திடமிருந்து தேவையான தகவலைத் திரட்டுவதற்கு கிட்டத்தட்ட இரு வார (அல்லது 10 வேலைநாட்கள்) கள - வேலை ஒரு தொழிற்பாட்டு மீளாய்விற்கு தேவையாகவுள்ளது (2000 வாடிக்கையாளர்களுக்கும் அதிகமானவர்களுக்கு). சகல சிரேஷ்ட முகாமையாளர்கள் மற்றும் பூரணமான மாதிரி எடுப்பில் அமைந்த ஏனைய தலைமையகப் பணியாளர்கள், களப் பணியாளர்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள் ஆகியயோருடனான நேர்காணல் ஆகியன உள்ளடங்கலாக பெருமளவிலான தரவுகள் மற்றும்

ஆவணங்கள் சேகரித்தல் போன்றவற்றை இது உள்ளடக்குகின்றது.

ஒரு தொழிற்பாட்டு மீய்விலிருந்து பயனுள்ள இரு பொருள்கள் கிடைக்கின்றன:

1. ஒரு நுண்கடன் திட்டத்தை ஆரம்பிக்க விரும்புகின்றதும் தற்போதுள்ள தொழிற்பாட்டாளர்களிடமிருந்து பாடங்களை தேடுகின்றதற்குமாக வருகை தருவோர், ஆராய்ச்சியாளர்கள், நிதி வழங்குவோர் மற்றும் குழுவினருக்கு வழங்கக் கூடிய நிறுவனத்தின் ஒரு விரிவான ஆவணப்படுத்தல்.
2. துரித வளர்ச்சி மற்றும் மாற்றமடைவதற்கான நிறுவனத்தின் தயார் நிலை பற்றிய ஒரு மதிப்பீடு. இது இரு பிரிவுகளைக் கொண்டது ஒன்று பொதுவான நிறுவனரீதியிலான இயலாவு மற்றது மாற்றமடைதல் தொடர்பான குறிப்பான பிரச்சினைகள்.

தொழிற்பாட்டு மீளாய்வு: ஒரு மேல்நோக்கு

1. கூட்டு ஆளுகை
2. சந்தையும் வாடிக்கையாளர்களும்
3. கடன் முறையியல்
4. விநியோகம்
5. மனித வள முகாமைத்துவம்
6. கணினிமயப்படுத்தல்
7. நிதி முகாமைத்துவம்

மேலேயுள்ள ஒவ்வொரு தலைப்புக்கும் மூன்று பிரிவுகள் உள்ளன:-

- ஆவணப்படுத்தல் - மீளாய்வின் போது சேகரிக்கப்பட்டு

ஆவணப்படுத்தப்பட வேண்டிய விடயங்களின் பட்டியல்

- ஆரோக்கியத்தின் சுட்டிகள் - நிறுவனத்தை மதிப்பீடு செய்வதற்கான நியமங்கள். கருவியைப் பிரயோகித்து நாம் அனுபவத்தைப் பெறும் போது இந்நியமங்கள் அதிகளவுக்க தொகை ரீதியானவையாக (quantitative) ஆகின்றன.
- மாற்றமடைதற் பிரச்சினைகள்: ஓர் ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நிதி இடைநிலைச்சேவை நிறுவனமாக மாறுவதற்கு நிறுவனம் உத்தேசிக்கின்றதனால் சிந்தனை மற்றும் கவனத்தை வேண்டியுள்ள பிரச்சினைகள்.

1. கூட்டு ஆளுகை (Corporate Governance).

ஆவணப்படுத்தல்

- வரலாறு, நிறுவன வகை/உருவாக்கம், நோக்கு மற்றும் இலக்குகள்
- பணிப்பாளர் சபை (பெயரும் தொழில்களும்/ நிபுணத்துவம் பெற்ற பரப்புகள், கூட்டங்களின் ஒழுங்குத் தன்மை; சபையின் செயற்குழுக்கள், அங்கத்தவர்களின் பதவிக்காலம், சபையை புதுப்பிக்கும் நடைமுறைகள்)
- முகாமைத்துவப் பணிப்பாளர் மற்றும் சிரேஷ்ட முகாமை (பெயர்கள், அனுபவங்கள், சேவையாற்றிய வருடங்கள்)

சுகாதாரச் சுட்டிகள்

- தெளிவாகத் தெரிவிக்கப்பட்ட நிலையான நோக்கு மற்றும் இலக்குகள்

- நோக்கின் வலுவான உணர்வின் சான்று
 - நிதிச் சேவைகள் மற்றும் ஏனைய தொழில்களின் கலப்புடனான நன்கு அமைக்கப்பட்ட சபை
 - சட்டரீதியிலான சந்தைப்படுத்தல் நிதித்திரட்டல் மற்றும் சமூக அபிவிருத்தித் திறமைகள்
 - உலக நுண்நிதித்துறை பற்றி சபை அங்கத்தவர்கள் நன்கு அறிந்திருப்பதுடன் நிறுவனத்தின் நோக்கிற்கு அர்ப்பணிப்புள்ளவர்களாக இருத்தல்
 - செயற்குழுக்களில் செயலூக்கமுள்ள சபை அங்கத்தவர்கள்
 - முகாமைத்துவப் பணிப்பாளர் மற்றும் சிரேஷ்ட முகாமைத்துவத்தினால் வெளிக்காட்டப்படும் ஆழமான அனுபவம் மற்றும் வலுவான தலைமைத்துவம் சிரேஷ்ட முகாமைத்துவம் போதுமானவு ஆட்பலத்தை கொண்டிருக்க வேண்டும் எந்தவொரு தனிநபரின் இழப்பினால் அது பாதிப்படையக் கூடாது
 - ஒரு தொழிற் திட்டமிடற் செயற்பாடு மற்றும் தந்திரோபாயத் திட்டங்கள் அமைந்திருத்தல்
 - நிறுவனத்தின் ஒரு செயற்பாடாக மட்டும் நுண் நிதி இருக்குமாயின் நிதிச் சேவைகள் சுதந்திரமாக நடாத்தப்பட்டு கண்காணிக்கப்படுகின்றது ஏனைய நிதியல்லாத செயற்பாடுகளால் பாதிப்பும் அடைவதில்லை. *நிலைமாற்றல்*
- பிரச்சினைகள்.*
- உத்தேசிக்கப்படுகின்ற புதிய கூட்டுக் கட்டமைப்புகள் எவை? இவை அர்த்தமுள்ளவையானவையா? நிறுவனத்தின் நிறுவன முதிர்ச்சி தரப்படுமிடத்து மாற்றமடைதல் என்பதில் அர்த்தமுள்ளதா? சரியான காரணங்களுக்காக மாற்றமடைவதற்கு உத்தேசிக்கப்படுகின்றதா? அல்லது காலத்தின் இக்கட்டத்தில் வேறு தெரிவுகள் கருத்திற் கொள்ளப்பட வேண்டுமா?
 - இப்பதிய கட்டமைப்புக்கு ஒரு வேறு நோக்கம் தேவையானதா அல்லது இப்பதிய கட்டமைப்பானது அதே நோக்கத்தை நடைமுறைப்படுத்துவதற்கான ஒரு வித்தியாசமான ஊடகமா? (சமூக அபிவிருத்திப் பணிக்கெதிராக தொழில்)
 - இப் புதிய நிறுவனத்தின் உடமையானது எவ்வாறு கட்டமைக்கப்படும்? புதிய பங்காளர்கள் தேவையாகுமா? எவ்வகையான பங்காளர்கள் அதிகளவு விரும்பத்தக்கது? இலாபத்துக்கான மற்றும் இலாபத்துக்காக அல்லாது நிறுவனங்கள் எவ்வகையில் இணைந்துள்ளன?
 - சபை அங்கத்தவர்கள் யாவரும் மாற்றமடைதல் என்ற இலக்கினை முழுமையாக விளங்கி ஆதரவு வழங்குகின்றரா?
 - மாற்றமடைந்த நிறுவனத்துக்காக சபையினை மீளமைக்க வேண்டியுள்ளதா?

- மாற்றமடைதல் என்ற இலக்கினை சிரேஷ்ட முகாமையாளர்கள் யாவரும் முழுயாக விளங்கி ஆதரவு வழங்குகின்றனரா?

2. சந்தைகளும் வாடிக்கையாளர்களும்

ஆவணப்படுத்தல்

- நாட்டிலுள்ள சிறிய மற்றும் நுண் தொழில் முயற்சித் துறையின் நிலை (எந்தளவு பெரியது எந்தளவு நவீனமயமானது எந்தளவு கல்வியறிவுள்ளது)
- எதிர் நோக்கப்படுகின்ற தடைகள் (கலாச்சார மற்றும் அரசியற் காரணிகள்)
- நாட்டில் நுண்கடனை வழங்குவோர் போட்டியாளர்கள்
- இலக்குச் சந்தைகள் (அளவு வகையும் உதுறையும், பாலினம் பூகோளரீதியில் உள்ளடக்கப்பட்ட பகுதிகள்)
- வாடிக்கையாளர் பற்றிய கொள்கைகள்
- தற்போது கடன்பெறுவோர் பற்றிய விபரம் (சேவையாற்றப்படுகின்ற நுண் தொழில் முயற்சிகள் பாலினரீதியாக மூன்று மிகப் பொதுவான செயற்பாடுகள் துறை ரீதியான விநியோகம் வர்த்தகம் தயாரிப்பு சேவை புதிய கடன்பெறுவோர் படைய கடன் பெறுவோரின் விகிதாசாரம் கடன் பெறும் பெண்களின் விகிதாசாரம்)
- புதிய உற்பத்திப் பொருள் அபிவிருத்தி (எவ்வாறு மேற்கொள்ளப்படுகின்றது மற்றும் பொறுப்புக் கூற வேண்டியவர் யார்?)

ஆரோக்கியச் சுட்டிகள்

- இலக்குச் சந்தைகள் தெளிவாகத் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளன ஒன்று அல்லது இரண்டு பிரதான இலக்குச் சந்தைகள் பொருத்தமானதாகும் ஓர் இலக்குக்கு கூடுதலாக இருந்தால் ஒரு விநியோகக் கட்டமைப்பினுள் வெவ்வேறு சந்தைகள் நன்றாக இணைந்து செயற்பட வேண்டும்
- தற்போது கடன் பெறுவோர் பற்றிய விபரங்கள் இலக்குகளுக்கு பொருத்தமானவையாக இருக்க வேண்டும்
- வாடிக்கையாளர்கள் இடைவிலகல் விகிதங்கள் குறைவு வாடிக்கையாளர்கள் இச்சேவை பற்றிய உயர்வான திருப்பதியை தெரிவிக்கின்றனர் புதிய வாடிக்கையாளர்கள் தாமாகவே நிறுவனத்தை அணுகுகின்றனர்.
- வலுவான ஒரு “வாடிக்கையாளர் சேவை” கலாச்சாரம் காணப்படுகின்றது
- ஓர் ஒழுங்கான அடிப்படையில் வாடிக்கையாளரும் சந்தையும் பற்றிய ஆய்வு மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. வாடிக்கையாளர்களின் மாறுகின்ற தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதில் புதிய கண்டுபிடிப்புகள்.
- புதிய உற்பத்திப் பொருள் அபிவிருத்தியானது நிறுவனத்தில் ஓர் அவசியமான தொடர்ந்து செல்லும் நடவடிக்கையாக நோக்கப்படுகின்றது. அத்துடன் உற்பத்திப்பொருள் மேம்படுத்தல் மற்றும் புதிய உற்பத்திப் பொருள்

அபிவிருத்திக்கான பொறுப்ப பொருத்தமான ஆளணியினரிடம் தெளிவாக ஒப்படைக்கப்பட்டுள்ளது.

நிலைமாற்றல் பிரச்சினைகள்

- இலக்குச் சந்தைகளின் அளவு ஒரு சுய நிறைவுள்ள நுண்ணிதி நிறுவனத்தைப் பேணுவதற்கு போதுமானளவு பெரிதாக இருக்க வேண்டும்
- இலக்கு சந்தையின் ஒரு மீள் வரைவிலக்கணம் மாற்றமடைதலுக்கு தேவையாகுமா அல்லது தற்போதுள்ள இலக்கிலிருந்து ஒரு விலகலா? இது தற்போதுள்ள சந்தை நோக்கிற்கு அச்சுறுத்தலாக அமையுமா?

3. கடன் முறையியல் (Credit Methodology)

ஆவணப்படுத்தல்

- பொருள் வடிவமைப்பு (கடனின் அளவு, நியதிகள், மீள்ச் செலுத்துவதன் கால இடைவெளி, விலையிடல், வட்டியும் கட்டணங்களும், சேமிப்புப் பொருள்களும் தகைமைகளும், காப்புறுதி அல்லது ஏனைய நிதிகள்)
- தகைமை நிபந்தனைகள் (பால்நிலை, வயது, தொழில் அனுபவத்தின் வருடங்கள், பிணை, உத்தரவாத-மளிப்போர், மேற்பார்வைக்குழுவினர், பிணைகளுக்கான பதிலீடுகள் சட்ட கலாச்சார அல்லது ஏனைய ஒழுங்குமுறைத் தேவைகள்)
- கடன் விநியோக நடைமுறைகள் (ஊக்குவிப்புகள், ஆராய்தல், திசை-முகப்படுத்தல், குழு அமைத்தல்,

விண்ணப்பங்களும் கடன் வழங்கலும், மீள் செலுத்துதல்கள், புதுப்பித் தல்கள்)

- தவணைதப்புதல் முகாமைத்துவம் (அறிக்கைகள் மற்றும் கண்காணிப்பு, அமுலாக்கல் மற்றும் தொடர்ந்து நடவடிக்கைக்கான நடைமுறைகள், ஊக்குவிப்புக்கள் மற்றும் விதிப் பனவுகள்:
 - i. நேரத்துடன் மீள் செலுத்தலுக் கான வெகுமதிகள்
 - ii. தாமதமான மீள் செலுத்தலுக்கு தண்டனைகள்
 - iii. செலுத்தத் தவறுவதன் விளைவு கள் காப்புறுதி /சேமிப்புகளை பயன்படுத்தல், மீள் அட்டவணைப்படுத்தல், மீள் நிதியிடல், கடன் பெற்றவரின் இறப்பு பற்றிய கொள்கைகள்)

ஆரோக்கியத்தின் சுட்டிகள்.

- அடிப்படை வழிமுறையிலானது நன்கு பரிசோதிக்கப்பட்டதாகவும் நிலையானதாகவும் காணப்படுகின்றது.
- உற்பத்திப் பொருள் வடிவமைப்பானது தொழிற் தேவைகளுக்கு (கடன் பெறுவோரின்) பொருத்தமானதாக காணப்படுகின்றது.
- தகைமை நிபந்தனைகளை நிறைவேற்றுவது சுலபம். அதிக கட்டுப்படுத்துபவையல்ல.
- குழு அடிப்படையிலான திட்டங்களுக்கு குழு ஒற்றுமை வலுவானதாக காணப்படுகின்றது.
- விநியோக நடைமுறைகள் வாடிக்கை யாளருக்கு வசதியீனங்களையும்

கொடுக்கல் வாங்கல் செலவு களையும் குறைப்பதாகவுள்ளன.

- விநியோக நடைமுறைகள் மோசடி நிகழ்வதற்கான வாய்ப்புகளைக் குறைக்கின்றன.
- கிளையின் நடவடிக்கைகள் வழமையானவை/நியமமானவை என்பதுடன் கடன்அலுவலரின் வேலைப்பாய்ச்சலை இலகுவடுத்துகின்றது. கடன்அலுவலர்கள் தமது வேலையை வினைத்திறனாக செய்ய உதவுகின்றது.
- வாடிக்கையாளர்களுக்கும் கடன் அதிகாரிக்குமிடையில் பலமான உறவு காணப்படுகின்றது.
- கடன் தவணைதப்புதல் முகாமைத்துவம் இறுக்கமாக அமுலாக்கப்படுகின்றது தாமதமான கொடுப்பனவுக்கான நடைமுறைகள் குறிப்பிட்ட காலப் பகுதிக்கு பின்பு முடுக்கி விடப்படுகின்றன. வாடிக்கையாளர் நல்ல நோக்கில் செயற்படாதபோது கடன் அறவீட்டிற்கு கடன்அலுவலர்கள் பயன்படுத்தப்பட மாட்டார்கள். ஊக்குவிப்புக்களும் தண்டங்களும் வினைத்திறனானவையாக உள்ளன. தாமதமான கொடுப்பனவுகள் குறைந்தளவில் உள்ளன.
- சர்வதேசத் தரங்களுக்கு அமைவாக மீளச் செலுத்துதல், மீளப்பெறுதல் விகிதங்கள் கணிப்பிடப்படுவதுடன் 85%க்கும் கூடுதலாகவும் உள்ளன.
- ஆபத்திலுள்ள கடன் பட்டியல் விகிதங்கள் சர்வதேசத் தரங்களுக்கு அமைவாக கணிப்பிடப்படுவதுடன் 10%க்கு குறைவாகவுள்ளன.

நிலைமாற்றல் பிரச்சினைகள்

- நடைமுறை வழிமுறையிலுக்கு ஏதாவது மாற்றத்தினை நிலைமாற்றல் வேண்டி நிற்கின்றதா? வாடிக்கை-யாளர் இதனை எவ்வாறு அறிந்து கொள்வார்?

3. விநியோகம்

ஆவணப்படுத்தல்

- வகை, என்னிக்கை, கள அலுவலகங்களின் அமைவிடம் (வரைபடம் விரும்பத்தக்கது)
- வெளியடைவு/ கிளையாக்குதல்/ வளர்ச்சித் தந்திரோபாயம்
- தொழிற்பாடுகளுக்கும் வெளியடைவுக்கும் (வங்கிகள் போன்ற) உதவுகின்ற தொடர்புடைய அல்லது ஆதரவு வழங்கும் நிறுவனங்களுடனான தொடர்புகளின் தன்மையும் வலிமையும்.

ஆரோக்கியத்தின் சுட்டிகள்

- கிளையாக்குதல் தந்திரோபாயமானது தெளிவாக தெரிவிக்கப்பட்டதுடன் அர்த்தமுள்ளதாகவுமிருக்கின்றது
- வங்கிகள் சேகரிப்பு முகவர் நிலையங்கள் போன்ற ஆதரவு வழங்கும் நிறுவனங்களுடன் வலுவான உறவு

மாற்றமடைதற் பிரச்சினைகள்

- மாற்றமடைதலானது எவ்வாறு ஏனைய நிறுவனங்களுடனான உறவை பாதிக்கின்றது? ஒப்பந்தங்களை மீளாய்வு செய்வது தேவையானதா?

4. மனித மூல வள முகாமைத்துவம்

ஆவணப்படுத்தல்

- தலைமை அலுவலகம் மற்றும் கள ஆளணிக் கட்டமைப்புகளின் ஒழுங்கு-படுத்தல்
- பிரதான தொழிற்பாட்டு ஆளணியினர் (ஆட்சேர்ப்பு செய்வதற்கான நிபந்தனைகளும் நடைமுறைகளும், வேலை பற்றிய விபரங்கள், பயிற்சித் திட்டம், சம்பள கொள்கைகள், ஊக்குவிப்பு திட்ட வடிவமைப்பு, வெகுமதிப் பொறிமுறைகள்)
- தலைமையகப் பதவிகளுக்கு (வழமைக்கு மாறான அல்லது குறிப்பிடத்தக்க ஆட்சேர்ப்பு செய்தல், மற்றும் பயிற்சியளித்தல் பற்றிய கொள்கைகள், சம்பள கொள்கைகள், ஊக்குவிப்புத் திட்ட வடிவமைப்பு மற்றும் வெகுமதி பற்றிய பொறிமுறைகள்)
- வெளிப்படையாக காணப்படுகின்ற நிறுவன கலாச்சாரம் – அதிகாரப்படியிலான அல்லது பங்குபற்றுதல் மூலமாக
- வெளிப்படையாக காணப்படுகின்ற ஊழியர்களினது திருப்தி மட்டங்கள் , புரள்வு மட்டங்கள்,- தலைமை அலுவலகம் மற்றும் கள அலுவலகங்கள்
- ஊழியர் சங்கம் அல்லது நிறுவனம் இருக்கின்றமை
- ஊழியர் செய்தித்தாள்கள் இருக்கின்றமை
- மதிப்பீட்டு முறைமை

பதவியுயர்வுக் கொள்கைகள் / பதவிநிரப்புதல் திட்டங்கள்

ஏனைய புத்துருவாக்கல் ஆளணிக்-கொள்கைகள்

ஆரோக்கியச்சட்டிகள்

- தற்போது நடைபெறுகின்ற மற்றும் எதிர்கால செயற்பாட்டு அளவுக்குப் பொருத்தமான தலைமை அலுவலக அளவு மற்றும் கட்டமைப்பு
- முன்னேற்றகரமான நிறுவனக் கிளைக் கட்டமைப்பு, மேந்தலைகளைக் குறைத்தல் , மற்றும் கூடுதலான அழுத்தத்தை முகாமையாளர்கள் மீது திணிக்காதிருத்தல்
- கிட்டத்தட்ட ஐந்து அல்லது ஏழு நேரடி அறிக்கையிடலுக்கான முகாமையாளர் கட்டுப்பாட்டின் விசால அளவு
- போதுமான எண்ணிக்கையுடைய தரமான விண்ணப்பதாரிகள் விளம்பரம் செய்யப்பட்ட பதவிக்கு விண்ணப்-பித்தல் , ஊழியர் அடையாளப்படுத்தலுக்கான பொருத்தமான “வளத்தளம்” உதாரணமாக தொழில்நுட்பக் கல்லூரிகள். விண்ணப்பதாரிகளை தெரிவுசெய்தலுக்கான நேரத்தினைக் குறைத்தல் அதிகரிக்கும் ஆட்சேர்ப்புக் கொள்கைகள் (அதாவது பால் வகையான)
- காணப்படுகின்ற வேலை விபரணம் தெளிவாக எழுதப்பட்டிருக்க வேண்டும் அத்துடன் செயற்பாட்டினைக் காட்டிலும் எதர்பார்க்கப்படும் வெளியீட்டினை உறுதிப்படுத்தல்.

திணைக்களத்திற்கும் நபர்களுக்கு-
மிடையிலான ஒரேவகை-யான அல்லது
காணப்படாத பொறுப்புக் கூறுதல்
இடம்-பெறக்கூடாது.

- பயிற்சியளித்தலுக்கான பொருட்கள்
முழுமையாகவும் சிறப்பாகவும்
தத்துவத்தையும் வாடிக்கையாளர்
சேவைகளையும் மற்றும் தொழில்நுட்ப
திறன்களையும் உள்ளடக்கியதாக
வடிவமைக்கப்படவேண்டும். பயிற்று-தல்
மற்றும் ஆலோசனை வழங்கலுக்கான
காலம் பயிற்சியளித்தலுக்குள்
உள்ளடக்கப்படவேண்டும்.
பொருத்தமல்லா விண்ணப்பதாரிக்கான
பயிற்சியளித்தல் காலம் பரிசோ-
திக்கப்படவேண்டும். பயிற்சியளித்-
தலுக்கான காலமும் நேரமும்
குறைக்கப்படல் வேண்டும்.
- சரியான தரமான ஊழியர்களைக்
கவருவதற்கு கொடுப்பனவுக் கொள்-
கைகள் அமைக்கப்படவேண்டும்.
- ஊக்குவிப்பு திட்டங்கள் பட்டியலி-
டப்பட்ட தரம் மற்றும் அளவுக்கு
வெகுமதியளிக்கக் கூடியவகையில்
உருவாக்கப்படவேண்டும். அதிகரிக்கி-
ன்ற வினைத்திறனுக்கு ஏற்ப
மேலதிக வருமானம் ஈட்டப்படுவதாக
ஊக்குவிப்புத் தொகை அமையப்-
படவேண்டும்.
- ஊழியர்கள் தங்களது வேலையில்
கூடுதலான திருப்தியை
வெளிக்காட்டுவர். குறைவான
ஊழியப்பரய்ச்சல் காணப்படும். எவ்வித
எதிரான ஊழியர் சங்கம் அல்லது
நிறுவனம் இல்லை

▪ ஊழியர் பங்களிப்புடனான பலவகை-
யான பயன்பாட்டான செய்தித்தாள்-கள்
. உறுதியான உள்ளகத்
தொடர்பாடலும் வெளிப்படைத்தன்-
மையும். எல்லாவேலைகளிலும் குழுப்-
பாங்குத் தன்மை

▪ நியாயமெனக் கொள்ளக் கூடிய
மதிப்பீட்டு முறைமைகள்,
பதவியுயர்வுக் கொள்கைகள் மற்றும்
ஏனைய கொள்கைகள்

நிலைமாற்றல் பிரச்சனைகள்

▪ முழு தலைமை அலுவலக மற்றும் கள
செயற்பாடுகள் புதிய நிறுவனத்திற்கு
செல்லுமா அல்லது அவற்றில் சில
நிலைத்திருக்குமா?

▪ புதிய நிறுவனத்திற்கும் அரச சார்பற்ற
நிறுவனத்திற்கும் இடையே சிக்கலான
தொடர்பு அல்லது தெளிவான
தொடர்பு காணப்படுகின்றதா?

▪ நிறுவனங்களுக்கிடையே தலை-
மைத்துவ தொழிற்பாடுகள்
பகிரப்படுகின்றதா?

▪ உத்தேசிக்கப்பட்ட பரிமாற்றல்
தொடர்பாக ஊழியர்களின் உணர்வு
எவ்வாறு காணப்படுகின்றது? அவர்கள்
இது பற்றி விழிப்புணர்வுடன்
இருக்கின்றார்களா? அதற்கான
காரணத்தினை அறிந்துகொள்-
கின்றார்களா? அவர்கள்
ஆதரவளிக்கின்றார்களா? பரிமாற்றம்
தொடர்பாக அவர்களுடைய பெரிய
பிரச்சனைகள் யாவை?

- நிறுவனம் இரண்டு பகுதிகளாக பிரிக்கப்பட்டால் , ஒரே வகையான மனிதவளக் கொள்கைகளை இரண்டுக்கும் பிரயோகிக்கப்படமுடியுமா? கொடுப்பனவு மட்டங்களில் மாற்றங்கள் காணப்படுமா? எவ்வாறு இது கையாளப்படும்?

6.0 கணனிமயப்படுத்தப்படல்

ஆவணப்படுத்தல்

- தன்னியக்கப்படுத்தலின் தற்போதைய நிலை
- தலைமை அலுவலகமும் கள அலுவலகமும்
- கடன் பட்டியல் முறைமை, கணக்கீட்டு முறைமை, ஏனைய முறைமைகள்?
- பயன்படுத்தப்பட்ட வன்பொருள் மற்றும் மென்பொருள் , பயன்படுத்தப்பட்ட அபிவிருத்திச் சாதனப்பொருள்
- காணப்படுகின்ற தொழில்பாட்டு விசேடபகுதி
- நடைமுறை முறைமை தொடர்பில் ஊழியர்கள் திருப்தி மட்டம்
- தகவல் முறைமை திணைக்களத்தின் ஆழமும் விபரமும்
- கணக்காய்வு முறைமைகளுக்கான பயன்படுத்தப்பட்ட நடைமுறைகள்

ஆரோக்கியச்சட்டிகள்

- நிறுவனத்தின் அளவு மற்றும் சிக்கல்தன்மை என்பனவற்றுடனான தன்னியக்கப்படுத்தலின் அளவு. நாட்டின் தொடர்பாடல் கட்ட-மைப்பின்

தங்கியிருத்தல் தன்மை என்பனவற்றுடனான தன்னியக்கப்படுத்தலின் அளவு

- ஆபத்துக்களை பன்முகப்படுத்தல் - ஒரு தனிப்பட்ட நிகழ்ச்சியாளரில் அபிவிருத்தி மற்றும் பராமரித்-தலில் தங்கியிருப்பதை தவிர்த்தல் அத்துடன் சிறிய முன்னேற்ற கரமான முறைமை முன்னேற்றத்-திற்கு ஒரு செலவுமிக்க நிறுவனத்தில் தங்கியிருக்காமை
- பயன்படுத்தப்படும் வன்பொருள் , மென்பொருள் உள்ளக ரீதியாக சிறப்பாக ஆதரவளிக்கப்படவேண்டும், அபிவிருத்தி உப-கரணங்கள் உள்ளக ரீதியாக சிறப்பாக அறியப்பட்டிருக்க வேண்டும்.
- முறைமை தொடர்பில் வெளிப்படையாக காணப்படுகின்ற அதிக ஊழியர் திருப்தி
- உறுதியான தகவல் முறைமை முகாமையாளரும் திணைக்களமும்- அறிவுமிக்க, நம்பகரமான , சேவை நோக்கியதான
- கணக்காய்வு முறைமைக்கான பயனுறுதிமிக்க நடைமுறைகள் நிலைமாற்றல் பிரச்சனைகள்
- புதிய நிறுவனத்திற்கான புதிய அறிக்கையிடல் தேவைப்பாடுகளை உள்ளடக்குவதற்கு தேவையான முறைமை மாற்றங்கள் எவை?
- அடுத்த 18 மாதங்களுக்கான நடைமுறையில் காணப்படுகின்ற

முறைமை விரைவான வளர்ச்சி-யையும் அதிகரித்த சிக்கல் தன்மையையும் கையாளக்கூடிய நிலையில் காணப்படுகின்றதா?

7.0 நிதி முகாமைத்துவம்

ஆவணப்படுத்தல்

- நிதிக் கூற்றுக்கள் (எப்போது தயாரிக்கப்பட்டது? எப்போது கணக்காய்வு செய்யப்பட்டது? எவ்வாறு ஒன்றிணைக்கப்பட்டது?)
- கணக்காய்வாளர்களுடனான தொடர்பு (கிடைக்கக் கூடிய இலாப மற்றும் கிரய நிலைய தகவலும் கூற்றுக்களும் , கிடைக்கக் கூடிய பல வருட நிதி எதிர்வு கூறல் மாதிரிகள்)
- பாதீட்டுச் செயன்முறைகள்
- காசுப் பாய்ச்சல் முகாமைத்துவம் - காசுப் பாய்ச்சல் எதிர்வு கூறல்கள், திரவத்தன்மை அவதானிப்புக்கள், பயன்படுத்தப்படாமல் காணப்படுகின்ற காசினைக் குறைத்தல், வங்கிக் கூற்று முகாமைத்துவம்
- காலம் தப்பிய கடன் முகாமைத்துவம் - மீள் செலுத்துதல் விகிதம், கடன் பட்டியல் கால அளவுகள், வருமதியான கால அளவுகள், ஏற்பாட்டு மற்றும் பதிவழிப்புக் கொள்கைகள்
- மோசடிகள், கவனக் குறைவுகள், மற்றும் களவுகளைத் தவிர்ப்பதற்கான உள்ளக கட்டுப்பாடுகள், உள்ளக கணக்காய்வு நடைமுறைகள்

- மூலதன மூலங்கள் மற்றும் வங்கியாளர்கள்/ நிதிவழங்குனர்கள், சராசரி மூலதனக் கிரயம்
- மொத்தச் சொத்துக்களுடனான உரிமை முதல் அடிப்படை அளவுத் தொடர்பு
- சுயபோதுமானதன்மை முகாமைத்துவம் - செயற்பாட்டு வினைதிறன் , உற்பத்தித் திறன் , அத்துடன் சுயபோதுமானதன்மை விகிதங்கள்
ஆரோக்கியச்சட்டிகள்
- ஆகக் குறைந்தது வருடாந்தம் நிதிக் கூற்றுக்கள் தயாரிக்கப்பட்டு கணக்காய்வு செய்யப்படவேண்டும்
- ஏதாவது நிதிசாரா செயற்பாடுகளிலிருந்து ஒன்றிணைக்கப்படாத நிறுவனத்தின் நிதிசார் செயற்பாடுகளுக்கு கூற்றுக்கள் தயாரிக்கப்படவேண்டும்.
- கணக்காய்வு செய்யும் நிறுவனத்தை கட்டாயம் மதிப்பளிக்கவேண்டும். நிதித்துறை அனுபவம் / நிபுணத்துவம் கொண்டிருத்தல் சிறந்தது
- ஒவ்வொரு பிரதான செயற்பாட்டு அலகிற்கும் - கிளை/ பிரதேசம் / மொத்தம் வருமானக் கூற்றும் பிரதான விகிதங்களும் கிடைக்கக் கூடியதாக காணப்படவேண்டும்.
- விலை மற்றும் ஏனைய கொள்கைகள் வகுத்தலுக்கு உதவக்கூடிய வகையில் மூன்று தொடக்கம் ஐந்து ஆண்டு நிதி எதிர்வு கூறல் மாதிரி இருத்தல் வேண்டும். இலாபத்தினை நோக்கி நிறுவனத்தினை வழிநடத்தவேண்டும்

- ஆண்டுப் பாதீட்டு செயன்முறை காணப்படவேண்டும் என்பதுடன் அது கிரயக் கட்டுப்பாடாக பயன்படுத்தப்படவேண்டும்
- காசுப்பாய்ச்சல் சிறப்பாக முகா-மைத்துவப்படுத்தப்படுகிறது திரவத் தன்மைப் பிரச்சனை தவிர்க்கப்-படவேண்டும், பயன்படுத்தப்படாமல் காணப்படுகின்ற காசின் அள-வினைக் குறைத்தல், அத்துடன் வங்கிக் கட்டணங்கள் குறைக்-கப்படுதல் வேண்டும்.
- கடன் தவணை தப்புதலும் கடன் கட்டாது விடுதலும் (default) நெருக்கமாகக் கண்காணிக்-கப்படுவதோடு இறுக்கமாக முகாமை செய்யப்படுகின்றது பொருத்தமான ஏற்பாடுகளும் பதிவழிப்புக் கொள்கைகளும் காணப்படுவதுடன் அவை சரியாக நிறைவேற்றப்படுகின்றன.
- எதிர்பார்க்கப்பட்ட வளர்ச்சிக்கு நிதியிடுவதற்கு போதுமான மூலதன மூலங்கள் காணப்படுகின்றன. சராசரி மூலதனச் செலவு இழிநிலையில் பேணப்படுகின்றது. வங்கியுடனான உறவுகள் ஓர் வியாபார உறவுகளாக அணுகப்படுகின்றது, பொதுமக்கள் உறவுகள் அல்லது நன்கொடை உறவுகளாக அல்ல. காலப்போக்கில் நிறுவனங்கள், மானிய நிதியிடல் மூலகங்-களிலிருந்து விலகி வர்த்தக நிதியிடுவோருடன் நன்மதிப்பை (reputation) விருத்தி செய்கின்றன.
- செயற்பாட்டு வினைத்திறன், உற்பத்தித்திறன் மற்றும் தன்நிறைவு சுயசார்பு என்பவற்றின் பிரதான வீதங்கள் ஒழுங்காகக் கண்காணிக்கப்படுவதோடு சிரேஸ்ட முகாமைத்துவத்தின் சபையின் தீர்மானம் எடுத்தலுக்கு உதவிபுரிகின்றது. பிரதான விகிதங்கள் தொடர்ச்சியாக உயர்வடைகின்றன (12 தொடக்கம் 24 மாதங்களுக்குள் முழுத் தன்நிறைவை அடையக்கூடிய வகையில்)
- முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை உரிய நேரத்தில் சரியானதாக பொருத்தமானதாக காணப்-படுகின்றது.
- பிரதான அறிக்கைகள் உள்ள-டக்குவது:
 - எதிர்பார்க்கப்பட்ட கொடுப்-பனவுக்கு எதிராக உண்மையான கொடுப்பனவு – கள உத்தியோகத்தர்களுக்-காக
 - வாடிக்கையாளர் நிலை அறிக்கை – கள உத்தியோகத்தர்களுக்காக
 - அறவிடமுடியாக் கடன் அறிக்கை – கள உத்தியோகத்தர்களுக்காகவு, தலைமை அலுவலகத்துக்-காகவும்.
 - நிறுவனங்களை வயதிடல் - கள உத்தியோகத்தர்களுக்-காகவும் தலைமை அலுவலர்களுக்காகவும்

- கடன் பட்டியலை வயதில் - தலைமை அலுவலர்களுக்காக.
- செயற்றிறன் குறிகாட்டிகள் அறிக்கை - தலைமை அலுவலக மற்றும் சபைப்பணிப்பாளர்களுக்காக
- இலபநட்டமற்ற பகுப்பாய்வு கிடைக்கக்கூடியதாக உள்ளதுடன் தீர்மானம் எடுத்தலையும் வழிப்படுத்துகின்றது.
- விலையிடல் கவனமாக முகாமை-செய்யப்படுகின்றது. நிறுவனத்தின் பயனுறுதிமிக்க வருமானத்துக்கானதும் வாடிக்கையாளரின் பயனுறுதி மிக்க செலவுக்கானதுமான கணிப்பீடுகள் கிடைக்கக்கூடியதாக இருக்கின்றன. நிதிச் செலவுகள் கடன் செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்காகவும் ஓர் குறிப்பிட்ட செயற்பாட்டு-மட்டத்தில் இலாபத்தை அடைவதற்கும் ஏற்ற வகையில் வீதங்கள் உருவாக்கப்படுகின்றன. நிலைமாற்றல்பிரச்சினைகள்
- புதிய நிறுவனத்துக்காக எவ்வாறு நிதிக் கூற்றுக்கள் மீளாய்வு-செய்யப்பட வேண்டியிருக்கும்?
- புதிய கணக்காய்வாளர்கள் நியமிக்கப்பட வேண்டியிருக்குமா?
- வங்கிக்கணக்குகளும் திரவ முகாமைத்துவமும் எவ்வாறு பாதிக்கப்படும்?
- உள்ளகக் கணக்காய்வு எவ்வாறு மாற்றப்பட வேண்டியிருக்கும்?
- நிறுவனத்தின் இலாபமற்ற நிலைமையின் காரணத்தினால்

- உயர்ந்த செலவு எவ்வாறு தன்னிறைவு மட்டத்தைப் பாதிக்கும்? (தொழிற்பாட்டுச் செலவுகள் மற்றும் நிதிச் செலவுகளைக்கருத்திற் கொள்க)
- புதிய நிறுவனத்துக்கான மூலதனக் கட்டமைப்பு எவ்வாறு வடிவ-மைக்கப்பட வேண்டும்? எவ்வளவு கட்டுப்பாடுகள் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டியிருக்கின்றது? எவ்வகையான பங்குதாரர்கள் விரும்பப்படக்கூடியவர்களாக இருக்கின்றார்கள்? முதலிற் சில ஆண்டுகளுக்கு புதிய நிறுவனத்தின் இருப்பிற்காக அதற்கு ஆதரவு வழங்குவதற்கு எவ்வளவு மூலதனம் வேண்டப்படுகின்றது? புதியநிறுவனத்துக்கான உத்தம கடனுக்கு உரிமைமூலதன விகிதம் யாது.?
- மாற்றப்பட்ட நிறுவனத்தின் முதல் இரண்டு தொடக்கம் மூன்று வரையான ஆண்டுகளுக்கான பங்குலாபக் கொள்கை என்னவாக இருக்கும்?

பின்னிணைப்பு 2 வியாபாரத் திட்ட விபரணத்துக்கான கையேடு

கீழ்வரும் மேல்நோக்கு SEEP Network 1996 ,ypUe;J ngwg;gl;L CENTRO ACCION Microempresarial, Bogota, Colombia, ACCION International, Cambridge, Mass என்பவற்றினால் விருத்தி செய்யப்பட்டது.

வரைவிலக்கணம்

வியாபாரத் திட்டம் உருவாக்கலுக்கான ஒரு வழிகாட்டல்களை இந்தக் கையேடு வழங்குகின்றது. இது ஒன்பது அத்தியாயங்களாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளன. அவற்றில் ஒவ்வொன்றும் வியாபாரத் திட்டத்தின் குறிப்பிட்ட பகுதியை வழங்குகின்றது. இது சந்தை ஆய்விலிருந்து செயற்பாட்டுச் செலவுகளை மதிப்பிடுவதற்கான கடன்பட்டியல் முன்னுணர்வு வரையிலானவற்றைக் கொண்டுள்ளது. நிதிக்கூற்றுக்களை உருவாக்குவதற்கு நேரடியான பங்களிப்புக்களை வழங்குகின்ற தரவு சேகரித்தல் மற்றும் பகுப்பாய்வுக்கான அறிவுறுத்தல்களை பிரதான (Core) அத்தியாயங்கள் வழங்குகின்றன. இந்தக் கையேடு ACCION இன் இணைநிறுவனங்களுக்காக எழுதப்பட்டிருப்பதனால் இது கடன் சேவைகளின் விரிவாக்கத்துக்கான திட்டமிடலிலே அதிக கவனம் செலுத்துகின்றது.

கருவி

மூலக்கருவியானது 45 பக்க கையேடாகும். ஸ்பானிய மொழியிலுள்ள இது பின்வரும் அத்தியாயங்களை கொண்டுள்ளது: நிறுவன பகுப்பாய்வு, சந்தை அளவை வரையறுத்தல், போட்டியினை இனங்காணல், கடன்பட்டியலினை எதிர்வுகூறல், சந்தை உள்நுழைவு, நிதியிடல் விரிவாக்கம், செயற்பாட்டு செலவுகள், முன்னுரிமை செயற்திட்டங்கள், எதிர்வுகூறப்பட்ட நிதிக்கூற்றுக்கள்.

இங்கு குறிப்பிடப்பட்டுள்ள கருவியானது கையேட்டின் ஆங்கில சுருக்கமாகும். இது

ஒவ்வொரு அத்தியாயத்தினதும் பிரதான கருப்பொருளை வெளிக்காட்டுவதுடன் மூல கையேட்டிலுள்ள மாதிரி அட்டவணைகள் மற்றும் பட்டியல்களுக்கான சில உதாரணங்களையும் தருகின்றது.

கருவி எவ்வாறு செயற்படுகின்றது

ஒரு மூன்று வருட காலப்புதியின்போது ஒரு நிறுவனம் பயணிக்கவுள்ள பாதையை வெளிப்படையாக நிறுவுகின்ற ஒர் ஆவணம் தொழிற் திட்டம் ஆகும். ஒரு நிறுவனத்தின் பணியினை அளவிடக்கூடிய இலக்குகளாக மாற்றுகின்ற கருவி இதுவாகும். இவ் இலக்குகள், சந்தை கேள்வி மற்றும் போட்டியின் தொழிற்பாடாக நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது. பேண்தகு தன்மைக்கு இட்டுச்செல்கின்ற வருமானம் மற்றும் செலவு எதிர்வுகூறல்களை கோட்பாட்டிலிருந்து யதார்த்தத்திற்கு அவை தெரிவிக்கின்றன.

ஒரு நிறுவனம் அதன் பணியின் தெளிவுத்தன்மையைக் கொண்டு இம் மூன்று வருட திட்டமிடல் காலப்பகுதியின் முடிவில் இது அடையக் கூடிய சந்தைப் பங்குகளுக்கான இலக்கை அமைக்கின்றது. புவியியல் பிரதேசரீதியிலான கிளை அலுவலகங்களாகவும் கள அலுவலர்களாகவும் மாற்றமடைகின்றது. இது நிறுவனத்தின் செலவுக்கட்டமைப்பினைத் தீர்மானிப்பதாகவுள்ளது. இவ் இலக்குகளிலிருந்து கடன்பட்டியலின் அளவினை ஊதித்தறிந்து கொள்ளமுடியும். தேவைப்படுகின்ற நிதியிடலின் அளவினை

இது பின்பு சுட்டிக்காட்டுவதாக இருக்கும். உற்பத்திப் பொருளின் விலையிடல், செலவுக் கட்டமைப்பு மற்றும் நிதியிடற் திட்டம் ஆகியவற்றை வருமானக் கூற்றாக அமையும் வகையில் இணைப்பதன் மூலம் உள்வாரி ஒற்றுமை பின்பு, தீர்மானிக்கப்பட்டுகின்றது.

தொழிற் திட்டச் செயற்பாடானது ஓர் ACCION குழுவுடன் ஆரம்பமாகிறது. (வழமையாக இருவர், அதில் ஒருவர் பெரும்பாலும் தலைவராக இருப்பார்). நுண்நிதித் திட்டம் மற்றும் அதன் நடுத்தரக்கால இலக்குகள் ஆகியவற்றின் நிலை பற்றிய ஒரு முறையான அறிக்கை சமர்ப்பித்தல் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கிய ஒரு விஜயத்தை இக்குழு மேற்கொள்கின்றது. தொழிற் திட்டக் கருவி வழங்கப்பட்டு அதனை எவ்வாறு பிரயோகிப்பது என்பது பற்றி ஆளணியினர் அறிந்து கொள்கின்றார்கள். உயர் முகாமைத்துவத்தின் சகல அங்கத்தவர்களின் வருகை தரலுடனும் இரு நாள்களுக்கு இரு நடைபெறுகின்றது. பணியுடன் தொடர்புடைய எண்ணக் கருக்கள் பற்றிக் கலந்துரையாடப்படுகையில், பெருமளவிலான நேரம், சந்தையின் வகை அதன் அளவு, போட்டியின் ஒப்பீட்டு வலு, முக்கிய கருதுகோள்களின் அடிப்படையிலான யதார்த்தமான வளர்ச்சி இலக்குகளை அமைத்தல், உத்தேசிக்கப்பட்ட குறிக்கோள்கள் அடையப்பட வேண்டுமானால் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டிய ஒரு சில முன்னுரிமைத் திட்டமுள்ளவர்களுக்கான வரைவிலக்கணம் உட்பட்ட விடயங்களில் செலவிடப்படுகின்றது. இந்த இரு

நாள்களின் முடிவில், இத் தொழிற் திட்டத்தின் வெவ்வேறு நகல் திட்டங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்கான காலவரையறை குறித்து இணக்கப்பாடு எட்டப்படுகின்றது.

பெரும்பாலான பணி பின்பு கூட்டு நிறுவனங்களாவேயே (affiliates) இரண்டிலிருந்து நான்கு மாதங்கள் வரை மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. இப்பணி திணைக்களங்களுக்கிடையில் பிரிக்கப்பட்டு ஒவ்வொரு முகாமை- யாளரும் அவரது அலுவலர்களை இப்பணியில் முழுமையாக ஈடுபடுத்துவதற்கு பொறுப்பாக்கப்படுகின்றார். திட்டத்தின் வரைபுகள் (drafts) தயாரிக்கப்பட்டு, ஒரு விமர்சன மீள் நோக்கிற்காக ACCION க்கு அனுப்பப்படுகின்றது.

இத் தொழிற் திட்டத்தின் வலுவானது சகல மூலக்கூறுகளுக்கும் ஒவ்வொரு தீர்மானமும் நிதிரீதியான செயற்திறன் மற்றும் அடிமட்டத்தின் (Bottom Lane) ஒரு விளைவுடன் ஒரு நிதிரீதியிலான விளைவினை எவ் வகையில் கொண்டிருக்கின்றன என்பதில் முறைகள் தேவையாகின்றன. இத்திட்டத்தின் சகல மூலக்கூறுகளின் ஒருங்கிணைப்பும், இத்திட்டத்தை தயாரித்து மேற்பார்வை செய்கின்ற முதுகாமையாளர்களினதும் தொழிற்பாட்டு ஒருங்கிணைப்பு கருவியொன்றை பயன்படுத்துவது, மாற்றமடைகின்ற நிலைமைகள் நிதிரீதியான செயற்திறனை எவ்வாறு பாதிக்கின்றன என்பதை முகாமையாளர்கள் அதிகளவு துல்லியமாக அறிந்து கொள்ளவும்

உதவுகின்றது. முன்னுரிமைகளைத் தெளிவு படுத்தி, முயற்சிகளை ஒருங்கிணைத்து முரண்பாடுகளைத் தவிர்த்து, நிறுவனத்தினதும் தனிப்பட்ட ஊழியர்களினதும் செயற்திறனை மதிப்பீடு செய்வதற்குமான ஓர் உசாவு கருவியாக (Reference Tool) இத் திட்டம் பயன்படுத்தப்படுகின்றது.

மேலும் ACCION வலையமைப்பிலுள்ள இணைநிறுவனங்களுக்கு இத் தொழிற் திட்டமானது, முறையான நிதித்துறையுடன் உறவுகளைக் கட்டியெழுப்புவதில் ஓர் அத்தியாவசியமான கருவியாக உள்ளது. ஒரு திட்டமின்றி, நிதிச் சந்தைகள், கடன் பெறுவதற்கான வழிகளை அதிகரிக்கவோ அல்லது அதிகளவு சாதகமான நியதிகளை பேசித்தீர்மானிக்கும் நிலையிவோ இருக்கமாட்டாது.

1. அறிமுகம்

தொழிற் திட்டம் என்றால் என்ன?

ஒரு நிறுவனமானது அதன் தற்போதுள்ள நிலையிலிருந்து எதிர்காலத்தில் தீர்மானிக்கப்பட்ட ஒரு கட்டத்தில் எங்கு செல்லவுள்ளது என்பதற்கான ஒரு வழியை விபரிக்கின்ற ஒரு செயற்பாடே தொழிற் திட்டமிடலாகும்.

அது எவ்வாறு பயன்படுத்தப்படுகின்றது?

தொழிற் திட்டமிடலின்போது நிறுவனம் அது சென்றடையவுள்ள இறுதியிடத்தை தீர்மானித்து (ஒரு மூன்று வருட காலப்பகுதியினுள்) அங்கு செல்வதற்கான வழியை வடிவமைத்துக் கொள்கின்றது. எணரீதியில் விபரிக்கப்-

பட்ட குறிக்கோள்களையும் தந்திரோபாயங்களையும் செயற்பாடுகளையும் அது நிறுவுகின்றது. இவ் அறிவானது இரு முக்கிய வினாக்களுக்கு விடையளிப்பதற்கு உதவுகின்றது.

- இவ் வழியினூடாக இந் நிறுவனத்தினால் வெற்றிகரமாகப் பயணிக்க முடியுமா?
- அதற்குத் தேவையான மேலதிக மூலவளங்கள் யாவை?
- அவற்றை ஒரு நிறுவனம் எவ்வாறு பெற்றுக் கொள்ளும்?

தொழிற் திட்டமிடற் செயற்பாட்டில் பங்குபற்றுவோர் யாவர்?

நிலையான ஒத்திசைவான திட்டமொன்று அமையும் வகையில் திட்டமிடல் புதிரின் பாகங்கள் யாவும் பொருந்துவதை உறுதிப்படுத்துவதற்கு முழு முகாமைத்துவக்குழுவும் பங்குபற்றவேண்டும்.

வெற்றிகரமாக ஒரு தொழிற் திட்டத்தின் குணாம்சங்கள் யாவை?

- முழு முகாமைத்துவக்குழு சம்பந்தப்படுதல்
- இதே போன்ற ஏனைய நிறுவனங்களிலிருந்து இத்திட்டத்தை வேறுபடுத்துகின்ற முக்கிய மூலக்கூறுகளை இனங்கண்டு அதன் வெற்றியை விளக்குதல்
- சந்தை மற்றும் போட்டி உட்பட, சூழலை பகுப்பாய்வு செய்தல்
- நிறுவனத்தின் குறிக்கோள்களை விபரித்தல்
- குறிக்கோள்களை அடைவதி-லுள்ள தடைகளை வெற்றி கொள்வதற்கான தந்திரோபாயங்களை இனங்காணுதல்

- இத் தந்திரோபாயங்களின் நிதி ரீதியிலான விளைவுகளை பகுப்பாய்வு செய்தல்
- குறிக்கோள்கள், தந்திரோபாயங்கள் மற்றும் மூலவளங்களை மாற்றமடையும் தன்மை-யற்ற எண்ணிக்கை நியதிகளாக மாற்றுதல்.

02. தொழிற்திட்ட வடிவம் (Business Plan Format)

ஒரு தொழிற்திட்டத்திற்கான ஆலோசனை சுறப்பட்ட ஒரு வடிவத்தை கூடு A4 2.1 வழங்குவதுடன் நிதி அந்தஸ்துக்கான தொடர்புகளையும் காண்பிக்கின்றது.

3. நிறுவனப் பகுப்பாய்வு

நிறுவனத்தின் வரலாறு, பணி, மற்றும் ஒப்பீட்டு அனுகூலங்கள் ஆகியவற்றை உள்ளடக்குகின்ற ஒரு நிறுவனப் பகுப்பாய்வின் மூலக்கூறுகளுக்கு வாசகரை இவ் அத்தியாயம் இட்டுச் செல்கின்றது. நிறுவனப் பகுப்பாய்வானது தொழிலின் மிக முக்கிய பகுதிகளில் ஒன்றாக உள்ளது. ஏனெனில் இப்புற உருவைச் சுற்றியே திட்டத்தின் ஏனைய பகுதிகள் விரிவாக்கப்படுவதனாலாகும். நிறுவனப் பகுப்பாய்வின் குறிப்பான மூலக்கூறுகள் பின்வருமாறு:-

நிறுவனத்தின் வரலாறு.

தூரநோக்கு/நோக்கம் : தூரநோக்கம் கூற்று என்பது (Mission statement) நிறுவனத்தின் பெறுமதிகளையும்

முன்னுரிமைகளையும் வரைவிலக்கணப்படுத்துகின்றது. வழங்கப்படவுள்ள பொருள் மற்றும் சேவைகளையும் அதன் இலக்கு வாடிக்கையாளர்களையும் அடித்தளம் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களின் அமைவிடம் ஆகியவற்றையும் தூரநோக்கு தெளிவாக விபரிக்கின்றது.

தூரநோக்கினை விபரிக்கையில், திட்டமிடுபவர்கள் தூரநோக்கினை ஓர் எண்ணகருவிலிருந்து அதன் தொகையீட்டு விளைவுகளின் இணைப்பகுதிகளுக்கு நகர்த்த வேண்டும். நிறுவனத்தின் குறிக்கோள்களை இவை வெளிப்படுத்துகின்றன. இதன் விளைவாக அக் குறிக்கோள்களை அடைவதற்கு தேவையானதும் போதுமானதுமான மூலக்கூறுகள் யாவற்றையும் இத் தொழிற் திட்டம் இனங்காண்பதுடன், இம் மூலக்கூறுகள் தேவைப்படும்போது சரியான இடத்தில் இருப்பதை உறுதி செய்வதற்கான குறிப்பான நடவடிக்கைகளையும் விபலிக்கின்றது.

ஒப்பீட்டு அனுகூலம் (Comparative advantage)

நிறுவனத்தை ஏனைய நிறுவனங்களிலிருந்து வேறுபடுத்தி இதன் வெற்றியை விளக்குகின்ற குணம்சங்களே ஒப்பீட்டு அனுகூலங்களாகும்.

பலங்களும் பலவீனங்களும் (உள்வாரி)

வாய்ப்புக்களும் அச்சுறுத்தல்களும் (வெளிவாரி)

கூடு A4.2.1 ஆலோசனை கூறப்பட்ட தொழிற் திட்ட வடிவம்

நிறைவேற்று சாரம்சம்

அத்தியாயம் 1 : நிறுவனப் பகுப்பாய்வு

(நிறுவனப் பணி; சந்தைப் பங்கு; கண்டறியப்பட்ட பலவீனங்களும் பலங்களும்)

அத்தியாயம் 2: பேரினப் பொருளாதாரச் கூட்டிகள், தேசிய நிதி ஒழுங்குமுறை தொடர்பான அடிப்படை சூழல்கள்

அத்தியாயம் 3: கடன்பட்டியல் -----

அளவு: பருமனும் உள்ளடக்கமும், சேதனவளர்ச்சி புதிய வாடிக்கையாளர்களின் அதிகரிப்பு

- பிரிவாக்கப்பட்டநாணயம்: தேசிய/டொலர்
- பிரிவாக்கப்பட்ட துறைசார் சந்தை
- பிரதேசவாரியாக பிரிவாக்கப்பட்டமை

விலை: செயலூக்க வட்டி வீதக் கொள்கை

தந்திரோபாயங்கள்: அளவும் விலையும்

அத்தியாயம் 4 : நிதியிடல் விரிவாக்கம்.....

அளவு: பருமனும் உள்ளடக்கமும்

- மூலம் / கருவியின் அடிப்படையில்

விலை: நிதிகளின் செலவு

தந்திரோபாயம் : அளவும் விலையும்

அத்தியாயம் 5: தொழிற்பாட்டுச் செலவுகள்

எதிர்வுகூறப்பட்டவைக்கெதிராக கடந்தகால பகுப்பாய்வு

- பாகங்கள்/குறிப்பான திணைக்கள அடிப்படையில்
- பதவிகளால் ஆளணியிளரின் அதிகரிப்பு

அத்தியாயம் 6: முன்னுரிமைத்திட்டங்கள்

(தொழிற் திட்டத்திற்கு அமைவாக)

ஒவ்வொரு முன்னுரிமைத் திட்டத்தின் விபரம்

- காலவரையறை மற்றும் கணிப்பிடப்பட்ட செலவுகள்

அத்தியாயம் 7: முதலீட்டு திட்டம்

(உதாரணமாக, ஒழுங்குமுறைகள், ஆளணியினர்)

எதிர்வுகூறப்பட்ட நிதிக் கூற்றுக்கள்

மூன்று வருட வரலாறு, நடப்பு வருடத்திற்கான மதிப்பீடு

மூன்று வருட எதிர்வுகூறல்

புள்ளிவிபர இணைப்பு -----

நிதி நிலையுடனான தொடர்பு

வருமானம்

Minus (கழித்து)

நிதிச் செலவுகள்

Minus (கழித்து)

தொழிற்பாட்டுச் செலவுகள்

சமன்

சம்பாதிப்புக்கள்

Minus (கழித்து)

முதலீடுகள்

சமன்

காகப்பாய்ச்சல்

04. அடிப்படை சூழல்கள் (Basic premises)

தொழிற் திட்டத்தின் அம்சமாக இருக்கவேண்டிய பொதுப் பொருளாதாரப் பகுப்பாய்வினை இந் நூலின் இச் சுருக்கமான பகுதி விபரிக்கின்றது. இப் பொருளாதாரப் பகுப்பாய்வானது பேரினப் பொருளாதாரம், முறைசாரா துறை மற்றும் நிதிமுறைமை ஆகிய மூன்று பிரதான பகுதிகளின் பகுப்பாய்வையும் எதிர்வுகூறல்களையும் ஒருங்கிணைக்க வேண்டும்.

05. கடன்பட்டியல் பகுப்பாய்வும் எதிர்வு கூறலும்

செலவுகளையும் வருமானத்தையும் தீர்மானிக்கின்ற எதிர்வுகூறப்பட்ட கடன்பட்டியல், தொழிற் திட்டத்தின் “முதுகெலும்பாக” உள்ளது. இந் நூலின் இவ் அத்தியாயம் ஆறு பிரிவுகளை உள்ளடக்கியதாகவுள்ளது. இப்பிரிவுகள் சந்தையை மதிப்பீடு செய்வதற்கான வழிகாட்டல்களை வழங்கி போட்டியை விபரித்து கடன்பட்டியல் எதிர்வுகூறல்களை நிறுவி சந்தை ஊடுருவலைத் தீர்மானித்து, கடன்பட்டியலினை வகைப்படுத்தி வட்டி வீதக் கொள்கைகளை அமைப்பதற்கான வழிகாட்டல்களையும் வழங்குகின்றன.

சந்தையைத் தீர்மானித்தல்

ஒரு நிறுவனத்தின் தூர நோக்கினை தொகையீட்டு நியதிகளில் வெளிப்படுத்துவதற்கு வாடிக்கையாளர் அடித்தளம் தெரிவிக்கின்ற சந்தையின் அளவையும் மதிப்பீடு செய்வதும் அவசியமாகும். வளர்ச்சி எதிர்வுகூறல்களின் யதார்த்தம் மற்றும்

தெரிவிக்கப்பட்ட பணியினை அடைவது தொடர்பான முன்னேற்றம் ஆகியவற்றை அளவீடு செய்வதற்கான ஓர் அளவுகோலை இது வழங்குகின்றது.

சந்தையின் அளவைத் தீர்மானிப்பதற்கு எந்தவொரு ஏற்றுக்காள்ள்ப்பட்ட நிறுவப்பட்ட நடைமுறையுமில்லை என்பதை இந் நூல் தெரிவிக்கின்றது. முறைசாரா துறைபற்றிக் கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள தரவுகளின் தரமும் தொகையும் தரப்படுமிடத்து அதனை அளவிடுவதற்கான முயற்சிகள் கிடைக்கக்கூடியதாகவுள்ள புள்ளி விபரங்கள் குடிசன மதிப்பீட்டு தரவுகள், சமூகவியல் ஆராய்ச்சி மற்றும் ஏனைய மூலகங்களில் இருந்து பெறப்பட்ட கணிப்பீடுகளில் மட்டுமே முடிவடையக்கூடும். பின்வரும் வழிகாட்டல்களையும் கணிப்பீட்டின் ஒரு வழிமுறையின் ஓர் உதாரணத்தையும் இந் நூல் கூடு A42.2 வழங்குகின்றது.

- தொழிற்பாட்டின் புவியியற் பரப்பையும் வளர்ச்சிக்கான அதன் சக்தி-வளத்திலும் கவனம் செலுத்துதல் கூடு 4.44 இல் விபரிக்கப்பட்ட படிமுறைகள், தொழிற்பாட்டின் ஒவ்வொரு நகரத்துக்கும் அல்லது பிரதேசத்திற்கும் பின்பற்றப்பட வேண்டும்.
- முறைசாரா துறையினுள் நிறுவனம் வழங்குகின்ற பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கு தகுதியான சந்தைப் பிரிவை விபரித்தல்
- புலம்செயர்வு, துறை தொடர்பான அரச கொள்கைகள் போன்ற வரலாற்றுக் கோலங்கள் மற்றும்

நடைமுறைக் காரணிகள் ஆகிய இரண்டின் அடிப்படையில் வளர்ச்சி எதிர்வுகூறல்கள் அமைய வேண்டும் சந்தையின் இவ் வரைவிலக்கணம் அண்ணளவாக இருந்தபோதும், தீர்மானம்

எடுத்தலுக்கான ஓர் அடித்தளமாக பயன்படுத்துவதற்காக முகாமையாளர்கள் கொண்டிருக்க வேண்டிய தொழிற் சூழல் பற்றிய ஒரு நோக்காக இது இருப்பதன் காரணமாக மிகவும் முக்கியமானதாகும்.

கூடு A4 2.2 சந்தையை மதிப்பிடுதல் ஈக்குவடோரிலிருந்து (Ecuador) ஓர் உதாரணம்

படிமுறைகள்

1. மிகவும் அண்மைக்காலத்தரவுகளிலிருந்து பொருளாதார ரீதியாக செயலாக்கமுள்ள குடித்தொகையை (EAP) கண்டறிதல்
2. முறைசாரா துறையை (ஒவ்வொரு நகருக்கும்) விபரித்தல்.
3. முறைசாராமலுள்ள EAP யின் சதவீதத்தை கணிப்பிடுதல்
4. கடன் பெற்றுள்ள குடித்தொகையின் சதவீதத்தைக் கணிப்பிடுதல்
5. வளர்ச்சியை எதிர்வுகூறல்

ஈக்குவடோரின் விடயம்

- | | |
|--|--|
| 1. EAP (1989 குடிசன மதிப்பீடு) | மொத்த சனத்தொகையின் 38% |
| 2. முறைசாரா துறை பதிவு வேலைவாய்ப்பின்மை சுயமாக தொழில் செய்வோர் | EAP யின் 28% சமூகப் பாதுகாப்பில் செய்யப்பட்டது. 13% 2% |
| | EAP இல் 43% முறைசாரா துறையில் உள்ளது |

$$\text{முறைசாரா துறை} = \text{மொத்த சனத்தொகை} \times 38\% \times (1-43\%)$$

3. முறைசாரா துறையின் 15% வீதத்தினர் கடன் பெறுவதில் அக்கறை கொண்டிருக்க மாட்டாரென நாம் கணிப்பிட்டோம் இலக்கு வைக்கப்பட்ட 85% இல் 38% இனர் மட்டுமே அவர்களின் தொழில்களை சொந்தமாக கொண்டிருக்கின்றனர் எனவே கடன் பெறுவதற்கான விண்ணப்பதாரிகளாக அவர்கள் இருக்க மாட்டார்கள்.

$$\text{வாடிக்கையாளர்கள் அடித்தளம்} = \text{முறைசாரா துறை} \times 0.85 \times 0.38$$

மூலம் :- SEEP வலையமைப்பு 1996 b

போட்டியை வரையறுத்தல்.

சந்தையில் நிறுவனத்தை நிலைப்படுத்தவதற்கு போட்டி பற்றிய பின்வரும் தகவல்கள் சேரிக் கப்பட வேண்டும். நிறுவனத்தின் பலங்கள் மற்றும் பலனங்களைக் கண்டறிந்து மூன்று வருட திட்டமிடற் காலப்பகுதிக்கான தந்திரோபாயங்களில் செல்வாக்கு செலுத்துவதற்கு இத்தகவல்கள் உதவும்.

- போட்டியாளர்களாகவுள்ளவர்கள் யார்?
- அளவு/பருமன்
- நிதியிடல் மூலகங்கள்
- வாடிக்கையாளர் அடித்தளம்
- சந்தையின் பொருத்தமான பகுதி (Market niche)
- சந்தைப்படுத்தல் முறைகள்
- கடன்பட்டியல் அளவும் தரமும்
- முறையியல்
- அவை எந்தளவுக்கு உறுதியானவை?
- விலையிடல்
- சேவையை வழங்குதற்கான நேரம்
- சந்தைப்படுத்தல் வழிமுறைகள்
- எண்ணிக்கைகள்

வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் பணமல்லாத செலவுகளால் வரையறுக்கப்பட்ட ஓர் வரைபில் போட்டியாளர்களை நிலைப்படுத்தி “போட்டியின் அட்டவணை” ஒன்றை அமைப்பது உதவியாக இருக்கும். நிறுவனத்தின் போட்டியாளர்கள் தொடர்பாக அதனைக் கண்டறிவதுடன் காலக்கிரமத்தின் அதன் நகர்வினைக் காட்டவும் இவ் வரையைப் பயன்படுத்த முடியும்.

கடன்பட்டியலை எதிர்வு கூறல்.
கடன்பட்டியல் வளர்ச்சியின் எதிர்வுகூறல்களை இரு மட்டங்களில் மேற்கொள்ள வேண்டும். நடைமுறை கடன்பட்டியலில் இருக்கின்ற வாடிக்கையாளர்களின் கடன் அளவு மற்றும் புதிய வாடிக்கையாளர்களுக்கான கடனின் அளவு, புதிய வாடிக்கையாளர்களை எடுப்பதா இல்லையா என்ற தெரிவினை மேற்கொள்வதற்கான சுய விருப்பினை நிறுவனம் கொண்டிருந்த போதும் இருக்கின்ற வாடிக்கையாளர்களின் தேவையை அது நிறைவேற்ற வேண்டும். (இவ்வாறு செய்ய முடியாது விட்டால் பரவலான குற்றங்கள் அல்லது கடனை மீளச் செலுத்தாது விடும் நிலை தூண்டப்படும்) கடன்பட்டியலை எதிர்வுகூறலில் கருத்திற் கொள்ள வேண்டிய மேலதிக காரணிகளுள் பின்வருவன உள்ளடங்குகின்றன.

- வாடிக்கையாளர் இடைவிலகல் விகிதம்
- சராசரிக் கடன் அளவின் வளர்ச்சிக் கோலமானது காலப்பகுதியில் சராசரிக் கடன் காலப் பகுதி, கேள்வியின் சுழலும் தன்மை, ஆரம்பக் கடன் அளவின் மீது பண வீக்கத்தின் செல்வாக்கு மற்றும் வித்தியாசமான குணாம்சங்களுடனான புதிய கடன் பொருள்கள் ஆகியவற்றின் செல்வாக்குக்கு உட்படுகின்றது.

சந்தை ஊடுருவலை மதிப்பிடுதல்.
கடனுக்கான மதிப்பீடு செய்யப்பட்ட

சந்தைக்கும் கடன்பட்டியல்
எதிர்வுகூறலுக்குமிடையிலான தொடர்பு
சந்தை ஊடுருவலை வழங்குகின்றது
(MP) நிறுவனத்தின் சந்தை ஊடுருவலை
கணிப்பீடு செய்து எதிர்வுகூறலுக்கான
ஒரு யதார்த்த சரிபார்த்தலாக
பயன்படுகின்றது:

சந்தை
ஊடுருவலை
(MP) =

கடன்பட்டியலை வகைப்படுத்தல்: காசுப்
பாய்ச்சலிலும் செலவுகளிலும் ஒரு
விளைவைக் கொண்டுள்ள காரணிகள்
பலவற்றினால் கடன்பட்டியல் பிரிக்கப்பட
வேண்டும் அல்லது வகைப்படுத்தப்பட
வேண்டும் பின்வருவன இக்காரணிகளும்
அடங்குகின்றன.

- கடனின் அளவும் எண்ணிக்கையும்
- கடனின் முதிர்ச்சிகள்
- திட்டத்துடன் வாடிக்கையாளரின்
ஆயுள்
- கடன் பட்டியலின் தரத்தின்
சுட்டிகள்: தவணை தப்புதல்,
மற்றும் மீளச் செலுத்தாமை
வட்டி வீதக் கொள்கைகள்.
கடன்பட்டியல் எதிர்வுகூறல்களின்
இறுதி அம்சமாக இருப்பது வட்டி
வீதங்களை அமைப்பதாகும். இது
பின்வரும் காரணிகளின்
அடிப்படையில் அமையும்:-
- சந்தை வீதங்கள் (போட்டித்
தன்மைப் பகுப்பாய்வின் ஒரு
பகுதியாக ஆய்வு செய்யப்பட்டது)

- தொழிற்பாட்டுச் செலவுகள் (8வது
அத்தியாயத்தில்
விளக்கப்பட்டுள்ளது)
- நிதிசார் செலவுகள்
(நிறையிடப்பட்ட ஒரு சராசரி)
- குறிக்கோள்களின்
மூலதனப்படுத்தல் (அதாவது
நிறுவனம் பகுப்பாய்வின் போது
தீர்மானிக்கப்பட்ட கடன்பட்டிய-
லினால் உருவாக்கப்பட்ட நிறுத்-
திவைக்கப்பட்ட உழைப்புகளின்
இலக்கிடப்பட்ட மட்டம்)

வட்டி வீதங்களை அமைப்பதற்கான
பல்வேறு வழிகள் இருந்த போதும் ஓர்
எளிமையான உதாரணம் கீழே
விபரிக்கப்பட்டுள்ளது.

அறவிடப்படுகின்ற வட்டி விகிதம் 20%

நிதியிடல் செலவுகள் 10%

= நிதி எல்லை (Margin) 10%

- தொழிற்பாட்டு செலவுகள் 5%

= தொழிற்பாட்டு எல்லை 5%

விடும்பட்ட எல்லை 8%

கணிப்பிடப்பட்ட நிதியிடல் மற்றும்
தொழிற்பாட்டு செலவுகளைக் கொண்டு
விடும்பட்ட எல்லையினை
அடைவதற்கு வட்டிவீதத்தை அமைக்க
முடியும் இவ் உதாரணத்தில்
இந்நிறுவனம் அதன் வட்டி வட்டிவீதத்தை
உயர்த்துகின்ற அல்லது செலவுகளைக்
குறைக்கின்ற சுயதெரிவுகள் அதனிடம்
விடப்பட்டுள்ளன. இது ஓர் இயங்கியல்
செயற்பாடாகும். இதில் எதிர்வுகூறல்களும்

அளவுகோல்களும் விரும்பப்பட்ட பெறுபேறுகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு சீராக்கம் செய்யப்பட வேண்டியுள்ளன.

6. நிதியிடல் விரிவாக்கம்

இவ் அத்தியாயத்தில் பல்வேறு நிதியிடல் மூலகங்கள் அவற்றின் இயல்புகள் செலவுகள் மற்றும் நிபந்தனைகள் ஆகியவை அடையாளம் காணப்படுகின்றன ஒவ்வொன்றும் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியதன்மைக்காகவும் அதிலுள்ள ஆபத்துக்களுக்காகவும் பகுப்பாய்வு செய்யப்பட்டுள்ளன. இங்கு நிதியிடலின் இரு மூலகங்கள் உள்ளன: உள்வாரி (நிறுத்திவைக்கப்பட்ட உழைப்புகள்) மற்றும் வெளிவாரி (நன்கொடைகள், பங்குதாரர் மூலதனம், மென்கடன்கள், வர்த்தக கடன்கள் மற்றும் வைப்புக்கள்) கடன்பட்டியலின் வளர்ச்சி மற்றும் முதலீடுமயப்படுத்தலின் விரும்பப்பட்ட விகிதம் நிர்ணயிக்கப்பட்டவுடன் வெளிவாரி நிதியிடலைத் தீர்மானிக்க வேண்டியுள்ளது. வேறு படுகின்ற செலவுகளில் பல்வகை மூலகங்களைக் கருத்திற் கொண்டு இம் மூலகங்களின் ஒரு நிறையிடப்பட்ட சராசரியை நிறுவுவது நிறுவனத்தின் நிதிச் செலவுகளைக் கணிப்பிடுவதற்கு அவசியமானதாகவுள்ளது. அட்டவணை A4.2.1 ஒரு கருதுகோள் ரீதியிலான உதாரணத்தை வழங்குகின்றது. ஒவ்வொரு நிதியிடல் வகைக்குமான நிறையிடல் காரணியானது மொத்த வெளிவாரி மூலதனத்தின் விகிதாசாரம் மற்றும் விளைவுத்திறனுள்ள வட்டி வீதம் ஆகியவற்றின் Product அக உள்ளது நிறுவனம் அதன் வெளிவாரி முதலின்

மீது செலுத்துகின்ற நிறையிடப்பட்ட சராசரி வட்டி விகிதமானது நிறைகளின் கூட்டுத்தொகையாகவுள்ளது.

7. தொழிற்பாட்டுச் செலவுகள்- கடந்த கால மற்றும் எதிர்வு கூறப்பட்டது

நகரம் அல்லது புவியியற் பரப்பின் அடிப்படையில் அலுவலகங்களும் ஆளணியினரும். திரட்டப்படாத செலவுகள் அலுவலக ரீதியில் காண்பிக்கப்படுகின்றன. மிகவும் குறிப்பிடத்தக்க செலவுகள் ஆளணியினர் வகையினாலும் தொகையினாலும் விபரிக்கப்பட வேண்டும். மூன்று வருடங்கள் பின்சென்று நடப்பு வருட எதிர்வுகூறல்கள் உட்பட வரலாற்றுச் செயற்திறனை பகுப்பாய்வு செய்யவும் எதிர்வுகூறல்கள் மற்றும் தெரிவு செய்யப்பட்ட உற்பத்தித்திறன் விகிதத்தின் பிரகாரம் எதிர்கால செலவுகளைக் கணிப்பிடுக. ஒவ்வொரு புதிய அலுவலகப் பணியாளர் அல்லது மேலதிகப் பணியாளர்கள் உற்பத்தித்திறனின் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட மட்டங்களுக்கு அமைவாகவும் தொழிற்திட்டத்தில் முழுமையாக நியாயப்படுத்தப்பட்டுமிருக்க வேண்டும்.

உற்பத்தித்திறன் விகிதங்கள்

வாடிக்கையாளர்கள்/கடன்	அலுவலர்/கடன் அலுவலர்/ஊழியர்கள்	கடன்பட்டியல்/கடன் அலுவலர்
வாடிக்கையாளர்கள்/ஊழியர்	கடன் அலுவலர்/ நிறுவனம்	கடன்பட்டியல் / ஊழியர்
வாடிக்கையாளர்கள்/ நிறுவனம்	ஊழியர்கள் / நிறுவனம்	கடன்பட்டியல் / நிறுவனம்

அட்டவணை A4.2.1 நிறையளிக்கப்பட்ட சராசரியில் நிதிச்செலவுகள்				
நிதியிடல் முலம்	தொகை	பங்கு (வீதம்)	வட்டி வீதம் (வீதம்)	நிறையளிக்கப்பட்ட வட்டி வீதம்
நன்கொடைகள்	250,000	5.0	0	0
IDB கடன்	500,000	10.0	1	0.001
அரசு கடன்	1,000,000	20.0	20	0.04
வங்கிக் கடன்	1,750,000	35.0	35	0.1225
வைப்புக்கள்	1,500,000	30.0	25	0.075
மொத்தம்	5,000,000	100.0		0.239
மூலம்: Fruman and Isern 1996.				

ஆளணிச் செலவுகள். சம்பளங்கள் அனுகூலங்கள் மற்றும் வருடாந்த சம்பள அதிகரிப்புகளை கணிப்பிடுவதற்கு வரலாற்றுத் தரவுகளைப் பயன்படுத்துக.

புதிய வசதிகள் அல்லது புதுப்பித்தலுக்கான குறிப்பான திட்டமிடல். புதிய அலுவலகங்களின் எண்ணிக்கை அல்லது தற்போதுள்ளவற்றின் விரிவாக்கமானது நிறுவப்பட்டதும் இச்செயற்பாடு தொழிற்திட்டத்தில் முழுமையாக இனங்காணப்பட வேண்டும். கூட்டுத்திட்டங்கள் முதலீடுகள் சட்டரீதியான செலவுகள் பிரசாரம் மற்றும் மேலதிகப் பராமரிப்புப் போன்ற செலவுகளும் தொழிற்திட்டத்தில் முழுமையாக இனங்காணப்பட வேண்டும்.

8. முன்னுரிமை செயற்திட்டங்கள்.

தொழிற்திட்டமிடற் செயற்பாட்டில் சில திட்டங்கள் வேறாக கையாளப்படவேண்டியுள்ளன. சேமிப்புச் சேவைகளை அறிமுகப்படுத்தல் முறையானதொரு நிதி இடைநிலைச்-சேவை நிறுவனத்தை உருவாக்குதல் அல்லது நிறுவனத்தின் ஒழுங்கு-

முறைகளை நவீனமயப்படுத்தல் ஆகியன இதற்கான சில உதாரணங்களாகும்.

முன்னுரிமைத்திட்டங்கள் பற்றிய தொழிற் திட்ட விபரம் பின்வருவனவற்றை விபரிக்க வேண்டும்.

திட்டக் குறிக்கோள்கள். விபரம், பின்னணி, தீர்க்கப்பட வேண்டியுள்ள பிரச்சினை மற்றும் பெறப்படவுள்ள நன்மைகள் அளவுசார் மற்றும் கணியம்சார் ஆகிய இரண்டும் உட்பட.

செலவுகள். தொழிற்பாட்டுச் செலவுகளின் மீதான தாக்கத்திற்கும் மேலாக ஒரு புதிய ஒழுங்குமுறையை இயக்குவதற்கு தேவையான பணியாளர் பயிற்சி போன்ற இத்திட்டங்களுடன் தொடர்புடைய விசேட செலவுகளையும் இத்திட்டம் கணக்கி-லெடுக்க வேண்டும்.

முதலீடுகளுக்கான காலவரையறைகள்: வேலைகளின் விரிவான திட்டம் மற்றும் அவற்றை நிறைவேற்றுவதற்கான கால வரையரை ஆகியன, கட்டுப்பாட்டு நோக்கங்களுக்கான செயற்பாட்டை விபரிப்பதுடன் இத்திட்டத்துக்கு நிதி எக் கட்டங்களில் தேவைப்படும் என்பதையும் அடையாளம் காணவும் உதவுகின்றது.

இத்திட்டத்துக்கான நிதியிடல் மூலங்கள். பெறுபேறுகளை உத்தரவாதப்படுத்துவதற்கு இத் திட்டத்துக்கு சாத்தியமான நிதி மூலகங்கள் பற்றிய துல்லியமான அறிவு அத்தியாவசியமாகும். மூலகங்களை இனங்காணுதல், அவற்றின் தன்மைகள், நிலைமைகள், நிபந்தனைகள், நிதிகளைப் பெறுவதற்கான செயற்பாடுகள் ஆகியவற்றை இனங்காணுதல் இதில் சம்பந்தப்பட்டுள்ளது.

09. நிதிக் கூற்றுக்கள் (Financial Statements)

இத்தகைய எதிர்வுகூறல்கள் பூர்த்தி செய்யப்பட்டதும், ஐந்தொகை, இலாப நட்ட கூற்றுகள் மற்றும் காசுப்பாய்ச்சல் கூற்று உள்ளடங்கலான எதிர்வுகூறப்பட்ட நிதிக் கூற்றுக்களை அமைப்பதற்கான சகல மூலக்கூறுகளும் உரிய இடத்தில் உள்ளன.



அத்தியாயம் ஐந்து

கடன் பொருட்களை வடிவமைத்தல்

வரைவிலக்கணப்படி நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கடன்களை வழங்குகின்றன. தெரிவு செய்யப்படும் அணுகுமுறைக்கு அப்பால் (அத்தியாயம் 4ஐ பார்க்கவும்) உண்மையான கடன்பொருட்கள் இலக்கு சந்தையின் கேள்விகளுக்கு ஏற்பவே வடிவமைக்கப்பட வேண்டியுள்ளது. இது பொருத்தமான கடன் தொகைகள், கடன் காலங்கள், பிணைத் தேவைப்பாடுகள் (அல்லது பதிலீடுகள்), வட்டிவீதங்களும் கட்டணங்களும் மற்றும் சாத்தியமான அளவுக்கு, கட்டாய சேமிப்புக்கள் அல்லது குழுப்பங்களிப்பு தேவைப்பாடுகள் போன்றவற்றை உருவாக்குதல் என்பவற்றுடன் சம்பந்தப்படுகிறது. நுண்முயற்சியாளர்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யத்தக்க விதத்தில் வெற்றிகரமாக வடிவமைக்கப்பட்ட கடன்பொருட்கள் எந்த ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கும் அவசியமான ஒன்றாகும். கடன்பொருட்களின் வேறுபட்ட மூலக்கூறுகளையும் இந்த மூலக்கூறுகள் எவ்விதத்தில் கடன்பெறுனர்களையும் நுண்நிதிநிறுவனத்தின் நிலைத்திருப்பையும் (viability) பாதிக்கின்றன என்பதையும் இந்த கடன்வழங்கும் சேவைகளை வழங்குவோரும் அதனை-மதிப்பிடுவோரும் விளங்கிக்கொள்வது மிகவும் முக்கியமானதாக இருக்கின்றது. இந்த அத்தியாயம் எவ்வாறு வேறுபட்ட

வடிவமைப்பு மூலக்கூறுகள் குறிப்பாக இலக்கு சந்தையும் நுண்நிதிநிறுவனத்தின் இயலளவும் ஒன்றிணைக்கப்பட்ட கடன்பொருட்களில் தாக்கங்களை ஏற்படுத்துகின்றது என காட்டுகின்றது.

நுண்முயற்சியாளர்கள் நிதிச்சேவைகளின் கிடைப்பனவை மதிப்பிடுவதுடன் பயனாளிகளாக அல்லாது வாடிக்கையாளர்களாக நடத்தப்படுமிடத்து பொறுப்பான விதத்தில் நடக்கின்றார்கள் எனும் நம்பிக்கையின் அடிப்படையில், நுண்முயற்சியாளர்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யத்தக்க விதத்தில் கடன் பொருட்களை வடிவமைக்கப்பட வேண்டியுள்ளமையை இந்த அத்தியாயம் வலியுறுத்துகின்றது.¹ இந்த அத்தியாயம் தமது கடன்பொருட்களை திருத்தியமைக்க அல்லது மறுசீரமைக்க விரும்புகின்ற நடைமுறைப்படுத்துனர்களுக்கும், நுண்நிதி நிறுவனங்களின் கடன்பொருட்களை குறிப்பாக அவர்களின் நிதிசார் விடயங்களை மதிப்பீடு செய்யும் நன்கொடையாளர்கள் மற்றும் ஆலோசனை வழங்குபவர்களுக்கும் (நிபுணர்களுக்கும்) ஆர்வமுடையதாக இருக்கும். அத்தியாயத்தினுடைய இணைப்புக்கள் (பிற்சேர்க்கைகள்) பேண்தகு வட்டிவீதத்தை நிர்ணயித்தல், உள்ளக வருவாய்

¹ இந்த அத்தியாயத்தின் பகுதிகள் Ledgerwood (1996) ஆல் வெளியிடப்பட்ட மூல பிரதிகளை ஐ அடிப்படையாக கொண்டுள்ளன.

வீதத்தை(IRR) பயன்படுத்தியும் மற்றும் வேறுபடும் காசுப்பாய்ச்சல்களையும் கணக்கிலெடுத்து பயனுறுதித்தன்மையான வீதத்தை கணித்தல் போன்ற மிகவும் நுட்பமான விடயங்கள் சார்ந்த விபரங்களையும் வழங்குகின்றன.

காசு நிலமைகள், கடன்காலங்கள் மற்றும் தீர்ப்பளவு தடவைகள்

இப்பகுதி கடன்பெறுனர்களின் காசு நிலமைகள், கடன்தொகைகள், கடன்காலங்கள், மற்றும் திருப்பிச்செலுத்தும் அட்டவணைகள் அடங்கலான கடன் அடிப்படைகளை உள்ளடக்குகிறது. கீழே உள்ள ஒவ்வொரு தலைப்பும் வாடிக்கையாளர்களின் நடத்தையையும் மற்றும் கடன்தேவையையும் விளங்கு-வதற்கான வலியுறுத்துகையாகும்.

வாடிக்கையாளர் காசு நிலமைகளும் கடன்தொகைகளும்

கடன்பெறுபவரின் தேவைகளைப்பூர்த்தி செய்யக்கூடிய ஒரு கடன்பொருளை வடிவமைப்பதற்கு, கடன்பெறுபவரின் காசு நிலமைகளை விளங்கிக்கொள்வது முக்கியமானதாக இருக்கின்றது. காசு உட்பாய்ச்சல்கள் எனப்படுபவை வியாபாரத்தால் அல்லது வீட்டுத்துறையினரால் கூலிகள், வியாபார வருமானங்கள், கடன்கள் அல்லது அன்பளிப்புகள் எனும் வடிவத்தில் கிடைக்கப்பெறும் காசினையும்; காசு வெளிப்பாய்ச்சல்கள் எனப்படுபவை கொடுப்பனவுகள் அல்லது கொள்வனவுகளை ஈடுசெய்வதற்காக வியாபாரத்தால் அல்லது வீட்டுத்துறையினரால் செலுத்தப்படும் காசினையும் குறிக்கும். காசு நிலமைகள் கடன்பெறுனரின் கடன் இயலளவை பாதிப்பதால் அவை முக்கியமானவையாக

உள்ளன. கடன்பெறுனர்கள் சென்மதியாக உள்ளபோது அவர்கள் கடன் கட்டணங்களை பூர்த்தி செய்வதற்கு போதுமான காசு உட்பாய்ச்சல்களை கொண்டுள்ளார்களா என்பதை கடன்வழங்குபவர்கள் உறுதிப்படுத்த வேண்டும்.

சில காசு உட்பாய்ச்சல்களும் காசு வெளிப்பாய்ச்சல்களும் ஒழுங்கான அடிப்படையில் இடம்பெறுகின்றன, எனையவை ஒழுங்கற்ற இடைவெளிகளில் அல்லது ஒரு அவசரகால நிலமையின்போது அல்லது பருவ கால அடிப்படையில் இடம்பெறுகின்றன. பருவ கால நடவடிக்கைகள் கடன்பெறுனர்கள் வருமானங்களை உருவாக்குகின்ற போதான காலங்களையும் (அறுவடைக்காலத்திற்கு பின்னரானது போன்ற) மற்றும் வருமானங்கள் இல்லாத போதான காலங்களையும் (வருமானங்கள் ஏனைய செயற்பாடுகளிலிருந்து பெறப்படக்கூடும்) உருவாக்கலாம். எவ்வாறிருப்பினும், கடன் காலங்கள் கூடுதலாக பல பருவ காலங்களுக்கு மேலாக நீடிக்கின்றன, இதன்போது வருமாய்களில் இடைவெளிகள் ஏற்படலாம்.

கடன்கள் கடன்பெறுபவரின் காசு நிலமைகளின் அடிப்படையில் இருக்க வேண்டுமென்பதுடன் நிலுவைக் கடினத்தன்மைகள் இல்லாமல் கடனை மீளச்செலுத்துவதற்கு சாத்தியமானவளுக்கு வாடிக்கையாளரை தூண்டுவதாகவும் இருக்க வேண்டும். இது நுண்நிதி நிறுவனங்கள் சாத்தியமான நடடங்களை தவிர்க்க உதவுவதுடன் வாடிக்கையாளர்கள் தமது நிதிகளை முன்னெச்சரிக்கையுடன் (மதிநுட்பத்துடனும்) முகாமை செய்யவும் சொத்துத்தளமொன்றை (Asset base) கட்டியெழுப்பவும் உதவுகின்றது. (இது நிதியிடப்படும் குறித்த நடவடிக்கை-

யிலிருந்தான காசுப்பாய்ச்சல்களை மட்டும் கருதவில்லை; அனைத்து காசுப்பாய்ச்சல்களும் பொருத்தமானவை).

பொருத்தமான கடன்தொகையானது கடனின் நோக்கத்திலும் மற்றும் கடனை திருப்பிச்செலுத்துவதற்கான கடன்பெறுனரின் இயலுமையிலும் (அதாவது, கடன் இயலளவு) தங்கியுள்ளது. சாத்தியமான வாடிக்கையாளரின் கடன் இயலுமையை தீர்மானிக்கும் போது, அவர்களின் காசுப்பாய்ச்சல்களையும் அவற்றுடன் சேர்ந்துள்ள ஆபத்தின் அளவையும் கவனத்திலெடுப்பது அவசியமானதென்பதுடன் நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கு கடனைத் திருப்பிச் செலுத்துவதற்கு முன்னர் வரக்கூடிய ஏனைய கோரிக்கைகளையும் கவனத்திலெடுப்பது அவசியமானதாகும். ஆபத்திற்காக ஒரு கடன்பெறுனரின் கடன் இயலளவை சீராக்குவதானது, கடன்பெறுனரின் தொழிலை பாதிக்கக்கூடிய பாதகமான நிலைமைகள் பற்றிய நியாயமான எதிர்பார்க்கைகளையும் பிரதிபலிக்க வேண்டும். ஆபத்துநிலைகளுக்கான சீராக்கங்கள், கடன்பெறுனரின் மீளச்செலுத்த முடியாமைக்கான ஆபத்தினை ஏற்பதற்கான கடன்வழங்குனரின் விருப்பினையும் பிரதிபலிக்க வேண்டும். ஆபத்தினை ஏற்பதற்கான கடன்வழங்குனரின் இயலளவு அதிகரிப்பதானது, கடன்வழங்குனர் வழங்கக்கூடிய கடன் எல்லைகளை அதிகரிக்கும் (Von Pischke 1991).

பொதுவாக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் முதல்-முறை கடன்பெறுனர்களுக்கு உச்சக் கடன் அளவை கொண்டுள்ளன. இக்கடன் அளவானது பின்னர் அடுத்த ஒவ்வொரு கடன்களுடனும் அதிகரிக்கின்றது. இது

நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கு ஏற்படக்கூடிய ஆபத்தை குறைப்பதற்கும் கடன்பெறுனர்கள் தமது கடன்களை திருப்பிச்செலுத்துவதற்கான ஊக்குவிப்பை வழங்குவதற்குமாக (எதிர்காலத்தில் பெரிய கடன்கள் வழங்கப்படும் என்ற வாக்குறுதியின் பெயரில்) வடிவமைக்கப்படுகின்றது. இதற்கு மேலதிகமாக, அதிகரித்துச்செல்லும் கடன் அளவுகள் கடன்பெறுனர்கள் கடன் வரலாற்றொன்றை விருத்தி செய்யவும் தூண்டுவதுடன் கடன்பெறுதலுடன் இணைந்துள்ள பொறுப்புக்களையும் அவர்கள் விளங்கிக்கொள்ள தூண்டுகின்றது.

கடன்காலம் எவ்வாறு கடன்பெறுனர்களின் மீளச்செலுத்தும் இயலுமையை பாதிக்கின்றது?

கடன்காலம் என்பது நுண்நிதியில் மிகவும் முக்கியமான மாறிகளில் ஒன்றாகும். அது கடன் முழுவதும் திருப்பிச்செலுத்தப்பட வேண்டிய காலப்பகுதியினைக்குறிக்கின்றது. கடன்காலம் மீளச்செலுத்தும் அட்டவணையை (Repayment Schedule), நுண்நிதி நிறுவனத்தின் வருமானத்தை, கடன்பெறுனருக்கான நிதியிடல் செலவுகளை மற்றும் ஒட்டுமொத்த கடன் பாவனையின் பொருத்தப்பாடினையும் பாதிக்கின்றது. ஒரு நிறுவனம் கடன் காலங்களை அதனுடைய வாடிக்கையாளரின் தேவைகளுடன் பொருந்த வைப்பதில் உள்ள நெருக்கமானது, கடன்பெறுனர் கடனை “சுமப்பதையும்”, கடன் கட்டணங்கள் உரிய நேரத்திலும், முழுமையாகவும் திருப்பி செலுத்தப்படுவதற்கான அதிக சாத்தியத்தன்மையினையும் இலகுவடுத்துகின்றது. கீழ்வரும் உதாரணம், மூன்று வேறுபட்ட கடன்காலங்களை

தவணைக்கட்டண கொடுப்பனவுகளுடன் தருகின்றது:²

- உதாரணத்திற்கு, ஒரு உடை தயாரிப்பாளர் மொத்த கொள்வனவில் நன்மை பெறும் பொருட்டு நான்கு மாத வியாபார காலத்தை விளைவாக ஏற்படுத்தும் வகையில் ஒவ்வொரு நான்கு மாதத்திலும் துணிகளையும் மற்றும் வழங்கல்களையும் கொள்வனவு செய்கிறார். நான்கு காலப்பகுதியிலுமான அவரது தேறிய வருமானம் (1,000 இற்கு வழங்கல்களை கொள்வனவு செய்த பின்னரும் ஏனைய வேறு செலவுகள் ஏற்பட்ட பின்னரும் ஆனால் கடன் கட்டணத்திற்கு முன்னர்) 1,600 ஆகும் (மாதமொன்றுக்கு 400 வீதம்).

மாற்றுவழி 1: அவருடைய வியாபார காலத்துடன் பொருந்தும் நான்கு மாத கடன். அவர் 1,000 ஐ கடனாக நான்கு மாத காலத்திற்கு 3 வீத மாதாந்த வட்டியில், 269 மாதாந்த கட்டணத்தில் (குறைந்து செல்லும் மீதி முறையில் கணிப்பிடப்பட்டுள்ளது, இது கீழே கடன் விலையிடல் எனும் பகுதியில் விரிவாக விளக்கப்பட்டுள்ளது), பெறுகின்றார். எனவே அவருடைய மொத்த கட்டணங்கள் 1,076 (வட்டிச்செலவு 76). வருமானமான 1,600 இலிருந்து கடன் மீள்கட்டணங்களான 1,076ஐ கழிப்பது அவருக்கு தேறிய வருமானமாக 524ஐ தருகின்றது.

நான்கு மாதங்களுக்குமான காசுப்பாய்ச்சல் பின்வருமாறு:

காலம் வியாபாரம் கடன் தேறிய வருமானம்			
0	(1,000)	1,000	-
1	400	(269)	131
2	400	(269)	131
3	400	(269)	131
4	400	(269)	131
மொத்தம்	600	(76)	524

இத்தகைய சூழ்நிலையில், உடை தயாரிப்பாளர் நுகர்வதற்கு அல்லது மேலதிக தொழிற்படு மூலதனமாக அவர் தெரிவுசெய்வாராயின் மீள்முதலீடு செய்வதற்கு மேலதிக வருமானத்தை கொண்டுள்ளார். கடன்காலம் பொருத்தமான விதத்தில் அவருடைய வியாபார காலத்துடனும் காசுப்பாய்ச்சல் நிலமைகளுடனும் பொருந்தியுள்ளது.

மாற்றுவழி 2: அவருடைய வியாபார காலத்தை விட குறுகிய இரண்டு மாத கடன். அவர் 1,000 ஐ கடனாக இரண்டு மாத காலத்திற்கு 3 வீத மாதாந்த வட்டியில், 523 மாதாந்த கட்டணத்தில் பெறுகிறார் அத்துடன் விற்பனை மாதமொன்றிற்கு 400. மொத்த கட்டணங்கள் 1,046 (வட்டிச்செலவு 46). வருமானமான 1,600 இலிருந்து கடன் மீள்கட்டணங்களான 1,046ஐ கழிப்பது 554ஐ தருகின்றது.

காசுப்பாய்ச்சல் பின்வருமாறு:

காலம் வியாபாரம் கடன் தேறிய வருமானம்			
0	(1,000)	1,000	-
1	400	(523)	(123)
2	400	(523)	(123)
3	400	0	400
4	400	0	400
மொத்தம்	600	(46)	554

² இந்த கடன் கால பகுப்பாய்வானது Barbara Calvin, co-ordinator, International Operations, Calmeadow அவர்களால் விருத்தி செய்யப்பட்டதுடன் Ledgerwood இல் மூலத்தில் வெளியிடப்பட்டது(1996).

இரண்டு மாத கடன் காலத்துடனும் நான்கு மாத வியாபார காலத்துடனும் உள்ள கடன்பெறுனர் முதல் இரண்டு மாதங்களிலும் கடன் கட்டணங்களை மீளச்செலுத்துவதற்கு போதுமான வருமானத்தை உருவாக்கவில்லை. ஆரம்பிப்பதற்கு சேமிப்புக்களை அவர் கொண்டிருக்காதவிடத்து அல்லது கடன் கட்டணங்களை செலுத்துவதற்கு ஆதரவளிப்பதற்கு ஏனைய வருமானங்களை அல்லது கடன்களை கொண்டிருக்காதவிடத்து, அவர் கடனை திருப்பிச்செலுத்த முடியாத நிலையில் இருப்பார்.

மாற்று வழி 3: அவருடைய வியாபார காலத்தை விட கூடிய ஆறு மாத கடன். அவர் 1,000 ஐ கடனாக ஆறு மாத காலத்திற்கு 3 வீத மாதாந்த வட்டியில், 184.60 மாதாந்த கட்டணத்தில் பெறுகிறார் அத்துடன் விற்பனை மாதமொன்றிற்கு 400 வீதம் நான்கு மாதங்களுக்கு மட்டும். (ஏனெனில் நான்கு மாதங்களின் முடிவில் அவர் தொழிற்படு மூலதனத்தில் கட்டியெழுப்பப்பட்ட ஒரு முழுமையான 1,000ஐ கொண்டிருப்பதில்லை என கருதிக்கொள்க, அவர் அதிக கையிருப்பினை “மொத்த கொள்வனவு” விலையில் வாங்கமுடியாது அதனால் வருமானமற்ற இரண்டு மாதங்களையும் கொண்டுள்ளார். இது யதார்த்தபூர்வமானதாக எப்போதும் இருக்க கூடுமாக இல்லையெனினும், சில சந்தர்ப்பங்களில் நீண்ட கடன்காலங்கள் கடன்பெறுனருக்கு பாதிப்பானதாக - குறிப்பாக நிகழ்கால கடன்கள் திருப்பிச்செலுத்தப்படும் வரைக்கும் எதிர்கால கடன்களை அவர்கள் பெறமுடியாது- இருக்கின்றன என்ற உண்மையை விளக்குவதற்காக இங்கே தரப்பட்டுள்ளன.) மொத்த கட்டணங்கள் 1,107.60 (வட்டிச்செலவு 107.60). வருமானமான 1,600

இலிருந்து கடன் மீள்கட்டணங்களான 1,107.60ஐ கழிப்பது 492.40ஐ தருகின்றது.

காசுப்பாய்ச்சல் பின்வருமாறு:

காலம்	வியாபாரம் கடன்	தேறிய வருமானம்
0	(1,000)	1,000
1	400	(184.6)
2	400	(184.6)
3	400	(184.6)
4	400	(184.6)
5	0	(184.6)
6	0	(184.6)
மொத்தம்	600	(107.6)
		492.4

இத்தகைய சூழ்நிலையில், முதல் நான்கு மாதங்களிலும் காசுப்பாய்ச்சல்கள் கடன்பெறுனருக்கு இலகுவானதாக இருக்கின்றது; இருந்தபோதிலும் கடனின் ஆரம்ப மாதங்களில் அவர் உயர்ந்த தேறிய வருமானத்தை செலவழிப்பதற்கு விரும்பியிருந்தாராயின், கடைசி இரண்டு மாதங்களிலும் கடன் கட்டணங்களை திருப்ப செலுத்துவதில் சாத்தியமான கடினத்தன்மைகள் ஏற்பட்டிருக்கும். அதிக தொகையான வட்டியை செலுத்தியதன் காரணமாக குறைந்த தேறிய வருமானத்தை அவர் கொண்டுள்ளார்.

இந்த உதாரணம் ஏன் 12-மாத கடன்கள் சுறுசுறுப்பான நகர சந்தைகளில் அடிக்கடி காலம் தாழ்த்துதலும் கடன் கட்டதவறுதலும் கடன் காலத்தின் இறுதிப்பகுதியை அண்மிக்கும் சந்தர்ப்பங்களில் ஏற்படுகின்றது என்பதை காட்டுகின்றது. அத்துடன், மேலும் கையிருப்புக்களை வாங்க அவர் கடன்பெற முடியாதுள்ளதால் கடன்பெறுனர் இரண்டு மாதங்களுக்கு கீழ் உழைப்புள்ளவர் ஆகின்றார். கடன் காலம் சிறியதாக இருந்து, அவர் மீண்டும் கடன் பெறக்கூடியதாக இருந்திருப்பின், அவர்

தொடர்ந்து முழுமையாக தனது தொழிலில் ஈடுபட்டிருக்க முடிந்திருக்கும்.

மேலே காட்டிய மாற்றுவழிகள் மூன்றும் காசுப்பாய்ச்சல்கள், கடன்பெறுனர்களின் கடன்-சேவை இயலுமையை பகுதியளவில் நிர்ணயிக்கின்றன என்பதை புலப்படுத்துகின்றது. இது பொருத்தமான கடன் காலங்களிலும் கடன்தொகைகளிலும் செல்வாக்கு செலுத்துவதுடன் அதன் பயனாக கடன்-சேவை தேவைப்பாடுகளையும் நிர்ணயிக்கின்றன. நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தமது வாடிக்கையாளர்களின் கடன்-சேவைப்படுத்தல் இயலுமையை சந்திக்கக்கூடிய விதத்தில் கடன் காலங்களையும் கடன் தொகைகளையும் வடிவமைக்க வேண்டும்.

தொழிலானது அதிக இலாபமுடையதாக மாறுகின்றபோது, இது குறைந்த பிரச்சினையுடையதாக மாறுகின்றது, ஏனெனில் அதிகரித்த வருவாயானது போதுமான சேமிப்புக்களை கட்டியெழுப்ப போதுமான மேலதிக வருமானத்தை தருவதால் தொழிலை விரிவுபடுத்த விரும்பாவிட்டால் வாடிக்கையாளர் அதிக காலத்திற்கு கடன்பெற வேண்டிய தேவை இருக்காது. (நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வெற்றிகரமாக தமது வாடிக்கையாளர்களின் பொருளாதார நிலமைகளை முன்னேற்றியுள்ள இப்படிப்பட்ட சந்தர்ப்பங்களில், இத்தகைய வாடிக்கையாளர் “வெளியேற்றம்” என்பதை எதிர்மறையானதாக அல்லது குறைவான சேவையின் அல்லது பொருட்களின் சுட்டிக்காட்டல் என்பதாக கருதக்கூடாது.)

காசு நிலமைகள் மற்றும் கடன்காலங்களைப்பொறுத்து வாடிக்கையாளர்கள் தமது கடன்களை சில சந்தர்ப்பங்களில் முன்னரே செலுத்த விரும்பக்கூடும். முற்கொடுப்பனவுகள் வாடிக்கையாளருக்கான இரண்டு பிரதான நன்மைகளை கொண்டுள்ளது.

- அவர்கள் பாதுகாப்பு ஆபத்தினையும் மேலதிக காசுத் தொகைகளை செலவிடத்தூண்டும் தன்மையினையும் குறைக்க முடியும்.
- கடன் சுழற்சியின் இறுதிப்பகுதியில் கடன் கட்டண சுமைகளை குறைக்க முடியும்.

முற்கொடுப்பனவுகள் நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கு ஒரு தெளிவான நன்மையினை தருகின்றது: கடன் விரைவாக திருப்பி செலுத்தப்படுவதால், நுண்நிதி நிறுவனம் மிக விரைவாக கடன்தொகையை சுழற்சிக்குட்படுத்த முடியுமென்பதுடன் அதனால் அதிக வாடிக்கையாளரையும் அடையமுடியும்.

எவ்வாறெனினும், முற்கொடுப்பனவுகள் கண்காணிப்பதற்கு கடினமானவை அத்துடன் அவை கணிசமானளவாக இருக்குமாயின், நுண்நிதி நிறுவனத்தின்(அல்லது அதனது கிளைகளின்) காசுப்பாய்ச்சல்களை குழப்புவதாக இருக்கலாம். இது காசுப்பாய்ச்சல் தேவைப்பாடுகளை துல்லியமாக எதிர்வுகூறும் திறனை பாதிக்கக்கூடும். சில நுண்நிதி நிறுவனங்களில் முழுமையான கடன் திருப்பிச்செலுத்துகை வாடிக்கையாளருக்கு தன்னிச்சையாகவே பெரிய கடன்களுக்கு வழிவகுக்கின்றது. இது ஏனைய வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்குவதற்கு

நுண்நிதி நிறுவனத்தில் குறைவான நிதிகளே கிடைப்பதற்கு வழிவகுக்கின்றது.

இதற்கு மேலாக, வட்டியானது குறைந்து செல்லும் மீதி முறையில் கணிப்பிடப்படும் போது, ஒரு முற்கொடுப்பனவானது பொதுவாக செலுத்தப்படவேண்டிய மூலதன தொகையையும் முற்கொடுப்பனவு வரையிலான கொடுக்கப்பட வேண்டிய வட்டித்தொகையையும் உள்ளடக்குகின்றது. இது கருதுவது என்னவெனில், கடனானது முன்னரே திருப்பிச் செலுத்தப்படும் போது ஆரம்பத்தில் எதிர்பார்த்ததை விட குறைவான வட்டி வருமானமே பெறப்படுகின்றது, இது நுண் நிதி நிறுவனத்திற்கான குறைந்த வருமானத்திற்கு வழிவகுக்கின்றது (அந்த நிதிகள் உடனடியாக மீண்டும் கடனாக வழங்கப்படாவிட்டால்).

ஒரு குறிப்பிட்ட உப பிரிவான கடன்பெறுனர்கள் (உதாரணத்திற்கு, சந்தை வியாபாரிகள்) ஒரு ஒழுங்கான அடிப்படையில் தமது கடன்களை முற்கூட்டியே செலுத்த விரும்புவார்களாயின், அந்த வாடிக்கையாளர் குழுவின் தேவைகளுக்கு பொருத்தமான விதத்தில் கடன் காலத்தை குறைப்பது உசிதமானதாகும். முற்கூட்டியே செலுத்துவதற்கான தேவைகளை குறைக்கக்கூடிய விதத்தில் கடன் காலங்கள் வடிவமைக்கப்பட வேண்டும். கடன் காலத்தை காசு நிலைமைகளுடன் பொருந்தச் செய்வதானது வாடிக்கையாளர் தமது காசுப்பாய்ச்சல்களை பாதிடு செய்யவும் மற்றும் முற்கொடுப்பனவு அல்லது கடன் காலம் தாழ்த்துதல்

போன்றவை இடம்பெறுவதற்கான சாத்தியப்-பாடுகளை குறைக்கவும் உதவுகின்றது.

இறுதியாக, முற்கூட்டிய கொடுப்பனவுகள் கடன்பெறுனர்கள் இன்னொரு கடன் வழங்குனரிடமிருந்து கடன்களை பெறுவதையும், அவர்கள் சில வேளை சிறந்த சேவைகள், குறைந்த வட்டி வீதங்கள் அல்லது மிகவும் பொருத்தமான கடன் காலங்கள் போன்றவற்றை வழங்குவதையும் கூட சுட்டிக்காட்டலாம். நிலமை அதுதானென்றால், நுண்நிதி நிறுவனமானது தன்னுடையதும் மற்றும் ஏனைய கடன் வழங்குனரினதும் கடன் பொருட்களை பரிசோதிக்க வேண்டிய தேவை உள்ளது.

கடன் கொடுப்பனவு தடவைகள் (Frequency of Loan Payments)

கடன் கட்டணங்கள் கடன்பெறுனரின் காசு நிலைமைகளைப்பொறுத்து தவணைக் கட்டணங்களின் (வாராந்த, இருவாரத்திற்கு ஒரு தடவை, மாதாந்தம்) அடிப்படையில் அல்லது கடன் கால முடிவில் ஒரு தடவையில் முழுவதுமாக(திரட்டிய தொகையாக) செலுத்தப்படமுடியும். அநேக நேரங்களில், வட்டியும் முதலும் ஒன்றாக செலுத்தப்படுகின்றன. எவ்வாறெனினும், சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வட்டியை ஆரம்பத்திலேயே (கடன் காலத்தின் தொடக்கத்திலேயே செலுத்தப்படுகின்றது) அறவிடுவதுடன் முதலினை கடன் காலப்பகுதியில் அறவிடுகின்ற அதேநேரம் வேறுசிலர் வட்டியை காலத்திற்கு காலம் அறவிட்டு முதலினை கடன் காலப்பகுதியின் இறுதியில் அறவிடுகின்றனர்.

தொடர்ச்சியான வருமானத்தை உருவாக்கும் நடவடிக்கைகள் தவணைக்-

கட்டண கொடுப்பனவு அடிப்படையில் வடிவமைக்கப்படலாம். இந்த முறையில் வாடிக்கையாளர் கடன் தொகையை கடன் காலப்பகுதி முழுவதும் சேமித்து வைத்திருக்காமல் (மீளச்செலுத்துவதற்காக) கடனை அக்காலப்பகுதியினுள்ளேயே திருப்பிச் செலுத்தக்கூடியவராக இருக்கின்றார். கடன் கட்டணங்களின் தடவைகள் வாடிக்கையாளரின் தேவைகளிலும் மற்றும் மீளச்செலுத்துகையை உறுதிப்படுத்துவதில் நுண்ணிதிநிறுவனத்தின் இயலுமையிலுமேயே தங்கியுள்ளது. பணத்தினை கடன்வழங்கும் நபர்கள் சிலர் ஒவ்வொரு நாளும் கொடுப்பனவுகளை (கடன்களை) வசூலிக்கின்றனர், குறிப்பாக அவர்களுடைய கடன்பெறுனர்கள் நாளாந்த அடிப்படையில் காசினை பெறுகின்ற சந்தை வியாபாரிகளாக இருப்பார்களாயின். ஏனைய கடன் வழங்குனர்கள் மாதாந்த அடிப்படையில் வசூலிக்கின்றனர், ஏனெனில் அவர்கள் கடன்பெற்றவரை அணுகுவதில் சௌகரியங்களை கொண்டிருக்காததால் ஆகும் (அதாவது, வங்கிக்கிளை கடன்பெற்றவரின் தொழில் இருக்கும் இடத்திலிருந்து தொலைவில் அமைந்திருத்தல்). அடிக்கடி நிகழும் கொடுப்பனவுகளுடன் இணைந்துள்ள கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளுக்கும், அடிக்கடியாக அல்லாது நிகழும் கொடுப்பனவுகளுடன் இணைந்துள்ள குறைவான காசு முகாமைத்துவத்தினூடாக ஏற்படும் கடன் கட்டத்தவறும் ஆபத்திற்குமிடையே ஒரு சமநிலை அடையப்படவேண்டும்.

பருவ கால நடவடிக்கைகளை பொறுத்தவரையில், நடவடிக்கை முடிவடைந்தவுடன் செய்யப்படும் திரண்ட

தொகைக் கொடுப்பனவு போன்ற வகையில் கடனை வடிவமைப்பது பொருத்தமானதாக இருக்கக்கூடும். அறுவடை நடவடிக்கைகள் இதற்கு சிறந்த உதாரணமாகும். (குடும்பத்தின் ஏனைய வருமானம் சிறிய தொகைகளில் கடனை திருப்பிச்செலுத்த பயன்படுத்தப்பட முடியும் என்பதை கவனிக்கவும்.) எவ்வாறெனினும், குறிப்பாக அறுவடை (அல்லது பருவ கால நடவடிக்கை) தோல்வியடையக்கூடிய ஆபத்து காணப்படுமாயின், திரண்ட தொகைக் கொடுப்பனவுகளில் மிகவும் கவனம் செலுத்தப்பட வேண்டும். கடன்தொகை செலுத்தப்படவேண்டியுள்ள போது வருமானமானது உருவாக்கப்படவில்லை எனில், கடன் கட்டத்தவறுவதற்கான ஆபத்து மிகவும் அதிகமாக காணப்படும். பருவ கால நடவடிக்கைகளுக்கு நிதிவழங்கும் சில நுண்ணிதிநிறுவனங்கள் தவணைக்கட்டண கொடுப்பனவுகளுடன் தமது கடன்களை வடிவமைக்கின்றன, அப்போது தான் அறுவடை நேரத்தில் தமது அறுவடை வருமானத்தின் பெருமளவு பகுதியினை கடன்பெறுனர்கள் வைத்திருக்கமுடியும், ஏனெனில் பெரும்பான்மையான கடன்தொகை அறுவடை முடிவடைகின்ற நேரத்தில் ஏற்கனவே திருப்பிச்செலுத்தப்பட்டு விட்டதாலாகும். இது கடன்பெறுனர்களின் சேமிப்புக்களை (சொத்துக்களை) அதிகரிக்க வகைசெய்கின்றது.

கடனின் ஒரு குறைந்தபட்ச தொகையை (உதாரணத்திற்கு, வட்டி) கடன் காலப்பகுதி முழுவதும் வசூலித்து, எஞ்சிய தொகையை (முதல் தொகையை) அறுவடைக்கால முடிவில் வசூலிக்கும் விதத்தில் நுண்ணிதிநிறுவனங்கள் தவணைக்கட்டண

(கொடுப்பனவு) கடன்களை திரண்ட தொகைக் கொடுப்பனவுகளுடன் சேர்க்கலாம்.

தொழிற்படு மூலதனம் மற்றும் நிலையான சொத்து கடன்கள்

கடனின் தொகையும் பொருத்தமான கடன் காலமும் கடன் எதற்காக பயன்படுத்தப்படுகின்றது என்பதனால் பாதிக்கப்படுகின்றது. பொதுவாக இரண்டு வகையான கடன்கள் காணப்படுகின்றன - தொழிற்படு மூலதன கடன்களும் மற்றும் நிலையான சொத்து கடன்களுமாகும்.

தொழிற்படு மூலதன கடன்கள் எனப்படுபவை தொழிலின் வழமையான செயற்பாட்டின் போது ஏற்படுகின்ற நடைமுறைச்செலவினங்களுக்கானதாகும். ஒரு வருட காலப்பகுதியினுள் பயன்படுத்தப்படவுள்ள நடைமுறை அல்லது குறுங்கால சொத்துகளில் செய்யப்படும் முதலீட்டினை தொழிற்படு மூலதனம் குறிக்கின்றது. உதாரணமாக தச்சுத்-தொழிலுக்கான மரக்கொள்வனவு, சந்தையில் விற்பதற்காக உணவு அல்லது பொருட்களை கொள்வனவு செய்தல், அல்லது கோழி வளர்ப்பிற்கான தீவன கொள்வனவு போன்றனவாகும். தொழிற்படு மூலதனத்திற்காக வழங்கப்படும் ஒரு கடனானது கடன் பெறுனரின் தொழில் காலத்துடன் (சுழற்சி) பொருந்தக்கூடியதாக உள்ள ஒரு கடன் காலத்தைக்கொண்டிருக்க வேண்டும் (மேலே விபரிக்கப்பட்டவாறு). நுண்நிதி நிறுவனத்திலிருந்தான தொழிற்படு மூலதனத்திற்கான கடன்கள் பொதுவாக இரண்டு மாதங்களிலிருந்து ஒரு வருட காலப்பகுதியை கொண்டவையாகும்.

நிலையான சொத்து கடன்கள் எனப்படுபவை தொழிலின் காலப்பகுதி முழுவதிலும் பயன்படுத்தப்படுகின்ற சொத்துக்களை கொள்வனவு செய்ய வழங்கப்படுவதாகும். இத்தகைய சொத்துக்கள் சாதாரணமாக ஒரு வருடத்திற்கு மேற்பட்ட ஆயுட்காலத்தை கொண்டிருக்கின்றன. நிலையான சொத்துக்கள் வழமையாக இயந்திர சாதனங்கள், உபகரணங்கள் மற்றும் ஆதனங்கள் என வரையறுக்கப்படுகின்றன. நிலையான சொத்துக்களுக்கான உதாரணங்கள் மோட்டார் சைக்கிள்கள், தையல் இயந்திரங்கள், முட்டை (குஞ்சு) பொரிக்கும் இயந்திரங்கள் அல்லது ரிக்ஷோக்கள் போன்றனவாகும். உற்பத்தி நடவடிக்கையானது நேரடியாக நிலையான சொத்துக்களை பயன்படுத்துவதில்லையாதலால் (அதாவது, உற்பத்திப்பொருளின் ஒரு பகுதியாக விற்கப்படுவதில்லை), இலாபத்தன்மை மீதான அதனுடைய தாக்கம் நீண்ட ஒரு காலப்பகுதியிலேயே உணரப்படுகின்றது.

ஒரு நிலையான சொத்துக்கென செய்யப்படும் ஒரு கடனானது பொதுவாக தொழிற்படு மூலதன கடனை விட பெரிய தொகையானதாகவும் நீண்ட காலத்தை கொண்டதாகவும் காணப்படுகிறது (அதாவது, நிலையான சொத்து கடன்கள் தொழிலின் காலத்துடன் (சுழற்சியுடன்) பொருந்தத் தேவையில்லை). இது நுண்நிதி நிறுவனமொன்றிற்கு அதிக ஆபத்தினை தருகின்றது, எனினும் நிறுவனம் பிணையாக, கொள்வனவு செய்யப்பட்ட சொத்தினுடைய சட்டபூர்வ உரிமையை எடுக்குமாயின் ஓரளவுக்கு இது ஈடுசெய்யப்படுகின்றது. அட்டவணை 5.1 தொழிற்படு

மூலதனத்திற்காக அல்லது நிலையான சொத்துக்களுக்காக பயன்படுத்தப்படுகின்ற கடன்களின் உதாரணங்களை தருகின்றது.

நிலையான சொத்து கொள்வனவுகளுக்காக நீண்ட கடன் காலம் தேவைப்படக்கூடும் என்ற போதிலும், ஒப்பீட்டளவில் அவை செலவு குறைந்ததாகவும் கடனானது 12 மாதங்களில் அல்லது அதற்கு குறைவான காலப்பகுதியில் திருப்பிச்செலுத்தப்பட கூடுமாகவும் இருக்குமாயின் சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தாங்கள் விசேட கடன் பொருட்களை அறிமுகப்படுத்த தேவையில்லை என உணர்கின்றன.

மிக மிக அடிக்கடி நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பணத்தின் மாற்றப்பயன்பாட்டுத்தன்மையை (*fungibility*) ஏற்றுக்கொள்கின்றன, அதாவது, பல்வேறுபட்ட சந்தர்ப்பங்களில் ஒரு நடவடிக்கைக்கென கடனாகப்பெறப்பட்ட நிதிகள் ஏனைய வீட்டுத்துறை செலவினங்களுக்காக பயன்படுத்தப்படும் திறன்கள். அதற்கிணங்க, கடனின் நோக்கமானது கடன்பெறுனரின் கடனைத்திருப்பிச் செலுத்துவதற்கான இயலாமைப்போல முக்கியமானது அல்ல.

அட்டவணை 5.1 கடன் பாவனை உதாரணங்கள்		
செயற்பாடு	நிலையான சொத்துக்கள்	தொழிற்புழு மூலதனம்
வியாபாரி	உணவுக்கடை குளிர்சாதனப்பெட்டி தராக	வியாபாரச்சரக்கு பிளாஸ்டிக் பைகள் கடதாசிப்பைகள்
உடை தயாரிப்பாளர்	தையல் இயந்திரம் தையல் மேசை உடை வடிவமைப்பிற்கான உருவம்	துணி டிசைன்கள் (Patterns) ஊசி மற்றும்

	(பொம்மை)	நூல்கள்
தச்சு வேலை செய்பவர்	வாள் கடைச்சல் இயந்திரம் Sander	மரம் ஆணிகள் அரத்தாள்
கோழிக்குஞ்சு உற்பத்தி நிறுவன உரிமையாளர்	பொரிக்க வைக்கும் இயந்திரம் (Incubator) கூடைகள் வயரும் தாங்கியும் (Holder) வெப்பமானி தட்டுகள் (Shelves)	முட்டைகள் மின்சாரம் சுற்றும் துணி முட்டை தொற்றுநீக்குதல்
மூலம்: Ledgerwood 1996		

கடன் பிணை

பொதுவாக, நுண்நிதி நிறுவனங்கள் மிக குறைந்த சொத்துக்களைக் கொண்ட குறைந்த வருமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன்களை வழங்குகின்றன. அதன்காரணமாக உடமைகள், காணி, இயந்திரசாதனங்கள் மற்றும் வேறு மூலதன சொத்துக்கள் போன்ற மரபுசார்ந்த பிணைகள் பொதுவாக கிடைப்பதில்லை. பிணைப்பதிலீடுகள் மற்றும் மாற்று பிணைகளை உள்ளடக்கிய கடன் இழப்பு ஆபத்தினைக்குறைப்பதற்கான பல்வேறு புதுமைமிகு வழிகள் விருத்தி செய்யப்பட்டுள்ளன.

பிணைப்பதிலீடுகள்

மிகவும் பொதுவான பிணைப்பதிலீடுகளிலொன்று தன்னுடைய சொந்த அல்லது கூட்டான குழு உத்தரவாதத்துடனான குழு அழுத்தமாகும் (Peer Pressure) – (அத்தியாயம் 3ஐ பார்க்கவும்). இதற்கு மேலதிகமாக, அடிக்கடி பயன்படுத்தப்படும் வேறு பிணைப்பதிலீட்டு வடிவங்களும் காணப்படுகின்றன.

குழு உத்தரவாதம் (Group Guarantees).

அனேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அங்கத்தவர்கள் மற்றயவர்களது கடன்களுக்கு கூட்டாக உத்தரவாதமளிக்கும் குழுக்களின் உருவாக்கத்தை இலகுபடுத்துகின்றன. உத்தரவாதமானது அனைத்து அங்கத்தவர்களும் தமது கடன் கொடுப்பனவுகளை உரிய நேரத்தில் செலுத்தாதவிடத்து, குழுவின் ஏனைய அங்கத்தவர்கள் கடன்பெற முடியாத வகையிலான உட்கிடையான உத்தரவாதமாகவோ அல்லது குழுவின் ஏனைய அங்கத்தவர்கள் தமது கடன்களை செலுத்த தவறும்போது குழுவின் அங்கத்தவர்கள் பொறுப்பாகின்றதான உண்மையான உத்தரவாதமாகவோ இருக்கின்றது.

ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட கடன்பெறுனர்கள் கடன்களை திருப்பி செலுத்த தவறும் போது பயன்படுத்தக்கூடிய ஒரு குழு உத்தரவாத நிதியத்திற்கு குழு அங்கத்தவர்கள் பங்களிப்பு செய்யவேண்டுமென சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வேண்டுகின்றன. குழு உத்தரவாத நிதியத்தை பயன்படுத்துவது என்பது சில நேரங்களில் குழுவினுடைய தேர்வில் தங்கியுள்ளதுடன் இது சில நேரங்களில் நுண்நிதி நிறுவனத்தினாலும் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. குழுவினுடைய தேர்வுக்கமைய இது பயன்படுத்தப்படுமாயின், குழுவானது கடனைத் திருப்பி செலுத்த முடியாமலுள்ள குழு அங்கத்தவருக்கு அடிக்கடி குழு உத்தரவாத நிதியத்திலிருந்து பணத்தினை கடன் வழங்கும். குழு நிதியத்திலிருந்து “கடன்பெறும்” அங்கத்தவர் நிதியினை திருப்பி செலுத்த வேண்டிய பொறுப்புடையவராகின்றார். குழு உத்தரவாத நிதியத்தின் பாவனை நுண்நிதி

நிறுவனத்தினால் முகாமை செய்யப்படுமாயின், ஏனைய குழு அங்கத்தவர்கள் ஏதாவது குறைபாடுகளை செய்யும் போது, செலுத்தத்தவறிய கடனின் அளவுக்கு நிதியம் நிறுத்தி வைக்கப்படும். அவ்வாறு செய்யத்தவறுவது கருதுவது யாதெனில், ஒட்டுமொத்த குழுவுமே நீண்ட காலத்திற்கு கடனை பெறமுடியாது என்பதாகும்.

நடத்தை அடிப்படையிலான கடன்வழங்கல்.

சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள், சமூகத்தில் அவர்களுக்கு(மக்களுக்கு) உள்ள நற்கௌரவத்தின் அடிப்படையில் மக்களுக்கு கடன்களை வழங்குகின்றன. கடனை வழங்குவதற்கு முன்பு கடன் உத்தியோகத்தர்கள் சமூகத்திலுள்ள பல்வேறு அமைப்புகளுக்கு விஜயம் செய்து குறித்த வாடிக்கையாளரின் பண்புகள் மற்றும் நடத்தைகளை கேட்டறிகின்றார்.

கடன் உத்தியோகத்தர் தொழிலுக்கு அடிக்கடி விஜயம் செய்தல்.

வாடிக்கையாளரிலிருந்து கிளை அல்லது கடன் உத்தியோகத்தர் நியாயமான அளவு புவியியல் ரீதியான தூரத்தினுள் இருப்பின், அடிக்கடி செய்யப்படும் விஜயங்கள் வாடிக்கையாளர் தொழிலை பேணிக்கொண்டிருப்பதையும் கடனைத்திருப்பிச்செலுத்துவதை மனதில் கொண்டிருப்பதையும் உறுதிப்படுத்திக்கொள்ள உதவும். அத்துடன் அடிக்கடி மேற்கொள்ளப்படும் விஜயங்களானது கடன் உத்தியோகத்தர் தன்னுடைய வாடிக்கையாளரின் தொழிலி-னையும் கடனின் பொருத்தமான தன்மையையும் (தொகை, காலம், கட்டணங்களின் தடவைகள் போன்றன) விளங்கிக்கொள்ள அனுமதிக்கின்றது. மேலும் தங்களுடைய வேலைதொடர்பில் ஒருவர் மற்றையவருடைய

அர்ப்பணிப்பினை மெச்சவும் விளங்கிக்-
கொள்ளவும் கற்றுக் கொள்கின்ற-படியால்
வாடிக்கையாளருக்கும் கடன் உத்தியோ-
கத்தருக்குமிடையே பரஸ்பர மரியாதையை
விருத்தி செய்வதற்கு விஜயங்கள்
பங்களிக்கின்றன.

பகிரங்க வெட்கநிலை ஆபத்து. பொதுவாக
வாடிக்கையாளர்கள் தாங்கள் தங்களுடைய
குடும்பம், குழுக்கள், மற்றும் அயலவர்கள்
முன்னிலையில் வெட்கத்திற்கு உள்ளாக்-
கப்படுவார்கள் என உணர்கின்றபோது
கடன்களை திருப்பிச்செலுத்துவார்கள்.
பகிரங்க அடையாளங்கள், அறிவித்தல்கள்
உள்ளூர் பத்திரிகைகளில் பிரசுரிக்கப்-
படுகின்ற போது அல்லது சமூக
கூட்டங்களில் கடன்களை திருப்பிச்-
செலுத்தாத கடன்பெறுனர்கள் பட்டியல்படுத்-
தப்பட்டு அறிவிக்கப்படுகின்றபோது இந்நி-
லையே ஏற்படுகின்றது.

சிறை அல்லது சட்ட நடவடிக்கை ஆபத்து.
ஒரு நாட்டிலுள்ள சட்ட சூழலைப்பொறுத்து,
சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள்
வழக்குத்தாக்கல் செய்து அல்லது மிக
அருமையான சந்தர்ப்பங்களில் கடனை
திருப்பி செலுத்தாமல்க்காக வாடிக்கை-
யாளரை சிறையிலிட்டுமுள்ளன. சில
சந்தர்ப்பங்களில், இலகுவாக சட்ட
விளைவின் ஆபத்தே மீளச்செலுத்துகையை
ஊக்குவிக்க போதுமானதாக இருக்கின்றது.

பிணையின் மாற்று வடிவங்கள்

பொதுவாகப் பயன்படுத்தப்படும் பிணைகளின்
மாற்று வடிவங்கள் ஆகக்குறைந்தது மூன்று
காணப்படுகின்றன.

கட்டாய (நிர்ப்பந்த) சேமிப்புக்கள். பல
நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் முதலாவது அல்லது
அதனைத் தொடர்ந்த கடன்களுக்காக
(அல்லது இரண்டிற்கும்) சேமிப்பில் (அல்லது
குழு நிதிகளுக்கு பங்களிப்பாக) ஒரு
மீதியை (கடனின் ஒரு வீதமாக
குறிப்பிடப்படுகின்ற தொகையை)
வைத்திருக்க வாடிக்கையாளரை
கோருகின்றன. கட்டாய சேமிப்புக்கள் ஒரு
கடனானது வருமதியாக (வெளிநிற்கின்ற
போது) நிற்கின்றபோது பொதுவாக
மீளப்பெறுவனவுக்கு கிடைக்கமாட்டாது
என்பதால் தன்னார்வ (சுயவிருப்பு)
சேமிப்பிலிருந்து வேறுபடுகின்றது.
இவ்விதமாக கட்டாய சேமிப்புக்கள்
பிணையின் ஒரு வடிவமாக
செயற்படுகின்றது.

நிதியினை சேமிப்பாக ஒருபுறம் ஒதுக்கி
வைக்குமாறு கோருவதானது,
கடன்பெறுனர்கள் அத்தகைய நிதிகளை
தமது தொழில் நடவடிக்கைகளில் அல்லது
ஏனைய வருமானம் உருவாக்கும்
முதலீடுகளில் பயன்படுத்துவதை தடைசெய்-
கின்றது. வழமையாக சேமிப்புக்களுக்கு
செலுத்தப்படும் வைப்பு வட்டிவீதம்
(இருக்குமாயின்), அச்சேமிப்புக்களை
கடன்பெறுனர்கள் தமது தொழிலில் அல்லது
வேறு முதலீட்டில் ஈடுபடுத்தியிருப்பாராயின்
அதிலிருந்து ஈட்டும் வருவாயைவிட
குறைவானதாகவே இருக்கின்றது. இது
கட்டாய சேமிப்பிலிருந்து வாடிக்கையாளர்
உழைக்கின்றதற்கும் அவ்வாறல்லாவிடின்
வேறுவழிகளில் எதனை உழைக்கப்பட
முடியுமென்பதற்கும் இடையிலான
வேறுபாட்டிற்கு சமமான ஒரு சந்தர்ப்ப
செலவினை தருகின்றது.

வாடிக்கையாளர்களுடைய நுகர்வு செலவு போக்கினை சீராக்குவதன் மூலமும் கடன்பெறுனரால் மீளப்பெறுகைக்காக சேமிப்புக்கள் கிடைக்கக்கூடியதாக இருக்கும் எனும் அடிப்படையில் அவசரகால நிலமைகளுக்கான நிதிகளை வழங்குவதன் மூலமும் கட்டாய சேமிப்புக்கள் நேர்க்கணிய தாக்கத்தினை கொண்டுள்ளன. அனேகமான கட்டாய சேமிப்புக்கள் கடன் காலப்பகுதியின் இறுதியில், அதாவது கடன் முழுமையாக திருப்பிச்செலுத்தப்பட்ட நிலையில் மீளப்பெறப்படக்கூடியதாக உள்ளது. அதனால் வாடிக்கையாளர்கள் கடன் காலப்பகுதியின் இறுதியில் முதலீட்டிற்கான அல்லது நுகர்விற்கான மேலதிக காசுப்பாய்ச்சலை கொண்டிருக்கிறார்கள். அத்துடன் கட்டாய சேமிப்புக்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சொத்துக்களை கட்டியெழுப்புவதற்கான ஒரு வழியினை வழங்குகின்றது; எல்லா நுண்நிதி நிறுவனங்களும் கட்டாயமாக கட்டாய சேமிப்பினை ஒரு மாற்று பிணை வடிவமாக நோக்குவதில்லை.

இந்தோனேஷியாவின் ரக்யாற் வங்கி-யினால் (Bank Rakyat Indonesia) கடன்பெறுனரிடம் வேண்டப்படும் கட்டாய சேமிப்பின் வேறுபாடு யாதெனில் ஒவ்வொரு மாதமும் அவர்கள் மேலதிக வட்டியினைச்செலுத்த வேண்டும், இத்தொகையானது அவர்கள் ஒவ்வொரு மாதமும் முழுமையாகவும், உரிய நேரத்திலும் கடன்கட்டணங்களை செலுத்தியிருப்பார்களாயின் கடன்காலப்பகுதி முடிவில் அவர்களுக்கு திரும்ப வழங்கப்படும். இது “உரியநேர கொடுப்பனவிற்கான ஊக்குவிப்பு” என கருதப்படுவதுடன் கடன்காலப்பகுதியின் இறுதியில் கடன்பெறுனர் ஒரு திரண்ட

தொகையினைப் பெறுவதற்கும் வழிவகுக்கின்றது. இது கடன்பெறுனருக்கு நன்மையளிப்பதுடன் கடனை உரிய நேரத்தில் திருப்பிச்செலுத்துவதற்கான ஒரு யதார்த்தமான ஊக்குவிப்பையும் வழங்குகின்றது, அதுமட்டுமல்லாமல் வங்கிக்கும் நன்மையளிக்கின்றது. கட்டாய சேமிப்புக்கள் ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கு கடன்வழங்குவதற்கும் மற்றும் முதலீட்டிற்குமான நிதிமூலத்தினை வழங்குகின்றது. பொதுவாக அவை ஒரு நிலையான நிதிகளின் மூலமாக இருக்கின்றன ஏனெனில் அவை திரவத்தன்மை குறைந்ததாலாகும் (அதாவது இச்சேமிப்புக்கள் கடன்பெறுனர்களுக்கு அவர்களுடைய கடன்கள் வருமதியாக உள்ளநிலையில் பொதுவாக மீளளிப்புக்காக கிடைப்பதில்லை). எவ்வாறெனினும் நுண்நிதி நிறுவனமானது வாடிக்கையாளருடைய சேமிப்புக்களை கடனாக வழங்கும்போது அல்லது முதலீடு செய்யும்போது அந்நிதிகள் திருப்பி எடுக்கப்படுவதையும் தேவையானபோது வாடிக்கையாளர்களுக்கு முழுமையாக திருப்பிச்செலுத்தப்படுவதையும் உறுதிசெய்யும் வகையில் முன்னெச்சரிக்கையுடன் நடந்து கொள்வது முக்கியமானதாகும்.

கடன் பெறுமதியைவிட குறைந்த பெறுமதியில் சொத்துக்களை ஈடாக பெறுதல்

சில சந்தர்ப்பங்களில் கடன்பெறுனருக்கு சொந்தமான சொத்துக்களை அவற்றின் உண்மையான சந்தைப்பெறுமதியுடன் தொடர்பற்ற வகையில் அச்சொத்துக்களை (தளபாடம், வீட்டு உபகரணங்கள் போன்றவற்றை) ஈடாக வைக்கும் செயற்பாடும் அவர்கள் அதனை இழக்கும்

விதத்திலான (வசதிக்குறைவை ஏற்படுத்தும் வகையிலான) தொடர்ந்தேர்ச்சியான தேறியதாக்கலும் (கையகப்படுத்தல்) வாடிக்கையாளரை கடனை திருப்பிச்செலுத்த வைக்கும். வாடிக்கையாளர் கடனை மீளச்செலுத்தாத போது ஈடாக வைக்கப்பட்ட சொத்தினை முறைசார்ந்த விதத்தில் கையகப்படுத்துவது முக்கியமானதாகும். இது கடன்மீளச்செலுத்துகை தொடர்பாக நுண்ணிதி நிறுவனமானது கடுமையானதாக இருக்கின்றது என்ற செய்தியை ஏனைய கடன்பெறுனர்களுக்கு வழங்குகின்றது.

தனிநபர் பிணைகள் (ஆட்பிணைகள்)

நுண்கடன் பெறுனர்கள் தமது கடன்களுக்கு தாமே உத்தரவாதம் வழங்கும் திறன் அற்றவர்களாக இருக்கின்றபோது, சில சந்தர்ப்பங்களில் தமது நண்பர்களை அல்லது குடும்ப உறுப்பினர்களை ஆட்பிணைகளாக (சில சந்தர்ப்பங்களில் இணை-கையொப்பமிடுபவர்கள் என குறிப்பிடப்படுகிறார்கள்) வழங்குவதற்கு பெயரிடக் கூடியவர்களாக இருக்கின்றார்கள். இது கருதுவது என்னவெனில், கடன்பெறுனர் கடனை திருப்பிச்செலுத்த இயலாததன்மை ஏற்படும் சந்தர்ப்பத்தில் ஆட்பிணையை வழங்கிய நபர் குறித்த கடனை திருப்பிச்செலுத்துவதற்கு பொறுப்புடையவராகின்றார்.

மேலே சொல்லப்பட்ட பிணைப்பதி-லீடுகளும், மாற்று பிணை வடிவங்களும் ஒன்றுடன் ஒன்று இணைத்து பயன்படுத்தப்பட்டுவருகின்றது. இதற்கு சிறந்த ஒரு உதாரணம் டொமினிக்கன் குடியரசிலுள்ள நுண்தொழில் அபிவிருத்திக்கான அமைப்பு (Association for the Development of Microenterprises-ADEMI)

ஆல் வழங்கப்படுகிறது (கூடு 5.1ஐ பார்க்கவும்).

கடன் விலையிடல்

கடன்பொருள் வடிவமைத்தலில் முக்கியமான ஒரு நிலை, கடனுக்கு விலையிடல் ஆகும். வாடிக்கையாளரால் செலுத்தப்படக்கூடியதற்கும் கடன் வழங்குகின்ற நிறுவனம் தனது செலவுகள் அனைத்தையும் ஈடு செய்வதற்கு உழைக்க வேண்டியதற்கும் இடையே ஒரு சமநிலை அடையப்பட வேண்டும். பொதுவாக நுண்ணிதி வாடிக்கையாளர்கள் வட்டிவீத உணர்திறன் (Interest-rate sensitive) அற்றவர்களாக காணப்படுகின்றார்கள். அதாவது நுண்தொழில் முயற்சியாளர்கள் வட்டிவீதங்களின் உயர்வு அல்லது குறைவுக்கு ஏற்ப அதிகமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ கடன் பெறுகின்றவர்களாக இல்லை. மிகவும் அதிகமாக, வணிக வங்கிகளின் வீதத்தைவிட அதிகமான வட்டிவீதம் ஏற்றுக் கொள்ளப்படக்கூடியதாக இருக்கின்றது. ஏனெனில் கடன்பெறுனர்கள் அத்தகைய கடன்களை பெறுவதில் வரையறுக்கப்பட்ட தன்மையை கொண்டிருப்பதனாலாகும். எவ்வாறெனினும், ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனம் தனது செயற்பாடுகள் சாத்தியமான அளவுக்கு வினைத்திறன் உடையதாக இருக்கின்றது என்பதை உறுதிப்படுத்த வேண்டும். அப்போதுதான் தேவையற்ற சுமைகள் உயர்ந்த வட்டிவீதம் மற்றும் கட்டணங்கள் என்ற வடிவத்தில் வாடிக்கையாளர் மீது சுமத்தப்படாதிருக்கும். (கூடு 5.1ஐ பார்க்கவும்)

நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் கடன்கள் மீது தாம் அறவிடவேண்டியிருக்கின்ற வட்டிவீ-

தத்தை தமது செலவு கட்டமைப்பின் அடிப்படையில் தீர்மானிக்கமுடியும். நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு நான்கு வேறுபட்ட வகையான செலவுகள் ஏற்படுகின்றன.

- நிதியிடல் செலவுகள்
- செயற்பாட்டு செலவுகள்
- கடன் இழப்பு ஏற்பாடு
- மூலதன கிரயம்

இச்செலவுகள் ஒவ்வொன்றும் நிதிக்கூற்றுக்களுக்கான சீராக்கங்கள் செய்யப்படுகின்ற போதும் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதிசார் இயலுமையினை (viability) தீர்மானிக்கின்ற போதும் பகுதி III இல் மேலும் ஆராயப்படுகின்றது. ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் செலவுக்கட்டமைப்பு அடிப்படையில் பேண்தகு வட்டிவீதத்தை நிர்ணயிப்பது எவ்வாறு போன்ற குறிப்பான தகவல்களுக்கு இணைப்பு 1ஐ பார்க்கவும்.

கூடு 5.1 நுண்தொழில் அபிவிருத்திக்கான அமைப்பு (Association for the Development of Microenterprises-ADEMI) இனூடைய பிணை தேவைப்பாடுகள்

நுண்தொழில் அபிவிருத்திக்கான அமைப்பு தனது கடன்களை பாதுகாப்பதற்கு பிணைகளினதும் உத்தரவாதிகளினதும் சேர்க்கை ஒன்றினை பயன்படுத்துகின்றது. சகல கடன்பெறுனர்களும் குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் நிதியினை திருப்பி செலுத்துவதில் தமக்குள்ள கடப்பாட்டினை குறிப்பிடும் சட்ட ஒப்பந்தமொன்றில் கையொப்பமிடுமாறு வேண்டப்படுகிறார்கள். அத்துடன் அனேகமான வாடிக்கையாளர்கள் தாம் கடனை திருப்பி செலுத்த இயலாமல் உள்ள போது அல்லது திருப்பிச்செலுத்த விரும்பாத போது ஒப்பந்த நிபந்தனைகளின்

முழுப்பொறுப்பையும் ஏற்கின்ற உத்தரவாதிகளை அல்லது இணை-கையொப்பமிடுபவர்களையும் கொண்டுள்ளார்கள். சாத்தியமானபோது, கடன் உத்தரவாதமாக கடன்பெறுனர்கள் சொத்து அல்லது இயந்திர சாதனங்களுக்கான உறுதியில் (பத்திரத்தில்) கையெப்பமிடுமாறு வேண்டப்படுகிறார்கள்.

(கையொப்பமிடப்படுகின்ற 80% ஆன உறுதிகள் 20% இலிருந்து 30% வரையான கடன் பெறுமதியினை மாத்திரமே பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றது என்று அமைப்பு மதிப்பிடுகின்றது.) சில சமயங்களில், கடன்பெறுனர்கள் சார்பாக பாதுகாப்பினை உத்தரவாதப்படுத்துமாறு உத்தரவாதிகளும் கேட்கப்படக்கூடும்.

எவ்வாறெனினும், பிணைகளை வழங்கமுடியாத நிலையிலுள்ள விண்ணப்பதாரிகள் கடனை பெறுவதற்கான திறன் வரையறுக்கப்படக்கூடாது என்பதை ADEMI கடுமையாக ஆதரவளிக்கின்றது. முதல்முறை கடன் பெறுகின்றவர்கள் பிணையினை வழங்கமுடியாத நிலையிலுள்ளபோது, கடன் அலுவலர்கள் கடன் பதிலீடாக தகவலிலேயே அதிகம் தங்கியுள்ளார்கள். இத்தகைய சூழ்நிலைகளில், கடன் அலுவலர், விண்ணப்பதாரியின் கௌரவத்தினை முறைசாரா கடன்வழங்குபவர் செய்கின்றது போன்ற அதேவிதத்திலேயே விசாரித்தறிகின்றார். அயலிலுள்ள கடைகளுக்கும் மதுபான சாலைகளுக்கும் விஜயங்கள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன அத்துடன் பயன்பாடுகளுக்கான அல்லது ஏனைய கட்டணங்களுக்கான நிதிக்கூற்றுக்கள் (சாத்தியமாயின்)

அல்லது சிட்டைகளை சமாப்பிக்குமாறு விண்ணப்பதாரிகள் கோரப்படுவார்கள். ஒவ்வொரு விண்ணப்பமும் தனித்தனியான அடிப்படையிலேயே (case-by-case basis) பரிசீலிக்கப்படும்.
மூலம்: Benjamin and Ledgerwood 1998.

பொதுவாக, நுண்நிதி நிறுவனமானது தனது கடன் நிதியை பிரதானமாக நன்கொடையளிக்கப்பட்ட நிதிமூலம் நிதியிட்டிருக்குமாயின், ஒப்பீட்டளவில் அதற்கு குறைவான நிதியிடல் செலவே ஏற்படும். எவ்வாறெனினும், கட்டாய சேமிப்பானது (மேலே குறிப்பிடப்பட்ட) கடன்நிதிக்கு நிதியிட்டம் செய்ய பயன்படுத்தப் பட்டிருக்குமாயின், அவை நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கான சராசரி நிதியிடல் செலவினை பாதிக்கலாம். அனேக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கட்டாய சேமிப்புக்களுக்கு வட்டி எதனையும் செலுத்துவதில்லை என்பதுடன் அவ்வாறாயின் கட்டாய சேமிப்புக்களுக்கான நிதிக்கிரயம் பூச்சியமாகும். நுண்நிதி நிறுவனமானது தனது கடன் நிதியை வணிக வங்கிகளிடமிருந்து கடனாகப்பெற்ற பணத்தின்மூலம் நிதியிட்டிருக்குமாயின், உதாரணத்திற்கு, வாடிக்கையாளர் சேமிப்பிலிருந்தான 6வீதத்துடன் 12வீதத்திலும் (வணிக வங்கிவீதம்), கடன்நிதியின் கூடுதலான பகுதியை வாடிக்கையாளர் சேமிப்பிலிருந்தும் நிதியிட்டிருக்குமாயின் இது ஒட்டுமொத்த நிதியிடல் செலவை குறைக்கும். (இது செயற்பாட்டு செலவுகளின் அதிகரிப்பை பிரதிபலிப்பதில்லை என்பதை கவனிக்கவும். உதாரணத்திற்கு, கட்டாய சேமிப்பினை வகுலிப்பதற்கு ஏற்படுகின்ற கண்காணிப்பு-களிற்கான செலவுகள். இவ்விளக்கம் ஒரு

நிறுவனத்திற்கான சராசரி நிதிக்கிரயத்தினை மட்டுமே குறிப்பதுடன் கட்டாய சேமிப்பினை வகுலிப்பதற்கான செலவுகளை உள்ளடக்கவில்லை.)

◆ உதாரணத்திற்கு, 300,000 சேமிப்புக்களாலும் (6வீத வட்டியில்) 700,000 கடனாகப்பெறப்பட்ட நிதியாலும் (12வீத வட்டியில்) நிதியிடப்பட்ட 1,000,000 மொத்த கடன் தொகையினது சராசரி வருடாந்த நிதிக்கிரயம் வருமாறு:
 $10.25\% = \frac{(300,000 \times 6\%) + (700,000 \times 12\%)}{1,000,000}$

கட்டாய சேமிப்பு தொகையானது 500,000 ஆக அதிகரிக்குமாயின், சராசரி நிதிக்கிரயம் குறைக்கப்படுகின்றது. மேலே உள்ள உதாரணத்தை பயன்படுத்தின் 500,000 சேமிப்பாலும் (6வீத வட்டியில்) 500,000 கடனாகப்பெறப்பட்ட நிதியாலும் (12வீத வட்டியில்) நிதியிடப்பட்ட 1,000,000 மொத்த கடன்தொகையின் சராசரி நிதிச்செலவு வருமாறு:

$$9\% = \frac{(500,000 \times 6\%) + (500,000 \times 12\%)}{1,000,000}$$

இதற்கு எதிராக உள்ளதும் கூட உண்மையானதாக இருக்கின்றது. ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் தனது மொத்த கடன் தொகையை வட்டி வீத செலவு அற்ற நன்கொடையால் நிதியிடுமாயின், வாடிக்கையாளரின் கட்டாய சேமிப்பிற்கான மேலதிகமான 6 வீதம் நுண்நிதி நிறுவனத்தினுடைய ஒட்டுமொத்த நிதிக்கிரயத்தை அதிகரிக்கின்றது.

செயற்பாட்டு செலவுகள் சம்பளங்கள், வாடகை, பிரயாணம் மற்றும் போக்குவரத்து, நிர்வாகம், பெறுமான தேய்வு போன்றவற்றை உள்ளடக்குகின்றது. தெரிவுசெய்யப்படும்

அணுகுமுறையைப்பொறுத்து இத்தகைய செலவுகள் வெளிநிற்கும் கடனின் 12 தொடக்கம் 30 வீதத்திற்கிடையில் வேறுபடுகின்றது.

கடன் இழப்பு ஏற்பாடுகள் கடன்களின் தரத்திற்கேற்ப வேறுபடுகின்றதுடன் (அத்தியாயம் 9 இல் விளக்கப்பட்டுள்ளது) மூலதன செலவுகள் சந்தை வட்டிவீதத்திற்கும் மற்றும் நாட்டின் பணவீக்க வீதத்திற்கும் ஏற்ப வேறுபடுகின்றது. (அத்தியாயம் 8 இல் விளக்கப்பட்டுள்ளது).

ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் செலவுகள் கவனத்திற்கு எடுக்கப்பட்டு விட்டால் மதிப்பிடப்பட்ட தேவைப்படுகின்ற வருவாயை உருவாக்குவதற்கேற்ற விதத்தில் கடன்களை விலையிடுவதற்கு பல்வேறு வழிகள் உள்ளன. (உரிய நேரத்திலும் முழுமையாகவும் திருப்பிச் செலுத்தப்படும் கடன்களே எதிர்பார்க்கப்படும் முழு வருமானத்தையும் ஈட்டும் என்பதை கவனிக்கவும். இது அத்தியாயம் 9 இல் மேலும் விளக்கப்பட்டுள்ளது). பின்வருவன வட்டிவீதங்களை எவ்வாறு கணிப்பிடுவது என்பதையும் அத்துடன் சேவைக்-கட்டணங்கள் எவ்வாறு வட்டி வருமானத்தை அதிகரிக்கின்றன என்பதையும் காட்டுகின்றது.

வட்டிவீதங்களை கணித்தல்

ஒரு கடனுக்கான வட்டிவீதத்தை கணிப்பதற்கு பல்வேறு வழிகள் உள்ளன. அவற்றில் இரண்டு முறைகள் மிகவும் பொதுவானவையாக உள்ளன: குறைந்து செல்லும் மீதி முறையும் நேர் முறையும் (முகப்பெறுமதி) ஆகியவையே அவையாகும்.

வட்டியானது சில சமயங்களில் கடனைப்பெறுகின்ற போது ஆரம்பத்திலேயே செலுத்தப்படுகின்ற போதும், பொதுவாக கடன்காலப்பகுதி முழுவதிலுமேயே செலுத்தப்படுகின்றது.

குறைந்து செல்லும் மீதி முறை

இந்த முறையானது கடன் காலப்பகுதியில் வெளியில் நிற்கும் (நிலுவையாக உள்ள) தொகையின் வீதமாக வட்டியை கணிப்பிடுகின்றது. குறைந்து செல்லும் மீதியில் கணிப்பிடப்படுகின் வட்டி கருதுவது என்னவெனில் வட்டியானது கடன்பெறுனரால் தற்போது வைத்திருக்கப்படுகின்ற (செலுத்த வேண்டியுள்ள) தொகைக்கு மட்டும் வட்டியானது அறவிடப்படுகின்றது. வாராந்தம் முதலுடனும் வட்டியுடனும் மீளச்செலுத்தப்படுகின்ற ஒரு வருட கடனின் முதல்(மூலதன) தொகையானது, ஒவ்வொரு வாரமும் திருப்பிச் செலுத்தப்பட்ட மூலதனத்தொகையால் குறைவடைகின்றது. (அட்டவணை 5.2). அதாவது அவர்களுக்கு முதல் தொகை எதுவுமே எஞ்சியிராத ஒரு வருட முடிவு வரைக்கும் அத்துடன் முழுக்கடனையும் திருப்பிச்செலுத்தப்படும் வரைக்கும் (100 வீதம் மீளச்செலுத்தப்படும் எனக்கருதி), கடன் பெறுனர்கள் ஒவ்வொரு வாரமும் ஆரம்ப கடன்தொகையின் குறைந்த குறைந்த தொகையையே பயன்படுத்துகிறார்கள் என்பதையே இது கருதுகின்றது.

◆ உதாரணத்திற்கு, கடன்பெறுனர் ஒழுங்காக தனது வாராந்த தவணைக் கட்டணங்களை செலுத்தியிருப்பாராயின் 1,000 தொகையுடைய 12 மாத கடனுக்கு அதன் 6ஆவது மாதமளவில் அவர் அண்ணளவாக 500 ஐ இணை மட்டுமே செலுத்த வேண்டியிருப்பார்.

அந்த நிலையில், அவர் 1,000 இற்கு பதிலாக 500 இற்கு மட்டுமே வட்டியை செலுத்துகின்றார் (குறைந்து செல்லும் மீதியில் வட்டி செலுத்தப்படுகின்ற போது கடனின் ஆரம்ப மாதங்களில் மாதாந்த தவணைக்கட்டணங்களின் பெரும் பகுதி வட்டியாக செலுத்தப்படுகின்ற போது கடனின் இறுதிப்பகுதியில் பெருமளவு பகுதியாக முதல் செலுத்தப்படுகின்றது என்பதை கவனிக்கவும். இது கடனின் நடுப்பகுதியில் முதல்தொகையை விட சிறிதளவு அதிகமான தொகை மீதியாக வெளிநிற்பதை ஏற்படுத்துகின்றது. அட்டவணை 5.2 இல் உள்ள உதாரணத்தில் 6ஆம் மாதத்தில் 500 ஆக அல்லாமல் 524.79 என்ற தொகை வெளிநிற்கும் மீதியாக உள்ளது.)

குறைந்து செல்லும் மீதியில் வட்டியை கணிப்பதற்கு ஒரு நிதிசார் கணித்தற்பொறி (Financial Calculator) தேவைப்படுகின்றது. அனேகமான நிதிசார் கணித்தற்பொறியில் தற்போதைய பெறுமதியும் கட்டணமும் எதிரெதிரான குறியீடுகளுடன் உள்ளீடு செய்யப்படுகின்றது, அதன்படி தற்போதைய பெறுமதி நேரானதாயின், கட்டணம் மறையானதாக அல்லது இதற்கு மறுதலையாக இருக்க வேண்டும்.

இது ஏனெனில் ஒன்று காசு உட்பாய்ச்சல் மற்றயது காசு வெளிப்பாய்ச்சல் என்பதனாலாகும். நிதிசார் கணித்தற்பொறிகள் பயன்படுத்துபவர் வேறுபட்ட கடன் மாறிகளை பின்வருமாறு உள்ளீடு செய்ய அனுமதிக்கின்றது:

PV = தற்போதைய பெறுமதி, அல்லது கடனின் ஆரம்பத்தில் கடன் பெறுவருக்கு வழங்கப்படும் தேறிய காசுத்தொகை

i = வட்டிவீதம், இது கீழே n இல் உள்ளது போல அதே கால அளவுகளில் வெளிப்படுத்தப்பட வேண்டும்

n = கடன் காலம், இது செலுத்தப்படவுள்ள கட்டணங்களின் எண்ணிக்கைக்கு சமமாக இருக்க வேண்டும்.

PMT = ஒவ்வொரு காலத்திலும் செலுத்தப்படும் கட்டணம்.

மேற்காட்டிய உதாரணத்தில் ஒரு வருடக்கடனான 1,000 மாதாந்த தவணைக்கட்டணங்களிலும் குறைந்து செல்லும் மீதியில் 20 வட்டியும் கணிப்பிடப்படுகின்றமையானது பின்வருவனவற்றை உள்ளீடு செய்வதன்மூலம் கணிப்பிடப்படுகின்றது:

PV = -1,000 (காசு வெளிப்பாய்ச்சல் ஆகையால், மறைப்பெறுமானமாக உள்ளீடு செய்க).

i = ஆண்டொன்றிற்கு 20 வீதம்; ஒரு மாதத்திற்கு 1.67 சதவீதம்.

n = 12 மாதங்கள்.

PMT இற்காக தீர்க்க:

PMT = 92.63.

மொத்த கட்டணங்கள் 1,111.56 இற்கு சமமாக உள்ளது (92.63 படி 12 மாதங்கள்). மொத்த வட்டி 111.56 ஆகும்.

அட்டவணை 5.2 குறைந்து செல்லும் மீதி முறை				
கடன்தொகை: 1,000; 12 மாத கடன்காலம்; மாதாந்த கடன் தவணை கட்டணங்கள்: 92.63; வட்டிவீதம்: 20 வீதம்				
மாதம்	கட்டணங்கள்	முதல்	வட்டி	வெளிநிற்கும் கடன்தொகை
0	-	-	-	1,000.00
1	92.63	75.96	16.67	924.04
2	92.63	77.23	15.40	846.79
3	92.63	78.52	14.21	768.29
4	92.63	79.83	12.81	688.46
5	92.63	81.16	11.48	607.30
6	92.63	82.51	10.12	524.79
7	92.63	83.88	8.75	440.91
8	92.63	85.28	7.35	355.63
9	92.63	86.70	5.93	268.93
10	92.63	88.15	4.49	180.78
11	92.63	89.62	3.02	91.16
12	92.63	91.16	1.53	0.00
மொத்தம்	1,111.56 ^a	1,000.00	111.76 ^a	-

a. அண்ணளவாக்கல் காரணமாக 0.2 வீத்தியாசம் காணப்படுகின்றது.
மூலம்: Ledgerwood 1996.

குறைந்து செல்லும் மீதி முறையானது எல்லோராலும் அல்லாவிட்டாலும் அனேகரால், குறிப்பாக முறைசார்ந்த நிதிசார் நிறுவனங்களால் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கும் கூட இதுவே மிகவும் பொருத்தமான முறையாக கொள்ளப்படுகின்றது.

நிலையான மீதிமுறை

இந்த முறையானது கடன் காலப்பகுதியில் வெளிநிற்கும் (குறைந்து செல்லும்) கடன் தொகையின் வீதமாக அல்லாமல் ஆரம்ப

கடன்தொகையின் வீதமாக வட்டியை கணிக்கின்றது. நிலையான முறையை பயன்படுத்தும் போது பருவகால கட்டணங்கள் வெளிநிற்கும் கடனின் முதல் தொகையில் குறைவை ஏற்படுத்துகின்ற போதும், வட்டியானது எப்போதும் ஆரம்பத்தில் வழங்கப்பட்ட கடனின் மொத்த தொகையில் கணிப்பிடப்படுகின்றது என்பதையே குறிக்கின்றது. அடிக்கடி, ஆனால் எப்போதும்ல்ல, நிலையான வீதம் பருவகால (மாதாந்த அல்லது வருடாந்த) வீதமாக அல்லாமல் கடனின் காலத்திற்கே குறிப்பிடப்படுகின்றது.

அட்டவணை 5.3 நிலையான மீதிமுறை				
கடன்தொகை: 1,000; 12 மாத கடன்காலம்; மாதாந்த கடன் தவணை கட்டணங்கள்: 100; வட்டிவீதம்: 20 வீதம்				
மாதம்	கட்டணங்கள்	முதல்	வட்டி	வெளிநிற்கும் கடன்தொகை
0	-	-	-	1,000.00
1	100	83.33	16.67	916.67
2	100	83.33	16.67	833.34
3	100	83.33	16.67	750.01
4	100	83.33	16.67	666.68
5	100	83.33	16.67	583.35
6	100	83.33	16.67	500.02
7	100	83.33	16.67	416.69
8	100	83.33	16.67	333.36
9	100	83.33	16.67	250.03
10	100	83.33	16.67	166.70
11	100	83.33	16.67	83.37
12	100	83.33	16.67	0.00
மொத்தம்	1,200	1,000.00	200.00	-
மூலம்: Ledgerwood 1996.				

கடன்கள் 12 மாதங்களுக்கு குறைவாக இருக்குமாயின், அவ்வீதத்தை காலப்பகுதியின் மாதங்களின் அல்லது வாரங்களின் எண்ணிக்கையால் பெருக்கி முறையே 12 அல்லது 52 ஆல் வகுப்பதன் மூலம் ஆண்டு வீதப்படுத்துவதற்கான சாத்தியம் உள்ளது.

நிலையான வட்டிவீத முறையைப் பயன்படுத்தி வட்டியை கணிப்பது என்பது வட்டிவீதத்தை சுலபமாக கடனின் ஆரம்பத்தொகையால் பெருக்குவது ஆகும். உதாரணத்திற்கு, ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனம் 1,000 கடன்தொகைக்கு நிலையான வீத

முறையில் 20வீத வட்டியை அறவிடுமாயின், செலுத்த வேண்டிய வட்டி 200 ஆகும் (அட்டவணை 5.3).

அறவிடப்படுகின்ற உண்மையான வட்டித்தொகையானது, வட்டி குறைந்து செல்லும் மீதியிலா அல்லது நிலையான தொகையிலா கணிப்பிடப்படுகிறது என்பதைப் பொறுத்து கணிசமான அளவு வேறுபடுகின்றது என்பது தெளிவாகின்றது. ஒரே பெயரளவு (Nominal) வீதத்தில் நிலையான முறையானது குறைந்து செல்லும் மீதி முறையைவிட மிகவும் உயர்ந்த வட்டிச்செலவினை ஏற்படுத்து-

கின்றது. அட்டவணை 5.3இல் உள்ள உதாரணத்தில் வட்டித்தொகையான 200 (20 வீதம் நிலையான அடிப்படையில்) ஆனது, வட்டித்தொகையான 111.56 (20 வீதம் குறைந்து செல்லும் மீதி) ஐ விட 88.4 அல்லது 80 வீதம் அதிகமானதாகும்.

வருமானத்தை அதிகரிப்பதற்கு சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் பெயரளவு வீதத்தை அதிகரிப்பதை விடுத்து வட்டிவீத கணிப்பீட்டு முறையை குறைந்து செல்லும் மீதியிலிருந்து நிலையான மீதிக்கு மாற்றுகின்றன. இது நுண்ணிதி நிறுவனத்தினுடைய செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கு போதுமானதாக அல்லாத உயர்ந்த பட்ச வட்டி வீதத்தினை (எல்லையை) Usury சட்டம் விதிக்கின்றதன் விளைவாக ஏற்படக்கூடும். எவ்வாறெனினும், குறிப்பிடப்படுகின்ற பெயரளவு வீதத்துடன் தொடர்பற்ற விதத்தில், ஒவ்வொரு கட்டண காலத்திலும் சென்மதியாக உள்ள தொகையின் அடிப்படையில் தாங்கள் உண்மையாக எவ்வளவு வட்டியினை செலுத்துகின்றார்கள் என்பதை வாடிக்கையாளர்கள் நன்கு அறிந்துள்ளார்கள் என்பதை நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் உணரவேண்டும். சகல வட்டிக்கணிப்பீடுகளும் வெளிப்படையானதாக இருக்கவேண்டும் என்பது முக்கியமானதாகும்.

ஏனைய சகல மாறிகளும் ஒரே விதமாக இருக்கின்றபோது, குறைந்து செல்லும் மீதியில் செலுத்தப்படும் கடனின் வட்டித்தொகையானது, கடனுக்கான வட்டி நிலையான அடிப்படையில் கணிப்பிடப்படுவதற்கானதை விட மிகவும் குறைவானதாக

உள்ளது என்பதை இந்த உதாரணங்கள் காட்டுகின்றன. வேறுபட்ட முறைகள் மூலம் கணிப்பிடப்பட்ட வட்டிவீதங்களை ஒப்பிடுவதற்கு நிலையான அடிப்படையிலான கணிப்பீட்டில் உழைக்கப்படுகின்ற அதே பெயரளவு வட்டித்தொகையை குறைந்து செல்லும் மீதியில் கணிப்பிடப்படுகின்றபோது உழைப்பதற்கு என்ன வட்டிவீதம் தேவையாகவுள்ளது என்பதை நிர்ணயிப்பது அவசியமாக உள்ளது.

◆ உதாரணம் 5.1 இல், குறைந்து செல்லும் மீதியில் 20 வீத வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்றதும் மாதாந்த கட்டணங்களை கொண்டதுமான ஒரு வருடக்கடனான 1,000 இற்கு வட்டியாக 112 (மட்டந்தட்டப்பட்ட 111.56) ஏற்படுகின்றது.

அதே கடன் நிலையான அடிப்படையில் வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்ற போது வட்டியாக 200 ஏற்படுகின்றது.

குறைந்து செல்லும் மீதியில் வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்றபோது கடன்தொகையான 1,000 இற்கு வட்டியாக 200 ஐ பெறுவதற்கு, வட்டி வீதமானது 15 வீத புள்ளிகளால் அதிகரிக்கப்பட்டு 35வீதம் ஆக்கப்படவேண்டியுள்ளது (மேலதிக வட்டி வருமானமான 88 இற்கு).

◆ குறைந்து செல்லும் மீதியில் 35 வீதத்தில் கடன் 1,000 இற்கான வட்டியானது ஒரு வருடத்திற்கு மாதாந்த கட்டணங்களாக 99.96 இனை அல்லது மொத்த வட்டிச்செலவாக 200

(மட்டந்தட்டப்பட்ட 199.52)ஐ ஏற்படுத்துகின்றது.

குறைந்து செல்லும் மீதியில் வட்டியை கணிப்பிடுகின்ற ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது நிலையான அடிப்படையில் வட்டியை கணிப்பிடுகின்ற ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் உழைக்கின்றது போன்ற அதே வருமானத்தை உழைப்பதற்கு தன்னுடைய பெயரளவு வட்டி வீதத்தை கணிசமான அளவு உயர்த்த வேண்டும் என்பதை இந்த உதாரணம் காட்டுகின்றது.

கட்டணங்கள் அல்லது சேவை அறவீடுகள் எவ்வாறு கடன்பெறுனரையும் நுண்நிதி நிறுவனத்தையும் பாதிக்கின்றது?

வட்டி அறவீட்டிற்கு மேலதிகமாக, அனேக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கட்டணத்தை அல்லது சேவை அறவீட்டினையும் கூட கடனை வழங்குகின்ற போது அறவீடுகின்றன. கட்டணங்கள் அல்லது சேவை அறவீடுகள் கடன்பெறுனருக்கான கடன் நிதிச்செலவினையும் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் வருமானத்தினையும் அதிகரிக்கின்றது. உயர்ந்த பெயரளவு வட்டிவீதத்தை அறவீடுவதற்கு பதிலாக கடன்வழங்குனருக்கான வருவாயை உயர்த்துவதற்கான ஒரு வழியாக கட்டணங்களானது வழமையாக அறவிடப்படுகின்றது.

கட்டணங்கள் பொதுவாக ஆரம்ப கடன்தொகையின் ஒரு வீதமாக அறவிடப்படுவதுடன் கடன்காலப்பகுதி முழுவதிலுமாக அல்லாமல் முதலிலேயே வசூலிக்கப்படுவதாகவும் உள்ளது.

ஏனெனில் கட்டணமானது குறைந்து செல்லும் மீதியில் கணிப்பிடப்படுவதில்லை, கட்டணத்தில் ஏற்படும் அதிகரிப்பின் விளைவானது பெயரளவு வட்டிவீதத்தில் (வட்டியானது குறைந்து செல்லும் மீதியில் கணிப்பிடப்படுமிடத்து) ஏற்படும் அதே அதிகரிப்பை விட அதிகமானதாகும்.

◆ உதாரணம் 5.2 இல், ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் தனது எதிர்கால விலையிடல் கொள்கையை நிர்ணயிக்க விரும்புகின்றது. அவ்வாறு செய்யும் போது, வட்டிவீதத்திலும் அதேநேரம் கடன்கட்டணத்திலும் அதிகரிப்பு ஒன்றை செய்கின்ற போது கடன்பெறுனர் மீதான விளைவை அது கணிப்பிட விரும்புகின்றது.

உதாரணம் 5.1 இல் கடன்தொகையான 1,000 இற்கு 20 வீத வட்டிவீதம் (குறைந்து செல்லும் மீதியில்) 112 ஐ வட்டி வருமானமாக தந்தது. இக்கடன் மீதான 3வீத கடன் கட்டணமான 30 உடன், மொத்த வருமானம் 142 ஐ தந்தது. நுண்நிதி நிறுவனமானது இந்த வீதத்தில் 5 வீத புள்ளிகளால் அதிகரிப்பை அது அறவிடும் கடன் கட்டணத்தினூடாகவோ (3 வீதத்திலிருந்து 8 வீதமாக) அல்லது அது அறவிடும் வட்டிவீதத்தினூடாகவோ (குறைந்து செல்லும் மீதியில் 20 வீதத்திலிருந்து 25 வீதமாக) ஏற்படுத்த விரும்புகிறது. ஒவ்வொரு அதிகரிப்பும் பின்வருமாறு விளைவை தருகின்றன:

- கடன் கட்டணமான 8 வீதம் கடன்தொகையான 1,000 இற்கு கட்டண வருமானமாக 80 ஐ தருகின்றது. இது 3 வீத கட்டணத்தில் (30) இருந்ததை விட அதிகரித்த தொகையாகிய 50 ஐ பிரதிபலிக்கின்றது.
- 25 வீத வட்டிவீதம் (குறைந்து செல்லும் மீதியில்) கடன்-தொகையான 1,000 இற்கு வட்டிவருமானமாக 140 (மாதாந்த கட்டணமான 95இற்கு) ஐ தருகின்றது. இது 20 வீத வட்டி வீதத்தில் (112) இருந்து அதிகரிப்பான 28 ஐ பிரதி-பலிக்கின்றது.

20 வீத வட்டிவீதத்திலும் (குறைந்து செல்லும் மீதியில்) 8 வீத கட்டணத்திலும் கடன்தொகையான 1,000 இலிருந்து பெறப்படும் மொத்த வருமானம் 192 (112 + 80) இற்கு சமமாகும். 25 வீத வட்டிவீதத்திலும் (குறைந்து செல்லும் மீதியில்) 3 வீத கட்டணத்திலும் கடன்தொகையான 1,000 இலிருந்து

பெறப்படும் மொத்த வருமானம் 170 (140 + 30) இற்கு சமமாகும்.

3 வீதத்திலிருந்து 8 வீதமாக கடன் கட்டணத்தில் ஏற்படுத்தப்பட்ட 5 வீத புள்ளி அதிகரிப்பின் விளைவானது குறைந்து செல்லும் மீதியில் வட்டி கணிப்பிடப்படுமிடத்து வட்டி வீதத்தில் ஏற்படுத்தப்பட்ட புள்ளி அதிகரிப்பின் விளைவை விட பாரியதாகும். இது ஏனென்றால், கடன் கட்டணமானது கடனின் ஆரம்பத்தொகையில் அறவிடப்படுகின்ற அதேநேரம் வட்டியானது குறைந்து செல்லும் மீதியில் கணிப்பிடப்படுவதாலாகும்.

வட்டிவீதமானது, ஒரே பெயரளவு தொகையாக இருக்கக்கூடுமென்ற போதிலும், வட்டியானது நிலையான அடிப்படையில் கணிப்பிடப்படுமாயின் அல்லது கட்டணங்கள் அறவிடப்படுமாயின் கடன் பெறுனருக்கான செலவுகள் - அதாவது கடன் வழங்குனருக்கான வருமானம் - பாரியளவில் வேறுபடும். இது பயனுறுதித்தன்மையான வட்டிவீதத்தை (Effective Rates of Interest) கணித்தல் என்ற பகுதியில் கீழே மேலும் விளக்கப்படும்

உதாரணம் 5.1

	வட்டிவீதம் 20%	வட்டிவீதம் 20%	வித்தியாசம்	வட்டிவீதம் 20%	வட்டிவீதம் 35% குறைந்து செல்லும் மீதி
	குறைந்து செல்லும் மீதி	நிலையான மீதி		நிலையான மீதி	
உண்மையான செலவுகள்	112	200	88	200	200

உதாரணம் 5.2						
	சேவைக்கட் டணம் 3%	சேவைக்கட் டணம் 8%	அதிகரிப்பு	வட்டிவீதம் 20%	வட்டிவீதம் 25%	அதிகரிப்பு
				குறைந்து செல்லும் மீதி	குறைந்து செல்லும் மீதி	
உண்மையான செலவுகள்	30	80	50 (167%)	112	140	28 (25%)

கடன்களின் குறுக்கு-மானியமளித்தல் Cross-Subsidization of Loans

சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் ஏனைய அதிக இலாபம் தருகின்ற பொருட்களினால் உருவாக்கப்படுகின்ற வருமானத்தினை பயன்படுத்தி குறிப்பிட்ட சில பொருட்களை மானியமளிக்க தெரிவுசெய்கின்றது. இது வழமையாக புதிய பொருட்கள் பேண்தகுநிலையை அடையும் வரைக்கும் சில விதத்தில் காலவரையறை உடையதாக உள்ளது. கடன்களை குறுக்கு மானியமளித்தல் என்பது நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் மத்தியில் பொதுவான ஒன்றல்ல, ஏனெனில் அனேகமானோர் ஒன்று அல்லது இரண்டு பொருட்களையே கொண்டுள்ளனர். எவ்வாறெனினும், கூடு 5.2இல் காட்டப்பட்டுள்ளதைப் போன்ற மூன்று குறிப்பிடத்தக்க உதாரணங்கள் உள்ளன.

கூடு	5.2	கடன்களின்	குறுக்கு- மானியமளித்தல்
கிராமீன்	வங்கியில்	வீட்டுக்கடன்கள்	
மீதான	8 சதவீத	வட்டிவீதமானது	
பொதுக்கடன்களின்		வட்டிவீதமான	
20வீதத்தால்	குறுக்கு	நிதியளிக்கப்-	

படுகின்றது. ஒரு வீட்டுக்கடனானது தகைமை நிபந்தனைகளை கொண்டுவந்து: ஒரு அங்கத்தவர் ஆகக்குறைந்தது இரண்டு பொதுக்கடன்களையாவது பெற்றிருக்க வேண்டும், அவள் கடனை திருப்பிச் செலுத்தியதில் சிறந்த வரலாற்றை கொண்டிருக்க வேண்டும், அவள் தனது கடன்களை விண்ணப்பங்களில் தான் குறிப்பிட்டிருந்த நோக்கங்களுக்காக பயன்படுத்தியிருந்திருக்க வேண்டும். பெண்களை பாதுகாப்பதற்கும், கடனுக்கான பொறுப்புசூறும் தன்மையை உறுதிப்படுத்தவும் கிராமீன் வங்கியானது குறித்த பெண்கள் தமது பெயரில் குறித்த வீட்டுநிலத்தின் உரிமையை கொண்டுள்ளமையை வேண்டுகின்றது.

பாங்க் ரக்யாத் இந்தோனே-சியாவின் யுனிற் தேசா முறைமையானது வங்கியாக ஒட்டுமொத்தமாக பெறுவதை விட கணிசமான அளவு உயர்ந்த வருமானத்தை சராசரி சொத்துகளிலிருந்து உருவாக்குகின்றது. இந்த இலாபத்தன்மை யுனிற் தேசா முறைமையை வங்கிக்கு மிகவும் முக்கியமானதாக ஆக்குகின்றது. மறைமுகமாக, வறிய வாடிக்கையா-

ளருக்கு வழங்கப்படும் கடன்கள் செல்வந்த வாடிக்கையாளருக்கு குறைந்த வட்டிவீதத்தில் வழங்கப்படும் கடன்களுக்கு மானியமளிக்கின்றது.

நுண்நிதி அபிவிருத்திக்கான நிறுவனம் (ADEMI) நுண்கடன்களையும் சிறு வியாபார கடன்களையும் வழங்குகின்றது. நுண்கடன்கள் மீது அறவிடப்படும் வட்டிவீதமும் கட்டணங்களும் சிறிய கடன்கள் மீது அறவிடப்படுவதைவிட உயர்வாக உள்ள போதும் பெரிய கடன்கள் நுண்கடன் தொகைகளால் ஏற்படும் இழப்புக்களை மானியமளிக்க போதுமான வருமானத்தை உருவாக்குவதால் சில குறுக்கு மானியமளித்தல்கள் இன்னமும் காணப்படுகின்றன.

மூலம்: ஆசிரியரின் தேடல்கள்

தாக்கங்களை கொண்டுள்ளனவா என்பதை நிர்ணயிப்பதற்கான பயனுள்ள ஒரு எண்ணக்கருவாகும். ஏனெனில் வேறுபட்ட கடன் மாறிகள் மற்றும் பயனுறுதியான வீதங்கள் பற்றிய வேறுபட்ட வியாக்கியானங்களினால், வாடிக்கையாளருக்கான உண்மையான கடன்பெறுவதற்கான செலவினையும் நுண்நிதி நிறுவனத்தால் ஈட்டப்படக்கூடிய சாத்தியமான வருமானத்தையும் (விளைவு) நிர்ணயிப்பதற்கு கடன்மீதான(அனைத்து மாறிகளையும் கருத்திலெடுத்து) பயனுறுதியான வீதங்களை கணிப்பதற்கான நியம முறை என்பது அவசியமானதாக உள்ளது. பயனுறுதியான வட்டி வீதம் என்பது கடனொன்றின் அனைத்து நேரடி நிதிச்செலவுகளையும் ஒரு வட்டிவீதத்தினுள் உள்ளடக்குவதை குறிக்கின்றது.

பயனுறுதியான வீதங்களை (Effective Rates)

கணித்தல்

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தமது கடன் தொடர்பான “பயனுறுதியான வட்டி வீதங்கள்” பற்றி அடிக்கடி கதைக்கின்றன. எவ்வாறெனினும், நிறுவனங்களின் வீதங்களை ஒப்பிடுவதை மிகவும் கடினமாக்குகின்றதான, பயனுறுதி வீதங்கள் கணிப்பிடப்படுகின்ற பல்வேறு வழிகள் உள்ளன. பயனுறுதியான வீதங்கள் என்பது, கடனுக்கான நிபந்தனைகள் கடன்பெறுனருக்கு இன்னொரு கடனை விட அதிக அல்லது குறைந்த செலவை ஏற்படுத்துகின்றதா என்பதுடன் விலையிடல் கொள்கைகளிலான மாற்றங்கள் ஏதாவது

பயனுறுதியான வட்டி வீதங்கள் வட்டி, கட்டணங்கள், வட்டிக்கணிப்பீட்டு முறைகள் மற்றும் கடனுக்கான ஏனைய தேவைப்பாடுகள் போன்றவற்றை கடனின் நிதிச்செலவினும் உள்ளடக்குவதூடாக பெயரளவு வட்டிவீதங்களிலிருந்து வேறுபடுகின்றன. பயனுறுதியான வீதமானது கட்டாய சேமிப்பு அல்லது கடன்பெறுனரின் குழுநிதிய பங்களிப்பு என்பவற்றின் செலவையும் உள்ளடக்க வேண்டும், ஏனெனில் இவை நிதிசார் செலவுகளாக இருப்பதாலாகும். நாம் கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளை (வங்கிக்கணக்கு திறத்தல், போக்குவரத்து, சிறுவர் பராமரிப்பு செலவுகள் அல்லது சந்தர்ப்ப செலவுகள் போன்றனவாகிய கடனை பெறுவதற்கு

கடன்பெறுனருக்கு ஏற்படும் நிதிசார் மற்றும் நிதிசாரா செலவுகள்) பயனுறுதியான வீத கணிப்பீட்டிற்காக கவனத்திற்கெடுப்பதில்லை, ஏனெனில் இவை சந்தைகளுக்கேற்ப குறிப்பிடத்தக்க அளவில் வேறுபட முடியும் என்பதாலாகும். எவ்வாறெனினும், வாடிக்கையாளர் மற்றும் நுண்நிதி நிறுவனம் ஆகிய இருவருக்கும் கொடுக்கல் வாங்கல் செலவை குறைக்கத்தக்க வகையில் கடன் மற்றும் சேமிப்பு பொருட்களின் வழங்கலை வடிவமைப்பது முக்கியமானதாகும்.

வட்டியானது குறைந்து செல்லும் மீதியில் கணிக்கப்படுவதுடன் கடனொன்றுக்கு மேலதிக நிதிச்செலவுகளும் இல்லாத போது பயனுறுதியான வட்டிவீதமும் பெயரளவு வட்டிவீதமும் ஒன்றானதாகவே இருக்கின்றது. அனேக நுண்நிதி நிறுவனங்கள், எவ்வாறெனினும், நிலையான அடிப்படையில் வட்டியை கணிக்கின்றன, வட்டியுடன் கட்டணங்களையும் அறவிடுகின்றன, அல்லது சேமிப்பினை பேணுமாறு அல்லது குழு நிதியத்திற்கு (நம்பிக்கை அல்லது காப்புறுதி நிதியம்) பங்களிக்குமாறு கடன்பெறுனரை வேண்டுகின்றன. ஆகவே கடன்பெறுனருக்கான செலவுகள், வெறுமனே கடன்மீது அறவிடப்படுகின்ற பெயரளவு வட்டியை மட்டுமல்லாமல் ஏனைய செலவுகளையும் உள்ளடக்குகிறது. கடன்பெறுனர் ஒழுங்கான தவணைக்-கட்டணங்களில் திருப்பி செலுத்த வேண்டியுள்ள பணமானது முதலீடு செய்யப்படக்கூடியதாக இல்லாது இருப்பதால் ஏற்படுகின்ற சந்தர்ப்ப செலவுகளும் (பணத்தின் காலப்பெறுமதி) கூட கவனத்திற்கெடுக்கப்பட வேண்டும்.

பயனுறுதியான வீதத்தில் செல்வாக்கு செலுத்துகின்ற நுண்கடன்களின் மாறிகள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றன:

- பெயரளவு வட்டி வீதம்
- வட்டிக்கணிப்பீட்டு முறை: குறைந்து செல்லும் மீதி அல்லது நிலையான வீதம்
- வட்டியை கடனின் ஆரம்பத்தில் (கடன்பெறுனருக்கு வழங்கும் முதலின் தொகையிலிருந்து கழித்தல்) அல்லது கடனின் காலப்பகுதி முழுவதிலும் செலுத்துதல்
- சேவைக்கட்டணம் ஆரம்பத்தில் செலுத்தப்படல் அல்லது கடனின் காலப்பகுதி முழுவதிலும் செலுத்தப்படல்
- உத்தரவாத, காப்புறுதி அல்லது குழு நிதியத்திற்கான பங்களிப்பு
- கட்டாய சேமிப்புகள் அல்லது ஈடுசெய்யும் மீதிகளும் (compensating Balances) நுண்நிதி நிறுவனத்தால் அல்லது ஏனைய நிறுவனத்தால் (வங்கி, கடன் யூனியன்) கடன்பெறுனருக்கு செலுத்தப்படும் தொடர்புடைய வட்டியும்
- கட்டண தடவைகள்
- கடன்காலம்
- கடன்தொகை

கடன் தொகையின் சதவீதமாக அனைத்து மாறிகளும் எடுத்துரைக்கப்படுகின்ற போது, கடனின் தொகையில் ஏற்படும் மாற்றம் பயனுறுதித்தன்மையான வீதத்தை மாற்றமாட்டாது. நாணயத்தின்

அடிப்படையிலான கட்டணமொன்றே (கடன் விண்ணப்பம் ஒன்றுக்கு 25\$ போன்றதான) கடன்தொகை மாற்றமடையும் போது பயனுறுதித்தன்மையான வீதத்தை மாற்றும்; அதாவது அதே கட்டணத்தில் (நாணயத்தில்) சிறிய கடன் தொகைகள் உயர்ந்த பயனுறுதியான வீதத்தை ஏற்படுத்தும்.

பயனுறுதியான வீதக்கணிப்பீடானது, எவ்வாறு வேறுபட்ட கடன்பொருள் மாறிகள் ஒட்டுமொத்த செலவுகளையும் கடன் வருமானங்களையும் பாதிக்கின்றன என்பதை காட்டுகின்றது. பயனுறுதியான வட்டிவீதக் கணிப்பீட்டிற்கான இரண்டு முறைகள் காணப்படுகின்றன. ஒன்று நிதிசார் கணித்தற்பொறி தேவையற்ற, வாய்ப்பாட்டினை பயன்படுத்துகின்றதான மதிப்பிடல் (*Estimation*) முறை மற்றது உள்ளக வீத வருவாய் (*Internal Rate of Return*) முறை என்பதுமாகும்.

மதிப்பிடல் முறை பணத்தின் காலப்பெறுமதியினையும், கட்டணங்களின் தடவைகளையும் நேரடியாக கவனத்திற்கு எடுப்பதில்லை, இவை உள்ளக வீத வருவாய் முறையில் கவனத்திற்கு எடுக்கப்படுகின்றது என்பதை கவனிக்கவும். வித்தியாசங்கள் குறைவாக இருக்கக்கூடுமென்ற போதிலும், கடனின் காலத்தின் அளவு கூடுதலாக இருக்கின்ற போதும் கடன் கட்டணங்கள் அடிக்கடி செலுத்தப்படுவது குறைவாக உள்ளபோதும் வித்தியாசங்கள் குறிப்பிடத்தக்க அளவு அதிகமாக காணப்படும். இது ஏனெனில், கடனானது நீண்ட காலத்திற்கு வெளியில்

(மீதியாக) நிற்கும் போதும் கட்டணத்தடவைகள் குறைவாக உள்ள போதும் செலவு மீதான தாக்கங்கள் அதிகமாக இருக்குமென்பதுடன் அதனால் மதிப்பிடப்பட்ட பயனுறுதியான செலவுக்கும் உள்ளக வீத வருவாய் கணிப்பீட்டிற்கும் இடையில் வித்தியாசமும் காணப்படும். இதற்கு மேலாக மதிப்பிடல் முறையானது கட்டாய சேமிப்புக்கள் அல்லது நம்பிக்கை நிதியம் / காப்புறுதி நிதியம் போன்ற ஏனைய நிதியங்களுக்கான பங்களிப்புக்களை கவனத்திற்கு எடுப்பதில்லை. நிதிசார் கணித்தற்பொறிகள் அல்லது பரவுதாள்கள் (*spreadsheets*) கிடைக்காதவிடத்து இலகுவாக பயனுறு-தியான வீதத்தை கணிப்பதற்கான முறை இங்கே தரப்பட்டுள்ளது.

பயனுறுதியான வீதத்தை மதிப்பிடுதல்

நிதிசார் கணித்தற்பொறி ஒன்று அல்லது கணினி பரவுதாள்(*spreadsheet*) ஒன்றை நீர் பெறமுடியாத போது, பயனுறுதியான வீதத்தின் மதிப்பீடொன்றை நீர் கணிக்க முடியும் (*Waterfield 1995* ஐ பார்க்கவும்). மதிப்பிடல் முறையானது கடன் பெறுனர் கடன் காலம் முழுவதிலும் செலுத்துகின்ற வட்டி மற்றும் கட்டணத்தொகைகளையும் கவனத்தில் எடுக்கின்றது. மதிப்பிடல் முறையானது வட்டிவீத கணிப்பீட்டு முறை, கடன்காலம் மற்றும் கடன் கட்டணம் என்பனவற்றின் விளைவுகளை நிர்ணயிக்க பயன்படுத்தப்பட முடியும். பயனுறுதியான வீதத்தின் மதிப்பிடலானது பின்வருமாறு கணிப்பிடப்படுகின்றது:

பயனுறுதியான செலவு =
வட்டி மற்றும் கட்டணமாக செலுத்தப்படுகின்ற தொகை
சராசரி வெளிநிற்கும் முதல்தொகை

குறிப்பு:

சராசரி வெளிநிற்கும் முதல்தொகை =
(வெளிநிற்கும் முதல்தொகைகளின் கூட்டுத்தொகை)
கட்டணங்களின் எண்ணிக்கை

காலமொன்றுக்கான பயனுறுதியான செலவைக்கணிப்பதற்கு, கிடைக்கின்ற தொகையை காலங்களின் எண்ணிக்கையால் வகுக்க.

முன்னர் காட்டியவாறு, வட்டி வருமானத் தொகையானது, வட்டி நிலையான மீதி அடிப்படையிலா அல்லது குறைந்து செல்லும் மீதி அடிப்படையிலா கணிப்பிடப்படுகின்றது என்பதனால் பாரிய அளவில் பாதிக்கப்படுகின்றது. அனைத்து மாறிகளும் மாறாத நிலையில் குறைந்து செல்லும் மீதி அடிப்படையில் வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்ற கடனுக்கான பயனுறுதியான வீதமானது நிலையான மீதி அடிப்படையில் வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்ற கடனுக்கான பயனுறுதியான வீதத்தை விட குறைவானதாகும்.

அட்டவணை 5.2 இலும் 5.3 இலும் உள்ளதை ஒத்த உதாரணங்களைப் பயன்படுத்தி, 20 வீத வட்டியையும் 3 வீத கட்டணத்தையும் கொண்ட கடன் தொகையான 1,000 இற்கான பயனுறுதியான வீதமானது முதலில் குறைந்து செல்லும் மீதி அடிப்படையில் வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்ற கடனுக்கும் பின்னர் நிலையான மீதி அடிப்படையில்

வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்ற கடனுக்கும் மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

குறைந்து செல்லும் மீதி அடிப்படையில் வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்றமையானது மதிப்பிடப்பட்ட ஆண்டுக்கான பயனுறுதியான வீதமாக 25 வீதத்தை அல்லது மாதமொன்றுக்கான வீதமாக 2.1 ஐ தருகின்றது (அட்டவணை 5.4).

நிலையான மீதி அடிப்படையில் வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்றமையானது மதிப்பிடப்பட்ட ஆண்டுக்கான பயனுறுதியான வீதமாக 42 வீதத்தை அல்லது மாதமொன்றுக்கான வீதமாக 3.5 ஐ தருகின்றது (அட்டவணை 5.5).

ஏனைய அனைத்து காரணிகளும் மாறாத நிலையில், கணிப்பீட்டு முறையானது குறைந்து செல்லும் மீதியிலிருந்து நிலையான மீதிக்கு மாற்றப்படுகின்ற போது பயனுறுதியான வீதம் 25 வீதத்திலிருந்து (மாத மொன்றுக்கான வீதம் 2.1) 42 வீதமாக (மாதமொன்றுக்கான வீதம் 3.5) அதிகரிக்கின்றது.

கடன் காலமானது குறைக்கப்படுகின்ற போது கட்டணமொன்று அறவிடப்படுமாயின் பயனுறுதியான வீதமும் அதிகரிக்கின்றது. இது ஏனென்றால் கடன் காலத்தின் அளவுடன் தொடர்பற்ற வகையில் கட்டணமானது ஆரம்ப கடன் தொகையிலே கணிப்பிடப்படுவதாலாகும். கடன் காலமானது குறைக்கப்படுமாயின், அதே அளவான பணம் இன்னும் குறைந்த அளவான காலத்தினுள் செலுத்தப்பட வேண்டியிருப்பதால் பயனுறுதியான வீதத்தை

அதிகரிக்கின்றது. (கட்டணமொன்று அறவிடப்படுகின்றதுடன் வட்டியானது குறைந்து செல்லும் மீதியிலும் கணிப்பிடப்படுகின்ற போது, இந்த வேறுபாடு மிகவும் அதிகமானதாக இருக்கும். இது ஏனென்றால், குறைவான கடன் காலமானது மொத்த செலவுகளில் கட்டணத்தின் சார்பளவான வீதாசாரத்தை அதிகரிக்கின்றமையாகும்.)

பயனுறுதியான வீதமானது கடன் கட்டணத்தில் ஏற்படுத்தப்படும் ஒரு அதிகரிப்பு மற்றும் கடன் காலப்பகுதியில்

ஏற்படுத்தப்படும் ஒரு குறைவு உள்ளடங்கலாக ஒரு தொகையான கடன் மாறிகளுக்கு மதிப்பிடப்பட முடியும். அட்டவணை 5.6 ஆனது, கடன் கட்டணத்திலான ஒரு மாற்றம் மற்றும் கடன் காலத்திலான ஒரு மாற்றம் பயனுறுதியான வீதத்தின் மீது ஏற்படுத்தும் தாக்கங்களை காட்டுகின்றது (உதாரணங்கள் நிலையான மீதி மற்றும் குறைந்து செல்லும் மீதி அடிப்படைகள் இரண்டிலும் கணிப்பிடப்பட்டுள்ளன).

அட்டவணை 5.4 பயனுறுதியான வீத மதிப்பீடு, குறைந்து செல்லும் மீதி முறை				
கடன்தொகை: 1,000; 12 மாத கடன்காலம்; மாதாந்த கடன் தவணை கட்டணங்கள்: 92.63;				
வட்டிவீதம்: 20 வீதம்; கட்டணம்: 3 வீதம் (30)				
மாதம்	கட்டணங்கள்	முதல்	வட்டி	வெளிநிற்கும் கடன்தொகை
0	-	-	-	1,000.00
1	92.63	75.96	16.67	924.04
2	92.63	77.23	15.40	846.79
3	92.63	78.52	14.21	768.29
4	92.63	79.83	12.81	688.46
5	92.63	81.16	11.48	607.30
6	92.63	82.51	10.12	524.79
7	92.63	83.88	8.75	440.91
8	92.63	85.28	7.35	355.63
9	92.63	86.70	5.93	268.93
10	92.63	88.15	4.49	180.78
11	92.63	89.62	3.02	91.16
12	92.63	91.16	1.53	0.00
மொத்தம்	1,111.56 ^a	1,000.00	111.76 ^a	6,697.08
பயனுறுதியான வீதம் = $(111.76 + 30) / 558.09^* = 25\%$ (மாதமொன்றுக்கு 2.1%)				
* $6,697.08 / 12$ மாதங்கள் = 558.09				
a. அண்ணளவாக்கல் காரணமாக 0.2 வித்தியாசம் காணப்படுகின்றது.				
மூலம்: Ledgerwood 1996.				

அட்டவணை 5.5 பயனுறுதித்தன்மையான வீத மதிப்பீடு, நிலையான மீதி முறை				
கடன்தொகை: 1,000; 12 மாத கடன்காலம்; மாதாந்த கடன் தவணை கட்டணங்கள்: 100;				
வட்டிவீதம்: 20 வீதம்; கட்டணம்: 3 வீதம் (30)				
மாதம்	கட்டணங்கள்	முதல்	வட்டி	வெளிநிற்கும் கடன்தொகை
0	-	-	-	1,000.00
1	100	83.33	16.67	916.67
2	100	83.33	16.67	833.34
3	100	83.33	16.67	750.01
4	100	83.33	16.67	666.68
5	100	83.33	16.67	583.35
6	100	83.33	16.67	500.02
7	100	83.33	16.67	416.69
8	100	83.33	16.67	333.36
9	100	83.33	16.67	250.03
10	100	83.33	16.67	166.70
11	100	83.33	16.67	83.37
12	100	83.33	16.67	0.00
மொத்தம்	1,200	1,000.00	200.00	6,500.22
பயனுறுதியான வீதம் = $(200 + 30)/541.69^* = 42\%$ (மாதமொன்றுக்கு 3.5%)				
* $6,500.22 / 12$ மாதங்கள் = 541.69				
மூலம்: Ledgerwood 1996.				

கடனானது நிலையான மீதியில் கணிப்பிடப்படுகின்றதோ அல்லது குறைந்து செல்லும் மீதியில் கணிப்பிடப்படுகின்றதோ, கட்டணத்தில் ஏற்படும் 5வீத அதிகரிப்பின் (8 வீதத்திற்கு) விளைவானது ஒரே மாதிரியான விளைவையே (பயனுறுதியான வீதத்தில் மாதமொன்றுக்கு 0.8 வீதமான அதிகரிப்பு) கொண்டுள்ளது என்பதை கவனிக்கவும். இது ஏனென்றால், கட்டணமானது ஆரம்ப கடன் தொகையிலே கணிப்பிடப்படுவதாலாகும்.

பயனுறுதியான வட்டிவீதத்தினை கட்டாய சேமிப்புக்கள் அல்லது ஏனைய கடன் மாறிகளுடன் கணித்தல்

பணத்தினுடைய காலப்பெறுமதி, கட்டாய சேமிப்புக்கள், மற்றும் ஏனைய நிதியங்களுக்கான பங்களிப்புக்கள் உள்ளடங்கலான கடனுக்கான அனைத்து நிதிச்செலவுகளையும் கவனத்திற்கு எடுத்து பயனுறுதியான வட்டிவீதத்தை நிர்ணயிப்பதற்கு உள்ளக வருவாய் வீத முறை (Internal Rate of Return) பயன்படுத்தப்படுகின்றது. மேலே விளக்கப்பட்டவாறு கட்டாய சேமிப்பை பிறிதொரு சேமிப்பு பொருள் என்பதை விட கடனினுடைய ஒரு உறுப்பாகவே கவனத்தில் கொள்ளப்படவேண்டும். கடன்பெறுதலின் உண்மையான செலவினை கணிப்பிடுவதற்கு சகல செலவு

உறுப்புக்களும் கவனத்தில் எடுக்கப்பட வேண்டும்.

ஆரம்ப கடன்தொகைக்கு சமனான ஒரு தொகையை பெறுவதற்கு தொடர்ச்சியான

தவணைக்கட்டணங்கள் கழிவு செய்யப்பட வேண்டிய குறிப்பிடப்பட்ட ஒரு வட்டிவீதம் என உள்ளக வருவாய் வீதம் வரைவிலக்கணப்படுத்தப்படுகின்றது.

அட்டவணை 5.6 கடன் கட்டணத்திலும் கடன் காலத்திலுமான மாற்றத்தின் விளைவு					
கட்டணம் / காலம்	கணிப்பீடு 20% வருடாந்த வீதம்	சேவைக்கட்டணம் (வீதம்)	கடன் காலம்	மாதமொன்றுக்கான பயனுறுதியான செலவு (வீதம்)	மாற்றம் (வீதம்)
3% கட்டணம்; 12 மாத காலம்	நிலையான மீதி	3	12 மாதங்கள்	3.5	
கட்டணத்தை 8% இற்கு உயர்த்துக	நிலையான மீதி	8	12 மாதங்கள்	4.3	↑ 0.8
3 மாதங்களுக்கு காலத்தை குறைக்குக	நிலையான மீதி	3	3 மாதங்கள்	4.0	↑ 0.5
3% கட்டணம்; 12 மாத காலம்	குறைந்து செல்லும் மீதி	3	12 மாதங்கள்	2.1	
கட்டணத்தை 8% இற்கு உயர்த்துக	குறைந்து செல்லும் மீதி	8	12 மாதங்கள்	2.9	↑ 0.8
3 மாதங்களுக்கு காலத்தை குறைக்குக	குறைந்து செல்லும் மீதி	3	3 மாதங்கள்	3.2	↑ 1.1

மூலம்: Ledgerwood 1996.

உள்ளக வருவாய் வீதத்தை கணிப்பதற்கு தற்போதைய பெறுமதி தொடர்பான விளக்கம் வேண்டப்படுகின்றது. தற்போதைய பெறுமதி எண்ணக்கருவானது இன்றைய 1,000 தற்போதிலிருந்து ஒரு வருடத்தின் பின்பு 1,000 ஐ விட அதிக பெறுமதியுடையதாக இருக்கும் என்ற அபிப்பிராயத்தின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளது. மறுவார்த்தையில் கூறின் இன்றிலிருந்து ஒரு வருடத்தின் பின் 1,000 ஐ பெறுவதற்கான தற்போதைய பெறுமதி 1,000 ஐ விட குறைவானதாகும். எவ்வளவு குறைவு என்பது நிதிகள் முதலீடு செய்யப்பட்டிருக்காமையின் எவ்வளவு தொகை உழைக்கப்பட்டிருக்க முடியும் என்பதில்

தங்கியுள்ளது. இது பணத்தினுடைய காலப்பெறுமதி தத்துவமாகும். எதிர்காலத்தில் எந்த எண்ணிக்கையான வருடங்களிலும் 1,000 ஐ பெறுவதற்கான தற்போதைய பெறுமதி பின்வருமாறு கணிப்பிடப்பட முடியும்.

$$PV = 1 / (1 + i)^n$$

இங்கே i = வட்டிவீதம் அத்துடன் n = எதிர்பார்க்கப்பட்ட நிதி பெறப்படும் வரைக்குமான காலங்களின் எண்ணிக்கை. பயனுறுதியான வீதக்கணிப்பீட்டினுள் தற்போதைய பெறுமதியை உள்ளடக்குவதற்கு ஒரு நிதிசார் கணித்தற்பொறி தேவைப்படுகிறது.

பயனுறுதியான வீதக்கணிப்பீட்டு நோக்கங்களுக்காக, பிந்திய கட்டணங்கள் அல்லது செலுத்தத்தவறிய கடன்கள் இல்லை என்ற எடுகோள் (அதாவது அங்கே கடன் ஆபத்து எதுவும் இல்லை – இவ்வகையானது மிகவும் அரிதான ஒரு நிலை, ஆனால் நாம் ஆபத்தை கணக்கினுள் எடுப்பதற்கு முன்னர் கடன்பெறுனருக்கான முழு செலவையும் கடன் வழங்குனருக்கான வருமானத்தையும் நிர்ணயிக்க முயற்சிக்கின்றோம்) அங்கே உள்ளது என்பதை கவனிக்கவும். அத்துடன் தொடர்ச்சியான கடன் மீள்தவணைக் கட்டணங்களுக்கான தற்போதைய பெறுமதியானது, கடன்பெறுனர் கடன் கட்டணங்களை ஒழுங்கான தவணைக் கட்டணங்களாக அல்லாமல் அத்தொகை முழுவதையும் மீளமுதலீடு செய்திருந்து முதிர்ச்சிக்கால முடிவில் ஒரே தடவையில் செலுத்தியிருப்பின் உழைத்திருக்கப் படக்கூடிய வருவாய் வீதத்திற்கு சமமாக இருக்கிறது எனவும் எடுகோள் கொள்ளப்படுகிறது. அவ்வாறு செய்யும் போது, கடன்காலப்பகுதி முழுவதும் கடனின் முழுத்தொகையையும் கொண்டிராமையுடன் இணைந்துள்ள சந்தர்ப்ப செலவினையும் நாம் கவனத்திற்கு எடுக்கின்றோம்.

ஒவ்வொரு மாற்றுவழிகளுக்குமான உள்ளக வீத வருவாய் கணிப்பீடானது மூன்று படிமுறைகளை உள்ளடக்குகின்றது: (Rosenberg 1996 இலிருந்து எடுக்கப்படுகிறது) உண்மையான காசுப்பாய்ச்சல்களை நிர்ணயித்தல்; அத்துடன் ஆண்டு வீதத்தை

நிர்ணயிப்பதற்கு உள்ளக வீத வருவாயை காலப்பகுதிகளின் எண்ணிக்கையால் பெருக்குதல் அல்லது கூட்டாக்குதல் (இது பயனுறுதியான வீதம் (Effective Rate) மற்றும் பயனுறுதியான வருமானம் (Effective Yield) ஆகியவற்றுக்கிடையேயான வித்தியாசத்தை கையாளுதல் என்ற கீழே உள்ள பகுதியில் மேலும் விளக்கப்படும்)

உள்ளக வீத வருவாயை கணிப்பதன்மூலம் பயனுறுதியான வீதத்தை நிர்ணயிப்பதற்கு, கடன் மாறிகள் நிதிசார் கணித்தற்பொறி ஒன்றினுள் அல்லது கணினி பரவுதாளில் (Lotus 1-2-3 அல்லது Excel போன்ற) உள்ளீடு செய்யப்படுகின்றது. இந்த பகுப்பாய்வு சகல காசுப்பாய்ச்சல்களும் நிலையானவை (அதாவது, ஒட்டுமொத்த கடன்காலப்பகுதிக்கும் கடன் (மீள்) கட்டணங்கள் ஒரே அளவானவை) என்று எடுகோள் கொள்கின்றது.

PV = தற்போதைய பெறுமதி, அல்லது கடனின் ஆரம்பத்தில் கடன் பெறுனருக்கு வழங்கப்படும் தேறிய காசுத்தொகை

i = வட்டிவீதம், இது கீழே n இல் காட்டப்பட்டுள்ளது போல அதே கால அளவுகளில் வெளிப்படுத்தப்பட வேண்டும்

n = கடன் காலம், இது செலுத்தப்படவுள்ள கட்டணங்களின் எண்ணிக்கைக்கு சமமாக இருக்க வேண்டும்.

PMT = ஒவ்வொரு காலத்திலும்
செலுத்தப்படும் கட்டணம்.

FV = எதிர்கால பெறுமதி, அல்லது
மீள்செலுத்துதல் அட்டவணை
பூர்த்தியடைந்த பின்னர்
எஞ்சியிருக்கும் தொகை
(பூச்சியம், கட்டாய சேமிப்புகள்
கடன்பெறுவதற்கு திருப்பி
செலுத்தப்படுவதால்
இவற்றுடனான கடன்களுக்கு
விதிவிலக்கு)

உள்ளக வீத வருவாய் முறையில்
பயனுறுதியான வீதத்தை கணிப்பதை
செய்து காட்டுவதற்கு, வேறுபட்ட கடன்
மாறிகளின் தாக்கங்களை வெளிக்-

காட்டுவதற்கு கீழ்வரும் ஆறு
மாற்றுவழிகளை கொண்ட மாதிரி கடன்
ஒன்று வீத கணிப்பிட்டிற்காக
தரப்பட்டுள்ளது:

- நிலையான மீதி வட்டி கணிப்பீடு
- சகல வட்டியும் ஆரம்பத்திலிலேயே
செலுத்தப்படுதல்
- கடன் கட்டணம் (சேவைக்கட்டணம்)
- கட்டண தடவையில் மாற்றம்
- வட்டியை கொண்ட கட்டாய
சேமிப்புகள்
- குழு நிதியங்களுக்கான பங்களிப்புகள்
(வட்டி இல்லை)

இத்தகைய மாறிகள் ஒவ்வொன்றும்,
கடன் காலம் அதிகரிக்கின்ற போது பின்னர்
கணிப்பிடப்படுகின்றன.

அட்டவணை 5.7 மாறிகளின் தொகுப்பு	கடன் மாறிகள்	
	பயனுறுதியான வீதம், 4 - மாத காலம் (சதவீதம்)	பயனுறுதியான வீதம், 6 - மாத காலம் (சதவீதம்)
அடிப்படை நிலை, குறைந்து செல்லும் மீதி	36.0	36.0
நிலையான மீதி வட்டி	53.3	59.3
ஆரம்பத்திலிலேயே வட்டி செலுத்தப்படுதல்	38.9	40.2
கடன் சேவைக்கட்டணம்)	51.4	47.1
கட்டண தடவைகள்	45.6	43.4
கட்டாய சேமிப்புகள்	39.1	42.0
குழு நிதிய பங்களிப்பு	41.2	44.7
மூலம்: Rosenberg 1996 இலிருந்து பெறப்பட்டது.		

அட்டவணை 5.7, மேலே காட்டிய ஆறு மாறிகளையும் அத்துடன் 1,000 ஐ நான்கு மாதங்களுக்கு கடனாகப்பெறுவதற்கான தொடர்புபட்ட பயனுறுதியான வீதங்களையும் தொகுக்கின்றது (கணிப்பீடுகள் இணைப்பு 2 இல் தரப்பட்டுள்ளது). ஒவ்வொரு மாறியினையும் நான்கு மாத கடன் காலப்பகுதியுடனாக அல்லாமல் ஆறு மாத கடன் காலப்பகுதியுடனாக கணிப்பதனுடாக கடன் காலப்பகுதியினுடைய விளைவானது காட்டப்பட்டுள்ளது (கணிப்பீடுகள் காட்டப்படவில்லை).

அட்டவணை 5.7 காட்டுவது போல, பின்வரும் அனைத்து மாறிகளாலும் பயனுறுதியான வீதம் (அதே பெயரளவு வீதத்தினை கருதிக்கொண்டு) அதிகரித்துள்ளது:

- குறைந்து செல்லும் மீதி கணிப்பீட்டிற்கு பதிலாக நிலையான மீதி வட்டி கணிப்பீடு
- ஆரம்பத்திலேயே வட்டி கொடுப்பனவுகள்
- கடன் (அல்லது சேவை) கட்டணம்
- மிகவும் அடிக்கடியான மீள்கட்டணங்கள் (கடன் தவணைக்கட்டணங்கள்)
- கட்டாய சேமிப்புகள் அல்லது குழு நிதிய பங்களிப்புகள்.

கடன் காலம் நீடிக்கப்படுகின்ற போது, அடிப்படை நிலையிலிருந்து பயனுறுதியான வீதத்தில் ஏற்படும் அதிகரிப்பானது வட்டியானது நிலையான மீதி அடிப்படையில் (மேலதிகமான இரண்டு மாதங்களுக்காக கடன்பெறுனர் மாதமொன்றுக்கு 3 சதவீதம் வட்டி செலுத்துகின்றபடியால்), ஆரம்பத்திலேயே வட்டி செலுத்தப்படும் நிலையில், அல்லது

கட்டாய சேமிப்புகள் அல்லது குழு நிதிய பங்களிப்புகள் வேண்டப்படுமாயின் ஏற்படுவதை விட பாரியதாக உள்ளது.

கடன் காலம் நீடிக்கப்படுகின்ற போது, அடிப்படை நிலையிலிருந்து பயனுறுதியான வீதத்தில் ஏற்படும் அதிகரிப்பானது, அங்கே சேவைக்கட்டணங்கள் உள்ள நிலையில் அல்லது மீள்கட்டணங்கள் (கடன் தவணைக்கட்டணங்கள்) மிகவும் அடிக்கடி செலுத்தப்படுகின்ற நிலையில் இருப்பதைவிட குறைவானதாக உள்ளது.

வேறுபட்ட காசுப்பாய்ச்சல்களுடன் பயனுறுதியான வீதத்தை கணிப்பிடுதல்

உள்ளக வீத வருவாய் முறையை பயன்படுத்தியும் கடன் காலப்பகுதியினுள் வேறுபடும் காசுப்பாய்ச்சல்களை கவனத்திற்கு எடுத்தும் பயனுறுதியான வீதத்தை கணிப்பிடுவதும் கூட சாத்தியமான ஒன்றாக இருக்கின்றது. இது ஏனெனில், உள்ளக வீத வருவாய் கணிப்பீட்டில் ஒரு நிலையான போக்கான பாய்ச்சலை விட ஒவ்வொரு காசுப்பாய்ச்சலையும் கவனத்திலெடுக்க முடியும் என்பதனாலாகும். இது, கடன் காலப்பகுதியில் தயவு காலமொன்றை (Grace Period) கொண்ட கடன்களுக்கு அல்லது கடன் காலப்பகுதியின் முடிவில் திரண்ட கொடுப்பனவை (Lump Sum Payment) செய்யக்கூடிய வசதி கொண்ட கடன்களுக்கு பயனுடையதாக இருக்கும். வேறுபட்ட காசுப்பாய்ச்சல்களைக் கொண்ட கடனொன்றின் மீதான உள்ளக வீத வருவாயினை வீதத்தை கணிப்பிடுதல்

பற்றிய கலந்துரையாடலுக்கு பிற்சேர்க்கை 3 ஐ பார்க்கவும்.

கடன்பெறுனருக்கான பயனுறுதியான செலவு எவ்வாறு கடன்வழங்குனருக்கான பயனுறுதியான வருவாயிலிருந்து வேறுபடுகின்றது?

வருவாய் என்பது வட்டி வருமானம் மற்றும் கட்டணங்கள் உள்ளடங்கலாக வெளிநிற்கும் கடன்கள் மீது கடன் வழங்குனரால் உழைக்கப்படுகின்ற வருமானத்தை குறிக்கின்றது. கடன்கள் மீது உழைக்கப்படுகின்ற பயனுறுதியான வருமானத்தை கணித்தலானது சகல செலவுகளையும் பூர்த்திசெய்யக்கூடியதற்கு போதுமான வருமானம் உருவாக்கப்படுமாயின் அது நிதிசார் இயலுமான தன்மைக்கு இட்டுச்செல்லும் என்பதை நிர்ணயிப்பதற்கு நுண்நிதி நிறுவனத்தை அனுமதிக்கின்றது. பயனுறுதியான வருவாயை எதிர்வுகூறல் என்பது வருமானத்தை எதிர்வு கூறவும் வருமானத்தித்தின் மீது விலையிடல் கொள்கையிலான மாற்றங்களின் விளைவுகளை நிர்ணயிப்பதற்கும் கூட பயனுள்ளதாக இருக்கின்றது.

எதிர்வுகூறப்பட்ட பயனுறுதியான வருவாயானது நுண்நிதி நிறுவனம் அதனை கடன் மீதான உண்மையான வருவாயுடன் ஒப்பிடுவதற்கு அதற்கு உபயோகமானதாக இருக்கின்றது.

இரண்டு காரணங்களுக்காக கடன் வழங்குனருக்கான பயனுறுதியான

வருவாயானது கடன் பெறுனருக்கான பயனுறுதியானசெலவிலிருந்து வேறுபடுகின்றது.

- கட்டாய சேமிப்புக்கள் அல்லது நிதிப்பங்களிப்புக்கள் போன்ற கடன் விலையிடலின் உறுப்புக்கள் இருக்குமாயின், அவை நுண்நிதி நிறுவனத்தால் வைத்திருக்கப்படாமல் இருப்பதுடன் அவை கடன்வழங்குனருக்கான வருமானத்தில் விளைவை தராவிடின் (உதாரணத்திற்கு, சேமிப்புக்கள் வணிகவங்கி ஒன்றில் இடப்படுமாயின் அல்லது பயிற்சிக்கட்டணம் போன்ற கட்டணங்கள் கடன் பெறுனரிடமிருந்து இன்னொரு நிறுவனத்தால் அறவிடப்படுமாயின்) அவை வருவாய் கணிப்பீட்டினுள் உள்ளடக்கப்படுவதில்லை. ஆனால் பயனுறுதியான வட்டிவீத (கடன்பெறுனருக்கான) கணிப்பீட்டினுள் உள்ளடக்கப்படுகின்றன.

- கடன்வழங்குனருக்கு எதிர்பார்க்கப்படும் வருவாய் வேறுபடுகின்றது ஏனென்றால் கடன்பெறுனருக்கான செலவு ஆரம்ப கடன்தொகையில் நிர்ணயிக்கப்படுகின்ற அதேவேளை கடன்வழங்குனருக்கான வருவாய் சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் தொகையின் அடிப்படையில் இருக்கவேண்டியுள்ளது. இது

ஆண்டுவிதப்படுத்தப்படுகின்ற காலத்திற்கு - உதாரணம் வட்டிவீதங்கள் - வேறுபடுகின்ற

கணிப்பீடுகளைத்தருகின்றது. பருவகால வீதங்கள் ஒன்றில் காலங்களின் எண்ணிக்கையால் பெருக்கப்படுகின்றன

அல்லது
கூட்டாக்கப்படுகின்றது(திரட்டாக்கப்படுகின்றது- Compounded).

கடனின் அனைத்து மூலக்கூறுகளும் கடன்பெறுனருக்கான செலவு மற்றும் கடன்வழங்குனருக்கான வருமானம் ஆகிய இரண்டுமேயாயின், பயனுறுதியான வருவாய்க்கும் பயனுறுதியான செலவுக்கும் இடையிலான ஒரேயொரு வேறுபாடு குறித்த வீதத்தை ஆண்டுவிதப்படுத்துவதற்காக பயன்படுத்தப்படுகின்ற முறையே ஆகும்.

மேலுள்ள உதாரணங்களில், இலகுவான தன்மைக்காக வருடாந்த வீதத்தை பெறுவதற்கு காலப்பகுதிக்கான வட்டிவீதத்தை நாம் பெருக்கினோம். எவ்வாறெனினும், காலப்பகுதிக்கான வீதத்தை பெருக்குவது அல்லது கூட்டாக்குவதற்கான தீர்மானம் கடன்பெறுனருக்கான செலவு அல்லது கடன்வழங்குனருக்கான வருமானம் நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளதிலேயே தங்கியுள்ளது.

▪ கடன்பெறுனருக்கான செலவுக்காக உள்ளக வருவாய் வீதம் வருடமொன்றிலுள்ள கட்டண காலங்களின் எண்ணிக்கையால் கூட்டாக்கப்பட்டுள்ளது. உள்ளக வருவாய் வீதமானது காலங்களின் எண்ணிக்கையால் இலகுவாக பெருக்கப்படுவதை விட கூட்டாக்கப்படவேண்டும் ஏனெனில் கடன்பெறுனரின் மீள் முதலீட்டு வீதம் உள்ளக வருவாய் வீதத்திற்கு சமமாக உள்ளது என நாம் எடுகோள் கொள்வதாலாகும். மறுவார்த்தையில், ஒரு காலத்திற்கான உள்ளக வருவாய் வீதம்,

கடன்பெறுனர் கடனை, தவணைக்கட்டணங்களில் செலுத்துவதனால் இழக்கின்ற தொகையாகும். (அதாவது ஒவ்வொரு தவணைக்கட்டணத்துடனும் கிடைக்கக்கூடியதாகவுள்ள முதல்தொகை குறைகின்றது). ஆகவே கடன்பெறுனர் மீள் முதலீடு செய்திருந்தால், காலப்பகுதி ஒவ்வொன்றிலும் உழைத்திருக்கப்படக்கூடிய வருவாய் அக்காலப்பகுதியில் திரட்சியடைந்திருக்கும் (கூட்டுச்சேர்ந்திருக்கும்).

▪ கடன்வழங்குனருக்கான வருவாய்க்காக, குறித்த காலத்திற்கான வீதம் பெருக்கப்படுகின்றது, ஏனெனில் உருவாக்கப்படுகின்ற வருமானமானது செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றது என்றும் மீள்முதலீடு செய்யப்படுவதில்லை எனவும் (முதல் தொகை மட்டும் மீள்முதலீடு செய்யப்படுகின்றது) என நாம் எடுகோள் கொள்கின்றோம். அதனால், சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் தொகையானது அதிகரிப்பதில்லை (வருமானம் செலவுகளை மிஞ்சாதுவிட்டால்).

வீதத்தை கூட்டுவீதமாக்குவதற்கு, பருவகால உள்ளக வருவாய் வீதமானது சதவீத தொகையாக அல்லாமல் தசம தொகையாக குறிப்பிடப்பட வேண்டும். இதை செய்வதற்கு, பருவகால உள்ளக வருவாய் வீதமானது 100 ஆல் பிரி(வகு)க்கப்படுகின்றது. பருவகால வீதத்தை ஆண்டுவிதப்படுத்துவதற்கு,

பின்வரும் வாய்ப்பாடு பயன்படுத்தப்படுகின்றது:

$$\text{வருடாந்த உள்ளக வருவாய் வீதம்} = (1+IRR)^n - 1$$

இங்கே IRR குறித்த காலமொன்றிற்கான உள்ளக வருவாய் வீதத்தை 100 ஆல் பிரிக்கப்பட்டதற்கு சமமாக உள்ளதுடன் a என்பது ஒரு வருடத்திலுள்ள காலப்பகுதிகளின் எண்ணிக்கைக்கு சமமாக உள்ளது (p என்பது ஒரு மாதமாயின் $a = 12$; p என்பது ஒரு கிழமையாயின் $a = 32$).

உதாரணத்திற்கு, முதலும் வட்டியுமாக நான்கு சமமான மாதாந்த தவணைக்கட்டணங்களில் திருப்பிச்செலுத்தப்படுகின்ற, நிலையான மீதி அடிப்படையில் வருடமொன்றுக்கு 36 வீத வட்டி கணிக்கப்படுகின்ற 1,000 கடன்தொகை பின்வரும் உள்ளக வருவாய் வீதத்தை தருகின்றது:

$$PV=, 1000; PMT=-280; n=4$$

i ஐ தீர்ப்பதானது உள்ளக வருவாய் வீதமாக 4.69 சதவீதத்தை தருகின்றது.

கடன்பெறுனருடைய பயனுறுதியான வீதமானது 73.3 சதவீதமாக இருப்பதுடன் கடன் வழங்குனருக்கான வருவாய் 56.3 சதவீதத்தை அண்மித்ததாக உள்ளது. வேறுபாடு 17 சதவீதமாகும் (உதாரணம் 5.3).

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் கடன்மீதான பயனுறுதியான வருவாயானது பின்வருவனவற்றால் குறைக்கப்படுகின்றது:

- தவணை தப்பிய கடன்களின் (அல்லது வருமானம் உருவாக்காத) தொகை
- தாமதமான கட்டணங்கள்
- குறைவான கடன் புரள்வு / சுழற்சி (பயன்படுத்தப்படாத நிதிகள்)
- மோசடிகள்
- தாமதமான கடன் வசூலிப்பிற்கு இட்டுச்செல்லும் அறிக்கையிடல் தவறுகள் / தோல்விகள்
- முற்கொடுப்பனவுகள், வட்டியானது குறைந்து செல்லும் மீதியில் கணிப்பிடப்பட்டுள்ளதுடன் நிதிகள் பயன்படுத்தப்படாது இருப்பின்

உதாரணம் 5.3

வருடாந்த வீதம், கூட்டாக்கப்பட்டது

$$(1.0469)^{12}$$

$$= 1.733$$

$$= (1.733)-1 \times 100$$

$$= 73.3\%$$

வருடாந்த வீதம், பெருக்கப்பட்டது

$$4.69 \times 12 \text{ காலங்கள்}$$

$$= 56.3\%$$

பின்னிணைப்பு 1 ஒரு நுண்நிதிநிறுவனம் தன்னுடைய கடன்களுக்கான பேண்தகு வீதத்தை எவ்வாறு நிர்ணயிக்கமுடியும்?

நுண்நிதிநிறுவனம் தமது செலவுக்கட்ட-மைபின் அடிப்படையில் தமது கடன்கள் மீது அறவிடுவதற்குத் தேவையான வீதத்தை நிர்ணயிக்கமுடியும். பின்வரும் முறையானது நுண்நிதிநிறுவனம் தன்னுடைய அனைத்து செலவுகளையும் ஈடுசெய்வதற்கும் அதன் மூலமாக பேண்தகு நிலையை அடைவதற்கும் தமது கடன்கள்

மீது அறவிடுவதற்கு தேவையான பயனுறுதியான வட்டிவீதத்தை அண்ணளவாக்கும் ஒரு முறையாகும். (Rosenberg 1996 இலிருந்து பெறப்பட்டது.)

இந்த முறையானது சார்பளவில் நிலையான செலவுகளைக்கொண்ட ஒரு முதிர்ச்சியடைந்த நுண்ணிதி நிறுவனம் என்று அதாவது ஆரம்ப செலவுகள் உழைக்கப்பட்டு விட்டது என்றும் நுண்ணிதிநிறுவனம் முழு இயலளவில் தொழிற்படுகின்றதென்றும் எடுகோள் கொள்கின்றது என்பதை கவனிக்கவும். அதனுடைய சாராசரி செலவு வளைவின் ஒவ்வொரு புள்ளியிலும் நுண்ணிதிநிறுவனம் இலாபநட்டமற்ற நிலையை (Break Even) எதிர்பார்க்கக்கூடாது என விளங்கிக்கொள்ளப்படுகின்றது.

இலாபநட்டமற்ற நிலையை அடைவதற்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவான செயற்பாடுகள் வேண்டப்படுவதுடன் இந்த முறையை பிரயோகத்தன்மை உடையதாக ஆக்குவதற்கும் ஒரு கடன் மீது அறவிடப்படுகின்ற ஆண்டுவீதப்படுத்தப்பட்ட பயனுறுதியான வருவாய் (R) ஐந்து மூலகங்களின் தொழிற்பாடாகும். ஒவ்வொன்றும் சாராசரி வெளிநிற்கும் கடன்தொகையில் (LP) வீதமாக வெளிப்படுத்தப்படுகின்றது: நிர்வாக செலவுகள் (AE), நிதிக்கான செலவுகள்(கிரயம்) (CF), கடன் இழப்புக்கள் (CC), விரும்பப்படும் மூலதனமாக்கல் வீதம்(K) மற்றும் முதலீட்டு வருமானம் (II).

$$R = \underline{AE+CF+LL+K} - II$$

1-LL

ஒவ்வொரு மாறியும் தசமதானமாக (சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்தொகையின் வீதமாக) வெளிப்படுத்தப்பட வேண்டும். உதாரணத்திற்கு சராசரி வெளிநிற்கும் கடனான 800,000 இற்கு செயற்பாட்டுச்செலவுகளான 200,000 ஆனது AE வீதத்திற்காக 0.25 என்ற பெறுமதியைத்தரும்.

நிர்வாக செலவுகள் (AE) என்பதனுள் நிதிக்கான செலவுகள் மற்றும் கடன் இழப்புச்செலவுகள் நீங்கலாக சம்பளங்கள், நன்மைகள், வாடகை, பயன்பாட்டுச்செலவுகள் மற்றும் தேய்மானம் உள்ளடங்கலாக அனைத்து வருடாந்த மீண்டெழும் செலவுகளும் உள்ளடங்கப்படுகின்றன. அத்துடன் நன்கொடையளிக்கப்பட்ட பொருட்கள் அல்லது பயிற்சி அல்லது தொழில்நுட்ப உதவி போன்ற சேவைகள் (அதாவது நன்கொடையாளர் உதவிகளில் தங்கியிருக்காமல் எதிர்காலத்தில் நுண்ணிதிநிறுவனம் வளர்ச்சியடையும் போது தானே செலுத்த வேண்டியிருக்கும் செலவுகள்). வினைத்திறனான முதிர்ச்சியடைந்த நிறுவனங்களில் நிர்வாக செலவுகள் அவர்களுடைய சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்தொகையில் 10-25 வீதத்திற்கும் இடைப்பட்டதாக இருக்கும்.

கடன் இழப்பு வீதம் (LL) கட்டத்தவறுகின்ற கடன்கள் காரணமாக ஏற்படுகின்ற வருடாந்த இழப்பைப் பிரதிபலிக்கின்றது. கடந்த கால கடன் இழப்பு அனுபவங்கள் இந்த வீதத்திற்கான முக்கியமான ஒரு குறிகாட்டியாகும். கடன்

இழப்பு வீதமானது தவணைதப்பிய வீதத்தை விட கணிசமான அளவு குறைவானதாகும். முன்னையது உண்மையிலேயே பதிவழிக்கப்பட வேண்டிய கடன்களை பிரதிபலிக்கின்ற அதேவேளை மற்றயது உரிய நேரத்தில் நேரத்தில் செலுத்தப்படாதுள்ள கடன்களை பிரதிபலிக்கின்றது. அவற்றில் அனேகமானவை படிப்படியாக அறவீடு செய்யப்படும். 5 வீதத்திற்கு மேற்பட்ட கடன் இழப்பு வீதங்களைக் கொண்ட நுண்நிதிநிறுவனங்கள் சாத்தியமானதன்மை (Viable) அல்லாதவையாக உள்ளது. அனேகமான சிறந்த நிறுவனங்கள் சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்தொகையில் 1 அல்லது 2 வீதத்தில் இயங்குகின்றன.

நிதிகளுக்கான கிரய (CF) வீதம் என்பது குறித்த நிறுவனமானது சேமிப்புகளால் அல்லது வர்த்தக ரீதியான கடன்களால் தனது கடன் தொகைகளை (வழங்கலை) நிதியிட்டிருக்குமானால் ஏற்படக்கூடிய நிதியின் உண்மையான கிரயத்தை கவனத்தில் எடுக்கின்றது. சலுகை அடிப்படையான நிதியிடல்களிலிருந்து நுண்நிதிநிறுவனம் ஒன்று நன்மையடைகின்றபோதும், குறித்த நிதியிடலானது வர்த்தகக்கடன்களால் மற்றும் உரிமை மூலதனத்தினால் பதிலீடு செய்யப்பட்டிருக்குமானால் ஏற்படக்கூடிய நிதியிடல் செலவின் மதிப்பீட்டினையே கணிப்பீடானது உள்ளடக்கப்பட வேண்டும். நிதிக்கிரய வீதத்தை நிர்ணயிப்பதற்கு முன்னர், நிதிசார் சொத்துக்களின் (நிலையான சொத்துக்கள் நீங்கலாக)

மதிப்பீடும் மற்றும் இந்த சொத்துக்களை நிதியிடுவதற்கான கடன் மற்றும் உரிமை மூலதனத்தின் விகிதாசாரம் என்பனவும் எதிர்கால நிதியிடல் கொள்கையின் அடிப்படையில் தீர்மானிக்கப்பட வேண்டும். (மொத்த சொத்துக்களில் நிதிசாரா - அல்லது உற்பத்தி திறனற்ற சொத்துக்களின் விகிதாசாரம் பேண்தகு நிலையை அடைவதற்கு வேண்டப்படும். நிதிசார் எல்லையின் மீது (Financial Margin) பாரிய தாக்கத்தை கொண்டிருக்கும். இது கணிப்பிடப்பட்டவுடன் நிதிக்கிரயத்தை கணிப்பிடுவதற்கு இரண்டு முறைகள் பரிந்துரைக்கப்படுகின்றன.

- மதிப்பிடல் முறை (Estimation Method): நிதிசார் சொத்துக்களை, நடுத்தர வர்த்தக கடன் பெறுனர்கள் மீது உள்ளூர் வங்கிகள் அறவிடும் உயர்ந்த வீதத்தால் அல்லது திட்டமிடப்பட்ட காலப்பகுதிக்கு எதிர்வுகூறப்பட்ட பணவீக்க வீதத்தால் பெருக்குக.
- நிறையளித்த சராசரி மூலதனக் கிரய முறை: நிறுவனம் பெற்ற கடன்கள், சேகரிப்பதற்கு அனுமதியளிக்கப்பட்டிருப்பின் வைப்புகள் மற்றும் உரிமை மூலதனம் போன்றன உள்ளடங்கலான நிதிசார் சொத்துக்களை நிதியிடுவதற்கு பயன்படுத்தப்பட்ட மூலங்களின் அடிப்படையில். (இது நிலையான சொத்துக்கள் மற்றும் காசுக்கையிருப்புகள் போன்ற அதாவது உற்பத்தி திறனற்ற சொத்துக்கள் என்பவற்றிற்கான நிதியிடலைக்கருத்தில் எடுப்பதில்லை. உற்பத்தித்திறனற்ற சொத்துக்களின் விகிதாசாரத்தினைப்

பொறுத்து வேண்டப்படும் நிதிசார் எல்லை (இலாபம்)இன் விளைவு கணிசமானதாக ஆக இருக்கக் கூடும்.) இந்த முறையானது நிதியிடலுக்கான வருடாந்த செலவின் பூரணமான (உண்மையான)தொகையை மதிப்பிடுகின்றது. நிறுவனம் பெற்ற கடன்களுக்கு நடுத்தர வாடிக்கையாளர்-களுக்கான வர்த்தக வங்கியின் கடன் வழங்கும் வீதம் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும். நுண்நிதிநிறுவனத்தால் திரட்டப்படும் வைப்புக்களுக்கு சட்டரீதியான ஒதுக்கு தேவைப்பாடுகளுக்கான (Legal Reserve Requirements) சீராக்கங்கள் உள்ளடங்கலாக வைப்புக்களுக்கு சராசரியாக உள்ளூரில் வழங்கப்படும் வீதம் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும். உரிமைமூலதனத்திற்கு எதிர்வுகூறப்படும் பணவீக்கவீதம் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும். ஏனெனில் பணவீக்கமானது நிறுவனத்தினுடைய தேறிய பெறுமதியின் கொள்வனவு சக்தியில் ஏற்படும் உண்மையான வருடாந்த இழப்பை (குறைவை) பிரதிபலிக்கின்றது. (உண்மையில் உரிமை மூலதனத்திற்கான சந்தை வீதம் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும் என்று சில நிபுணர்கள் வாதிடுகிறார்கள், ஏனெனில் சந்தையில், உரிமை மூலதனத்துடன் இணைந்துள்ள உயர்ந்த ஆபத்து காரணமாக உரிமை மூலதனம் பொதுவாக கடனைவிட அதிக செலவுடையதாகவுள்ளது. பணவீக்கவீதத்தை பயன்படுத்துவது உரிமை மூலதனத்தின் உண்மையான செலவை குறைத்துக்காட்டக்கூடும்.)

நிதியிடலின் ஒவ்வொரு வகைகளுக்குமான செலவுகளை ஒன்றாக கூட்டுவதன் மூலம் மொத்த செலவினைக் கணிப்பிடுக. இலகுவாக கடனினதும் உரிமை மூலதனத்தினதும் மதிப்பிடப்பட்ட செலவாக அல்லாமல் நிதிகளின் கிரயத்தை சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்களின் வீதாசாரமாக வெளிப்படுத்துவது இந்த பகுப்பாய்வில் முக்கியமானதாக இருக்கின்றது. இது ஏனென்றால் மேலுள்ள வாய்ப்பாட்டிலுள்ள ஒவ்வொரு மாறியும் செலவுகளை இணைந்த (Consistent) முறையில் தருவதற்காக சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் தொகையில் வீதாசாரமாக வெளிப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

மூலதனமாக்கல் வீதம் (K) நிறுவனம் அடைய விரும்புகின்ற தேறிய உண்மை இலாபத்தை, சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் தொகையின் வீதாசாரமாக வெளிப்படுத்தப்பட்டுள்ளதை பிரதிபலிக்கின்றது. இலாபத்தை திரட்டுதல் என்பது மிகவும் முக்கியமானதாகும். ஏனெனில் ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் பாதுகாப்பாக பெறக்கூடிய வெளியார்ந்த நிதியிடல் தொகையானது அதனுடைய உரிமை மூலதன தொகையின் (இணைப்பின்) விகிதாசாரமாக (தொழிற்பாடாக) உள்ளமையாகும். அந்த எல்லையானது அடையப்பட்டவுடன், மேலதிக வளர்ச்சி அதனுடைய உரிமை மூலதனத்தில் அதிகரிப்பை வேண்டுகின்றது. உண்மையான இலாப இலக்குகளின் வீதமானது ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது எந்தளவுக்கு தீவிரமாக உள்ளது என்பதிலும் அதனுடைய விரும்பப்படும்

வளர்ச்சி வீதத்திலும் தங்கியுள்ளது. நீண்டகால வளர்ச்சிக்கு ஆதரவளிப்பதற்கு சராசரி கடன் தொகையில் 5 தொடக்கம் 15 வீதமாக மூலதனமாக்கல் வீதம் பரிந்துரைக்கப்படுகின்றது.

முதலீட்டு வருமான வீதமானது(II) கடன் தொகைகள் நீங்கலான நிறுவனத்தினுடைய நிதிசார் சொத்துக்களால் உருவாக்கப்பட வேண்டுமென எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற வருமானமாகும். இவற்றில் சிலவான காசு, நடைமுறை வைப்புக்கள், மற்றும் சட்டரீதியான ஒதுக்குகள் போன்றன குறைந்தளவான வட்டியை உழைக்கின்றவை அல்லது வட்டி எதையுமே உழைக்காதவையாகும். ஏனையவையான வைப்புச்சான்றிதழ்கள் மற்றும் முதலீடுகள் கணிசமான வருமானத்தை உழைக்கின்றன. கடன் தொகையின் விகிதாசாரமாக வெளிப்படுத்தப்படும் இந்த வருமானமானது விலையிடல் சமன்பாட்டில் கழிக்கப்படுகின்ற தொகையாக உள்ளீடு செய்யப்படுகின்றது.

உதாரணத்திற்கு ஒரு நிறுவனமானது அதனுடைய சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்தொகையில் 25 வீதமான செயற்பாட்டுச் செலவுகளையும், 23.75 வீதமான நிதியிடல் கிரயத்தினையும் (அதனுடைய சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்தொகையின் வீதமாக குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது), 2 வீதமான கடன் இழப்புக்களையும், விரும்பப்படும் மூலதனமாக்கல் வீதமாக 15 வீதத்தினையும் மற்றும் முதலீட்டு வருமானமாக 1.5 வீதத்தினையும் கொண்டிருக்குமாயின்

கிடைக்கும் பயனுறுதியான வருடாந்த வட்டிவீதம் பின்வருமாறு இருக்கும்.

$$R = \frac{AE + CF + LL + K}{1 - LL} - //$$

$$1 - LL$$

$$R = \frac{.25 + .2375 + .02 + .15}{1 - LL} - 0.015$$

$$1 - LL$$

$$R = 65.6$$

இந்த வீதம் உயர்வாக தோன்றுகின்ற போது எந்தளவான பயனுறுதியான வீதத்தை அறவிடுவது என்பது சந்தை எதனை தாங்கிக்கொள்ளும் என்பதில் தங்கியுள்ளது. (அத்துடன் பயனுறுதியான வீதம் என்பது மேலே பயனுறுதியான வருவாய் என்ற பகுதியில் விளக்கப்பட்டவாறு வட்டியினதும் கட்டணங்களினதும் சேர்க்கையாகும்). ஏனெனில் நுண்தொழில் முயற்சியாளர்கள் பொதுவாக கடனைப் பெறுவதில் கஷ்டங்களை கொண்டுள்ளார்கள். செல்வந்தரான குடும்பங்கள் அல்லது நிறுவனத்தினரைவிட தமக்கு கிடைக்கும் மேலதிகமான அலகு மூலதனத்தை மிகவும் இலாபத்தன்மை உடையதாக பாவிக்கக்கூடியவர்களாக இருப்பார்கள் என பொருளாதார கோட்பாடு எதிர்வுகூறுகின்றது. அனேகமான அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளில் பணத்தை கடன் வழங்குபவர்களால் (வட்டிக்கடைக்காரர்கள் போன்ற) அறவிடப்படும் வீதங்களின் அடிப்படையில் சார்பளவில் உயர்ந்தளவான வட்டிவீதங்கள் நுண் வாடிக்கையாளர்களை பாதிப்பதாக தோன்றவில்லை. அறவிடப்படவுள்ள வட்டிவீதத்தை

நிர்ணயிக்கும் போது மனதில் கொள்ள வேண்டிய மிகவும் முக்கியமான விடயம் யாதெனில், நிறுவனத்தினுடைய வினைத்திறனாகும். இதன் நோக்கம் என்னவெனில் நீண்டகாலத்திற்கு தொடர்ச்சியாக நிறுவனத்தின் சேவையை வாடிக்கையாளருக்கு வழங்குதல் என்பது நிறுவனத்தினுடைய அனைத்து செலவுகளும் ஈடுசெய்யப்படும் போதே அடையப்பட முடியும் என்பதாகும். கடனை வழங்குவதில் நிறுவனம் வினைத்திறன்றதாக இருப்பதுடன் கணிசமானளவு உயர்ந்த வட்டிவீதத்தை தொடர்ச்சியாக அறவிடவேண்டியதாக இருப்பின் அதனுடைய விலையின் (வட்டி மற்றும் கட்டணங்கள்) அடிப்படையில் கடனுக்கான பெறுமதித்தன்மையை வாடிக்கையாளர் கொண்டிருக்காது இருக்கக்கூடும் என்பதுடன் நிறுவனமும் உயிர்வாழமாட்டாது.

பின்னிணைப்பு 2 உள்ளக வருவாய் வீதமுறையை பயன்படுத்தி பயனுறுதியான வட்டிவீதத்தைக் கணித்தல்

உள்ளக வருவாய்வீத முறையில் பயனுறுதியான வீதங்களை கணிப்பீடுவதை காட்டுவதற்கு ஆறு மாற்றுவழிகளுடன் ஒரு மாதிரி கடனுக்கான வீதக்கணிப்பீடுகள் தரப்பட்டுள்ளன. (Rosenberg 1996 இலிந்து பெறப்பட்டுள்ளது.) பயனுறுதியான வீதம் முதலில் ஒரு “அடிப்படை நிலை Base Case” இல் (குறைந்து செல்லும் மீதியில் வட்டி கணிப்பிடப்பட்டுள்ளது; கட்டணங்களோ அல்லது கட்டாய சேமிப்புகளோ

இல்லை). பின்னர் பயனுறுதியான வீதமானது, வேறுபட்ட கடன்மாறிகளின் விளைவைக்காட்டும் வண்ணம் கணிப்பிடப்பட்டுள்ளது. கடன் மாறிகள் பின்வருமாறு:

- நிலையான மீதியில் வட்டிக்கணிப்பீடு
- தொடக்கத்திலேயே வட்டி கட்டணங்கள் செலுத்தப்படல்.
- கடன் (அல்லது சேவை)கட்டணம்.
- கட்டணத்தடவையில் மாற்றம்.
- வட்டிவழங்கப்படுகின்ற கட்டாய சேமிப்பு
- குழுநிதியங்களுக்காக பங்களிப்புக்கள்(வட்டி இல்லை)

ஒவ்வொருமாற்று வழிக்குமான உள்ளக வருவாய் வீத கணிப்பீடு மூன்று படிமுறைகளை கொண்டுள்ளது: உண்மையான காசுப்பாய்ச்சல்களை நிர்ணயித்தல், குறிப்பிட்ட காலத்திற்கான பயனுறுதியான வீதத்தை நிர்ணயிப்பதற்காக காசுப்பாய்ச்சல்களை கணித்தற்பொறியினுள் உள்ளீடு செய்தல் அத்துடன் வருடாந்த வீதத்தை நிர்ணயிப்பதற்கு உள்ளக வருவாய் வீதத்தை காலங்களின் எண்ணிக்கையால் பெருக்குதல் அல்லது கூட்டு ஆக்குதல்.

அடிப்படை நிலை : குறைந்து செல்லும் மீதியில் வட்டி கடன்தொகை 1,000; முதலுடனும் வட்டியுடனும் சமமான நான்கு மாதாந்த தவணைக்கட்டணங்களில் திருப்பி செலுத்தப்படுகின்றது. பெயரளவு வீதம் குறைந்து செல்லும் மீதியில் வருடமொன்றுக்கு 36 வீதம், அல்லது மாதமொன்றிற்கு 3 வீதம்.

அடிப்படைநிலையில் பயனுறுதியான வட்டிவீதமானது, தரப்பட்ட பெயரளவு வீதத்திற்கு சமமாகும்.

மாதாந்த கட்டணத்தை கணிப்பிடுவதற்கு (அனேகமான நிதிசார் கணித்தற்பொறிகளில், தற்போதைய பெறுமதியும் மற்றும் கட்டணமும் எதிரெதிரான குறியீடுகளுடன் உள்ளீடுசெய்யப்பட வேண்டும் என்பதை கவனிக்கவும்) :

$$PV = -1,000; n = 4; i = 36/12 = 3$$

PMT ஐ கணிப்பதற்காக சமன்பாட்டை தீர்ப்பதானது மாதாந்த கட்டணமாக \$269.03 ஐ தருகின்றது.

மாற்று வழி 1 : நிலையான வட்டி

குறைந்து செல்லும் மீதியின் மீது அல்லாமல் வட்டியானது முழுக்கடன் தொகை மீதும் (நிலையான அடிப்படையில்) கணிப்பிடப்படுகின்றது என்பதுடன் நான்கு மாதக்கட்டணங்களுடனும் விகிதாசாரமாக ஒதுக்கப்படுகின்றது என்பது தவிர ஏனைய அனைத்தும் அடிப்படை நிலையில் உள்ளதை ஒத்தது.

பயனுறுதியான வட்டிவீதம்:

$$PV = 1,000; PMT = -280; n = 4$$

i ஐ தீர்ப்பது என்பது பயனுறுதியான மாதாந்த வட்டிவீதமாக 4.69 வீதத்தைத் தருகின்றது. வருடாந்த வீதத்தை கணிப்பதற்காக 12இனால் பெருக்குதலானது 56.3 வீதத்தைத் தருகின்றது.

மாற்றுவழி 2 : தொடக்கத்திலேயே வட்டிக்கட்டணங்கள் செலுத்தப்படல்.

அடிப்படை நிலையை ஒத்தது(குறைந்து செல்லும் மீதியில் வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்றது.) ஆனால் முழு-வட்டியும் கடனின் ஆரம்பத்திலேயே அறவிடப்படுகின்றது.

பயனுறுதியான வட்டிவீதம்:

$$PV = 923.88; PMT = -250; n = 4$$

i ஐ தீர்ப்பது என்பது பயனுறுதியான

மாதாந்த வட்டிவீதமாக 3.24 வீதத்தைத் தருகின்றது. வருடாந்த வீதத்தை கணிப்பதற்காக 12இனால் பெருக்குதலானது 38.9 வீதத்தைத் தருகின்றது.

மாற்றுவழி 3 : கடன் அல்லது சேவைக்கட்டணம்

ஆரம்பத்திலேயே அறவிடப்படும் 3 வீத கடன் கட்டணம் தவிர அனைத்தும் அடிப்படை நிலையை ஒத்தது.

பயனுறுதியான வட்டிவீதம்:

$$PV = 970; PMT = -269.03; n = 4$$

i ஐ தீர்ப்பது என்பது பயனுறுதியான

மாதாந்த வட்டிவீதமாக 4.29 வீதத்தைத் தருகின்றது. வருடாந்த வீதத்தை கணிப்பதற்காக 12இனால் பெருக்குதலானது 51.4 வீதத்தைத் தருகின்றது.

மாற்றுவழி 4 : வாராந்த கட்டணங்கள்

நான்கு மாதங்களுக்கான கட்டணங்கள் 16 வாராந்த கட்டணங்களாக செலுத்தப்படுகின்றமை தவிர ஏனைய அனைத்தும் அடிப்படை நிலையை ஒத்தது.

பயனுறுதியான வட்டிவீதம்:

$$PV = 1,000; PMT = - 67.26; n=16$$

i ஐ தீர்ப்பது என்பது பயனுறுதியான மாதாந்த வட்டிவீதமாக 0.88 வீதத்தைத் தருகின்றது. வருடாந்த வீதத்தை கணிப்பதற்காக 52 இனால் பெருக்குதலானது 45.6 வீதத்தைத் தருகின்றது.

மாற்றுவழி 5 : வட்டியுடனான கட்டாய

சேமிப்புக்கள்

கடனினுடைய ஒரு நிபந்தனையாக ஒவ்வொரு மாதாந்த கட்டணத்துடனும் வாடிக்கையாளர் 50 ஆன சேமிப்புவைப்பை செய்யுமாறு வேண்டப்படுகின்றார் என்பது தவிர ஏனைய அனைத்தும் அடிப்படை நிலையை ஒத்தது. மாதமொன்றிற்கு ஒருவீத வருவாயை, கூட்டுவட்டியாக அல்லாமல், தருகின்ற சேமிப்புக்கணக்கு கடன் முடிவடைந்த பின்னர் எந்த நேரத்திலும் வாடிக்கையாளருக்கு மீளளிப்புக்காக கிடைக்கக்கூடியதாக இருக்கின்றது.

(மாற்றுவழி 5ம் 6ம் நுண்ணிதி நிறுவனம் கட்டாய சேமிப்புக்களையும் மற்றும் குழுப்பங்களிப்புக்களையும் பெறுகின்றதுடன் தன்னிடமே வைத்துள்ளது எனவும் எடுகோள் கொள்கின்றது. அப்படிப்பட்ட நிலையில், நிறுவனத்திற்கான வருவாயும் வாடிக்கையாளருக்கான செலவும் ஒரே அளவாக இருக்கின்றது. கட்டாய சேமிப்பானது வங்கி போன்ற குறித்த நுண்ணிதி நிறுவனம் தவிர்ந்த ஏனையோரால் வைத்திருக்கப்படுமாயின், அப்போது வைப்பிலிடப்படும் தொகைகள் நுண்ணிதி நிறுவனத்திற்கான வருவாய் கணிப்பீட்டிற்குள் சேர்க்கப்படக்

கூடாது. ஆனால் கடன் பெறுனருக்கான செலவுக்கணிப்பீட்டினுள் உள்ளடக்கப்பட வேண்டும்.)

பயனுறுதியான வட்டி வீதம் :

$$PV = 1,000; PMT = - 319.3; n=4; FV = 203$$

i ஐ தீர்ப்பது என்பது பயனுறுதியான மாதாந்த வட்டிவீதமாக 3.26 வீதத்தைத் தருகின்றது. வருடாந்த வீதத்தை கணிப்பதற்காக 12 இனால் பெருக்குதலானது 39.1 வீதத்தைத் தருகின்றது.

மாற்றுவழி 6 : குழுநிதிய பங்களிப்பு

கடனுக்கான ஒரு நிபந்தனையாக வாடிக்கையாளர் ஒவ்வொரு மாத கட்டணத்துடனும் குழு நிதியத்திற்காக பங்களிப்பாக 50 ஐ செலுத்துமாறு கேட்கப்படுவது தவிர ஏனையவை அடிப்படை நிலையை ஒத்தவை. கடன் முடிவடைந்த பின்னர் எந்த நேரத்திலும் வாடிக்கையாளருக்கு மீளப்பெறுவதற்காக இது கிடைக்கக்கூடியதாக இருக்கின்ற போதிலும் குழு நிதியத்திற்காக எவ்வித வட்டியும் செலுத்தப்படுவதில்லை.

பயனுறுதியான வட்டி வீதம் :

$$PV = 1,000; PMT = - 319.3; n=4; FV = 200$$

i ஐ தீர்ப்பது என்பது பயனுறுதியான மாதாந்த வட்டிவீதமாக 3.43 வீதத்தைத் தருகின்றது. வருடாந்த வீதத்தை கணிப்பதற்காக 12 இனால் பெருக்குதலானது 41.2 வீதத்தைத் தருகின்றது.

அட்டவணை A5.3.1 வேறுபடும் காசுப்பாய்ச்சல்களுடன் உள்ளக வருவாய் வீதம் (தயவுகாலம்)			
<i>பெயரளவு ஆண்டு வட்டிவீதம்: 36 வீதம்; கணிப்பீட்டு முறை: குறைந்து செல்லும் மீதி; சேவைக்கட்டணம்: கடன் தொகையில் 3 வீதம்; கட்டண தடவை: மாதாந்தம்; கடன் காலம்: ஆறு மாதங்கள்; கடன் தொகை: 1,000</i>			
காலம்	உட்பாய்ச்சல்	வெளிப்பாய்ச்சல்	தேறிய பாய்ச்சல்
0	1,000	-30	970
1	-	-269	-269
2	-	-269	-269
3	-	0	0
4	-	0	0
5	-	-269	-269
6	-	-269	-269
மொத்தம்	1,000	1,106	106
உள்ளக வருவாய் வீதம் = 3.0678 (அல்லது ஆண்டுக்கு 36.8%).			
அட்டவணை A5.3.2 வேறுபடும் காசுப்பாய்ச்சல்களுடன் உள்ளக வருவாய் வீதம் (திரண்ட கட்டணம்)			
<i>பெயரளவு ஆண்டு வட்டிவீதம்: மாதமொன்றுக்கு 3 வீதம்; கணிப்பீட்டு முறை: குறைந்து செல்லும் மீதி; சேவைக்கட்டணம்: கடன் தொகையில் 3 வீதம்; கட்டண தடவை: மாதாந்தம்(வட்டி மட்டும்) ; கடன் காலம்: நான்கு மாதங்கள்; கடன் தொகை: 1,000</i>			
காலம்	உட்பாய்ச்சல்	வெளிப்பாய்ச்சல்	தேறிய பாய்ச்சல்
0	1,000	-30	970
1	-	-19	-19
2	-	-19	-19
3	-	-19	-19
4	-	-1,019	-1,019
மொத்தம்	1,000	1,106	106
உள்ளக வருவாய் வீதம் = 1.747 (அல்லது ஆண்டுக்கு 21.0%).			

பின்னிணைப்பு 3 வேறுபடுகின்ற வேறுபடுகின்ற காசுப்பாய்ச்சல்களை
காசுப்பாய்ச்சலுடன் பயனுறுதியான வீதக் கவனத்திற்கு எடுத்து பயனுறுதியான
தைக்கணிப்பிடுதல். வீதத்தை கணிப்பிடுவதும் கூட
உள்ளக வீத வருவாய் முறையைப் சாத்தியமானது. இது ஏனெனில் உள்ளக
பயன்படுத்தி கடன் காலப்பகுதியினுள் வீத வருவாய் கணிப்பீட்டில் ஒரு நிலையான

போக்காக அல்லாமல் ஒவ்வொரு காசுப்பாய்ச்சலையும் கருத்தில் கொள்ள முடியும். இது கடன் காலத்தில் சில புள்ளியில் தயவு காலத்தை கொண்ட கடன்களுக்கு அல்லது திரட்டான ஒரு தொகையானது கடன் காலப்பகுதியின் இறுதியில் செலுத்தப்படுகின்ற கடன்களுக்கு இது பயனுடையதாக இருக்கும்.

◆ உதாரணத்திற்கு குறைந்து செல்லும் மீதியில் வருடமொன்றிற்கு 36 வீத வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்றதும் 3 வீதக்கட்டணத்தையும், கடனின் நடுப்பகுதியில் 2 மாத தயவுகாலத்துடன் மொத்தமாக 6 மாத கடன் காலத்தையும் கொண்ட (நான்கு மாதாந்த கட்டணங்களைக் கொண்ட) 1000 கடனிற்கான உள்ளக வருவாய் வீதம் அட்டவணை A5.3.1 இல் காட்டப்பட்டுள்ளது.

இந்த உதாரணத்தில் ஒரு நிதிசார் கணித்தற்பொறியைப் பயன்படுத்தி கணிப்பிடுவதற்கு பின்வரும் மாறிகள் உள்ளீடுசெய்யப்படுகின்றன.

$$CF_0 = 970; CF_j = 269.03; N_j = 2; CF_j = 0; N_j = 2; CF_j = 269.03; N_j = 2; i = 3$$

உள்ளக வருவாய் வீதத்தை (IRR)

கணிக்க.

தயவு காலம் இல்லாத போது இருந்ததைவிட மிகவும் குறைந்த பயனுறுதியான வீதத்தைத் தருகின்றது. இந்த உதாரணத்தில் பயனுறுதியான வீதம் 36.81 சதவீதமாகும். அதேநேரம் நான்கு மாதக்கடன் காலத்தையும் தயவுகாலத்தையும் கொண்டிருக்காத ஒரு கடன் 51.4 என்ற பயனுறுதியான

வீதத்தைத் தருகின்றது. இது ஏனெனில் வாடிக்கையாளர் நான்குமாதமாக அல்லாது ஆறுமாதத்திற்கு நிதியை பயன்படுத்தியுள்ளதூடன் நான்கு மாத காலத்திற்குரிய கடனை ஒத்த அதே வட்டியையும் கட்டணத்தையுமே செலுத்தியுள்ளார்.

கடன் காலப்பகுதியின் இறுதியில் ஒரு திரண்ட தொகையாக திருப்பிச் செலுத்தப்படுகின்ற கடனுக்கான பயனுறுதியான வீதத்தை கணிப்பிடுவதற்கு கடன்காலப்பகுதிக்கான வட்டிவீதம் காலவீதமாக (Period rate) கருதப்படுகின்றதுடன் அதுவே பயனுறுதியான வீதமுமாகும். எவ்வாறெனினும் வட்டியானது தவணைக்கட்டணங்களிலும் முதல் தொகையானது கடன் காலப்பகுதியின் இறுதியிலும் செலுத்தப்படுவதை வேண்டிநிற்கும் கடன்களுக்கு உள்ளக வருவாய் வீத கணிப்பீடு பயன்படுத்தப்படுகின்றது.

◆ உதாரணத்திற்கு குறைந்து செல்லும் மீதியின் மாதமொன்றிற்கு 3 சதவீத வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்றதும் 3 வீத கட்டணத்தையும் மற்றும் வட்டி மாதாந்தமாகவும் முதல் கடன்காலப்பகுதியின் இறுதியில் செலுத்தப்படுகின்றதுமான நான்கு மாதங்கள் கடன் காலத்தையும் கொண்ட கடனான 1,000 இற்கான உள்ளக வீத வருவாய் வீதம் அட்டவணை A 5.3.2 இல் காட்டப்பட்டுள்ளது.

ஒரு நிதிசார் கணித்தற்பொறியை பயன்படுத்தி மேலுள்ள உதாரணத்தை

கணிப்பிடுவதற்கு பின்வரும் மாறிகள்
உள்ளீடு செய்யப்படுகின்றன.

$CF_0 = 970$; $CF_j = 19$; $N_j = 3$; $CF_j = 1,019$; $i = 3$
கணிசமான அளவு குறைந்த
பயனுறுதியான வீதமானது கடன்பெறுனர்
முழுத்தொகையான முதல்தொகையினையும்
(1,000) முழுக்கடன் கடன் காலப்பகுதியான
நான்கு மாதங்களும் பயன்படுத்தியமையின்

விளைவு ஆகும். முதலும் வட்டியும்
தவணைக்கட்டணங்களில்
செலுத்தப்படுகின்ற ஒரு கடனுக்கு அதற்கு
சமமான பயனுறுதியான வருவாயை ஒரு
நுண்நிதி நிறுவனம் உழைப்பதற்கு,
பெயரளவு வீதம் கணிசமான அளவு
அதிகரிக்கப்பட வேண்டியிருக்கும்.



அத்தியாயம் ஆறு

சேமிப்பு பொருட்களை வடிவமைத்தல்

சேமிப்பு சேவைகள் நுண்ணிதி வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொதுவாக இரண்டு பிரதான காரணங்களினால் கிடைப்பதில்லை. முதலாவதாக ஏழைகளினால் சேமிப்பினை மேற்கொள்ள முடியாது என்ற ஒரு தவறான அபிப்பிராயம் உள்ளது. இதன் காரணமாக சேமிப்பு மற்றும் அதன் வசதிகள் தொடர்பான அவர்களது கேள்வி கவனிக்கப்படாத ஒன்றாக உள்ளது. இரண்டாவதாக சட்ட வரையறைகள் காரணமாக நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் சட்டரீதியாக சேமிப்பினை திரட்ட முடியாதவனவாக உள்ளன. இவ்வாறான காரணங்கள் சேமிப்பினை முறையான முறையிலும் தொடர்ச்சியானதாகவும் மேற்கொள்ள முடியாததாக்கியுள்ளது. சேமிப்பின் மூலமாக நிதியீட்டத்தினை பெற்றுக்கொள்ளும் ஒரு சில நிறுவனங்களே தமது நடவடிக்கைகளை விரிவுபடுத்தும் போது அதிகளவு எண்ணிக்கையில் பயனாளிகளை உள்வாங்கியுள்ளன. வெளியக நிதியில் தங்கியுள்ள நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் பெருமளவுக்கு நன்கொடையாளர்களின் கேள்வியினையே அதிகளவில் கவனத்திற் கொள்ள வேண்டியவையாகவுள்ளன. (GTZ 1997a).

“ஒரு வலுவான நிதிச் சந்தையின் விருத்திக்கு சேமிப்பினை திரட்டுதல் என்பது ஒரு இன்றியமையாத முக்கிய காரணியாக கருதப்படுகிறது. அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளில் வெற்றிகரமான முறையில் சேமிப்பு தொடர்பான நிகழ்ச்சித்திட்டங்கள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு வளர்ச்சியடைந்து வருகின்றன. இவ்வகையில் அரசாங்கம், சர்வதேச அமைப்புக்கள் இவ்வாறான செயற்றிட்டங்களில் அதிக அக்கறையினை காண்பித்து வருகின்றன. சேமிப்பினை முன்னேற்றுவது அல்லது அதிகரிப்பது தொடர்பான கொள்கைகள் கிராமப்புற வறிய குடியிருப்பாளர்களை இலக்காக கொண்டுள்ளன. நடைமுறை போக்கானது காலங்காலமாக நம்பப்பட்டு வந்த ஒரு விடயத்தினை கேள்விக்குரியதாக்கியுள்ளது. அதாவது ஏழைமக்கள் நுகர்வுக்கு மேலாக எதனையும் கொண்டிருப்பதில்லை மற்றும் பொருளாதார ஊக்குவிப்பு செயற்றிட்டங்களுக்கு பங்களிப்பது-மில்லை என்பதுவே அதுவாகும்.”(FAO 1995,14)

சேமிப்பு திரட்டலினை மட்டுப்படுத்தப்பட்டளவில் மேற்கொள்ள வேண்டியிருப்பதற்கு மானிய அடிப்படையிலான கடன் நிதி மூலங்களும் ஒரு காரணமாகிறது. மானிய அடிப்படையில் நிதியினை பெற்றுக்கொள்ளும் நிறுவனங்கள் சேமிப்பினை திரட்டிக்கொள்ளுதல்

என்பதில் சிறியளவு அக்கறையினையே கொண்டுள்ளன. ஏனெனில் இவ்வாறு பெற்றுக் கொள்ளப்படும் நிதியானது குறைவான வட்டியிலேயே கடனாக வழங்கப்படுகிறது. இதன் காரணமாக சேமிப்பினை திரட்டி அதற்கு அதிகளவு வட்டியினை கொடுக்க முடியாதனவாக இந் நிறுவனங்கள் உள்ளன. மேலும் சேமிப்பினை திரட்டுவதற்கு ஏற்படக்கூடிய கட்டமைப்பு வசதிகளுக்கான செலவிலும் பார்க்க நன்கொடை நிதியினை பெற்றுக்கொள்வது தொடர்பிலான செலவுகள் செலவு குறைவான ஒன்றாகக் காணப்படுகிறது.

ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனமானது வினைத்திறனான முறையில் சேமிப்பு செயற்பாட்டினை மேற்கொள்ள வேண்டுமாக இருந்தால் அந் நிறுவனம் செயற்படும் நாட்டில் பொருத்தமான பொருளாதார நிலைமையும் அரசியல் நிலைமையும் காணப்படுதல் வேண்டும். அதாவது ஒரு சாதகமான ஒரு பேரினப் பொருளாதார முகாமைத்துவமும் அரசியல் உறுதிப்பாடும் சேமிப்பினை திரட்டிக்கொள்வதற்கு அவசியமானதாக காணப்படுகின்றது. ஏனெனில் இவை இரண்டும் பணவீக்க வீதத்தில் அதிக செல்வாக்கினை செலுத்தக்கவையாக உள்ளன. இப் பணவீக்கமானது சேமிப்பு திரட்டல் செயற்பாட்டினை பொருத்தமான முறையில் முன்னெடுப்பதற்கு தடையான ஒன்றாக உள்ளது. இது தவிர பொருத்தமானதும் தூண்டுதல் அளிக்கத்தக்கதுமான ஒருசட்ட சூழலும் அங்கு காணப்படுதல் வேண்டும்.

இறுதியாக நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வலுமிக்க நிதி முகாமைத்துவ

கட்டமைப்பினையும், உள்ளகக் கட்டுப்பாட்டு முறைமையினையும் கொண்டு இருக்க வேண்டும். அப்படி இருந்தால் மட்டுமே இந்நிறுவனங்களால் எமது நிறுவனத்தில் சேமிப்பினை மேற்கொள்வது பாதுகாப்பானது என்ற உத்தரவாதத்தினை வைப்பாளர்களுக்கு வழங்க முடியும்.

இவ் அத்தியாயமானது சேமிப்பு தொடர்பான சேவைகளுக்கான கேள்வியினையும் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் செயற்பட வேண்டிய சட்ட தேவைப்பாடுகள் உள்ளடங்கலான சூழலினையும் வெளிப்படுத்துகின்றது. சேமிப்பினை திரட்டிக்கொள்ளுதல் என்ற நடவடிக்கையானது நிறுவனங்களில் நிறுவனங்களின் இயலுமையினை விருத்தி செய்து கொள்வதற்கான அவசியத்தை ஏற்படுத்துகின்றது. இது பின்வரும் விடயங்களை உள்ளடக்கியிருக்கும். அதாவது ஆளணி வளம், அடிப்படை செயற்பாட்டு வசதிகள், பாதுகாப்பு, முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை, இடர் முகாமைத்துவம் என்பனவே இவையாகும். இவ் அத்தியாவசியமானது பின்வரும் விடயங்களை உள்ளடக்கியதான ஒரு கருத்து பரிமாற்றத்தினை கொண்டு இருக்கும். அதாவது நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வழங்கக்கூடிய சேமிப்பு வகைகளும் அது தொடர்பான விலையிடலையும், சேமிப்பினையும் வழங்குவது தொடர்பிலான செலவினையும் கொண்டதாக இது அமையும். மேலும் தன்னார்வ சேமிப்பு வசதியினை வடிவமைத்தல் அவற்றை கடன் வகைகளில் இருந்து வேறுபடுத்தல் போன்ற விடயங்களையும் இவ் அத்தியாயம் கையாள உள்ளது.

தன்னார்வ சேமிப்பானது கட்டாய சேமிப்பில் இருந்து வேறுபட்டதாகும். (இது பற்றி முன்னைய அத்தியாயத்தில் கலந்துரையாடப்பட்டுள்ளது) தன்னார்வ சேமிப்பானது கடனை பெற்றுக் கொள்வதற்கு கட்டாயம் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டியது ஒன்று அல்ல. அது விருப்பின் பேரில் தொடங்கப்படும் ஒரு சேமிப்பாகும்.

இவ் அத்தியாயம் சட்டரீதியாக தன்னார்வ சேமிப்பினை திரட்டுகின்ற நுண்ணிதி நிறுவனங்களில் பணிபுரிவோருக்கு (அல்லது அவ்வாறான சேமிப்பினை திரட்டுவது தொடர்பான கட்டமைப்பினை வடிவமைக்க எண்ணியுள்ள நிறுவனங்களில் தொழில் புரிவோருக்கு) பொருத்தமானதாக இருக்கும். மிகவும் குறைவான எண்ணிக்கையுடைய நுண்ணிதி நிறுவனங்களே நடைமுறை சட்ட பிரமாணங்களின் கீழ் தன்னார்வ சேமிப்பினை திரட்டுவதற்கான அதிகாரத்தினை கொண்டுள்ளன. இதன் காரணமாக பெற்றுக் கொள்ளத்தக்க அனுபவங்கள் தொடர்பான விபரங்கள் மட்டுப்படுத்தப்பட்டவையாகவேயுள்ளன. எனினும் இத்துறையானது முதிர்ச்சி நிலையினை அடைகின்ற போது நன்கொடையாளர்களும் நுண்ணிதியினை நடைமுறைப்படுத்துபவர்களுக்கும் சேமிப்புக்கான கேள்வி உள்ளது என்பதையும், அதற்கான நடைமுறைகள் மேலும் விருத்தி செய்யப்பட வேண்டும் என்பதையும் உணர்ந்து கொள்வார்கள். இவ் அத்தியாயமானது தன்னார்வ சேமிப்பினை அறிமுகப்படுத்த எண்ணியுள்ள நிறுவனங்கள் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய விடயங்களை முதன்மைப்படுத்துகிறது. உண்மையில்

தன்னார்வ சேமிப்பினை உள்ளீர்ப்பது தொடர்பில் காணத்தக்க சிக்கலான விடயங்களை நுண்ணிதியினை நடைமுறைப்படுத்துகின்றவர்களோ ஆலோசனையாளர்களோ, நன்கொடையாளர்களோ கொண்டு இருப்பது இல்லை. எனவே இவ் அத்தியாயத்தின் நோக்கமானது இதனை தெளிவுபடுத்துவதாக என்பதாக அமைகிறது.

சேமிப்பும் சேவைகளுக்கான கேள்வி

அத்தியாயம் 5ன் தொடக்கத்தில் கூறியது போன்று சிறு தொழில் முனைவோரின் காசுப்பாய்ச்சல் ஆனது மாறக்கூடியது. காசோட்டமானது மிகையானதாக உள்ள போது, அவர்களுக்கு அதனை வசதியாகவும், பாதுகாப்பானதாகவும் சேமிக்க வேண்டியுள்ளது. மாறாக காசோட்டம் ஆனது பற்றாக்குறையானதாகவுள்ள போது அதே வாடிக்கையாளர்களுக்கு தமது சேமிப்பினை ஏற்ற முறையில் பயன்படுத்தக்கூடியதாகவும் இருக்க வேண்டும். (இன்னோர் விதத்தில் கூறுவதாயின் சேமிப்பினை திரவவடிவில் வேண்டி நிற்கின்றனர்). சேமிப்பு தொடர்பான சேவைகள் கிடைக்காது இருக்கின்ற போது அவர்கள் பல முறைகளில் தமது சேமிப்பினை மேற்கொள்கின்றனர். காசாக வீடுகளில் வைத்து இருக்கின்றனர். அல்லது தானியங்கள், கால்நடைகள், தங்கம், நிலம் அல்லது பிரிக்கமுடியாத சொத்துக்கள் போன்றவற்றில் முதலீட்டினை மேற்கொள்வதன் மூலம் சேமிப்பினை மேற்கொள்கின்றனர். பெண்களை பொறுத்த வரை மேலதிகமான சேமிப்பினை காசாக வைத்து இருத்தல் என்பது

ஆபத்தானதாகவுள்ளது. ஏனெனில் வீட்டுத் தலைவனாக இருக்கக்கூடிய ஆண் அதனை செலவழிக்கவே எண்ணம் கொள்வான். சமூகத்தில் வீட்டுத்துறை வருமானம் என்பது பங்கிடப்பட்டதாகவே உள்ளது. இவ்வாறான ஒரு நிலையில் ஒரு குடும்ப உறுப்பினரிடம் பணம் இருக்குமாயின் ஏனையோர் அதனை தமக்கு தர வேண்டும் என வேண்டி நிற்பர். ஆனாலும் சேமிப்பினை காசாக வைத்து இருந்தால் அது களவாடப்படவோ அல்லது தீயினாலோ அல்லது வெள்ளத்தினாலோ அழிவடையக்கூடிய வாய்ப்பினையும் கொண்டுள்ளது.

அதே வேளை மேலதிக பணத்தினை தானியங்கள் கால்நடைகள் போன்ற சொத்துக்களில் முதலிடுவதென்பதும் ஆபத்தானது. ஏனெனில் கால்நடைகள் இறந்து போகலாம், திரவநிலைப் பிரச்சனையும் காணப்படலாம். (அதாவது இவ்வாறான சொத்துக்களின் சந்தைப்பெறுமதி குறைவடையலாம் அல்லது இவைகளை விற்கின்ற போது சந்தையானது இல்லாது இருக்கலாம்) மேலும் இவ்வாறான சொத்துக்கள் பிரிக்க முடியாத தன்மையுடையனவாக உள்ளன.(உதாரணமாக தமது சேமிப்புக்கு ஏற்ற வகையில் ஆட்டின் ஒரு பகுதியை சேமிக்க முடியாது) மேலும் சேமிப்பினை கால்நடையாகவோ, தானியமாகவோ, நிலமாகவோ வைத்து இருத்தல் என்பது மேலதிக செலவினை ஏற்படுத்தக் கூடிய ஒன்று. இது கையில் காசு இல்லாத சந்தர்ப்பத்தில் மேலதிக பிரச்சனைகளை ஏற்படுத்தும்.

குறைந்த வருமானம் பெறுவோர் முறைசார் வங்கியமைப்புக்களில் சேமிப்பினை மேற்கொள்ள முடியாதவர்களாக உள்ளனர். ஏனெனில் இவர்களுக்கு அருகில் வங்கிக் கிளைகள் இல்லாது இருத்தல் அல்லது சிறியளவில் சேமிப்பினை இவர்களுடன் வங்கிகள் மேற்கொள்ள விரும்பாது இருத்தல் இதற்கான காரணமாக இருக்கின்றன. எனினும் குறைவான வருமானம் பெறுவோரும் சேமிப்பினை மேற்கொள்ள முடியும் என நிரூபிக்கப்பட்டுள்ளது. ஆனால் மரபுசார் வங்கிகள் சிறியளவில் சேமிப்பினை ஏற்றுக் கொள்வது என்பது செலவு ரீதியில் வினைத்திறனான ஒரு செயற்பாடாக கருதவில்லை. ஏனைய தொழில் முனைவோர் போன்று சிறு தொழில் முனைவோரும் பின்வரும் 5 காரணங்களுக்காக சேமிப்பினை மேற்கொள்கின்றனர். (Robinson 1994):

- நுகர்வினை மேற்கொள்ள
- முதலீட்டினை மேற்கொள்ள
- சமூக மற்றும் சமய நோக்கங்களுக்கு
- ஓய்வின் போது பயன்படுத்த, நோய்க் காலங்களில் தேவைகள் எழும் போது
- காசோட்டத்தில் ஏற்படும் பருவகால மாறுதல்களை எதிர்கொள்ள

சேமிப்பினை மேற்கொள்வோர் பின்வரும் 03 பிரதான நன்மைகளில் அக்கறையுள்ளவர்களாக உள்ளனர்.

- | | |
|---|---|
| <p>1. வசதி: அதிக நேரத்தினை எடுக்காத வகையில் அவர்களது சேமிப்பு நடைமுறைகள் இருக்க வேண்டும் என எதிர்பார்க்கின்றனர்</p> <p>2. திரவத்தன்மை: தேவைப்படும் போது சேமிப்பில் இருந்து பணத்தினை எடுக்கக்கூடியதாக இருக்க வேண்டும்.</p> <p>3. பாதுகாப்பு: தமது சேமிப்பானது பாதுகாப்பாக உள்ளது என்பதனையும் நிறுவனங்கள்</p> | <p>உறுதியானவையாகவுள்ள என்பதையும் உறுதிப்படுத்த வேண்டியதாகவுள்ளன.</p> <p>பெருமளவுக்கு இவர்கள் சேமிப்புக்கான வட்டியில் அதிக அக்கறையினைக் கொண்டு இருப்பதில்லை. அல்லது முக்கியத்துவம் கொடுப்பது இல்லை. ஆனால் வளங்கள் நிறாக்குறையானதாகவோ அல்லது இலாபகரமான முதலீடுகள் காணப்படுகின்ற இடத்தோ வட்டியானது முக்கியத்துவம் பெறலாம்.</p> |
|---|---|

கூடு 6.1 இந்தியாவில் வைப்புக்களை ஏற்றுக்கொள்வோர்

இந்தியாவில் காலன் நகரில் குறைவான வருமானம் பெறும் வகுப்பினர் வைப்பு திரட்டுனர்களின் சேவையினை பெற்றுக் கொள்கின்றனர். 20 நிரல்கள், நிரைகள் கொண்ட 220 சிறிய கூடுகள் கொண்ட அட்டையினை வைத்து இருக்கின்றனர். இரண்டு நாட்களுக்கு ஒரு தடைவ பெண் சேமிப்பு திரட்டுனர் வீட்டுவாசலுக்கு வந்து சேமிப்பினை திரட்டுகின்றனர். ஒவ்வொரு தடவையும் சேமிப்பினை திரட்டுகின்ற போது ஒரு கூட்டினை நிரப்பிவிடுகின்றனர். ஆகக் குறைந்தது 50 பைசா சேமிக்க முடியும். இது தவிர 1,2,5,10 என்ற வகையில் சேமிப்பினை மேற்கொள்ள முடியும். கூடுகள் முழுமையாக நிரம்பிய பின்னர் அதன் பெறுமதியில் ரூ200 இனை பெற்றுக் கொள்வார்கள். உதாரணமாக நாள் ஒன்றுக்கு ஒரு ரூபா வீதம் 220நாள்களும் சேமிக்க ஒருவர் ரூ220 இனை சேமிக்கின்றார். ரூ20 இனை சேமிப்பினை திரட்டுகின்றவருக்கு வழங்குகின்றனர். இது 30% என்ற வகையில் ஒரு எதிர் மறைவான வட்டி வீதமாகக் கொள்ளப்படுகின்றது.

இவ்வாறு சேமிப்பினை மேற்கொள்வோர் பணத்தினை அவர்கள் தருவார்கள் என்ற நம்பிக்கையினை கொண்டுள்ளனர். இச் சிறியளவிலான செலவு காணப்படுகின்ற போதும் அது இவர்களுக்கு நன்மையான செயன்முறையாகவே கருதுகின்றனர். உதாரணமாக பிள்ளைகளுக்கான பாடசாலைக் கட்டணங்களோ அல்லது ஏனைய செலவுகளோ ஏற்படுகின்ற போது இது உபயோகமானதாகவுள்ளது. சேமிப்பினை வீட்டில் வைத்திருப்பது கடினமானது அதே வேளை வங்கியில் வைத்து இருத்தல் வினைத்திறனற்றது. இவ்வகையில் இவ்வாறான சேவையினை இவர்கள் விரும்புகின்றனர்.

மூலம்:- Rutherford 1996

தூண்டுதலான ஒரு சூழல் இருக்கின்றதா?

ஒரு நாட்டில் இயங்குகின்ற நுண்ணிதி நிறுவனம் வினைத்திறனான முறையில் சேமிப்பு திரட்டுதலை மேற்கொள்ள வேண்டுமாக இருந்தால் அந் நாட்டில் நிதிசார் துறையானது தாராள மயப்படுத்தப்பட்டு இருக்க வேண்டும். தாராளமயப்படுத்தல் என்பது பின்வருமாறு காணப்படுதல் வேண்டும். வட்டி தொடர்பான உச்ச வரம்புகள் தளர்த்தப்பட்டு இருக்க வேண்டும். வெளிநாட்டு நாணய கட்டுப்பாடுகள் இலகுவாக இருக்க வேண்டும். மேலும் புதிய நிறுவனங்களின் உள்வருகையும் இலகுவானதாக்கப்பட்டு இருக்க வேண்டும். இது தவிர மூலதனம் தொடர்பான உச்சவரம்பும் நியாயமானதாக இருக்க வேண்டும். மேலும் தகுதியற்ற நிறுவனங்களை சேமிப்பு திரட்டலுக்கு அனுமதிக்க கூடாது. மேற்பார்வை மேற்கொள்ளல் என்ற இயலுமைக்கு ஏற்ற வகையிலேயே நிறுவனங்கள் அனுமதிக்க வேண்டும்.

சேமிப்பினை மேற்கொள்ளும் சாதாரண பொது மக்களுக்கு நிறுவனங்களின் செயற்பாட்டினை மதிப்பீடு செய்வதற்கான தகவல்களைக் கொண்டு இருப்பார்கள் எனக் கொள்ள முடியாது. எனவே அரசாங்கமே இவ்வாறான நிறுவனங்களின் செயற்பாடுகளை நேரடியாகவோ அல்லது அதற்கான அமைப்பின் ஊடாகவோ மேற்கொள்ள வேண்டும். அதாவது அரசாங்கம் ஆனது வங்கி மேற்பார்வை தொடர்பான விதிகள் நியமங்களை இது தொடர்பில் இலகுவாக்கி இருக்க வேண்டும். இதன் மூலம் நுண்ணிதி நிறுவனங்களை பொருத்தமான முறையில்

மேற்பார்வை செய்ய முடியும். (அத்தியாயம் 1ஐ பார்க்கவும்)

“நல்ல முறையில் வடிவமைக்கப்பட்டதும் சிறந்த முறையில் நடைமுறைப்படுத்தப்படுவதுமான சேமிப்பு வைப்பு சேவைகள் குடியிருப்பாளர்கள், தொழில் முனைவோர், பங்கேற்கும் நிறுவனங்கள், அரசாங்கம் என்ற வகையில் அனைவருக்கும் ஒரே நேரத்தில் நன்மையினை அளிக்கும். சிறந்த ஒரு சேமிப்பு செயற்திட்டம் உள்நாட்டு, பிரதேச தேசிய அபிவிருத்திக்கு உதவுவதோடு சமத்துவத்தினை அடைந்து கொள்ளவும் உதவுகின்றன.” (Robinson 1994,35)

வெளியக நடைமுறைகள் அவசியம் சர்வதேச நியமங்களுக்கு ஏற்ற வகையிலேயே இருக்க வேண்டும். இன்னும் குறிப்பாக கூற வேண்டுமாக இருந்தால் சர்வதேச கணக்கீட்டுக் கொள்கைகள், ஆகக் குறைந்த மூலதனத் தேவைப்பாடு, ஆபத்துக்களை குறைப்பதற்கான நுட்பங்கள், செயல் நிறைவாக்க மாதிரிகள் போன்றவை இவ்வாறான சர்வதேச நடைமுறைகளுக்கு இணைவானதாக இருக்க வேண்டும். (GTZ1997a)

பொருத்தமான ஒரு சூழலில் இயங்கிக் கொண்டிராத நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் ஒரு பொருத்தமான ஒரு அதிகாரக் கட்டமைப்பினை இதற்கென நியமிக்க வேண்டும். மாற்றங்களை மேற்கொள்ள இவ்வாறு அவர்கள் செய்ய வேண்டுமாக இருந்தால் உள்நாட்டு, வெளிநாட்டு அனுபவங்களை கொண்டவர்களாகவோ

அல்லது தெரிந்து வைத்து இருப்பவர்களாகவோ இருக்க வேண்டும். அவ்வாறு இருந்தால் மட்டுமே அவர்கள் தமது விவாதத்திற்கு வேண்டிய சான்றுகளை கொண்டிருக்க முடியும். அதேவேளை சேமிப்பு கருவிகள் தொடர்பிலான ஒரு சந்தை ஆராய்ச்சியினையும் தமது சொந்த சந்தையில் மேற் கொள்ள வேண்டும்.(CGAP 1997).

இந்தோனேசியாவின் Bank Rakyat குறைவான வருமானம் பெறுபவருக்கு நின்று நிலைத்து இருக்கக்கூடிய வகையில் சேவைகள் வழங்குவதில் முதன்மையாகவுள்ளது. அதாவது சிறுதொழில் முனைவோர் கடன் வாய்ப்புக்களை பயன்படுத்திக் கொள்வதிலும் பார்க்க சேமிப்பின் மூலமான பயனை கூடியளவில் பெற்றுக் கொள்வதாக இவ் வங்கியானது வெளிப்படுத்தியுள்ளது. (கூடு 6.2)

கூடு 6.2

இந்தோனேசிய வங்கி Rakyat ல் சேமிப்பு செயற்பாடுகள்

1983ம் ஆண்டு இந்தோனேசிய அரசாங்கமானது தனது நிதித்துறை சார்ந்த சட்ட வரையறைகளை தளர்வு செய்திருந்தது. இதன் மூலம் அரசு வங்கிகள் தமது கடன், வைப்புக்கள் என்பவற்றின் மீது தாமே வட்டியினை விதிக்க கூடியதாகவுள்ளது. அதே நேரம் TABANAS என்ற அரசின் சேமிப்பு நிகழ்ச்சித்திட்டம், Rakyat வங்கியின் மூலமாக 3,600 உள்ளூர் வங்கிகள் ஊடாக ஒரு தசாப்தத்திற்கு மேலாக நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டு வந்து இருந்தது. இதன் மூலம் ஆக 17.6 மில்லியன் டொலர்களே திரட்டக்கூடியதாக இருந்தது. அனைத்து அரசு வங்கிகளும் 12% வட்டியில் கடனை வழங்கும் படியும், வைப்புக்களுக்கு 15% வட்டியினை வழங்கும் படியும் கேட்கப்பட்டு இருந்தன. இது சேமிப்புக்கான ஒரு ஊக்குவிப்பு இன்மையாக அமைந்து இருந்தது. TABANAS செயற்றிட்டத்தின் கீழ் மாதம் 2 தடவைகள் மட்டுமே பணத்தினை எடுக்க முடியும்.இந் நடைமுறையானது கிராமத்தவர்களால் ஏற்றுக் கொள்ளப்படவில்லை. ஏனெனில் அவர்கள் தமது வைப்புக்கள் எப்போதும் நினைத்த மாத்திரத்தில் கையாளத்தக்கதாக இருக்க வேண்டும் என்பதனையே விரும்பினர். உள்ளூர் வங்கிகளில் சேமிப்பானது குறைவானதாக இருந்தமைக்கான காரணம் வட்டி தொடர்பான தவறான நடைமுறை TABANAS போன்ற திட்டத்தின் செயற்றிறன் இன்மையும் ஆகும். இது மட்டுமன்றி கிராமத்தவர்கள் சேமிக்கமாட்டார்கள் என்ற பிழையான எடுகோளும், மேலும் அவர்கள் அவ்வாறு சேமிப்பினை மேற்கொண்டாலும் வங்கிகளின் மேற்கொள்ளாமையும் இதற்கான காரணங்களாக அமைகின்றன. ஆனால் இவை அனைத்தும் பொய் என 1980களில் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்வு ஒன்று நிரூபித்து இருந்தது. அதாவது நகர, கிராமிய துறையில் சேமிப்புக்கான கேள்வி மிகை அதிகளவில் காணப்படுவதாக காண்பித்து இருந்தது. இதேவேளை அனேகமான குறைவான வருமானம் பெறுகின்ற மக்கள் தமது நிதிசாரா சேமிப்புக்களை நிதிசார் சேமிப்புக்களாக மாற்றுவதற்கான விருப்பத்தினை கொண்டு இருந்தனர். நிலையான வைப்புக்களுக்கான கேள்வியினையும் அவர்கள் கொண்டு

இருந்தனர். 1995 டிசம்பர் .31இல் உள்ளவாறு Bank Rakyat இன் முதன்மையான சேமிப்பான SIMPEDES உம், நகரம் சார்ந்த வைப்பான SIMASKOT உம் 77% மொத்த வைப்பு வீதத்தினை பதிவு செய்து இருந்தன. இந்தோனேசிய வங்கி முறைமையானது முதல் 10 ஆண்டுகளில் மக்களிடம் இருந்து 17.6 மில்லியன் டொலர்களை திரட்டி இருந்தது. அது மக்களிடம் இருந்து அடுத்த 10 ஆண்டுகளில் 2.7 பில்லியன் டொலர்களை மட்டுமே திரட்டக்கூடியதாக இருந்தது. இதற்கான காரணம் யாதெனில் 1983ல் கொண்டு வரப்பட்ட சேமிப்பு தொடர்பான வட்டி நிர்ணயமே ஆகும். இதனை தொடர்ந்து உள்ளூர் கேள்விகளுக்கு ஏற்ற வகையில் சேமிப்புக் கணக்குகள் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன.

இந்தோனேசிய Bank Rakyat ன் 31.12.1995 களின் மதிப்பீட்டின்படி 14.5 மில்லியன் சேமிப்பு கணக்குகள் இருந்தன. இது 30% ஆக இந்தோனேசிய குடியிருப்பாளர்களால் மேற்கொள்ளப்பட்டு இருந்தது. இவ்வாறான சேமிப்புக்கள் மூலமாக குடியிருப்பாளர்களும், தொழில் முனைவோரும் கடன்களைப் பெற்று அதன் மூலம் நன்மை அடைந்து இருந்தனர்

மூலம்: Robinson 1995

தன்னார்வ சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குவதற்கான சட்டத்தேவைப்பாடுகள்

நுண்ணிதி நிறுவனம் ஒன்று தன்னார்வ சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குவதற்கு முன்னர் இரண்டு பிரதான சட்ட தேவைப்பாடுகளை நிறைவேற்றி கொள்ள வேண்டும். அவையாவன அனுமதியளித்தல் மற்றும் ஒதுக்கு தேவைப்பாடுகள்.

அனுமதியளித்தல்

அனைத்துக்கும் முதல் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் சேமிப்பினை திரட்டுவது தொடர்பில் அதற்கான அனுமதியினை நியமனங்கள் ஊடாக பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும். இது கருதுவது என்னவெனில் அது சில ஒழுங்குபடுத்தல் வடிவங்களுக்கு உட்படுகின்றன என்பதையாகும்.

இங்கு தன்னார்வ சேமிப்பு பற்றி விவாதிக்கும்போது அது சாதாரண பொதுமக்களுக்கு வழங்கப்படும் சேமிப்பு சேவைகள் தொடர்பிலான விடயத்தில் இருந்து வேறுபடுத்தப்பட்டு இருக்க வேண்டும். அனேகமான முறைசாரா நிறுவனங்கள் தமது உறுப்பினர்களிடம் இருந்து கடன்களை வழங்கவோ அல்லது வேறு முறைமையான நிதி நிறுவனங்களில் வைப்பு செய்யவெனவோ சேமிப்பினை திரட்டுகின்றன. சில நிறுவனங்களுக்கு அனுமதியளிக்கப்பட்டு இருக்கின்ற போதும் கூட (அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் போல) அவைகள் நிதி இடைநிலையாளர்களாக செயற்படுவதற்கான அங்கீகாரமாக அது இருப்பதில்லை. (வைப்புக்களை ஏற்றுக் கொள்ள) அதே வேலை அவர்களது செயற்பாடுகளை ஒழுங்கமைப்பதற்கான

மேற்பார்வையினையும் கொண்டு இருப்பதில்லை.

பொதுமக்களிடம் இருந்து சேமிப்பினை திரட்டுவதாக இருந்தால் அனுமதியினை அவசியம் கொண்டிருக்க வேண்டும். சேமிப்பினை திரட்ட முடியும் என அனுமதி பெற்ற நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் மத்திய வங்கியினதோ அல்லது ஏனைய அரசு திணைக்களத்தினதோ மேற்பார்வை நடைமுறைகளுக்கு உள்ளாகி இருக்க வேண்டும். இவ்வாறான மேற்பார்வை நடைமுறைகள் மேலதிக செலவுகளை நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் மீது ஏற்படுத்தும் (ஒதுக்கு தேவைப்பாடு). எப்படி இருப்பினும் சேமிப்பினை பெறுவதற்கு அனுமதியினை கோருகின்ற நிறுவனம் அதற்கான வலிமையினையும், இயலாவினையும் கொண்டிருக்க வேண்டும். நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் இயலுமையினை நிச்சயிப்பதில் அனுமதியளிக்கும் நிறுவனமுறைமை பொறுப்பினை கொண்டுள்ளது.

ஒதுக்கு தேவைப்பாடு

ஒதுக்கு தேவைப்பாடு என்பது ஒரு நிறுவனம் தான் பெற்றுக்கொள்கின்ற வைப்புத்தொகையின் ஒரு பகுதியினை அதாவது ஒரு வீதத்தினை மத்திய வங்கியில் வைப்பாக வைத்திருக்க வேண்டிய தொகையினையோ அல்லது அதையொத்த பாதுகாப்பான முறையில் வைத்து இருப்பதையோ அல்லது திரவ நிலையில் வைத்திருப்பதையோ கருதுகின்றது. வங்கி மேற்பார்வையாளர்களால் முறைப்படுத்தப்பட்ட நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு இவ்வாறான நடைமுறையானது பின்பற்றப்படுகின்றது.

இது வாடிக்கை-யார்களின் வைப்புக்களுக்கான பாதுகாப்பினை உறுதி செய்கிறது. குறித்த ஒரு தொகையினை ஒதுக்காக வைத்து இருக்க வேண்டும். மத்திய வங்கி நுண்ணிதி நிறுவனங்களை வலுயுறுத்துவதன் மூலம் அதேயளவு தொகையினால் கடன்கள் வழங்கப்படுவதனை தடுக்க முடிகின்றது. இதன் மூலமாக அரசாங்கமானது தனது கடன் செயற்றிட்டங்களை நடைமுறைப்படுத்துகின்றது.

ஒரு குறித்த வீதத்தை ஒதுக்காக வைத்து இருப்பதன் மூலம் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் மேலதிக செலவுகளை எதிர் கொள்கின்றன. ஏனெனில் இவ்வாறு தொகைகளை ஒதுக்காக வைத்திருப்பதன் மூலம் அதனை கடனான வழங்கி பெற்று இருக்கக்கூடிய வட்டியினை இழக்கின்றனர்.

இவ்வாறான ஒதுக்கு தொகையானது முதன்மை ஒதுக்கு, இரண்டாம் தர ஒதுக்கு என பிரிக்கப்படுகின்றது. உதாரணமாக கனடாவில் உள்ள சார்ட்டட் வங்கிகளும் மொத்த கேள்வி வைப்புக்களில் 10வீதத்தினையும், 500 மில்லியன் கனேடிய டொலருக்கு மேலதிகமாக உள்ள குறித்த வைப்புக்களில் 1% னையும் கனடியர்களால் கனடாவில் வைப்புச் செய்யப்பட்டுள்ள அன்னிய செலாவணியில் 3% னையும் முதன்மை ஒதுக்காக வைத்து இருக்க வேண்டும். இவ் வைப்பானது வட்டிக்கான தகுதியற்றது.

இரண்டாம் தர ஒதுக்கானது வங்கி ஒதுக்கினை கருதுகின்றது. இது வட்டிக்கான தகுதியை கொண்டு இருக்கும். இவ் வைப்பானது 12% ற்கு மேற்பட்டதாக இருக்க மாட்டாது அதாவது கனடியர்களால் கனடிய வங்கிகளிலோ அல்லது அவைகளின் துணை நிறுவனங்களிலோ வைப்பு செய்யப்பட்டுள்ள மொத்த தொகையில் 12% ற்கு மேற்படாத தொகையினைக் கருதுகின்றது. (Morris, Power and Varma 1986).

இவ்வாறான ஒதுக்கு வீதமானது இந்தோனேசியாவில் 5% ஆகவும், பிலிப்பைன்சில் 8% ஆகவும், கொலம்பியாவில் 10% ஆகவும், உள்ளது. சில அரசாங்க வங்கிகள் குறிப்பாக தாய்லாந்தில் இவ்வாறான ஒதுக்கில் இருந்து விலக்களிக்-கப்பட்டவையாக காணப்படுகின்றன. இது அனேக நன்மைகளை இவர்களுக்கு பெற்றுக் கொடுக்கின்றது.

வைப்புக்கான காப்புறுதி

வைப்புக்களை ஏற்றுக் கொள்வது தொடர்பில் காணத்தக்க ஆபத்துக்களை தவிர்ப்பது என்பது முதன்மையானதாக உள்ளது. அதாவது பாதுகாப்பானது உறுதி செய்ய வேண்டியுள்ளது. இவ் வைப்புக்களுக்கான பாதுகாப்பினை நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் நல்ல ஒரு முகாமைத்துவம் மூலமோ அல்லது நல்ல முறையில் முன்னெதிர்வு செய்யப்பட்ட கடன் கொள்கைகளை நடைமுறைப்படுத்துவதன் மூலமோ அல்லது இவைகளுக்கு ஆதரவாக இருக்க கூடிய மேற்பார்வை சட்ட வரன் முறைகள்

மூலமோ உறுதி செய்து கொள்ள முடியும். எனினும் அனேகமான விருத்தியடைந்த நாடுகளில், (பல விருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளில், வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி செயற்றிட்டங்களை நடைமுறைப்படுத்தி வருகின்றன. (முறைசாரா நிதி நிறுவனங்கள்) இவ்வாறான வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி செயற்றிட்டங்களுக்கு தகுதியற்றவை).

வைப்பாளர் தாம் வைப்பு செய்த வைப்புத்தொகையின் பெயரளவுப் பெறுமதியில் ஒரு ஆகக் கூடிய தொகையினை உத்தரவாதப்படுத்துவதாக வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதியுள்ளது. இவ் வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி அரசினால் கட்டுப்படுத்தப்படுவதோடு, உயர் நிறுவனங்களால் வழங்கப்படுகின்றது. அனைத்து வைப்புக்களை ஏற்றுக்கொள்ளும் நிறுசனங்களும் ஒரு தொகைக்கட்டணத்தினை செலுத்த வேண்டும். சில நாடுகளில் அரசாங்கங்கள் கூட நிதியினை வழங்குகின்றன. அது எப்படி இருப்பினும் அனைத்து சந்தர்ப்பங்களிலும் அரசு தேவையான ஆதரவினை வழங்குகின்றது. இதன் மூலம் செயற்பாடுகளை வினைத்திறனாக மேற்கொள்ள முடிகிறது. (கூடு 6.3 இனை பார்க்கவும்)

வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி 3 முக்கிய காரணங்களுக்காக தாபிக்கப்பட்டிருக்கின்றது. FAO 1995)

- இது வங்கி முறைமையின் ஒரு நம்பிக்கை தன்மையினை வரும்படுத்துவதுடன் இதன் மூலம் வைப்புத் திரட்டலை ஊக்குவிக்கின்றது.
- முறிவடையும் வங்கிகளை கையாள்வதற்கான முறைசார் பொறிமுறையொன்றை அரசாங்கத்திற்கு வழங்குகின்றது.
- வங்கிகள் முறிவடைந்தாலும் சிறிய வைப்பாளர்கள் பாதுகாக்கப்படுவதனை உறுதி செய்கின்றது.

வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி முறைமையில் இரண்டு பிரதான குறைபாடுகள் காணப்படுகின்றன. அதாவது ஒரு உறுதியான நுண்நிதி நிறுவனத்தினை வைப்பாளர்கள் தேர்வு செய்வதற்கான தூண்டுதலை இது வழங்குவதில்லை. நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பாதுகாப்பான முறையில் தமது நிறுவனத்தினை முகாமை செய்வதனை இது தூண்டவில்லை. எது எப்படி இருப்பினும் பின்வரும் காரணங்களால் இது முக்கியமானதாக உள்ளது. அதாவது நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தொடர்பான போதிய தகவல்கள் குறைவான வருமானம் பெறுவோரை சென்றடைவதில்லை என்பதாலும், அரசின் தலையீடு போதியளவு இல்லாது இருப்பதாலும், நுண்நிதி நிறுவனங்கள் முறிவடையும் போது அரசு தலையிடாது இருக்கின்றமையாலும், பெரும்பாலும் நுண்நிதி நிறுவனம் ஒன்றின் முறிவு நாட்டின் முழு நிதிச் செயற்பாட்டிலும் பாதிப்பினை ஏற்படுத்தாது எனக்கருதி அரசாங்கம் அக்கறையில்லாது இருப்பதாலும் வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி என்பது அவசியம் தேவையாகவுள்ளது.

இருப்பினும் வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதியானது கூட்டுறவு மற்றும் அரைவாசி முறைசார் நிறுவனங்கள் உள்ளடங்கலாக வைப்புக்களை ஏற்றுக் கொள்ளும் அனைத்து நிறுவனங்களையும் உள்ளடக்கி இருக்க வேண்டும் ஆனால் அனைத்து நிறுவனங்களுக்கும் ஒரே வகையான காப்புறுதியினை வழங்குவது பொருத்தமாக இருக்காது. ஒவ்வொரு பிரதான வகையான நிதி இடைநிலையாளர்களுக்குமென தனித்தனியான வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி நிதியங்களை வைத்திருப்பது ஆபத்தினை பரவலாக்குகின்றது.

உதாரணத்திற்கு வங்கிகள் மற்றும் கடன் சங்கங்களுக்கான காப்புறுதி நிதியங்கள் ஐக்கிய அமெரிக்காவில் ஏற்பட்ட சேமிப்பு மற்றும் கடன் நெருக்கடியினால் பாதிக்கப்படவில்லை என்பதுடன் அதனால் சேமிப்பு மற்றும் கடன் சங்கங்களுக்கான பிறிமியம் மட்டும் அதிகரிக்கப்பட வேண்டியிருந்தது (FAO 1995). வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதியானது காணப்படாதவிடத்து வைப்பாளர்கள் வங்கியினது நன்மதிப்பினையே கவனத்தில் கொள்கின்றனர். சாத்தியமான சேமிப்பாளர்கள் நன்மதிப்பு, பொருத்தமான பொருட்கள் மற்றும் செளகரியமான உள்ளூர் கிளைகள் போன்றவற்றைக்கொண்ட நன்கு தாபிக்கப்பட்டதுமான வங்கியினையே விரும்புகின்றார்கள்.

கூடு 6.3 இந்தியாவில் வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி

இந்தியாவில் வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி பொதுத்துறை நிறுவனம் ஒன்றினால் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. இது வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி மற்றும் கடன் உத்தரவாத கூட்டுத்தாபனம் என்ற பெயரால் அழைக்கப்படுகின்றது. இவ் அமைப்பு 1962ல் தொடங்கப்பட்டு இருந்தது. இவ் அமைப்பானது கூட்டுறவு மற்றும் கிராமிய வங்கிகள் உள்ளடங்கலாக இந்தியாவில் உள்ள ஒட்டுமொத்த வங்கித்துறைக்கும் வைப்புக்கள் மற்றும் கடன்களுக்கான காப்புறுதியினை வழங்குகின்றன. வங்கிகளுக்கு கடன் காப்புறுதி விருப்பத்திற்குரியதாக உள்ளபோது வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி கட்டாயமானதாகும். இவ்வமைப்பானது வருடமொன்றுக்கு 100 ரூபாவுக்கு 5 பைசாவினை பிறிமியமாக ஒவ்வொரு அரையாண்டிலும் அறவிடுகின்றது. ஒவ்வொரு வைப்பாளர்களும் ஆகக் கூடியது 1 லட்சம் ரூபாவுக்கு பாதுகாப்பு பெற தகுதியுடையவர்களாக உள்ளனர். (அண்ணளவாக 2,565) அமெரிக்க டொலர்கள்) அதாவது ஏறக்குறைய அனைத்து சிறியளவான வைப்பாளர்களும் இதன் மூலம் நன்மை அடைகின்றனர். இம் முறையானது அனைத்து சிறியளவு சேமிப்பாளர்களிடையேயும் கணிசமானளவு நம்பிக்கையினை ஏற்படுத்தி இருப்பதனால் வங்கிகளினால் பின் தங்கிய இடங்களில் கூட இலகுவான முறையில் சேமிப்பினை திரட்டக் கூடியதாகவுள்ளது. வங்கிகள்

கடன்களுக்கான காப்புறுதி வசதியினை அடிக்கடி பெறுகின்றனர். ஆனால் உறுதியான நிதி நிலைமை காரணமாக வைப்புக்களுக்கான காப்புறுதி வேண்டுகை குறைவாகவுள்ளது. மூலம்- Shylendra 1998

கூடு 6.4: தாய்லாந்தின் விவசாயம் மற்றும் விவசாயத்திற்கான கூட்டுறவு வங்கியில் வைப்புக்களுக்கான பாதுகாப்பு

விவசாயம் மற்றும் விவசாய கூட்டுறவுக்கான வங்கி தாய்லாந்தில் 30 ஆண்டுகளாக கிராமியத்துறையில் செயற்பட்டு வருகின்றன. இதன் மூலம் மிகக் குறைவான செலவில் தாய்லாந்து விவசாயிகளுக்கு கடன்கள் வழங்கப்பட முடிகின்றது. அங்கீகரிக்கப்பட்ட சில அரசவங்கி முறைமைக்குள் இதனையும் உள்ளடக்கியுள்ளனர்.

கடந்த தசாப்தத்தில் பெருமளவுக்கு சேமிப்பினை திரட்ட முடிந்தமை இவ் வங்கியின் வெற்றியாக பார்க்கப்படுகிறது. இது வங்கியின் கடுமையான முயற்சிகளின் பின்னரே சாத்தியமானதாக இருந்தது.

தாய்லாந்து வங்கித்துறையில் வைப்புக்கான காப்புறுதி என முறைசார் திட்டம் எதுவும் இருக்கவில்லை. ஆனால் வைப்பாளர்கள் வைப்புக்களை இழப்பதிலிருந்து தாய்லாந்து மத்திய வங்கி மூலம் பாதுகாக்கப்படுகின்றனர்.

எனினும் இம் முறைமையினால் வைப்பாளர்களின் நம்பிக்கையினை வெல்ல முடியவில்லை. இதன் காரணமாக BAAC ன் ஒட்டு மொத்தமான கடன் பட்டியல் வினைத்திறன் அற்றதாக இருந்து வந்துள்ளது.

மேலும் அரச அரசவுடனை வங்கியினையும், தனியார் வங்கியினையும் கையாள்வதில் உட்கிடையான உத்தரவாத முறை மூலமாக வேறுபட்ட நடைமுறைகள் கையாளப்படுதலானது இது நிதிச் சந்தையில் ஒரு சாதகமற்ற நிலைமையினை தோற்றுவித்துள்ளது. ஆனால் வெளிப்படையான வைப்பு உத்தரவாத முறைமையானது ஆபத்தினை அடிப்படையாக கொண்ட காப்புறுதி முறைமையாக இருக்கின்றது. இதில் பங்குபற்றும் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் (அரச உடமையானதோ அல்லது தனியார் உடமையானதோ) தமது நிறுவனத்தின் கடன்பட்டியல் ஆபத்து தொடர்பான சுய மதிப்பீட்டின் அடிப்படையில் ஒரு தொகையை வைப்புக்காப்புறுதி நிதியத்திற்கு பங்களிக்கின்றது
மூலம்- GTZ 1997 b

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் சேமிப்பினை திரட்டுவதற்கான நிறுவன இயலுமையை கொண்டுள்ளனவா?

எந்த ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமும் தன்னார்வ சேமிப்பு சேவையினை வழங்க

முன்னர் சட்டரீதியாக சேமிப்பு திரட்டலை அனுமதிக்கின்றதுடன் அதனை விருத்தி செய்வதற்கான திறனை அல்லது அதற்கான கட்டமைப்பினை தாம் கொண்டுள்ளனர் என்பதனை உறுதி செய்து கொள்ள வேண்டும். நிறுவன இயலுமை அல்லது நிறுவனக்கட்டமைப்பு என்பது பின்வரும் விடயங்களை வேண்டிநிற்கிறது: போதுமான ஆளுகை, முகாமைத்துவம், போதியளவு ஆளணி மற்றும் செயற்பாட்டுக்கட்டமைப்பு போன்றனவே அவையாகும். இது தவிர மேலதிகாரிகளுக்கு அல்லது ஒழுங்குபடுத்தும் கட்டமைப்புக்களுக்கான அறிக்கையிடல் தேவைப்பாடுகள் போன்றவை விரிவுபடுத்தப்பட்ட தகவல் முறைமை, ஆளணி என்ற வகையில் மேலதிக செலவுகளை ஏற்படுத்தும்.

நுண்நிதி நிறுவனங்களின் உடமை, ஆளுகை, நிறுவனக்கட்டமைப்பு போன்றவை வாடிக்கையாளர்களின் அல்லது வைப்பாளர்களின் நிறுவனம் தொடர்பிலான மதிப்பீட்டில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்துகின்றன. இது தவிர தன்னார்வ சேமிப்பினை சேவையாக வழங்குதல் என்பது மேலதிகமாக பல வாடிக்கையாளர்களை உள்ளீர்ப்பு செய்கிற செயற்பாடாக காணப்படுவதனால் இது ஊழியர்களின் எண்ணிக்கையினை அதிகரித்தல், ஊழியர்களின் பயிற்சி, முகாமைத்துவம், சந்தைப்படுத்தல் செயற்றிட்டம், உட்கட்டமைப்பு, பாதுகாப்பு மற்றும் உள்ளக கட்டுப்பாடு முறைமை, முகாமை தகவல் முறைமை மற்றும் இடர் முகாமைத்துவ முறைமை என்ற

வகையில் மேலதிக வசதிகளையும் செலவுகளையும் ஏற்படுத்துவதனை கருதுகின்றது.

உடமையும் ஆளுகையும்

வலுவான அரசியல் ஆதரவும் குறைவான அளவு அரசியல் தலையீடும் இருக்கும்போது நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தொடர்பாக பொதுவுடமை என்பது பெருமளவுக்கு விரும்பப்படுகின்றது. இவ்வாறான ஒரு நிலைமை காணப்படுகின்ற போது வைப்பாளர்களுக்கு வங்கியானது முறிவடையும் போது அரசானது தங்களைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளும் என்ற நம்பிக்கை ஏற்படுகின்றது. எனினும் ஒரு பொதுவுடமையானது இவ்வாறான சேமிப்பின் மீது சில தாக்கங்களை கொண்டுள்ளன என்பதனையும் ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டும். அதாவது அரசுடமை அரசுதலையீடு என்பது மானிய அடிப்படையிலான கடன் முறைமை, வட்டி நிர்ணயம், வாடிக்கையாளர் தெரிவு என்பவற்றின் ஊடாக சேமிப்பில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தலாம். இவ் வகையில் எவ்வித அரசியல் தலையீடுகளும் இன்றி மிகவும் சுதந்திரமான முறையில் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் செயற்படுவதற்கு அனுமதியளிக்கப்பட வேண்டும். பொது நிதியினை வழங்கி சேமிப்பு திரட்டலுக்கு தடையாக இருக்க கூடாது. தனியார் நுண்ணிதி நிறுவனங்களை காட்டிலும் பொது நுண் நிதி நிறுவனங்களின் வழங்கும் முறையும், மேற்பார்வையும் குறைவாக இருக்கும் ஆயின் போதிய இடர் முகாமை

இல்லாத போது அது வைப்பாளர்களை ஆபத்துக்குள்ளானதாக்கும் (கூடு 6.5)

தனியார் நுண்ணிதி நிறுவனங்களை பொறுத்தவரை அவர்கள் ஒரு சீரான அல்லது சிறந்த இடைநிலையாளர்கள் என்பதனை நிரூபிக்க வேண்டும். சமூகத்தில் மதிப்புடைய தனிநபர்கள், குடும்பங்கள், நிறுவனங்கள் உதாரணமாக சமய நிறுவனங்கள் கம்பனிகள் போன்றவை இந் நுண்ணிதி நிறுவனங்களுடன் தொடர்புகளை கொண்டு இருக்கும் போது அல்லது அதன் வாடிக்கையாளர்களாக இருக்கின்ற போது அது வைப்பாளர்களுக்கு நம்பிக்கையினை ஏற்படுத்தும். மேலும் பாரம்பரியமாக கடன்சேவைகளை மட்டும் வழங்குவதில் கவனம் செலுத்திய நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தமது நிறுவனமானது வைப்புக்களுக்கான ஒரு பாதுகாப்பான இடம் என்ற அடையாளம் மீள உருவாக்கப்படுவதை உறுதி செய்யவேண்டும். இது பெருமளவுக்கு அவர்கள் வழங்குகின்ற கடன் சேவைகளின் தரத்திலும் தமது கடன்களை ஒழுங்காக திருப்பிச்செலுத்தாத வாடிக்கையாளர்களை அவர்கள் ஏற்றுக்கொள்வதில்லை என்ற அடிப்படையில் அமைந்த கடுமையான கடன்வழங்குனர்கள் என்ற அவர்களின் கௌரவத்திலுமேயே தங்கியுள்ளது.

ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் ஆளுகை கட்டமைப்பு என்பது முக்கியமானது ஆகும். ஏனெனில் வைப்பாளர்கள், கடன் பெற்றோர் என்பவர்களுக்கு இடையே

இடைநிலையாளராக செயற்படுவதற்கு இது அவசியமானதாக உள்ளது. சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குகின்ற நிறுவனங்கள் தொழில்சார் ஆளுகைக்கட்டமைப்பை கொண்டிருக்க வேண்டும். இதில் அதிகளவுக்கு தனியார் நிதித் துறையினதும் ஏனைய உறுப்புரிமையினதும் பிரதிநிதித்துவம் இருக்க வேண்டும்.

நிறுவனக்கட்டமைப்பு

அனேகமான சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குகின்ற நிறுவனங்கள் விரிவானதும் அதிகாரம் பரவலாக்கப்பட்டதுமான நிறுவனக் கட்டமைப்பினை கொண்டுள்ளன. வைப்பாளர்களுக்கு அருகில் நிறுவனம் இருக்கின்ற போது அது இரண்டு பிரிவினருக்கும் இடையிலான கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளை குறைவான அளவில் பேண உதவுவதோடு நிரந்தரமான உறவினையும் பரஸ்பர நம்பிக்கையினையும் ஏற்படுத்திக் கொள்ளவும் உதவுகின்றது. இது வெற்றிகரமான சேமிப்பு திரட்டல் செயற்பாட்டுக்கு உதவுகின்றது.

வெற்றிகரமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தமது கிளைகளை அல்லது கள நிறுவனங்களை இலாப நிறுவனங்களாக அமைத்து செயற்பட்டு வருகின்றன. அதாவது செலவுகளை முழுமையாக ஈடு செய்யக்கூடிய வகையில் மாற்று விலையிடல் முறையினை கைக்கொள்கின்றன. மாற்று விலையிடல் முறை என்பது தலைமை நிறுவனம் தனது கிளை நிறுவனங்களுக்கு வழங்கும்

சேவைகளுக்கான செலவுகளை முழுமையாக ஈடுகட்டக் கூடிய விலையிடலைக் கருதுகின்றது. வைப்புக்களைக் காட்டிலும் கடனை அதிகளவுக்கு வழங்குகின்ற கிளையானது தனது தலைமையகத்திடம் இருந்தோ அல்லது வேறு கிளையிடமோ இருந்தோ தனது கடனுக்கான நிதியீட்டத்தனை மேற்கொள்ள நிதியினை பெற வேண்டியுள்ளன. இவ் வகையில் தலைமை நிறுவனம் நிதி வசதிகளை ஏற்படுத்தி கொடுக்கின்ற ஒரு தலைமை மையமாக செயற்படுகின்றது எனக் கூற முடியும். இதன் மூலம் மேலதிகமாக நிதியினை கொண்டு இருக்கின்ற கிளையிடம் நிதியினைப் பெற்று அதிகளவு கடனை வழங்குகின்ற கிளைக்கு வழங்க முடிகிறது. எனினும் எவ்விதமான மேலதிகமான நிதியும் இல்லை என்ற ஒரு நிலைமை காணப்படுமாயின் வெளியில் நிதியினை கடனாக பெற்று தனது கிளை நிறுவனங்களுக்கு வழங்க முடியும்.

கிளைகளுக்கு அறவிடப்படும் மாற்றுவிலையிடலானது (அல்லது மேலதிக வைப்புக்களுக்காக கிளைகளுக்கு செலுத்தப்படுகின்ற) உள்ளக வங்கிகளுக்கு இடையிலான பரிமாற்ற வீதத்திற்கு நெருக்கமானதாகவோ அல்லது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் மூலதன கிரயத்திற்கும் சராசரியிலும் உயர்வானதாகவோ இருக்க முடியும். இது வலையமைப்பிலுள்ள ஏனைய கிளைகளின் மேலதிக திரவத்தன்மையில் தங்கியிராது ஒவ்வொரு கிளை நிறுவனத்தினையும் சேமிப்பினை தூண்வதற்கான ஒரு ஊக்குவிப்பினை

வழங்குகின்றது. உண்மையில் இது தலைமையகத்திற்கு மேலதிக வருவாயினை ஈட்டிக் கொடுக்கின்றது. இது மேலதிக செலவுகளை தலைமையகம் எதிர் கொள்ள உதவுகிறது. உண்மையில் மாற்று விலையிடலானது வெளிப்படையானதாவும் அதிக பொறுப்புக்கூறும் தன்மையை கிளைகளுக்கு வழங்குகின்றது.

கூடு 6.5

தாய்லாந்தின் விவசாய மற்றும் விவசாய கூட்டுறவு வங்கியில் உடமையும் ஆளுகையும்

விவசாய மற்றும் கூட்டுறவுக்கான வங்கியானது அமைச்சரவையினால் நியமிக்கப்படும் இயக்குநர் சபையினால் நிர்வகிக்கப்படுகின்றது. வங்கியின் கொள்கைகள் மற்றும் செயற்பாடுகளை இவ் இயக்குநர் சபையானது கட்டுப்படுத்துகின்றது. சட்டப்பிரகாரம் இவ் இயக்குநர் சபையின் உறுப்பினர்கள் வேறுபட்ட அமைச்சுக்களின் இருந்து தெரிவு செய்யப்படுகின்றனர். அதாவது பிரதம அமைச்சரின் அலுவலகத்தில் இருந்து ஒருவரும் நிதி அமைச்சு மற்றும் விவசாய, விவசாய கூட்டுறவு அமைச்சு மற்றும் ஏனைய திணைக்களங்களில் இருந்து இயக்குநர் சபை உறுப்பினர்கள் நியமிக்கப்படுகின்றனர். எனினும் இவ்வாறு நியமிக்கப்படுகின்றவர்கள் போதியளவு நிதித்துறை சார் அனுபவங்களைக் கொண்டு இருப்பதில்லை. இயக்குநர் சபையின் உறுப்பினர்கள் 99.7% ஆனோர் அரசு உடமையினையே பிரதி நிதித்துவம் செய்கின்றனர்.

ஆரம்பத்தில் வங்கியின் ஆட்சியானது மரபு சார்ந்ததாகவே இருந்தது. ஏனெனில் அரசு, மற்றும் வெளிநாட்டு நன்கொடையாளர்கள்

சார்பாக பெறப்படும் நிதிகளை விநியோகம் செய்யும் கடமையினை மட்டுமே இவைகள் கொண்டிருந்தன. ஆனால் இவ் நிலைமையானது தற்சமயம் மாற்றமடைந்துள்ளது. அதாவது இவ் வங்கியானது தனது புதிய பல எண்ணிக்கையான வைப்பாளர்களின் மூலவளங்களை அல்லது நிதியினை பாதுகாக்கும் பணியினை மேற்கொண்டுள்ளன. நிதிக்கட்டமைப்பின் அடிப்படையில் இவ்வாறான மாற்றம் ஏற்பட்டுள்ள போதும் அதனது நிர்வாக

இயக்குநர் சபையினை பொறுத்த வரையில் பங்குதாரரில் இருந்து இயக்குநர்களை நியமிக்கும் நடைமுறை இன்னமும் கைக்கொள்ளப்படவில்லை. அரசு உடமை மாறுமாக இருந்தால் அது பல நன்மைகளை பெற்றுக் கொடுக்கும். மூலம்- GTZ 1997 b

மனித வளங்கள்

சேமிப்பு தொடர்பான சேவைகள் அறிமுகமாகியவுடன் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் உண்மையான நிதி இடைநிலையாளர்கள் என ஆகிய நிலையில் நிறுவனத்திற்கும் அதனது மனித வளத்திற்குமான விளைவுகள் என்பது முக்கியத்துவம் பெறுகின்றது. கடன் வழங்கும் நிறுவனமாக செயற்படுவதனை விட நிதி இடைநிலையாளர்களாக செயற்படுதல் என்பது ஒரு சிக்கலான நிலைமையாகும். ஏன் எனில் நிறுவனத்தின் அளவானது படிப்படியாக அதிகரிக்கும். அதாவது ஒன்று அல்லது இரண்டு தலைமை உறுப்பினர்களை மட்டும் கொண்டு இவ்

அமைப்பினை நிர்வாகம் செய்துவிட முடியாது. ஏனெனில் இவர்களினால் அனைத்து செயற்பாடுகளையும் கண்காணிக்க முடியாது. ஏனெனில் சேமிப்பினை திரட்டுவது என்பது அரசு சட்டங்களினால் அதிகளவு ஒழுங்குமுறைக்குள்ளாக்கப்பட்டுள்ளது. இவ்வகையில் நிறுவனத்தினை விளைதிறனாக முகாமை செய்வதென்பது கடனை வழங்கும் நிறுவனத்தினை விட சேமிப்பினை ஏற்றுக் கொள்ளும் நிறுவனங்களுக்கு அதிகமானது ஆகும்.

இவ்வாறான நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு ஆட்களைச் சேர்க்கின்ற போது உள்ளூரைச் சேர்ந்தவர்களாக கொள்ள வேண்டும். ஏனெனில் அவ்வாறானவர்கள் தான் தான் வாழும் சமூகத்தின் நடைமுறைகளையும் கலாச்சாரத்தினையும் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துவர். (கூடு 6.6) இவ்வாறான உள்ளூரைச் சேர்ந்தவர்கள் இருப்பது வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிக நம்பிக்கையினை கொடுக்கும். தொடர்புகளை மேற்கொள்வது இலகுவாக இருக்கும். வலிமையான வாடிக்கையாளர் இணைவும் சிறந்த வாடிக்கையாளர் சேவையும் ஒரு வெற்றிகரமான சேமிப்பு திரட்டல் செயற்பாடுகளின் உட்கூறுகளாக உள்ளன என ஆய்வுகள் கூறுகின்றன. (GTZ1997a)

சேமிப்பு தொடர்பான சேவைகளை வழங்க வேண்டுமாயின் முகாமைத்துவம் மற்றும் ஊழிய மட்டத்தில் பயிற்சியளித்தல் என்பது முக்கியத்துவம் மிக்க ஒன்றாகவுள்ளது. உள்ளூர் சந்தை

எவ்வாறு செயற்படுகின்றது, எவ்வாறு அடிப்படை சேமிப்பாளர்களை அடைந்து கொள்வது, எவ்வாறு சந்தைக்கு ஏற்ற வகையில் சேமிப்பினை வடிவமைப்பது போன்ற விடயங்களில் முகாமைத்துவமும் ஆளணியும் அதிக அக்கறை எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். நுண்ணிதி நிறுவன ஊழியர்கள் சிறந்த சமூக அபிவிருத்தி பின்னணியினைக் கொண்டு இருக்க வேண்டும். ஒரு வெற்றிகரமான நுண்கடன் செயற்றிட்டம் ஆனது கடன் உத்தியோகத்தரின் செயற்பாட்டிலேயே தங்கியுள்ளது. அவர்கள் எவ்வளவு தூரம் தனது வாடிக்கையாளர்களை அறிந்து வைத்துள்ளனர் போன்ற விடயங்களை குறிப்பிட முடியும். முகாமைத்துவம் மற்றும் ஆளணியினருக்கான பயிற்சிகள் தொடர்ச்சியாக மதிப்பிடப்படுவதுடன் தொடர்ச்சியாகவும் காலத்திற்கு ஏற்ற வகையிலும் நுண்ணிதி நிறுவனம் வளர்ச்சி அடைவதற்கு ஏற்ற வகையிலும் வழங்கப்பட வேண்டும்.

சந்தைப்படுத்தல்

நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தமது கடன் சேவையினை வழங்குகின்ற போது கடனைத்திருப்பி செலுத்தத்தக்கவர்கள் என தாம் நம்புகின்ற வாடிக்கையாளர்களை தெரிவு செய்ய வேண்டும். ஆனால் சேமிப்பினை பொறுத்த வரை வாடிக்கையாளர்கள் நுண்ணிதி நிறுவனங்களை நம்ப வேண்டும். நுண்ணிதி நிறுவன ஊழியர்கள் நேர்மையானவர்கள் என்றும், ஏற்ற தகுதியினை கொண்டு உள்ளவர்கள் என்ற நம்பிக்கையினை வாடிக்கையாளர்களை மத்தியில் ஏற்படுத்த

வேண்டும். ஒவ்வொரு நுண்நிதி நிறுவனமும் தமது இலக்கு சந்தைக்கு ஏற்ற வகையில் தகுதியான வைப்பாளர்களை தேடிக்கொள்ள வேண்டும். இவை எல்லாவற்றிற்கும் முன்னர் தமது சேமிப்பு

தொடர்பிலான முறைகளை நன்றாக வடிவமைப்பதுடன் அவைகளை உள்ளூரிற்கு பொருத்தமான முறைகளைக் கொண்டு பிரபல்யப்படுத்த வேண்டும்.

கூடு 6.6 Caisses Villageoises d'Epargne et de Credit Autogerees, Mali இல் உள்ளூர் மனித வளங்களை பயன்படுத்தல்

நுண்நிதி நிறுவனங்களின் முக்கிய பலம் யாது எனில் அதன் முகாமையாளர்கள் உள்ளூர் சமூகத்துடன் இருந்து தெரிவு செய்யப்படுவது என்பதாகும். இவ்வாறு செய்வதன் மூலம் அவர்களுக்கு ஒவ்வொரு உள்ளூர் வாடிக்கையாளர்களையும் இலகுவாக இனங்காண முடிவதுடன் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் அவர்களை நம்பமுடிகிறது. இது மேற்கு ஆபிரிக்காவில் மாலி என்ற பிரதேசத்தில் உள்ள சுயமாக நிர்வகிக்கப்படும். கிராமிய சேமிப்பு மற்றும் கடன் வங்கியில் சாத்தியமானது. இங்கு அனைத்து கிராமிய வங்கி முகாமையாளர்களும் (கருமபீடங்களில் பணியாற்றுபவர்கள் மற்றும் உள்ளக கட்டுப்பாட்டாளர்கள்) கிராமங்களில் இருந்தே தெரிவு செய்யப்பட்டுள்ளனர். இவ் முகாமையாளர்கள் ஒரு நன்கொடை செயற்றிட்டம் ஒன்றின் மூலம் (KFW) நன்றாக பயிற்றுவிக்கப்பட்டு இருந்தனர். இவ்வாறு பயிற்றுவிப்பினை மேற்கொண்டோர் இவ் வங்கியானது வெற்றிகரமானதாக செயற்பட வேண்டும் என்ற எண்ணத்தை கொண்டு இருந்தனர்.

மூலம்- Cecile Fruman, Sustainable banking with the poor project, 1998.

சந்தை ஆய்வின் போது நுண்நிதி நிறுவனங்கள் எவ்வாறான சேமிப்பு முறைகளை விரும்புகின்றார்கள் என்பதனை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். பின்னர் இது தொடர்பான தகவல்களை சேமிப்பு கணக்குகளை வடிவமைக்கின்ற போதும் சந்தைப்படுத்தலின் போதும் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். உதாரணமாக இந்தோனேசியாவின் Bank Rakyat சேமிப்புக் கணக்கு ஒன்றினை திறக்கின்ற

போது வைப்பாளர்கள் ஏதாவது ஒரு பரிசுப் பொருட்களை விரும்புகின்றார்கள் என்பதனை நிச்சயித்து இருந்தது. எனவே சேமிப்பினை தூண்டும் பொருட்டு மேற்படி வங்கி பரிசுப்பொருட்களை வழங்குவதனை தூண்டி இருந்தது. வங்கியானது தற்சமயம் ஒவ்வொரு சேமிப்பு கணக்குடனும் சீட்டிழுப்பு முறையினை அறிமுகம் செய்துள்ளது. ஒவ்வொரு மாதமும் வைப்பாளர்களின் பெயரில் சீட்டிழுப்பு

மேற்கொள்ளப்பட்டு அவர்களுக்கு தொலைக்காட்சியோ அல்லது சைக்கிளோ பரிசாக வழங்கப்படுகின்றது. சேமிப்புடன் இணைந்தவாறான இச் சீட்டிழுப்பு முறைமையானது சேமிப்பினை சந்தைப்படுத்துவதற்கு வினைத்திறன் மிக்க முறையாக கருதப்படுகிறது. பொலிவியாவில் BancoSol என்ற வங்கியும் இதனை கைக்கொள்கின்றது.

இந்தோனேசியாவின் Bank Rakyat இன்னொரு விதமான சந்தைப்படுத்தல் நுட்பத்தினை அறிமுகம் செய்தது. அதாவது தமது வங்கியின் உள்ளூர் கிளைகள் தொடர்பான விபரங்கள் அவ்வங்கியின் மேற்பார்வை தரக் கிளைகளின் விபரங்கள் மற்றும் அதனது தலைமையகம் தொடர்பான விபரங்கள் போன்றவற்றை புகைப்படங்களாக காட்சிப்படுத்தும் நுட்பத்தினை அறிமுகம் செய்தது. இதன் மூலம் சேமிப்பாளர்கள் தமக்கு தேவையான வசதியான வங்கியினை தெரிவு செய்து கொள்ளக்கூடியதாக இருந்தது.

நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் “திறந்த கதவு” முறையினையும் அறிமுகம் செய்ய முடியும். அதாவது வாடிக்கையாளர்கள் நேரடியாகவே வங்கிக்கு வந்து உத்தியோகத்தர்களை சந்திப்பதுடன் பௌதீகரீதியாக அதாவது நேரடியாகவே தமது பணம் எவ்வாறு பாதுகாக்கப்படுகின்றது. என்பதனையும் இதன் மூலம் அறிந்து கொள்ள வேண்டும். இதன் மூலமாக வங்கி தொடர்பான

முன்னறிவு இல்லாதவர்கள் இவ்வாறு அவதானிப்பினை மேற்கொள்வதன் மூலம் ஒரு பாதுகாப்பான உணர்வினை பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

வியாபாரப் பெயர்களை வடிவமைத்து அறிமுகம் செய்வதன் மூலமும் சேமிப்பினை வாடிக்கையாளர்கள் ஊடாக கவரமுடியும். தாய்லாந்தின் விவசாய மற்றும் விவசாய கூட்டுறவுக்கான வங்கி தனது சேமிப்பு ஒன்றுக்கு “உங்களது வாய்ப்பினை அதிகரிக்க சேமியுங்கள்” என்ற வியாபாரப் பெயரினை அறிமுகம் செய்தது. இதே போன்று கொலம்பியாவில் Banco Caja social என்ற வங்கியானது “ஒவ்வொரு நாளும் வளருங்கள்” என்ற வியாபார மகுடத்தினை தமது சேமிப்புக்கு அறிமுகம் செய்து இருந்தது. இவ்வாறான பெயர்கள் மூலம் வாடிக்கையாளர்கள் குறிப்பிட்ட சேமிப்புக் கணக்கின் விபரங்களை, தன்மையினை இலகுவாக அறிந்து கொள்ள முடியும் மேலும் போட்டியாளர்களின் சேமிப்பு முறைமைகளில் இருந்து குறித்த நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் சேமிப்பு முறையினையும் வேறுபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

எது எப்படி இருப்பினும் இறுதியாக வாய்மொழி மூலமே ஒரு சிறந்த விளம்பரமாக கொள்ளப்படுகின்றது. வாய்மொழி மூலமான சேவையானது நேர்மறையான பலனை தரவேண்டுமாக இருந்தால் நேர்மையான முறையில் அனுசரணையான பாங்கில் சரியான நேரத்தில் வழங்கப்பட வேண்டும். அதாவது

வாடிக்கையாளர்களின் கேள்வியானது பொருத்தமான சேமிப்பு முறை ஒன்றின் மூலமாக பூர்த்தி செய்யப்படுதல் வேண்டும். கிழக்கு இந்தோனேசிய தீவு ஒன்றின் கிராமத்தில் வசிக்கும் பெண் ஒருவரிடம் இந்தோனேசிய Bank Rakyat தனது கிளையை திறப்பது பற்றி கேட்ட போது அவர் பின்வருமாறு கூறினார், “இங்கு ஒரு வங்கியினைத்திறந்து சேவையினை வழங்குவது என்பது எங்களைப் பொறுத்த வரை அதிசயமான ஒன்று, எங்களுக்கு வங்கி ஒன்று தேவை”. “கதைப்பதைத் தவிர இங்கு மாலை நேரங்களில் செய்வதற்கு சிறிய விடயங்கள் உள்ளன. வங்கியானது சிறியளவு நன்மை செய்தால் அதனைப் பற்றி நாங்கள் நீண்ட நாட்களுக்கு கதைப்போம். அதே போன்று நீங்கள் தீமை செய்தால் அதைப் பற்றியும் நீண்ட நாட்களுக்கு கதைப்போம்” (Robinson 1995,14).

உட்கட்டமைப்பு வசதிகள்

முன்னர் குறிப்பிட்டது போன்று ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனம் தன்னார்வ சேமிப்பினை வழங்க முற்படுகின்ற போது அது அந்த நிறுவனத்தினுள்ளும் அதன் முகாமைத்துவத்தினுள்ளும் பெருமளவு மாற்றத்தினை ஏற்படுத்தும். சேமிப்பினை திரட்டிக் கொள்கின்ற முறையினை பொறுத்து நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளருக்கும் அருகில் கிளை நிறுவ வேண்டி ஏற்படும். ஆனால் குறிப்பிட்ட அளவு ஒரு வியாபார இலக்கினை அடையும் வரை இது அவசியமானதொன்றாக இருக்காது.

இதற்கு மாறாக நிறுவனம் நடமாடும் வங்கிச் சேவையினை தனது ஊழியர்களைக் கொண்டு நடாத்த முடியும். இதன் மூலம் வாடிக்கையாளர்களை வங்கியானது தேடிச்செல்ல முடிகின்றது. இந்தோனேசியாவின் Bank Rakyat இன் ஊழியர்கள் வாரம் ஒரு முறை கிராமங்களுக்கு சென்று சேமிப்பினை திரட்டுவதுடன் பணக் கொடுப்பனவுகளையும் (மீள் பெறுவனவு) மேற்கொள்கின்றன. நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் திட்டமிட்ட படி தமது காலப்பிரமாணத்திற்கு ஏற்ப ஒழுங்கான நடமாடும் சேவையினை மேற்கொள்வார்கள் ஆக இருந்தால் வாரத்தில் குறிப்பிட்ட தினத்தில் வைப்பினையோ அல்லது மீள் எடுப்பனவையோ மேற்கொள்ள முடியும் என்ற உறுதியினை வாடிக்கையாளர்கள் கொண்டு இருப்பார்கள்.

ஏனைய நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தமது வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஏற்ற வகையில் தமது கிளைகளின் கட்டமைப்பினை வடிவமைத்துள்ளனர். உதாரணமாக BancoSol நகர் பிரதேசங்களில் இரண்டாம் தர நகரங்களில் வாடிக்கையாளர்கள் தம்மை இலகுவாக அடைந்து கொள்ளக் கூடிய வகையில் கிளைகளை அமைத்துள்ளனர். தன்னியக்க பணப்பரிமாற்ற முறையினையும் வைப்பாளர்களை அன்போடு வரவேற்க கூடிய சூழலையும் கொண்ட வகையில் தமது கிளைகளை மறுசீரமைப்பு செய்துள்ளன. BancoSol வைப்பாளர்களின் கணக்குகளை முகாமை செய்யவும்

பராமரிக்கவும் என ஊழியர்களை
உள்வாங்கி அவர்களை பயிற்றுவித்து
உள்ளனர்.

மேலும் வசதியானதும், நெகிழ்வானதுமான
செயற்பாட்டு மணித்தியாலங்கள்
வாடிக்கையாளர்கள் எதிர்பார்க்கும்
தேவைகளை நிறைவு செய்வதுடன்
சேமிப்பினை கவர்ச்சிகரமான ஒன்றாகவும்
மாற்றுகின்றது.

பாதுகாப்பும் உள்ளகக் கட்டுப்பாடும்

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் தன்னார்வ
சேமிப்பினை வழங்க முனையும் போது
பாதுகாப்பு என்னும் விடயத்தில் முக்கிய
கவனம் செலுத்த வேண்டும். இவ்
வகையில் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தமது
சேமிப்பினை பாதுகாத்துக்கொள்ள
ஆகக்குறைந்தது இரும்புப் பெட்டகம்
ஒன்றையாவது வைத்து இருக்க வேண்டும்.
இதன் மூலம் கொள்ளை என்ற ஆபத்தில்
இருந்து தப்பிக் கொள்ள முடியும்.
நடமாடும் வங்கிச்சேவையினை
மேற்கொள்ளும் நுண்நிதி நிறுவனங்கள்
ஆகக் குறைந்தது இரண்டு
உத்தியோகத்தர்களை ஆவது ஈடுபடுத்தி
இருக்க வேண்டும். இதன் மூலம்
மோசடிகளையும் களவினையும் தவிர்க்க
முடியும். இந்தோனேசியாவில் Bank Rakyat
இம் முறையினை கைக்கொள்கிறது. இதன்
மூலமாக கிராமிய சமூகத்தினர் தமது
பணம் பாதுகாப்பாக இருக்கும் என்று
நம்பிக்கை கொள்ள முடியும்.

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தன்னார்வ சேமிப்பு
சேவையினை வழங்குகின்ற போது
உள்ளக கட்டுப்பாட்டு முறையினை

விருத்தி செய்து கொள்ள வேண்டும். இதன்
மூலம் பாதுகாப்பு தொடர்பிலான ஆபத்து
இழிவுபடுத்தப்பட முடிகிறது. முறைசார்
நிதி நிறுவனங்களில் உள்ளக கட்டுப்பாடு
முறை தொடர்பான அறிவு பெருமளவுக்கு
மிகுந்துள்ளது. கணக்காய்வு கடமைகளை
பிரித்துக் கொடுத்தல், காசின் பாதுகாப்பு,
இருவழி முறையிலான பரிசோதனை,
பாதுகாப்பு பெட்டிகள் போன்றவற்றை
உதாரணமாக கூறிக்கொள்ள முடியும்
(Calvin 1995). இவ்வாறான
நிறுவனங்களில் இருந்து நிபுணர்களின்
சேவைகளை அறிவுரைகளை நுண்நிதி
நிறுவனங்கள் பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை

பொருத்தமானதும் சிறப்பாக
செயற்படுகின்றதுமான முகாமைத்துவ
தகவல் முறைமையானது வினைத்திறனான
உள்ளக கட்டுப்பாடு மற்றும் கண்காணிப்பு
முறைமையின் மையமாகும். முகாமைத்துவ
தகவல் முறைமையானது
எளிமையானதாகவும்,
வெளிப்படையானதாகவும், இலக்கினை
கொண்டதாகவும் இருக்க வேண்டும்.
சேமிப்பு சேவையினை வழங்க
முற்படுகின்ற போது வினைத்திறன் மிக்க
முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையானது
அடிப்படையில் முக்கியமானதொன்றாவும்
உள்ளது. ஏனெனில் உள்ளக
முகாமைத்துவ தேவைக்கும், வெளியக
அறிக்கையிடலுக்கும் இது
இன்றியமையாதாகவுள்ளது.

சேமிப்பு சேவைகளை முகாமை செய்யும்
பொருட்டு முகாமைத்துவ தகவல்

முறைமையினை வடிவமைக்கும் போது உண்மைத்தன்மை, வேகம், மிகச் சரியான தன்மை என்பவற்றுக்கு அதிக முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்பட வேண்டும். முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் மூன்று பிரதானமான இலக்குகளாக பின்வருவனவற்றை குறிப்பிட முடியும். (Calvin 1995)

- கொடுக்கல் வாங்கல் செயல் முறை
- வாடிக்கையாளர் சேவை
- முகாமைத்தகவல்

சேமிப்பு சேவைகள் தொடர்பான தந்திரோபாய தீர்மானங்களை மேற்கொள்கின்ற போது நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் ஒன்றுக்கு கீழ்வரும் தகவல்கள் தேவையானவையாகவுள்ளன. அதாவது கணக்குகளின் எண்ணிக்கை, கணக்குகளின் பெறுமதி, சராசரி மீதி, கணக்கொன்றுக்கான கொடுக்கல் வாங்கல்களின் எண்ணிக்கை, கணக்கு மீதிகளின் பரவல், மீதிகளின் வீத அடிப்படையில் நாளாந்த புரள்வின் அளவு போன்றவற்றை குறிப்பிட முடியும். மேலும் வாடிக்கையாளர்கள் தொடர்பிலான ஒரு தகவல் அடிப்படையில் தேவையானதாகவுள்ளது. இதன் மூலம் கடன், சேமிப்பு சந்தை தொடர்பான தகவல்களை பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

மேற்பார்வை அமைப்புக்களுக்கு தேவையான தகவல்களை வழங்கவும் அவர்கள் கண்காணிப்புக்களை மேற்கொள்ளவும் முகாமைத்துவ தகவல்

முறைமை தேவையானதொன்றாக இதன் முக்கியத்துவம் உணரப்பட்டு வருகிறது. இதன் மூலமாக மேற்பார்வை அமைப்புக்கள் நுண்ணிதி நிறுவனங்களை இலகுவாக மேற்பார்வை செய்ய முடிகின்றது. தகவல் முறைமையானது தேவையான தகவல்களை தொடர்ச்சியாக வழங்குவதனையும் நுண்ணிதி நிறுவனத்திற்கு இது பயனாக உள்ளது என்பதனையும் உறுதி செய்து கொள்ள வேண்டும்.

ஆபத்து முகாமைத்துவமும் திறைசேரியும்

சேமிப்புக்களை ஏற்றுக்கொள்ளும் செயற்பாட்டினை தொடங்கும் போது அது சொத்துக்கள் பொறுப்புக்கள் தொடர்பான முகாமைத்துவத்ததில் சிக்கலைத் தோற்றுவிக்கிறது. மேற்பார்வை நிறுவனங்களின் வேண்டுகையின்படி ஒதுக்கினை வைத்து இருத்தல் என்பதற்கு மேலதிகமாக சரியான கிளைகளில் சரியான நேரத்தில் சரியான தொகையினை வைத்து இருத்தல் என்பது முக்கியமானதாகவுள்ளது. குறைபாடுமிக்க திரவ நிலை முகாமைத்துவம் ஆனது ஒவ்வொரு கிளையினதும் செயற்பாட்டு இயலாவினை பாதிக்கின்றது. சிறியளவு தொகைகளுடன் கூடிய பெருமளவு எண்ணிக்கையான சேமிப்புக் கணக்குகளை பராமரிக்கின்ற நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் கணக்கற்ற பண மீள்பெறுவனவுகளை எதிர் கொள்கின்றன. இவ்வாறான நிறுவனங்களுக்கு திரவ நிலை என்பது முக்கியமானதாகவுள்ளது. பொதுவுடமையான நுண்ணிதி நிறுவனங்கள்

அரசுக்கு சொந்தமான நிறுவனங்கள் வணிக வங்கிகள் என்பவற்றின் பெரியளவிலான சேமிப்பிலேயே தங்கியுள்ளன. இவ்வாறான ஒரு நிலைமையானது திரவ நிலையினை பொறுத்த வரை ஆபத்தானதாகும். ஏனெனில் அரசானது தனது சில நடைமுறைகளை மாற்றியமைக்குமாயின் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இவ்வாறான பெரியளவு வைப்பாளர்களை இழக்கவேண்டி ஏற்படும்.

ஒரு மத்திய நிதி வசதி முறைமையினை உருவாக்கி கொண்டுள்ள நுண்நிதி நிறுவனங்கள் (மாற்று விலையிடலின் கீழ் மேலே குறிப்பிட்டது போன்று) திரவ நிலை

தொடர்பான ஆபத்து நிலைமையினை வினைத்திறனான முறையில் கையாள்கின்றது (தவணைதப்புதல், திரவ நிலைமை, சொத்து மற்றும் பொறுப்பு தொடர்பான முகாமைத்துவம் அத்தியாயம் 10ல் விபரிக்கப்படுகிறது.)

சேமிப்பு சேவையின் அறிமுகத்தினை ஒழுங்குசெய்தல்

சேமிப்பு சேவையினை வழங்குவதற்கு திட்டமிடலை மேற்கொள்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கடைப்பிடிக்க வேண்டிய பல படிமுறைகள் உள்ளன. கூடு 6.7ல் அடையாளம் காணப்பட்ட படிமுறைகள் நுண்நிதி நிறுவனங்களால் கடைப்பிடிக்கப்பட வேண்டியதாக கூறப்பட்டுள்ளது.

கூடு 6.7 தன்னார்வ சேமிப்பு திரட்டலின் நடைமுறைகள் ஒழுங்குகள்

1. உள்ளூர் மற்றும் சர்வதேச நுண்நிதி நிறுவனங்களின் அனுபவங்களை நுண்நிதி நிறுவனங்களின் இயக்குனர்களுக்கும் முகாமையாளர்களுக்கும் எடுத்துக் கூறுவதன் மூலம் இது தொடர்பான அறிவினை வளர்த்தல் உள்ளூரில் இருக்கின்ற சேமிப்பு முறைகளை விளங்கிக் கொள்வதன் மூலம் அதனை அடிப்படையாக கொண்டு ஒரு முறையினை முகாமையாளர் உருவாக்க முடியும்.
2. சந்தை ஆய்வினை மேற்கொள்ளலும் தேர்வு செய்யப்பட்ட ஊழியர்களை பரீட்சார்த்த கட்டத்திற்காக பயிற்றுவித்தலும். ஒழுங்குபடுத்தல்கூழலினையும், நிறுவன இயலளவினையும் ஆய்வு செய்தல்.
3. பரீட்சார்த்த செயற்றிட்டத்தை நடைமுறைப்படுத்தலும் மதிப்பாய்வு செய்தலும் இது முக்கியமானதொரு செயற்பாடாகும். ஏனெனில் கேள்வியின் அளவு, ஊழியத்தின் போன்ற செலவுகள் அறியப்படும்வரை தற்காலிகமாகவே வட்டியானது நிர்ணயிக்கப்படமுடியும்.
4. தேவை ஏற்படின் முதற் செயற்றிட்டத்தின் போதான விளைவின் அடிப்படையில் பொருட்களையும் விலைகளையும் மீளாய்வு செய்து இரண்டாவது தொகுதி பரீட்சார்த்த செயற்றிட்டங்களை நடைமுறைப்படுத்தல். மேலும் ஊழியர் பயிற்றுவிப்பினையும் விரிவான முறையில் மேற்கொள்ளல் இக்காலத்தின் போது கையாள்கை முகாமைத்துவம், முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை போன்றவற்றை விரிவுபடுத்துவதில் கவனம் செலுத்த

வேண்டும். ஏனெனில் நிறுவன சேவைகள் விரிவடையும் போது அது தேவையானதொன்றாக இருக்கும்.

5. கருவிகள், விலைகள், கையாள்கை தகவல் முறைமை, ஊழியர் பயிற்சி என்பன பூர்த்தியானதும் சகல கிளைகள் ஊடாகவும் சேமிப்பு திரட்டலை விரிவுபடுத்த முடியும்.

6. அனைத்து கிளைகளிலும் சேமிப்பு சேவையானது விரிவானதும் சந்தை ஊடுருவலுக்கான முயற்சிகளை மேற்கொள்ள வேண்டும். சிறப்பான முறையில் செயற்பட்டுக் கொண்டு இருக்கின்ற நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வைப்பு வசதிகளையும் சேவைகளையும் வழங்குகின்ற போது அவைகள் தமது கிளைகளுக்கு அருகில் வதிகின்ற அல்லது தொழில் செய்கின்ற மக்களின் சேமிப்புக்கணக்குகளை பெற்றுக்கொள்ள முடிகிறது. இது “இலகு பணம்” என்றழைக்கப்படுகிறது. பெரியளவில் சந்தை ஊடுருவல்களை மேற்கொள்ள வேண்டுமாக இருந்தால் அதற்கென வேறு முறைகள் உள்ளன. அதாவது திட்டமிட்ட முறையில் ஒழுங்காக வடிவமைக்கப்பட்ட வைப்பாளர்களை இனங்காணும் முறைமை, திரட்டிக் கொள்ளும் வைப்புக்களின் அடிப்படையில் ஊழியர்களுக்கு ஊக்குவிப்பு முறைமையினை அறிமுகம் செய்தல், இதன்மூலம் வைப்பாளர்கள் வங்கியினை தேடி வருவதனை விட வங்கியே தகுதியான வைப்பாளர்களை தேடிச் செல்ல முடிகிறது. வங்கிகளுக்கிடையே வினைத்திறன் மிக்க தொடர்பாடல் முறையினை அறிமுகம் செய்தல், பரந்தளவில் சந்தை ஆய்வினை மேற்கொள்ளல், பொது மக்கள் தொடர்புகளை மேற்கொள்ளல், பெரியளவில் ஊழியர்களை பயிற்றுவிப்புக்கள் மேற்கொள்ளல், போன்றவற்றை குறிப்பிட முடியும்.

இங்கு குறித்துரைக்கப்பட்ட விடயங்கள் நீளமானதாக தோன்றினாலும், நீண்ட காலம் ஒன்றில் தன்னிறைவுபெற்ற நுண்ணிதி நிறுவனம் ஒன்றினை கட்டியெழுப்ப இது தேவையானதாகவுள்ளது. மிகவும் விரைவாக வளர்ச்சி பெற வேண்டுமென்பது கவர்ச்சிகரமானதொன்றாக தோன்றும். இதன் மூலம் அதிகளவு வாடிக்கையாளர்களை தேட முனைவு ஏற்படும். ஆனால் இது சேதாரத்தினை அல்லது இழப்பினை ஏற்படுத்தவல்ல ஒன்றாகும். உதாரணமாக ஊழியர்கள் போதியளவுக்கு பயிற்றுவிக்கப்பட முன்னரோ, அல்லது முகாமைத்துவ தகவல் முறையினை அறிமுகம் செய்ய முன்னரோ, புதிய சேமிப்பினை அறிமுகம் செய்வார்களாயின் தொடர்ச்சியாக நிறுவனம் தவறுகளை மேற் கொள்ள நேரிடும். இது மக்கள் நிறுவனத்தின் மீது வைத்து இருக்கின்ற நம்பிக்கையினை குறைப்பதுடன் நன்மதிப்பினையும் குறைத்து விடும். மேலும் அதனது நிலைப்புத்தன்மையினையும் பாதிக்கும்.

எனவே “எப்போது”, “எவ்வாறு” என்ற முறையில் திட்டங்களை அறிமுகம் செய்கின்ற போது அது நுண்கடனுக்கு வேண்டிய நிதியினை பெற்றுத்தருவதோடு அதிகளவு வாடிக்கையாளர்களை அடைந்து கொள்ளவும், இவை அனைத்தினையும் அடைந்து கொள்ளவும் உதவுகின்றது.

மூலம்: Robinson 1995

நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கான சேமிப்பு பொருட்களின் வகைகள்

உள்ளூர் கேள்விகளை பூர்த்தி செய்யக் கூடிய வகையில் வைப்பு முறைகள் வடிவமைக்கப்பட்ட வேண்டும். நுண்நிதி நிறுவனம் ஒன்றுக்கு வைப்புக்களை அறிமுகம் செய்வதற்கு முன்னர் சந்தை ஆய்வு என்பது முக்கியமானதாகவுள்ளது. சந்தையில் வேறுபட்ட பிரிவினரின் தேவைகளை நிறைவு செய்யக்கூடிய வகையில் திரவ நிலையினை பேணக்கூடிய வகையில் பல்வேறுபட்ட சேமிப்பு வைப்பு முறைகளை அறிமுகம் செய்து கொள்ள இது தேவையாக உள்ளது.

இந்தோனேசியாவின் Bank Rakyat தன்னார்வ சேமிப்பு முறையினை அறிமுகம் செய்ய முன்னர் மிகவும் விரிவான முறையில் சந்தை ஆய்வினை மேற்கொண்டு இருந்தது. இதன் மூலம் நிதி சேவைக்கான கேள்வியினை அடையாளம் காண முடிந்ததுடன் ஒரு ஒழுங்கு முறையில் அடிப்படை வைப்பாளர்களையும் இனங்கண்டு கொள்ள முடிந்தது. மேலும் இவ் வங்கியானது நடைமுறையில் முறைமை சாரா நிறுவனங்களில் காணத்தக்க சேமிப்பு முறைகளையும் நன்றாக ஆய்வு செய்து இருந்தது. இதன் மூலம் அங்கு காணத்தக்க குறைபாடுகள் அனைத்தையும் களையத்தக்க வகையில் வலிமையான சேமிப்பு வைப்பு முறைகளை அறிமுகம் செய்ய முடிந்தது. (சுடு.6.8)

இவ் வகையில் குழு அடிப்படையிலான சேமிப்பு முறைமையினை விட தனிநபர் தன்னார்வ சேமிப்பு முறைமையானது

வெற்றிகரமானதாக இருந்தது என்பதனையும் அவதானிக்கக்கூடியதாக இருந்தது. நுண்நிதி வைப்பாளர்கள் தொடர்பில் அனேகமான சேமிப்பு வைப்புக்கள் பின்வரும் இயல்புகளைக் கொண்டு இருக்கும். (GTZ1997.)

- கணக்கினை திறப்பதற்கு தேவைப்படும் ஆகக் குறைந்த தொகை பொதுவாக குறைவானதாகும்.
- திரவ நிலை வைப்புக்கள், பகுதி நிலை திரவ நிலை வைப்புக்கள், நேர வைப்புக்கள் நிலையான வீத வைப்புக்கள், நேர வைப்புக்கள் நிலையான வீத வைப்புக்கள் என வைப்புக்கள் வேறுபட்டுள்ளது. இருப்பினும் ஆகக் குறைந்தது ஒரு சேமிப்புக்கணக்கானது திரவ நிலையானதாகவும் எப்போதும் மீள் எடுப்பனவுகளை மேற்கொள்ள கூடியதாகவும் இருக்கும்.
- கவர்ச்சிகரமான வட்டிகள் வழங்கப்படுகிறது தனியார் நுண்நிதி நிறுவனங்களை பொறுத்த வரை சந்தைவீதத்திலும் பார்க்க கூடிய வீதத்தில் வட்டியை வழங்குகிறது. ஆபத்துக்கான சன்மானம் என்ற வகையில் இது வழங்கப்படுகிறது. இதன் மூலம் அதிக எண்ணிக்கையானவைகளை கவர் முடிகிறது. எனினும் போட்டியான சூழல் ஒன்றிலேயே இது சாத்தியமானதாகிறது. பாதுகாப்புக்கு உத்தரவாதம் என்ற வகையில் அரசு சார் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் குறைவான வட்டியினையே வழங்குகின்றன.

- வைப்புக்களின் அளவானது அதிகரிக்கின்ற போது வட்டியும் அதிகரிக்க வேண்டும். இதன் மூலமாக வைப்பாளர்களைத் தூண்ட முடிவதுடன் மீள் எடுப்பனவனையும் குறைக்க முடியும்.
- மாறாக குறிப்பிட்ட தொகையிலும் குறைவான தொகையினை கொண்டுள்ள வைப்புக்களுக்கு வட்டி கொடுப்பனவு வழங்கப் படமாட்டாது. ஏனெனில் அதிகரித்த நிர்வாக செலவீனங்கள் இதற்கான காரணமாக அமைகின்றன.
- சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வைப்பாளர்களுக்கு கட்டணங்களை அறவிடுகின்றன. இது கணக்கினை முடுவதற்கோ அல்லது திறப்பதற்கோ அல்லது சேமிப்பு புத்தகத்தினை வழங்குவதற்காகவோ இருக்கலாம்.
- திரவ நிலையினை அடிப்படையாகக் கொண்டு வைப்புக்கள் மூன்று பகுதிகளாக வகுக்க முடியும். அவையாவன உயர் திரவ நிலையினை கொண்ட நடைமுறைக்கணக்குகள், அரைவாசி திரவ நிலை சேமிப்பு கணக்குகள், நிலையான காலவைப்புக்கள்

கூடு 6:8 இந்தோனேசியாவின் Bank Rakyat ன் சேமிப்பு கருவிகள்

1984ல் ஆரம்பித்த தொடான பரீட்சார்த்த திட்டங்களின் பின்னர், வங்கியானது வேறுபட்ட திரவ நிலைகளில் நான்கு சேமிப்பு முறைகளை 1986ல் நாடு முழுவதற்கும் அறிமுகம் செய்து இருந்தது. SIMPEDES என்ற சேமிப்பு முறைமை, இது எண்ணற்ற மீள் எடுத்தல்களை அனமதித்தது. இக் கணக்கானது குடியிருப்பாளர்களையும் நிறுவனங்களையும் ஏனைய அமைப்புக்களையும் இலக்காக கொண்டுள்ளது. இப்பிரிவினர் திரவ நிலையுடன் வட்டி வருமானத்தையும் எதிர் பார்க்கின்றனர். TABANAS இது இன்னொரு விதமான கணக்காகும். இது SIMPEDES இனை விட அதிக வட்டியினை வழங்குகிறது. இடைநிலையில் திரவ நிலையினையும் வட்டி வருவாயையும், எதிர் பார்க்கும் வைப்பாளர்களை இது இலக்காக கொண்டுள்ளது.

Deposito Berjangka என்பது இன்னோர் வைப்பு முறையாகும் ஆரம்பத்தில் இது இந்தோனேசியாவின் Bank Rakyat இன் கிளைகள் மூலமே வழங்கப்பட்டு வந்தது. ஆனால் தற்சமயம் வங்கியில் உள்ளூர் கிளைகள் மூலம் வழங்கப்படுகின்றது. இக் கணக்கானது செல்வந்தர்களான கிராமத்தவர்களாலும், நிறுவனங்களாலும் பயன்படுத்தப்படுகிறது. இவர்கள் உயர் வருவாயினை எதிர்பார்க்கின்றனர். இதன் மூலம் கட்டடங்களை கட்டவும் காணிகளை கொள்வனவு செய்யவும் பிள்ளைகளின் கல்விக்காகவும் இதனைப் பயன்படுத்துகின்றது. அனேகமான Deposito Berjangka கணக்கினை கொண்டுள்ளவர்கள் SIMPEDES கணக்கினையும் கொண்டுள்ளனர். மற்றைய கணக்கினையும் கொண்டுள்ளனர். மற்றைய கணக்கு முறையானது Giro ஆகும். இது ஒரு விதமான நடைமுறைக்கணக்காகும். இது நிறுவனங்களால் அரசின் வேண்டுகோளின் பேரில் பராமரிக்கப்படுகின்றது. Giroid தவிர ஏனைய கணக்குகள் வட்டியினை வழங்குகின்றன.

மூலம்: Robinson 1995

திரவ நிலைக்கணக்குகள்

உயர் திரவ நிலைக்கணக்குகள் அதிகளவு நெகிழ்வுத்தன்மையினையும் திரவ நிலையினையும் வழங்குகின்றது ஆனால் குறைவான வட்டியினையும் வழங்குகின்றது. நடைமுறைக் கணக்குகள் அல்லது கேள்வி வைப்புக்களை அனுமதிப்பதுடன் எந்த நேரமும் மீள் பெறுவனவையும் உறுதி செய்துள்ளது. தொடர்ச்சியாக வட்டியினை வழங்குவதே இல்லை. உயர் திரவ நிலை கணக்குகள் முகாமை செய்வதற்கு கடினமானதாகும். ஏனெனில் அதிகளவில் கணக்கு பதிவினை வேண்டி நிற்பதோடு நிலையான வைப்புக்கள் போன்று நிலையான அளவில் நிதியினையும் கொண்டு இருப்பதில்லை. ஒரு சில வகையான கேள்வி வைப்புக்கள் மட்டுமே கடன்களை வழங்குகின்றது. ஏனெனில் எந்நேரமும் மீள் பெறுவனவு வசதிகளை வழங்கக் கூடியவாறு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இருக்க வேண்டும்.

அரைவாசி திரவ நிலை கணக்குகள்

இவ் வகை கணக்குகள் திரவத்தன்மையினையும் கூடவே வருவாயினையும் வழங்க வழங்குகிறது. சில வகையான சேமிப்புக் கணக்குகள் பகுதி நிலை திரவ நிலையினைக் கொண்டுள்ளது. அதாவது மாதம் ஒன்றுக்கு மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அளவிலேயே மீள் பெறுவனவினை மேற்கொள்ள முடியும். அதே வேளை எந்நேரமும் வைப்புக்களை மேற்கொள்ள முடியும். நடைமுறைக் கணக்களை போல் இன்றி சேமிப்புக்

கணக்குகள் பெயரளவுவீத வட்டியினை வழங்குகிறது. இது கணக்கின் ஆகக் குறைந்த மீதியினைக் கொண்டு கணிக்கப்படுகிறது. இது மாதந்தமோ அல்லது ஆண்டுரீதியாகவே இருக்க முடியும். கணக்கில் ஆகக் குறைந்த மீதிக்கு வட்டியினை வழங்குகின்ற போது அது ஒரு நிலையான வைப்பாக மாறுகின்றது. இது ஒரு தொகையினை வைப்பாக கணக்குகளில் வைத்து இருக்க வேண்டும். என்பதனை தூண்டுகின்றது. இது நுண்நிதி நிறுவனங்களின் முகாமையினை இலகுவாக்குகின்றது.

நிலையான கால வைப்புக்கள்

இது ஒரு வகையான சேமிப்புக் கணக்காகும். ஏனெனில் குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு நிலைப்படுத்தப்பட்டிருக்கும். இது குறைவான அளவு திரவ நிலையினைக் கொண்டிருப்பதோடு அதிகளவு வட்டியினை வழங்குகின்றது. இக் கணக்குகள் நிலையான நிதி மூலதனத்தினை நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு வழங்குகின்றது. அதே வேளை வைப்பாளர்களுக்கு அதிகளவு வட்டியினை வழங்குகிறது. இவ் வட்டியானது வைப்புத் தொகையினையும். சந்தை வட்டியினையும் அடிப்படையாகக் கொண்டு வழங்கப்படுகிறது. இங்கு வைப்புக்காலம் ஒரு மாதம் தொடக்கம் சில ஆண்டுகள் வரை இருக்கும். அதே வேளை வைப்புக்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு கடன் வசதியினையும் வழங்குகிறது. இது நுண்நிதி நிறுவனங்களின் திரவ நிலையினையும்

இடைவெளி முகாமைத்துவத்தினையும் இலகுவாக்குகிறது. ஏனெனில் குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு நிதி கிடைக்கக்கூடியதாக உள்ளதோடு குறைவான திரவத்தன்மை மூலமாகவும் சேமிப்பாளர்களுக்கான அதிகரித்த வட்டிவீத ஆபத்தினாலும் ஈடு செய்யப்படுகிறது. (வட்டிவீத ஆபத்தும் இடைவெளி முகாமைத்துவமும் அத்தியாயம் 10ல் விளக்கப்பட்டுள்ளது).

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தமது செயற்படும் பிரதேசத்தில் உள்ள வாடிக்கையாளரின் தேவையை அடிப்படையாகக் கொண்டு தமது சேவைகளை வழங்குகிறது. முதல் தடவை சேவையினை மேற்கொள்வோர் அதிகளவு திரவ நிலையினை உள்ள கணக்கினை விரும்புகின்றனர். இவர்கள் தொடர்ச்சியாக கணக்கினை பேணுகின்ற போது மேலதிகமாக கணக்குகளை திறக்கவும் செயற்படுத்தவும் விருப்பம் கொள்வர். மேலும் காலப்பகுதி போக இடைநிலை திரவக் கணக்குகளையும் நிலையான வைப்புக்களையும் பேணத் தொடங்குவர் (கூடு 6.9).

தன்னார்வ சேமிப்பினை திரட்டுவதற்கான செலவுகள்

சேமிப்புக்கள் திரட்டுவதற்கான செலவுகள் செயற்பாட்டு வினைதிறன் போன்ற உள்ளக காரணிகளில் மட்டுமல்லாமல் ஆகக் குறைந்த ஒதுக்கு தேவைப்பாடுகள், வரி வீதங்கள் மற்றும் பொதுவான சந்தை நிலைமைகள் போன்ற வெளியக காரணிகளும் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. உள்ளக வெளியக செலவுகளை நிர்ணயம் செய்கின்ற போது சேமிப்புக்கு எவ்வளவு

வட்டியினை கொடுக்க வேண்டும் என்பதனை தீர்மானிக்க வேண்டும். செலவுகள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றன (Christen 1997):

- தொடக்கச்செலவுகள்
- நேரான செலவுகள்
- நேரில் செலவுகள்
- நிதிக்கான செலவுகள் (வைப்பாளர்களுக்கு செலுத்தப்படுகின்ற)

தொடக்கச் செலவு என்பது ஆய்வு அபிவிருத்தி செலவுகளை உள்ளடக்கி இருக்கும். அதாவது வெளியக நிபுணர்களின், சேமிப்பு நிபுணர்களின் சேவைகள் பெறுதல் தொடர்பிலான செலவுகள், சேமிப்பு புத்தகங்கள், அச்சடிக்கும் செலவு, ஏனைய சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பான செலவுகள் பாதுகாப்பு கணினி செயன்முறைமை, இருக்கின்ற மற்றும் புதிய ஊழியர்கள் தொடர்பிலான செலவீனம் தொடர்பிலான செலவீனங்களை இது கொண்டு இருக்கும். இவ்வாறான செலவுகள் அனைத்தையும் சேமிப்பு வகைகளை வடிவமைக்கின்ற போது கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

நேரான செலவுகள் என்பது சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குவது தொடர்பிலான செலவுகளை கருதுகின்றது. இச் செலவீனம் மாறும் செலவாகவோ அல்லது நிலையான செலவாகவோ இருக்க முடியும். கணக்கொன்று அல்லது கொடுக்கல் வாங்கல் ஒன்றுக்கு என்ற வகையில் இம் மாறும் செலவுகள் ஏற்படுகின்றது.

கணக்கினை திறப்பது பராமரிப்பது முடுவது தொடர்பிலான நேரம் மற்றும் வளங்கள் தொடர்பிலான செலவுகளை கருதுகின்றது. இவ்வாறான செலவுகள் கணக்கொன்று அடிப்படையிலோ அல்லது சராசரி நடவடிக்கை என்ற அடிப்படையிலோ செலவுகளை கணக்கிட முடியும். நிலையான நேர்செலவுகள் சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குவது தொடர்பாக ஏற்படுகின்றது. இது கணக்குகளுக்கு ஏற்ப மாறுபடுவது இல்லை. இது சம்பளம், பயிற்றுவித்தல் செலவீனம், மேலதிக முகாமைத்துவ செலவீனம், மேலதிக கணக்கீட்டு உத்தியோகத்தர் செலவீனம், கிளை உட்கட்டுமான செலவுகள், சேமிப்புக்களை முன்னேற்றுவது தொடர்பான செலவுகளை கருதுகின்றது.

நேரில் செலவுகள் என்பது சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குவது தொடர்பில் நேரடியாக ஏற்படுவது இல்லை. ஆனாலும் சேவைகளை வழங்குவது தொடர்பிலான செலவுகளை இது கொண்டு இருக்கும். இது மேந்தலைச்செலவுகளையும் செயற்பாட்டுச் செலவுகளையும் தலைமையக, கிளை நிறுவன செலவுகளையும் கொண்டு இருக்கும். சேமிப்பு செயற்பாட்டினால் உருவாக்கப்பட்ட வியாபார பெறுமதியின் அடிப்படையில் இச் செலவுகள் கணக்கிடப்படுகிறது.

இச் செலவுகள் தற்சமயம் இருக்கின்ற செலவுகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு இதே போன்ற ஏனைய நிறுவனங்களின் செயற்பாடுகளை அடிப்படையாகக் கொண்டும் மதிப்பிடப்படுகிறது. இச்

செலவானது சேவையினை வழங்கும் முறையில் தங்கியுள்ளது. நிதி மூலங்களுக்கான செலவு என்பது வைப்பாளர்களுக்கு வழங்கப்படுகின்ற வட்டியினை கருதுகின்றது. இது கணக்குகளின் திரவ நிலையிலும் காலத்திலும் தங்கியுள்ளது.

சேமிப்பு சேவைகளை வழங்குகின்ற போது இச் செலவுகள் அனைத்தையும் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். எனினும் செயற்பாட்டு செலவுகளை அவ்வளவு இலகுவாக மதிப்பிட முடியாது. மேலும் சேவைகளுக்கான கேள்வியினை மதிப்பிடுவதும் கடினமானது. வட்டியானது கவர்ச்சிகரமானதாகவும் அதே வேளை இலாபத்தினை உழைத்துக் கொள்ளத் தக்கதாகவும் இருக்க வேண்டும். இவ்வகையில் முற்கூட்டியே ஒரு ஆய்வை மேற்கொள்வது என்பது மிக முக்கியமானதாக உள்ளது. ஏனெனில் செலவுகளை சரியான முறையில் தீர்மானிக்கவும் பொருத்தமான வட்டியினையும் நிர்ணயிக்கவும் அறிமுகம் செய்யும் கணக்கானது வாடிக்கையாளரின் தேவைகளுக்கு ஏற்றவகையில் இருக்கத் தக்கதாகவும் இருப்பதனை உறுதி செய்துகொள்ள இது அவசியமானதாக உள்ளது. மேலும் ஊழியர்களுக்கான ஊக்குவிப்பு திட்டமும் வடிவமைக்கப்பட்டிருக்க வேண்டும். இதன் மூலம் ஊழியர்களை ஊக்குவிக்க முடிவதுடன் நிர்வாக செலவீனங்களையும் குறைக்க முடியும்.(மேலதிகமாக அறிந்து கொள்ள Christen 1997, 201-11 ஐ பார்க்கவும்)

மேலும் வாடிக்கையாளர்களின் வைப்புக்கள் மூலம் ஏற்படுகின்ற கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளும் கவனத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டும். வங்கிக் கிளைகளை அண்மித்ததாக பெருமளவு மக்கள் ஒன்றுகூடி நிறுவனங்களுடன் பொருளாதார கொடுக்கல் வாங்கல்களை மேற்கொள்கின்ற போது இக்கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகள் குறைவதற்கான வாய்ப்புள்ளது. மேலும் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கொடுக்கல் வாங்கலுக்கான நேரத்தினையும் காத்து இருக்கும் நேரத்தினையும் குறைக்க வேண்டும். எனவே நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளரின் எண்ணிக்கைக்கு ஏற்பவும் கொடுக்கல் வாங்கலின் அளவுக்கு

ஏற்பவும் கொடுக்கல் வாங்கல் கருமபீடங்களை ஏற்படுத்த வேண்டும். வாரத்தின் இறுதி நாட்களிலோ அல்லது மாலைநேரங்களிலோ நுண்நிதி நிறுவனங்களை அணுகும் வாடிக்கையாளர்கள் கவனிக்கப்பட வேண்டும். இவ்வாறான செயற்பாடுகள் கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளை குறைத்தாலும் மறுபுறத்தில் நிர்வாக செலவுகளை அதிகரிக்கின்றது. இவ் வகையில் செலவு நய ஆய்வானது மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும். இதன் மூலம் வாடிக்கையாளர் தொடர்பிலான கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகளையும் நிர்வாக செலவுகளையும் குறைப்பதற்காக சிறந்த ஒரு வழியினை கண்டுகொள்ள முடியும்.

கூடு 6.9 Pays Dogon Mali இல் சேமிப்பு தெரிவு

Pays Dogon Mali இல் 55 சுயசார்புடையதும் சுய நிர்வாகம் உடையதுமான கிராமிய வங்கிகள் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. இங்கு கிராமத்தவர்கள் வங்கிகள் அறிமுகம் செய்யும் வேறுபட்ட வைப்பு முறைகளில் தமக்கு விருப்பமானதை தேர்வு செய்கின்றனர். கேள்வி வைப்புக்களும் நிலையான வைப்புக்களும் அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ளன. இங்கு நிலையான வைப்புக்கள் பிரபல்யம் ஆனவையாக உள்ளன (மொத்த வைப்பில் இது 85% பங்கினை கொண்டுள்ளது). திரவ நிலை முகாமைத்துவத்தினை பொறுத்த வரை இது ஏற்புடையதாக இருப்பது மட்டுமன்றி இதனைக்கொண்டே கடன்களும் வழங்கப்படுகின்றன. (சமூக ஐக்கியத்திற்கு அப்பால் இங்கு செல்வந்தர்கள் விரும்பி இச் சேமிப்பினை மேற்கொள்வதனால் இதனைக்கொண்டு ஏழைகளுக்கு கடன்களை வழங்க கூடியதாகவுள்ளது); இந்த நிலையான வைப்புக்களுக்கான வட்டியானது அதிகமானது (15%-20% வருடாந்தம்) பாரம்பரியமான Dogon விவசாயிகள் நீண்ட கால சேமிப்புக்களை பொருட்களாக மேற்கொள்கின்றனர். (1980 களில் Sahel இனை கடுமையாக வரட்சி தாக்குவதற்கு முன்னர் இவ் விவசாயிகள் அனைவரும் கால்நடை உடமையாளர்களாக இருந்தனர். ஆனால் வரட்சியின் மூலம் இவர்கள் இவைகளில் பெருமளவினை இழந்து போயினர். ஆனால் இவ் விவசாயிகள் தற்சமயம் மகிழ்வாக உள்ளனர். ஏனெனில் இவர்கள் சேமிப்பு தொடர்பில் மாற்று வழிகளை வங்கிகள் மூலம் கொண்டு இருப்பதுடன் பாதுகாப்பினையும் உணருகின்றனர்).

மூலம்: Contributed by Cecile Fruman, Sustainable Banking with Poor Project, World Bank.

சேமிப்பு பொருட்களுக்கு விலையிடல்

சேமிப்புக்களுக்கான வட்டியானது பல விடயங்களை கவனத்தில் கொண்டு தீர்மானிக்கப்படுகின்றது. இதே போன்ற நிறுவனங்களில் இதே போன்ற வைப்புக்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டி வீதம், பணவீக்க வீதம், சந்தை நிரம்பல், கேள்வி போன்றவற்றை குறிப்பிட முடியும்.

வைப்புக்களின் காலப்பகுதியின் அடிப்படையில் திரவத்தன்மை ஆபத்து, வட்டிவீத ஆபத்து போன்ற ஆபத்து காரணிகளும் கவனத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டும். தன்னார்வ சேமிப்பினை வழங்குவது தொடர்பிலான செலவுகளும் வைப்பு விலையிடல் கொள்கைகளில் செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன.

கூடு 6.10 கொலம்பியாவின் Banco Caja Social இன் நிர்வாக செலவுகள்

Banco Caja Social மிகவும் அண்மைக்காலத்தில் கிரயக்கணக்கு முறையினை தொடங்கி இருந்தது. அவர்களது சேமிப்பு வைப்புக்கள் தொடர்பிலானது ஆகும். செயற்படுத்தப்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் மரபு ரீதியான புத்தக சேமிப்பு தொடர்பில் இது 10 அமெரிக்க டொலர்களுக்கும் குறைவானது ஆகும். அதாவது வைப்பு மீதியில் சராசரியாக ஏறக்குறைய 18% ஆகும். இருப்பினும் 1996ல் சராசரி சேமிப்புக்கணக்குக்கு நிர்வாக செலவீனமானது வைப்பு மீதியில் 1% ஆகும். இது சிறியளவிலான சேமிப்புக்கணக்குகளுக்கு நிர்வாக செலவீனம் அதிகமானதாகும் என்பதனை எடுத்துக் காட்டுகின்றது. எனவே வேறுபட்ட வைப்புக்களை அறிமுகம் செய்வதன் மூலமும் செலவுக்குறைப்பு நடைமுறைகளை நடைமுறைப்படுத்துவதன் மூலமும் நிர்வாக செலவீனங்களை குறைக்க முடியும்.

மூலம்: GTZ 1997.c

உயர் திரவத்தன்மை மிக்க கணக்குகளை நிர்வகிப்பதற்கு அதிகளவான செலவுகள் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு ஏற்படுகின்றது. ஏனெனில் இவற்றுக்கான வட்டியும் குறைவானதாகும். நிலையான வைப்புக்கள் அதிகளவில் விலை இடப்படுகின்றன. இத்தோடு இதில் ஈடுபடுத்தப்பட்டுள்ள பணம் வைப்பாளர்களுக்கு குறித்துரைக்கப்பட்ட காலம் வரை

கிடையாது என்பதுடன் மேலும் குறைவான ஆபத்தினையும் கொண்டதாக இருப்பதாலாகும். எனவே கேள்வி வைப்புக்களை காட்டிலும் நிலையான வைப்புக்கள் தொடர்ச்சியான வருவாயினை தரத்தக்கவையாக உள்ளன. (சொத்து, பொறுப்பு தொடர்பிலான முகாமைத்துவம், நுண்நிதி நிறுவனங்களின் திரவ நிலை ஆபத்து, வட்டி நிலை ஆபத்து

என்பவற்றை தற்போதைக்கு உணர்திறனற்றவர்களாக உள்ளனர். புறக்கணிக்கவும். இவை அத்தியாயம் 10ல் அவர்கள் உயர்ந்த வட்டிவீதத்தினைவிட விளக்கப்பட்டுள்ளது). சிறந்த சேவைகளையே விரும்புகின்றனர் என்று தற்போது வரையான அனுபவங்கள் காட்டுகின்றன. Ostry மற்றும் Reinhart போன்றோரின் ஆய்வு முடிவின் பிரகாரம் சிறுவான வருமானம் பெறுவோர் சேமிப்புக்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டிவீதங்கள் தொடர்பில் குறைவான உணர்திறனுடையவர்களாக உள்ளனர் என்று கண்டறியப்பட்டுள்ளது. “மெய்வட்டி வீதத்தில் ஏற்படும் 1% வீத அதிகரிப்பு சேமிப்பு வீதத்தினை ஒரு வீதத்தின் பத்தில் இரண்டு பங்காலேயே அதிகரிக்கின்றது. 10 வறிய நாடுகளின் மாதிரியின் அடிப்படையில் இது அமைந்துள்ளது. ஆனால் செல்வந்த நாடுகளில் அதற்கு எதிராக மெய்வட்டி அதிகரிப்பதற்கு ஏற்ப சேமிப்பும் அதிகரிக்கின்றது. மூன்றில் இரண்டு அதிகரிப்பு புள்ளியாக இது உள்ளது (Ostry and Reinhart 1995,18).

என்பவற்றை தற்போதைக்கு உணர்திறனற்றவர்களாக உள்ளனர். புறக்கணிக்கவும். இவை அத்தியாயம் 10ல் அவர்கள் உயர்ந்த வட்டிவீதத்தினைவிட விளக்கப்பட்டுள்ளது). சிறந்த சேவைகளையே விரும்புகின்றனர் என்று தற்போது வரையான அனுபவங்கள் காட்டுகின்றன. Ostry மற்றும் Reinhart போன்றோரின் ஆய்வு முடிவின் பிரகாரம் சிறுவான வருமானம் பெறுவோர் சேமிப்புக்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டிவீதங்கள் தொடர்பில் குறைவான உணர்திறனுடையவர்களாக உள்ளனர் என்று கண்டறியப்பட்டுள்ளது. “மெய்வட்டி வீதத்தில் ஏற்படும் 1% வீத அதிகரிப்பு சேமிப்பு வீதத்தினை ஒரு வீதத்தின் பத்தில் இரண்டு பங்காலேயே அதிகரிக்கின்றது. 10 வறிய நாடுகளின் மாதிரியின் அடிப்படையில் இது அமைந்துள்ளது. ஆனால் செல்வந்த நாடுகளில் அதற்கு எதிராக மெய்வட்டி அதிகரிப்பதற்கு ஏற்ப சேமிப்பும் அதிகரிக்கின்றது. மூன்றில் இரண்டு அதிகரிப்பு புள்ளியாக இது உள்ளது (Ostry and Reinhart 1995,18).

என்பவற்றை தற்போதைக்கு உணர்திறனற்றவர்களாக உள்ளனர். புறக்கணிக்கவும். இவை அத்தியாயம் 10ல் அவர்கள் உயர்ந்த வட்டிவீதத்தினைவிட விளக்கப்பட்டுள்ளது). சிறந்த சேவைகளையே விரும்புகின்றனர் என்று தற்போது வரையான அனுபவங்கள் காட்டுகின்றன. Ostry மற்றும் Reinhart போன்றோரின் ஆய்வு முடிவின் பிரகாரம் சிறுவான வருமானம் பெறுவோர் சேமிப்புக்களுக்கு வழங்கப்படும் வட்டிவீதங்கள் தொடர்பில் குறைவான உணர்திறனுடையவர்களாக உள்ளனர் என்று கண்டறியப்பட்டுள்ளது. “மெய்வட்டி வீதத்தில் ஏற்படும் 1% வீத அதிகரிப்பு சேமிப்பு வீதத்தினை ஒரு வீதத்தின் பத்தில் இரண்டு பங்காலேயே அதிகரிக்கின்றது. 10 வறிய நாடுகளின் மாதிரியின் அடிப்படையில் இது அமைந்துள்ளது. ஆனால் செல்வந்த நாடுகளில் அதற்கு எதிராக மெய்வட்டி அதிகரிப்பதற்கு ஏற்ப சேமிப்பும் அதிகரிக்கின்றது. மூன்றில் இரண்டு அதிகரிப்பு புள்ளியாக இது உள்ளது (Ostry and Reinhart 1995,18).



அத்தியாயம் ஏழு

முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை

தீர்மானங்கள் மற்றும் செயற்பாடுகளுக்கு முகாமைத்துவத்தை வழிகாட்டுகின்ற தகவல்களை உருவாக்குவதற்காகப் பயன்படுத்தப்படுகின்ற எல்லா முறைமைகளையும் நிறுவனத்தின் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை உள்ளடக்குகின்றது¹. நுண்ணிதி நிறுவனங்களினால் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற செயற்பாடுகளின் ஓர் வரைபடமாக (map) முகாமைத்துவ தகவல்முறைமை நோக்கப்படமுடியும். இது நிறுவனத்தின் செயற்பாடுகளைக் கண்காணிக்கிறது அத்துடன் மிக முக்கியத்துவமானது என முகாமைத்துவம் கருதுகின்ற தகவல்களை பிரதிபலிக்கின்ற அறிக்கைகளை வழங்குகின்றது. ஊழியர்கள், முகாமைத்துவம், சபை, நிதியிடும் நிறுவனங்கள், ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் மற்றும் ஏனையோர் நிறுவனத்தில் என்ன நடைபெற்றுக் கொண்டிருக்கின்றது என்பதற்குச் சரியான உருச்சித்திரம் கொடுப்பதற்கு முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினால் வழங்கப்பட்ட அறிக்கைகளில் தங்கியிருக்கின்றனர்.

¹ இந்த அத்தியாயம் Tony Sheldon என்பவரால் எழுதப்பட்டுள்ளது. இது Waterfield மற்றும் Ramsing (1998) மற்றும் Waterfield மற்றும் Sheldon (1997) போன்றவர்களிடமிருந்து கணிசமான அளவு விடயங்களை பெற்றுள்ளது

நுண்ணிதி சமூகத்தின் செயற்பாடுகளில் குறிப்பிடக் கூடிய அதிகரிப்பு நோக்கிய தற்கால போக்கால் தகவல் முறைமையினை மேம்படுத்த வேண்டிய தீவிர தேவை தொடர்பில் நுண்ணிதி நிறுவன முகாமையாளர்கள் விழிப்படைந்து வருகின்றன. முறையியல் பிரச்சினைகள் (Methodological issue), ஊழியர் விருத்தி மற்றும் நிதியிடல் என்பன வளர்ச்சிக்கான பிரதான தடையாக பெரும்பாலும் நிரூபிக்கப்படவில்லை. அதைவிட, நிறுவனத்தின் கடன் பட்டியலின் (Portfolio) நிலைப்பாட்டினை உரிய நேரத்தில் பெற்றுக்கொள்வதிலுள்ள நிறுவனத்தின் ஆற்றல் என்பது மிகவும் அழுத்துகின்ற ஓர் தேவையாகக் காணப்படுகின்றது. நிறுவனத்தின் கடன் மற்றும் சேமிப்பு செயற்பாடுகளின் வெற்றி தோல்விக்கு இடையிலான வேறுபாடு பெரும்பாலும் இந்தத் தகவல்களைப் பெறுகின்ற முறைமையின் நம்பகத் தன்மையாகக் காணப்படுகின்றது. செயற்பாடுகள், விசேடமாகக் கடன்பட்டியல் மீதான செயற்பாடுகள் மிகவும் சரியானதும் முழுமையானதுமான உரிய நேரத் தகவல் நிதி செயற்திறனை மேம்படுத்துவதற்கும் வாடிக்கையாளருக்கான வெளியடைவினை அதிகரிப்பதற்குமான முகாமைத்துவத்தின் இயலாளவை வலிமைப்படுத்துதல்.

நல்ல தகவல் முறைமையினை நிறுவுதல் நிறுவனத்தின் கணிசமான மீள்கட்டமைப்பினை அவசியமானதாகக்கலாம். ஊழியர்களின் பொறுப்புக்களை மீளமைத்தல் (சில வேளைகளில் ஊழியர் தகமைகள்) வேலை ஒழுங்கு மற்றும் தகவல் ஓட்டத்தினை மீள்வடிவமைத்தல், நிதிக் கொள்கைகளை திருத்தி நியாயப்படுத்தல், மற்றும் கணினித் தொழில்நுட்பத்தில் குறிப்பிடக்கூடியளவான முதலீடு போன்றவற்றை இம் மீள்கட்டமைப்பு உள்ளடக்கலாம். எப்படியிருந்தபோதும், இந்தச் செலவுகளுடன் தொடர்புபட்ட நன்மை பெரிதானதாகக் காணப்படுகின்றது. நுண்நிதி நிறுவனம் வினைத்திறன் மற்றும் பயனுறுதித்தன்மை மிக்க வகையில் செயலாற்றுவதற்கு நல்ல தகவல் அவசியமானதாகக் காணப்படுகின்றது. சிறந்த தகவல்களினால் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றினுடைய வளங்களைச் சிறப்பாக முகாமை செய்ய முடியும்.

நல்ல முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையானது:

- கள ஊழியர்களின் வேலையினை மேம்படுத்தி அவர்களது கடன்களைச் சிறப்பாக கண்காணிப்பதற்கும் அதிகரிக்கின்ற வாடிக்கையாளர்களுக்கு சிறந்த சேவையினை வழங்குவதற்கும் அவர்களை இயலுமையுள்ளதாகக்கூடுகின்றது
- மேற்பார்வையாளர்கள் தமக்குப் பொறுப்பான பகுதிகளைச் சிறப்பாகக் கண்காணிப்பதற்கும் அதிக கவனம் தேவைப்படும் முக்கிய பகுதிகளைக் குறிப்பாகக் கண்டு கொள்வதற்கும் அவர்களை இயலுமை - யுள்ளதாகக்கூடுகின்றது

- ஓர் தொகுதி தெரிவு செய்யப்பட்ட சிறந்த அறிக்கைகள் மற்றும் குறிகாட்டிகள் ஊடாக நிறுவன நலனை ஒழுங்காகக் கண்காணிப்பதனால் சிரேஷ்ட முகாமையாளர்கள் நிறுவனத்தின் எல்லா வேலைகளையும் ஒழுங்கமைப்பதற்கும் சிறந்த செயற்பாட்டு மற்றும் தந்திரோபாயத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கும் அவர்களை இயலுமையுள்ளதாகக்கூடுகின்றது.

முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினை உருவாக்குகின்ற, மதிப்பீடுகின்ற அல்லது முன்னேற்றுகின்ற செய்முறையில் ஈடுபடும் தொழில் நடைமுறைப்படுத்துனர்களுக்கு இவ் அத்தியாயம் ஆர்வத்தை அளிக்கும். விசேடமாக, நிறுவன கட்டமைப்பை மாற்றுகின்ற அல்லது புதிய பொருட்களை சேர்க்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இவ் அத்தியாயம் மீது விருப்பம் கொள்வார்கள். நுண்கொடையாளர்கள் கூட தாம் ஆதரவளிக்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கான நல்ல முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் பண்புகளைத் தெரிந்துகொள்ள விரும்பலாம்.

முகாமைத்துவ தகவல் முறைமைகளுடன் தொடர்புபட்ட பிரச்சினைகள் மீதான ஓர் மேலோட்டமான பார்வை

“தரவு”, “தகவல்” இரண்டுக்கும் இடையிலான வேறுபாடு மிகவும் அடிப்படையில் கவனிக்கப்பட வேண்டிய ஓர் விடயமாகக் காணப்படுகிறது.

தொடர்புடைய தரவுகள் பல்வேறு வடிவில் நிறுவனத்தினால் உருவாக்கப்படுகின்றது. அவையாவன ஊழியர்கள், வழங்குனர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், போன்றோருக்கு வழங்கப்பட்ட காசோலைகள்,

வாடிக்கையாளர் கடன் மீள்செலுத்துகைப் பதிவேடுகள், மற்றும் வங்கியிலிருந்தான எடுப்புக்கள், வைப்புக்கள், மாற்றல்கள் போன்றன. இந்த மூலத் தரவுகளை அல்லது உள்ளீடுகளை நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் தீர்மானமெடுத்தலைப் பயன்படுத்தக் கூடிய அர்த்தமுள்ள தகவல்களாக அல்லது வெளியீடுகளாக மாற்றுவது முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் வேலையாகக் காணப்படுகின்றது.

குறிப்பாக புதிதாக ஆரம்பிக்கப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனங்கள் உட்பட சில நுண்நிதி நிறுவனங்களின் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை கணனிமயப்படுத்தப்படாமல் (Manual) காணப்படுகின்றது. எப்படியிருந்த போதும் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் விருத்தியடையும் போது தொடர்புடைய தகவல்களைப் பெறுவதற்கும் அறிக்கையிடுவதற்குமாக வடிவமைக்கப்பட்ட மென்பொருட்களை வேண்டி நிற்கும் கணனி அடிப்படையிலான முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினை அவை விருத்தி செய்கின்றன.

கணனி அடிப்படையிலான முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினை விருத்தி செய்யும்போதும் நடைமுறைப்படுத்தும் போதும் பெறப்படவேண்டிய மற்றும் அறிக்கையிடப்பட வேண்டிய தகவல்களின் சிக்கல் தன்மைகளிலிருந்து பல பிரச்சனைகள் உருவாகின்றன. சரியாக என்ன பெறப்பட வேண்டும் என்ன அறிக்கையிடப்பட வேண்டும் என்பன தொடர்பாக பாவனையாளர்களுக்கும் முறைமை வடிவமைப்பாளர்களுக்கும் காணப்படும் தெளிவின்மையே முகாமைத்துவ தகவல்முறைமை சிறப்பற்று செயற்படுவதற்கு மிகப் பிரதான காரணமாக அமைகின்றது.

பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் விருத்திக்காக பெருமளவு பணத்தினையும் நேரத்தினையும் விரயம் செய்திருக்கின்றன. பின்வரும் மூன்று காரணிகளினால் அவை ஏமாற்றம் அளிப்பவையாக அல்லது திருப்தியற்றவையாகக் காணப்படுகின்றன.

- தேவைப்படும் தகவல்களைச் சரியாக அடையாளப்படுத்தாமை
- முறைமை ஆளணியினருக்கும் முகாமைத்துவத்துக்கும் இடையிலான வினைத்திறன்ற தொடர்பாடல்
- தகவல் தொழில்நுட்பம் தொடர்பாக யதார்த்தமற்ற (Unrealistic) எதிர்பார்ப்பு

முகாமைப்பாளர்கள், கள ஊழியர்கள், சபை உறுப்பினர்கள் மற்றும் தகவல் முறைமை ஊழியர்கள் பொதுவாக அவர்களின் நிறுவனத்துக்கு தேவைப்படும் முழுமையான தகவல்களின் தொடர்பான சரியான அறிவினைக் கொண்டிருப்பதில்லை. பெறப்பட வேண்டிய பல்வேறு பிரதான கூட்டிகள் மற்றும் தேவைப்படும் பல அறிக்கைகள் (வருமானக் கூற்று, ஐந்தொகை அல்லது கடன் வயதிடல் போன்றன) தொடர்பில் அவர்கள் விழிப்பாக இருக்கலாம். ஆனால் சரியான தரவு உள்ளீடுகள் மற்றும் தகவல் வெளியீடுகள் என்பன சரியாக வரையறுக்கப்படாதிருக்கலாம். முகாமைத்துவ தகவல் முறைமைக்கான விசேட தன்மைகள் (Specifications) சரியாக திட்டமிடப்படாதிருந்தால் தரவு உள்ளீடுகளை பயனுள்ள முகாமைத்துவ அறிக்கைகளாக மாற்றுவதில் முறைமை ஒருபோதும் வெற்றியளிக்காது.

கூடு 7.1 நுண்நிதி நிறுவனத்துக்குத் தேவைப்படும் தகவல்களைத் தீர்மானித்தல்.

நுண்நிதி நிறுவனத்துக்குத் தேவையான தகவல்களைத் தீர்மானிப்பதற்கு தகவல் பாவனையாளர்களை அடையாளம் காண்பதும் ஒவ்வொரு பாவனையாளர் குழுக்களின் தேவையை மதிப்பிடுவதும் அவசியமானதாகக் காணப்படுகின்றது.

- பாவனையாளர்களுக்கு என்ன பிரதான தகவல்கள் தேவை
- அவர்களுடைய வேலையை சிறப்பாகச் செய்வதற்கு அதைக் கண்காணிப்பதற்கு என்ன பிரதான சுட்டிகள் அல்லது விகிதங்கள் பாவனையாளர்களுக்குத் தேவை.
- நிறுவனத்தின் செயற்திறன் மற்றும் இலக்கு அடைவுகள் தொடர்பாக என்ன மேலதிக தகவல்களை பாவனையாளர்கள் அறிந்திருக்க வேண்டும்.
- பாவனையாளர் தகவல்கள் எதிர்காலத்தில் எப்படியான மாற்றத்தை வேண்டிநிற்கின்றன? அந்த மாற்றங்கள் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையில் எவ்வாறு தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றது?

மூலம் : ஆசிரியர் தொகுப்பு

எந்தவொரு முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையையும் விருத்தி செய்வதிலான ஆரம்ப புள்ளி பொருத்தமான தீர்மானங்களை எடுத்து திறம்பட செயற்படுவதற்கு என்ன தகவல் நிறுவனத்திற்கு தேவையாகவுள்ளது என்பதை நிர்ணயிப்பதாகும் (கூடு 7.1). தகவல் தேவையை வரையறுப்பதற்கான அடிப்படையாக தகவல் பாவனையாளரின் தேவையை மதிப்பிடுவது காணப்படுகின்றது.

எவ்வாறு தகவல்கள் சமர்ப்பிக்கப்பட இருக்கின்றன? எத்தனை தடவைகள் எந்தெந்த நேரத்தில் அவை வேண்டப்படுகின்றன என்பதில் கவனம் செலுத்துதல் இச் செய்முறையின் ஓர் முக்கிய பகுதியாகக் காணப்படுகின்றது. முறைமை வடிவமைப்பு நிலையில் (கீழே முழுமையாகக் கலந்துரையாடப்பட்டுள்ளது) தகவல் தேவையினை தவறாக அடையாளங்காண்பதை தவிர்ப்பதற்கு நிறுவனம் முழுவதிற்குமான தகவல் ஓட்டத்தை கவனமாகத் திட்டமிடுதல் (Mapping) உட்பட ஒவ்வொரு பாவனையாளர் குழுக்களினதும் விசேட தேவைகள் மீது கவனம் செலுத்துவது இன்றியமையாததாகக் காணப்படுகின்றது.

தகவல் தேவை பாவனையாளர்களால் தெளிவாக விளங்கிக் கொள்ளப்பட்டு வரையறுக்கப்படுகின்றபோதும் நுண்நிதி நிறுவன முகாமையாளர்கள் தகவல் முறைமை வடிவமைப்பாளர்களுக்கு விளங்கக்கூடிய சொற்களில் அதைச் சொல்வதில்லை. நுண்நிதி நிறுவன முகாமைத்துவத்தின் மொழி, (உதாரணமாக செலவு நிலையங்கள், கடன் வயதிடல், ஒரே சீரான அல்லது குறைந்து செல்லும் மீதி வட்டிக் கணிப்பீடு) முறைமை வடிவமைப்பாளர்களால் ஆழமாக விளங்கிக் கொள்ளப்படுவதில்லை. அதே போல முறைமை வடிவமைப்பாளர்களின் மொழி (தகவல் தளம், செயற்பாட்டு முறைமை, வலைப்பின்னல் தளம்) தொழில்நுட்பம் சாரா முகாமையாளர்களால் தெளிவாக விளங்கிக் கொள்ளப்படுவதில்லை. வேறுபட்ட முகாமைத்துவ தகவல் பாவனையாளர்கள் அவர்களது தகவல் தேவையினை அடையாளம் காண்பது மட்டுமல்லாது அவற்றை முறைமை வடிவமைப்பாளர்களுக்குத் தெளிவாக விபரிப்பது மிக முக்கியமானதாகக்

காணப்படுகின்றது. பாவனையாளர்களின் தேவையினை முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை விருத்திக்கு அல்லது பராமரிப்புக்கு தேவைப்படும் ஓர் குறிப்பான வடிவமாக மாற்றுவது என்பது மூல வார்த்தையினை ஓர் மொழியிலிருந்து இன்னொரு மொழிக்குச் சரியாக மாற்றுவதிற்கு ஒப்பானது.

இறுதியாக, தகவல் தொழில்நுட்பம் தொடர்பாக எதிர்கால பாவனையாளர்களின் யதார்த்தமற்ற எதிர்பார்ப்புக்கள் கூட விரக்திக்கும் ஏமாற்றத்துக்கும் காரணமாக அமைகின்றது. கணனி மயப்படுத்தப்பட்ட முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை பல அவசியமான தொழிற்பாடுகளை ஆற்றுகின்றது. ஓர் நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கு முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினை அறிமுகப்படுத்துவது அடிப்படைக் கட்டமைப்பில் அல்லது நிறுவனத்தின் வேலைப் பாய்ச்சலில் காணப்படும் பிரச்சினைகளைத் தீர்க்காது. ஏற்கனவே குறிப்பிட்டது போல நல்ல முகாமைத்துவ முறைமைக்கு ஓர் விலை காணப்படுகின்றது. முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் நன்மைகளைப் பெறும் எண்ணமிருந்தால் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அந்த விலையைச் செலுத்த (நாளாந்த தரவு பதிவு, பராமரிப்பு அதே போல முன் - பின் விருத்தி மற்றும் கொள்வனவு) விரும்ப வேண்டும்.

கால அடிப்படையில் பயனுள்ள தகவல்களை வழங்குவது நிறுவனத்தில் அக்கறையுடையோர் அனைவரும் - எல்லா மட்டத்திலுமுள்ள ஊழியர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், சபை உறுப்பினர்கள், கொடையாளிகள், முதலீட்டாளர்கள் ஒழுங்குபடுத்துனர்கள் - நுண்நிதி நிறுவன செயற்பாடுகளில் உற்பத்தித் திறன் வாய்ந்த வகையில் ஈடுபடுவதற்கு அவர்களுக்குத் தேவையான தகவல்களை வழங்குகின்றது.

முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் மூன்று பரப்புக்கள்

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை பொதுவாக மூன்று பரப்புக்குள் உள்ளடங்குகின்றது.

- பொதுப் பேரேடுகளை ஆதாரமாகக் கொண்ட கணக்கீட்டு முறைமை
- கடன் மற்றும் சேமிப்பு கண்காணிப்பு முறைமை, இது தகவல்களைப் பெற்று ஒவ்வொரு கடனின் செயற்திறன் பற்றியும் அறிக்கைகளை வழங்குகின்றது. அத்துடன் வாடிக்கையாளர் சேமிப்புத் தொடர்பான எல்லாக் கொடுக்கல் வாங்கல்களையும் கண்காணிக்கும் சேமிப்பு முறைமை.
- வாடிக்கையாளர் மீதான தாக்கம் தொடர்பான தரவுகளைப் பெறுவதற்கு வடிவமைக்கப்பட்ட ஓர் முறைமை.

இந்த எல்லாப் பரப்புக்களையும் உள்ளடக்கிய ஓர் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினை எல்லா நிறுவனங்களும் கொண்டிருப்பதில்லை. முதல் இரண்டும் (பொது பேரேடு மற்றும் கடன் கண்காணிப்பு) அனேகமாக எப்போதுமே ஏதோ ஓர் வடிவில் காணப்படுகின்றன. எவ்வாறிருப்பினும், வைப்புக்களை ஏற்கும் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு மட்டும் சேமிப்பு கண்காணிப்பு முறைமை தேவையானதாக இருக்கும். வாடிக்கையாளர் தாக்கம் (Client impact) தொடர்பான தரவுகள் பொதுவாக முறைசாரா முறையிலே திரட்டப்படுகின்றது. இந்தத் தகவல்களைப் பெறுகின்ற தகவல் முறைமையும் முறைசாராததாகவே காணப்படுகின்றது. இந்தக் கலந்துரையாடலிலே முதல் இரண்டு வகையான முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை மீதே கவனம்

செலுத்தப்படுகின்றது. விசேடமாக நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் தகவல் முறைமையினை கையாள்வதற்கு மிகவும் கடினமான கடன் - நடவடிக்கை (Loan – tracking) மென்பொருள் மீது கவனம் செலுத்தப்படுகின்றது.

கணக்கீட்டு முறைமைகள் (Accounting Systems)

கணக்கீட்டு மற்றும் கணக்காய்வு நடைமுறைகளை வழிப்படுத்துகின்ற நியமங்கள் நாட்டுக்கு நாடு வேறுபடுகின்ற போதும் அங்கே எப்போதுமே முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் கணக்கீட்டுப் பகுதியின் அடிப்படையான நியாயத்தைத் தீர்மானிக்கின்ற அடிப்படைத் தத்துவங்கள் காணப்படுகின்றன. இந்த நியமங்கள் மத்திய அதிகார சபையினால் (உ+ம் ஐக்கிய அமெரிக்காவிலுள்ள நிதிக் கணக்கீட்டு அதிகாரசபை) விருத்திசெய்யப்பட்டு குறித்த வகை வரிக் குறியீட்டுக்குள் அடங்கும் நிறுவனங்களுக்கு (இலாபமற்ற அல்லது அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் போன்றன) பிரயோகிக்கப்படுகின்றன. பொதுப் பேரேட்டு மென்பொருள் நிகழ்ச்சித் திட்டம் கணக்கீட்டு நியமங்கள் மற்றும் வழக்குகளை உள்ளடக்கியிருக்கின்றது. எனவே ஆகக் குறைந்தது நுண்ணிதி நிறுவனங்களினால் வேண்டப்படுகின்ற அடிப்படைச் செயற்பாடுகளை வழங்குகின்ற மற்றும் அவசியமான கணக்கீட்டு அறிக்கைகளை (வருமானக் கூற்று, பரீட்சை மீதி மற்றும் காசோட்டம்) வழங்குகின்ற ஏற்கனவே இருக்கின்ற கணக்கீட்டு நிகழ்ச்சித்திட்டங்களை கண்டுகொள்வது ஒப்பீட்டளவில் இலகுவானது. இந்த அடிப்படை அறிக்கைகள் மீதான வேறுபாடுகளை முகாமையாளர் தெளிவாக வரையறுத்துக் கொள்ள வேண்டும். அது செயற்பாடுகளை பயனுறுதிமிக்க வகையில்

மேற்பார்வை செய்வதற்கு அவசியமானதாகும். கிளைகள் அடிப்படையில் வருமானக் கூற்றுக்கள் அல்லது நிதியிடல் நிறுவனங்கள் அடிப்படையில் ஐந்தொகைகள் தொடர்பான தரவுகளைப் பெறுவதற்கும் பொருத்தமான அளவு விபரமான அறிக்கைகளை உருவாக்குவதற்கும் ஏற்ற வகையில் பொதுப்பேரேடு வடிவமைக்கப்பட முடியும்.

கணக்கீட்டு அட்டவணை (Chart of Accounts)

ஓர் நிறுவனத்தின் கணக்கீட்டு முறைமையில் பொதுப் பேரேடு பிரதானமானதாக அமைகின்றது. பொதுப் பேரேட்டின் உடற்கட்டமைப்பு கணக்கீட்டு அட்டவணையாகின்றது. கணக்கீட்டு அட்டவணையின் வடிவம் நிறுவனத்தின் அடிப்படைத் தீர்மானங்களைப் பிரதி - பலிக்கின்றது. விருத்தி செய்யப்பட்ட கட்டமைப்பு மற்றும் விபரங்களின் அளவு என்பன எதிர்காலத்தில் முகாமையாளர்களால் பெறக்கூடிய மற்றும் பகுப்பாய்வு செய்யக்கூடிய தகவல்களின் வகையினைத் தீர்மானிக்கின்றது. முகாமைத்துவம் தமது தகவல் தேவை தொடர்பில் தெளிவாக இருக்க வேண்டும். அத்தோடு இரண்டு முரண்படும் அக்கறைகளுக்கிடையில் ஓர் சமநிலையைப் பேணக்கூடியதாகவும் இருக்க வேண்டும். ஒருபுறத்தில் கணக்கீட்டு அட்டவணை பொதுவான மட்டத்தில் (உ-ம் கட்டணங்களிலிருந்து வட்டி வருமானங்களை வேறுபடுத்தாமல்) தகவல்களைப் பெற்றால் முகாமைத்துவம் சிறந்த தீர்மானங்களை எடுப்பதற்குத் தேவையான விபரமான தகவல்களை முறைமை வழங்காது. மறுபுறத்தில், அளவுக்கதிகமான விபரங்களைப் பெறக்கூடிய வகையில் கணக்கீட்டு

அட்டவணை வடிவமைக்கப்பட்டால், முறைமை தேவைக்கு அதிகமான தரவுகளைப் பெற்று முகாமையாளர்கள், போக்குகளை அடையாளம் கண்டு சரியாக விளங்கப்படுத்தமுடியாத அளவுக்கு குழப்பமான தகவல்களை வழங்கும். அத்தோடு அதிகளவு விபரங்கள் அதிகளவு காலத்தையும் செலவையும் உருவாக்கும். (தரவுகளைப் பெறுவதற்கும் அவற்றை செய்முறைப்படுத்தவும் அதிக செலவு ஏற்படும்)

கிட்டத்தட்ட எல்லா நுண்நிதி நிறுவனங்களும் அவர்களது செயற்பாடுகளின் நிலையினைக் கண்காணிப்பதற்கு முக்கிய நிதிக் குறிகாட்டிகளைப் பயன்படுத்துகிறார்கள் (அத்தியாயம் 9ஐப் பார்க்க). ஆகக் குறைந்தது பகுதியளவாயினும் கணக்கீட்டு அட்டவணையிலிருந்து பெறப்படுகின்ற தகவல்களின் அடிப்படையிலேயே இந்த நிதிக் குறிகாட்டிகள் அமைகின்றன. எனவே முகாமைத்துவமானது அவை பாவிக்க உத்தேசித்திருக்கின்ற குறிகாட்டிகளைத் தீர்மானிக்க வேண்டும். மேலும் அக்குறிகாட்டிகளை உருவாக்குவதற்கு ஆதரவளிக்கக்கூடிய வகையில் கணக்கீட்டு அட்டவணை கட்டமைக்கப்பட்டிருக்கின்றது என்பதையும் நிச்சயப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

முகாமைத்துவத்தின் தேவையினை நிறைவேற்றக்கூடிய வகையில் எல்லா மட்டங்களிலுமுள்ள முகாமையாளர்களுக்கும் கருத்துமிக்க விபரமான தகவல்களை வழங்கக்கூடிய வகையிலும் கணக்கீட்டு அட்டவணை வடிவமைக்கப்பட வேண்டும். நன்கொடையாளர், ஒழுங்குபடுத்துனர் மற்றும் கணக்காய்வுத் தேவைப்பாடுகளுக்கு பெரும்பாலும் குறைந்தளவான விபரங்களே தேவைப்படுகின்றன. எனவே முகாமைத்துவத்தின் தேவைகள் நிறைவு

செய்யப்பட்டால் அவர்களின் தேவையும் நிறைவு செய்யப்படும். (எவ்வாறிருப்பினும் சில சந்தர்ப்பங்களில் குறிப்பிட்ட கணக்கீட்டு அட்டவணையையே நிறுவனங்கள் பாவிக்க வேண்டுமென ஒழுங்குபடுத்தும் அமைப்புக்கள் - விசேடமாக முறைசார்ந்த நிதி இடையீட்டாளர்கள் - தமது அதிகார வரம்புக்குட்பட்டு வேண்டி நிற்கின்றனர்)

பொதுப்பேரேட்டுக்கு மேலதிகமாக, செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள் பெற வேண்டிய கணக்குகள் மற்றும் சம்பளப் பட்டியல் போன்றவற்றிற்கு குறைந்த செலவுடைய மென்பொருட்கள் பொதுவாகக் கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ளது.

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் அளவு மற்றும் விசேட தேவை என்பவற்றைப் பொறுத்து அந்த மேலதிக தொழிற்பாடுகள் முகாமைத்துவ தகவல் முறையியலில் இணைத்துக் கொள்ளப்பட முடியும்.

பொதுப்பேரேட்டு மென்பொருள் பொதிகளில் கீழ்வரும் பண்புகள் காணப்பட வேண்டும் (Women's World Banking 1994):

- பல்வேறு நிதி அறிக்கைகளை உருவாக்குவதற்கு ஓர் தனித்தரவு உள்ளீட்டினை வேண்டிநிற்கும் முறைமை. (உதாரணமாக முகாமையாளர்கள் கணக்காய்வாளர்கள் மற்றும் நன்கொடையாளர்களுக்குத் தேவையானது)
- வலிமையான கணக்கீட்டு நியமங்களை உள்ளடக்கியிருக்கின்ற மென்பொருள் (உதாரணமாக சமநிலை அடையாத பதிவுகளை ஏற்றுக் கொள்ளாதது; அட்டுறு கணக்கீட்டிற்கு ஆதரவளிப்பது)

- நிகழ்ச்சித் திட்டம், கிளை, நிதியிடல் மூலங்கள் மற்றும் அவ்வாறானவற்றின் அடிப்படையில் வருமானம் மற்றும் செலவுகளைப் பெறுவதற்கு நிறுவனத்தை அனுமதிக்கின்ற நெகிழ்வுத் தன்மையான கணக்கீட்டு அட்டவணை கட்டமைப்பு.
- நிகழ்ச்சித்திட்டம், கிளை, நிதியிடல் போன்றவற்றின் அடிப்படையில் அறிக்கைகளை உருவாக்குவதற்கு நிறுவனத்தை அனுமதிக்கின்ற ஓர் நெகிழ்வாக அறிக்கை எழுதுனர்.
- கடந்த மற்றும் பாதிட்டுக் கால அதேபோல நிகழ்கால நிதித் தகவல்களை பாதுகாப்பதற்கும், அவற்றின் மீது அறிக்கையிடுவதற்குமான இயலளவு, தெளிவான மெனு (Menu) வடிவம், சிறந்த ஆவணப்படுத்தல் மற்றும் வலைப்பின்னல் செயற்பாடுகளுக்கு ஆதரவளிப்பதற்கான இயலளவு என்பவற்றை உள்ளடக்கிய பாவனையாளருக்கு இலகுவான வடிவமைப்பு
- நியாயமான கட்டணத்துடனான உள்ளக ஆதரவு – தொலைபேசி மூலம் அல்லது நேரடியாக (விசேடமாக மாற்றல் மற்றும் பயிற்சிக் காலங்களில்)
- ஒப்பீட்டளவில் சுமாரான வன்தட்டுப் பாவனைத் (Hard disk utilization) தேவைப்பாடுகள்

கடன் மற்றும் சேமிப்பு கண்காணிப்பு முறைமைகள்

நன்கு விருத்திசெய்யப்பட்ட கணக்கீட்டு நடைமுறைகள் பொதுப்பேரேட்டு மென்-

பொருளில் பிரதிபலிக்கின்ற வேளையில் முகாமைத்துவ தகவல்முறைமையின் கடன் நடவடிக்கைகள் / பதிவுகள் தொடர்பில் நியமங்களோ அல்லது எல்லோராலும் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட வழிகாட்டல்களோ நடைமுறையில் இல்லை. (இங்கு தகவல்களைப் பெறும் சேமிப்பு தொடர்பான இயலளவு உள்ளடக்கும் “கடன் கண்காணிப்பு மென்பொருள்” மற்றும் “கடன்பட்டியல் முறைமை” என்பன கடன் மற்றும் சேமிப்பு கண்காணிப்பு முறைமையுடன் ஒத்த கருத்தில் பாவிக்கப்படுகின்றது). இதன் விளைவாக கடன் நடவடிக்கைகளுக்காக வடிவமைக்கப்பட்ட ஒவ்வொரு நிகழ்ச்சித் திட்டங்களும் பெறப்படும் தகவல்களுக்கென அவற்றுக்கே சொந்தமான அணுகுமுறைகளையும் உருவாக்கப்படும் அறிக்கை வகைகளையும், மிக முக்கியமாக அவை உள்ளடக்கியுள்ள வசதிகளின் வகைகளையும் கொண்டுள்ளது. கடன் நடவடிக்கை மென்பொருள் நிகழ்ச்சித் திட்டங்களுக்கிடையில் பரவலாக வேறுபடுகின்ற சில பண்புகளாக ஆதரவளிக்கப்பட்ட கடன்வழங்கல் மாதிரி வகைகள் (குழு, தனிநபர் அல்லது கிராம வங்கியியல் போன்றன) வட்டி மற்றும் கட்டண கணிப்பீட்டு முறை, கடன் கட்டண தவணைகள் மற்றும் அதன் உள்ளடக்கம், மற்றும் அறிக்கைகளின் வடிவம் என்பவற்றைக் குறிப்பிடலாம். ஒவ்வொரு நுண்நிதி நிறுவனங்களும் கடன் செயற்பாடுகளைக் கட்டமைப்பதற்கு தமக்கென சொந்தமான ஓர் முறைமையைக் கொண்டிருக்க விரும்புகின்றன. எனவே நுண்நிதி நிறுவனங்களின் கடன் நடவடிக்கை மென்பொருள் அந்த நிறுவனத்தின் செயற்பாட்டு நடைமுறைகளையும் வேலைப்பாய்ச்சலினையும் பிரதிபலிக்க முற்படுகின்றது.

கடன் நடவடிக்கை முறைமைகளுக்கென ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட நியமங்கள் இன்மையாலும், பெற்றுக்கொள்ளப்பட வேண்டிய மற்றும் அறிக்கையிடப்பட வேண்டிய தகவல்கள் ஒப்பீட்டளவில் சிக்கல்தன்மையானதாக இருப்பதினாலும் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் கடன் பகுதியை எவ்வாறு விருத்தி செய்வதென எண்ணும்போது நிறுவனங்கள் பல சவால்களை எதிர்கொள்கின்றன. நடைமுறையில் வழங்கப்படுகின்ற (மற்றும் எதிர்காலத்தில் வழங்கப்படக்கூடிய) எல்லாப் பிரதான வகை நிதிப் பொருட்களுடனும் வேலை செய்வதற்கு எவ்வாறாயினும் ஓர் கடன்பட்டியல் முறைமை வடிவமைக்கப்பட வேண்டும். எல்லா நுண்நிதி நிறுவனங்களும் கடன்களை வழங்குகின்றன. அதுவே முறைமையால் கையாளப்படுவதற்கு மிகவும் சிக்கலான பொருளாகக் காணப்படுகின்றது. சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள், சேமிப்புக் கணக்குகள், கால வைப்புக்கள், நடைமுறைக் கணக்குகள், பங்குகள், கடன் அட்டைகள், காப்புறுதிகள் அல்லது ஏனைய பொருட்கள் என்பவற்றைக் கூட வழங்குகின்றது. கடன்பட்டியல் முறைமை இவ்வாறான விசேட பொருட்கள் ஒவ்வொன்றையும் உள்வாங்க வேண்டியிருக்கின்றது.

ஒவ்வொரு பிரதானவகை நிதிப் பொருட்களுக்குள்ளும் (கடன், சேமிப்பு மற்றும் அவ்வாறானவை) காணப்படும் வேறுபட்ட பொருட்களுக்காக விசேட தொகுதி சட்டங்களை (rules) விருத்தி செய்வதற்கேற்றவகையில் முறைமை விருத்தி செய்யப்பட வேண்டும். உதாரணமாக ஓர் நிறுவனம், தொழிற்பு மூலதனக் கடன்கள், நிலையான சொத்துக் கடன்கள், சிறு வியாபாரக் கடன்கள் மற்றும் தனி மற்றும் குழுக் கடன்கள் போன்றவற்றை வழங்கலாம். இந்த ஒவ்வொரு வகைக் கடன்களும்

குறிப்பிடக்கூடிய வித்தியாசமான பண்புகளையோ அல்லது தொகுதிச் சட்டங்களையோ கொண்டிருக்கும். வட்டிவீதம் வட்டிக் கணப்பீட்டு முறைகள், அனுமதிக்கக்கூடிய ஆகக் கூடிய தொகை மற்றும் காலம், மிகை நிறுவனக் கட்டண வரையறை, ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய சொத்துப் பிணை மற்றும் பல காரணிகள் வேறுபட்ட கடன் பொருட்களுக்கிடையில் வேறுபடுகின்றன.

முரண்படும் அக்கறைகள் சமநிலைப்படுத்தப்பட வேண்டும். அதிகளவு நிதிசார் பொருட்களை வழங்குதல் மிகவும் சிக்கல்தன்மையான கடன் முறைமையை உருவாக்கும். மிகவும் சிக்கலான முறைமை, மென்பொருளை கொள்வனவு (அல்லது விருத்தி) செய்வதற்கான செலவு, முறைமையை பாவிப்பதற்கும் அதற்கு ஆதரவு அளிப்பதற்கும் தேவைப்படும் அனுபவம் மற்றும் நிகழ்ச்சித்திட்டமிடல் அத்தோடு தரவுப் பதிவுப் பிழைகள் தொடர்பான ஆபத்து என்பவற்றை அதிகரிக்கச் செய்யும். ஏற்கனவே இருக்கின்ற மற்றும் எதிர்பார்க்கப்படும் நிதிப் பொருட்களைக் கையாள்வதற்குப் போதுமான பண்புகளைக் கொண்டதாக கடன் நடவடிக்கை முறைமை அமைய வேண்டும். ஆனால் விருத்தி செய்வதற்கு, பயன்படுத்துவதற்கு அல்லது பராமரிப்பதற்கு மிகவும் கஷ்டமானதாகவோ அல்லது செலவு கூடியதாகவோ காணப்படக்கூடிய சிக்கல்தன்மை வாய்ந்ததொன்றாக இருக்கக்கூடாது.

கடன் நடவடிக்கை மென்பொருளை மதிப்பிடுதல்

கடன் நடவடிக்கை மென்பொருளைப் பெறுவதற்கு மூன்று மாற்றீட்டு அணுகுமுறைகள் காணப்படுகின்றன.

- உள்ளூரில் விருத்தி செய்பவரிடமிருந்து அல்லது சர்வதேச வழங்குனர்-களிடமிருந்து ஓர் “Off – the – Shelf” மென்பொருளைக் கொள்வனவு செய்தல்.
- விசேடமாக நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கு வேண்டப்படுகின்ற பிரதான அம்சங்களை இணைத்து ஏற்கனவே இருக்கின்ற முறைமையை மாற்றியமைத்தல்.
- அந்த நிறுவனத்துக்கென விசேடமாக வடிவமைக்கப்பட்ட மற்றும் நிகழ்ச்சித் திட்டமிடப்பட்ட அதற்கேற்ற முறைமையை விருத்தி செய்தல்.

மேற்குறித்தவற்றில் எதைத் தெரிவு செய்வது என்ற தீர்மானம் நிறுவனத்தின் செயற்பாடுகளின் அளவில் பெருமளவில் தங்கியுள்ளது. நுண்நிதி நிறுவனங்கள் உபயோகமுள்ள வகையில் சிறியது, நடுத்தரமானது மற்றும் பெரியது என மூன்று அளவுகளாகப் பிரிக்கப்பட முடியும்.

3000ற்கு குறைவான வாடிக்கையாளர்களைக் கொண்டதும் குறிப்பிடக்கூடிய விருத்திக்கான திட்டங்களைக் கொண்டிராததுமான நுண்நிதி நிறுவனங்களே சிறிய நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஆகும். இந்த நுண்நிதி நிறுவனங்கள் முறைசார்ந்த நிதி நிறுவனங்களாக மாறவோ அல்லது பரந்தளவான நிதிப் பொருட்களை வழங்கவோ எதிர்பார்ப்பதில்லை. அதனால் அவர்களது முகாமைத்துவத் தகவல் தேவையானது மிகவும் அடிப்படையானதாகக் காணப்படுவதோடு பல்பயன்பாட்டுத் தன்மை வாய்ந்த வலிமையான கடன் முறைமையை வேண்டி நிற்பதில்லை. இவ்வாறான நிறுவனங்களுக்கு கடன் பட்டியலின்

தரத்தினை அறிக்கையிடுகின்ற கண்காணிகின்ற மற்றும் பிரதான முகாமைத்துவ குறிகாட்டிகளுக்கு வேண்டப்படும் தகவல்களை உருவாக்கக்கூடியதுமான ஒப்பீட்டளவில் இலகுவானதுமான முறைமையே தேவையாகவுள்ளது.

3,000ற்கும் 20,000ற்கும் இடைப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களைக் கொண்ட பல்வேறுபட்ட கடன் மற்றும் சேமிப்புப் பொருட்களை வழங்குகின்ற மேலும் விருத்தியடைந்து கொண்டிருக்கின்ற நிறுவனங்களே நடுத்தர நுண்நிதி நிறுவனங்களாகும். சேமிப்புக் கணக்குகளைக் கண்காணிக்கின்ற இயலாவு மற்றும் வங்கி ஒழுங்குவிதி பாதுகாப்புக்கு ஏற்றதன்மை என்பன உள்ளடங்கலாக பல எண்ணிக்கையான கொடுக்கல்வாங்கல்களை கையாள்கின்ற நிறைவான கணக்காய்வு நடைமுறை மற்றும் உறுதியான பாதுகாப்பு பண்புகளுடனான மிகவும் வலிமையான முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையையே இந்த நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வேண்டிநிற்கின்றன. இந்த நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பொதுவாக, பூரணமான தேவைக்கேற்ற அவசியமான கடன் நடவடிக்கை முறைமையை வழங்க முடியாதுள்ளன.

20,000ற்கு அதிகமான வாடிக்கையாளர்களைக் கொண்ட அல்லது அதிகரிக்க எண்ணியிருக்கின்ற நிறுவனங்களே பெரிய நுண்நிதி நிறுவனங்களாகும். அவர்களது தகவல் தேவைகளை மிகவும் விசேடமாக நிறைவு செய்வதற்கு ஏற்கனவே இருக்கின்ற முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையில் தேவையான மாற்றங்களை (அல்லது புதிய முறைமை விருத்தியினை) நியாயப்படுத்துவதற்கு மிகவும் ஏற்றதாக இந்த நிறுவனங்கள் காணப்படுகின்றன. அவ்வாறான முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினை விருத்தி செய்வதற்கான செலவு 100,000

அமெரிக்க டொலர்களை விட அதிகரித்தாலும், தகவல் மற்றும் முகாமைத்துவ கட்டுப்பாடுகளில் அதிகரிக்கும் தரம் அதே போல பிரதான வேலைகளின் தன்னியக்கம் என்பன செயற்பாடுகளில் குறிப்பிடக்கூடிய வினைத்திறனை உருவாக்குகின்றது. இது உயர்ந்தளவான மூலதனத் தேவையை நியாயப்படுத்துகின்றது.

இருக்கின்ற மாற்று வழிகளில் ஒன்றைத் தெரிவு செய்வதற்கு, ஏற்கனவே இருக்கின்ற மென்பொருள் பொதி நிறுவனத்தின் கடன் முகாமைத்துவ தேவைகளைப் பெருமளவு பூர்த்தி செய்கின்றதா என நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும். மென்பொருள் நிகழ்ச்சித்திட்டத்தின் ஆரம்ப மதிப்பீடானது கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள ஆவணங்களின் மீளாய்வு மற்றும் முக்கியமாக செய்து காட்டுதல்களின் அல்லது பரீட்சார்த்த வெளியீடுகள் மீதான மீளாய்வு என்பவற்றை உள்ளடக்க வேண்டும். இந்த ஆரம்பகட்ட மதிப்பீடானது ஆதரவளிக்கப்படுகின்ற நிதிப் பொருட்களின் வகைகளுக்கிடையிலான ஒத்த தன்மைகளின் பிரதான அம்சங்கள் மீது கவனம் செலுத்த வேண்டும். அபராதத்தை மதிப்பீடு செய்வதற்கான நடைமுறைகள் போன்ற அதிகளவு தொழில்நுட்ப விபரணங்களைக் காட்டிலும் ஆதரவளிக்கப்படும் அடிப்படை வட்டி முறைகள் மீது அதிக கவனம் செலுத்த வேண்டும். ஏனெனில் அடிப்படை ஆவணங்களிலிருந்து இவற்றை வரையறுப்பது சில வேளைகளில் சிக்கலானவையான இருக்கின்றன. (பின்னிணைப்பு 1 கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள மிகவும் நன்கு அறியப்பட்ட மென்பொருளின் சுருக்கத்தை வழங்குகின்றது)

ஒத்துப்போகாத தன்மை அடையாளம் காணப்படும்போது மென்பொருள் நிறுவனத்-துடனான கலந்துரையாடலுக்காக அவை

கவனமாக குறித்துவைக்கப்பட வேண்டும். மென்பொருளின் ஆவணப்படுத்தப்படாத தன்மையினூடாக ஒத்துப்போகாத தன்மைக்கு முகம் கொடுக்க முடியும். அத்துடன் ஒப்பீட்டளவில் சிறிய மாற்றங்களினூடாக இவை தீர்க்கப்பட முடியும். அவசியமான மாற்றங்கள் அதன் மையத்தைப் பாதித்தால் மேலும் பரந்தளவான நிகழ்ச்சித்திட்டம் அந்தப் பிரச்சனையைத் தீர்க்காவிட்டாலும் கூட சில வேளைகளில் சிறியதாகக் காணப்படும் ஒத்துப்போகாத தன்மை முறைமையை முற்றுமுழுதாக பாதிக்கும். இவ்வாறான மட்டத்திலுள்ள ஒத்துப்போகாத தன்மை புத்தம் புதிய முறைமையை விருத்திசெய்யும் தீர்மானத்தை மேற்கொள்வதற்கு பெரிய நுண்ணிதி நிறுவனங்களை இட்டுச் செல்லும் (கூடு 7.2)

குறித்த மென்பொருள் பொதி ஆரம்பகட்ட மதிப்பீட்டில் சித்தியடைந்தால் (அல்லது புதிய முறைமை வடிவமைக்கப்படுவதற்கு தீர்மானம் மேற்கொள்ளப்பட்டால்) கீழ்வரும் கடன் நடவடிக்கை மென்பொருள் வடிவம் கடன் பட்டியல் முகாமைத்துவ முறைமையின் முழு அளவான மதிப்பீட்டுக்கான வழிகாட்டியாகத் தொழிற்பட முடியும். (பின்னிணைப்பு 2) ஒவ்வொரு பிரிவுக்குமான வேறுபட்ட பிரதான அக்கறைகளுக்கு இந்த வடிவத்தை விரிவுபடுத்துகின்றது.

கடன் நடவடிக்கை மென்பொருளில் ஆறு அம்சங்கள் மதிப்பிடப்பட வேண்டும்.

- இலகுவான பாவனை
- பண்புகள் (Feature)
- அறிக்கைகள்
- பாதுகாப்பு
- வன்பொருள் மென்பொருள் பிரச்சனைகள்
- தொழில்நுட்ப ஆதரவு

கூடு 7.2 அபிவிருத்தி செய்யப்பட்ட “உள்ளக இருப்பிட” முறைமையுடனான நுண்ணிதி நிறுவனங்கள்

எகிப்திலுள்ள அலெக்சான்ரா வியாபார சங்கமானது நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு தனிநபர் கடன்களை வழங்குகின்றது. 1997ல் இது அண்ணளவாக 13,000 வாடிக்கையாளர்களை கொண்டிருந்தது. 7 வருடங்களுக்கு முன்பு இதனுடைய செயற்பாடுகளை இது ஆரம்பித்தபோது பாவித்த அதே அடிப்படை மென்பொருள் முறையினையே இச்சங்கமானது தற்போதும் உபயோகிக்கின்றது. இது இணைக்கப்படாத சாதாரணமாகக் கிடைக்கக் கூடிய கணக்கீட்டுப் பொதியினையும் ஒரு நிறுவனத்தயாரிப்பு கடன்பட்டியலிடல் முறையினையும் சற்று மாற்றியமைக்க உதவுகின்றது. ஒவ்வொரு மாதமும் தரவுகள் இரண்டுக்குமிடையே இணக்கம் செய்யப்படுகின்றது. அலெக்சான்ரா வியாபார சங்கத்தினது கணக்கீட்டு முறைமையானது அரைவாசி கையால் தயாரிக்கப்படுகின்றது என விபரிக்கப்படுகின்றது. ஏனென்றால் எகிப்திய சட்டப்படி நிறுவனங்களானவை இரண்டு கணக்கீட்டுப் புத்தகங்களைப் பராமரிக்க வேண்டும் என வேண்டப்படுகின்றது.

இச்சங்கமானது இதனுடைய செயற்பாடுகளை பரவலாக்கும் செய்முறையில் இருக்கின்றது. நடைமுறையில் இதனுடைய 10 கிளைகளில் 03 கிளைகள் பரவலாக்கப்பட்டிருக்கின்றது. இதன் கருத்து அங்கே முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையானது இருக்கின்றது இங்கு ஊழியர்கள் விண்ணப்பங்களையும் பற்றுச்சீட்டுக்களையும் பெற்றுக்கொள்ளுகிறார்கள். ஏனைய 07 கிளைகளுக்காக இந்தச் செயற்பாடு தலைமை அலுவலகத்தில் பூரணப்படுத்தப்படுகின்றது. பரவலாக்கப்பட்ட கிளைகள் மற்றும் தலைமை அலுவலகத்துக்கிடையில் தகவலானது கூரியர் சேவையினால் ஒரு தகவல் தட்டின் மூலம் கொண்டுசெல்லப்படுகின்றது. எப்படியிருந்த போதிலும் அலெக்சான்ரா வியாபார சங்கமானது தற்போது ஒரு அர்ப்பணம் செய்யப்பட்ட குத்தகை வசதியினை (leased line) ஸ்தாபிக்கும் கட்டளையை ஏற்றுக்கொண்டிருக்கின்றது. ஒவ்வொரு கிளைகளும் ஒரு கணணி, ஒரு அச்சடிக்கும் இயந்திரம், ஒரு இடையீற்ற வலுவழங்கல் (UPS), தகவல்களை பாதுகாப்பின் பொருட்டு மீள் எடுத்தல் என்பவற்றைக் கொண்டிருக்கின்றது.

Senegalலில் உள்ள Association de credit d' Epargne power la production ஆனது தனியார் மற்றும் ஒருமைப்பாடுடைய குழுக்கடன்களை வழங்குகின்றது. 1997 ல் இது ஏறத்தாழ 4,000 வாடிக்கையாளர்களைக் கொண்டிருந்தது. இது செயற்பாடுகளை ஆரம்பித்ததிலிருந்து ஒரே வகையான மென்பொருள் முறையினைப் பாவித்திருந்தது. கணக்கீட்டுக்கான சம்பளப்பட்டியல் மற்றும் நிலையான சொத்து முகாமைத்துவ முறையினை இது பிரான்ஸ் மற்றும் பிரெஞ்சு

மொழி பேசப்படும் நாடுகளில் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்ற SAARI என அழைக்கப்படுகின்ற சற்று மாற்றியமைக்கப்பட்ட சாதாரண விசேடமற்ற கணக்கீட்டு பொதியினை உபயோகிக்கின்றது. இதனுடைய கடன்பட்டியல் கண்காணிப்பு முறைமைக்காக சங்கமானது ஐக்கிய அமெரிக்காவின் மொழியமைக்கப்பட்ட புதிய முறையான தகவல்இலகு மென்பொருளினை உபயோகிக்கின்றது.

கணக்கீட்டு முறைமையும் கடன் கண்காணிப்பு முறைமையும் இணைக்கப்படவில்லை. தலைமைக் காரியாலயத்துக்காக தகவல் இலகு முறையானது உள்ளூர் வலைப்பின்னல் முறைமைக்குள் தரமுயர்த்தப்பட்டிருக்கின்றது. சங்கமானது தற்போதுள்ள DOS இனை அடிப்படையாகக் கொண்ட முறைமையினை மிகவிரைவாகப் பிரதியீடு செய்ய ஒரு புதிய Windowsஇனை அடிப்படையாகக் கொண்ட முறைமையினை கொள்வனவு செய்திருக்கின்றது. கிளை மட்டத்தில் கணக்கீட்டு, கடன் வழிமுறைமை இரண்டும் கையினால் செய்யப்படுகின்றது. எப்படியிருப்பினும் 5 பிராந்திய அலுவலகங்கள் ஒவ்வொன்றும் கண்காணியுடனான கணக்கீட்டு செய்முறைமையினையும் பட்டியலிடல் தரவினையும் ஒழுங்குபடுத்தியிருக்கின்றது. இதற்கு மேலதிகமாக ஒவ்வொரு பிராந்திய அலுவலகங்களும் அச்சடிக்கும் இயந்திரத்தினையும் பாதுகாப்பின் பொருட்டு விபரங்களை எடுத்து வைக்கும் வலு மூலத்தினையும் வைத்திருக்கின்றது. தகவலானது தலைமைக் காரியாலயத்துக்கு சேமிக்கும் தகவல் தட்டின் மூலம் மாற்றப்படுகின்றது.

PRODEM என்பது ஒரு பொலீவிய அரசு சார்பற்ற நிறுவனமாகும். இது கிராமிய நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களினுடைய நிதிச் சேவையுடன் சேவையாற்றுவதில் கவனம் செலுத்துகிறது. 1997ல் PRODEM ஆனது ஒரு புதிய தகவல் திணைக்களத்தினை நிறுவியது. தேசிய அலுவலகத்தில் ஏனைய நான்கு திணைக்கள உத்தியோக அங்கத்தவர்களுடன் வேலை செய்வதற்கு ஒரு முறைமை முகாமையாளர் வாடகைக்கு அமர்த்தப்பட்டார். எல்லா திணைக்கள உத்தியோகத்தர்களும் ஒன்று சேர்ந்து உள்ளிருப்பிடத்தில் ஒரு முழுமையான முறைமையினை விருத்தி செய்திருந்தார்கள்.

முறையையானது DOS இன் சூழலில் 6.22ம் LAN 3.11ம் வடிவமைக்கப்பட்டிருந்தது. கடன் பட்டியலும் கணக்கீட்டு கைநூல்களும் தேசிய மட்டத்தில் மட்டும் முழுமையாக இணைக்கப்பட்டிருந்தது. தகவல்கள் இந்த கைநூல்களிலிருந்து மாதாந்த செயற்றிறன் குறிகாட்டிகளை வெளியீடு செய்ய Excel க்குள் ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டிருக்கின்றது.

தற்போதைய முறைமையின் கீழ் இட அமைவினை அடிப்படையாகக் கொண்டு பல்வேறு முறைகளைப் பாவிப்பதன் மூலம் தேசிய அலுவலகத்துக்கும் கிளைகளுக்கும் இடையில் தகவல்கள் பாய்கின்றது. கடன் பட்டியலுக்கான மிகப் பொதுவான முறையாக பிராந்திய

அலுவலகங்களுக்கு ஒவ்வொரு கிளைகளாலும் வாராந்தம் அனுப்பப்படவிருக்கின்றது. உதாரணமாக கிராமிய கிளைகள் முகாமைத்தவ தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்ள இருக்கவில்லை. தகவல்களானவை பிராந்தியத்திலுள்ள எல்லா கிளைகளிலிருந்துமான தகவல்களுடன் பிராந்தியத்திய அலுவலகத்தில் தகவல்கள் திரட்டப்படுகின்றது. திரட்டிய தகவல்களைப் பிராந்திய அலுவலகங்கள் (கடன் பட்டியல், கணக்கீடு மற்றும் நிர்வாகம் என்பனவற்றினைப் பற்றிய) மாதாந்தம் தலைமை அலுவலகங்களுக்கு தொலைநகல் ஊடாகவோ அல்லது இணையவலையமைப்பு தொடர்புகளுடாகவோ அனுப்புகின்றது.

மூலம்: Waterfield 1997

பாவனையில் இலகுத்தன்மை.

ஒரு முறைமையின் பெறுமதி ஊழியர்கள் பயன்படுத்துவதற்கு எவ்வளவு இலகுவானது என்பதில் பகுதியளவில் தங்கியுள்ளது. பாவனையாளருக்கு இலகுவான திரை வடிவமைப்பும் தரவுப் பதிவும் , நிகழ்ச்சி ஆவணப்படுத்தலின் தரம் மற்றும் ஏதாவது குறிப்புகள், பிழைகளைக் கையாளுதல் , கிடைக்கக்கூடிய உதவுத்திரை போன்றவை உள்ளடங்கலாக பல பிரச்சனைகள் கவனத்தில் கொள்ளவேண்டும்.

விசேட அம்சங்கள்

இந்த வகைப்படுத்தலானது மென்பொருள் முறைமையினுடைய சில முக்கியமான பகுதிகளான பாவனையாளர் மொழி, தாபிக்கப்பட்ட தெரிவுகள், கடன் உற்பத்திப் பொருள் வரைவிலக்கணங்கள், கடன் வழங்கும் முறைப் பிரச்சனைகள், ஒட்டுமொத்த கணக்கீட்டு பிரச்சனைகள், அறிக்கைகள் மற்றும் பாதுகாப்புப் பிரச்சனைகள் போன்றவற்றினை உள்ளடக்குகின்றது.

எந்த ஒரு மென்பொருள் பொதியிடலின் அபிவிருத்தியிலும், மென்பொருள் வடிவமைப்பின் ஆரம்பத்தில் பல்வேறு பாவனையாளர் மொழிகளுக்கான ஆதரவு இணைக்கப்படவேண்டும். இதனை விட தேவைப்படும் மொழியில் மென்பொருள் பொதி கிடைக்கக்கூடியதாக இல்லை என்ற முறையீட்டில், நிகழ்ச்சித்திட்டத்தின் பிரதான மீளாய்வுத் தேவையினைவிட பல மொழிகளை சேர்ப்பதற்காக மென்பொருள் வடிவமைப்பு அனுமதிக்கின்றது என்பதை நிறுவனங்கள் உறுதிப்படுத்தப்பட வேண்டும். ஒரு பலமானமுறை தாபிக்கப்பட்ட தெரிவுகளை வழங்குகிறது. இது பல்வேறுபட்ட தரவுக்களங்களின் விசாலம், வாடிக்கையாளர்களின் கட்ட-மைப்பு, கடன் கணக்கு இலக்கங்கள் என்பன உள்ளடங்கலாக பாவனையாளரின் முறைமைக்கான அடிப்படையான கட்டமைப்புகளை வழங்குகின்ற வழியலகு-களின் உள்ளீட்டுக்குத் தேவைப்படுகின்றது. இந்த விடயங்கள் பல நேராகத் தோன்றலாம். முறைமையின் பாவனைக்-கான தூரஅளவிடல் சந்தர்ப்பங்களை

வைத்திருக்க முடியும். உதாரணமாக சாதாரணமாகத் தெரிகின்றபடி ஏதோ மாறுகின்ற நாணயத்தின் தசம இலக்கங்களின்படி ஒவ்வொரு தரவுத்திரையும் அறிக்கைப்படிகளின் தோற்றமும் மீள வடிவமைக்கப்பட வேண்டும் எனக் கருதக் கூடும். முன்பு குறிப்பிட்ட படி கடன் வழங்கும் முறை மிகவும் முக்கியத்துமான பகுதியாகும். நடைமுறையில் பல்வேறுபட்ட கடன் முறைகள் காணப்படுகின்றன. அத்துடன் குறிப்பிட்ட ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தில் பயன்படுத்தப்படுகின்ற அணுகுமுறைக்கு ஒரு முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையானது கையாள பொருத்தமற்று இருக்கக்கூடும். உதாரணமாக ஒரு முறையின் கீழ் “ஐக்கிய குழுக்கடன் வழங்கலை” கையாளும் போது இது ஒவ்வொரு நிறுவனங்களும் பயன்படுத்திக் கொண்டிருக்கின்ற ஐக்கிய குழுக்கடன் வழங்கலுக்காக வேலை செய்யும் எனக் கருதவில்லை. சில நுண்நிதி நிறுவனங்களில், ஒவ்வொரு குழுக்கடன்களும் ஒரு தனிக் கடனாகக் கருதப்படுகின்றது. வேறு நிறுவனங்களில் கடனுக்கான ஏனைய குழு அங்கத்தவர்கள் தமக்குள்ளேயே உத்தரவாதமளிக்கின்றபோது ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளர்களும் ஒரு தனிக் கடன்களை வைத்திருக்கின்றார்கள். தெரிவு செய்யப்பட்ட முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையானது நிறுவனங்களால் பயன்படுத்தப்படுகின்ற கடன் வழங்கல் அணுகுமுறைக்கு ஆதரவாக இருக்க வேண்டும்.

அநேக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவர்களுடைய கடன் உற்பத்திக்கான அடிப்படை வழியலகினை (parameter) வரையறுக்கின்றன. வட்டி வீத முறைகள், தண்டக் கணிப்பீட்டு முறைகள், ஆகக்குறைந்த ஆகக் கூடிய அனுமதிக்கத்தக்க கடன் அளவுகள் என்பவற்றினை இவை தீர்மானிக்கின்றன. அதிக வழியலகுகள் கிடைக்கக் கூடியதாக இருக்கின்றது. பல்வேறு கடன் வழங்கல், சேமிப்பு உற்பத்திகள் என்பவற்றுக்கு ஆதரவளிப்பதற்கு ஏற்றவாறு பல நெகிழ்வுத்தன்மையுள்ள நிகழ்ச்சித்திட்டங்கள் இருக்கும். எப்படியிருப்பினும் அதிக சிக்கல் தன்மையானது ஒரு அதியுயர் முறைமைப் பராமரிப்புக்கான ஒரு தேவையினை குறிப்பாக உணர்த்தலாம்.

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் கிளை அலுவலகங்களை வைத்திருந்தால் ஒவ்வொன்றும் அவற்றின் சொந்த முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினை வேண்டிநிற்கும். தலைமை அலுவலகமானது பின்பு நிறுவனத்துக்கான முழுமையான அறிக்கைகளை உருவாக்க அத்தகவல்களை திரட்ட வேண்டிய தேவையிருக்கின்றது. முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையானது தகவல்களை திரட்டுதல் தேவையினை கவனத்தில் கொள்வதுடன் இவற்றினை பரவலாக்கலுடன் வடிவமைக்கப்பட வேண்டும்.

ஒரு சிறந்த கடன்பட்டியல் பொதி கடன் கொடுத்தல்கள், மீள்

கொடுப்பனவுகள், வட்டி மற்றும் வருமானக்கட்டணம், சேமிப்புக் கொடுக்கல் வாங்கல் என்பவற்றின் மீதான சுருக்கிய தகவல்களை உள்ளடக்கி கணக்கீட்டு முறைமைக்காக இலகுவாக தகவல்களை மாற்றவும் தொடர்புடைய தகவல்களை இணக்கம் செய்யவும் அனுமதிக்கும். முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் கடன் வழிப் பக்கத்தின் மீதான இந்த கொடுக்கல் வாங்கலுக்கான தரவுகள் இதனுடைய கணக்கீட்டுப் பக்கம் மீதான ஒப்பிடக்கூடிய தரவுகளுடன் இணங்க வேண்டும். சில மென்பொருள் பொதிகளின் விசேட இயல்புகள் கடன் வழிகளையும் கணக்கீட்டு திறமைகளையும் முழுமையாக இணைத்து தொடர்புடைய தகவல்களை தன்னிச்சையாகவே மாற்றுகின்றது. எப்படியிருப்பினும் இந்த முறைமைகள் அதிக செலவு வாய்ந்ததாக இருப்பதுடன் அநேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு அத்தியாவசியமற்றும் காணப்படுகின்றது. அதிக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தொடர்புடைய தகவல்களை சுருக்கித்தருகின்ற ஒரு கொடுக்கல் வாங்கல் அறிக்கையினை கொடுக்கின்ற ஒரு கடன் வழி முறைமையினை வேண்டுகின்றன. இந்தத்தகவலானது பின்பு ஒரு கால அடிப்படையில் கணக்கீட்டு தகவல்களுடன் இணக்கம் செய்யப்படுகின்றது.

அறிக்கைகள்

ஒரு கடன்பட்டியல் முறைமையினை தெரிவு செய்யும் போது நிறுவனத்தினுடைய தேவைகளுக்காக முறைமையானது

பொருத்தமானதாக இருக்கின்றதென்றால் எப்படி தகவல்களை முன்னிலைப்படுத்துவது என்பதனை தீர்மானிக்க சுருக்கமான வரைவிலக்கணத்தை மீளாய்வு செய்வது மிக முக்கியமானதாகும். உதாரணமாக எப்படி கடன் வயது அறிக்கையினைத் கட்டமைப்பாக்குவது என்பதன் அம்சங்களை அறியாமல் ஒரு கடன் வயது அறிக்கையினை முறைமையானது வெளியிடுவதனை அறிவதற்கு இது போதுமானதல்ல.

பயன்படுத்தப்பட்ட கடன் வழங்கல் முறைமை, வழங்கப்பட்ட சேவை, உத்தியோகத்தர் கட்டமைப்பு, முறைமையினால் தெரிவு செய்யப்பட்ட பிரதானமான குறிகாட்டிகள் என்பவற்றினை உள்ளடக்கிய பல்வேறு காரணிகளை அடிப்படையாகக் கொண்ட அறிக்கையினுடைய வெளித்தோற்றம் மற்றும் அவற்றின் உள்ளடக்கங்கள் என்பவற்றிலான அறிக்கையின் வகையினை நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வேண்டுகின்றன. நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கிடையிலான அறிக்கையின் பாவனையாளர்களை 3 பாரிய வகைப்படுத்தலுக்குள் குழுவாக்கப்படமுடியும். கள உத்தியோகத்தர்களுக்கு நாளுக்கு நாள் தேவைப்படுகின்ற, விபரமான தொழிற்பாட்டுத் தகவல்கள்; கள உத்தியோகத்தர்களை மேற்பார்வை செய்வதற்கு மேற்பார்வையாளர்களுக்குத் தேவையான அறிக்கைகள்; சிரேஸ்ட முகாமையாளர்களும் சபை அங்கத்தவர்களும் பார்வையிடுகின்ற அதி தந்திரோபாயத்தகவல்கள்.

கணக்காய்வாளர்கள், ஒழுங்குபடுத்து-

பவர்கள், நன்கொடையாளர்கள், முதலீட்டாளர்கள், வாடிக்கையாளர் என்போர் உள்ளடங்கலாக இவ்வழிக்-கைகளை பயன்படுத்துகின்ற வெளியகப் பாவனையாளர்களும் உள்ளனர்.

அறிக்கை வடிவமைத்தலின் பிரதான பிரச்சனைகள்:

- வகைப்படுத்தலும் விபர மட்டமும் - திரட்டப்பட்ட பல்வேறு மட்டங்களில் ஒரே தகவல்களை முன்னிலைப்-படுத்த வேண்டியிருக்கலாம்.(உதாரணமாக: தனிக்கடன் அலுவலரால், கிளை அலுவல-கத்தால், பிரதேசத்தால் ஒட்டுமொத்த நிறுவனம் போன்ற-வற்றின் அடிப்படையிலான கடன் பட்டியல் தரம்)
- தடவைகளும் உரியநேரத்தன்மையும் - ஏனென்றால் வழங்கப்படுகின்ற தகவலின் நோக்கம் உருவாக்கும் செயற்பாடுகளை எடுப்பதற்கு உத்தியோகத்தர்களுக்கு வசதி-யளிப்பதாக இருக்கின்றது. பொருத்தமான தடவைகளும் உரியநேரத்தன்மையும் முக்கிய-மானதாக இருக்கின்றது.
- செயற்திறன் குறிகாட்டிகள் - விரும்பத்தக்கதான போக்குத் தகவல்கள் உள்ளடங்கலாக முகாமைத்துவத்தினால் கண்காணிக்கப்படும் பிரதான செயற்திறன் குறிகாட்டிகள் உருவாக்கப்பட வேண்டும்.

பாதுகாப்பு

பாதுகாப்பின் விசேட இயல்புகள் , தரவுகளைப் பாதுகாத்தல், பாவனையாளர் அணுகுதலை கட்டுப்படுத்தல் மற்றும் சாத்தியமான மோசடிகளைக் கட்டு-படுத்தல் என்பனவாகும். பாதுகாப்பு இயல்புகள் மோசடிகளுக்கான உத்தரவா-தத்தினையும், தரவு இழப்பு நடைபெறமாட்டாது என்ற உத்தரவா-தத்தினையும் வழங்க முடியாது. ஆனால் அவை சாத்தியமானதும் எதிர்மறையா-னதுமான அந்த விளைவுகள் நிகழ்வதை குறைக்கவும் முடியும். பொதுவாக கணணி முறைமை மீதான தகவல்கள் பின்வரும் 2 அச்சுறுத்தல்-களுக்கெதிராக பாதுகாக்கப்படவேண்டும்.

- அங்கீகரிக்கப்படாத முறையில் தகவல்களை அல்லது குறித்த சில பாவனையாளர் தொழிற்-பாடுகளை அணுகுவதன் மூலமான நன்மைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளும் நோக்குடனான முயற்சியில் ஈடுபடல்.
- வன்பொருள், மென்பொருள் அல்லது மின்சாரத்தடை காரணமாக தரவு பாதிப்படைதல்

இந்த அச்சுறுத்தல்கள் இரண்டு வேறுபட்ட வகையான பாதுகாப்புக்களை குறிப்பாக உணர்த்துகின்றது. முதலாவது தேவைப்-பாடு தரவுகளையும் அங்கீகரிக்கப்படாத பாவனையிலிருந்து பாவனையாளரின் வழமையான வேலை முறையினையும் பாதுகாத்தல். உதாரணமாக பாவனையாளரின் வழமையான வேலை முறை

என்பது கடன்களை வழங்கல், கடன் மீள்பெறல் என்பன எல்லா உத்தியோகத்தர்களாலும் அணுகப்படக்கூடாது. இந்த வகையான பாதுகாப்பு “முறைமைப் பாதுகாப்பு” எனக் குறிப்பிடப்படுவதுடன் இந்த இயல்பானது பாவனையாளரின் இரகசியச்சொல்லினை உள்ளடக்குகின்றது. இரண்டாவது வகையான அச்சுறுத்தலுக்கான தேவைப்பாடாக அடிக்கடி தகவல்களை அழிந்து போகாது மீள எடுத்தலும் மீள் சுட்டெண் இழப்பு அல்லது மோசடித் தகவல்களுக்கான ஒரு முறை. இந்த வகையான பாதுகாப்பு “தரவுப் பாதுகாப்பு” என அழைக்கப்படுகின்றது.

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் மென்பொருளில் சாத்தியமான அளவுக்கு உறுதியான

பாதுகாப்பு விசேட இயல்புகள் பலவற்றை கொண்டிருக்க வேண்டும். இந்த இயல்புகள் உத்தியோகத்தரால் பதிவு செய்யப்பட்ட அடிப்படை இரகசியச் சொல்லுக்கு அப்பால் விரிவுபடுத்தப்பட்டிருக்க வேண்டும். இவை பல்வேறுபட்ட மட்ட செயற்பாடுகளை அணுகுவதற்கு அவர்களை அனுமதிக்கின்றது. கணக்காய்வினூடாக யார் தகவல்களை உள்ளீடு செய்ய முடியும், தகவல் தளத்தில் யார் குறிப்பிட்ட தகவலை மாற்ற முடியும் என்பது தீர்மானிக்கப்படுகின்றது. இதற்கு மேலதிகமாக ஒரு பாதுகாப்பு முறைமை வெளியக முறைமைகளிலிருந்து தகவல் தளங்களுடன் வீணாகத் தலையிடுவது தவிர்க்கப்படவேண்டும் எனக் கருதுகின்றது.

கூடு: 7.3 அறிக்கையிடும் மாதிரியை முன்னேற்றுவதல் : ஜமைக்காவின் தொழிலாளர் வங்கியினுடைய அனுபவம் .

அரசாங்க சேமிப்பு வங்கிகளுக்கப்பால் : ஜமைக்காவினுடைய தொழிலாளர் வங்கி 1870ல் ஸ்தாபிக்கப்பட்டு சிறிய சேமிப்பாளர்களால் பேணப்படும் கணக்குகளைக் கொண்ட 250 தபால் அலுவலக வங்கியியல் Windows உடன் இந்த தொழிலாளர் வங்கி தபால் அலுவலக வங்கியியின் வலைப்பின்னலை சட்டப்படி பெற்றிருந்தது. 1995 அளவில் தபால் அலுவலக பிரிவானது 10 மில்லியன் அமெரிக்க டொலருக்கும் அதிகமான வைப்புக்களுடன் 95,000 க்கும் அதிகமான சிறிய சேமிப்பாளர்களை கொண்டிருந்தது. அதே வருடம் வங்கியானது தபால் அலுவலக பகுதிகளுக்கூடாக நுண்கடன்களை வழங்குவதனுடாக நுண்நிதிச் சேவைகளை விரிவுபடுத்த நுண்வங்கியியல் பகுதிகளை நிறுவத் தீர்மானித்தது.

அந்த நேரத்தில் ஒரு பரந்த முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் அபிவிருத்தியின் ஆரம்பக்கட்டத்தில் வங்கி இருந்தது. இது பாரிய முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை முழுமையான தொழிற்பாட்டுக்கு வரும் வரைக்கும் தபால் அலுவலக பகுதிகளிலிருந்து சிறிய கடன்களையும் சிறிய சேமிப்புக் கணக்குகளையும் முகாமை செய்யக்கூடிய ஒரு முறைமையினை கொள்வனவு செய்ய வேண்டியுள்ளது எனத் தீர்மானித்தது. பல முறைகளைப்

பகுப்பாய்வு செய்த பின், வங்கியானது அதனுடைய தபால் வங்கியியல் செயற்பாட்டை முகாமை செய்ய சர்வதேச ரீதியாக கிடைக்கக் கூடிய முறைமை ஒன்றினைத் தெரிவு செய்தது.

அத்துடன் அந்த முறைமையானது தகவல்களை உள்ளீடு செய்யவும் நிதிசார் கணக்கீடுகளை மேற்கொள்ளவும் போதுமான திறமையினை வழங்கியது. வங்கியினது உரிய முறையிலான அறிக்கைகள் போதுமானதாக இல்லை எனக் கண்டறியப்பட்டது. கடன் அலுவலராலும், தபால் அலுவலகத்தாலும் மற்றும் பிரதேசத்தாலும் தேவைப்படுகின்ற பட்டியல் செயற்பாடுகளைப் பற்றி சரியான உரிய நேர தகவல்களை முகாமைத்துவமானது பெற்றுக்கொண்டிருக்கவில்லை. அத்துடன் முகாமையாளர்கள் அல்லது கடன் அலுவலர்கள் இருவருமே வாராந்த கொடுப்பனவுச் சுற்றோட்டத்துடனான ஒரு நுண்கடன் பட்டியலை உரிய முறையில் முகாமை செய்ய அவர்களுக்கு வசதியளிக்கக்கூடிய எந்த அறிக்கைகளையும் பெற்றுக்கொண்டிருக்கவில்லை. இதனுடைய புதிய நுண்கடன் பட்டியலை முகாமை செய்தலில் வங்கியினுடைய தேவைகளை சிறந்த முறையில் அடையக்கூடிய அறிக்கை மாதிரியினை வடிவமைக்கும் உதவியினைப் பெறுவதற்கு வங்கியானது கணணி நிகழ்ச்சித் திட்டங்களிலும் அத்துடன் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் வடிவமைத்தலின் மீது ஆலோசனை கூறும் முகாமைத்துவத்திலும் பல வருடங்கள் அனுபவம் வாய்ந்த ஒரு சுதந்திரமான ஆலோசகரை வேலைக்கு அமர்த்தியது.

புதிய அறிக்கையிடல் மாதிரியானது தவணை தப்பிய கடன்களைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான கடன் அலுவலர்களினதும் முகாமையாளர்களினதும் தேவைகளையும் வளர்ந்து வரும் நுண்கடன் பட்டியலிடலின் முகாமைத்தேவைகளையும் பூர்த்தி செய்கின்றன. அவை உரிய நேரத்தில் சரியான தகவல்களை வழங்குகின்றன. பயன்படுத்துவதற்கு இலகுவாக இருக்கின்றன. இது பாவனையாளர்களினுடைய தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யக்கூடிய தகவல்களை வழங்குகின்றது.

மூலம் : Waterfield and Ramsing , 1998

வன்பொருள், மென்பொருள் பிரச்சனைகள்
கடன் கண்காணிப்பு மென்பொருளை மதிப்பிடலில் பல எண்ணிக்கையான பிரதான தொழிநுட்ப பிரச்சனைகள் ஆராய்ச்சி செய்யப்படவேண்டும். (மிகப் பூரணமான வன்பொருள், மென்பொருள்

பிரச்சனைகளுக்கான நடைமுறைகளுக்கு, Waterfield and Ramsing, 1997 ஐப் பார்க்கவும்). நுண்நிதி நிறுவனம் வலைப்பின்னலின் மீது அதனுடைய முறைமையை செயற்படுத்த வேண்டுமா என்பதனை உள்ளடக்குகின்றது.

அப்படியென்றால் எந்த வகையான வலைப்பின்னல் அதிகம் பொருத்தமானது, எந்த செயற்பாட்டு முறை மென்பொருள் பயன்படுத்தப்படலாம்(DOS, Windows, Windows 98 or Windows NT). நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்காகஇந்த தனிக்கணனி கட்டமைப்பிற்காக 4 பிரயோகங்கள் மிக முக்கியமானவை.

- தனியாக இயங்குகின்ற கணணிகள்
- ஒரு கணணியிலிருந்து இன்னொரு கணணிக்கான வலைப்பின்னலில் பல கணணிகள்
- சேவரினை(sever) அடிப்படையாகக் கொண்ட உள்ளூர் பிரதேச வலைப்பின்னலில் பல கணணிகள் (LAN)
- தூர இட அமைவுகளிலுள்ள கணணிளை இணைக்கும் பரந்த பிரதேச வலைப்பின்னல்கள்.(WAN)

வலைப்பின்னல்கள் பல நன்மைகளைக் கொடுக்கின்றன. ஆனால் அவைகூட மேலதிக சிக்கல்களைக் கூட்டுகின்றன. பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒரு வலைப்பின்னலை நிறுவுவதைப்பற்றி கவனத்தில் எடுக்கக் கூடும்.(அவை செலவு வாய்ந்ததும், அநேகமாக தொழிநுட்ப ஆதரவில் தந்தியிருக்க வேண்டும் என்ற இரண்டையும் கவனத்தில் கொண்டு). எப்படியிருப்பினும், கணனி வலைப்பின்னல் தொழிநுட்பம் தற்போது

விரும்பத்தக்க குறைந்த தொழிநுட்ப ஆதரவினை வேண்டுகின்ற சாதாரண வலைப்பின்னலுக்கு ஆதரவளிக்கின்றது.

ஒரு சாதாரண கணணிக்கு கணணி இணைக்கின்ற வலைப்பின்னலிலிருந்து அடையப்படுகின்ற நன்மைகள் தகவல் வினைத்திறனுடன் இணைக்கப்பட்டுள்ளது. பொதுவாக, பல மக்கள் ஒரே நேரத்தில் தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்ள வேண்டிய தேவையிருக்கின்றது. ஒரு வலைப்பின்னல் முறையில் சிக்கலான தகவல்கள் ஒரு பாவனையாளருடைய கணணியில் சேமிக்கப்படுகின்றது. ஆனால் தகவல் பெறத் தேவைப்படுகின்ற எல்லா உத்தியோகத்தர்களுக்கும் இது கிடைக்கக் கூடியதாக இருக்கின்றது. வலைப்பின்னலானது தகவல் இணைப்புக்களை உறுதிப்படுத்த அதிக சிறப்பான நிகழ்ச்சித்திட்ட நுட்பங்களை வேண்டுகின்றது. ஆகவே ஒரே நேரத்தில் ஒன்றுக்கு மேற்பட்டவர்கள் தகவல்களை அணுகுகின்ற போது ஒருவர்மட்டும் ஒரே நேரத்தில் தரவுகளை மாற்றியமைக்கக் கூடியதாக இருக்கின்றது. வளர்ச்சியை நோக்கிய ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கு கணினிக்கு கணினி அணுகு முறை சிபார்சுசெய்யப்படவில்லையெனினும் இது குறைந்த செலவில் வலைப்பின்னல் நன்மைகளை வேண்டுகின்ற சிறிய நுண்நிதி நிறுவனங்களில் அமுல்படுத்தப்படமுடியும்.

வளர்ச்சி நோக்கிய பாரிய நுண்நிதி நிறுவனங்கள் சேவரினை (server)

அடிப்படையாகக் கொண்ட உள்ளூர் பிரதேச வலைப்பின்னலை பயன்படுத்துவதன் மூலம் வினைத்திறமான நன்மைகளை உருவாக்க முடிகிறது. ஒரு சேவரானது ஒரு விரைவான செயற்பாட்டுருவாக்கி, அதிக ஞாபக சக்தி அத்துடன் அதிக வன்தட்டுஇடம் என்பனவற்றுடனான ஒரு தனிக்கணணியாகும். தரவானது விசாலமாக அடையப்படக்கூடியதாக வலைப்பின்னலின் மீது சேமிக்கப்படுகின்றது. வலைப்பின்னல் அட்டைகள் மற்றும் வயர்கள் தனிப்பட்ட கணணிகளுக்கு சேவரினை இணைக்கின்றது. இது சேவரின் மீது சேமித்து வைத்துள்ள தகவல்களை ஒவ்வொரு பாவனையாளரும் இலகுவாக அடைவதற்கேற்ப வசதியளிக்கின்றது. பாதுகாப்பு மற்றும் தரவு உண்மை தொடர்பான பிரச்சனைகள் மென்பொருள் வலைப்பின்னலாலும் தகவல்தள முறைமையினாலும் கையாளப்படுகின்றது.

உள்ளூர் பிரதேச வலைப்பின்னல் (LAN) என்பது ஒரே கட்டடத்தின் கீழ் உள்ள கணணிகளை வயர்களால் இணைப்பதன் மூலம் தொடர்புபடுத்தப்பட்டிருக்கும். பரந்த பிரதேச வலையமைப்புக்கள் என்பது தொலைபேசி இணைப்புக்களின் வழியாக இணைக்கப்பட்ட கணணிகள், ஆகவே பின்தங்கிய அலுவலகங்கள் தகவல்களைப்பெற்றுக்கொள்ளக்கூடியதாக இருப்பதுடன் அவர்கள் அதே இடத்திலேயே இருந்து தகவல்களைப் பரிமாற்றிக் கொள்ளலாம். எப்படியிருப்பினும் பரந்த பிரதேச வலையமைப்புக்கள் அநேக

நுண்நிதி நிறுவனங்களுடைய தொழிநுட்பத்துக்கும் செலவு இயலளவுக்கும் அப்பாற்பட்டவையாக இருக்கின்றன. பின்தங்கிய இடங்களில் கிளை அலுவலகங்களை கொண்ட நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு தகவல்களைப் பரிமாற்றுவதற்கான சிறந்த மாற்று வழியாக ஒவ்வொரு நாளின் முடிவிலும் Modem இன் உதவியுடன் பரிமாற்றுவதன் மூலம் அல்லது வாராந்த அல்லது மாதாந்த அடிப்படையின் இறுதித்திகதியில் Diskette இல் சேமித்தல் போன்றன அமையலாம்.

அநேகமான கடன் வழி முறைமையானது நிதி நிறுவனங்களினுடைய எல்லா அளவுத்திட்டங்களுக்கும் போதுமானதாக இருக்கின்ற DOS லேயே செயற்படுகின்றன. இங்கே வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கையினை அடிப்படையாகக் கொண்டோ அல்லது கொடுக்கல்வாங்கல்களை அடிப்படையாகக் கொண்டோ உண்மையான ஒரு தடைகளும் இன்றி DOS இனை அடிப்படையாகக் கொண்ட முறைமை செயற்பட முடியும். நடைமுறையில் கதைப்பதாயின், எப்படியிருப்பினும் தற்போதிலிருந்து ஒரு சில வருடங்களின் பாவனைக்காக வடிவமைக்கப்பட்ட முறைமைகள் , Windows செயற்பாட்டு முறைமைகள் ஒன்றின் கீழ் வேலை செய்வதற்கு மீள் வடிவமைக்கப்பட வேண்டும். DOS இனை அடிப்படையாகக் கொண்ட முறைமையில் செய்யப்படும் கணிசமான மூலதனம் மிக

கவனமான ஒரு சிந்தனையின் பின்பு மட்டுமே செய்யப்படவேண்டும்.

ஏனென்றால் தற்போதுள்ளவாறு ஞாபகத்திறன் இயலாவு அதிகளவு உள்ள தனிப்பட்ட கணிகளில் அறிமுகத்துக்கு முன்பே DOS அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டிருக்கின்றது. DOS இனை அடிப்படையாகக் கொண்ட முறைமைகளில் செயற்பாடுகளை வினைத்திறனாகச் செயற்படுத்த போதுமான ஞாபகசக்தியினைப் பெற்றுக் கொள்வதில் அடிக்கடி பிரச்சனைகள் இருக்கின்றன. அத்துடன் முறைமையினுடைய செயற்பாட்டின் வேகமானது பயன்படுத்தப்படும் நிகழ்ச்சித் திட்டத்தின் மொழி , வன்பொருள் மட்டம், ஞாபக சக்தியின் அளவு என்பவற்றில் அதிகளவு

தங்கியிருக்கின்றது என்பதுடன் நிகழ்ச்சித்திட்டத்தினை செய்வதின் திறன்மட்டமும் மிகவும் முக்கியமானதாக இருக்கின்றது. ஒரு முறைமையானது ஆரம்பத்தில் நன்றாக செயற்படத்தோன்றக் கூடும். ஆனால் ஒரு குறிக்கப்பட்டளவு வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கையினை அடைந்த பின்பு ஒரு வருடத்தினுடைய தகவல்கள் திரட்டப்பட்ட பின்பு இது எதிர்பாராத விதமாக செயற்பாட்டுத்திறன் குறைவடைந்து போகலாம். ஒரு முறைமையினைத் தெரிவு செய்தலில் செயற்பாடுகளினுடைய எதிர்கால அளவுத்திட்டத்தினை மதிப்பிடுவதில் மிகவும் கவனமாக இருப்பதும் மற்றும் ஒவ்வொரு முறைக்குமான இயலாவினை கவனத்தில் எடுப்பதும் சிக்கலான விடயமாகும்.

கூடு: 7.4 டொமினிக்கன் குடியரசின் நுண்தொழில்களின் அபிவிருத்திக்கான சங்கத்தில் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமைகள்

நுண்தொழில்களின் அபிவிருத்திக்கான சங்கமானது (ADEMI) இலத்தீன் அமெரிக்காவின் மிகப் பழையமான நுண்கடன் நிகழ்ச்சித்திட்டங்களில் ஒன்றாகும். அத்துடன் இது முதலாவது தன்னியக்க தகவல் முறைமைகளில் ஒன்றாகும். இது 1984ல் விருத்தி செய்யப்பட்ட தகவல் தள முறை ஒன்றாகும். இது கடன் ஒப்பந்தங்களினை தன்னியக்கமாக அச்சிடல், வாடிக்கையாளர் மீள் கொடுப்பனவுச்சிட்டைகள், அவர்களினுடைய கணிகளின் திரைகளிலிருந்து நேரடியாக அவர்களது வங்கிக் கணக்குகளின் நிலுவைகளை சிரேஸ்ட முகாமையாளர்கள் மேற்பார்வை செய்ய போதுமான ஓர் உயர் முறைமை இதுவாகும்.

தொழிநுட்ப மாற்றங்களுடனும் 18,000 க்கும் மேற்பட்ட கடன் வளர்ச்சியுடனும் ADEMI ஆனது 1994 ல் இதனது முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினை மீளமைத்திருந்தது. அண்மையில் அனுபவம் வாய்ந்த முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை திணைக்களத்தினால் எல்லா நிறுவனத்தினுள்ளேயே செய்யப்பட்டன. முன்னைய முறைமையின் படி ADEMI ஆனது அதிக பொதுவான தனிப்பட்ட கணிகளை அடிப்படையாகக் கொண்ட முறைமைகளுக்குப் பதிலாக

அதியுயர் UNIX செயற்பாட்டு முறையினைப் பயன்படுத்துவதற்கு தெரிவு செய்கின்றது. முறைமையானது கடன் பட்டியல், சேமிப்பு தரவுகள் (170 கால வைப்புக்கள் மட்டும்), கணக்கீடு, வாடிக்கையாளர் தரவு, சம்பளபட்டியல் மற்றும் நிலையான சொத்து என்பவற்றினைக் கொண்டு முழுமையாக இணைக்கப்பட்ட கைநூல்களைக் கொண்டது.

முறைமையானது எல்லா Santo Domingo அலுவலகங்களினையும் பிராந்திய அலுவலகங்களினையும் இணைப்பின் மீது தொடர்புபடுத்துவதற்கு அனுமதிக்கின்றது. எப்படியிருப்பினும் ஏனைய கிளை அலுவலகங்கள் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமைகளுக்குள் இணைக்கப்படவில்லை. அவர்கள் ஒவ்வொரு சில நாட்களுக்கும் பிராந்திய அலுவலகங்களுக்கு கொடுக்கல் வாங்கல் சிட்டைகளை அனுப்புகின்றார்கள். அங்கே தகவல்கள் உள்ளீடு செய்யப்பட்டு அறிக்கைகள் உருவாக்கப்படுகின்றன. பின்பு இந்த அறிக்கைகள் கிளை அலுவலகங்களுக்கு அனுப்பப்படுகின்றன. அங்கே கிளைகளால் பயன்படுத்தப்படும் சுதந்திரமான முறைகளுடன் அவற்றை ஒப்பிட்டு தகவல்கள் பதிவின் முழுமைத்தன்மையினையும் அவற்றின் உண்மைத்தன்மையினையும் சரிபார்க்கின்றார்கள்.

மூலம்: Waterfield 1997

ஆதரவு

முறைமையினை நிறுவியதுடன் மென்பொருள் வழங்குபவரின் பங்கு முடிவடைவதில்லை. கருவிகளைப் பொருத்துதல், உத்தியோகத்தர்களை பயிற்றுவித்தல், நிகழ்ச்சித்திட்டத்தினை மாற்றியமைத்தல் என்பவற்றுக்கான தொடர்ச்சியான ஆதரவு எப்பொழுதும் தேவைப்படுகின்றது. தொடர்ந்தேர்ச்சியான ஆதரவுக்கான இந்த தேவை பல நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தமக்கென வடிவமைக்கப்பட்ட முறைமையை விருத்திசெய்வதற்கான அடிப்படை நோக்கமாக இருக்கிறது. பின்பு அவர்கள் இவ் ஆதரவுச் சேவையினை வழங்குவதற்கு கணிசமான செலவு இருந்தபோதிலும் உள்ளிருப்பிட

இயலளவில் வைத்திருக்கிறார்கள். எப்படியிருப்பினும் பல நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் உத்தியோகத்தர்கள் மீதான வடிவமைப்பு முறைகளை வைத்திருப்பது செலவு கூடியது என்பதால் வெளியக ஆதரவின் மீது தங்கியிருக்க வேண்டும். இது உள்ளூரில் கிடைக்கக்கூடியதாக இருந்தால், ஆதரவு நம்பத்தகுத்தன்மையானதாக இருக்கும் என்பது நல்லதொரு சந்தர்ப்பமாகும். எப்படியிருப்பினும், பல முறைகள் தற்போது ஆபத்தானவையாகவும், கணிசமான அளவு செலவு வாய்ந்தவையாகவும் இருப்பதுடன் மிகக் குறைவான ஆதரவினையே வழங்குகின்றன. பல பிரச்சனைகள் மின் அஞ்சலினாலோ, தொலைபேசியினூ-

டாகவோ அல்லது கூரியர் சேவையினூடாகவோ தொடர்புபடப்பட்டு விரைவாக தீர்க்கப்பட முடியாது உள்ளன இருக்கும். ஏனென்றால் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் செயற்படாத முகாமைத்தவ தகவல் முறையினை நீண்ட ஒரு காலப்பகுதிக்கு வைத்திருக்க முடியாது. பின்புல ஆதரவு சேவையின் தொடர்ந்திருக்கும் தன்மையினை கவனமாக ஆராயப்படவேண்டும்.

கடன் கண்காணிப்பு முறைமையினை தெரிவ செய்கையில் ஏனைய பின்வரும் விடயங்களை கவனத்தில் கொள்ளல் வேண்டும்.

- முறைமை சர்வதேச ரீதியில் பயன்படுத்தப்பட்டதா? இல்லையா?
- பரிசோதனை செய்யப்பட போதுமானளவு நேரம் பயன்பாட்டில் இருந்துள்ளதா? இல்லையா என்பதுடன் கூடுதலான நம்பிக்கை மட்டத்தை அடைந்துள்ளதா?
- நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் செயற்பாடுகளுக்கு உதவக்கூடிய வகையில் நிறுவன உதவு முறைமை உறுதியான தன்மையை உருவாக்குகின்றதா? இல்லையா (அதாவது பயிற்சி மற்றும் தொழில்நுட்ப உதவிகளை அளித்தல்)
- நுண்ணிதிக்காக ஏற்கனவே இம் முறைமை பயன்படுத்தப்பட்டதா ? இல்லையா (வர்தக வங்கிகளுக்கு எதிராக)

வாடிக்கையாளர் தாக்க அடையாளப்படுத்தும் முறைமை Client Impact Tracking System

பல நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தரவின் தாக்கத்தையும் சமூகபொருளாதார விடயங்களையும் அடையாளப்படுத்த வேண்டிய தேவையுள்ளது (அதாவது எத்தனை வேலைகள் உருவாக்கப்பட்டது , வறுமையிலிருந்து வெளியேறிய வாடிக்கையாளர்கள் எண்ணிக்கை). ஆயினும், கடன் பட்டியல்

முகாமைத்துவத்தினைக்காட்டிலும் வாடிக்கையாளர் தாக்க அடையாளப்படுத்தல் குறைவாக நியமப்படுத்தப்பட்டுள்ளதுடன் பொருத்தமான மென்பொருளினை தேடிக்கொண்டிருக்கும் நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு பிரதான சவாலானதாகவும் விளங்குகிறது. அனேகமாக தாக்கத்தை அவதானிப்பதற்கான விசேடமாக உருவாக்கப்படாத சாதாரண முறைமை அல்லாத முறைமை நடைமுறையில் கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ளது. ஏனைய தகவல் சேகரித்தல் செயன்முறைக்கு உதவும் தகவல் ஒன்றுதிரட்டல் அணுகுமுறையை தாக்கத்தை அவதானிக்க விரும்பும் நிறுவனம் தெரிவுசெய்யும். உதாரணமாக, கடன் விண்ணப்ப செயன்முறையில் எற்கனவே பெறப்பட்ட தரவைப் பயன்படுத்தலாம் அத்துடன் இத் தகவல்களை பரவுத்தாளில் (Spread sheet) அடையாளப்படுத்தி வைத்திருக்கவேண்டும்.

பொருத்தமான தரவை கடன் அடையாளப்படுத்தும் முறைமையினுள் ஒன்றுசேர்த்தல் தாக்கம் தொடர்புபட்ட அடையாளப்படுத்தலுக்கு அடிக்கடி பயன்படுத்தும் ஒரு அணுகுமுறை ஆகும். விசேட திரை மற்றும் அறிக்கைகள் குறிப்பாக வடிவமைக்கப்பட்ட முறைமையினுள் வடிவமைக்க முடியும். ஆயினும் “பயன்படுத்துனரால் வரையறுக்கப்பட்ட” பல வாடிக்கையாளர் fieldகளையும் கடன் பதிவுகளையும் தற்போது காணப்படுகின்ற மென்பொருள் பொதிகள் உள்ளடக்கும். முக்கியமான தாக்க தொடர்புபட்ட தரவு அடையாளப்படுத்தல் மற்றும் அறிக்கையிடலுக்கு இது அமைக்கப்பட முடியும்.

முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையை நிறுவுதல்

முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையை நிறுவுகின்ற போதும் தெரிவு செய்கின்ற போதும் பின்பற்ற தேவையான முக்கியமான செயன்முறை தொடர்பான முழு விளக்கத்தினையும் பல முகாமையாளர்கள் கொண்டிருக்க மாட்டார்கள். பொதுவாக எதிர்பார்ப்பதைக் காட்டிலும் அவ் வேலை மிகக் கூடுதலானதாகும். முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை மற்றும் நிறுவனத்தின் செயற்பாட்டு செயன்முறைகளுடன் முழுக் கட்டமைப்பு என்பனவற்றிற்கு இடையேயான தொடர்பு என்பதன்

கருத்தாக முழு நிறுவனத்தினதும் மறுகட்டமைப்புடன் ஒன்றாக நடைபெறும்வகையில் ஒரு முறைமை நிறுவுதல் கட்டாயம் நடைபெறவேண்டும். முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினை அமுல்-படுத்தலில் பின்பற்றுகின்ற படி-முறைகளை கீழ்வரும் கட்டமைப்பு அளிக்கின்றது.

நிறுவன மதிப்பீடு

முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையை தீர்மானிக்க முன்னர் நுண்நிதி நிறுவனம் நிகழ்கால எதிர்கால நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நடை-முறைகளுக்கும் மென்பொருளின் திறனுக்கும் இடையேயான பொருந்துகையை கட்டாயம் மதிப்பிட வேண்டும். ஏற்கனவே கூறப்பட்டது போன்று முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை தத்துவம் மற்றும் அணுகுமுறைகளிலிருந்து வித்தியாசப்படுவது மட்டுமல்லாது அதன் விசேட சிறப்பம்சங்களிலிருந்தும் திறனிலிருந்தும் வேறுபடுகின்றது. எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற முறைமையின் தொழில்பாடுகள் தொடர்பான முழுமையான தெளிவுடன் தெரிவு செய்தல் செய்முறை ஆரம்பிக்கப்படவேண்டும்.

கட்டமைத்தல்

நிறுவன மதிப்பீட்டில் மேற்கொள்ளப்பட்ட கருமத்துடன் மிகச் சம்பந்தப்பட்டதாக இந் நிலை அமையும்.

• பொதுப் பேரேடு இது கணக்குகளின் அட்டணையின் அடிப்படையாகும். சில நேரங்களில் நடைமுறையில் காணப்படுகின்ற கணக்குகளின் அட்டணையில் மீள் வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனத் தேவைகள் அதேபோல் மென்பொருள் பொதியின் வரையறைகள் அல்லது வேண்டுதல்களினை சந்திப்பதற்காக சில மாற்றங்கள் வேண்டப்படும்.

• கடன் அடையாளப்படுத்தல் முறைமை பல வகையான நிதியியல் பொருட்களினை இது வரையறுக்கின்றது அவை ஒவ்வொன்றும் தமக்குச் சொந்தமான விசேட பண்புகளைக் கொண்டுள்ளது அதாவது ஆகக் குறைந்தது, ஆகக் கூடியதொகை, வட்டி வீத முறை, நுண்நிதி நிறுவனம் பயன்படுத்துகின்ற வேறுபட்ட கணக்குகளுக்கு இடையிலான

“இணைப்புக்கள்” (வாடிக்கையாளர் ஒருவர் கடனாளியாகவுள்ள போது ஒரு சேமிப்புகளை தடுத்துவைத்தல்) கடன் காலம் தாழ்த்துதலை கையாளல் போன்றன.

• கிளை தொடர்புகளின் கட்டமைப்பு எவ்வாறு தகவல்கள் பகிரப்படுகின்றது மற்றும் கிளைகளுக்கிடையே ஒன்றாக்கப்படுகின்றது என்பதைத் தீர்மானிக்கும்.

மென்பொருள் திறனுடன் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் தேவை ஒன்றாகக் காணப்படுகின்ற நிலையில் , ஆரம்ப மதிப்பீடுகள் சிறப்பாகக் காணப்படுமானால் , முறைமை வடிவமைப்பானது நேரடியாக நியாயமான முறையில் கையாளப்படும். நுண்நிதி நிறுவனங்களின் வேண்டுதல்களை உள்ளடக்கக் கூடிய வகையில் மென்பொருளில் மாற்றங்கள் தேவையான போது மென்பொருள் மாற்ற செய்முறை ஆரம்பிக்கும்.

கூடு 7.5 பட்டினியில் இருந்து விடுதலை அமைப்பின் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் கட்டமைப்பு

பட்டினியில் இருந்தான விடுதலை கலிபோனியா டாவிஸில் இயங்குகின்ற வெற்றிகரமான சர்வதேச அரசு சார்பற்ற நிறுவனம் “முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினை வடிவமைப்பதற்கான கட்டமைப்பு” ஒன்றை விருத்தி செய்தது. நுண்நிதி நிறுவனத்திற்காக வடிவமைத்து அமுல்படுத்தலுக்கான கணக்கீட்டு மற்றும் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் 17 படிமுறைகளை கட்டமைப்பு கொண்டுள்ளது. ஒவ்வொரு படிமுறையும் விசேட

பட்டியலிடப்பட்ட வினாக்களையும் ஒவ்வொரு படிமுறையுடனும் சம்பந்தப்பட்ட பிரச்சனைகளையும் உள்ளடக்கும்.

Burkina Faso இல் உள்ள Reseau des Caisses Polaires என்ற பட்டினியில் இருந்தான விடுதலை அமைப்பின் பங்காளியினது கணக்கீட்டு முறைமையினை வினைத்திறனானதாகவும் வலுமிக்கதாகவும் ஆக்குவதற்காகவும் இக் கட்டமைப்பு விருத்திசெய்யப்பட்டது. இக் கட்டமைப்பு அமுல்படுத்துதல் அல்லது முகாமைத்துவக் கருவியாக நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் தகவல் தேவை மதிப்பீட்டுப் பிரதான பிரச்சனைகளுக்கும் , கிடைக்கக்கூடிய முறைமைத் தெரிவுகள் , மற்றும் முறைமை அமுலாக்கம் என்பனவற்றுக்கு வழிகாட்ட பயன்படுத்தப்படும். இக் கருவியானது முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் தேவையினை களத்திலும் தலமையகத்திலும் பரீட்சிப்பதற்காக தர்க்க ரீதியான கட்டமைப்பினை பாவனையாளருக்கு வழங்குகின்றது. (மதிப்பீட்டு கட்டமைப்பு தொடர்பான மேலதிக விபரங்களுக்கு SEEP Network 1996ஐ பார்க்கவும்)

மூலம் : SEEP Network 1996

மென்பொருளில் மாற்றத்தினை ஏற்படுத்தல்

இது கூடுதலான செலவினையும் நேர நுகர்வினையும் ஏற்படுத்துகின்ற ஒரு முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் நிறுவுதல் பாகமாகும். ஏனைய நுண்ணிதி நிறுவனங்களால் அல்லது ஒரே வகையான சூழலில் செயற்படுகின்ற நிறுவனங்களால் (வேறுபட்ட நாடுகளில் காணப்படுகின்ற வேறுபட்ட நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் போன்ற) மென்பொருள் பொதி பயன்படுத்தாது காணப்பட்டால் அல்லது பரந்த வகையான செயற்பாட்டு முறைமையிலுடன் மென்பொருள் ஏற்கனவே பயன்படுத்தாமல் காணப்படுமானால் பெரிய மாற்றத்திற்கான தேவை வேண்டப்படலாம். மென்பொருள் பொதி தொழில்பாட்டு ரீதியில் பூரணமாக காணப்படுகின்ற போதும் நுண்ணிதி

நிறுவனம் செயற்பாட்டு முறைமை மற்றும் கணக்கீட்டு கோட்பாடுகளுடன் இணங்கப்போக விரும்பாத நிலையில் விரிவாக்கப்படுகின்ற நிகழ்ச்சி தேவையாகக் காணப்படும்.

மாற்றச்செய்முறை பல காரணங்களினால் செலவு கூடியதாகவும் நேரநுகர்வு கூடியதாகவும் காணப்படும். சிக்கலான முறைமைக்கான மூலக் குறியீடு (அல்லது மென்பொருளுக்கான அடிப்படை தர்க்கம் மற்றும் கட்டளைகள்) ஒரு சில குறிப்பிட்ட மக்களால் குறிப்பாக நிகழ்ச்சி உருவாக்குனர்களால் மட்டுமே மாற்றம் செய்யப்பட முடியும். ஏதாவது மாற்றம் , எவ்வளவு சிறியது என்றில்லாது கவனமாக பரீட்சிப்பதோடு பிழைகள் இல்லாததாகவும் காணப்படவேண்டும். ஏனெனில் ஒரு பகுதி

நிகழ்ச்சியில் மாற்றத்தினை ஏற்படுத்துகின்ற போது தொடர்புஅற்ற ஏனைய முழுப்பகுதிகளும் பாதிக்கப்படுவதாக தோன்றும். நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பொதியாகவுள்ள கடன் அடையாளம் காணல் முறைமையை பயன்படுத்தி முக்கியமான வேலையினை நிறைவேற்றப்படாத போது மட்டுமே அதி திறன் வாய்ந்த நிகழ்ச்சியாளர்களினால் நிகழ்ச்சித்திட்ட மாற்றங்கள் மேற்கொள்ளப்படல் வேண்டும்.

பரிசோதித்தல்

மென்பொருள் வடிவமைப்பு இறுதிநிலை அடைகின்றபோது உண்மையான தரவுகளுடன் மிக அவதானமான பரிசோதித்தல் மிக முக்கியமானதாகும். இப்பரிசோதித்தல் கட்டம் இரு நோக்கங்களுக்காக நடைபெறுகின்றது. இது முறைமையின் நடத்தைகளை அவதானமாக ஆய்வுசெய்வதற்கு இடமளிக்கின்றது. மாற்றம் தேவைப்படும் பிரச்சனை பிரதேசத்தினை அடையாளப்படுத்துகின்றது. மற்றும் தரவு மாற்றல் அல்லது முறைமைக்கான மூலத்தரவு உள்ளீடுகளுக்கான தந்திரோபாய விருத்திகளுக்கு இடமளிக்கின்றது.

பொதுப்பேரேட்டுக்காக, பெற்ற வருமானம் காசோலைக் கொடுப்பனவு மற்றும் நாளேட்டுப் பதிவுகள் உள்ளடங்கலாக மாதிரி கொடுக்கல் வாங்கல்கள் செய்முறைகளை பரிசோதித்தல் கொண்டுள்ளது. நிறுவனங்களால் விரும்பப்படுகின்ற மாதிரி வடிவில்

உருவாக்கப்பட்ட பரிசோதித்தல் மீதியும் நிதிக்கூற்றுக்களும் விளைவுகளின் உறுதிப்படுத்தலுடன் அளிக்கப்படல் வேண்டும்.

கடன் அடையாளப்படுத்தலுக்கு பரிசோதித்தல் கட்டம் மிக சிக்கல்வாய்ந்தது அத்துடன் முக்கியமான படிமுறைகள் சரியாக கையாளப்பட்டுள்ளதா என உறுதிப்படுத்தல் உள்ளடக்கப்படும். பிரதான வினாக்கள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்கும்:

- கடன் மீள செலுத்தல் அட்டவணை, வட்டி விதிப்பனவுகள், தண்டப்பணம் மற்றும் தவணைதப்பிய கடன்கள் சரியாக கணிப்பிடப்பட்டுள்ளதா?
- முறைமை செயலிழப்பு அறிந்துகொள்ளக்கூடியதாக காணப்படுகின்றதா?
- வலைப்பின்னல் போதுமானளவில் தொழில்படுகின்றதா?
- தவறாக பதிந்த தரவை முறைமை திருத்துவதற்கு இடமளிக்கின்றதா?
- தீர்வு காணப்படவேண்டிய பயன்படுத்துனர்-நட்பு பிரச்சனைகள் உள்ளனவா?

தரவு மாற்றம்

இது நேரம் மற்றும் செலவினை எடுக்கும் இன்னொரு செய்முறையாகும். ஆரம்பத்தில் பதியப்படவேண்டிய தகவல்களின் அளவு கூடுதலானதாகும். கடன் பட்டியல்

முறைமைக்கு, பெயர், வாடிக்கையாளர்களுடைய ஏனைய தரவுகள் மற்றும் வருமதியான கடன் மற்றும் சேமிப்புக் கணக்குகள் போன்ற விடயங்களை உள்ளிடுதல் கூடதலான நேரத்தினை எடுக்கும். பொதுப் பொதுப்பேரேட்டுக்காக எல்லா ஐந்தொகைக் கணக்குகளுக்கும் ஆரம்ப தொகைகள் ஆகக் குறைந்தது உள்ளீடு செய்யப்பட வேண்டும்.

ஒரே வகையான கொடுக்கல் வாங்கல்களை எவ்வாறு புதிய முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை ஏற்கனவே காணப்படுகின்ற முறைமையிலிருந்து வேறுபட்டதாக கையாளுகின்றது என்ற பிரச்சனை அடிக்கடி எழலாம். உதாரணமாக காலம் கடந்த கடன்கள் சிறு வித்தியாசமாக இரு முறைகளினாலும் கணிப்பிடப்படலாம். புதிய முறைமை நிலுவையான கடன்கள் மீது தண்டத்தினை கணிப்பிடலாம் ஆனால் இது உண்மையில் வாடிக்கையாளருடன் உடன்படாத விடயமாகக் காணப்படலாம்.

கவனமான ஆரம்ப மதிப்பீடுகள் மேற்கொள்ளப்பட்டிருந்த போதும் சரியாக எவ்வளவு காலம் அல்லது கடினமாக தரவு மாற்றம் காணப்படும் என்பதனை முன்னுணர்தல் கடினமானதாகும். எல்லா நிலுவையான கடன்களும் மீளச் செலுத்தும் வரை காணப்படுகின்ற கடன்பட்டியல் முறைமையினை தொடர்ந்து பயன்படுத்துவது இப் பிரச்சனையை தீர்ப்பதற்கான ஒரு வழியாகும்.

பயிற்சியளித்தல்

முழு அம்சங்களுடன் கூடிய முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை சிக்கலாகக் காணப்படுவதால் நிறுவனத்தின் செயற்பாட்டு நடைமுறைகளில் பிரதான மாற்றத்தை அமுலாக்கல் வேண்டி நிற்கும் என்பதோடு விரிவான பயிற்சியளித்தலை எல்லா மட்டத்திலும் வேண்டிநிற்கும்.

சமாந்தரமான செயற்பாடுகள்

தரவு மாற்றம் மற்றும் ஊழியர்கள் பயிற்சியளித்தல் ஆகியவற்றின் பின்னர் புதிய முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை பயன்படுத்த தயாராக காணப்படும். ஆயினும் பழைய முறைமையுடன் புதிய முறைமையை சமாந்தரமாக செயற்படுத்தல் அவசியமாகின்றது. இது புதிய முறைமை நம்பகரமானது என்பதையும் உண்மையான அறிக்கைகளை உருவாக்குகின்றது என்பதையும் உறுதிப்படுத்துவதற்கு முக்கியமானதாகும்.

இணையான (சமாந்தர) செயற்பாட்டு காலத்தின் போது தரவுகள் இரண்டு முறைமைகளினுள்ளும் உள்ளிடப்படவேண்டும் அத்துடன் வெளியீடு கவனமாக ஒப்பிடப்படவேண்டும். ஏதாவது வேறுபாடு அவதானிக்கப்பட்டால் காரணம் அறியப்படவேண்டும். புதிய முறைமையில் ஏதாவது தவறுகள் அல்லது பிழைகள் காணப்பட்டால் திருத்தப்படவும் ஆவணப்படுத்தப்படவும் வேண்டும்.

இணையான செயற்பாடுகளின் காலம் மாறுபடலாம். ஆனால் ஆகக்குறைந்தது

ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரும் ஒருதடவையாவது கடன் கொடுப்பனவை மேற்கொள்வதற்கு வருவதை உறுதிப்படுத்தும் விதமாக பொதுவாக ஆகக் குறைந்தது இரண்டு மாதங்களுக்கு காணப்படவேண்டும். முகாமைத்துவம் புதிய முறைமை சிறப்பாக செயற்படுகின்றது என

திருப்தியடைகின்றபோது பழைய முறைமை நிறுத்தப்படும். ஆனால் எல்லா அச்சிட்டபிரதிகளும் தரவுக் கோவைகளும் கவனமாக எதிர்கால உறுதிப்படுத்தலுக்காக சேமித்து வைக்கப்படவேண்டும் (கூடு 7.6)

கூடு 7.6 Federation des Caisses d Epargne et de Credit Agricole Mutuel, Benin இல் இணையான செயற்பாடுகள் இயக்குதல்

The Federation des Caisses d Epargne et de Credit Agricole Mutuel உள்ளக கடன் சங்கத்தில் , கணணிகள் சிறிதுசிறிதாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு 1993 ல் சேதிக்கப்படும் வரையிலும் கணக்கீடுகள் கையினால் செய்யப்பட்டன. முதல் கடன் சங்கம் கணணிமயப்படுத்தப்பட்ட போது, ஊழியர்கள் முழுமையாக புதிய முறைமையுடன் நடைமுறைகளுடனும் பழக்கப்படவேண்டும் என்பதற்காக கணக்கீட்டுப் பதிவுகள் கையினாலும் கணணி மூலமாகவும் முழுமையாக ஒரு வருடத்திற்கு பேணப்படுவதனை வேண்டிின்றது. எனவே தகவல் முறைமை தொழில்நுட்பவியலாளர்கள் மென்பொருளுக்கு தேவையான சீராக்கங்களை மேற்கொள்ள முடிந்தது. அனுபவம் இரு பகுதியினராலும் பெறப்பட்ட படியால் ,ஸ்தாபன முகாமையாளர்கள் இணைந்த கணக்கீட்டை இயக்கும் வேண்டுகூறு காலப் பகுதி இரண்டு மாதங்களுக்கு கொண்டுவரப்பட்டன.

மூலம் : Cecile Fruman ஆல் பங்களிப்பு செய்யப்பட்டது , வறுமை செயற்திட்டங்களுடன் நிலைத்திருக்கும் வங்கியியல் , உலக வங்கி

தொடரான ஆதரவும் பராமரிப்பும்

ஏற்கனவே விபரிக்கப்பட்டது போன்று முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை ஆதரவுக்கான நிறுவனத்தின் தேவை முறைமை தாபிக்கப்பட்டதிலிருந்து தொடர்ந்து தேவைப்படும். முறைமையின் நம்பகத்தன்மையிலும் நிலையான தன்மையிலும் ஆதரவுச் செலவானது தங்கியிருக்கும். நுண்நதி நிறுவனம் கூடுதலான அனுபவம் கொண்டதாக வளர்ச்சியடைகின்ற போது பிரச்சனைகளை தீர்ப்பதற்கான திறன் அதிகரிப்பதோடு

பொதுவாக ஆதரவுச் செலவும் குறைந்து செல்லும்.

முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினை தாபித்தல் தொடர்பில் நுண்நதி நிறுவனத்தின் அனுபவத்திலிருந்து இரண்டு பிரதான படிப்பினைகளை பெறமுடியும்.

- ஒரு நிறுவனம் அத்தியாவசியமன விடயத்துடன் திருப்தியடைய வேண்டும். சகல சிறப்பியல்புகளையும் வழங்குகின்ற முகாமைத்துவ தகவல்

முறைமையை நுண்நிதி நிறுவனம் தேடக்கூடாது. முறைமையில் கூடுதலான அளவு வேண்டப்படுகின்ற போது அம் முறைமையின் தன்மை சிக்கலாக மாறுவதோடு அது சரியானதாகவும் பிரச்சனைகள் அற்று தொழிற்படுவதற்குமான சந்தர்ப்பம் குறைவானதாகக் காணப்படும்.

- கடன் அடையாளப்படுத்தும் முறைமை நியமத்தை பின்பற்றுவது தொடர்பாக சில நடைமுறைகளை நுண்நிதி நிறுவனம் கவனத்தில் கொள்ளவேண்டும். நிச்சயமாக, முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையானது நிறுவனத்தின் கொள்கைகள் மற்றும் நடைமுறைகள் தொடர்பான ஒவ்வொரு விடயங்களையும் அமுல்படுத்தும் திறன் கொண்டதான ஒரு பொருத்தமான தொழில்பாடாக காணப்படும். ஆயினும், அடிப்படையில் நிறுவனத்தின் இலக்கு மற்றும் நோக்கங்களில் மாற்றம் ஏற்படுத்தாது காணப்படுகின்ற விசேட தன்மைகளை ஏற்றுக்கொள்ளல் ஆயிரக்கணக்கிலான டொலர்களையும் குறிப்பாக வடிவமைப்பதற்காக எடுக்கும் மாதக்கணக்கான நேரத்தினையும் குறைக்கும்.

பின்னினைப்பு 1 . வர்த்தக ரீதியான முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை மென்பொருள் பொதிகள் பற்றிய நோக்கு
வர்த்தகரீதியான முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை மென்பொருள் பொதிக்கு

உருவாக்கப்பட்ட எந்த விதமான விலையும் இல்லை. ஒவ்வொரு நிறுவனங்களுக்கும் விசேட நிபந்தனைகளிலேயே விலை தங்கியுள்ளது. உதாரணமாக நுண்நிதி நிறுவனத்தின் அளவு, வாடிக்கையாளர் மயப்படுத்தல் அளவு, மற்றும் மென்பொருள் நிறுவனம் அழைக்கக்கூடிய உள்நாட்டு தொழில்நுட்பவியலாளர்களின் கிடைப்பனவு. இந்த நோக்கில் குறிப்பிடப்பட்ட எந்த ஒரு வர்த்தக நிறுவனங்களும் நிர்ணயிக்கப்பட்ட விலையை குறிப்பிடவில்லை. விலை வீச்சு மற்றும் உதாரண ஒப்பந்த விலைகள் சாத்தியமான இடங்களில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளது.

IPC வங்கியியல் முறைமை

நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நீண்டகால தொழில் நுட்ப உதவி ஒப்பந்தத்தில் பயன்படுத்துவதற்காக IPC ஆலோசனைகளினால் ஏழு வருடகாலத்திற்கு முன்னர் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டதே IPC வங்கியியல் முறைமையாகும். அத்துடன் இது தொழில்நுட்ப உதவியாளர்களில் தங்கியில்லாமல் ஒருகாலமும் தாபிக்க முடியாது. இந்த முறைமை நடைமுறையில் அல்பேனியா , பொலீவியா, பிரேசில் , கொலம்பியா , கொஸ்ராநிக்கா, எல்-சல்வடோர், பராகுவே, ரஷ்யா, உகண்டா மற்றும் உக்ரேன் போன்ற நாடுகளில் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

இம் முறைமை தனிப்பட்ட கணணிகளில் DOS இலும் வலைப்பின்னல்களில் Novell அல்லது Windows இலும்

இயக்கப்படுகின்றது. கடன் கண்காணிப்பு, சேமிப்பு, நிலையான வைப்பு, மற்றும் கணக்கீடுகள் போன்றவற்றிற்கான module களைக் கொண்டுள்ளது. விண்ணப்பங்களைப் பதிவு செய்தலில் ஆரம்பித்து ,கடன் விண்ணப்ப பகுப்பாய்வுக்கு உதவுதல், கடன் உடன்படிக்கை உருவாக்கத்துடன் கொடுப்பனவுத் திட்டத்தினையும் ஒன்றிணைத்தல், விரிந்த சாத்தியமான வீச்சு கொடுப்பனவுத் திட்டங்கள் , மற்றும் பலவகை வட்டி வீதக் கணிப்பீட்டு நடைமுறைகள் போன்ற விரிந்த ஆதரவினை முழுக் கடன் வழங்கும் செயன்முறைக்கு வழங்கும். காசு மற்றும் காசோலைக் கொடுப்பனவுகளை அவதானித்தல் பல வகையான காசாளர்களை அவதானித்தல், மற்றும் பணமாற்றுத் தொழில்பாடுகள் உள்ளடங்கலாக பணம் பெறுதல் வழங்குவதல் நபர் அடிப்படை முழு வீச்சுச் செயற்பாட்டுக்கும் இம் முறைமை உதவும்.

IPC ஆளணிகள், தாபித்தல் வடிவமைத்தல் மற்றும் பயிற்சியளித்தல் போன்றவற்றிற்காக தளத்திற்கு செல்வார்கள். மென்பொருள் மாற்றம் மற்றும் முன்னேற்றம் போன்றவற்றினை வழங்குகின்ற பராமரிப்பு ஒப்பந்தம் கிடைக்கக்கூடியதாக காணப்படும். ஒப்பந்த வகை , வேண்டப்படுகின்ற அளவு மாற்றம், மற்றும் சம்பந்தப்படுகின்ற தாபித்தல் எண்ணிக்கைகள் என்பன வற்றில் முறைமை விலை தங்கியுள்ளது ஆனால்

அமெரிக்க டொலர் \$50,000 ஆகக்குறைந்த ஒப்பந்த தொகையாகக் கொள்ளப்படும்.

The FAO நுண்வங்கியியல் முறைமை

பத்து வருட காலப் பகுதிக்கு முன்னர் விருத்திசெய்யப்பட்ட FAO நுண்வங்கியாளர் ஆசியா, ஆபிரிக்கா, லத்தின் அமெரிக்கா, கலிபோர்னியா, கிழக்கு ஐரோப்பா, மற்றும் சில முன்னைய சோவியத் யூனியன் குடியரசுகளில் 20 நாடுகளுக்கு மேல் தற்போது 900 தாபித்தல்களில் இயங்குகின்றது.

சிறிய நடுத்தர அளவான இடை-நிலையாளர்களுக்கான தன்னியக்க வங்கியியல் நடவடிக்கைகளுக்கு மாற்றாக குறைந்த செலவில் உருவாக்கப்பட்ட கணணி மென்பொருள் முறைமை இதுவாகும். தனிப்பட்ட கணணி உபகரண அடிப்படையில் தொழிற்படுகின்றது. இது தனித்து நிற்கக்கூடிய நிறுவுதலாக, தனியான பணப்பரிமாற்றாளராக அல்லது பல பணப்பரிமாற்று நிறுவுதலாக செயற்படுவதற்கு போதுமானளவு நெகிழ்ச்சியைக்கொண்டுள்ளது.

முறைமையின் STRE ன் 2.0 வடிவத்தில் கடன்கள், சேமிப்புக் கணக்குகள் ,கால வைப்புக்கள், நடைமுறைக்கணக்குகள், வாடிக்கையாளர் தகவல்கள், மற்றும் பொதுப்பேரேடு போன்றன ஒரு ஒன்றிணைக்கப்பட்ட பொதியில் காணப்படுகின்றன. EXTE ஆனது முறைமையின் விரிந்த தோற்றமாகும். இது கணிசமான மாற்ற அறிமுகம் மற்றும் ஒரு

பகுதி மூல குறியீட்டு அடைவு மூலமான வாடிக்கையாளர் மயப்படுத்தலுக்கு இடமளிப்பதாகக் காணப்படுகின்றது. நியம முறைகளிலிருந்து கணிசமாக மாறுகின்ற நடைமுறைகளை வேண்டிநிற்கும் நிறுவனங்கள் இந்த வகை மென்பொருளை கொள்வனவு செய்ய வேண்டியிருக்கும்.

மூன்று மாத காலங்களுக்கு அதிகாரமளிக்கப்பட்ட ஆதரவு வழங்குனரால் தொலைபேசி மூலமாகவோ, தொலைநகல் மூலமாகவோ அல்லது மின்னஞ்சல் மூலமாகவோ வழங்கப்படுகின்ற உத்தரவாத ஆதரவை கொள்வனவு செய்யப்படும் மென்பொருள் கொண்டிருக்கும். FAO அதிகாரமளிக்கப்பட்ட ஆதரவு வழங்குனரை அங்கீகரிப்பதுடன் குறிப்பாக வடிவமைத்தல் மற்றும் நிறுவுதல்களுக்காக ஒப்பந்தங்களை மேற்கொள்வதோடு உத்தரவாத காலம் முடிவடைகின்ற நிலையிலும் அவ் ஒப்பந்தமானது நீண்டகால ஆதரவு வழங்குவதை நிலைநிறுத்துகின்றது.

ஒவ்வொரு நிறுவுதலுக்குமான SRTE 2.0 இன் நடைமுறைவிலை (1997) அமெரிக்க டொலர் \$ 800 ஆகும். ஒரு நிறுவுதலுக்கு வரையறையற்ற எண்ணிக்கையான பயன்படுத்துனர்களை இது உள்ளடக்கும். ஆனால் எவ்வித குறிப்பாக வடிவமைத்தலோ (customization) அல்லது நிறுவுதல் ஆதரவுக் கிடைப்பனவோ இவ் விலையினுள் உள்ளடக்கப்படமாட்டாது. குறிப்பாக வடிவமைக்கப்படக்கூடிய EXTE வடிவ அணுதல் விலை அமெரிக்க டொலர்

\$8,000. அதிகாரமளிக்கப்பட்ட ஆதரவு அளிப்பவர்களால் மாத்திரம் மேலதிக விலைக்காக குறிப்பாக வடிவமைத்தல் செயற்படுத்தப்படமுடியும். சிறிய குறிப்பாக வடிவமைத்தல் ஆதரவுக்கான ஒப்பந்தச் செலவு மற்றும் வடிவமைத்தல் ஆதரவு, நிறுவுதல், அத்துடன் அடிப்படை பயிற்சியளித்தல் அமெரிக்க டொலர் \$ 40,000 க்கும் அமெரிக்க டொலர் \$ 70,000 க்கும் இடையில் காணப்படும். இது நுண்ணிதி நிறுவனத்தினுடைய அளவிலும் மாற்றம் செய்யப்படவேண்டிய அளவிலும் தங்கியிருக்கும்.

ரிலையன்ஸ் கடன் சங்க முகாமைத்துவ முறைமை

இம் முறைமை CUSA Technologies Inc. (CTI) க்கு உடைமையானதும் அபிவிருத்தியடைந்து வரும் சர்வதேச சந்தையில் கம்பனி தொழிற்படுகின்றபோதிலும் அடிப்படையில் ஐக்கிய அமெரிக்காவின் கடன் சங்கங்களுக்கு சந்தைப்படுத்தப்பட்டதுமாகும்.

ஐக்கிய அமெரிக்காவில் தற்பொழுது 100 இடங்களிற்கு மேல் நிறுவப்பட்டுள்ளதூடன், நிறுவுதல் நடைமுறைகள் தற்பொழுது போட்டோ றிக்கோ, மத்திய அமெரிக்கா, மற்றும் அவுஸ்ரேலியாவில் நடைபெறுகின்றன. (26 கடன் சங்கங்கள் 150 க்கு கூடுதலான கிளைகளுடன்). ஆங்கிலம் மற்றும் ஸ்பானிஷ் மொழிகளில் தற்பொழுது முறைமை கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ளது. பிரெஞ்சு வடிவம் உருவாக்கப்பட்டு வருகின்றது.

இணையவழி கொடுக்கல் வாங்கல் நடைவடிக்கைகள், கடன் செயன்முறைப்படுத்தல், ஈட்டுக்கடன் வழங்கல், இணைந்த பொதுப் பேரேடுகள், தன்னியக்கப் பொறிமுறைக் கொடுக்கல் வாங்கல்கள், கடன் அட்டை செய்முறை, இலத்திரனியல் சம்பளபட்டியல்கொடுப்பனவு செயன்முறை, வரைபு பகிருதல் செய்முறை, மற்றும் கையெழுத்து மற்றும் படச் சரிபார்த்தல் என்பனவற்றுடன் இணைந்த module களைக் கொண்டதாக ரிலையன்ஸ் மென்பொருளானது காணப்படுகின்றது.

இணையத்தளம் மற்றும் தொலைபேசி மூலமாக திங்கள் தொடக்கம் சனிக் கிழமை வரையிலான நாட்களில் தலா 12 மணித்தியாலயங்கள் தொழில் நுட்ப ஆதரவு கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ளது. ஸ்பானிஸ் ஆதரவு மையத்தை தற்பொழுது போட்டோ நிக்கோ வில் CTI தாபித்துக்கொண்டுள்ளது. முறைமைப் பயன்படுத்துனர்களின் எண்ணிக்கை, சொத்து அளவு . மற்றும் Moduleகளினால் முறைமை விலையானது தீர்மானிக்கப்படுகின்றது. விலை மதிப்புக்களை CTI வழங்குவதற்கு தயங்குகின்றது ஆனால் முறைமையானது பொதுவாக பாரிய நிறுவனங்களுக்கு விலையிடப்பட்டுள்ளதாக குறிப்பிடப்பட்டிருக்கின்றது.

SiBanque முறைமை

SiBanque முறைமைக்கு பிரான்ஸ்லிலுள்ள Centre International de Credit Mutuel

(CICM) னால் ஆதரவழிக்கப்படுகின்றது. ஆங்கிலம் மற்றும் பிரஞ்சு மொழிகளில் தற்பொழுது முறைமை கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ளது ஆனால் ஏனைய-மொழிகளுக்கு மொழிபெயர்க்கலாம். புறாண்டி, கமரூன், கொங்கோ, கினியா, மாலி மற்றும் செனகல் போன்றவற்றில் எட்டு நிறுவனங்களில் உள்ள 100 அலுவலகங்களில் SiBanque முறைமை தற்போது நிறுவப்பட்டுள்ளது.

இம் முறைமை “முன் அலுவலக front office” “பின் அலுவலக back office” கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்காக அமைக்கப்பட்டதுடன் அளவீடுகள் பயன்படுத்தல் மூலமாக சில வடிவமைப்புக்களையும் கொண்டிருப்பதுடன் மற்றும், கடன் சங்க கட்டமைப்புக்கு ஏற்றமாதிரியாகவும் காணப்படுகின்றது. இது DOS மூலமாக இயங்குகின்ற ஒரு dBase இணைந்த முறைமையாகும்.

இவ் மென்பொருள் வர்த்தக மென்பொருள் நிறுவனத்தினால் ஆதரவு அளிக்கப்படவில்லை என்பதுடன் விலையிடல் நிலை நியமமற்றதாகும். இவ் மென்பொருள் எவ்விதமான கிரயத்தையும் கொண்டதல்ல ஆனால் நிறுவுதலுக்கு முன்னர் நுண்நிதி நிறுவன ஊழியர்கள் பயிற்சி பெற்றிருக்கவேண்டும் என்பதை வேண்டாததாக CICM வேண்டிநிற்கின்றது. இப் பயிற்சியளித்தல் கிரயம் வாடிக்கையாளருக்கு பட்டியலிடப்படும். வாடிக்கையாளர்களுடன் பேரம்பேசி பராமரிப்பு விலையானது இடப்படும்.

வேலைக்குழுக்களுக்கான Solace

அவுஸ்ரேலியா மென்பொருள் நிறுவனமாகிய Solace க்கு இம் முறைமை சொந்தமானதாகும். ஆனால் பன்முகப்படுத்தல் வங்கியியல் தீர்வுகளுக்கு (DBS) விநியோகிப்பதற்கான உரிமை வழங்கப்பட்டுள்ளது. தென்ஆபிரிக்கா நிறுவனம் நுண்ணிதி சமூகத்திற்கு இம் மென்பொருளினை சந்தைப்படுத்தி வருகின்றது. இம் முறைமை ஆங்கிலத்தில் கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ளதோடு அவுஸ்ரேலியா, நியூசிலாந்து, தென்ஆபிரிக்கா மற்றும் சிம்பாவே போன்ற நாடுகளில் 13 நிறுவனங்களில் நிறுவப்பட்டுள்ளது.

இம் முறைமை Windows 95, Windows NT, UNIX மற்றும் AS400 செயற்பாட்டு முறைமைகளில் இயங்குகின்றது. கொடுக்கல் வாங்கல் அடிப்படை முறைமையானது சேமிப்பு, கடன், நடைமுறை மற்றும் உரிமைக் கணக்குகளுக்கு ஆதரவளிக்கின்றது. கணக்குப் புத்தகங்கள் மற்றும் சிட்டைகளை அச்சிடுவதற்கு இது உதவுவதோடு கணக்காய்வு விசாரணைகளுக்கும் ஆதரவளிக்கின்றது. 200 பயன்படுத்துனர்களுக்கு மேற்பட்ட வலைப்பின்னல் உள்ளடங்கலாக விரிந்த

வீச்சுடைய நிறுவன அமைப்பில் பயன்படுத்தப்படலாம். வியாபாரளவு அவசியமான செயற்பாட்டின் போது கூட்டு முயற்சியூடான உள்நாட்டு பங்காளியுடன் சாத்தியமான உள்நாட்டு ஆதரவுடன் இணையத்தளம் மூலமாக தொழிநுட்ப ஆதரவு அளிக்கப்படும்.

பெயரளவு Solace மென்பொருள் கொள்வனவுக் கிரயமாக தலா பயன்படுத்துனர் நிலையத்திற்கு அமெரிக்க டொலர் \$ 3,000 என்ற அடிப்படையில் விலையிடப்படும் (உதாரணமாக, ஒரு நிறுவுதல் 20 கணணிகளுக்கான அடைவைவேண்டியிருக்கும் இதன் கிரயமாக அமெரிக்க டொலர் \$ 60,000 ஆகும்). அத்துடன் செயற்பாட்டுக் கிரயம் மற்றும் ஆண்டு ஆதரவுக் கிரயம் உள்நாட்டு வேண்டுகல்கள் மற்றும் நிபந்தனைகளில் தங்கியிருக்கும். ஆண்டு ஆதரவு முடிவுகளின் எண்ணிக்கைகளில் அடிக்கடி தங்கியிருக்கும். உதாரணமாக ஒரு நிறுவுதற் கிரயம் அமெரிக்க டொலர் \$100,000 க்கு மேற்பட்டதாகும். ஆகக்குறைந்தது ஒரு நிறுவுதற் கிரயம் எல்லாச் செலவுகளும் உள்ளடங்கலாக அமெரிக்க டொலர் \$370,000 ஆகும்.

பின்னிணைப்பு 2. கடன் நடவடிக்கை மென்பொருளை மதிப்பிடுவதற்கான நியமங்கள்

<p><i>இலகுவான பாவனை</i> ஆவலணப்படுத்தல் கட்டுரைகள்/ விளக்கங்கள் தவறுகளைக் கையாளுதல் உதவித் திரை இடைமுகம் Interface</p> <p><i>பண்புகள் Features</i> மொழிகள் ஆரம்பித்தல் தெரிவு முறையியல் சார்ந்த விடயங்கள் கடன் உற்பத்தி விபரம் பல்வகைக் கடன்கள் கடன்முதல் மீள்செலுத்துகை முறை கண்காணித்தல் முறைகள் கடன்பட்டியலின் நிதிக் கணக்கு data disaggregation வட்டிக் கணிப்பீடு கட்டணக் கணிப்பீடு சேமிப்புக்கள் கிளை அலுவலக முகாமைத்துவமும் கடன் பட்டியலுக்கும் கணக்கீட்டுக்குமான இணைந்த தொடர்பு</p>	<p><i>வன்பொருள் மென்பொருள் பிரச்சனைகள்</i> நிகழ்ச்சித்திட்ட மொழி தரவு களஞ்சியப்படுத்தல் வடிவம் வலைப்பின்னல் ஆதரவு செயற்பாட்டு முறைமை அணுகுகை வேகம்</p> <p><i>ஆதரவு</i> தேவைக்கேற்ப மாற்றக்கூடிய வசதி உண்டா? பயிற்சி செலவுப் பிரச்சனைகள்</p> <p><i>அறிக்கைகள்</i> ஏற்கனவே உள்ள அறிக்கைகள் புதிய அறிக்கைகள் அச்ச வடிவத் தோற்றம் ஆதரவளிக்கப்படும் அச்சியந்திரங்கள் அறிக்கைப் பரப்பு</p> <p><i>பாதுகாப்பு</i> கடவுச்சொல் மற்றும் அதிகாரமளிப்பு மட்டம் தரவு மாற்றுதல் தரவு பின்சேமிப்பு நடைமுறை கணக்காய்வுப் பரிசோதனை</p>
<p>மூலம்: Developed by Waterfield and Sheldon (1997) for women's world banking</p>	



அத்தியாயம் எட்டு

நிதிக்கூற்றுக்களை சீராக்கல்

நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதிச் செயல்திறனை சரியாக பகுப்பாய்வு செய்வதற்கு அவற்றின் நிதிக்கூற்றுக்கள் பொதுவாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட கணக்கீட்டுக் கொள்கைகளுடன் மாற்றமில்லாது காணப்படுகின்றது என்பதனை உறுதிப்படுத்துவது அவசியமானது. பல நுண்நிதி நிறுவனங்களின் கட்டமைப்பு மற்றும் ஆரம்பத்தில் அந்நிறுவனங்கள் நன்கொடையாளர்களின் நிதியில் தங்கியிருத்தல் போன்றவற்றின் காரணமாக நிதிச் செயல்திறன் பகுப்பாய்வு செய்யப்படமுன்னர் ஐந்தொகை மற்றும் வருமானக்கூற்றுக்களில் சீராக்கம் அடிக்கடி தேவையாகவுள்ளது. (அத்தியாயம் 9 ஐ பார்க்க). பொதுவாக இரண்டு வகையான சீராக்கங்கள் வேண்டப்படும் : சரியான கணக்கீட்டு நியமங்களை பின்பற்றுதல் அவசியமானது ஆனால் இவை பொதுவாக நுண்நிதி நிறுவனங்களில் அலட்சியப்படுத்தப்படுகின்றன மற்றும் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் முழு நிதி நிலமையினை மிக சரியான முறையில் பிரதிபலிக்க கூடியவாறு நிதி விளைவுகளை மீள்கூறல்.

நுண்நிதி நிறுவனம் ஒன்றின் நிதிக்கூற்றுக்களை சீராக்குகின்ற கணக்கீட்டுப் பதிவுகளை முதலாவது வகை

வேண்டிநிற்கின்றது. ஒவ்வொரு நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கும் வேண்டப்படுகின்ற சீராக்கல் அளவு மற்றும் வகை வேறுபட்டதாகும் இது கணக்கீட்டுக் கொள்கையுடன் இணங்கிப்போதலில் தங்கியுள்ளது. இவ்வகையான சீராக்க உள்ளடக்கம் :

- *கடன் இழப்பு மற்றும் கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்திற்கான கணக்கீடு.* நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஏற்படக்கூடிய அல்லது காணப்படுகின்ற கடன் நட்டங்களை சரியாக கவனத்தில் கொள்ள தவறுகின்றன, மொத்த செலவுகளை குறைத்துக் காட்டுகின்றன, மற்றும் கடன்பட்டியல்களின் பெறுமதியினை மிகைப்படுத்திக் காட்டுகின்றன.
- *நிலையான சொத்து பெறுமானத்தேய்வு கணக்கீடு.* நிலையான சொத்துக்களுக்கான பெறுமானத் தேய்வினை மேற்கொள்ள தவறுதலால் அல்லது பிழையாக பெறுமானத்தேய்வு செய்வதால் உண்மையான தொழிற்பாட்டு செலவுகளை குறைத்துக் காட்டுகின்றது
- *வருமதியான வட்டி மற்றும் செலுத்தவேண்டிய வட்டி செலவுகளுக்கான கணக்கீடு.*

தவணைதப்பிய கடன்களின் மீதான வருமதியான வட்டி வருமானமானது உண்மையான வருமானத்தைப் பார்க்கிலும் கூடுதலாக கூறப்பட்ட வருமானமாக காணப்படும் என்பதால் இலாபம் மிகைப்படுத்திக் காட்டப்படும் அத்துடன் பொறுப்புக்கள் மீது செலுத்த வேண்டிய வட்டிச் செலவுகளை தவிர்த்தலானது செலவுகளை குறைத்துக்காட்டும்.

இரண்டாவது வகையான சீராக்கமானது நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதிக்கூற்றுக்களில் முறையாக பதிவு செய்யப்பட்டிருக்க வேண்டும் என்ற அவசியமில்லை. இத் தீர்மானம் ஒவ்வொரு நுண்நிதி நிறுவனத்தினாலோ அல்லது வாசகரினாலோ தனிப்பட்ட ரீதியில் மேற்கொள்ளப்படும். ஆயினும் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் தனிச் சிறப்புகளை பிரதிபலிப்பதற்காகவும் (நிதிக்கூற்றுக்களிலோ அல்லது ஒரு வெளியார்ந்த பரவுத்தாளிலோ) மற்றும் நன்கொடையாளர்களின் நிதியியல் நன்மைகளை பெறுவதற்காகவும் பின்வரும் சீராக்கங்கள் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்

- மானியங்களுக்கான கணக்கீடு. நன்கொடை நிதியானது மீளகடன் வழங்கலுக்கான கடன் முதலாகவோ அல்லது செயற்பாட்டுச் செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்காகவோ பொதுவாக வழங்கப்படலாம். அது மானியமாகவோ அல்லது சலுகைக்கடனாகவோ (சந்தை வட்டி வீதத்தினைப் பார்க்கிலும் குறைவான வீதத்திலான கடன்) காணப்படலாம் என்பதுடன் இது நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கான மானியதொகையைக் கொண்டிருக்கும்.

பணவீக்கத்திற்கான கணக்கீடு. பணவீக்கச் செலவு உரிமைமூலதனம் மற்றும் ஏனைய ஐந்தொகை கணக்குகளின் உண்மைப் பெறுமதியின் இழப்பை விளைவாகக் கொண்டது

சரியாகவும் கருத்து மிக்க முறையில் நுண்நிதி நிறுவனத்தினை மதிப்பிடுவதற்கு இச் செம்மையாக்கல்கள் தேவையானதாகும். அத்துடன் இவை குறிப்பிட்ட அளவிற்கு நிறுவனங்களிடையே ஒப்பீட்டினை மேற்கொள்ளவும் இடமளிக்கும்.

இறுதியாக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் குறிப்பாக பணவீக்கம் கூடுதலான சூழலில் இயங்குகின்ற போது தமது நிதிக் கூற்றுக்களை “மாறாத நாணய அடிப்படையில்” மீள்கூற விரும்பும். கடந்த வருட பெயரளவுப் பெறுமதியிலான (உள்நாட்டு நாணயத்தில்) நிதித் தரவுகளை மாறாத நடைமுறை ஆண்டுப் பெறுமதிக்கு மாற்றுவதன் மூலமாக நிதி விளைவுகளை பெயரளவிலான அடிப்படையை காட்டிலும் கூடுதலாக மெய்ரீதியான அடிப்படையில் பிரதிபலிப்பதே இதன் கருத்தாகும். இது வருடாவருட ஒப்பிடலுக்கும் மற்றும் செயற்திறன் போக்கு பகுப்பாய்வுக்கும் வசதியளிக்கும்.

மேற்கொள்ளப்படவேண்டிய சீராக்கங்கள், பொருத்தமான அளவு சீராக்கங்களை தீர்மானிப்பதற்கான வழிகள் மற்றும் அவற்றினை மேற்கொள்வதற்கான வழிகள் போன்றவற்றிற்கான காரணங்களை இவ் அத்தியாயம் பிரதிபலிக்கின்றது. மானியங்கள் மற்றும் பணவீக்கம் போன்றவற்றிற்கான சீராக்கப்பட்ட

நிதிக்கூற்றுக்கள் உதாரணங்களாக பின்னிணைப்பில் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. நுண்நிதி நிறுவனங்களினை மதிப்பீடு செய்கின்ற நடைமுறைப்படுத்துனர் அல்லது ஆலோசனை வழங்கும் நிபுணர்களுக்கு பிரதானமாக இவ் அத்தியாயம் விருப்பமுடையதாகவிருக்கும். கணக்கீடு மற்றும் நிதிப்பகுப்பாய்வு தொடர்பாக குறிப்பிட்டளவு அறிவைக் கொண்டிருத்தலானது இவ்வத்தியாயத்தை சிறப்பாக விளங்கிக்கொள்வதற்கு அவசியமானதாகும். நுண்நிதி நிறுவனத்தில் தொழில் புரிகின்ற நிதி ஆலோசனை வழங்கும் நிபுணரிடமோ அல்லது நுண்நிதி நிறுவன நிதி முகாமையாளரிடமோ நிதிக்கூற்றுக்கள் தொடர்பாக பரிச்சயமில்லாத வாசகர்கள் இவ் அத்தியாயத்தை வழங்க விருப்பப்படலாம் (கணக்கீடு மற்றும் நிதிக்கூற்றுக்கள் உருவாக்கம் போன்ற அடிப்படை அறிவுறுத்தலுக்காக Ledgerwood and Moloney 1996 பார்க்க).

கணக்கீட்டுச் சீராக்கங்கள்

நுண்நிதி நிறுவனமொன்றின் நிதி செயற்திறன் பகுப்பாய்வு செய்யப்பட முன்னர் அவை முறையான கணக்கீட்டு நியமங்களை பின்பற்றுகின்றது என்பதற்காக நுண்நிதி நிறுவனமொன்றின் நிதிக்கூற்றுக்களை சீராக்குவதற்கு சீராக்கங்களிடையே அடிக்கடி கணக்கீட்டுப் பதிவுகள் தேவையானதாக காணப்படுகின்றன. கடன் இழப்பு கணக்கு, நிலையான சொத்துக்கள் பெறுமானத்தேய்வு கணக்கு, அத்துடன் வருமதியான மற்றும் செலுத்தப்படவேண்டிய வட்டிக் கணக்கு என்பனவற்றை இச் சீராக்கங்கள் உள்ளடக்கும்.

கடன் இழப்புக்களுக்கான கணக்கீடு
நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதி முகாமைத்துவத்தில் முக்கியமான ஒரு மூலமாக கடன் இழப்புக்களுக்கான கணக்கீடு காணப்படுவதுடன் அது மிகவும் திறனற்ற முறையில் முகாமை செய்யப்படும் ஒன்றாகவும் காணப்படுகின்றது. நுண்நிதி நிறுவனமொன்றின் நிதிச் செயற்திறனை சரியாக பிரதிபலிப்பதற்கு எவ்வளவு கடன் பட்டியல் வருமானத்தை உருவாக்கின்றது என்பதுடன் எவ்வளவு திரும்ப பெறமுடியாமல் போகலாம் என்பதை தீர்மானித்தல் அவசியமானதாகும். கடன் பட்டியலின் தரம், கடன் இழப்பு ஒதுக்கங்களை உருவாக்குதல் மற்றும் உரிய காலத்தில் கடன்களை பதிவழித்தல் போன்றவற்றினை பரிசோதிப்பதன் மூலமாக இது நடைபெறும்.

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் செலவுகளை எவ்வளவுக்கு எவ்வளவு குறைவாக அறிக்கையிட மிக ஆவலாக இருக்கின்ற காரணத்தினாலும் அவர்கள் வழங்கிய சில கடன்கள் செயற்படாமல் காணப்படுகின்றது என்பதை அங்கீகரிக்க விரும்பாத காரணத்தினாலும் (நன்கொடையாளர்கள் அல்லது ஏனையவர்களுக்கு) பெரும்பாலான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கடன் இழப்பு ஒதுக்கங்களை உருவாக்குவதற்கு விரும்புவதில்லை. மேலும் கடன்களை பதிவழித்தால் அவற்றை சேகரிப்பதற்கான எல்லா முயற்சிகளும் நிறுத்தப்படும் என நுண்நிதி நிறுவனங்கள் உணர்கின்ற காரணத்தினால் பெரும்பாலான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் புத்தகங்களில் அறவிடமுடியாத கடன்களை பராமரிப்பதனை தெரிவுசெய்கின்றன.

ஆரம்பத்தில் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கடன் இழப்புக்களுக்கான கணக்குகளை தவிர்க்கலாம் ஆனால் நுண்நிதி நிறுவனம் முதிர்ச்சியடைகின்ற நிலையில் அதன் முழு அதிகரிக்கின்ற வளர்ச்சி குறைகின்ற போது அப்பிரச்சனை மிக முக்கிய பிரச்சனையாக வரும். மீளப் பெறுவதற்கான சாத்தியம் குறைந்த அல்லது இல்லையெனக் காணப்படும் கடனை புத்தகங்களில் கொண்டு செல்லல் ஐந்தொகையில் சொத்துக்களை மிகைப்படுத்திக் காட்டும். அத்துடன் அதன் விளைவாக சொத்து உழைப்பு எதிர்பார்க்கப்பட்டதைக் காட்டிலும் குறைவானதாக காணப்படும் (பயனுறுதி உழைப்புக் கணிப்பீட்டு அடிப்படையில் எதிர்பார்க்கப்பட்டதைக் காட்டிலும் குறைவான வருமானத்தைப் பிரதிபலிக்கும் அதன் விரிவு 5 வது அத்தியாயத்தில்). மேலும் கால அடிப்படையில் மேற்கொள்ளப்படும் சரியான கடன் இழப்பு கணக்கீடானது கூடுதலான ஒரேமுறையிலான நடத்திலிருந்து (அத்துடன் இதன் விளைவு அதிகரிக்கும் செலவாகும்) நுண்நிதி நிறுவனத்தை பாதுகாக்கும் (Stearns 1991). எந்தக் காலத்தில் கடன் மேற்கொள்ளப்பட்டதோ அப்பகுதிக்கு அண்மையாக கடன் இழப்பு கட்டாயம் பதியப்படவேண்டும்.

கடன் இழப்புக்களுக்கு சரியான முறையில் கணக்கிடுவதற்காக முதலாவது படிமுறையாக கடன் பட்டியலின் தரத்தினை தீர்மானிக்க வேண்டும். கடன் பட்டியல் அறிக்கையினை உசாத்துணை செய்வதன் மூலமாக இது மேற்கொள்ளப்படுகின்றது (அட்டவணை 8.1)

கடன் பட்டியல் அறிக்கை

நுண்நிதி நிறுவனமொன்றின் மிக முக்கியமான ஒரு அவதானிப்பு கருவி அதன் கடன் பட்டியல் அறிக்கையாகும். இது கடன் பட்டியலின் தரம் தொடர்பான தகவல்களையும் கடன் வழங்கல் அளவுகளின் செயற்பாடுகளையும் வழங்குகின்றது. கடன் பட்டியல் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் மிகப் பிரதான சொத்தாகவும் பிரதான வருமானம் உருவாக்கும் சொத்தாகவும் காணப்படுவதால் சரியானதும் உரிய நேர கடன் பட்டியல் அறிக்கையிடலையும் உறுதிப்படுத்தல் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் முகாமைத்துவத்திற்கு மிகப் பிரதானமானதாகும்.

கடன்பட்டியல் நிலுவையானது வழங்கிய கடன் தொகையின் முதலைக் குறிக்கும். எதிர் பார்க்கப்படும் வட்டியானது வழமையாக கடன் பட்டியலின் பகுதியாக கருதப்படுவதில்லை. வெளிநிற்கும் கடன்முதலானது ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கு சொத்தாகும். வட்டியானது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் வருமானத்திற்கு பங்களிப்பு செய்வதோடு வருமானமாக பதியப்படும்.

கடன் வழங்குகின்ற போது (குறிப்பாக அவை பிரித்தானிய கணக்கீட்டு நியமத்திற்கு அமைவாக தொழிற்படுகின்ற நிலையில்) அல்லது கடன் தவணை முடிவடைகின்றபோதும் நிலுவைக்கடன் தொடர்ந்து காணப்படுகின்ற போதும் சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வட்டி வருமானத்தினை மூலதனப்படுத்துவதை (ஐந்தொகையில் ஓர் சொத்தாக பதியப்படும்) வாசிப்பவர் அறிந்திருக்கவேண்டும்.

அட்டவணை 8.1 கடன் பட்டியல் மாதிரி அறிக்கை				
கடன் பட்டியல் தரவு		1995	1994	1993
குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் வழங்கிய கடன்களின் மொத்தப் பெறுமதி		160 000	130 000	88 000
குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் வழங்கிய கடன்களின் மொத்த எண்ணிக்கை		1 600	1 300	1 100
செயற்பாட்டிலுள்ள கடன் பெறுநர்களின் எண்ணிக்கை (கால இறுதியில்)		1 800	1 550	1 320
பட்டியல்களின் நிலுவை (கால இறுதியில்)		84 000	70 000	52 000
மீதியான கடன்களின் சராசரி நிலுவை		75 000	61 000	45 000
வருமதியாகவுள்ள கட்டணங்களின் பெறுமதி (கால இறுதியில்)		7 000	9 000	10 000
வருமதியாகவுள்ள கட்டணங்களை கொண்ட கடன்களின் பெறுமதி		18 000	20 000	20 000
குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் பதிவழிக்கப்பட்ட கடன்களின் பெறுமதி		500	3 000	0
சராசரி ஆரம்ப கடன்களின் அளவு		100	100	80
சராசரி கடன் காலம் (மாதத்தில்)		12	12	12
குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் சராசரி கடன் அலுவலர்களின் எண்ணிக்கை		6	6	4
ஆதாரம் : SEEP Network and Calmeadow 1995.				

இக் கைநூலின் நோக்கத்திற்காக நாங்கள் வட்டியானது கிடைக்கும் வரையில் பதியப்படுவதில்லை எனக் கருதுகின்றோம். ஆயினும் நுண்ணிதி நிறுவனத்துடன் வேலை புரியும் வாசிப்பவர் மூலதனப்படுத்தப்படும் வட்டி வருமானத்தின் விளைவு நுண்ணிதி நிறுவனம் வட்டிக் கொடுப்பனவை மூலதனப்படுத்தாத நிலையில் கூடுதலான மொத்த சொத்துக்களை காட்டுவதாக அமைவதோடு கணக்கீட்டு நோக்கங்களுக்கான கடன் கொடுப்பனவு பதிவு முறையினை பாதிக்கும் என்பதை அறிந்திருக்க வேண்டும். ஒரு கடன் கொடுப்பனவானது பெறப்படும் போது, வட்டி மூலதனப்படுத்தப்படாவிடில் வட்டி வருமானமானது வருமான அதிகரிப்பாக வருமானக்கூற்றில் பதியப்படுவதோடு மீளச் செலுத்திய முதலானது கடன் நிலவையில் (சொத்து) குறைத்து ஐந்தொகையில் பதியப்படும். வட்டியை முதல்படுத்தும் நுண்ணிதி நிறுவனங்களில் முழுக் கடன் கொடுப்பனவுத் தொகையும் கடன் பட்டியலில் கழித்துப் பதியப்படும் ஏனெனில்

கடன் வழங்கப்படும் போது (வருமதியான வட்டி மற்றும் கொடுக்கப்பட வேண்டிய வட்டிக் கணக்கீட்டு பகுதியை கீழே பார்க்க) வட்டி வருமானம் பதியப்படுவதாலாகும் (வருமானக்கூற்றில்).

“வருமதியாகவுள்ள கட்டணங்களின் (கொடுப்பனவுப்) பெறுமதியும்”
 “வருமதியாகவுள்ள கட்டணங்களை கொண்ட கடன்களின் பெறுமதியும்”
 உரியநேரத்தில் வருமதியான மற்றும் பெறப்படாத நிலுவைக் கடன் தொகையினை குறிக்கின்றது. வருமதியான கொடுப்பனவுப் பெறுமதியினுள் உரியநேரத்தில் வருமதியான மற்றும் பெறப்படாத தொகையினை மட்டும் உள்ளடக்கும். அதே நேரத்தில் வருமதியாகவுள்ள கட்டணங்களை கொண்ட கடன்களின் பெறுமதியானது உரியகாலத்தில் செலுத்தப்படாதுள்ள கட்டணங்கள் உள்ளடங்கலாக குறிப்பிட்ட நபர்களிடம் வெளிநிற்கும் மொத்த கடன் தொகையை

உள்ளடக்கும். இது பொதுவாக “ஆபத்திலுள்ள கடன் பட்டியல்” எனக் குறிக்கப்படும்.

“ வருமதியான”, “தாமதக் கொடுப்பனவு”, “ஏற்கனவே செலுத்தவேண்டிய”, “ கடந்தகால வருமதி”, “தவணைதப்பிய”, மற்றும் “செலுத்தப்படாத” போன்ற எல்லாப்பதங்களும் ஒன்றுக்குப்பதிலாக ஒன்று மாறிமாறிப் பயன்படுத்தப்படுகிறது என்பதனை கவனத்தில் கொள்க. பொதுவாக, “வருமதியான கடன், கடந்தகால வருமதி மற்றும் ஏற்கனவே செலுத்தவேண்டிய” கடன்கள் செலுத்தப்படவேண்டியுள்ள ஆனால் செலுத்தப்படாத கடனாகவும் அமையும். இவை தவணைதப்பிய கடன்கள் எனவும் குறிப்பிடப்படும் (அதாவது “இது தவணைதப்பிய கடனாகும்” என்பதன் கருத்து செலுத்தப்பட வேண்டிய ஒரு தொகை வருமதியாக, ஏற்கனவே செலுத்தவேண்டிய, கடந்தகால வருமதியான – அத்துடன் இன்னும் செலுத்தப்படவில்லை என்பதாகும்). செலுத்தப்படாத கடன் என்பது தவணை தப்பிய கடன் எனவும் குறிப்பிடப்படும் ஆனால் பெரும்பாலும் பதிவழிக்கப்பட்ட அல்லது பதிவழிக்க தயாரான கடன்களையே கருதும் (கீழே விபரிக்கப்பட்டுள்ளது). கட்டணத்தை பெறுவதற்கு மிகக் குறைவான நம்பிக்கை காணப்படுகின்றபோதே இது செலுத்தப்படாத கடன் என அழைக்கப்படும்.

சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வருமதியான திகதியில் கொடுப்பனவு பெறப்படாவிடில்

அதனை தவணை தப்பிய கடனாக தீர்மானிக்கின்றது. ஆயினும், கூடுதலான கடன்கள் செலுத்தப்படவேண்டிய நாளிலிருந்து சில நாட்களினுள் செலுத்தப்படும் அத்துடன் ஏனைய நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் குறுகிய காலத்திற்கான பிந்திய கொடுப்பனவுகளுக்கு இடமளிப்பதோடு இதனை தவணைதப்பிய கடனாக ஒன்று அல்லது இரண்டு கிழமைகள் அல்லது கொடுப்பனவு காலம் கடந்த நிலை வரையிலும் கருதாது.

சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் எவ்வளவு காலம் கடன் வருமதியாக காணப்படுகின்றது மற்றும் செலுத்தப்படாத/நிலுவை கடனுக்கான சாத்தியத்தன்மை கடன் காலத்தில் தங்கியுள்ளது என்பன போன்றவற்றை கருத்தில் கொள்ளத் தவறுகின்றன. இன்னொரு வகையில் கூறுவதானால் எந்தக் கொடுப்பனவும் பெறப்படாத குறிப்பிட்ட காலப் பகுதியின் பின்னர் என்பதனைக் காட்டிலும் கடன் தவணை முடிகின்ற போதே ஒரு கடனானது செலுத்தப்படாத கடனாக அறிக்கையிடப்படும். கடன் தவணை முடிவடைந்ததோ அல்லது இல்லையோ என்பதனை இக் கைநூலானது கவனத்தில் கொள்ளவில்லை. ஏதாவது வருமதியான கடன் எத்தனை நாட்கள் வருமதியாகக் காணப்படுகின்றன என்ற அடிப்படையில் தவணை தப்பிய கடன் எனக் கொள்ளப்படும்

நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வருமதியான தொகையைக் கொண்டுள்ள முழுக் கடன் மீதியையும் (ஆபத்திலுள்ள கடன் பட்டியல்) அல்லது வருமதியான

செலுத்தப்படாத தொகையை மாத்திரம் தவணை தப்பிய கடன் மீதியாக கொள்வதா அல்லது இல்லையா என்பதனை கட்டாயம் தீர்மானித்துக் கொள்ளல் வேண்டும். பொதுவாக, நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் முழுக் கடன் மீதியையும் தவணை தப்பிய கடனாகக் கொள்ளல் வேண்டும் ஏனெனில் உண்மையில் இத்தொகையானது ஆபத்தில் உள்ளது (அதாவது கடன்படுநர் கொடுப்பனவைத் செலுத்த தவறுகின்ற சந்தர்ப்பத்தில் அவனோ அல்லது அவளோ கூடுதலாக ஏனைய கொடுப்பனவை தவறுவதற்கான சந்தர்ப்பங்கள் காணப்படலாம் அல்லது மொத்தத்தில் சகல கொடுப்பனவையும் மீள்செலுத்துவதை நிறுத்திவிடலாம்).

திரும்ப பெறுவதற்கான சந்தர்ப்பங்கள் மிகக் குறைவாக காணப்படுகின்றபோது ஒரு தவணை தப்பிய கடனானது செலுத்தப்படாத/நட்ட கடனாக மாறும். செலுத்தப்படாத கடனின் விளைவு கடன் பதிவழிப்பாகும். குறிப்பிட்ட காலம் தவறிய பிற்பாடு கடன் மீள செலுத்தப்படாத நிலையில் பதிவழிப்பு கவனத்தில் கொள்ளப்படும். நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் கொள்கையிலே கடனைப் பதிவழிப்பதற்கான தீர்மானம் மற்றும் அதனை மேற்கொள்வதற்கான காலம் தங்கியிருக்கும். பெறுமதியற்ற சொத்துக்களை ஐந்தொகை பிரதிபலிக்கக் கூடாது என்பதற்காக சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் ஒப்பீட்டளவில் மிக விரைவாக கடன் பதிவழிப்பினை மேற்கொள்கின்றன. ஏனைய நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் கடன் சேகரிப்பதற்கான சாத்தியக்கூறு அற்ற நிலையில் மட்டுமே கடன் பதிவழிப்பினைத் தெரிவு

செய்கின்றன. எப்போது பதிவழிப்பு நடைபெறுகின்றது என்பதற்கு அப்பால் ஐந்தொகையில் குறிப்பிடப்பட்ட தேறிய கடன் பெறுமதி சரியான வருமானம் உழைக்கின்ற சொத்துக்களை பிரதிபலிக்க வேண்டும் என்பதற்காக நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் போதுமான அளவு கடன் இழப்பு ஒதுக்கங்களை வைத்திருப்பது முக்கியமானதாகும்.

கடன் பட்டியல் தரப் பகுப்பாய்வின் அடிப்படையில், எவ்வளவு அளவான கடன் விகிதம் செலுத்தப்படாத கடனாகக் காணப்படலாம் என்பதற்கான சந்தர்ப்பத்தை முகாமையாளர் தீர்மானிக்க முடியும். ஆபத்தினையும் அதனுடன் தொடர்புபட்ட கடன்பட்டியலின் சரியான பெறுமதியினையும் பிரதிபலிப்பதற்கு ஐந்தொகையில் “கடன் இழப்பு ஒதுக்கம்” என அழைக்கப்படுகின்ற கணக்கினை உருவாக்குவது அவசியமானது.

கடன் இழப்பு ஒதுக்கம். நுண்ணிதி நிறுவனத்தினால் திரும்பப்பெறக்கூடியது என எதிர்பார்க்கப்படாத நிலுவையான கடன் முதல் தொகையை பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்ற கணக்கு கடன் இழப்பு ஒதுக்கமாகும். கடன் பட்டியல் நட்டத்தை ஈடுசெய்யக்கூடிய தொகை “ஒதுக்கம்” எனப்படும். ஐந்தொகையில் மறைச் சொத்தாக கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் பதியப்படும். தேறிய கடன் பட்டியல் நிலுவையினை கடன் நட்ட ஒதுக்கமானது குறைவடையச் செய்யும். (சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் கடன் நட்ட ஒதுக்கத்தினை ஒரு பொறுப்பாகக் காட்டுகின்றன. தேறிய விளைவு மாறாது).

கடன் நட்ட ஒதுக்கத் தொகையானது செலுத்தப்படாத கடன் மற்றும் தவணை கடந்த கடன் கால அளவு தொடர்பான வரலாற்றுத் தகவல்களில் கடன் இழப்பு ஒதுக்கத் தொகையானது தங்கியுள்ளது. கடந்தகால தவணைகடந்த கடன்களின் செயற்திறனானது எதிர்கால செயற்திறனை எதிர்வுகூறுகின்ற மிக முக்கியமான குறிகாட்டியாக காணப்படுகின்றது.

போதுமானளவு கடன் நட்ட ஒதுக்கத்தை தீர்மானிப்பதற்கு, காலரீதியில் (மாதாந்த அல்லது காலாண்டு) வயதிடல் பகுப்பாய்வு மேற்கொள்ளப்படும். தவணைகடந்த கடன்கள் எவ்வளவு காலம் வருமதியாக காணப்படுகின்றது என வகைப்படுத்துவதை வயதிடல் பகுப்பாய்வு குறிக்கின்றது என எளிதாகக் குறிப்பிடலாம். 1-30 நாட்கள், 31-60 நாட்கள், 61-90 நாட்கள், 91-120 நாட்கள், மற்றும் 120 நாட்களுக்கு மேல் என்ற வகைகளை பயன்படுத்தி கடன் பட்டியல் வயதிடப்படலாம். நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் கடன் தவணை அத்துடன் கொடுப்பனவின் தடவைகள் என்பனவற்றில் வயதிடல் வகைத் தெரிவானது தங்கியுள்ளது.

காலப் பகுப்பாய்வில் வருமதியான கடனின் முழு நிலுவை மீதியும் (ஆபத்திலுள்ள பட்டியல்) கவனத்தில் கொள்ளப்படும்.

வயதிடப்பட்ட ஆபத்திலுள்ள கடன் பட்டியலை கணிப்பிடுவதன் நோக்கம் வேண்டப்படுகின்ற கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்தை நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு மதிப்பிடுவதற்கு இடமளிப்பதற்காகும். கூடுதலான காலம் ஒரு கடனானது தவணை தப்பியதாகக் காணப்படுகின்ற போது வசூலிக்கப்பட முடியாத கடனாகக்

காணப்படுவதற்கு கூடுதலான வாய்ப்புக்கள் காணப்படுகின்றது எனவே கூடுதலான அளவு கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் தேவையாகக் காணப்படும். ஆபத்திலுள்ள கடன் பட்டியல் அதிகரித்துச் செல்லுகின்றதா அல்லது குறைவடைந்து செல்லுகின்றதா என்பதனை தீர்மானிப்பதற்கும் மற்றும் தவணை தப்பிய கடன் செயற்பாடுகளை கட்டுப்படுத்த புதிய கொள்கைகள் அமுலாக்கப்படுகின்றதா என்பதனை தீர்மானிப்பதற்கும் வயதிடப்பட்ட ஆபத்திலுள்ள கடன் பட்டியல் அறிக்கையானது கடந்தகாலங்களுடன் ஒப்பிடப்பட வேண்டும். கடன் பட்டியல் விரைவாக அதிகரிக்கின்ற போது இது குறிப்பாக முக்கியமானதாகும் ஏனெனில் கூடுதலான புதிய கடன்களைப் பதிவு செய்தல் தவணை தப்பிய பிரச்சனையை மறைக்கலாம் (அதாவது மொத்தத்தில் கடனில் கூடுதலான பகுதி செலுத்தவேண்டியதாக காணப்படாமலிருக்கலாம் என்பதால் கடன் தரமானது சிறந்ததாக தோன்றலாம்).

ஒருமுறை வயதிடல் பகுப்பாய்வு நிறைவடைந்த பிற்பாடு, ஒவ்வொரு வயதிடல் வகைகளுக்குமான கடன் மீளப் பெறப்படும் வாய்ப்புக்கள் அடிப்படையில் கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் உருவாக்கப்படும். (நிலுவையான கடனின் விகிதமாக கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் சில நாடுகளில் ஒழுங்குபடுத்தப்படலாம். ஓர் முறையான நிதி நிறுவனமாக நுண்ணிதி நிறுவனம் காணப்படுகின்ற போதே இது பிரயோகிக்கப்படலாம்). உதாரணமாக வரலாற்று அனுபவங்களின் அடிப்படையில் ஏறக்குறைய 10 வீதமான 30 நாட்களுக்குக் குறைந்த கடன்கள் மீளப்பெறப்பட முடியாததாக

கருதப்படுமிடத்து 10 வீத ஏற்பாடு செய்யப்பட வேண்டும். வரலாற்று அனுபவங்களின் அடிப்படையில் 50 வீதமான 30 நாட்களுக்குக் கூடிய 90 நாட்களுக்குக் குறைந்த கடன்கள் மீள்பெறப்படமுடியாததாக கருதப்படுமிடத்து 50 வீத ஏற்பாடு செய்யப்பட வேண்டும் (அட்டவணை 8.2). ஒருமுறை கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் கணிப்பிடப்பட்ட பின்னர் ஐந்தொகையில் காணப்படுகின்ற கடன் இழப்பு ஒதுக்கத் தொகையுடன் (ஒன்று உள்ளதெனில்) ஒப்பிடப்படவேண்டியது அவசியமானதாகும் அத்துடன் அதிகரிக்கப்படவேண்டிய தேவை காணப்படுகின்றதா என்பதையும் தீர்மானிக்க வேண்டும். அதிகரித்த கடன் நட்ட ஒதுக்கமானது கடன் இழப்பு ஏற்பாட்டினை உருவாக்குவதன் மூலமாக மேற்கொள்ளப்படும்.

கடன் இழப்பு ஏற்பாடு. எதிர்பார்க்கப்பட்ட செயற்பாடற்ற கடன் பட்டியலினை

ஈடுசெய்வதற்காக போதுமான மட்டத்தில் கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்தை அதிகரிப்பதற்காக குறிப்பிட்ட காலத்தில் செலவு செய்யப்பட்ட தொகையினை கடன் இழப்பு ஏற்பாடானது கருதும். வேண்டப்படுகின்ற கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் மற்றும் நடைமுறை நிலுவைக் கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் என்பனவற்றிற்கு கிடையேயான வித்தியாசத்தில் இது தங்கியுள்ளது. சீராக்கத்தினை மேற்கொள்வதற்கு தேவையான கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்திற்கு சமனான தொகையை வருமானக் கூற்றில் செலவாக (வரவு) ஒரு கடன் இழப்பு ஏற்பாடு பதியப்பட்டு முதல்முறை கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் உருவாக்கப்படும். பின்னர் கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் ஒரு மறைச் சொத்தாக (செலவு) ஐந்தொகையில் பதியப்படும். இது தேறிய கடன் பட்டியல் நிலுவையினைக் குறைக்கும். தேவையான மட்டத்திற்கு கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்தினை

அட்டவணை 8.2 மாதிரி கடன் இழப்பு ஒதுக்கக் கணிப்பீடு, மார்ச்சு 31, 1995				
	(அ)	(ஆ)	(இ)	(ஈ)
	கடந்தகால வருமதியான கடன்களின் எண்ணிக்கை	ஆபத்திலுள்ள கடன் பட்டியல் (நிலுவையான மதி)	கடன் நட்ட ஒதுக்கம் (%)	கடன் நட்ட ஒதுக்கம் (ஆ) x (இ)
1-30 நாட்கள் கடந்தகால வருமதி	200	8,750	10	875
31-60நாட்கள் கடந்தகால வருமதி	75	5,000	50	2,500
61-90 நாட்கள் கடந்தகால வருமதி	60	2,500	75	1,875
91-120 நாட்கள் கடந்தகால வருமதி	15	1,100	100	1,100
>120 நாட்கள் கடந்தகால வருமதி	10	650	100	650
மொத்தம்	360	18,000	----	7,000

மூலம் : SEEP Network and Calmeadow 1995.

அதிகரிப்பதற்கு தொடராக கடன் இழப்பு ஏற்பாடு வருமானக் கூற்றில் பதியப்படும். ஒருமுறை வருமானக் கூற்றில் வரவு செய்யப்பட்ட பிற்பாடு ஐந்தொகையில் காணப்படுகின்ற கடன் இழப்பு

ஒதுக்கத்துடன் அத்தொகை சேர்க்கப்படும் (செலவுவைத்தது). கடன் இழப்பு ஏற்பாடானது ஒரு காசு வெளியேறா செலவு என்பதுடன் நுண்ணிதி நிறுவனத்தின்

காசுப்பாச்சலையும் பாதிக்காத விடயம் என்பதை கருத்தில் கொள்க.

கடன் பதிவழிப்புக்களைப் பதிதல்.
குறிப்பிட்ட ஒரு கடன் மீளப்பெறப்படுவதற்கான வாய்ப்புக்கள் இல்லாத நிலை (கடன் படுநரின் இறப்பில், குறிப்பிட்ட இடத்தைவிட்டு வெளியேறிய நிலை, அல்லது செலுத்தமாட்டார் என்ற நிலை) தீர்மானிக்கப்படுகின்ற போது பதிவழிப்பானது இடம்பெறும். பதிவழிப்புக்கள் ஒரு கணக்கீட்டு பதிவு மட்டுமே பொருளியல் நோக்கில் கடன் அறவீட்டை மேற்கொள்ளக்கூடாது என்ற

அர்த்தம் இல்லை. நிறுவனமானது தனது சட்டப்படியான கடன் மீளப்பெறும் உரித்தை விட்டுக்கொடுக்கின்றது என்பது பதிவழிப்பின் அர்த்தம் ஆகாது.

சீராக்கத்தினை மேற்கொள்வதற்கு
உண்மையான கடன் இழப்புக்கள் அல்லது பதிவழிப்புக்கள் ஏற்படும்போது ஐந்தொகையில் மட்டுமே பிரதிபலிக்கப்படுகின்றது அவை வருமானக்கூற்றை பாதிப்பதில்லை. பதிவழிப்பானது “கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்தினையும்” “கடன் பட்டியல் நிலுவையையும்” ஒரே அளவான தொகையால் குறைக்கும். (கடன் நட்ட ஒதுக்கம் ஒரு பொறுப்பாக பதிவழிக்கப்பட்டால் கடன் பதிவழிப்பு நடைபெறும்போது அதனைக் குறைக்கும்). ஒதுக்கம் ஏற்கனவே உருவாக்கப்பட்டதன் காரணத்தினால் ஐந்தொகையில் தேறிய கடன் பட்டியலானது மாற்றமடையாது காணப்படுவது இதன் பெறுபேறாகும் (அத்துடன் கடன் இழப்பு ஒதுக்கமாக செலவுவைக்கப்படுகின்றது).

பதிவழிப்பொன்று மேற்கொள்ளப்படுகின்ற போது, கடன் இழப்பு ஒதுக்க குறைவு (இது ஒரு மறையான சொத்து) வரவாக பதியப்படும். நிலுவையான கடன் பட்டியலின் குறைவானது (செலவு) பதிவழிப்பினை ஈடுசெய்வதாகக் காணப்படும்.

பதிவழிக்கப்படவிருக்கின்ற கடன் பெறுமதியைக் காட்டிலும் கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் ஒப்பீட்டளவில் மிகக் குறைவாக காணப்படுமானால், மேலதிக கடன் இழப்பு ஏற்பாட்டை வருமானக் கூற்றில் உருவாக்குவதன் மூலமாக கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்தை அதிகரிக்க வேண்டிய தேவை காணப்படுகின்றது.

முன்னர் பதிவழிக்கப்பட்ட கடனொன்று மீளப்பெறப்படுகின்ற போது (இன்னொரு வகையில் கூறுவதானால் கடன்படுநர் மீள கடனை செலுத்துகின்ற நிலையில்) மீளப்பெறப்பட்ட முழுத் தொகையும் வருமானமாக (செலவு) வருமானக் கூற்றில் பதியப்படவேண்டும். ஏனெனில் பதிவழிக்கப்பட்ட கடன் முதல்தொகை ஒரு செலவாக பதியப்பட்டிருக்கும் (கடன் இழப்பு ஏற்பாடு மூலமாக கடன் நட்ட ஒதுக்கம் உருவாக்கப்பட்டிருக்கும்) அத்துடன் மீளப்பெறப்பட்டது வருமானமாகப் பதியப்படும் ஆனால் நிலுவைக் கடன் பட்டியலைக் குறைக்காது (சொத்து). பதிவழிப்பு இடம்பெற்றபோது கடன் தொகையானது ஏற்கனவே ஐந்தொகையிலிருந்து நீக்கப்பட்டதன் காரணத்தினால் நிலுவையான கடன் பட்டியலினை பாதிக்காது. சொத்தில் ஏற்படும் அதிகரிப்பு, வழமையாக காசில், ஈடுசெய்யும் பதிவாகக் (வரவு) காணப்படும்.

கூடு 8.1 அறவிடமுடியாக்கடனை பதிவழிக்க தவறுவதின் பாதிப்பு

சட்ட கட்டுப்பாடு காரணமாக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அறவிட முடியாக்கடனை அடிக்கடி பதிவழிக்க தவறுகின்றன அல்லது கடன் பட்டியல் தொகையை கூடுதலாக அல்லது இலாபத்தினக் கூட்டிக்காட்ட விரும்புகின்றன. அறவிடமுடியாக்கடன் பதிவழிக்கப்படாத போது அறிக்கையிடப்பட்ட கடன் மீளளிப்பு செயற்திறன் கூடுதலாக திரித்துக் கூறப்பட்டிருக்கலாம். அறவிடமுடியாக்கடன் ஒன்று பதிவழிக்கப்படாது ஆனால் கடன் பட்டியல் நிலுவையாக சரியாக கொண்டு வரப்படும்போது ஏற்படுகின்ற திரிவுபட்ட வகைக்கான கணிப்பீடு கீழே காட்டப்பட்டுள்ளது. கடன் சேகரிப்பு செயற்திறனானது கீழ்வருமாறு அளவிடப்படவேண்டும்: அறிக்கையிடப்படுகின்ற காலத்தில் வருமதியாகக் காணப்படுகின்ற தொகையின் கடன் சேகரிப்பு, கடந்தகாலத்தில் ஏற்பட்ட தேறிய திரண்ட “பழைய” அறவிடமுடியாக்கடன் ஆனால் இது பதிவழிக்கப்பட்டிருக்க வேண்டும். பதிலாக இது வழங்கிய கடனின் சேகரிப்பாக அளவிடப்படும் (வருமதியான கடனுடன் திரண்ட முன்னைய அறவிடமுடியாக் கடனுடன் கூட்டுக).

நுண்நிதி நிறுவனம் ஒவ்வொரு வருடமும் 100 அலகு நாணயங்களை கடனாக வழங்குகின்றது அவற்றில் 10 ஒருகாலமும் சேகரிக்கப்படுவதுமில்லை அத்துடன் ஒருகாலமும் பதிவழிக்கப்படுவதுமில்லை எனவும் கருதுக. வருடம் தோறும் பின்னத்தின் கீழ்ப்பகுதி (வழங்கியது) 10 அலகினால் வழங்கல் அதிகரிக்கின்றது ஆனால் உண்மையான செயற்திறன் மாற்றமில்லாது காணப்படுகின்றபோதும் (90 வீதம் ஆண்டு சேகரிப்பு வீதம்) மீளளிப்பு விகிதத்தை தவறானமுறையில் காட்டும்.

வீதம்	ஆண்டு 1	ஆண்டு 2	ஆண்டு 3	ஆண்டு 10
மீளச்செலுத்தியது	$\frac{90}{100} = 90\%$	$\frac{90}{10+100} = 82\%$	$\frac{90}{(10 \times 2)+100} = 75\%$ $\frac{90}{(10 \times 9)+100} = 47\%$
வழங்கியது	100	10+100	(10x2)+100	(10x9)+100

சேகரிப்பு செயற்திறனுக்கான போதுமானளவு பரீட்சையாக மீளளிப்பு வீதத்தில் கூடுதலானளவு தங்கியிருத்தலின் அர்த்தமின்மையை உதாரணம் விளக்குகின்றது. உண்மையான சேகரிப்பு செயற்திறனை விபரிக்கும்போது பதிவழிப்பற்ற தன்மையானது நிதிசார் விகிதங்களில் சரியான தன்மையை உருவாக்காது

ஆதாரம் : Yaron, 1994

ஒரு பதிவழிப்பு நடைபெற்றிருப்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கு, முன்னைய வருடத்தினுடைய இறுதி ஐந்தொகை, இந்த வருடத்தினுடைய இறுதி ஐந்தொகை மற்றும் இந்த வருடத்தினுடைய வருமானக்கூற்று ஆகியவற்றினை வைத்திருப்பது அவசியமாகின்றது. முன்னைய வருடத்தினுடைய கடன்இழப்பு ஒதுக்கதொகைக்கும் இந்தவருட கடன்இழப்பு ஒதுக்க தொகைக்கும் இடையிலான வித்தியாசத்தினை தீர்மானிப்பது முதலாவது படியாக இருக்கின்றது. இந்த தொகையானது இந்த வருடத்திற்கான கடன் இழப்பு ஒதுக்க தொகைக்கு சமனாக இருக்க வேண்டும்.

அவ்வாறு இல்லாவிட்டால் வேறுபாட்டுத் தொகையானது நடைமுறை வருடத்தில் பதிவழிக்கப்பட்ட தொகையாகும்.

• **உதாரணமாக:-** அட்டவணை 8.1ல் நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் மாதிரி கடன்பட்டியல் அறிக்கைக்கான நிதிக் கூற்றுக்கள் (காட்டப்படவில்லை) 1994ம் ஆண்டிறுதியின் ஐந்தொகையில் ஒரு 5000 கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்தையும் 1995ம் ஆண்டிறுதியின் ஐந்தொகையில் 7000 வான ஒரு கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்தையும் அத்துடன் 1995ம் ஆண்டின் வருமானக்கூற்றில் 2500 கடன்இழப்பு ஒதுக்கத்தையும் காட்டுகிறது. 1995ன் கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் (2500) 1994ன் கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் (5000) இரண்டையும் கூட்டும்போது 1995ம் ஆண்டுக்கான கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்தில் 7500 இருக்க வேண்டும். இது 7500 ஆக இல்லாமல் 7000 ஆக மட்டும் இருப்பதனால் 500 க்கு ஒரு பதிவழிப்பு நடைபெற வேண்டும். இதனை அட்டவணை 8.1ல் உள்ள மாதிரி

கடன் பட்டியல் அறிக்கையினை பார்ப்பதன் மூலம் சரியென நிரூபித்துக் காட்ட முடியும்.

ஆபத்தில் உள்ள கடன்பட்டியல் தொகையினை பதிவழிப்புகள் குறைக்கின்றது என குறிப்பிடப்படுகிறது. நுண்ணிதிநிறுவனம் ஒரு ஆரோக்கியமான கடன்பட்டியலை (ஆபத்து குறைவான கடன்பட்டியல்) அறிக்கையிட விரும்புவதனால் கடன்களை அவர்கள் வைத்திருப்பதைவிட அடிக்கடி பதிவழிப்பதற்கு தெரிவு செய்யலாம். ஒரு கடன் பதிவழிப்புக்கான தீர்மானம் நுண்ணிதி நிறுவன பணிப்பாளர் சபை அங்கத்தவர்களால் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டு ஸ்தாபிக்கப்பட்ட ஒரு வலுவான கொள்கையினை அடிப்படையாகக் கொண்டே எடுக்கப்பட வேண்டும்.

நிலையான சொத்துக்களின் பெறுமானத் தேய்வுக்கான கணக்கீடு

பல நுண்ணிதிநிறுவனங்கள் பொதுவாக ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட கணக்கீட்டு கொள்கைகளின் பிரகாரமே நிலையான சொத்துக்களுக்கு பெறுமானத் தேய்விடுகின்றன. எப்படி இருப்பினும் சில நிறுவனங்கள் அப்படிச் செய்வதில்லை. ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனத்தினுடைய நிதி கூற்றுக்களின் ஒரு பகுப்பாய்வில் வருமானக் கூற்றில் பெறுமானத்தேய்வு என அழைக்கப்படும் செயற்பாட்டுக் கணக்கு (செலவு) இருக்கவில்லை என்றால் அல்லது ஐந்தொகையில் நிலையான சொத்துக்கள் சார்பான தொகைக்கு அதிக பெரிய தொகையுடைய அல்லது ஆகச் சிறிய தொகையுடைய கணக்கு காணப்பட்டால் அங்கே நிதிக் கூற்றுக்களை சீராக்குவதற்கு

அவசியமிருக்கின்றது. அத்துடன் நுண் நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றினை சொந்தமாக வைத்துள்ள ஆண்டுகளின் எண்ணிக்கைக்கேற்ப பொருத்தமான தொகையினால் ஒவ்வொரு மூலதனச் சொத்துக்களும் பெறுமானத் தேய்விடப்பட வேண்டும்.

ஒரு நிலையான சொத்து அதாவது இயந்திரத்தின் ஒரு பகுதி அல்லது ஒரு மோட்டார் சைக்கிள் கொள்வனவு செய்யப்படுகின்ற போது ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட காலமே இவை உபயோகப்படும் (அதாவது இது வருமானத்தை உருவாக்க பங்களிப்பு செய்யக் கூடியதாக இருக்கிறது). சொத்துக்களின் பாவனையிலிருந்தான நன்மைகளுக்காக கணக்கீட்டுக் காலப்பகுதிகளுக்கு இதன் பயன்பாட்டுக் கிரயத்திற்கு ஒதுக்கீடு மற்றும் சாட்டுதல் செய்ய பயன்படுத்தப்படுகின்ற கணக்கீட்டுப் பதமே பெறுமானத்தேய்வுச் செலவாகும். பெறுமானத்தேய்வானது ஒரு ஆண்டுச் செலவாக இருக்கிறது. இது ஒவ்வொரு சொத்துக்களினதும் ஆயுட்காலத்தை மதிப்பிடுவதன் மூலம் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. கடன் இழப்பு ஒதுக்கீட்டினைப் போல பெறுமானத் தேய்வானது ஒரு காசல்லாத செலவாக இருப்பதுடன் இது நுண்நிதிநிறுவனத்தின் காசுப் பாய்ச்சலையும் பாதிக்காது.

முதலில் நிலையான சொத்து ஒன்று கொள்வனவு செய்யப்படுகின்றபோது அதற்கான சீராக்கத்தினைச் செய்வதற்கு இது ஐந்தொகையில் நடைமுறை பெறுமதியில் அல்லது நடைமுறை விலையில் பதியப்படுகிறது. பெறுமானத்தேய்வானது வருமானக் கூற்றில்

பதியப்படுகின்ற போது இது திரட்டப்பட்ட பெறுமானத்தேய்வு என அழைக்கப்படும் ஒரு எதிர்மறை சொத்தாக(செலவு) ஐந்தொகையில் சீர்செய்யப்படுகிறது. இது மொத்தச்சொத்துக்கள் மற்றும் உபகரணங்களின் பெறுமதியை குறைத்து தேறிய சொத்துக்களை ஈடுசெய்கிறது. ஒவ்வொரு கணக்கீட்டு காலப்பகுதியின் போதும் சொத்துக்கள் மற்றும் உபகரணங்கள் பயன்படுத்தப்படுவதனால் குறைவடையும் பெறுமதியினை திரட்டிய பெறுமானத்தேய்வு பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகிறது. (திரட்டிய பெறுமானத் தேய்வானது கடன் இழப்பு ஒதுக்கங்களைப் போன்றது. இவை இரண்டும் குறிப்பிட்ட சொத்துக்களின் பெறுமதியினை குறைக்கின்றது.)

• உதாரணமாக:- ஒரு நுண்நிதிநிறுவனம் மோட்டார் சைக்கிள் ஒன்றினை கொள்வனவு செய்கின்ற போது அதனுடைய ஆயுட்காலத்தினை ஆண்டுகளின் எண்ணிக்கையில் மதிப்பிடுகிறது. மோட்டார் சைக்கிள் மீதான பெறுமானத் தேய்வு பதிவானது அதன் பாவனையிலிருந்தான நன்மைகளுக்காக கணக்கீட்டு காலத்துக்காக இதன் பயன்பாட்டுக் கிரயத்திற்கு ஒதுக்கீடு செய்கின்ற காலக்கிரய செயற்பாடாக இருக்கிறது. மதிப்பிடப்பட்ட பாவனைக்காலம் 5 வருடங்கள் எனின், 5 வருடங்களின் ஒவ்வொரு வருடத்துக்காகவும் பெறுமானத்தேய்வு பதிவிடப்படும். இதன் பெறுபேறு நுண்நிதிநிறுவனத்தின் ஐந்தொகையில் மோட்டார் சைக்கிளினுடைய புத்தகப் பெறுமதியை குறைக்கிறது.

பெறுமானத் தேய்வினை பதிவிடுவதற்கு இரண்டு அடிப்படை முறைகள் இருக்கின்றன. நேர்கோட்டு முறையும் குறைந்து செல்லும் மீதி முறையுமாகும். நேர்கோட்டு முறையானது சொத்தின் மொத்த பெறுமானத்தேய்வினை ஒவ்வொரு கணக்கீட்டு காலத்துக்கும் சமபங்காக ஒதுக்குகிறது. இது சொத்தின்கிரயத்தினை சொத்தினுடைய பயன்தரு ஆயுட்காலத்தினை அடிப்படையாகக் கொண்டு மதிப்பிடப்பட்ட கணக்கீட்டு காலங்களின் எண்ணிக்கையினால் பிரிப்பதன் மூலம் கணிப்பிடப்படுகிறது. இதன் பெறுபேறான பெறுமானத்தேய்வு தொகையானது ஒவ்வொரு காலப்பகுதிக்கும் பதியப்படும்.

மேலே தரப்பட்ட உதாரணத்தில் மோட்டார் சைக்கிளின் கிரயம் 5500, மதிப்பிடப்பட்ட பாவனைக்காலம் 5 வருடங்கள் அத்துடன் 5வது வருட முடிவில் மதிப்பிடப்பட்ட சொத்தின் பெறுமதி 500 (இறுதிப்பெறுமதி) எனின் நேர்கோட்டு முறையின்படி ஒரு ஆண்டுக்காக மதிப்பிடப்பட்ட இதன் பெறுமானத் தேய்வு கீழே குறிப்பிட்ட படி 1000 ஆகும்

கிரயம் - இறுதிப் பெறுமதி
சேவைக்காலம் வருடங்களில்
$= \frac{5500 - 500}{5}$
= 1000 ஆண்டுக்கான பெறுமானத் தேய்வு

குறைந்து செல்லும் மீதி முறை என்பது ஒவ்வொரு வருடமும் சொத்துக்களின் கிரயத்தில் ஒரு நிலையான வீதத்தில் தேய்விடல் என குறிப்பிடப்படுகிறது. வீதப்

பெறுமதியானது ஒவ்வொரு வருட தொடக்கத்திலும் மீதியாக உள்ள பெறுமானத் தேய்விடப்படாத தொகை மீதே கணிப்பிடப்படுகிறது.

- உதாரணம். ஒரு வருடத்துக்கு 20% த்தில் குறைந்து செல்லும் மீதி அடிப்படையில் மோட்டார் சைக்கிளானது பெறுமானத் தேய்விடப்படுகின்றது எனின் முதலாவது வருட பெறுமானத் தேய்வானது 1100ஆக (5500 × 20%) இருக்கும். இரண்டாவது வருட பெறுமானத் தேய்வானது குறைக்கப்பட்ட தொகையான 4400 (5500-1100) ஐ அடிப்படையாகக் கொண்டிருக்கும். 4400 இனுடைய 20% மான 880 இரண்டாவது வருடத்திற்கான பெறுமானத் தேய்வுச் செலவாகும். இம் செய்முறையானது சொத்து முழுமையாகத் தேய்விடப்படும் வரை அல்லது விற்கப்படும் வரை தொடர்கிறது.

ஆண்டு	தொடக்கப் பெறுமதி பெறுமானத் தேய்வு (ஆண்டு20%) இறுதிப் பெறுமதி	ஆண்டு	தொடக்கப் பெறுமதி பெறுமானத்தேய்வு (ஆண்டு20%) இறுதிப் பெறுமதி
1	5,500	1,100	4,400
2	4,400	880	3,520
3	3,520	704	2,816
4	2,816	563	2,253
5	2,253	451	1,802

பெறுமானத்தேய்விடப்பட்ட சொத்து அறிக்கையிடப்பட்ட அதனது புத்தகப் பெறுமதியைவிட கூடுதலான தொகைக்கு விற்கப்படுகின்ற தென்றால் (அது அதனுடைய தேறிய பெறுமானத்

தேய்வுச்செலவாக இருக்கின்றது.)பின்பு புத்தகப் பெறுமதியானது பூச்சியத்துக்குக் குறைக்கப்பட்டு வித்தியாசமானது வருமானக்கூற்றில் வருமானமாகப் பதியப்படுகிறது.

பல நாடுகள் பெறுமானத் தேய்வுக்காக வேறுபட்ட பிரிவுகளுக்குள் சொத்துக்களை வகைப்படுத்துவதன் மூலம் ஒவ்வொரு வகைச் சொத்துக்கும் பெறுமானத் தேய்விடலுக்கான வீதங்களையும் முறைகளையும் அமைத்து நியமங்களை உருவாக்குகின்றன. இது மூலதனச் செலவுப்படி (Capital cost allowances) எனக்குறிப்பிடப்படுகின்றது.

அட்டுறு வட்டி வருமானத்துக்கும் அட்டுறு வட்டிச்செலவுக்குமான கணக்கீடு

பொறுப்புக்கள் மீதான அட்டுறுவட்டிச்செலவுக்கும், அட்டுறுவட்டி வருமானத்துக்குமான சீராக்கமானது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதிக்கூற்றுக்களை சீராக்குவதற்காக தேவைப்படக்கூடிய இறுதிச்சீராக்கமாக இருக்கிறது.

அட்டுறு வட்டி வருமானத்துக்கான சீராக்கல் நிறுவனத்தினால் பெற்றுக் கொள்ளப்பட்டிருக்காமல் பதியப்படுகின்ற வட்டியானது அட்டுறுவட்டிவருமானம் எனப்படுகின்றது. பிந்திய திகதி ஒன்றில் வட்டிபெற்றுக்கொள்ளப்படும் என்ற எடுகோளின் அடிப்படையில் அட்டுறு வட்டியானது வருமானமாகவும், அட்டுறு வட்டி வருமானம் அல்லது வருமதி வட்டி என்பதன் கீழ் சொத்தாகவும் பதியப்படுகின்றது. (வட்டி வருமானம் பெற்றுக்கொள்ளப்பட்டிருந்ததாயின் இது வருமானம்(செலவு) எனவும் காசு(வரவு)

எனவும் பதியப்பட்டிருக்கும். அட்டுறு வட்டியுடன், வரவுப்பதிவானது (சொத்தில் அதிகரிப்பு) காசுக்குத் தவிர்த்து வருமதி வட்டிக்குப் பதியப்படுகிறது.

நுண்நிதி நிறுவனங்களானவை அவற்றின் அட்டுறு வட்டி வருமானத்தினை கையாளுவதில் கணிசமான அளவுக்கு வேறுபடுகின்றன. கடனின் ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதி கட்டப்படாது நிலுவையாக இப்போது வரை உள்ள நிலையில் கடன் தவணைக்காலம் முடிவடைந்திருக்கும் போது மட்டும் வட்டி வருமானத்தை சில நிறுவனங்கள் அட்டுறுவாகக் கருதுகின்றது. மற்ற நிறுவனங்கள் கடன் தவணைக் காலத்தில் கொடுப்பனவு செலுத்த வேண்டியதாக வரும்போது ஆனால் பெற்றுக்கொள்ளப்பட்டிருக்க வில்லையாயின் வட்டி வருமானத்தை அட்டுறுவாகக் கருதுகிறது.

மற்ற நிறுவனங்கள் முழுக்கடன் முதலையும் வட்டி வருமானத்தையும் கடன் வழங்கும் நேரத்தில் (மேலே குறிப்பிடப்பட்டபடி மூலதனமாக்கல் வட்டி எனக்குறிப்பிடப்படுகின்றது) கடன் பட்டியலினுடைய பகுதியாகவோ அல்லது தனியான ஒரு சொத்துக் கணக்கிலோ சொத்தாகப் பதிகின்றன. பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒருபோதும் வட்டி வருமானத்தை அட்டுறுவாகக் கொள்வதில்லை. வட்டி வருமானத்தை அட்டுறுவாக்குவதா அல்லது இல்லையா என்ற தீர்மானம் அப்படியென்றால் எப்போது என்பது அதனுடைய கணக்கீட்டு நியமங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு ஒவ்வொரு நுண்நிதி நிறுவனத்தாலும் தீர்மானிக்கப்பட வேண்டும்.

இரண்டு சீராக்கங்கள் அட்டுறு வட்டி வருமானத்துக்காகத் தேவைப்படும். எல்லாவற்றிலும் ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனம் வட்டி வருமானத்தை அட்டுறுவாக கொள்ளாது இருப்பதுடன் சார்பளவில் அடிக்கடி நிகழாத (காலாண்டுக்கு, ஆண்டுக்கு இருமுறை அல்லது கடன் தவணைக்கால முடிவில் ஒரே தடவையாக) வட்டிக் கொடுப்பனவுகளை கொண்ட கடன்களை வழங்குமாயின் நிதிக் கூற்றுக்களானது தயாரிக்கப்படுகின்ற அந்த நேரத்தில் இது அட்டுறு வட்டிவருமானமாக இருக்கவேண்டும். (நுண்ணிதி நிறுவனம் வைத்திருக்கும் வாராந்த அல்லது வாரத்துக்கு இருமுறை கொடுப்பனவுகள் அட்டுறு வட்டி வருமானமாக இருக்கவேண்டிய அவசியமில்லை. இது அதிகளவு எதிர்மறையானதாக இருக்கிறது அத்துடன் கவனத்தில் எடுக்கப் போதுமானதாக இல்லாமலுமிருக்ககூடும்). எவ்வளவு வட்டி வருமானமானது சம்பாதிக்கப் பட்டிருக்கின்றது ஆனால் இன்னமும் கொடுக்க வேண்டியதாக வராதவை(நிலுவையாக) எவ்வளவு என்பதைத் தீர்மானிப்பதன் மூலம் வட்டி வருமானமானது அட்டுறுவாகின்றது என்பதுடன்(கடனானது நிலுவையாக இருக்கின்ற காலத்துக்கான நாளாந்த வட்டி வீதப்படி இறுதி வட்டிக் கொடுப்பனவிலிருந்து நாட்களின் எண்ணிக்கை) இத் தொகைக்கான பதிவிடலானது வருமானமாகவும்(செலவு) வருமதி வட்டி கணக்கில் வரவு வைத்து சொத்தாகவும் பதியப்படுகிறது.

அட்டுறு வட்டிவருமானத்துக்கான இரண்டாவது சீராக்கமானது நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் தவணைகடந்த கடன் காரணமாகப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு

சாத்தியமல்லாது இருக்கின்ற வருமானத் தொகையினைப் பிரதிபலிப்பதாக இருக்கிறது. தவணை கடந்த கடன் மீதான அட்டுறுவட்டியானது அவற்றின் சொத்துக்களின் பெறுமதி, அவற்றின் வருமானம் இரண்டையும் மிகைப்படுத்துகின்றது என்பதால் நுண்ணிதி நிறுவனமானது அட்டுறு வட்டியினை நீக்குவதற்கான சீராக்கத்தினைச் செய்ய வேண்டும்.

ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனம் கடன் மீதான அட்டுறு வட்டியினை வைத்திருந்தால் அது மீள செலுத்துவதில் சிறு மாற்றத்தினைக் கொண்டிருக்கிறது. இது ஒரு சீராக்கத்தினை நிதிக் கூற்றுக்களுக்கு செய்ய அவசியமாகிறது. இந்த சீராக்கத்தினைச் செய்வதற்கு தவணை கடந்த கடன் மீதான அட்டுறு வட்டித் தொகையானது ஆரம்பத்தில் இது பதியப்பட்ட இடத்தில் செலவு வைக்கப்படுவதன் மூலம் ஐந்தொகையில் குறைக்கப்படுகிறது. (கடன் பட்டியல் நிலுவை அல்லது வட்டிவருமதி) அத்துடன் வருமானக் கூற்றில் வட்டிவருமானத்தைக் குறைப்பதன் மூலம்(வரவு) எதிர்ப்பதிவிடப்படுகிறது. இந்த சீராக்கமானது நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் உண்மையான நிதிநிலைமையினைச் சரியாக விபரிக்கின்றது.

கூடு 8.2 நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கான காசு மற்றும் அட்டுறுக் கணக்கீடு
மற்றைய நிறுவனங்கள் வட்டி வருமானத்தை காசு அடிப்படையில் கணக்கிடுவது போல சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வட்டி வருமானத்தை அட்டுறு அடிப்படையில் கணக்கிடுகிறது. நுண்ணிதி நிறுவனமானது வட்டி

வருமானம் கொடுக்கப்பட்டுவிட்டதோ அல்லது கொடுக்கப்படவேண்டியதாக இருக்கிறதோ, சம்பாதிக்கின்ற வட்டி வருமானத்தை அட்டுறுவாக பதிகிறது. இது வங்கியியல் நிறுவனத்தின் நியம நடைமுறையாகும். எப்படியிருப்பினும் ஒரு முறை ஒரு கடனானது 90 நாட்களுக்கு மேலாக கொடுக்கப்பட வேண்டிய நிலுவையாக இருப்பின் (செயற்பாடற்ற கடன்கள்) வங்கிகளானவை அட்டுறு வட்டியினை நிறுத்த வேண்டியிருக்கின்றது.

அதிக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் மரபுரீதியாகவே வட்டி வருமானத்துக்கு காசு அடிப்படையிலேயே கணக்கு வைக்கின்றன. அவைகள் வட்டியினை உண்மையாகப் பெற்றுக் கொள்ளப்பட்ட பின்பே வருமானமாகக் கையாள்கின்றன. வளர்ச்சியடையாத நிறுவனங்களில் ஆண்டிறுதியில் வெளிப்படுத்தப்பட்ட இறுதிப் பெறுபேறுகளில் ஒரு பெரிய வேறுபாடு இந்த இரண்டு முறைகளுக்கிடையிலான வேறுபாட்டுடன் தொடர்பு படவில்லை. கொடுப்பனவானது அடிக்கடி உயர்வாக இருந்தால் (உதாரணமாக வாராந்தம்) பின்பு இரண்டு முறைகளுக்கிடையில் சிறு வேறுபாடு காணப்படுகிறது – வாராந்த கொடுப்பனவைப் பொறுத்தவரை காசு அடிப்படையில் செய்யப்படும் இறுதி நிலுவை ஒரு வாரத்தினுடைய வட்டி வருமானப் பெறுமதியை மட்டும் பிரதிபலிப்பதற்கு தவறக்கூடும். அதே போல இரண்டு முறைகளின் கீழான இறுதிப் பெறுபேறு வளர்ச்சியடையாத நிறுவனங்களில் பாரிய வேறுபாட்டை கொண்டிருக்கவில்லை

வளர்ச்சியடையாத ஒரு நிகழ்ச்சித்திட்டத்தில் ஒரு காசுக் கணக்கீட்டு முறைமையில் சம்பாதிக்கத் தவறிய ஆனால் செலுத்தப்படாத வட்டி, முன்னைய காலப்பகுதியில் சம்பாதிக்கப்பட்ட காசு வட்டி வருமானத்தினை உள்ளடக்கியதால் ஆனால் தற்காலத்தில் பெறப்படுகிறதால் கிட்டத்தட்ட சமப்படுத்தப்படுகிறது.

நுண்நிதி நிறுவன வளர்ச்சி பலமாகவும், கொடுப்பனவுகள் அடிக்கடி குறைவாகவும் இருந்தால் காசு மற்றும் அட்டுறு கணக்கீட்டினால் வெளிப்படுத்தப்படும் பெறுபேறானது கணிசமான அளவுக்கு வேறுபடமுடியும். நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இறுதியாக வங்கியியல் நிறுவனங்களுடைய அட்டுறு வட்டி நடைமுறையினை நோக்கி நகர வேண்டும். எப்படியிருந்த போதிலும் பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அட்டுறுக் கணக்கீட்டை செய்வதற்கான கணிப்பீட்டு வலுவினை கொண்டிருக்கவில்லை அத்துடன் இந்த நோக்கத்துக்காக மட்டும் அவைகள் இவற்றை அவசியம் பெற்றுக் கொள்ள வேண்டியதில்லை.

மூலம்:- Christen; 1997

உதாரணமாக : ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது ஒரு வருடத்துக்கு மேலாக தவணை கடந்த கடனின் மீது கிடைக்கவேண்டிய வட்டி கணக்கில் 500ஜ அட்டுறு வட்டியாகக் கொண்டிருந்தால் 500 ஆல் வட்டி வருமானம் குறைக்கப்படுவதுடன் சரியாக வருமானக்கணக்கை வெளிப்படுத்துவதற்கு

கிடைக்க வேண்டிய வட்டியையும் 500 ஆல் குறைக்க வேண்டும்.

நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கான சிறந்த நடைமுறை என்னவெனில் தவணை கடந்த கடன் மீது ஒருபோதும் வட்டி வருமானத்தை அட்டுருவாக கொள்ளக்கூடாது என்பதாகும்.

அட்டுறு வட்டிச் செலவுக்கான சீராக்கம்

ஒரு ஆண்டு இறுதியின்போது ஐந்தொகையானது குறிப்பிட்ட திகதியில் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதி நிலைமையினைப் பிரதிபலிக்க வேண்டும். நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வெளி மூலகங்களிலிருந்து (சலுகை அல்லது வணிகக் கடன்கள் அல்லது வாடிக்கையாளர் சேமிப்புக்கள் அல்லது இரண்டும்) கடன் பெற்று அவர்களுடைய சொத்துக்களுக்கு நிதியிடுகின்றபொழுது அவை பொறுப்புக்களாகின்றன. பொறுப்புக்கள் கொண்டுவரும் நிதி செலவீடுகள் கால அடிப்படையில் செலுத்தப்படுகின்றது. ஆண்டிறுதியில் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஆண்டிறுதித் திகதிக்கான வட்டிக் கொடுப்பனவுகள் அல்லது இறுதிக் கடனிலிருந்து குறிப்பிட்ட காலப்பகுதிக்கான கடன் நிதியின் வட்டியை செலுத்த வேண்டியிருக்கும். ஏற்பட்ட ஆனால் இன்னமும் செலுத்தப்படாத இந்த நிதிச் செலவுகளைப் பிரதிபலிப்பதற்கு நிதிக்கூற்றுக்களை சீராக்கம் செய்ய வேண்டியிருக்கும். இது செலுத்தவேண்டிய வட்டிச்செலவு என குறிப்பிடப்படும். வட்டி செலுத்தப்படவில்லையாயின் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதிச்செலவுகள்

ஆண்டிறுதியில் குறைத்துக் காட்டப்படுகின்றது. அதனுடைய இலாபத்தன்மை மிகைப்படுத்தப்பட்டு காட்டப்படுகின்றது. அதனுடைய பொறுப்புக்கள் குறைத்துக் காட்டப்படுகின்றது.

அட்டுறு வட்டிச்செலவுக்காக, ஐந்தொகை உருவாக்கப்பட்ட திகதியில் செலுத்தவேண்டி இருக்கின்ற வட்டித்தொகையானது நிதிச்செலவாக வருமானக் கூற்றில் வரவு வைக்கப்படுவதுடன் பொறுப்பாக செலுத்தவேண்டிய வட்டிச்செலவுக் கணக்கில் ஐந்தொகையில் செலவு வைக்கப்படுகின்றது.

• உதாரணமாக: ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் 5 வருட இறுதியில் செலுத்தவேண்டிய முதல் தொகையுடனும், ஜனவரி 1ல் ஆண்டுக்கொருமுறை செலுத்தவேண்டிய வட்டியுடன் ஆண்டு வட்டிவீதம் 5% இல் 10000ஐ ஜனவரி 1ல் கடன்படுகிறது. ஆண்டுமுடிவு டிசம்பர் 31 எனின், ஐந்தொகை முடிவடைகின்றபொழுது இது ஒருவருடத்துக்கு ஒருநாள் குறைவான கடனைக் கொண்டிருக்கும். எப்படியிருப்பினும் ஜனவரி 1 வரை வட்டி கொடுக்க வேண்டிய தேவையில்லாதபடியால் வட்டி எதுவும் இன்னமும் செலுத்தப்படாமலே இருக்கும். இந்த வட்டிச்செலவினை சரியாகப் பிரதிபலிப்பதற்கு நுண்நிதி நிறுவனம் வட்டிச்செலவில் (நிதிச்செலவு) 500ஐ அதனுடைய வருமானக்கூற்றில் வரவுவைக்க வேண்டும். அத்துடன் அதனுடைய செலுத்தவேண்டிய வட்டிச்செலவுக் கணக்கில் (பொறுப்பு) 500ஐ செலவு வைக்க வேண்டும்.

மானியங்கள் மற்றும் பணவீக்கத்தினைச் சீராக்கல்

தகுந்த கணக்கீட்டு நடைமுறைகளைப் பிரதிபலிக்கின்ற மேலே விபரிக்கப்பட்ட மூன்று சீராக்கங்கள் போலல்லாது பின்வரும் சீராக்கங்கள் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தொழிற்படுகின்ற நாட்டினைப் பொறுத்து தகுந்த கணக்கீட்டு நடைமுறைகளைப் பின்பற்றுவதற்கு வேண்டப்படலாம் அல்லது வேண்டப்படாது போகலாம். எப்படியிருப்பினும் மானியங்கள் மற்றும் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் உண்மையான நிதி நிலைத்திருக்கும் தன்மையினை சரியாக தீர்மானிப்பதற்கு பணவீக்கத்துக்கான சீராக்கங்கள் மேற்கொள்ளப்படவேண்டும். சில வாசகர்கள் மேலே விபரிக்கப்பட்ட சீராக்கப்பட்ட நிதிக்கூற்றுக்களிலிருந்து தனியாக இந்த சீராக்கங்களை மேற்கொள்வதற்கு விரும்பலாம்.

ஏன் மானியங்கள் மற்றும் பணவீக்கத்துக்கான சீராக்கங்கள் செய்யப்படவேண்டும் மற்றும் நிதிக்கூற்றுக்களுக்கான உண்மையான கணக்கீட்டுப் பதிவுகள் எப்படி செய்யப்பட வேண்டும் என்று பின்வருவன விபரிக்கின்றன. (சீராக்கப்பட்ட நிதிக்கூற்றுக்களானவை இணைப்பு 1இலும் 2இலும் கொடுக்கப்பட்டிருக்கிறது).

மானியங்களுக்கான கணக்கீடு

பாரம்பரிய நிதி இடைநிலையாளர்கள் தமது கடன்களை சுயசேமிப்புக்கள் மற்றும் ஏனைய கடன்களுடன் நிதியிடுவது போலல்லாது பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தமது கடன்பட்டியல்களை (சொத்துக்கள்) முக்கியமாக நன்கொடையளிக்கப்பட்ட

உரிமை அல்லது மானிய அடிப்படையிலான கடன்கள் (பொறுப்புக்கள்) என்பவற்றுடன் நிதியிடுகிறது. மானியக்கடன்கள், செயற்பாடுகளுக்காக நன்கொடையளிக்கப்பட்ட நிதிகள் (நேரில் மானியங்கள் உள்ளடங்கலாக அதாவது ஒதுக்குத்தேவை விலக்களிப்புக்கள், அல்லது கடன்நட்டங்களுக்கான அரசு எடுகோள்கள் அல்லது வெளிநாட்டு நாணயமாற்று நட்டங்கள் அல்லது பொருள் நன்கொடைகள் அதாவது இலவச அலுவலக இடம், உபகரணங்கள், அல்லது அரசாங்கம் அல்லது நன்கொடையாளர்களால் வழங்கப்படும் பயிற்சிகள்) அத்துடன் நன்கொடையளிக்கப்பட்ட உரிமை என்பன எல்லாம் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான மானியங்களாகக் கருதப்படுகின்றன.

இலாபத்தன்மைக்கான நியமக் கணக்கீட்டு அளவீடுகள் மானியங்களைப் பெற்றுக்கொள்ளும் நிறுவனங்களினுடைய செயற்றிறனை பகுப்பாய்வு செய்ய பொருத்தமற்றவை என Yaron (1992) காட்டுகிறார். இலாபக் கணக்கீடானது சாதாரணமாக இலாபங்களையும் (அல்லது நட்டங்கள்) பெற்றுக்கொள்ளப்பட்ட மானியங்களையும் சேர்ப்பதாக இருக்கின்றது.

உதாரணமாக:- நுண்நிதிநிறுவனம் செயற்பாட்டுச் செலவுப் பற்றாக்குறையினை ஈடுசெய்ய மானியங்களைப் பெற்று அவற்றை வருமானமாகப் பதிந்திருந்தால் இதனுடைய தேறிய வருமானமானது மிகையாகக் காட்டப்பட்டுவிடும். இந்த சந்தர்ப்பத்தில் உயர்ந்தளவு மானியம் பெறுகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்களானவை

மானியம் பெறாத நுண்நிதி நிறுவனத்தின் சிறந்த செயற்திறனை விட அதிக இலாபத்தன்மை வாய்ந்ததாகத் தோன்றுகின்றது.

எனவே நன்கொடை நிதியினைவிட சந்தைக்கடன் மற்றும் உரிமை முதலுடன் ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் செயற்பட்டுக்கொண்டிருந்தால் நுண்நிதி நிறுவனம் ஒன்றினுடைய நிதிச் செயற்திறனைத் தீர்மானிக்க ஏதாவது மானியத்துக்காக நிதிக்கூற்றுக்களை சீராக்கவும் தனியாக பிரித்து எடுக்கவும் இது அவசியமாகின்றது. இதற்கு மேலதிகமாக ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் முதிர்ச்சியடைகின்றபடியால் சந்தை வீதக் கடனினால் (அல்லது உரிமை) மானியங்களையும் சலுகைக்கடன்களையும் மீள்நிரப்ப வேண்டிய அவசியத்தினை இது காட்டுவதுடன் இது வணிக ரீதியான நிதியினை கடனாக பெற்றிருந்தால் அதனது நிதிசார் சாத்தியத்தன்மையினையும் (Financial viability) தீர்மானிக்க வேண்டியிருந்திருக்கும்.

ஒரு குறிப்பிட்டளவுக்கு இந்த சீராக்கங்கள்கூட நுண்நிதி நிறுவனங்கள் மத்தியிலான ஒப்பீட்டை அனுமதிக்கிறது. ஏனென்றால் இவைகள் எல்லா செயற்பாடுகளையும் வணிக ரீதியாக கிடைக்கக்கூடிய மூன்றாம் தரப்பு நிதியுடன் வைத்திருந்தால் இது சமமான அடிப்படை பகுப்பாய்வுக்காக எல்லா நுண்நிதி நிறுவனங்களையும் மதிப்பிடுகிறது (Christen 1997).

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதிக்கூற்றுக்-

களின்மீது இறுதியாக மானியங்களுக்கான சீராக்கங்கள் பதியப்பட்டிருக்கும்போது அவை உண்மையான காசு வெளிப்பாய்ச்சலைப் பிரதிபலிக்காது என்பதைக் கவனத்தில் கொள்ளுதல் முக்கியமானது. நிறுவனத்தை சரியாக மதிப்பிடுதல், அதனுடைய மானியத்தில் தங்கியிருக்கும் தன்மை மற்றும் மானியம் நிறுத்தப்படுவதனால் ஏற்படும் ஆபத்து போன்ற பகுப்பாய்வு நோக்கங்களுக்காக மட்டுமே மானியங்களுக்கான சீராக்கங்கள் கணிப்பிடப்படுகின்றன.

நுண்நிதி நிறுவனங்களால் சாதாரணமாக மூன்று வகையான மானியங்கள் பெறப்படுகின்றன,

- செயற்பாட்டு செலவினை பூர்த்தி செய்வதற்கான நன்கொடைநிதிகள் மற்றும் பொருள் நன்கொடைகள்
- சலுகை அடிப்படையிலான கடன்கள்
- நன்கொடையளிக்கப்பட்ட உரிமைமுதல்

மானியங்களுக்கான சீராக்கங்களைச் செய்வதற்கு, முதலாவதாக மானியத்தினுடைய பெறுமதியினைத் தீர்மானிப்பதும் பின்பு அதற்கான கணக்கீட்டுப் பதிவுகளைப் பதிவதும் அவசியமாகின்றது. மானியங்களுக்காக விண்ணப்பிப்பதற்கு, சலுகை அடிப்படையிலான கடன்கள் மற்றும் நன்கொடையளிக்கப்பட்ட உரிமைகள் போன்றவற்றுக்கு பொருத்தமான நிதிக் கிரயத்தினை தீர்மானிப்பது கூட அவசியமானதாக இருக்கின்றது.

மானியங்களுக்கான சீராக்கங்கள் மானியங்களின் பெறுமதிக்கு சமனாக வருமானக்கூற்றில் அறிக்கையிடப்பட்ட தேறிய வருமானத்தில் ஒரு மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும். இது மானிய சீராக்கங்களின் விளைவாக செலவுகளை அதிகரித்து தேறிய வருமானத்தினை குறைப்பதாக இருக்கிறது. எப்படியிருப்பினும் மானியங்களுக்கான சீராக்கங்கள் இறுதியாக ஐந்தொகையின் மொத்தக் கூட்டுத்தொகையில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தாது ஏனென்றால் மானியங்களினுடைய விளைவுகளை ஈடுசெய்ய அவசியமான உரிமையில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பை பிரதிபலிப்பதற்கு ஒரு புதிய மூலதனக் கணக்கானது உருவாக்கப்படுகிறது. கணக்காய்வு செய்யப்பட்ட நிதிக்கூற்றுக்கள் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு நேரடி நன்கொடைகளின் விளைவுகளைப் பிரதிபலிக்கலாம் (செயற்பாட்டு செலவுகளை பூர்த்தி செய்வதற்கான உதவுதொகைகள்) ஆனால் பூரணமாக எல்லா மானியங்களுக்குமான சீராக்கங்கள்போல இருக்காது (பொருள் நன்கொடை அல்லது சலுகை அடிப்படையிலான கடன்கள்).

செயற்பாட்டு செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கான நன்கொடையும் பொருள் ரீதியான நன்கொடைகளும்

செயற்பாட்டுச் செலவுகளை பூர்த்திசெய்ய அளிக்கப்பட்ட நன்கொடைநிதிகள் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான ஒரு நேரடி மானியங்களாக இருக்கின்றன. ஆகவே மானியங்களினது பெறுமதியானது அக்காலப்பகுதியில் அறிக்கையிடப்பட்டபடி ஏற்பட்ட செயற்பாட்டுச் செலவுகளை ஈடுசெய்ய வழங்கப்பட்ட நன்கொடைத்

தொகைக்கு சமமாக இருக்கிறது. சில நன்கொடைகள் ஒருவருட காலத்துக்கு மேலாக இருந்த செயற்பாட்டு பற்றாக்குறைகளை பூர்த்திசெய்ய வழங்கப்பட்டிருக்கின்றன. வருடத்தில் செலவு செய்யப்பட்ட தொகைமட்டுமே வருமானக்கூற்றில் வருமானமாகக் காட்டப்படுகின்றது. ஏதாவது தொகைகள் தொடர்ந்துவரும் வருடங்களில் பயன்படுத்தப்பட இருக்கும்போது அவற்றின் மீதிகள் ஐந்தொகையில் பொறுப்புக்களாகக் காட்டப்படுகின்றன (பிற்போடப்பட்ட வருமானங்களாகக் கருதப்படுகிறது). இவ்வாறு ஏன் ஏற்படுகின்றதெனின், கோட்பாட்டு ரீதியாக பலவருடங்கள் செயற்படுகின்ற மானியங்களை ஒருநுண்நிதி நிறுவனம் இடையிலே நிறுத்தினால் அவர்கள் அந்தப் பாவிக்கப்படாத நன்கொடைகளை நன்கொடையளித்தவருக்கு திருப்பியனுப்ப வேண்டியிருக்கும். எனவே பயன்படுத்தப்படாத தொகைகள் பொறுப்புக்களாகக் கருதப்படுகின்றன.

நுண்நிதி நிறுவனங்களால் உழைக்கப்பட்ட வருமானங்களை சரியாக அறிக்கையிடுவதற்காக முதலீட்டு செயற்பாடுகள் மற்றும் கடன் வழங்கல் மூலம் உருவாக்கப்பட்ட வருமானங்களிலிருந்து செயற்பாடுகளுக்காக வழங்கப்பட்ட நன்கொடைகள் வருமானக்கூற்றிலே தனியாகக் காட்டப்படவேண்டும். இந்த நிதிகள் நிதிச்செயற்றிறன் பகுப்பாய்வுக்கு முன்பாக வருமானம் அல்லது தேறிய வருமானத்திலிருந்து கழிக்கப்பட வேண்டும். ஏனென்றால் அவை செயற்பாடுகளிலிருந்து உழைக்கப்பட்ட வருமானத்தைப் பிரதிபலிக்காது. (குறிப்பு - நன்கொடை நிதியினைப் பெறுவதற்கு ஏற்பட்ட செலவுகள் “நிதிதிரட்டல் செலவுகள்”

எனப்படுகின்றன. இவைகூட ஏனைய-
செயற்பாட்டு செயலுகளிலிருந்து
தனியாக்கப்பட வேண்டும் ஏனென்றால்
நிதிகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான
நன்மைகள் உள்ளடக்கப்படுவதில்லை).

இலவச அலுவலக இடம், அல்லது
உத்தியோகத்தர் பயிற்சி போன்றவற்றுக்கு
நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கு வழங்கப்படுகின்ற
பொருள் நன்கொடை மானியங்கள்
வருமானக்கூற்றில் ஒரு செலவாகப்
பதியப்படவேண்டும். நுண்நிதிநிறுவனம்
பொருள் நன்கொடை இல்லாமல்
செயற்பட்டிருந்தால் அதற்கு ஏற்பட்டிருக்கும்
சரியான செலவு மட்டத்தைப் இது
பிரதிபலிக்கிறது.

செயற்பாட்டு செயலுகளை ஈடுசெய்-
வதற்கான நன்கொடைகளை,
உழைக்கப்பட்ட வருமானமாக ஒரு
நுண்நிதி நிறுவனம் வருமானக்கூற்றில்
பதிந்திருந்தால் சீராக்கங்களை
செய்வதற்கு, அந்த தொகையானது
செயற்பாட்டு வருமானத்தில் ஒரு
குறைப்பினை ஏற்படுத்துவதற்காக தேறிய
வருமான கோட்டுக்கு கீழ் பதியப்பட
வேண்டும். அது செயற்பாட்டு
வருமானத்தில் ஓர் குறைப்பினை
ஏற்படுத்துவதோடு நடைமுறை வருடத்தில்
ஐந்தொகைக்கு மாற்றப்பட்ட ஒரு தேறிய
மிகை (பற்றாக்குறை) யில் குறைப்பினை
ஏற்படுத்துகிறது. ஐந்தொகையில்
திரட்டப்பட்ட மூலதனம் - மானியங்கள்
(உரிமை) கணக்கில் ஒரு ஈடு செய்யப்பட்ட
செலவுப் பதிவானது
மேற்கொள்ளப்படுகின்றது.

அதேபோல், பொருள் நன்கொடைகளின்
சந்தைப் பெறுமதியானது வருமானக்கூற்றில்
வரவுவைக்கப்படுகிறது (செலவில் ஓர்

அதிகரிப்பு) அத்துடன் ஐந்தொகையில்
(திரட்டப்பட்ட மூலதனம் - மானியங்கள்)
உள்ள அதே உரிமை கணக்கில்
ஈடுசெய்கிறது:

- உதாரணமாக: இணைப்பு 1இல்
உள்ள மாதிரி நிதிக் கூற்றில்
செயற்பாடுகளுக்காக 950/- பெறு-
மதியான ஒரு நன்கொடை பெறப்பட்டி-
ருந்தது. (பொருள் நன்கொடை
எதையும் பெற்றிருக்கவில்லை என
எடுகோள் கொள்க). இலாபத்தில் ஒரு
950/- குறைப்பினை (வரவு)
பிரதிபலிக்க வருமானக்கூற்று சீராக்கப்-
படுகின்றது. அத்துடன் ஐந்தொகையில்
திரட்டப்பட்ட மூலதனக் கணக்கில்
செலவு வைக்கப்படுகிறது.

சலுகை அடிப்படையிலான கடன்கள்

சந்தை வட்டிவீதத்தினை விட குறைந்த
வட்டிவீதத்தில் நுண்நிதி நிறுவனங்களால்
பெற்றுக்கொள்ளப்படும் கடன்கள் சலுகைக்
கடன்களாகும். மானியத்தின் அளவானது
சலுகைக்கடன் பெறுமதியினை வணிக
அல்லது சந்தை வட்டிவீதத்தினால்
பெருக்கி அதிலிருந்து செலுத்தப்பட்ட
வட்டித்தொகையினை கழிக்கும்போது
கிடைக்கும் பெறுமதிக்கு சமனானதாகும்.

$$\text{மானியங்கள்} = [(\text{சலுகைக்கடன்கள்} \times \text{சந்தை வீதம்}) - \text{செலுத்தப்பட்ட வட்டித் தொகை}]$$

சலுகைக்கடன்களுக்கான உண்மையான
நிதியிடல் செலவானது இந்தக்கணிப்பீட்டில்
வெளியில் எடுக்கப்படுகிறது (Netted out).
ஏனென்றால் இவை வருமானக்கூற்றில்
பதியப்பட்ட நிதியிடல் செலவுகளில்

எடுத்துக்கொள்ளப்படுகிறது. (உண்மையான காசு வெளிப்பாய்ச்சலாக அல்லது அட்டுறு வட்டிக்கொடுக்குமதியாக).

பிரயோகிப்பதற்கு பொருத்தமான சந்தைவீதத்தை (நிதிக்கிரயம்) தீர்மானிப்பதற்கு, நன்கொடை நிதியினை சந்தை நிதியினால் பிரதியிடக்கூடியதாக இருந்திருந்தால் நுண்நிதி நிறுவனம் நியாயமாக பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியதாகவுள்ள நிதியிடல் வடிவத்தை தெரிவு செய்வது சிறந்ததாக காணப்படுகின்றது. பரிந்துரைக்கப்பட்ட சந்தை வீதங்கள் உள்ளடக்குவன:-

- வணிகக் கடன்களுக்கான உள்ளூர் முதன்மை வீதங்கள் (நுண்நிதி நிறுவனங்களுடைய உணரப்பட்ட ஆபத்துக்கள் காரணமாக சாத்தியமான ஒரு ஆபத்து மிகைக்காக மேல்நோக்கி சீராக்கப்பட்டது)
- 90 நாள் சான்றிதழ் வைப்பு வீதம் (ஆபத்துக்காக சீராக்கப்பட்டது)
- வங்கிகளுக்கிடையிலான கடன்வழங்கும் வீதம் (ஆபத்துக்காக சீராக்கப்பட்டது)
- வணிக வங்கிகளிலுள்ள சராசரி வைப்புவீதம் (வைப்புக்களை சேகரிக்க ஏற்பட்ட மேலதிக செயற்பாட்டு செலவுகளுக்காக மேல்நோக்கி சீராக்கப்பட்டதும் வைப்புக்களின் மீதான ஒதுக்குத் தேவைகளுடைய கூட்டப்பட்ட செலவும்)
- ஆண்டுக்கு பணவீக்க வீதத்துடன் 3 தொடக்கம் 5 வீத புள்ளிகளை கூட்டல் (குறிப்பாக பணவீக்கம் தொடர்பில் முதன்மைவீதம் எதிர்மறையானதாக இருந்தால்)

எல்லாவகையான சலுகைக்கடன்களுக்காகவும் ஒரே சந்தைவீதத்தை தெரிவு செய்ய நுண்நிதி நிறுவனங்கள் விரும்பலாம். அல்லது ஒவ்வொரு மானியத்தினையும் என்னவடிவிலான நிதியிடலால் பிரதியிட முடியும் என்பதை அடிப்படையாகக் கொண்டு அவர்கள் வேறுபட்ட வீதங்களைத் தெரிவு செய்யலாம். இது ஒவ்வொரு நுண்நிதி நிறுவனங்களாலும் தற்போதுள்ள கடன்வடிவங்கள், கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள உரிமை மற்றும் வேறுபட்ட வகையான கடன் மற்றும் உரிமை என்பவற்றைப் பெறக்கூடிய திறன் என்பவற்றினை அடிப்படையாகக் கொண்டு தீர்மானிக்கப்பட வேண்டும்.

சீராக்கங்கள் ஐந்தொகை மற்றும் வருமானக்கூற்று ஆகிய இரண்டுக்கும் மேற்கொள்ளப்படவேண்டும். மானிய தொகையானது திரட்டப்பட்ட மூலதனம் - மானியங்கள் கணக்கின் கீழ் உரிமைமூலதனத்தில் ஓர் அதிகரிப்பாகவும் (செலவு) நிதிச்செலவில் ஓர் அதிகரிப்பாகவும் (வரவு) பதியப்படுகின்றது.

- உதாரணமாக:- பின்இணைப்பு 1இல் உள்ள மாதிரி நிதிக்கூற்றில் ஆண்டிறுதியிலுள்ள சலுகைக்கடன் நிலுவை 30000ஆக இருந்தது. 30000 சலுகைக்கடன் மீது செலுத்தப்பட்ட ஆண்டுக்கான வட்டி 900ஆக இருந்தது எனவும் சந்தைவீதம் 10% மாக இருந்தது எனவும் எடுகோள் கொள்ளப்பட்டால் பின்பு மானியதொகையானது 2100க்கு (30000 X 10%) - 900) சமமாக இருக்கும்.

மானியதொகையானது சலுகைக் கடன்களின் மீது செலுத்தப்பட்ட சராசரி வட்டி வீதத்தை கணிப்பதன் மூலமும் கூட தீர்மானிக்கப்பட முடியும். உதாரணமாக:- இந்த நிதிகள் மீது செலுத்தப்பட்ட சராசரி வட்டி வீதம் 3% மாக இருந்தது எனவும் வணிகக் கடன்களுக்கான சந்தைவீதம் 10% மாகவும் இருக்கிறது எனவும் எடுகோள் கொள்ளப்பட்டால் வருடாந்த மானிய தொகையானது (30000 X 7%) அல்லது 2100 க்கு சமனாக இருக்கிறது.

ஐந்தொகைமீது இந்தச் சீராக்கத்தினை செய்வதற்கு, திரட்டப்பட்ட மூலதனக் கணக்கில் (செலவு) 2100 பதியப்படுகின்றது, இது உரிமைமூலதனத்தினை அதிகரிக்கிறது. இந்தப் பதிவினை ஈடுசெய்ய வருமானக்கூற்றில் ஒரு சீராக்கம் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டியிருக்கிறது. மானிய தொகையானது நிதிச்செலவில் (வரவு) ஓர் 2100 அதிகரிப்பாக பதியப்படுகிறது. இது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் இலாபத்தினைக் குறைக்கிறது. இக்குறைக்கப்பட்ட இலாபமானது ஐந்தொகைக்கு மாற்றப்படுகின்றபோது தேறிய உரிமைமூலதன மாற்றமானது ஐந்தொகையின் மொத்த தொகையில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தாது.

கடன் மூலதனத்துக்காக (உரிமை மூலதனம்) நன்கொடையளிக்கப்பட்ட நிதிகள்

கடன் மூலதனத்துக்கான நன்கொடை நிதிகள் நுண்நிதி நிறுவனங்களால் உரிமைமூலதனம் எனக் கருதப்படுகிறது. எனவே இந்த நிதிகள் வழமையாக

வருமானக்கூற்றில் ஒரு வருமானமாக உள்ளடக்கப்படாததனால் மானியங்களுக்காக சீராக்கங்கள் செய்கின்றபோது எப்பொழுதும் கவனத்தில் எடுத்துக்கொள்ளப்படுவதில்லை. (குறிப்பு - சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கடன் நிதி மூலதனத்துக்கான நன்கொடைகளை வருமானக்கூற்றில் பதிவுசெய்கின்றன. பின்பு இதனுடாக ஐந்தொகைக்கு மாற்றப்படுகிறது). இது இவ்வாறிருப்பின் செயற்பாடுகளுக்காக நன்கொடை அளிக்கப்பட்ட நிதிக்காக செய்யப்பட்டவை போலவே சீராக்கங்கள் செய்யப்படவேண்டும்.

கடன் மூலதனத்துக்காக நன்கொடையளிக்கப்பட்ட நிதிகள் ஐந்தொகையில் ஓர் உரிமை அதிகரிப்பாகவும் (சில நேரங்களில் இது கடன் நிதிமுதலாகக் கருதப்படுகிறது) சொத்துக்களில் ஓர் அதிகரிப்பாகவும் (நுண்நிதி நிறுவனமானது நிதிகளை எப்படிப் பயன்படுத்துவதற்குத் தெரிவு செய்யப்போகிறது என்பதை அடிப்படையாகக் கொண்டு காசாகவோ, கடன்பட்டியல் நிலுவையாகவோ அல்லது முதலீடாகவோ) அறிக்கையிடப்படுகிறது.

பெற்றுக்கொள்ளப்பட்ட மொத்த நன்கொடை தொகையானது ஏற்பட்ட செலவுகளை ஈடுசெய்யப் பயன்படுத்தப்படுதலிலும் பார்க்க சொத்துக்களுக்கு நிதியிட பயன்படுத்தப்படுதல், என்பதில் கடன் நிதி மூலதனத்துக்கான நன்கொடைகள் செயற்பாடுகளுக்கான நன்கொடைகளிலிருந்து வேறுபடுகின்றது. எனவே கடன் மூலதனத்துக்காக நன்கொடையளிக்கப்பட்ட நிதிகளுக்காக மானிய சீராக்கங்கள் செய்யத் தேவையில்லை என சில பகுப்பாய்வாளர்கள் பரிந்துரைக்கின்றனர். மேலும் நன்கொடையாளர்கள் சாதாரணமாக

தமது நிதிகளின் மீது ஏதாவது வருமானத்தை தேடுவதுமில்லை (சாதாரண உரிமை முதலீட்டாளர் போல) அதுபோல அந்நிதிகளை மீளப்பெறுவதையும் எதிர்பார்த்துக் கொண்டிருப்பதில்லை. நன்கொடை அளிக்கப்பட்ட நிதிகளினுடைய பணவீக்கத்துடன் தொடர்புடைய உண்மைப் பெறுமதியைப் பராமரிப்பதற்கான திறமையினை நுண்ணிதி நிறுவனம் கொண்டிருக்கிறதா? என்பதில் அவர்கள் ஆர்வமாக இருக்கிறார்கள். ஆகவே இது இலக்குக் குழுக்களுக்கான கடன்களை வழங்குவதை தொடரமுடியும். எனவே கடன்நிதி மூலதனம் பணவீக்கத்துக்காக மட்டுமே சீராக்கப்பட வேண்டும் மானியங்களுக்காக அல்ல என விவாதங்கள் எழுகின்றன.

மறுபுறத்தில், ஒரு நுண்ணிதிநிறுவனம் கடன் மூலதனத்துக்காக நன்கொடையினைப் பெற்றிருந்திருக்கவில்லை என்றால் இது கடன் பெற்றிருந்திருக்க வேண்டியிருந்திருக்கும் அல்லது முதலீட்டாளர் நிதிகளை (உரிமை) பெற்றிருந்திருக்க வேண்டும். கடன், உரிமை ஆகிய இரண்டுமே செலவுடன் இணைந்துள்ளன. கடன் செலவானது நிதியிடல் செலவுகளைப் பிரதிபலிக்கின்றன. உரிமை முதல் செலவு சாதாரணமாக முதலீட்டாளர்களால் வருமானமாக வேண்டப்படுவதாக இருக்கின்றது (பங்குலாபம் ஊடாக அல்லது மூலதன இலாபமாக). ஆபத்து அல்லது நட்டங்கள் உயர்வாக இருப்பதினால் முறையான நிதி நிறுவனங்களில் உரிமையானது பெரும்பாலும் கடன்களைவிட “அதிக செலவுவாய்ந்ததாக” இருக்கின்றது. எனவே

வேண்டப்படுகின்ற வருமானமும் உயர்வாக இருக்கின்றது. ஆகவே நுண்ணிதி நிறுவனம் கடன்நிதி மூலதனத்துக்காக பெற்றுக்கொள்ளும் நன்கொடைகள், உரிமையினுடைய சந்தைச் செலவினைப் பிரதிபலிப்பதற்கு மானியச் சீராக்கம் செய்யப்பட வேண்டும் என விவாதிக்கப்பட முடியும். (அல்லது கடன், நன்கொடை நிதிகளை பிரதியிட எந்த நிதிகளை நுண்ணிதி நிறுவனம் பயன்படுத்த முடியும் என்பதை அடிப்படையாகக் கொண்டு) ஆயினும் கடன்நிதி மூலதனத்துக்கான நன்கொடை நிதிகளது விளைவுகளுக்கான சீராக்கம் இரண்டு சாத்தியங்களை உருவாக்குகின்றது,

- பணவீக்கவீதத்துக்கான சீராக்கம் (பணவீக்க சீராக்கம்)
- வணிகக்கடன் அல்லது உரிமைகளுக்காக சந்தைவீதங்களைப் பயன்படுத்துவதன் மூலமான சீராக்கம் (மானிய சீராக்கம்)

பணவீக்கத்தினுடைய விளைவுகளுக்காக கடன்நிதி மூலதனத்துக்கான நன்கொடைகளை சீராக்க கீழே கலந்துரையாடப்பட்டபடி உரிமைகளுக்கு ஒரு சீராக்கமானது செய்யப்படுகின்றது.

சந்தை வீதங்களை அடிப்படையாகக் கொண்ட கடன்நிதி மூலதனத்துக்கான நன்கொடைகள் மீது மானியங்களைப் பிரதிபலிப்பதற்கு ஒரே மாதிரியான கணிப்பீடு சலுகைக்கடன்களுக்கான சீராக்கத்துக்கு மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. ஒரு சந்தை வீதமானது தெரிவுசெய்யப்பட்டு இலகுவாக நன்கொடைத்தொகையினால் பெருக்கப்படுகின்றது. பெறுபெற்றுத் தொகையானது பின்பு வருமானக்கூற்றில் ஒரு செலவாக (நிதியிடல் செலவு) பதியப்படுவதுடன் திரட்டப்பட்ட மூலதன -

மானியங்கள் கணக்கின் கீழ் உரிமையில் ஓர் அதிகரிப்பும் (செலவு) மேற்கொள்ளப்படுகின்றது.

இந்தக் கைநூலினுடைய நோக்கத்துக்காக, கடன்நிதி மூலதனத்துக்காக நன்கொடையளிக்கப்பட்ட நிதிகள் உரிமையாகக் கருதப்பட்டு பணவீக்கத்துக்காக மட்டும் சீராக்கப்படுகின்றது. (ஆகவே கடன் மூலதனத்துக்கான நன்கொடை நிதிகளுக்கான மானிய சீராக்கத்துக்கான எந்த ஒரு உதாரணமும் பின்இணைப்பில் கொடுக்கப்படவில்லை)

பணவீக்கத்துக்கான கணக்கீடு

விலைகளில் ஏற்படுகின்ற கணிசமான அதிகரிப்பும் பணத்தின் பெறுமதியில் ஏற்படுகின்ற வீழ்ச்சியின் விளைவாக பணத்தின் அளவில் ஏற்படுகின்ற அதிகரிப்பும் பணவீக்கம் என வரையறுக்கப்படுகின்றது. பாரம்பரிய நிதிக்கூற்றுக்கள் நாணய அலகுகள் மாறாதவையாக இருக்கின்றன என்ற எடுகோளினை அடிப்படையாகக் கொண்டிருக்கின்றன என Goldschmidt, Yaron (1991) என்போர் குறிப்பிடுகின்றனர். எப்படியிருந்தபோதிலும், பணவீக்க நிலைமைகளில் கொள்வனவு சக்தி குறைவடைகின்றமையானது பாரம்பரிய நிதிக்கூற்றுக்களினுடைய சில தொகைகளில் திரிவுபடுத்தல்களை ஏற்படுத்துகின்றன. பணவீக்கமானது நிறுவனத்தின் நிதிசாராத சொத்துக்களையும் உரிமை முதலையும் பாதிக்கின்றது. அநேகமான பொறுப்புக்கள் பாதிக்கப்படுவதில்லை, ஏனென்றால் அவை பெறுமதி குறைக்கப்பட்ட நாணயத்தில் மீளச் செலுத்தப்படுகின்றன (இவை

வழமையாக கடன்கொடுத்தவர்களால் நிர்ணயிக்கப்பட்ட வட்டிவீதத்துக்கு பெருக்கப்படுகின்றன). எப்படியிருந்தபோதிலும், மாறும் வீத பொறுப்புக்கள் நாணயம் சாராதவையாக இருப்பதுடன் இவை நிலையான சொத்துக்களின்படி ஒரே வழியில் சீராக்கப்பட வேண்டும். இது சற்று சிக்கலானதாக மாறுவதினால் இங்கு உள்ளடக்கப்பமாட்டாது. மேலதிக விபரங்களுக்கு Goldschmidt, Yaron 1991 ஐ பார்க்கவும்).

நுண்நிதி நிறுவனம் ஒன்றினுடைய நிதிசாராச் சொத்துக்கள் மற்றும் உரிமை ஆகிய இரண்டின் மீதான பணவீக்கத்தின் விளைவுகளையும் கவனத்திற்கொண்டு பணவீக்கத்துக்கு எப்படி கணக்கு வைப்பது என இப்பகுதியானது விபரிக்கின்றது. (கடன்நிதி மூலதனத்துக்கான நன்கொடைகள் மானியச் சீராக்கத்தில் உள்ளடக்கப்பட்டிருந்தால் இந்த நிதிகளுக்கான பணவீக்கச் சீராக்கத்தை கணிப்பிட இவை இரண்டு தடவை கணிப்பீட்டுக்கு உட்படுத்தப்படுகின்றது. எப்படியிருந்தபோதிலும், ஏனைய உரிமை மற்றும் நிதிசாரா சொத்துக்களின் பணவீக்கத்துக்கான சீராக்கம் இப்போதும் வேண்டப்படுகின்றது).

பணவீக்கத்துக்கான சீராக்கத்தினை செய்வதற்கு இரண்டு கணக்குகள் கருத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டும்

- நிதிசாரா சொத்துக்களின் மீள்மதிப்பீடு
- உரிமையின் உண்மைப் பெறுமதி மீதான பணவீக்கச்செலவு

நிதிசாரா சொத்துக்கள் நிலையான சொத்துக்களான காணி, கட்டடம் மற்றும்

உபகரணங்களை உள்ளடக்கியிருக்கின்றது. நிலையான சொத்துக்கள், குறிப்பாக காணி மற்றும் கட்டடங்கள் பணவீக்கத்துடன் அதிகரிப்பதாக ஊகிக்கப்படுகிறது. எப்படியிருந்த போதிலும் வழமையாக அவற்றின் அதிகரிப்பு நுண்நிதி நிறுவனங்களது நிதிக்கூற்றுக்கள் மீது பதியப்படுவதில்லை. இவ்வாறாக இவற்றின் உண்மைப்பெறுமதி குறைத்துக் காட்டப்பட்டிருக்கலாம்.

பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அடிப்படையில் அவற்றினுடைய சொத்துக்களுக்கு உரிமைமுதலினால் நிதியிடுவதனால், நுண்நிதி நிறுவனம் அதனுடைய கடன் பட்டியலுக்கு தொடர்ந்து நிதியிட இருந்தால் உரிமையானது ஆகக்குறைந்து பணவீக்கவீதத்துக்கு சமனாக ஒரு வீதத்தில் அதிகரிக்க வேண்டும். ஏனென்றால் (நுண்நிதி நிறுவனங்கள் சரியான நிதி நடுவர்களாகச் செயற்பட்டால் உரிமைகளைவிட வைப்புக்கள் அல்லது பொறுப்புக்கள் மூலம் அவர்களுடைய கடன்களுக்கு நிதியிடுகிறது, பணவீக்கத்திற்கான சீராக்கம் குறைவாக இருந்திருக்கும் ஏனென்றால் அவை உயர்வான கடன் உரிமை வீதத்தை கொண்டிருந்திருப்பதினாலாகும்.

எப்படியிருப்பினும், பணவீக்கப் பொருளாதாரத்தில் கடன் மீதான வட்டி உயர்வாக இருக்கும், ஆகவே நுண்நிதி நிறுவனத்தின் அதிக இணைவு அதனுடைய உண்மையான நிதியிடல் செலவின் மீது சாத்தியமான தாக்கத்தினை அதிகரிக்கும்).

நுண்நிதிநிறுவனமொன்றினுடைய அதிகமான சொத்துக்கள் நிதி சார்ந்தவை (கடன்பட்டியல் பெரியளவானதாக இருக்கின்றது) ஆகவே அவற்றினுடைய

பெறுமதி பணவீக்கத்துடன் குறைவடைகின்றது. (நுண்நிதி நிறுவனம் பெற்றுக் கொள்ளும் கடன் கொடுப்பனவுகள் நாணயத்தில் இருக்கின்றது. அது கடன் வழங்கப்பட்டிருந்த போது இருந்ததைவிட பெறுமதி குறைவானதாக இருக்கின்றது). (இதற்கு மேலதிகமாக, மெய்ப்பெறுமதியில் கடன் தொகையினுடைய பெறுமதி குறைவடைகிறது. இதன் கருத்து இது வாடிக்கையாளர்களுக்காக குறைவான கொள்வனவு சக்தியையே கொண்டிருக்கின்றது என்பதாகும். கொள்வனவு சக்தியைப் பேணுவதற்கு சராசரி கடன் அளவு அதிகரிக்கப்பட வேண்டும்). அதே நேரத்தில், பொருட்கள் சேவைகளினுடைய விலையானது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் செயற்பாட்டில் பிரதிபலிக்கிறதுடன் நிதிச் செலவானது பணவீக்கத்துடன் அதிகரிக்கின்றது. ஆகவே காலப்போக்கில் நுண்நிதிநிறுவன செலவு அதிகரிக்கின்றது அத்துடன் உண்மை நிலையில் அதனுடைய நிதிச் சொத்துக்கள் மீது உழைக்கப்படுகின்ற வருமானம் குறைகின்றது. செலவு அதிகரிப்புக்கு ஏற்றவாறு சொத்துக்களின் உண்மைப் பெறுமதி அதிகரிக்கவில்லையாயின் அடிப்படையில் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் வருமானம் அதிகரித்த செலவினை ஈடுசெய்ய போதாமல் இருக்கும்.

பணவீக்க மட்டமானது கணிசமானதாக இருக்கின்றதோ இல்லையோ ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது அந்த ஆண்டில் நடைமுறையிலுள்ள பணவீக்க வீதத்தின் அடிப்படையில் ஆண்டு தோறும் பணவீக்கத்திற்கான சீராக்கங்களை செய்ய வேண்டும். ஏனென்றால் பணவீக்கத்தின்

கூட்டுவிளைவு நுண் நிதி நிறுவன மூலதனத்தின் மீது கணிசமானதாக இருக்கக்கூடும்.

உயர் பணவீக்கப் பொருளாதாரத்தில் நுண்நிதி நிறுவனமானது செயற்பட்டுக் கொண்டிருக்கின்ற மானியச் சீராக்கத்துக்கு ஒத்த மாதிரி பணவீக்கத்திற்கான சீராக்கம் நிதிசார் சாத்தியத் தன்மையினைத் தீர்மானிக்கும் நோக்கத்திற்காக மட்டுமே கணிப்பிடப்படுகிறது என குறிப்பிடப்படுகிறது. பணவீக்க சீராக்கமானது உண்மையான காசு உட்பாய்ச்சல் அல்லது வெளிப்பாய்ச்சலைப் பிரதிபலிக்காது. நுண் நிதி நிறுவனங்கள் பணவீக்க சீராக்கங்களை நேரடியாக அவர்களுடைய நிதிக் கூற்றுக்களில் புதிவிட வேண்டுமா இல்லையா? ஏன்ற தீர்மானம் சபையினால் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்.

மானியங்களுக்கான சீராக்கங்களைப் போலல்லாது பணவீக்கத்துக்கான சீராக்கத்தின் விளைவாக ஐந்தொகை, வருமானக் கூற்று ஆகிய இரண்டிலும் மாற்றங்கள் ஏற்படுகின்றது. பணவீக்கத் தாக்கத்தை பிரதிபலிக்க நிலையான சொத்துக்கள் அதிகரிக்கப்படுவதிலும் அத்துடன் உரிமையின் உண்மைப் பெறுமதியினை பராமரிப்பதற்கு அவசியமான பெயரளவு உரிமையின் அதிகரிப்பை பிரதிபலிக்க ஒரு புதிய மூலதனக் கணக்கானது உருவாக்கப்படுகின்றதாலும் ஐந்தொகை மாற்றமடைகின்றது. பணவீக்க செலவுக்கு ஏற்ப செலவுகள் அதிகரிப்பதனால் வருமானக் கூற்றானது பாதிக்கப்படுகின்றது.

கணக்காய்வு செய்யப்பட்ட நிதி அறிக்கைகள் பணவீக்கவீதத்தினை

அடிப்படையாகக் கொண்ட பணவீக்கத்துக்கான சீராக்கத்தை உள்ளடக்கலாம் அல்லது உள்ளடக்காது விடலாம். 3 வருடத்திற்கான திரட்டிய பணவீக்கம் 100% னைத் தாண்டினால் (ஒரு வருடத்துக்கு 26% படி கூட்டப்படுகிறது) சீராக்கம் செய்யப்படவேண்டும் என சர்வதேச கணக்கீட்டு நியமம் 29 ஒரு வழிகாட்டலாக பரிந்துரைக்கின்றது (Goldschmidt, Shashua, and Hillman 1986). பணவீக்கத்துக்கான செலவினைக் கணிப்பிட பின்வரும் சமன்பாடு பயன்படுத்தப்படுகிறது.

$$1-(1+p \text{ பணவீக்க வீதம்})^p$$

இங்கே p = காலப்பகுதிகளின் எண்ணிக்கை (பணவீக்க வீதங்கள் பொதுவாக வருடாந்த வீதத்திலேயே குறிப்பிடப்படுகின்றபடியால், பொதுவாக வருடங்கள்)

உதாரணமாக:- வருடாந்த பணவீக்க வீதம் 10%, ஒரு 3 வருட காலப்பகுதிக்கு ஒரு கடன் பட்டியலின் பெறுமதியில் 23% நட்டத்தை உருவாக்குகின்றது $1-(1+0.1)^3$. இதன் கருத்து ஒரு கடன் பட்டியல் அதன் உண்மைப் பெறுமதியைப் பேணுவதற்கு 3 வருடகாலப்பகுதியில் 23% இனால் வளர்ச்சியடைய வேண்டியிருக்கின்றது.

சொத்துக்களின் மீள் மதிப்பீடு
நிதிசாரா சொத்துக்களை சீராக்க பணவீக்க தொகைக்கு ஏற்றவாறு பெயரளவுப் பெறுமதியானது அதிகரிக்கப்பட வேண்டும்.

இந்தச் சீராக்கங்களைச் செய்ய, வருமானக் கூற்றில் இது ஒரு வருமானமாகவும் (செலவு) (இது ஒரு செயற்பாட்டு வருமானமாகப் பதியப்படுவதில்லை ஏனெனில் இது சாதாரண வியாபார செயற்பாடுகளிலிருந்து பெற்றுக் கொள்ளப்படவில்லை) நிலையான சொத்துக்களில் ஓர் அதிகரிப்பாக (வரவு) ஐந்தொகையிலும் பதியப்படுகின்றது. இந்த அதிகரித்த வருமானம் ஐந்தொகைக்கு மாற்றப்படுகின்றது. தேறிய வருமானத்தில் அதிகரிப்பை ஏற்படுத்துகின்றது. இது மொத்த தொகையினை அதிகரித்தாலும்கூட ஐந்தொகையினை சமநிலையில் பேணுகின்றது. (ஐந்தொகையில் சொத்துப்பக்கத்தின் மீதான அதிகரிப்பு வருமானம் உயர்ந்ததன் விளைவாக உரிமையில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பிற்கு சமனாகின்றது. இந்த நிலையான சொத்துக்களில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பு ஆண்டுக்கான பெறுமானத் தேய்வில் கூட தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றது. அதாவது பெறுமானத் தேய்வு உயர்வடைந்து வருமானத்தைக் குறைவடையச் செய்கின்றது. இலகுவாக்கலுக்காக இக் காரணி தவிர்க்கப்படுகின்றது)

- **உதாரணமாக:-** பின்இணைப்பு 2ல் காட்டப்பட்டுள்ள மாதிரி நிதிக்கூற்றில் நுண்ணிதி நிறுவனமானது 4000 இனை நிலையான சொத்தாக ஐந்தொகையில் பதிந்து வைத்துள்ளது. 1994ம் ஆண்டுக்கான வருடாந்த பணவீக்க வீதம் 10% என எடுத்துக் கொள்க. இது கருதுவது என்ன வென்றால் நிலையான சொத்தானது 4400/- ஆக [4000+(4000×10%)] மீள்

பெறுமதியிடப்பட வேண்டும் என்பதாகும். வருமானக் கூற்றில் வருமானத்தில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பாக (செலவு) 400 பதியப்படுவதுடன் இது ஐந்தொகையில் சொத்தில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பாக (வரவு) 400 பதியப்படுகின்றது.

உரிமை மீதான பணவீக்கச் செலவுக் கணிப்பீடு. பணவீக்கத்தின் காரணமாக ஏற்பட்ட உரிமை முதலின் பெறுமதிக்குறைப்பை கணக்கு வைப்பதற்கு முன்னைய வருடத்துக்கான உரிமை முதலின் இறுதிநிலுவையானது நடப்பு வருடத்தினுடைய பணவீக்க வீதத்தினால் பெருக்கப்படுகின்றது. இது வருமானக் கூற்றில் செயற்பாட்டு செலவாக பதியப்படுகின்றது. பின்பு உரிமை ஒதுக்க கணக்கின் கீழ் “பணவீக்க சீராக்கம்” என ஐந்தொகையில் ஒரு சீராக்கம் செய்யப்படுகின்றது.

- **உதாரணமாக:-** இணைப்பு 2ல் உள்ள மாதிரி நிதிக்கூற்றில் 1993ம் ஆண்டு இறுதியில் நுண்ணிதி நிறுவனம் 33000 த்தினை உரிமை முதலாக வைத்திருந்தது. 10% வருடாந்த பணவீக்க வீதத்துடன் மீள்மதிப்பிடப்பட்ட உரிமை முதலானது 36300 [33000+(33000×10%)] என இருக்க வேண்டும். செயற்பாட்டு செலவினுடைய ஓர் அதிகரிப்பு 3300 வருமானக் கூற்றில் (வரவாகப்) பதியப்படுவதுடன் உரிமை முதலில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பு 3300 ஐந்தொகையில் பணவீக்க சீராக்க கணக்கில் (செலவு) பதியப்படுகின்றது.

நிலையான நாணயத்தில் நிதிக் கூற்றுக்களை மீள்குறிப்பிடல்

சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தமது நிதிக் கூற்றுக்களை நிலையான நாணய நிலையில் மீளரைக்க விரும்பலாம் (Christen; 1997 லிருந்து பெறப்பட்டது). உரிய கணக்கீட்டிற்கான நிதிக் கூற்றுக்கள் சீராக்கப்படுகின்றமாதிரி இது ஒரு சீராக்கமாகக் கருதப்படுவதில்லை. நிலையான நாணய நிலைகள் என்பது வருடாவருட அடிப்படையில் பணவீக்கத்துடன் தொடர்புடைய உள்நாட்டு நாணயத்தின் நடைமுறைப் பெறுமதியைப் பிரதிபலிக்க நிதிக் கூற்றுக்கள் தொடர்ச்சியாக மீள்குறிப்பிடப்படுதல் என்பதைக் கருதுகிறது. முன்னைய வருட உள்நாட்டு நாணய பெயரளவுப் பெறுமதியினை நடைமுறைவருட பெறுமதிக்கு மாற்றி பிரதான கணக்குகளான கடன் பட்டியல் அல்லது செயற்பாட்டு செலவுக் கணக்குகளின் உண்மையான வளர்ச்சி அல்லது வீழ்ச்சியினை வருடா வருட ஒப்பீட்டுக்கு அனுமதிக்கின்றது. இந்த மாற்றமானது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதி விளைவுகளைப் பாதிக்காது ஏனென்றால் எல்லாக் கணக்குகளும் மாற்றப்படுவதுடன் எந்த புதிய செலவுகளோ அல்லது மூலதன கணக்குகளோ உருவாக்கப்படுவதில்லை.

முன்னைய வருட தரவினை மாற்றுவதற்கு ஒவ்வொரு வருடத்துக்குமான தொகையானது ஒன்றில் வருடாந்த பணவீக்க வீதத்துடன் ஒன்றினைக்கூட்டி பெருக்குவதன் மூலம் அல்லது ஒவ்வொரு வருடத்திற்குமான நுகர்வோர் விலைச்சுட்டெண்ணினால் (அல்லது மொத்த

உள்நாட்டு உற்பத்தி சுருக்கி) பிரிப்பதன் மூலம் செய்ய முடியும். இதைச் செய்வதற்கு மாற்றல் (conversion) காரணிகள் கணிப்பிடப்பட வேண்டும். உதாரணமாக பணவீக்கவீதம் பயன்படுத்தப்பட்டால் நடைமுறை வருடம் (உதாரணத்திற்கு 1997) ஒன்று என்ற காரணியைக் கொண்டிருந்தால் முன்னைய வருடத்துக்கான மாற்றுக்காரணி சாதாரணமாக நடைமுறை வருட பணவீக்க வீதத்துடன் 1ஐ கூட்டி பெறப்படுகின்றது. (1997ம் ஆண்டுக்கான பணவீக்க வீதம் 20% ஆக உள்ளநிலையில், 1996ம் ஆண்டு நிதித்தரவுக்கான மாற்றுக் காரணி 1.2 ஆக இருந்திருக்கும்). அந்த வருடத்துக்கு முன்னைய வருடத்துக்கான (1995), மாற்றுக்காரணியானது முன்னைய மாற்றுக்காரணியினை (1.2) பணவீக்க வீதத்துடன் 1 இனைக் கூட்டி பெருக்குவதன் மூலம் முன்னைய வருடத்துக்காக பெறப்படுகிறது. (1996ம் ஆண்டுக்கான பணவீக்க வீதம் 30% என எடுத்துக் கொள்க ஆகவே மாற்றுக்காரணி 1.2×1.3 அல்லது 1.51 ஆக இருக்கிறது). (ஒவ்வொரு வருடத்துக்குமான மாற்றுக்காரணி தொடர்ந்து வருடத்துக்கான பணவீக்க வீதத்தை பயன்படுத்துவதனால் முன்னைய வருடத்துக்காக மாற்றப்பட்ட பணவீக்க வீதம் கவனத்தில் கொள்ளப்படவில்லை எனக் கவனத்திற் கொள்க)

நுகர்வோர் விலைச்சுட்டெண் அல்லது மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி சுருக்கி என்பவற்றை பயன்படுத்துவதற்கான மாற்றுக்காரணியைப் பெறுவதற்கு முன்னைய வருட நுகர்வோர் விலைச்சுட்டெண் ஆனது நடப்பு வருட

நுகர்வோர் விலைச் சுட்டெண்ணினால்
பிரிக்கப்படுகின்றது. (1996ம்

ஆண்டுத்தரவினை மாற்றுவதற்கு, 1996ம்
ஆண்டு நுகர்வோர் விலைச்சுட்டெண் 200
ஆகவும் 1997ம் ஆண்டு நுகர்வோர்
விலைச்சுட்டெண் 174 ஆகவும்
இருந்திருந்தால் பின்பு மாற்றுக் காரணி
1.15 ஆக இருந்திருக்கும்) பணவீக்க
முறையினைப்போல்லாது விலைச்சுட்டெண்
முறைமையானது எப்பொழுதும் நடைமுறை
வருட சுட்டெண்ணினை மாற்றப்பட்ட வருடச்
சுட்டெண்ணினால் பிரித்து பயன்படுத்து-
கின்றது.

இறுதியாக நுண்ணிதி நிறுவனங்கள்
அவற்றினது நன்கொடையாளர்களின்
நன்மைக்காக அல்லது தமது
செயற்திறனை வேறு நாடுகளின் நுண்ணிதி
நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடுவதற்கு-

அவர்களுடைய உள்நாட்டு நாணய
நிதித்தரவினை அமெரிக்க டொலருக்கோ
அல்லது வேறோரு வெளிநாட்டு
நாணயத்துக்கோ மாற்ற விரும்பலாம். இது
நிதித் தரவினை நடைமுறை வருட
நாணயமாற்று வீதத்தினால் பெருக்குவதன்
மூலம் (அல்லது எவ்வாறு மாற்றுவிதம்
குறிப்பிடப்பட்டிருக்கிறது என்பதை
பொறுத்து வகுத்தல்) இலகுவாக
செய்யப்படுகின்றது.

மானியங்களுக்கான சீராக்கல்களுடன்
(செயற்பாட்டுச் செலவுக்கான 950
நன்கொடை மற்றும் சலுகைக்கடன் மீது
சாட்டுதல் செய்யக்கூடிய நிதிச்செலவுகள்
2100) டிசம்பர் 31,1994இல் உள்ளவாறான
நுண்ணிதி திறுவனத்தின் நிதி நிலமையை
பின்வரும் ஐந்தொகை பிரதிநிதித்துவப்-
படுததுகின்றது.

பின்னிணைப்பு 1. மானியங்களுக்காக சீராக்கப்பட்ட மாதிரி நிதிக் கூற்றுக்கள்

டிசம்பர் 31,1994 இல் உள்ளவாறான மாதிரி ஐந்தொகை (மானியங்களுக்காக சீராக்கப்பட்டது)	1994	சீராக்கப்பட்டது	1994 A
சொத்துக்கள்			
காசும் வங்கி நடைமுறைக் கணக்கும்	2,500		2,500
வட்டி உழைக்கும் வைப்புக்கள்	7,000		7,000
வெளிநிற்கும் கடன்கள்			
நிகழ்காலம்	50,000		50,000
கடந்த கால வருமதி	29,500		29,500
மீள்கட்டமைக்கப்பட்டது	<u>500</u>		<u>500</u>
வெளிநிற்கும் கடன்கள் (மொத்தம்)	70,000		70,000
(கடன் இழப்பு ஒதுக்கம்)	<u>(5,000)</u>		<u>(5,000)</u>
தேறிய வெளிநிற்கும் கடன்கள்	65,000		65,000
ஏனைய நடப்புச் சொத்துக்கள்	<u>1000</u>		<u>1000</u>
மொத்த நடப்புச் சொத்துக்கள்	75,500		75,500
நீண்டகால முதலீடுகள்	11,000		11,000
உடமைகளும் கருவிகளும்			
கிரயம்	4,000		4,000
(திரண்ட பெறுமானத்தேய்வு	<u>(300)</u>		<u>(300)</u>
தேறிய உடமைகளும் கருவிகளும்	3,700		3,700
மொத்த நீண்டகால சொத்துக்கள்	14,700		14,700
மொத்த சொத்துக்கள்	90,200		90,200
பொறுப்புக்கள்			
குறுங்காலக் கடன்கள் (வர்த்தக வீதத்தில்)	12,000		12,000
வாடிக்கையாளர் சேமிப்புக்கள்	<u>0</u>		<u>0</u>
மொத்த நடப்பு பொறுப்புக்கள்	12,000		12,000
நீண்டகால கடன்கள் (வர்த்தக வீதத்தில்)	15,000		15,000
நீண்டகால கடன்கள் (சலுகை வீதத்தில்)	30,000		30,000
மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அல்லது பிற்போடப்பட்ட வருமானம்	<u>0</u>		<u>0</u>
மொத்த பொறுப்புக்கள்	57,000		57,000
உரிமை			
கடன் மூலதன நிதி	33,000		33,000
திரண்ட மூலதனம் - நிதிக் கிரயம்	0	2,100	2,100
திரண்ட மூலதனம் - நன்கொடைகள்	0	950	950
முன்னைய ஆண்டுகளில் நிறுத்திவைக்கப்பட்ட தேறிய மிகை (பற்றாக்குறை)	0	0	0
நிகழ் ஆண்டு தேறிய மிகை (பற்றாக்குறை)	<u>200</u>	<u>(2,850)</u>	<u>2,850</u>
மொத்த உரிமை	33,200		33,200
மொத்த பொறுப்புக்களும் உரிமையும்	90,200		90,200
சீராக்கப்படாத கூற்றுக்கான மூலம்: SEEP Network and Calmeadow 1995.			

மாதிரி வருமானக்கூற்று (மானியங்களுக்காக சீராக்கப்பட்டது) டிசம்பர் 31,1994 காலப்பகுதியில் முடிவுறும் ஆண்டுக்கானது	1994	சீராக்கம்	1994A
நிதி வருமானம்			
நிகழ்கால கடந்தகால வருமதி கடன் நிலுவைகள்	12,000		12,000
மீதான வட்டி			
மீள்கட்டமைக்கப்பட்ட கடன்கள் மீதான வட்டி	50		50
முதலீடுகள் மீதான வட்டி	1,500		1,500
கடன் கட்டணமும் சேவைக் கட்டணமும்	5,000		5,000
பிந்திய கடன்களுக்கான கட்டணம்	300		300
மொத்த நிதி வருமானம்	18,850		18,850
நிதிச் செலவுகள்			
கடன்கள் மீதான வட்டி	3,500		3,500
சீராக்கப்பட்ட சலுகைக் கடன்கள்	0	2,100	2,100
வைப்புக்கள் மீது செலுத்தப்பட்ட வட்டி	0		0
மொத்த நிதிச் செலவுகள்	3,500		5,600
மொத்த நிதி எல்லை	15,350		13,250
கடன் இழப்புக்கான ஏற்பாடுகள்	3,000		3,000
தேறிய நிதி எல்லை	12,350		10,250
செயற்பாட்டு செலவுகள்			
சம்பளமும் நன்மைகளும்	5,000		5,000
நிர்வாக செலவுகள்	2,500		2,500
இருப்பிட செலவுகள்	2,500		2,500
பிரயாணம்	2,500		2,500
பெறுமானத் தேய்வு	300		300
ஏனையவை	300		300
மொத்த செயற்பாட்டு செலவுகள்	13,100		13,100
செயற்பாட்டிலிருந்தான தேறிய வருமானம்	(750)		(2,850)
செயற்பாடுகளுக்கான நன்கொடை வருமானம்	950	(950)	0
செலவுகள் மீதான மேலதிக வருமானம்	200		(2,850)
சீராக்கப்படாத கூற்றுக்கான மூலம்: SEEP Network and Calmeadow 1995.			

பின்னிணைப்பு 2. பணவீக்கத்துக்காக சீராக்கப்பட்ட மாதிரி நிதிக் கூற்றுக்கள்

பணவீக்கத்துக்கான சீராக்கல்களுடன் (நிதிசாரா சொத்துக்களின் மீள்மதிப்பீட்டுக்காக 400 மற்றும் உரிமைக் குறைப்புக்காக 3,300) டிசம்பர் 31,1994இல் உள்ளவாறான நுண்நிதி திறுவனத்தின் நிதி நிலமையை பின்வரும் ஐந்தொகை பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றது.

டிசம்பர் 31, 1994 இல் உள்ளவாறான மாதிரி ஐந்தொகை (பணவீக்கத்துக்காக சீராக்கப்பட்டது)	1994		1994 A
	சீராக்கம்		
சொத்துக்கள்			
காகம் வங்கி நடைமுறைக் கணக்கும்	2,500		2,500
வட்டி உழைக்கும் வைப்புகள்	7,000		7,000
வெளிநிற்கும் கடன்கள்			
நிகழ்காலம்	50,000		50,000
கடந்த கால வருமதி	29,500		29,500
மீள்கட்டமைக்கப்பட்டது	500		500
வெளிநிற்கும் கடன்கள் (மொத்தம்)	70,000		70,000
(கடன் இழப்பு ஒதுக்கம்)	(5,000)		(5,000)
தேறிய வெளிநிற்கும் கடன்கள்	65,000		65,000
ஏனைய நடப்புச் சொத்துக்கள்	1000		1000
மொத்த நடப்புச் சொத்துக்கள்	75,500		75,500
நீண்டகால முதலீடுகள்	11,000		11,000
உடமைகளும் கருவிகளும்			
கிரயம்	4,000		4,000
நிலையான சொத்துக்கள் மீள்மதிப்பீடு	0	400	400
(திரண்ட பெறுமானத்தேய்வு)	(300)		(300)
தேறிய உடமைகளும் கருவிகளும்	3,700		4,100
மொத்த நீண்டகால சொத்துக்கள்	14,700		15,100
மொத்த சொத்துக்கள்	90,200		90,600
பொறுப்புக்கள்			
குறுங்காலக் கடன்கள் (வர்த்தக வீதத்தில்)	12,000		12,000
வாடிக்கையாளர் சேமிப்புக்கள்	0		0
மொத்த நடப்பு பொறுப்புக்கள்	12,000		12,000
நீண்டகால கடன்கள் (வர்த்தக வீதத்தில்)	15,000		15,000
நீண்டகால கடன்கள் (சலுகை வீதத்தில்)	30,000		30,000
மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அல்லது பிற்போடப்பட்ட வருமானம்	0		0
மொத்த பொறுப்புக்கள்	57,000		57,000
உரிமை			
கடன் மூலதன நிதி	33,000		33,000
பணவீக்க சீராக்கம் - மூலதனம்	0	3,300	3,300
முன்னைய ஆண்டுகளில் நிறுத்திவைக்கப்பட்ட	0	0	
தேறிய மிகை (பற்றாக்குறை)			
நிகழ் ஆண்டு தேறிய மிகை (பற்றாக்குறை)	200	(2,700)	(2,700)
மொத்த உரிமை	33,200		33,600
மொத்த பொறுப்புக்களும் உரிமையும்	90,200		90,600

சீராக்கப்படாத கூற்றுக்கான மூலம்: SEEP Network and Calmeadow 1995.

மாதிரி வருமானக்கூற்று (பணவீக்கத்துக்காக சீராக்கப்பட்டது) டிசம்பர் 31, 1994 காலப்பகுதியில் முடிவுறும் ஆண்டுக்கானது	1994	சீராக்கம்	1994A
நிதி வருமானம்			
நிகழ்கால கடந்தகால வருமதி கடன் நிலுவைகள்	12,000		12,000
மீதான வட்டி			
மீள்கட்டமைக்கப்பட்ட கடன்கள் மீதான வட்டி	50		50
முதலீடுகள் மீதான வட்டி	1,500		1,500
கடன் கட்டணமும் சேவைக் கட்டணமும்	5,000		5,000
பிந்திய கடன்களுக்கான கட்டணம்	300		300
நிலையான சொத்துக்கள் மீள்மதிப்பீடு	0	400	400
மொத்த நிதி வருமானம்	18,850		19,250
நிதிச் செலவுகள்			
கடன்கள் மீதான வட்டி	3,500		3,500
வைப்புக்கள் மீது செலுத்தப்பட்ட வட்டி	0		0
மொத்த நிதிச் செலவுகள்	3,500		3,500
மொத்த நிதி எல்லை	15,350		15,750
கடன் இழப்புக்கான ஏற்பாடுகள்	3,000		3,000
தேறிய நிதி எல்லை	12,350		12,750
செயற்பாட்டு செலவுகள்			
சம்பளமும் நன்மைகளும்	5,000		5,000
நிர்வாக செலவுகள்	2,500		2,500
இருப்பிட செலவுகள்	2,500		2,500
பிரயாணம்	2,500		2,500
பெறுமானத் தேய்வு	300		300
ஏனையவை	300		300
உரிமை மீள் மதிப்பீடு	0	3,300	3,300
மொத்த செயற்பாட்டு செலவுகள்	13,100		16,400
செயற்பாட்டிலிருந்தான தேறிய வருமானம்	(750)		(3,650)
செயற்பாடுகளுக்கான நன்கொடை வருமானம்	950		950
செலவுகள் மீதான மேலதிக வருமானம்	200		(2,700)
சீராக்கப்படாத கூற்றுக்கான மூலம்: SEEP Network and Calmeadow 1995.			



அத்தியாயம் ஒன்பது

செயற்திறன் குறிகாட்டிகள்

வினைத்திறனான முகாமைத்துவமானது செயற்திறனின் பகுப்பாய்வின் செயற்திறன் நுண்நிதி நிறுவனம் ஒன்றின் நிதியியல் செயற்திறன் பற்றிய பயன்மிகு தகவல்களை வழங்குவதற்காக நிதியியல் தரவுகளை சேகரித்து மீளக் குறிப்பிடுகின்றன. நன்கொடையாளர்கள், செயற்படுத்துனர்கள், மற்றும் நிபுணர்கள் செயற்திறன் குறிகாட்டிகளை கணிப்பிடுவதன் மூலமாக நுண்நிதி நிறுவன செயற்பாடுகளின் வினைத்திறன், சாதகத்தன்மை, மற்றும் வெளிஅடைவு என்பனவற்றை தீர்மானிக்கின்றார்கள்.

வழமையாக செயற்திறன் குறிகாட்டிகள் விகித வடிவத்தில் காணப்படுகின்றன. அதாவது ஒரு பகுதி நிதிசார் தரவுகள் மற்றொன்றுடன் ஒப்பிடப்படுகின்றது. ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்துக்கு மேலாக விகிதங்களை ஒப்பீடு செய்வது போக்கு பகுப்பாய்வு என குறிக்கப்படுகின்றது. இது நிதிச்செயற்திறனின் முன்னேற்ற அல்லது பின்னடைவு நிலையை வெளிக்காட்டும். போக்கு பகுப்பாய்வுக்கு மேலதிகமாக ஒரு

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் மொத்த நிதி செயற்திறனை தீர்மானிப்பதற்காக விகிதங்களானவை ஏனைய விகிதங்களையும் கருத்திற்கொண்டு பகுப்பாய்வு செய்யப்பட-வேண்டும். விகிதங்களை கணிப்பீடு செய்வது அதன் வளர்ச்சியடைந்த நிதி செயற்திறன் விளைவாக கருதமுடியாது. எவ்வாறாயினும் செயற்திறன் குறிகாட்டிகள் (விகிதங்கள்) மற்றும் அவற்றின் மாற்றங்களை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலமாக வழங்கப்படும் தகவல்களால் நிகழக்கூடிய அல்லது நடைபெறுகின்ற பிரச்சனைகள் அடையாளம் காணப்படமுடியும், அவை கொள்கைகள் அல்லது செயற்பாடுகளில் மாற்றத்தை இட்டு செல்ல முடியுமாயின் அது நிதிச்செயற்திறனை முன்னேற்றகரமானதாக ஆக்கலாம். (இது மேலும் 10 ஆம் அத்தியாயத்தில் ஆராயப்படும்).

கீழே கொடுக்கப்பட்ட செயற்திறன் குறிகாட்டிகளானவை ஆறு பிரிவுகளினுள் வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளன.

- கடன்பட்டியலின் தரம்
- உற்பத்தித்திறனும் வினைத்திறனும்
- நிதிசார் சாதகத்தன்மை
- இலாபத்தன்மை

- இணைவும் மூலதனத்தின் போதுமானதன்மையும்
- அளவு, வெளிஅடைவு மற்றும் வளர்ச்சி

தெரிவு செய்யப்பட்ட இவ் ஒவ்வொரு செயற்திறன் குறிகாட்டிகளும் நுண்நிதி நிறுவனங்களை முகாமை செய்வதில் பயன்மிக்கதாக காணப்படுகின்றது. மேலும் அவற்றில் கூடுதலானவை (நிதிசார் சாதகத்தன்மை, இலாபத்தன்மை, இணைவும் மூலதன போதுமானதன்மையும் அத்துடன் அளவு, அடைவுமட்டம் மற்றும் வளர்ச்சி உள்ளடங்கலாக) வெளித்தரப்பினருக்கு பயன்மிக்கதாக காணப்படுகின்றது எடுத்துக்காட்டாக முதலீட்டாளர்கள், நன்கொடையாளர்களை குறிப்பிடலாம். பயன்மிக்க வேறு பல குறிகாட்டிகளும் காணப்படுகின்றன. நுண்நிதி நிறுவனமானது அதன் நிதி முகாமைத்துவத்திற்கு வழிகாட்டியாக பயன்படக்கூடிய ஆகக்குறைந்த ஒரு தொகுதி செயற்திறன் குறிகாட்டிகள் இங்கு கருத்தில் கொள்ளப்பட்டிருக்கின்றன.

இந்த அத்தியாயத்தில் விபரிக்கப்படுகின்ற செயற்திறன் குறிகாட்டிகளானவை நுண்நிதி நிறுவனத்தின் பல்வேறு பகுதிகளின் செயற்பாடுகள் பற்றிய தகவல்களை வழங்குகின்றது. நுண்நிதி நிறுவனத்தின் அடைவுமட்டம் மற்றும் நிதிச்செயற்திறனை மதிப்பீடு செய்வோருக்கு இது ஆர்வம் மிக்கதாக காணப்படும். எதிர்கால செயற்திறன் இலக்குகளை உருவாக்குவதற்கும் நிதிதொடர்பாக எவ்வாறு திறமையாக செயற்படுகின்றார்கள் என்பதனை

தீர்மானிப்பதற்கும் செயற்படுத்துனர்கள் செயற்திறன் குறிகாட்டிகளை பயன்படுத்த கூடியதாகவிருக்கும். நன்கொடையாளர்கள் அல்லது நிபுணர்கள் கூட நுண்நிதி நிறுவனங்கள் திட்டமிடப்பட்ட விளைவுகளை அடைந்துள்ளனவா என மதிப்பீடு செய்வதற்கு அல்லது உறுதுணையாக இருந்தனவா என தீர்மானிக்க கூடியதாக இருக்கின்றது. மேலும் நன்கொடையாளர்களால் செயற்திறன் குறிகாட்டிகள் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதி முகாமைத்துவத்திற்கு பயன்மிகுந்ததாக அடையாளப்படுத்தப்படுவதுடன், அதன் விளைவாக அவ்விதிங்களை உள்ளடக்கியதாக நுண்நிதி நிறுவனங்களை அறிக்கைகள் சமர்ப்பிக்குமாறு வேண்டுகின்றனர். இந்த முறையில், நன்கொடையாளர்களின் அறிக்கையிடல் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் உள்ளார்ந்த முகாமைத்துவத்திற்கு நன்மையளிப்பதாக கூட காணப்படுகின்றது.

இந்த அத்தியாயத்தில் சமர்ப்பிக்கப்பட்ட விகிதங்களை அமைப்பதற்கு, ஐந்தொகை, வருமானக்கூற்று, அத்துடன் கடன்பட்டியல் அறிக்கை என்பன வேண்டப்படுகின்றன (இதனை வாசிப்பவர் எவ்வாறு நிதிக் கூற்றுக்கள் உருவாக்கப்படுகின்றது என நன்றாக தெரியாவிடில் லெஜர்வூட் மற்றும் மெலோனி 1996 பார்க்க). எட்டாம் அத்தியாயத்தில் கூறப்பட்டது போன்று, பொதுவாக ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட கணக்கீட்டு கோட்பாடுகளை பிரதிபலிக்க கூடியவாறு நிதிக் கூற்றுக்கள்

ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட பின்னர் செயற்திறன் குறிகாட்டிகள் கணிக்கப்படும்.

ஒவ்வொரு பகுதி முடிவிலும், இவ் அத்தியாயத்தின் பின்னிணைப்பு 1, 2 மற்றும் 3 ல் காட்டப்பட்டுள்ள மாதிரி நிதிக்கூற்று அறிக்கை மற்றும் கடன்பட்டியல் அறிக்கையை பயன்படுத்தி மூன்று வருடகாலத்துக்கான விகிதங்கள் கணிக்கப்பட்டுள்ளன. எட்டாம் அத்தியாயத்தில் ஆராயப்பட்டது போன்று மானியம் மற்றும் பணவீக்கம் என்பன இந்த மாதிரி(sample) நிதிக்கூற்றுக்களில் சீராக்கம் செய்யப்படவில்லை என்பதை கவனத்தில் கொள்க (ஆனால் செலுத்தவேண்டிய வட்டி மற்றும் செலவுகள், பெறுமானத்தேய்வு, கடன்பட்டியலின் தரம் போன்றன சரியாக பிரதிபலிக்கப்பட்டுள்ளது). ஏனெனில், இங்கு அளிக்கப்பட்ட இலாபத்தன்மை தவிர்ந்த ஏனைய விகிதங்கள் மானியம் அல்லது பணவீக்கத்தினால் பாதிக்கப்படாதவை (பட்டியலின் தரம், உற்பத்தித்திறன், மற்றும் வினைத்திறன் விகிதங்கள்) அல்லது சூத்திரத்தில் மானியம் மற்றும் பணவீக்கம் கவனத்தில் கொள்ளப்படக்கூடியவை (நிதிசார் சாதகத்தன்மை விகிதங்கள்). (இலகுத்தன்மைக்காக எந்தவிதமான பொருள் நன்கொடைகளும் அளிக்கப்படவில்லை என கருதுகின்றோம். எனவே உள்ளடக்கப்பட்ட எல்லா செயற்பாட்டு செலவுகளும் வருமான கூற்றில் பதிவு செய்யப்படும். நன்கொடைகள் எவ்விகிதங்களிலும் உள்ளடக்கப்படவில்லை அது ஈட்டப்பட்ட வருமானமாக கவனத்தில்

கொள்ளப்படும்). இலாப விகிதங்களுக்கு மாத்திரம் ஒரு வருடத்திற்குரிய விகிதங்கள் அத்தியாயம் எட்டில் செம்மையாக்கப்பட்ட கூற்றிலிருந்து கணிக்கப்படும்.

சில வாசகர்கள் ஒவ்வொரு விகிதங்களுக்குமான செயற்திறன் நியம வீச்சுகளை நோக்கலாம். குறிப்பிடப்பட்ட சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவசிய செம்மையாக்கல்களை கருத்திற்கொண்டு அவற்றின் நிதிசார் செயற்திறனை அளவிடுகையில் உடனடியாக வீச்சுகளை குறிப்பிடுகின்றன. எவ்வாறாயினும் காலப்போக்கில், பொதுவாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட கணக்கீட்டு கோட்பாடுகளுக்கு இணங்க பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் செயற்திறனை அளவிட ஆரம்பித்துவிடும். ஒப்பீட்டு நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை அதிகரிக்கின்றபோது நியம வீச்சுகள் உருவாக்கப்படுவதற்கான சாதகத்தன்மை உருவாகும். நுண்நிதி நிறுவனங்களின் செயற்திறன் நியமங்கள் மற்றும் விலகல்கள் தொடர்பாக தற்போது பயன்படுத்தப்படுகின்ற நன்கு அறியப்பட்ட பிரதான நான்கு செயற்திறன் பகுப்பாய்வு முறைகளின் கட்டமைப்பு இந்த அத்தியாயத்தின் இறுதியில் கூறப்பட்டுள்ளது

செயற்திறன் குறிகாட்டிகளை பகுப்பாய்வு செய்கையில், அமைப்புசார் காரணிகளை கவனத்தில் கொள்ளவேண்டும் உதாரணமாக புவியியல் ரீதியான சூழ்நிலைகள் (லத்தீன் அமெரிக்காவில் பொருத்தமானதாக உள்ள ஒப்பீடுகள் ஆசியா மற்றும் ஆபிரிக்காவில் போதுமானதாக இருப்பதில்லை),

நிறுவனத்தின் முதிர்ச்சி (வருமானத்திலிருந்து ஈடுசெய்யப்படமுடியாத விரிவாக்கல் செலவுகள் இளநிலை நிறுவனங்களுக்கு ஏற்படலாம், ஆனால் அவை முதிர்ச்சியான நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடப்படமுடியாது), அத்துடன் உலகம் பூராகவும் மாறுபட்ட கடன்வழங்கல் முறைகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இவ் எல்லா காரணிகளும் செயற்திறன் குறிகாட்டிகளில் கணிசமான அளவு செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன. எனவே, நுண்நிதி நிறுவனத்தின் உள்ளார்ந்த முகாமைத்துவத்தின் பயன்பாட்டுக்கு இது அடிப்படையானது. செயற்படுத்துனர் மற்றும் நன்கொடையாளர்கள் நிறுவனங்களை ஒப்பிடும் போது, (குறிப்பிட்ட அளவு) செயற்திறன் குறிகாட்டிகளானது எங்கே, எவ்வாறு பலவிதமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் செயற்படுகின்றன என்ற அமைப்பினை கருதி மதிப்பிடுவார்கள். இறுதியாக, கூடுதலான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கடன்வழங்கும் நிறுவனங்களாக காணப்படுகின்றன. பெரும்பாலான இச்செயற்திறன் குறிகாட்டிகள் எடுகோள்களின் அடிப்படையில் தங்கியிருப்பது மிக முக்கியமாக கருத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டும். எனவே பொறுப்புக்களை முகாமை செய்வது நிதி முகாமைத்துவத்தின் முக்கிய பகுதியாக காணப்படுவதால், இங்கு வினைத்திறனான சொத்து முகாமைத்துவம் நோக்கப்படுகின்றது. இங்கு பொருத்தமான சேமிப்பு திரட்டுதலின் விளைவு கவனத்தில் கொள்ளப்படும்.

கடன் பட்டியலின் தரம்
கடன்பட்டியலின் தர விகிதமானது வருமானத்தை ஈட்டாத சொத்துக்களின் சதவீதமாக தகவல்களை அளிப்பதால் இது நுண்நிதி நிறுவனமொன்றின் வருமான மற்றும் திரவ நிலையினை குறைக்கும் விளைவாக காணப்படும். கடன்பட்டியலின் தரத்தினை அளவிடுவதற்கு பலவகையான விகிதங்கள் காணப்படுகின்றதோடு கடன்பட்டியல் சம்பந்தமாக வேறு பல தகவல்களையும் வழங்குகின்றது (ஆனாலும் கூட இங்கு அவை எல்லாம் “கடன்பட்டியலின் தர” விகிதங்கள் எனப்படும்). இவை மூன்று பிரிவுகளாக வகைப்படுத்தப்படும்.

- மீளச் செலுத்தும் வீதங்கள் Repayment Rates
- கடன்பட்டியலின் தர விகிதங்கள் Portfolio Quality Ratios
- கடன் இழப்பு விகிதங்கள் Loan Loss Ratios

மீளச் செலுத்தும் வீதங்கள்

நுண்நிதி நிறுவனங்களால் மற்றும் நன்கொடையாளர்களால் பயன்படுத்தப்படுகின்ற பிரதான அளவீடாக மீளச் செலுத்தும் வீதம் காணப்படுகின்ற போதிலும், கடன் பட்டியலின் தரத்தை உண்மையில் காட்டிநிற்காது (அதாவது தற்போது செலுத்தப்படாது வெளிநிற்கும் கடனின் ஆபத்தின் அளவு). குறிப்பாக கடந்தகால கடன் அடைவுவீதத்தினை மீளச் செலுத்தும் வீதம் அளவிடுகின்றது.

மீளச் செலுத்தும் வீதமானது கிடைக்கவேண்டிய தொகை தொடர்பில் கிடைத்த தொகையின் அளவினை அளவிடுகின்றபோது தற்போது செலுத்தப்படாத கடன்பட்டியலின் தரத்தினை ஏனைய விகிதங்கள் குறித்துநிற்கின்றன (கீழே விபரிக்கப்பட்டுள்ள செலுத்தவேண்டிய வீதம் மற்றும் கடன்பட்டியலின் ஆபத்து வீதம் என்பனவற்றை பார்க்க). இங்கு மீளச் செலுத்தும் வீதம் பயனற்றது என கூறப்படமுடியாது - இது மீளச் செலுத்தும் செயற்றினை காலரீதியாக அவதானிக்கும் சிறந்த அளவீடாக காணப்படுகின்றது (இது சரியாகவும் மாற்றமில்லா முறையிலும் கணிப்பிட்டால்) இது எதிர்கால காசுப்பாய்ச்சலை எதிர்வு கூறுவதற்கு பயன்மிக்கதாக காணப்படுகின்றது, ஏனெனில் கிடைக்க வேண்டிய தொகையில் கிடைக்க எதிர்பார்க்கும் சதவீதத்தினை கடந்தகால அனுபவத்தின் அடிப்படையில் குறிப்பிடுவதாலாகும்.

எனினும் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தற்போது செலுத்தப்படாத கடன்பட்டியலின் தரத்தினை குறிப்பிடுவதற்கு மீளச் செலுத்தும் வீதத்தினை பயன்படுத்த மாட்டாது என்பதுடன் வெற்றியின் வெளியார்ந்த குறிகாட்டியாகவோ அல்லது ஏனைய நிறுவனங்களை ஒப்பிடும் அளவீடாகவோ பயன்படுத்துவதையும் விரும்பமாட்டாது. மீளச் செலுத்தும் வீதமானது ஒரே முறையில் மாறுபடாத காலப்பகுதியில் சரியாக கணிக்கப்படுமாயின் இது வேறான நிறுவனங்களின் மீளச்செலுத்தும் வீதத்தினை ஒப்பீடு

செய்வதற்கு சாத்தியமானது (அல்லது உண்மையில் வேறு எந்த விகிதமும்).

நுண்நிதி நிறுவன கடன்பட்டியல் விரைவாக அதிகரிப்பதுடன் கடனின் காலம் நீண்டதாகவும் இருக்குமாயின் மீளச் செலுத்தும் வீதமானது தவறான வழியில் இட்டுசெல்லும். ஏனெனில், செலுத்தவேண்டிய (பின்னத்தின் மேற்பகுதி) சதவீதம் செலவுசெய்யப்பட வேண்டியதுடன் அல்லது கொடுத்து தீர்க்கப்படவேண்டியதுடன் (பின்னத்தின் கீழ்ப்பகுதி) ஒப்பீடு செய்யப்பட்டு அது ஒப்பீட்டளவில் குறைவாக காணப்படுமாயின் உரிய காலத்தில் மீளச்செலுத்தப்படாத பிரச்சனையாக கருதப்படும், உண்மையில் சரியான பாதையை வெளிப்படுத்தமாட்டாது.

மீளச் செலுத்தும் வீதத்தை கணிப்பீடு செய்கையில் பல மாறல்கள் காணப்படும் . ஏனெனில் சரியான கணிப்பீட்டு முறை மற்றும் விளங்கிக்கொள்ளும் தன்மை தெரியப்படாதவிடத்து அடைவின் குறிகாட்டியாக பயன்படுத்துவதில் சிக்கல்கள் உண்டு. உதாரணமாக, கடன் மேற்கொள்ளப்பட்ட குறிப்பிட்ட கால பகுதியை மட்டும் அடிப்படையாகக்கொண்டு அதன் மீது மீளச் செலுத்தும் வீதத்தினை நுண்நிதி நிறுவனமொன்று அளவிடுகையில்-குறிப்பாக கடந்த மாதம் எனின்- மீளச் செலுத்தும் வீதமானது கூடுதலாக காணப்படலாம், மொத்த வெளிநிற்கும் கடன்களில் அதிக கடன்கள் மற்றும் கடன் பட்டியல் ஆபத்தில் இருக்கின்றபோதும் மொத்தக் கடன் பட்டியல்

உயர்வானதாக இருக்கலாம் ஆனால் இலகுவாக உள்ளடக்கப்படுவதில்லை ஏனெனில் அவை சென்றமாத கடன்களாக இருக்கின்றன. சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வழங்கப்பட்ட தொகையின் அடிப்படையில் மீளச் செலுத்தும் (மீள்கொடுப்பனவு) வீதத்தினை கணிப்பிடுகின்றன அதேவேளை ஏனையவைகள் இன்றுவரை வெளிநிற்கும் தொகையின் அடிப்படையில் கணிப்பிடுகின்றன.

$$\begin{array}{l} \text{மீளச்} \\ \text{செலுத்} \\ \text{தும்} \\ \text{வீதம்} \end{array} = \frac{\text{பெற்ற தொகை (முற்செலுத்திய தொகையும் கடந்தகாலம் செலுத்தவேண்டிய தொகை உள்ளடங்கலாக)} \\ \text{செலுத்தவேண்டிய தொகை (கடந்தகாலம் கொடுக்க வேண்டியது நீங்கலாக)}$$

பெரும்பாலும் எல்லா பகுதிகளிலும் நுண்நிதி நிறுவனங்களானவை சில மாறல்களுடன் பெற்ற தொகையை பின்னத்தின் மேற்பகுதியாகவும், எதிர்பார்க்கும் தொகையை பின்னத்தின் கீழ்ப்பகுதியாகவும் கருதுகின்றன.

முற்செலுத்திய தொகையையும் கடந்தகாலம் செலுத்தவேண்டிய கடனின் தொகையில் பெறப்பட்டதொகையையும் இச் சூத்திரமானது மேலதிகமாக உள்ளடக்கியுள்ளது (ஏனெனில் இது கடந்தகால கிடைக்கவேண்டிய தொகையை பின்னத்தின் கீழ்ப்பகுதியில் உள்ளடக்கப்படவில்லை). இது ஏனெனில் மீளச் செலுத்தும் வீதமானது சிலவேளைகளில் 100 வீதத்தைவிட

கூடுதலாக காணப்படமுடியும். பட்டியலின் செயற்திறனின் நீடித்திருக்கும் நிலை தொடர்பான பயன்மிகு தகவல்களை இச் சூத்திரம் வழங்கமாட்டாது என்பதுடன் இச் சூத்திரத்தினை பயன்படுத்தவும் முடியாது. அதற்கு பதிலாக இரண்டு ஏனைய சூத்திரங்கள் குறிப்பாக கூறப்பட்டுள்ளன.

உரிய கால மீளச்

செலுத்தும் வீதம் =

கிடைக்கவேண்டிய தற்போதைய தொகையின் சேகரிப்பு மொத்தம் கழிக்க முற்பணம்

தற்போது கிடைக்கவேண்டிய மொத்த தொகை

மீளச் செலுத்தும் வீதம் கடந்த கால கிடைக்க வேண்டிய தொகை உள்ளடங்கலாக

கிடைத்த தற்போதைய கால தொகை கூட்டுக கடந்த கால தொகை கழிக்க முற்பணம்

கிடைக்கவேண்டிய தற்போதைய கால தொகை கூட்டுக கடந்த கால தொகை

இந்த சூத்திரமானது முற்பணகொடுப்பனவின் தாக்கத்தை நீக்குகின்றது அத்துடன் உரிய காலத்தில் அல்லது கடந்தகால வருமதியான தொகையை கருத்தில் கொண்டு அவ் எதிர்பார்க்கப்பட்ட கொடுப்பனவுக்கு எதிராக உண்மையான பெற்ற தொகையை காட்டிநிற்கின்றது.

கடன் பட்டியலின் தர விகிதங்கள் இங்கு மூன்று விகிதங்கள் கடன்பட்டியலின் தரத்தை அளவிடுவதற்கு பரிந்துரைக்கப்படுகின்றது : செலுத்தப்படாத நிலுவை வீதம் (Arrears Rate), ஆபத்தில் உள்ள கடன்பட்டியல் (Portfolio at Risk) மற்றும் கொடுப்பனவை செலுத்த (காலம்கடந்த) தவறியோர் விகிதம் (Ratio of Delinquent Borrowers).

மீதியாக வந்திருக்கின்ற பெறப்படாதிருக்கின்ற கடன் முதல் தொகையை செலுத்தப்படாத நிலுவைகள் (Arrears) பிரதிபலிக்கிறது. நிலுவைகள் பொதுவாக வட்டியை உள்ளடக்காது: ஆயினும் கடன்வழங்கப்படும் நேரத்தில் வட்டியை சொத்தாக (மூலதனமாக்கப்பட்ட வட்டி தொடர்பான மேலதிக விபரங்களுக்கு அத்தியாயம் 8 ஐப் பார்க்கவும்) நுண்ணிதி நிறுவனம் பதிந்திருந்தால் நிலுவைத் தொகையில் வட்டி உள்ளடக்கப்பட வேண்டும். செலுத்தப்படாத நிலுவைகள் வீதம் ஓர் கடன் மீளச்செலுத்தப்படாது என்ற ஆபத்தின் அடையாளத்தை வழங்குகிறது.

செலுத்தப்படாத நிலுவை வீதம்

செலுத்தப்படாத நிலுவை வீதமானது தவணை கடந்த கடன் தொகை விகிதத்திற்கு(அல்லது கடன்முதல் + வட்டி) செலுத்தவேண்டிய கடன்பட்டியல் தொகையின் விகிதமாக தரப்படும்.

$$\text{நிலுவை வீதம்} = \frac{\text{நிலுவை தொகை}}{\text{கடன் பட்டியல் தொகை (கடந்தகால வருமதிகளும் உள்ளடங்கலாக)}}$$

நிலுவை வீதமானது ஒன்றிலிருந்து மீளளிப்பு வீதத்தினை கழிக்க வருவதாக சில நிறுவனங்களால் கணிக்கப்படுகின்றன.

குறிப்பிட்ட காலத்திற்குரிய கடன் வழங்கல்கள் இல்லாது மீளளிப்பு வீதமானது முழு பட்டியலுடன் வருமதியாக உள்ள தொகைகளையும் கவனத்தில் கொள்ளும்போது மட்டுமே இம்முறை தொழில்படும்.

நிலுவை வீதமானது எவ்வளவு கடன் தொகை பெறவேண்டியுள்ளது என்பதுடன் பெற்றுக்கொள்ளப்படாத தொகையையும் குறித்துகாட்டும். ஆயினும் நிலுவை வீதமானது பட்டியலுக்கான ஆபத்தை குறைத்துக்காட்டுவதோடு உரிய காலத்தில் திருப்பிப் பெறமுடியாத கடுமையாக நிகழக்கூடிய பிரச்சனையையும் குறைத்து கூறுகின்றது. ஏனெனில் உண்மையான ஆபத்தினையுடைய பெறவேண்டிய முழுகடனினை கருதாது கடந்தகால பெறவேண்டிய தொகையை மாத்திரம் கருதுவதாலாகும்.

- உதாரணமாக ஒரு வாடிக்கையாளர் சிறிய வியாபாரம் ஒன்றிற்காக 12 மாத அடிப்படையில் 1000 ஐ கடனாகப் பெற்றார்.

இக் கடனுக்கு 15 சதவீத குறைந்துசெல்லும் மீதிமுறை மூலம் மாதத்திற்கு 90 ஐ செலுத்த வேண்டும் (83 கடன் முதல்தொகை 7 வட்டி). அவள் முதல் மூன்று மாதகால கொடுப்பனவையும் செலுத்த தவறினால், செலுத்தவேண்டிய கடந்தகால கொடுக்குமதி 270 (249 கடன் தொகை 21 வட்டி). இதற்கிணங்க நிலுவை வீதமானது கிட்டத்தட்ட 25 சதவீதமாக காணப்படும்.

$$\begin{aligned} \text{நிலுவை வீதம்} &= \frac{249}{1,000} \\ &= 25\% \end{aligned}$$

எந்த விதமான கொடுப்பனவுகளும் பெறப்படாத படியால், உண்மையான ஆபத்தாக 249 அல்லாமல் கடனின் முழுத்தொகையும் கொள்ளப்படும் (1,000 அல்லது 100 சதவீதம். ஆபத்தை அளப்பதற்கு பயன்படுத்தும் பழமையான சூத்திரம் ஆபத்தில் உள்ள கடன்பட்டியல் வீதமாகும்.

ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல்

செலுத்தவேண்டிய (நிலுவை) மீதியினை கொண்டுள்ள சகல வெளிநிற்கும் மொத்த கடன்களையும் ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் குறித்துநிற்கின்றது. ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் வீதமானது நிலுவைகளுடன் மிகுதியாக பெறவேண்டிய கடனின் தொகையையும் கருத்தில் கொள்வதால் இது நிலுவையிலிருந்து வேறுபடுகின்றது.

ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் வீதமானது பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

$$\begin{aligned} \text{ஆபத்திலுள்ள} & \text{கடன்பட்டியல்} = \frac{\text{கடந்தகால} \\ \text{வீதம்} & \text{வருமதிகளைக்கொண்ட} \\ & \text{கடன்களின் வெளிநிற்கும்} \\ & \text{தொகை}}{\text{வெளிநிற்கும் கடன்} \\ & \text{பட்டியல் தொகை} \\ & \text{(கடந்தகால வருமதிகளும்} \\ & \text{உள்ளடங்கலாக)}} \end{aligned}$$

கடன் ஆபத்தின் முழுத் தொகையையும் கருத்தில் கொள்வதால், தவணைதப்பிய கடன் பிரச்சனையின் உண்மையான ஆபத்தினை ஆபத்திலுள்ள கடன் வீதமானது பிரதிபலிக்கின்றது. நீண்ட காலகடன் ஆயினும் கடன் கொடுப்பனவு தன்மை சிறிதாயினும் குறிப்பாக இது முக்கியமானதாகும். கூடுதலான வாடிக்கையாளர்கள் அவர்களது கடன் கொடுப்பனவை உரிய காலம் தவறினும் குறிப்பிட்ட சில நாட்களினுள் செலுத்துவதனால் சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கடனின் ஆபத்தினை சில நாட்கள் கழிந்த பின்னரே பகிரங்கப்படுத்த விரும்புகின்றன. ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் வீதத்தை கால அடிப்படையில் கணிப்பிடுவதால், நுண்நிதி நிறுவனங்களால் காலங்கடந்த தன்மையில் ஏதாவது முன்னேற்றம் காணப்படுகின்றதா அல்லது சீர்கேடு அதிகரிக்கின்றதா என தீர்மானிக்க முடிகின்றது. நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கான ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியலானது முழுமையாகவோ,

பிரதேச ரீதியாகவோ, கிளை ரீதியாகவோ, கடன் அதிகாரி ரீதியாகவோ, அல்லது தொகுதி ரீதியாகவோ (கடன் நோக்கம் அல்லது புவியியல்) கணிப்பிடப்பட முடியும்.

ஒரு நிறுவனத்திற்கான நிலுவை வீதத்திற்கும் ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியலின் வீதத்திற்கும் இடையிலான கணிப்பீட்டு வித்தியாசம் அட்டவணை 9.1 லும் 9.2 லும் காட்டப்பட்டுள்ளது. இரண்டு அட்டவணைகளிலுமுள்ள வயதிடப்பட்ட தொகைகள் நிலுவை (அட்டவணை 9.1) அல்லது ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் (அட்டவணை 9.2) தகவல்கள் தவிர்ந்த ஏனைய தகவல்கள் மிகவும் ஒத்தவையாகும். வெளிநிற்கும் கடனின் சதவீதமாக நிலுவை வீதம்(6.8 வீதம்) மற்றும் வெளிநிற்கும் கடனின் சதவீதமாக ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் வீதம் (19.8 வீதம்) என்பவற்றின் வித்தியாசத்தை கவனிக்க.

காலங்கடந்த (தவணைதப்பிய)கடன்பட்டோர் காலங் கடந்த கடன்பட்டோரின் எண்ணிக்கையை காலங் கடந்த கடன் தொகைதொடர்பில் தீர்மானமெடுப்பதற்கு இது மிக பிரயோசனமானதாக இருக்கும். கடன்பட்டியலின் தரத்தை மேலும் குறிப்பதாக காணப்படும். கொடுக்கப்பட்ட கடன் அளவில் ஏதாவது மாறுபாடுகள் காணப்பட்டின், காலம் தவறிய கடனானது கடனளவின் கூடுதலான தொகையிலா அல்லது குறைந்தளவான தொகையிலா

தங்கியிருக்கின்றது என அறிந்துகொள்வதற்கு இது உதவியாகவிருக்கும். காலங்கடந்த கடன்பட்டோர் விகிதமானது ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் வீதத்தை விட அல்லது நிலுவை வீதத்தை விட குறைவாக காணப்படுமாயின், சிறிய கடன்களை காட்டிலும் கூடிய அளவு கடன்களின் சந்தேக தன்மை கூடுதலாகக் காணப்படும்.

காலங்கடந்த
கடன்பட்டோரின்
எண்ணிக்கை

காலங்கடந்த

கடன்பட்டோர் =

செயற்படு
கடன்பட்டோரின்
மொத்த
எண்ணிக்கை

- உதாரணமாக, நுண்நிதி நிறுவனம் ஒன்றின் ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் வீதம் 20 ம், காலங்கடந்த கடன்பட்டோர் மொத்த கடன்பட்டோரின் விகிதம் 5 சதவீதமுமாகவும் இருக்கும்போது தவணைதப்பிய பிரச்சனை கூடுதலாக கூடிய தொகையுடைய கடன்பட்டோரினால் ஏற்படுவதாக இருக்கும்.

தவணைதப்பிய கடன்பட்டோரின் எண்ணிக்கையை தீர்மானிக்கையில் கடன் காலப்பகுதியின் ஆரம்ப கால பகுதியிலா அல்லது முடிவுப்பகுதியிலா கடனானது தவணைதப்பியதாக மாறுகின்றது என அறிந்து கொள்வது பயன்மிக்கதாகும்.

**தவணைதப்புதலை/காலங்கடத்தலை
வரையறுத்தல்**

நுண்நிதி நிறுவனத்தினால் பயன்படுத்தப்-
படுகின்ற கொள்கை அடிப்படையில்
காலங்கடந்த கடனின் வரையறுக்கும்போது

அது நேரடியாக கடன்பட்டியலின் தர
விகிதத்திலும் நுண்நிதி நிறுவனமொன்றின்
ஆபத்து மட்டத்தை தீர்மானிப்பதிலும்
செல்வாக்குசெலுத்தும்.

கூடு 9.1 திரும்ப செலுத்தும் வீதமானது கடன்பட்டியலின் தர விகிதங்களுடன் ஒப்பிடப்படுகின்றது

ஒக்ரோபர் 1989ல் டங்கனன் திட்டம் ஆபிரிக்க கறுப்பு இனத்தவரின் நாளைய பெண்கள் ஸ்தாபனத்தால் உருவாக்கப்பட்டது. இது பிலிப்பைன்ஸ் நாட்டில் செயற்படுகின்ற கிராமின் வங்கியினை மிக ஒத்ததாக காணப்படுகின்றது. 1995 சித்திரையிலிருந்து, 5,953 செயற்படு கடன்பட்டோர்கள் இருந்தார்கள். மொத்த வெளிநிற்கும் கடனாக 4.4 மில்லியன் பெய்சோ (US \$ 174 000) இருந்தது. அத்துடன் சேமிக்கப்பட்ட மொத்த சேமிப்பு குழுநிதி 3.3 மில்லியன் பெய்சோவாக காணப்பட்டது.

டங்கனன் திட்டம் அதன் வரலாற்றில் மீளளிப்பு வீதமாக 94 லிருந்து 99 சதவீத எல்லையை பதிவுசெய்துள்ளது. ஒவ்வொரு மாதமும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட தொகையால் பெறப்பட்ட தொகையை பிரித்து இது கணிக்கப்பட்டதாகும்.(மீளளிப்பு வீதமானது கடந்தகால வருமதியான கடன் தொகையினை பின்னத்தின் கீழ் பகுதியில் உள்ளடக்காததுடன் பின்னத்தின் மேற் பகுதியில் முற்பண கடன் கொடுப்பனவு உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளது). டங்கனன் பட்டியலின் மேலதிக பகுப்பாய்வு மேற்கொள்ளப்பட்டபோது, 1995 சித்திரை மொத்த வெளிநிற்கும் கடனில் 32 சதவீதம் அல்லது 1.5 மில்லியன் பெய்சோ (US \$ 58 000) நிலுவையாக கண்டறியப்பட்டதுடன் அவற்றில் கூடுதலானவை இரண்டு வருடங்களை காட்டிலும் கூடுதலானவை.

கூடிய மீளளிப்பு வீதமாக நோக்கப்படுவதால், டங்கனன் திட்டம் ஒரு பிரதான வெற்றிகரமான கிராமினை ஒத்ததாக காணப்படுகின்றது. உண்மையில் இது தொடர்ந்து தாழ்ந்த கடன்பட்டியல் தரத்தில் செயற்படுமாயின் வியாபாரத்தை விட்டேவெளியேற வேண்டிவரும்.

சித்திரை 1995, டங்கனன் திட்டம் தாழ்ந்த கடன்பட்டியல் தரத்தில் இருப்பதை உணர்ந்துகொண்டு கடன்பட்டியல் தர விகிதங்களை கணிப்பிட ஆரம்பித்தது. அத்துடன் காலங்கடந்த கடன் தொடர்பில் உயர் வினைத்திறன் முகாமைத்துவ நுட்பத்தை பிரயோகித்தது. ஆவணி 1997 இருந்து டங்கனன் 30 நாட்களில் கடன்பட்டியல் ஆபத்தாக 16 சதவீதத்தை அறிவித்தது (தொடர்ந்து மீளளிப்பு வீதமாக 99.4 சதவீதத்தை வெளிப்படுத்தியது). ஆனி 1997ல் கடன்பட்டியல் 5 சதவீதத்தை பதிவழிப்பு செய்தது.

மூலம் : Ledgerwood 1995 and discussion with Briget Helms CGAP, World Bank

அட்டவணை 9.2 ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியலின் வயதிலுடனான மாதிரி கடன்பட்டியல் அறிக்கை

வாடிக்கையாளர்	வழங்கப்பட்டதொகை ("000")	வெளிநிற்கும் தொகை("000")	செலுத்தவேண்டிய தொகை("000") (arrears)	செலுத்த வேண்டிய(நிலுவை) வீதம் %	வயதில் 1-30 நாட்கள் ("000")	31-60 நாட்கள் ("000")	61-90 நாட்கள் ("000")	91-180 நாட்கள் ("000")	181-365நாட்கள் ("000")	>365 நாட்கள் ("000")
வின்சி	300	250	50	20.0	25	25				
ஏள்	390	211	38	18.0	13	13	12			
கல்டோ	150	101	30	29.7	13	11	4	2		
பெரியா	50	41	12	29.3	4	4	4			
பெரேஸ்	78	64	64	100.0			5	14	45	
மனலோ	300	206	30	14.6						30
நெல்சன்	32	28	4	14.3	1.5	1.5	1			
கிங்கோன்	50	45	45	100.0		4	4	18.5	18.5	
டெபிக்	100	84	25	29.8	5	5	5	10		
பொஸ்ரர்	100	16	8	50.0	8					
லலோன்டி	257	60	60	100.0				12	48	
புலந்தெய்ம்	37	32	25	78.1	3	3	3	3	13	
புறூடன்சியோ	43	37	14	37.4			7	7		
தற்போதைய	5600	4750	0	0.0	64.5	66.5	45	66.5	124.5	38
மொத்தம்	7487	5925	405	6.8						
					1.1%	1.1%	0.8%	1.1%	2.1%	0.6%

குறிப்பு: பெறப்படவேண்டியது ஆனால் பெறப்படாத தொகை நிலுவைதொகை என வரையறுக்கப்படும்.

மொத்த நிலுவை வெளிநிற்கும் கடனின் சதவீதமாகும் $405\ 000 / 5\ 925\ 000 = 6.8\%$

மூலம் : பங்களிப்பு Stefan Harpe, Calmeadow

வாடிக்கையாளர்	வழங்கப்பட்ட தொகை ("000")	வெளிநிற்கும் தொகை("000")	செலுத்தவேண்டிய தொகை("000") (arrears)	வயதில் 1-30 நாட்கள் ("000")	31-60 நாட்கள் ("000")	61-90 நாட்கள் ("000")	91-180 நாட்கள் ("000")	181-366 நாட்கள் ("000")	>365 நாட்கள் ("000")	மொத்தம்
வின்சி	300	250	50		250					
ஏள்	390	211	38			211				
கல்டோ	150	101	30				101			
பெரியா	50	41	12			41				
பெரேஸ்	78	64	64					64		
மனலோ	300	206	30						206	
நெல்சன்	32	28	4			28				
கிங்கோன்	50	45	45					45		
டெபிக்	100	84	25				84			
பொஸ்ரர்	100	16	8	16						
லலோன்டி	257	60	60					60		
புலந்தெய்ம்	37	32	25					32		
புறுடன்சியோ	43	37	14				37			
நடைமுறை	5600	4750	0							
மொத்தம்	7487	5925	405	16	250	280	222	201	206	1,175
				0.3%	4.2%	4.7%	3.7%	3.4%	3.5%	19.8%
<p>குறிப்பு: கடந்தகால வருமதியுடனான வெளிநிற்கும் கடன்மீதி ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் என வரையறுக்கப்படும். மொத்த ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் வீதம் வெளிநிற்கும் கடனின் சதவீதமாக $1,175,000 / 5,925,000 = 19.8\%$ மூலம் : பங்களிப்பு Stefan Harpe, Calmeadow</p>										

கடனின் கால எல்லை முடிவடைந்த கடந்தகால வருமதி (செலுத்தப்படாதது, பின்னரே நுண்ணிதி நிறுவனமொன்று அதனை காலம்கடந்த தொகை) என

வரையறுக்கின்றது அத்துடன் பட்டியலின் தரம் சிறிது என்பது கருத்து. செலுத்தப்படவேண்டிய கடனின் கால அளவானது கடன்எல்லை முடிவடையும் திகதியுடன் தொடர்பற்றது. கடன்பட்டோர் கொடுப்பனவை நிறுத்தும் போது அது காலம் கடந்ததாக விஷயமாக கருதப்படும்.

8ம் அத்தியாயத்தில் விபரிக்கப்பட்டது போன்று, எந்த நேரத்தில் கடனானது காலம் கடந்ததாக வகைப்படுத்தப்படும் என்பது கட்டாயமாக கொடுப்பனவு தடவைகளிலும் கடனின் காலத்துடனும் தொடர்புபடுத்தப்பட வேண்டும் நிறுவனங்களை ஒப்பீடு செய்கையில் எவ்வாறு ஒவ்வொரு நிறுவனங்களும் காலங்கடந்த கடனை வகைப்படுத்துகின்றது என்பதை நிர்ணயிப்பது முக்கியமானதாகும்.

- உதாரணமாக, இரண்டு வார தவணைக்கட்டணங்கள் செலுத்த பிந்தினால் அவற்றை தவணைதப்பியதாக கொள்வது நுண்ணிதி நிறுவனமொன்றின் கொள்கையாகும். அதாவது இரு வாரமும் அதற்கு மேலும் செலுத்த தவறியவை தவணை தப்பியவையாகும். (அட்டவணை 9.3இல் C யினதும் D யினதும். B யினது கடன் உள்ளடங்கப்படவில்லை ஏனெனில் இது ஒரு வாரம் மாத்திரம் செலுத்தவேண்டிய தொகையை கொண்டுள்ளது). நுண்ணிதி நிறுவனம் ஒரு கொடுப்பனவு தவறியதை காலம் கடந்ததாக கடனாக கருதுவதாக தீர்மானித்தால், பட்டியல் ஆபத்து 76 சதவீதத்திற்கு அதிகரிக்கும் (3,225 ஆனது 4,250ஆல் பிரிக்கப்பட்டது),

ஆயினும் ஒரே கடன்களே ஆபத்தானதாக காணப்படுகின்றன.

கடன்பட்டியலானது விரைவாக கூடுமாயின் (கடன்பட்டோரின் எண்ணிக்கை அதிகரிப்பு , சராசரி கடனளவின் அதிகரிப்பு அல்லது இரண்டினதும் காரணமாக), ஆபத்து வழுவினை நிலுவை வீதத்தினை பயன்படுத்தி குறைத்துக்கூறலாம். ஏனெனில் செலுத்தவேண்டிய தொகையாக மாறுவதிலும் பார்க்க வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியலானது (பின்னத்தின் கீழ் பகுதி) விரைவு வீதத்தில் அதிகரிப்பதாலாகும் (வெளிநிற்கும் கடன் பட்டியல் வெளிச்செல்லும் தொகையுடன் அதிகரிக்கின்றபோது வருமதியான தொகை கொடுப்பனவு பெறப்படாத நிலையில் அதிகரிக்கின்றது). கடன்பட்டியலின் எந்த தர விகிதத்தை பயன்படுத்துகின்றோம் என்றில்லாது, விரைவாக அதிகரிக்கும் பட்டியலானது காலங்கடந்த பிரச்சனையை வெளிக்கொணராது (ஸ்ரேறம்ஸ் 1991). கால அடிப்படையில் கடந்தகால வருமதியான தொகையினை கருத்திற்கொண்டு நுண்ணிதி நிறுவனங்களானவை கடன் பட்டியலின் தரத்தினை கவனமாக பரிசோதனை செய்யவேண்டும் (8அத்தியாயத்தை பார்க்க).

கடனின் கால அளவானது கூடுதலாக காணப்படும் போது ஒரே வகையான நிலைமை தோன்றும். ஒப்பீட்டளவில் கடன் தொகையின் சிறிய சதவீதத்தை கருதுவதாக நீண்டகால கடன் மீள்கொடுப்பனவு (தவணைக்கொடுப்பனவு) அமையும். பெறவேண்டிய காலங்கடந்ததொகை கடனின் சிறிய பகுதியை

பிரதிபலிக்கும் ஆயினும் நிலுவை வீதத்துடன் ஒப்பிடப்படும் போது கடன்பட்டியலின் ஆபத்து மிகவும் கூடுதலானதாக காணப்படும். ஏனெனில், வெளிநிற்கும் கடனின் பெருந்தொகை கவனத்தில் கொள்ளப்படுவதால் அத்தொகை வருமதியாக கொள்ளப்பட மாட்டாது.

நுண்நிதி நிறுவனமொன்று சார்பளவில் நீண்ட காலகடன்களை குறுங்கால கடன் தவணைக்கட்டணங்களில் (வாராந்தம் போன்ற) கொண்டுள்ளபோது, நிலுவை வீதத்தை காட்டிலும் ஆபத்திலுள்ளகடன் பட்டியலின் வீதத்தை கணிப்பிடுவது மிகவும் முக்கியமானதாகும். நீண்டகாலம் மீதான வாராந்த கொடுப்பனவு வாராந்தம் சிறிய தொகையுடன் தொடர்புபட்டதாக காணப்படும். வரவேண்டிய ஒவ்வொரு கொடுப்பனவும் காலங்கடந்த வீதத்தில் சிறிய தாக்கத்தை கொண்டுள்ளது. ஆயினும் கடன் பட்டியலுக்கான ஆபத்து அதிகரித்து செல்லலாம். இரண்டு வருடகால கடன் 1000 என கருதினால், இரண்டு மாதங்கள் எந்தவிதமான கொடுப்பனவுகளும் பெறப்படாதபோது, 90 மட்டும் நிலுவையாகும். ஆயினும் வெளிநிற்கும் கடன்தொகை 1000 ன் பெரும்பகுதி ஆபத்தாக கொள்ளப்படும்.

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் பதிவழித்தல் கொள்கையானது பட்டியலின் தர

விகிதங்களை நேரடியாக பாதிக்கும் (கூடு 9.2). பதிவேடுகளில் காலங்கடந்த கடனானது பதிவழிக்கப்படாமல் தொடர்ந்து பேணப்படுகையில் இது கடன்பட்டியலின் சாத்தியமல்லாத மீளளிப்பு அதாவது பின்னத்தின் கீழ்ப்பகுதி மிகைப்படுத்தப்படும். ஆயினும் பின்னத்தின் மேற்பகுதியும் கூடுதலாக காணப்படும் (ஏனெனில் இது காலங்கடந்த கடனை உள்ளடக்குகின்றது ஆனால் காலங்கடந்த கடனானது விகிதாசார அடிப்படையில் பின்னத்தின் கீழ் பகுதியில் குறைவானதாக காணப்படும். கடனை முறையாக பதிவழிப்பு செய்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனமொன்றினை காட்டிலும் கூடுதலான ஆபத்திலுள்ள கடன் பட்டியல் வீதத்தை இது பிரதிபலிக்கும்.

இன்னொருவகையில் கடனானது விரைவாக பதிவழிக்கப்பட்டால் ஆபத்திலுள்ள கடன் பட்டியல் வீதமானது உண்மைநிலைக்கு அப்பால் குறைவாக காணப்படும். இது காலங்கடந்த கடனானது பின்னத்தின் மேற்பகுதியிலிருந்தும் கீழ்ப்பகுதி நீக்கப்படுவதாலாகும். அத்துடன் கடன் பட்டியலானது ஆரோக்கியம் நிறைந்ததாக தோன்றும். ஆயினும் பதிவழித்தலை மேற்கொள்வதற்கு கூடுதலான கடனிழப்பு ஒதுக்கங்களை வருமானக் கூற்றானது பிரதிபலிக்கும். ஏனெனில் கடனிழப்பானது கூடுதல் கிரயத்தை வெளிப்படுத்துவதாலாகும்.

அட்டவணை 9.3 ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் வீதத்தை (PAR) கணிப்பிடல்

வாடிக்கையாளர்	கொடுக்கப்பட்ட தொகை	1 கிழமை	2 கிழமை	3 கிழமை	4 கிழமை	5 கிழமை	வெளிநிற்கும் தொகை
A	1,150	25	25	25	25	25	1,025
B	1,150	25	25	-	25	25	1,050
C	1,150	25	-	-	25	25	1,075
D	1,150	25	-	-	-	25	1,100
மொத்தம்							4,250
ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் வீதம் = $2175/4250 * 100 = 51\%$ மூலம்: Ledgerwood 1995							

கூடு 9.2 பதிவழிப்புக் கொள்கையின் விளைவுகள்

யோர்தானிலுள்ள வெற்றிகரமான நுண்ணிதி நிறுவனமொன்று ஒன்று 18 வார கடன்களை வருமானத்தை உருவாக்கும் நடவடிக்கைகளுக்காக பெண்களுக்கு கொடுக்கின்றது. இது 1996ம் ஆண்டு தொடக்கம் செயற்பாட்டில் இருந்துவருகிறது. நிறுவனத்தினது புத்தகத்தில் அவசியமற்று இருக்கிற அறவிடமுடியாக கடன்களை 90 நாட்களோ அல்லது அதற்கு மேலாகவோ ஏதாவது கடன்களானது காலங்கடந்திருந்தால் அவற்றினைப் பதிவழிக்க நிறுவனமானது தீர்மானித்திருக்கின்றது. இதன் விளைவாக நிறுவனமானது ஓரளவு குறைந்த ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் வீதத்தினை அறிக்கையிடுகின்றது. எப்படியாயினும் இது ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் வீத கணிப்பீட்டில் பதிவழிக்கப்பட்ட கடன்கள் உள்ளடக்கப்பட்டிருந்ததால் விகிதமானது மூன்று மடங்குக்கு மேலாக காணப்படும். இது நிறுவனமானது மிகவும் நெருக்கமாக அவதானிக்கப்பட்ட, விபரிக்கப்பட்ட முறையற்ற கொடுப்பனவுப் பிரச்சனையை கொண்டிருக்கிறது என்பதனைக் குறிக்கிறது.

மூலம்: ஆக்கியோன் கண்டுபிடிப்புக்கள்

கடன் இழப்பு விகிதங்கள்

நுண்ணிதி நிறுவனமொன்று எதிர்பார்க்கப்பட்ட கடன் இழப்பினையும் உண்மையான கடன் இழப்பினையும் அளவிடுவதற்காக இரு கடனிழப்பு வீதங்களை கணிப்பிட முடியும். அவையாவன: *கடன் இழப்பு ஒதுக்கு வீதம்* மற்றும் *கடன் இழப்பு வீதம்* ஆகியவையாகும்.

கடன் இழப்பு ஒதுக்க விகிதம்

8வது அத்தியாயத்தில் விளக்கப்பட்டதன்படி கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் என்பது (ஐந்தொகையில் பதியப்பட்டது) கடன் இழப்பு ஏற்பாடுகளுக்காக திரட்டிய மொத்த தொகையிலிருந்து (வருமானக் கூற்றில் செலவாக பதியப்பட்ட) கடன் பதிவழிப்புக்களை கழித்த தொகையாகும். கடன் இழப்பு ஒதுக்க தொகையானது கடன் பட்டியல் நிலுவையின் தரத்தினை அடிப்படையாகக் கொண்டு தீர்மானிக்கப்படுகின்றது. கடன் இழப்பு

ஒதுக்கம் தீர்மானிக்கப்பட்டவுடன் அதனை வெளிநிற்கும் கடன்தொகையின் வீதாசாரமாக குறிப்பிடுவது பயன்மிக்கதாகும்.

கடன் இழப்பு ஒதுக்க விகிதமானது எதிர் காலக் கடன் இழப்புகளுக்காக கடன் பட்டியலின் என்ன வீதம் ஒதுக்கப்பட்டிருக்கின்றது என்பதனைக் காட்டுகிறது. இந்த விகிதத்தை காலப்பகுதியுடன் ஒப்பீடு செய்வதன்மூலம் நுண்நிதி நிறுவனமொன்று போதுமான கடன் இழப்பு ஒதுக்கீட்டை மேற்கொண்டு எவ்வாறு சிறப்பாக தான் தனது தவணைதப்புதலை முகாமை செய்கின்றது என்பதை தீர்மானிக்க முடியும்.

காலம்கடந்த கடன் முகாமைத்துவத்தில் நுண்நிதி நிறுவனம் முன்னேற்றமடைகின்றபோது இந்த வீதமானது குறைந்து செல்ல வேண்டும்.

வெற்றிகரமான நுண்நிதி நிறுவனமொன்றின் கடன் இழப்பு ஒதுக்க வீதம் 5% க்கு உட்பட்டதாக காணப்படும்.

கடன் இழப்பு வீதம்

குறிக்கப்பட்ட காலப்பகுதிக்கான (வழமையாக ஒரு வருடம்) கடன் இழப்பு வீதத்தினை தீர்மானிக்க இவ்வீதம் கணிக்கப்படுகின்றது. குறிப்பிட்ட காலப்பகுதிக்குரிய பதிவழிக்கப்பட்ட தொகையை மட்டுமே இவ்வீதம் பிரதிபலிக்கின்றது. அந்தக்காலப்பகுதில் சராசரி கடன்பட்டியல் நிலுவைக்கு

தொடர்புடைய கடன் இழப்பு தொகையினை இந்த வீதம் கொடுக்கின்றது.

ஆண்டு தொடக்கத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் நிலுவையும் ஆண்டு முடிவில் உள்ள கடன்பட்டியல் நிலுவையும் கூட்டப்பட்டு இரண்டாக பிரிக்கப்பட்டு சராசரி கடன்பட்டியல் நிலுவை தீர்மானிக்கப் படுகின்றது. ஏனென்றால் பொதுவாக கடன் பதிவழிப்புக்கள் பழைய கடன்கள் மீது நிகழ்கின்றது. கடன் இழப்பு ஒதுக்கு வீதத்தைப்போல தற்போதைய கடன் பட்டியலின் தரத்தை கடன் இழப்பு விகிதங்கள் குறிப்பிடமுடியாது.

	காலப்பகுதியில் பதிவழிக்கப்பட்ட தொகை
கடன் இழப்பு வீதம் =	<hr/>
	காலப்பகுதிக்கான சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியல்

	காலத்துக்கான கடன் இழப்பு ஒதுக்கம்
கடன் இழப்பு ஒதுக்க வீதம் =	<hr/>
	காலப்பகுதிக்கான வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியல்

கடன் இழப்பு ஆனது சராசரி கடன்பட்டியல் நிலுவைப்படி அதிகரித்துக் கொண்டிருக்கிறதா அல்லது குறைவடைந்து கொண்டிருக்கிறதா என்ற வீதாசாரத்தினை காலப்பகுதிக்கு மேலாக ஒப்பிட்டுப்பார்க்க முடியும். வரலாற்று ரீதியான கடன் இழப்பு

தொகையின் அடிப்படையில் கடன் இழப்பு ஒதுக்கு போதுமானதாக இருக்கின்றதா என தீர்மானிப்பதற்கு கடன் இழப்பு ஒதுக்க தொகையுடன் இதனை ஒப்பிடமுடியும்.

மாதிரி வீதங்கள்

இணைப்புக்களிலிருந்ததான தரவுகளைப் பயன்படுத்தி அட்டவணை 9.4ல் கடன்பட்டியலின் தர வீதங்கள் கணிக்கப்பட்டிருக்கின்றன.

- அநேகமான கடன்பட்டியல் தர விகிதங்கள் குறித்த காலங்களில் வளர்ச்சியடைந்து வருவதாக காணப்படுகின்றது. கடன் இழப்பு வீதம்

1995 இல் அதிகரிக்கிறது. இது ஏன் அந்த வருடத்தில் கடன் இழப்பு ஒதுக்கு வீதம் குறைவாக இருக்கிறது என்பதை பகுதியளவில் விளக்குகிறது. (பதிவழிப்புக்கள் கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்தினை குறைக்கிறது). பொதுவாக ஒவ்வொரு வருடமும் கடன் இழப்புக்கள் 2% இணைவிட அதிகமாக இருப்பது தவணைதப்புதல் பிரச்சினையை குறிப்பிடுகின்றது. இது நுண்நிதி நிறுவனத்தால் உருவாக்கப்பட்ட பதிவழிப்புக் கொள்கையைப் பொறுத்து வேறுபடுகின்றது

அட்டவணை 9.4 கடன்பட்டியலின் தர விகிதக்கணிப்பீடு கடன்பட்டியலின் விகிதம் தரவிகிதம்		1995	1994	1993
நிலுவை விகிதம்	வருமதியாகவுள்ள கடன் கட்டணம்/ வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியல்	8.3%	12.9%	19.2%
ஆபத்திலுள்ள கடன் பட்டியல் விகிதம்	வருமதியாகவுள்ள கடன் களின்மீதி / வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியல்	21.4%	28.6%	38.5%
கடனிழப்பு ஒதுக்க விகிதம்	கடனிழப்பு ஒதுக்கம் / வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியல்	8.3%	7.1%	9.6%
கடனிழப்பு விகிதம்	பதிவழிக்கப்பட்ட தொகை / சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியல்	0.67%	4.9%	0 %
மூலம்: Ledgerwood 1996; appendixes 1-3				

உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வினைத்திறன் விகிதங்கள்

உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வினைத்திறன் விகிதங்கள் எந்த வீதத்தில் தமது செலவுகளை ஈடுசெய்ய போதுமான வருமானத்தை நுண்நிதி நிறுவனமானது உழைக்கின்றன என்ற தகவலை வழங்குகின்றன. குறிப்பிட்ட காலங்களுக்கு உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வினைத்திறன் வீதங்களை கணிப்பிட்டு ஒப்பிடுவதன் மூலம் நுண்நிதி நிறுவனம் தமது வளங்களை தாம் உச்ச அளவில் பயன்படுத்துகிறோமா? இல்லையா? என்பதைத் தீர்மானிக்க முடியும். உற்பத்தித்திறன் என்பது கொடுக்கப்பட்ட உள்ளீட்டிலிருந்து (வளங்கள் அல்லது சொத்துக்கள்) எவ்வளவு வெளியீடு பெற்றுக்கொள்ளப்பட்டது என்பதைக் குறிப்பிடுகின்றது. வினைத்திறனானது ஒரு அலகு வெளியீட்டுக்கான செலவினை விளக்குகிறது.

இந்த இரண்டு வீதங்களும் நுண்நிதி நிறுவன செயற்பாட்டின் வளர்ச்சியினை அளவிடவும் குறித்த காலங்களுக்கிடையில் செயற்றிறனை ஒப்பிடவும் பயன்படுத்தப்பட முடியும். நுண்நிதி நிறுவனத்தின் முழு செயற்றிறனையும் அதாவது நன்றாக செயற்படும் கிளைகள், கடன்

உத்தியோகத்தர்கள் அல்லது ஏனைய செயற்பாட்டு பிரிவுகள் என்ற முழு நிறுவனத்தின் செயற்றிறனையும் அளவிடுவதன் மூலம் நுண்நிதி நிறுவனம் பிரதான செயற்பாட்டுக் காரணிகளுக்கிடையிலான

உத்தம தொடர்பினை தீர்மானிக்கத் தொடங்க முடியும். பொருத்தமானதாக இருந்தால் கிளை முகாமையாளர்கள் தமது கிளைகளை ஏனைய கிளைகளுடன் ஒப்பிடவும் தமது இலாபத்தன்மையை அதிகரிக்க எங்கே செலவினை குறைக்க வேண்டிய தேவையிருக்கிறது என்பதனையும் தீர்மானிக்க முடியும்.

உற்பத்தித்திறன் விகிதங்கள்

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் உற்பத்தித்திறனை பகுப்பாய்வு செய்ய பல்வேறு விகிதங்கள் ஆலோசிக்கப்படுகின்றன. இந்த வீதங்கள் கடன் அலுவலர்களின் உற்பத்திறன்மீது கவனம் செலுத்துகின்றது. ஏனென்றால் அவர்களே முதலாம் தர வருமான உருவாக்குனர்களாக காணப்படுகின்றனர். இந்த வீதங்களானவை பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றது.

- கடன் அலுவலருக்கான செயற்படு கடன் பெறுனர்களின் எண்ணிக்கை
- கடன் அலுவலருக்கான வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியல் தொகை
- ஓர் கடன் அலுவலருக்கான குறித்த காலப்பகுதியில் வழங்கப்பட்ட மொத்த கடன்தொகை.

வைப்புக்களைத் திரட்டுகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்களில், வைப்புக்களைச் சேகரிப்பதில் ஈடுபடும் அலுவலர்களுக்கு உற்பத்தித்திறன் வீதங்களைக் கணிப்பிட முடியும். மேலே குறிப்பிடப்பட்ட

வீதங்களுக்கு பின்வரும் இந்த வீதங்கள் ஒத்தவையாகக் காணப்படுகின்றன.

- சேமிப்பு உத்தியோகத்தருக்கான செயற்படு வைப்பாளர்களின் எண்ணிக்கை
- சேமிப்பு உத்தியோகத்தருக்கான வெளிநிற்கும் வைப்புக்கள்
- குறித்த காலப்பகுதியில் சேமிப்பு உத்தியோகத்தர் ஒருவருக்கான சேகரிக்கப்பட்ட சேமிப்புக்களின் மொத்த தொகை.

உற்பத்தித்திறன் வீதங்களைக் கணிப்பிட தற்போதைய நிதிக்கூற்றுக்கள் மற்றும் கடன் அறிக்கை (அல்லது பொருத்தமுடையதாக இருந்தால் சேமிப்பு அறிக்கை) என்பன தேவைப்படுகின்றன. இந்த வீதங்கள் கடன் உத்தியோகத்தர்கள் மீது கவனம் செலுத்தி ஐந்தொகையின் சொத்துப் பக்கத்தை மட்டுமே பகுப்பாய்வு செய்கின்றது. நுண்நிதி நிறுவனமானது ஏனைய சேமிப்பு உத்தியோகத்தர்களின் உற்பத்தித்திறனை பகுப்பாய்வு செய்ய விரும்பினால் இதே கொள்கைகளையே பிரயோகிக்க முடியும்.

ஓர் கடன் உத்தியோகத்தருக்கான செயற்படு கடன்களின் எண்ணிக்கை

கடன் உத்தியோகத்தர் ஒருவருக்கான செயற்படு கடன்களின்(அல்லது வாடிக்கையாளர்கள்) எண்ணிக்கை கடன் வழங்கலின் முறையினைப்பொறுத்தும் மற்றும்

தனிநபர்களுக்கா அல்லது குழு அங்கத்தவர்களான தனிப்பட்டவர்களுக்கா அல்லது குழுக்களுக்கா கடன் வழங்கப்படுகின்றது என்பதைப் பொறுத்தும் வேறுபடுகின்றது. ஒவ்வொரு நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கும் அதன் கடன் அலுவலர் ஒருவரால் பயனுறுதித்தன்மையாக நிர்வகிக்கப்படக்கூடிய வாடிக்கையாளர்களின் உத்தம எண்ணிக்கை காணப்படுகின்றது. கடன் அலுவலர்கள் கூடுதலான எண்ணிக்கையான வாடிக்கையாளர்களை கொண்டுள்ளபோது சம்பள செலவுகள் குறைவாக தோன்றக்கூடும், ஆனால் அளவுக்கதிகமான வாடிக்கையாளர் எண்ணிக்கை உயர்வான கடன் இழப்புக்களை ஏற்படுத்தக்கூடும். இது குறைவான நிர்வாக செலவுகளை மேலும் அதிகரித்துவிடும்.

இந்த வீதத்தை ஏனைய நுண்நிதி நிறுவனங்களுடன் (அல்லது அதே நுண்நிதி நிறுவனத்தின் வேறுபட்ட கிளைகளுடன் அல்லது வேறுபட்ட கடன் பொருட்களுடன்) ஒப்பிடும்போது சராசரி கடன்காலத்தை கவனத்தில் எடுப்பது அவசியமானதாகும். ஏனெனில் இது கடன் அலுவலர் ஒருவரால் பராமரிக்கக்கூடிய வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கையை பெருமளவில் பாதிக்கின்றது. கடன்காலமானது சார்பளவில் நீண்டதாக இருக்கும்போது குறுகிய காலத்தில் உள்ளதைப்போன்று கடன் புதுப்பித்தல்களுக்காக அதிக நேரத்தை செலவிடத்தேவையில்லை. நிலமை இவ்வாறெனின், கோட்பாட்டுரீதியாக கடன் அலுவலர் குறுகிய கால

கடன்களைக்கொண்ட கடன் அலுவலரை விட கூடுதலான செயற்படு வாடிக்கையாளர்களை கொண்டிருக்கமுடியும் (ஏனைய அனைத்து காரணிகளும் மாறவில்லை என்ற எடுகோளின் அடிப்படையில்). (குறிப்பு: வகுபடும் தொகையிலும் வகுக்கும் தொகையிலும் சராசரி தொகைகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன).

கடன் உத்தியோகத்தர் ஒருவருக்கான சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் தொகை.

கடன் அலுவர் ஒருவருக்கான சராசரி பட்டியல் நிலுவையின் அளவானது கடன் அளவுகள், நுண்நிதி நிறுவன வாடிக்கையாளர்களின் முதிர்வு, கடன் அலுவலர் ஒருவருக்காக செயற்பாட்டிலுள்ள கடன்களின் எண்ணிக்கை என்பவற்றைச் சார்ந்து வேறுபடுகின்றது. இந்த வீதம் உள்ளார்ந்த முகாமைத்துவத்தின் உற்பத்தித் திறனுக்காக முதன்மையாகப் பயன்படுகிறது. மற்றைய நுண்நிதி நிறுவனங்களுடன் உற்பத்தித்திறனை ஒப்பிடும் போது இது கவனமாகப் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும்.

நீண்ட காலமாக ஒரு கடன் அலுவலர் ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்துடன் இருந்தால் செயற்பாட்டிலுள்ள (நடைமுறையிலுள்ள) கடன் பெறுபவர்களின் எண்ணிக்கையும், பட்டியல் நிலுவையும் ஒரு உத்தம மட்டத்துக்கு அதிகரிக்க வேண்டும் என்பதுடன் அந்த மட்டத்தில் (புள்ளியில்) கடன் அலுவலரால் முகாமை செய்யப்படும்

நடைமுறையிலுள்ள கடன் பெறுபவர்களின் எண்ணிக்கை உச்சப்படுத்தப்பட வேண்டும்.

(குறிப்பு :- வகுக்கும், வகுக்கப்படும் இரண்டு தொகைகளும் சராசரிப் பெறுமதியைக் காட்டுகின்றது)

கடன் உத்தியோகத்தர் ஒருவருக்கான குறிப்பிட்ட காலப்பகுதிக்கான வழங்கப்பட்ட கடன் தொகை.

கணக்கீட்டுக் காலங்களில் கடன் அலுவலரால் வழங்கப்பட்ட தொகையானது பாய்ச்சல் வகையிலும் (காசப் பாய்ச்சல் விடயம்) அவ்வாறே நிலுவைத் தொகையானது இருப்பு வகையிலும் (ஐந்தொகை விடயம்) இருக்கும். இந்த இரண்டிற்குமிடையிலான வேறுபடுத்தல் முக்கியமானதாகக் காணப்படுகின்றது ஏனென்றால் இங்கே இவ்விரண்டு விடயங்களான இருப்பு மற்றும் பாய்ச்சல் வகைகளுடன் இணைக்கப்பட்ட செலவுகள் இருக்கின்றன. சராசரி கடன்பட்டியல் நிலுவை வீதமானது இருப்புக்களை (கடன் பட்டியல் நிலுவை) அளவிடுகின்றது. கடன் உத்தியோகத்தருக்கான காலப்பகுதிக்கான வழங்கப்பட்ட கடன் தொகை வீதமானது கடன் வழங்கல்களின் பாய்ச்சல்களை அளவிடுகின்றது.

வாடிக்கையாளர் மேலதிக கடன்களை எடுக்கின்றபடியால் வெளிநிற்கும் கடன் பட்டியல், கடன் உத்தியோகத்தருக்கான வழங்கப்பட்ட கடன்தொகை ஆகிய இரண்டும் அதிகரிக்க வேண்டும்.

(வாடிக்கையாளர்கள் அதிகளவான தொகைகளை வேண்டுகிறார்கள் அல்லது நுண்நிதி நிறுவனம் பணவீக்கச் சூழலில் செயற்பட்டு கொண்டிருக்கிறது என்ற அடிப்படையில்).

மாதிரி வீதங்கள்

அட்டவணை 9.5 ஆனது இணைப்புக்களிலிருந்தான தரவுகளைப் பயன்படுத்தி 3 வருடங்களுக்கான உற்பத்தித்திறன் வீதங்களைக் கணிப்பிடுகின்றது. (ஏனென்றால் இந்த மாதிரி நுண்நிதி நிறுவனமானது வைப்புக்களைச் சேகரிக்கவில்லை. சேமிப்பு உத்தியோகத்தர்களுக்கான உற்பத்தித்திறன் வீதம் கணிக்கப்பட்டிருக்கவில்லை).

- இந்த வீதங்கள் பொதுவாக சாதகமான போக்கினையே காட்டுகின்றன. இந்த மாதிரி பட்டியல் அறிக்கையிலிருந்து தீர்மானிக்கப்பட்டபடி 1994ல் 2 மேலதிக கடன் அலுவலர்கள் வேலைக்கு அமர்த்தப்பட்டிருந்தார்கள். இது எல்லா வீதங்களையும் பாதிக்கின்றது. குறிப்பாக 1994ல் கடன் அலுவலர் ஒருவருக்கான வழங்கப்பட்ட மொத்த தொகையையும் பாதிக்கின்றது. 1995 அளவில் எல்லா வீதங்களும் முன்னேற்றமடைந்தமை ஆனது அதிகரித்த உற்பத்தித்திறன்களை காட்டுகின்றது

வினைத்திறன் வீதங்கள்

வினைத்திறன் வீதங்கள் வருமானத்தை உருவாக்குவதற்கு வழங்கப்பட்ட

கடன்களுக்கான (சேவைகள்) செலவினை அளவிடுகின்றது. இவை செயற்பாட்டு செலவுகளை மாத்திரமே குறிப்பிடுகின்றன. நிதியிடல் செலவுகளையோ அல்லது கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்தையோ உள்ளடக்கப்பட கூடாது எனக் குறிப்பிடுகின்றது. நுண்நிதி நிறுவனத்தின் செயற்திறனை மதிப்பிட / அளவிட மொத்த செயற்பாட்டு செலவுகளை மூன்று தொகைகளின் வீதமாக குறிப்பிடப்பட முடியும்: ஒரு அலகு கடன் வழங்கிய நாணயத்துக்கான அல்லது வழங்கப்பட்ட கடனுக்கான சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் தொகை (அல்லது சராசரி தொழிற்படும் சொத்துக்கள் அல்லது மொத்த சொத்துக்கள் - நுண்நிதி நிறுவனமானது வைப்புக்களைத் திரட்ட அனுமதியளிக்கப்பட் டிருக்குமாயின் இது மொத்தச் சொத்துக்களுக்கு எதிராக செயற்பாட்டுச் செலவுகளை அளவிட பொருத்தமானதாக இருக்கிறது. நுண்நிதி நிலுவனமானது கடன்சேவையினை மட்டும் கொடுக்கின்றதாக இருந்தால் செயற்பாட்டு செலவுகள் முதன்மையாக கடன் பட்டியலினுடைய நிர்வகிப்புடன் தொடர்பு படுகின்றது. ஆகையால் இவை சராசரி கடன்பட்டியல் நிலுவைக்கெதிராக அளவிடப்பட வேண்டும்).

விரிவான பகுப்பாய்வுக்காக செயற்பாட்டு செலவுகளானவை, குறிப்பிட்ட செலவு மூலங்களின் வினைத்திறனை அளவிட அதாவது செலவு மூலங்களான சம்பளங்களும் நன்மைகளும் குடியிருப்பு செலவுகளான வாடகை, பாவனை அல்லது பிரயாணம் என பகுதிகளாக்கப்பட முடியும்.

சம்பளங்களும் நன்மைகளும் பொதுவாக செயற்பாட்டுச்செலவின் பாரிய பகுதியை உருவாக்குவதனால் சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியல் நிலுவைக்கு சம்பளங்களதும் நன்மைகளதும் வீதமானது கணிக்கப்படுகிறது. அவ்வாறே சராசரி கடன் உத்தியோகத்தர் சம்பளம் நாட்டின் தலாவீத

மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியுடன் கணிப்பிடப்படுகிறது. ஏனைய பகுதிப்பிரிவுகள் இங்கே முன்னிலைப்படுத்தப்படவில்லை. ஆனால் பகுப்பாய்வாளர்களின் நோக்கத்தைச் சார்ந்து இலகுவாக கணிக்கப்பட முடியும்.

அட்டவணை 9.5 உற்பத்தித்திறன் விகிதங்களின் கணிப்பீடு

உற்பத்தித்திறன் விகிதம்	விகிதம்	1995	1994	1993
கடன் அலுவலருக்கான சராசரி செயற்படு கடன் எண்ணிக்கை	சராசரி செயற்படு கடன் எண்ணிக்கை/ கடன் அலுவலர்களின சராசரி எண்ணிக்கை	279	239	271
கடன் அலுவலருக்கான சராசரி கடன்பட்டியல்	சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் பெறுமதி / கடன் அலுவலர்களின சராசரி எண்ணிக்கை	12500	10167	11250
குறித்த காலத்தில் கடன் அலுவலருக்கான வழங்கப்பட்ட கடன்தொகை	வழங்கப்பட்ட மொத்த கடன்தொகை / கடன் அலுவலர்களின சராசரி எண்ணிக்கை	26667	12667	22000
மூலம்: Ledgerwood 1996; appendixes 1-3				

வைப்புக்களைத்திரட்டுகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்களது வினைத்திறன் வீதமானது ஓரளவு குறைவாக இருக்கும். ஏனென்றால் வைப்புக்களை சேகரிக்க மேலதிக செயற்பாட்டுச் செலவுகள் ஏற்படுகின்றன. எனவே வைப்புக்களை சேகரிக்காத நுண்நிதி நிறுவனத்தினது வீதங்களை வைப்புக்களை

சேகரிக்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனத்தின் வினைத்திறன் வீதங்களுடன் ஒப்பிடப்படக்கூடாது இந்தப் பகுப்பாய்வானது கடன் செயற்பாட்டின் மீது மட்டுமே கவனம் செலுத்துகின்றது.

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் கடன் செயற்பாட்டினை பகுப்பாய்வு செய்கையில் 2 பிரதான காரணிகள் செயற்பாட்டு மட்டத்தில்

செல்வாக்கு செலுத்துகின்றன: கடன் பட்டியலின் சமூகசியும், சராசரி கடன் அளவும் (Bartel, McCord, and Bell 1995) இந்த இரண்டு காரணிகளது விளைவுகளும் செயற்பாட்டினுடைய வினைத்திறன் தொடர்புகளும் கடன் பட்டியல் நிலுவை வீதாசாரப்படி செயற்பாட்டு செலவுகளிலும் நாணய அலகொன்றின் மீதான கடன் வழங்கலுடன் இணைந்த செலவுகளிலும் பார்ப்பதன் மூலம் பகுப்பாய்வு செய்யப்பட முடியும்.

செயற்பாட்டு செலவு விகிதம்

கடன் வழங்கல் செயற்பாட்டினுடைய வினைத்திறனை குறிப்பிடுவதற்காக செயற்பாட்டு செலவு வீதங்கள் பயன்படுகின்றன. (சில நேரங்களில் இது வினைத்திறன் குறிகாட்டியாகவும் குறிப்பிடப்படுகின்றது) இந்த வீதமானது சராசரி கடன்பட்டியலுடன் தொடர்புடைய

$$\frac{\text{சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியலுக்கான சம்பளங்களும், நன்மைகளும்}}{\text{சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியல்}} = \text{சம்பளங்களும் நன்மைகளும்}$$

$$\frac{\text{செயற்பாட்டு செலவுகள்}}{\text{சராசரி கடன்பட்டியல் நிலுவை}} = \text{செயற்பாட்டு செலவு வீதம்}$$

வீதமானது சராசரி கடன்பட்டியலுடன் தொடர்புடைய செயற்பாட்டுச் செலவுகளை

அதிகரிப்பதன் மூலம் அல்லது குறைப்பதன் மூலம் பாதிக்கப்படுகின்றது.

வெற்றிகரமான நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் போக்கானது செயற்பாட்டு செலவு வீதங்களை அவற்றின் சராசரி கடன் பட்டியலின் 13 க்கும் 21 க்கும் இடையிலான வீதத்திலும், அவற்றின் சராசரி மொத்த சொத்துக்களின் 5% க்கும் 16% க்கும் இடைப்பட்ட வீதத்திலும் வைத்திருக்கிறது. (Christen and others 1995)

சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியலுக்கான சம்பளங்களும் நன்மைகளும்

வெற்றிகரமான பல நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் சராசரி பட்டியல் நிலுவையின் 4% க்கும் 16% க்கும் இடைப்பட்ட அளவில் சம்பளங்கள் நன்மைகளை வைத்திருக்கின்றன. (Christen and Others 1995). இது மாதிரி, சனத்தொகை அடர்த்தி, நாட்டின் சம்பளமட்டம் என்பனவற்றைப் பொறுத்து வேறுபடுகின்றது.

தலா வீத மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியின் பெருக்கமாக கடன் அலுவலருக்கான சராசரி சம்பளம்.

தலாவீத மொ.உ.உற்பத்தியின் பெருக்கமாக கடன் அலுவலருக்கான சராசரி சம்பளமானது நாட்டின் பொருளாதார செயற்பாட்டு மட்டத்துடன் தொடர்புடைய விதத்தில் சம்பள மட்டங்களின்

பொருத்தமானதன்மையை தீர்மானிப்பதற்கான ஒரு வினைத்திறனான வீதமாகும். ஒரே மாதிரியான சூழலில் ஒரே செயற்பாட்டில் ஈடுபடுகின்ற ஒத்த நிறுவனங்களுக்கு இந்த வீதம் ஒப்பிடப்பட முடியும்.

தலா வீத உற்பத்தியின் கடன் சராசரி சம்பளம்	மொ.உ. பெருக்கமாக அலுவலருக்கான	=	தலாவீத மொ.உ.உற்பத்தி	கடன் சராசரி அலுவலர் சம்பளம்
--	-------------------------------	---	----------------------	-----------------------------

வழங்கப்பட்ட கடன் நாணய அலகொன்றுக்கான செலவு

செயற்பாட்டுச் செலவுகள் மீது கடன் பட்டியலினுடைய புரள்வின் தாக்கத்தினை கடன் வழங்கப்பட்ட நாணய அலகு ஒன்றுக்கான செலவு எடுத்துக்காட்டுகின்றது. குறைந்தளவான வீதம் உயர்ந்தளவான வினைத்திறனை எடுத்துக்காட்டுகிறது. இந்த வீதமானது செலவு அதிகரித்துக் கொண்டு சென்றால் அல்லது குறைவடைந்து கொண்டு சென்றால் அவற்றினை ஒப்பிட்டு பார்க்கவும் கணிப்பிட்டுக் கொள்ளவும் மிகவும் பயன்பாடுடையதாகக் இருக்கிறது. எப்படியிருப்பினும் இது சில நேரங்களில் தவறாகவும் வழிநடத்தப்பட முடியும்.

உதாரணமாக :- செயற்பாட்டு செலவு அதிகரிக்கும் போது கடன்பட்டியலின் அளவு மாறாமல் ஒரேயளவில் இருந்த போதிலும் உண்மையில் கடன் வழங்கப்பட்ட டொலருக்கான (நாணயத்துக்கான) செலவு குறையலாம். அதிகளவான குறுங்காலக் கடன்கள் அக்காலத்தின் போது

கொடுக்கப்பட்டிருந்தால் இது நிகழ்ந்திருக்கலாம். எனவே கடன்பட்டியலுக்கான புரள்வு உயர்வாக இருந்தது. இந்த வீதம் குறைக்கப்படமுடியுமெனினும் இது அதிகரித்த வினைத்திறனை புலப்படுத்துவதில்லை.

கடன் வழங்கப்பட்ட நாணயத்துக்கான செலவு =	காலத்துக்கான செயற்பாட்டு செலவுகள்
	காலத்தில் வழங்கப்பட்ட மொத்த கடன்தொகை

வழங்கப்பட்ட கடனுக்கான செலவு

வழங்கப்பட்ட கடன்களின் எண்ணிக்கையினை அடிப்படையாகக் கொண்டு கொடுக்கப்பட்ட கடன்களுக்கான செலவினை வழங்கப்பட்ட கடனுக்கான செலவு வீதம் குறிப்பிடுகின்றது. வினைத்திறன் அளவினைக் குறிப்பிடும் வழங்கப்பட்ட கடன் எண்ணிக்கைக்கு தொடர்புடைய செயற்பாட்டு செலவுகள் அதிகரித்து கொண்டு செல்கிறதா? அல்லது குறைவடைந்து கொண்டு செல்கின்றதா என்பதை தீர்மானிக்க இந்த 2 வீதங்களும் குறிப்பிட்ட காலத்துக்கு மேலாக கடனாக கொடுக்கப்பட்ட நாணய அலகொன்றுக்கான செலவும் பார்க்கப்பட வேண்டியிருக்கிறது. நுண்ணிதி நிறுவனம் முதிர்வடைகின்றபோது இந்த வீதங்கள் குறைய வேண்டும்.

கடனுக்கான செலவு =	காலப் பகுதிக்கான செயற்பாட்டு செலவுகள்
	காலத்தில் வழங்கப்பட்ட கடன்களின் மொத்த எண்ணிக்கை.

நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கிடையில் வினைத்திறன் வீதங்களை ஒப்பிடுவது மிகவும் கடினமானதாக இருக்கிறது ஏனென்றால் இந்தக் கணிப்பீட்டில் சராசரி கடன் அளவும், கடன் காலமும் மிக முக்கியத்துவமானதாக காணப்படுகின்றன. உதாரணமாக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வழங்குகின்ற பெரிய கடன்கள் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் வழங்குகின்ற மிகச் சிறிய கடன்களை விட கடனாக வழங்கப்பட்ட நாணய அலகொன்றுக்கான செலவினைக் குறைவாக கொண்டிருக்கும். மேலும் வழமையாக தனிப்பட்டவர்களுக்கு நேரடியாக கொடுக்கின்ற கடன்களைவிட குழுக்களுக்கு வழங்குகின்ற கடன்கள் செலவுகளை குறைக்கின்றது. இந்த குறிப்பிட்ட கடன் வழங்கும் மாதிரி ஒவ்வொரு நுண்நிதி நிறுவனமும் உபயோகிக்கும் வினைத்திறன் வீதங்களின் பெறுபேறுகளுக்கு பாரிய வேறுபாட்டை உருவாக்குகின்றது. எனவே இந்த வீதங்களானவை உள்ளக நிதி முகாமைத்துவத்துக்கு மிகவும் பயன்பாடுடையதாகக் காணப்படுகின்றது.

மாதிரி வீதங்கள்

இணைப்புக்களில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள மாதிரி நிதிக் கூற்றுக்களைப் பயன்படுத்தி அட்டவணை 9.6 இல் வினைத்திறன் வீதங்களானவை கணிக்கப்பட்டிருக்கிறது. மொ.உ.உற்பத்தி தெரியாதபடியால் இங்கே தலாவித மொ.உ.உற்பத்தியின் பெருக்கமாக கடன் அலுவலருக்கான சராசரி சம்பளம் கணிக்கப்படவில்லை. எப்படியிருந்த போதிலும் வெற்றிகரமான நுண்நிதி நிறுவனங்

களுக்கான தலாவித மொ.உ.உற்பத்தியின் பெருக்கமாக கடன் அலுவலருக்கான சராசரி சம்பளத்துக்கான வீச்சானது 1 - 3 தடவைகள் குறைந்த-வையாகவும் 18 - 21 தடவைகள் அதி-களவாகவும் காணப்படும். (Christen and othes 1995).

இந்த விகிதங்கள் அனைத்தும் காலப்போக்கில் குறைந்து செல்கின்றமை நுண்நிதி நிறுவனத்தின் வினைத்திறன் அதிகரிப்பதனைக் காட்டுகின்றது. வழங்கப்பட்ட கடன் தொகையும் சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்தொகையும் செலவினைவிட அதிகரித்த வீதத்தில் வளர்ச்சியடைந்து செல்வது சிறந்தது.

நிதியியல் சாதகதன்மை

உழைக்கப்பட்ட வருமானத்துடன் செலவுகளை ஈடுசெய்யும் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் திறமையினை சாதகதன்மை குறிப்பிடுகின்றது. நிதிரீதியாக சாதகமாக இருப்பதற்கு ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் தனது செயற்பாடுகளை மானியப்படுத்துவதற்கு நன்கொடையாளர் நிதியிடலில் தங்கியிருக்க முடியாது. சாதக தன்மையினைத் தீர்மானிக்க சுய போதுமான தன்மைக் குறிகாட்டிகள் கணிப்பிடப்படுகின்றன. வழமையாக நுண்நிதி நிறுவனங்களில் 2மட்டங்களில் போதுமான தன்மையானது அளவிடப்படுகின்றது. அவை செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மை, நிதியின் போதுமான தன்மை என்பனவாகும். ஒரு நிறுவனம் நிதிரீதியாக போதுமான தன்மையில் இருக்கவில்லையாயின் ஒரேயளவு

வருமானத்தினை அடிப்படையாகக் கொண்டு அதேயளவு மட்ட செலவுகளை ஈடுசெய்ய என்ற வீதத்தில் வட்டி வீதம் அதிகரிக்கப்பட வேண்டும் என்பதனைத் தீர்மானிக்க மானிய சார்புச் சுட்டெண் (Subsidy Dependence Index) கணிப்பிடப்படுகின்றது.

நுண்நிதி நிறுவனத்தினுடைய சொத்துக்கள் முதலிடப்படுகின்ற போது அல்லது உற்பத்திப் பாவனைக்கு இருக்கின்ற போது வருமானம் உழைக்கப்படுகின்றது. இந்த வருமானங்களை உழைக்க செலவுகள் ஏற்படுகின்றன.

அட்டவணை 9.6 வினைத்திறன் வீத கணிப்பீடு				
வினைத்திறன்விகிதம்	விகிதம்	1995	1994	1993
செயற்பாட்டு செலவுகள்	செயற்பாட்டு செலவுகள் / சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியல் தொகை	19.1	21.5	24.2
சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியலின் சதவீதமாக சம்பளங்கள்	சம்பளங்களும் நன்மைகள் / சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியல் தொகை	7.8	8.2	8.9
வழங்கப்பட்ட கடன் நாணய அலகொன்றிற்கான செலவு	செயற்பாட்டு செலவுகள் / வழங்கப்பட்ட மொத்த கடன்தொகை	0.09	0.10	0.12
வழங்கப்பட்ட கடனுக்கான செலவு	செயற்பாட்டு செலவுகள்/ வழங்கப்பட்ட கடன்களின் மொத்த எண்ணிக்கை	8.94	10.08	9.91
மூலம்: Ledgerwood 1996, Appendixes 1-3				

நிதிசார் போதுமான தன்மையினைத் தீர்மானிக்க வருமானம் மொத்த செலவுகளுடன் ஒப்பிடப்படுகின்றது. வருமானமானது செலவுகளைவிட அதிகமாக இருந்தால் நுண்நிதி நிறுவனம் போதுமான தன்மையில் இருக்கின்றது. இங்கு முக்கியமான விடயமாக நிதியின் போதுமான தன்மையை அல்லது நிதியின் சாதகமான

தன்மையைத் தீர்மானிக்க செயற்பாட்டு வருமானங்கள் மட்டுமே (கடன், சேமிப்பு செயற்பாடுகள் மற்றும் முதலீடுகள் என்பவற்றிலிருந்து) கவனத்தில் எடுக்கப்படுகின்றது. நன்கொடை வருமானம் அல்லது ஏனைய செயற்பாடுகளிலிருந்தான வருமானம் அதாவது பயிற்சிகள் என்பவற்றிலிருந்தான வருமானங்கள் உள்ளடக்கப்படக்கூடாது. ஏனெனில் கடன்

மற்றும் சேமிப்பு நடவடிக்கைகளின் சாதகமான தன்மையைத் தீர்மானிப்பது மட்டுமே நோக்கமாகும்.

நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு ஏற்படும் செலவுகளை 4 வேறுபட்ட குழுக்களாகப் பிரிக்கலாம். அவையாவன நிதியிடல் செலவுகள், கடன் இழப்பு ஏற்பாடுகள், செயற்பாட்டு செலவுகள் மற்றும் மூலதனச் செலவுகள் என்பவையாகும். . (குறிப்பு :- மொத்த வருமானத்தையும் 4 செலவு வகைகளையும் சராசரி சொத்துக்களின் - ஒன்றில் மொத்த சொத்துக்கள், செயற்பாட்டு சொத்துக்கள் அல்லது வெளிநிற்கும் சொத்துக்களின் - விகிதாசாரமாக குறிப்பிடுவதன் மூலமும் சுய போதுமான தன்மையினை தீர்மானிக்க முடியும். மேலதிக தகவல்களுக்கு SEEP Network and Calmeadow 1995 ஐப் பார்க்கவும்) நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு ஏற்படுகின்ற உண்மைச்செலவுகளாக முதல் 3 செலவுக்குழுக்களும் இருக்கின்றன. ஆயினும் சில செலவுகள் அதாவது கடன் இழப்பு ஒதுக்கங்கள் பெறுமதித் தேய்வு எனபன காசற்ற விடயங்களாக (non-cash items) காணப்படுகின்றன. இறுதியான செலவானது(நான்காவது) எல்லா நுண்நிதி நிறுவனத்தினாலும் கவனிக்கப்பட வேண்டிய சீராக்கப்பட்ட செலவுகளாகும்.

எட்டாம் அத்தியாயத்தில் உள்ள உதாரணத்தில் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் போதுமான அளவு மொத்த செலவுகளை பிரதிபலித்த நிதிக்கூற்றுக்களை

உறுதிப்படுத்த வேறுபட்ட சீராக்கங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்டிருந்தன.

சீராக்கங்களானவை குறைந்த தரமுடைய கடன் பட்டியல் செலவு, நிலையான சொத்துக்களுக்கான தேய்மானம், வட்டி வருமானம், வட்டி செலவு நிலுவைகள் என்பவற்றை பிரதிபலிக்க மேலதிக சீராக்கங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்டிருந்தன இந்த சீராக்கங்கள் மேற்கொள்கையில் மூலதனச்செலவு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் உரிமைமூலதனம் மீது சீராக்கப்பட்டிருந்தது. நன்கொடைகளதும் சலுகைக் கடன்களதும் நன்மைகள் மற்றும் பணவீக்க செலவு என்பவற்றை பிரதிபலிக்க உரிமை மூலதனம் (equity) சீராக்கப்பட்டிருந்தது. சீராக்கப்பட்ட நிதிக்கூற்றில் எல்லா 4 வகை செலவுகளும் தெளிவாக அறிக்கையிடப்பட்டிருந்தது. சீராக்கப்படாத அறிக்கைகள் எப்படியிருப்பினும் கட்டாயம் சீராக்கப்பட்ட மூலதனச்செலவு கணிக்கப்பட வேண்டும். இது கீழே விபரிக்கப்படுகின்றது.

மூலதனக்கிரயத்தை மதிப்பிட ஒரு சமன்பாட்டினைக்கொடுப்பதன் மூலம் செயற்பாட்டு மற்றும் நிதியிடலின் போதுமான தன்மை என்பவற்றுக்கிடையிலான வேறுபாட்டை தீர்மானிக்க சீராக்கப்படாத நிதிக்கூற்றுக்கள் பாவிக்கப்படுகின்றன.

நிதிப்பரவல்/நிதி விஸ்தீரணம்

உண்மை நிதி இடைநிலையாளர்கள் அங்கத்தவர்களிடமிருந்தோ பொதுமக்களிட-

மிருந்தோ அல்லது இருவரிடமிருந்தோ வைப்புக்களைத் திரட்டுகிறார்கள். பின்பு அவர்கள் அந்தப் பணத்தை வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடனாக வழங்குகின்றார்கள். பொதுவாக அவர்கள் வைப்பாளர்களுக்கு வட்டி வீதத்தினை செலுத்துகிறார்கள். கடன் பெற்றவர்களுக்கு உயர்ந்த வட்டி வீதத்தினை விதிக்கிறார்கள். (அல்லது முதலீட்டின் மீது கூடுதலான வருமானத்தை உழைக்கிறார்கள்) இந்த இரண்டு வட்டி வீதங்களுக்கும் இடையிலான வேறுபாடு பரவல் அல்லது விஸ்தீரணம் எனக் குறிப்பிடப்பட்டிருக்கின்றது (எல்லா செயற்பாட்டு வருமானங்களும் உள்ளடக்கப்பட்டிருந்தால் சில நேரங்களில் இது மொத்த நிதி எல்லை எனக் குறிப்பிடப்படிகின்றது

நுண்நிதி நிறுவனமானவை பொதுமக்களிடமிருந்து வைப்புக்களை திரட்டலாம் அல்லது திரட்டமுடியாமல் இருக்கலாம் என்ற சம்பவத்தில் கடன்பட்டியல் நிலுவை மீது உழைக்கப்பட்ட விளைவு/-வருமானத்துக்கும் சராசரி நிதிச்செலவுக்கும் (Average cost of Funds) (இந்நிதியானது வைப்புக்கள், சலுகை கடன்கள் அல்லது வணிகக்கடன்களாக இருக்கமுடியும்) இடையிலான வேறுபாடானது பரவல் அல்லது விஸ்தீரணம் எனக் குறிப்பிடப்படிகின்றது.

பரவல் அல்லது விஸ்தீரணமானது நுண்நிதி நிறுவனத்தில் ஏற்படும் மிகுதி 3

செலவுகளையும் அதாவது செயற்பாட்டு செலவுகள், கடன் இழப்பு ஏற்பாடுகள், மூலதனக்கிரயம் என்பவற்றை ஈடுசெய்ய கிடைக்கக்கூடியதாக உள்ள தொகை எனப்படுகின்றது. பரவலானது வழமையாக வெளிநிற்கும் கடன் தொகையின் வீதாசாரமாக குறிப்பிடப்படுகின்றது. கடன் பட்டியல் கடன்(பொறுப்புக்கள்) மூலம் நிதியிடப்படுகின்றதென்றால் விஸ்தீரணத்தை தீர்மானிப்பதற்காக சராசரி கடன் செலவு ஆனது கடன் பட்டியல் மீதான சராசரி விளைவிலிருந்து கழிக்கப்படுகின்றது.

பட்டியலின் முழு அளவும் உரிமைமூலதனம் அல்லது நன்கொடை நிதி மூலம் நிதியிடப்படுகின்றதென்றால் விஸ்தீரணமானது கடன் பட்டியல் விளைவிற்கு சமனாக இருக்கும். (இது உரிமைமூலதனத்திற்கு செலவு இல்லை எனக்கருதவில்லை உண்மையில் பொதுவாக உரிமைமூலதனமானது கடனைவிட அதிக செலவு வாய்ந்ததாக காணப்படுகின்றது. ஏனென்றால் உரிமை மூலதன முதலீட்டாளர்கள் அதிகளவான ஆபத்தை எதிர்கொள்- கிறார்கள் கடன்தாரர்கள் வட்டி வீதத்தினை வைத்திருக்கிறார்கள். உரிமைதாரர் உத்தரவாதப்படுத்தப்பட்ட வருமானம் எதனையும் வைத்திருக்கவில்லை. எப்படியிருப்பினும் விஸ்தீரணம் தொடர்பில் கலந்துரையா-டும்போது இந்த பதமானது கடன் செலவுக்கும் உழைக்கப்பட்ட வட்டி வீதத்திற்கும் இடையிலான வேறுபாட்டினை விளக்குகிறது.

$$\text{பரவல் அல்லது விஸ்தீரணம்} = \frac{\text{வட்டியும் கட்டணவருமானமும் - நிதியிடல் செலவுகள்}}{\text{சராசரி கடன் பட்டியல்}}$$

அல்லது முதலீட்டு வருமானம் உள்ளடக்கப்பட்டிருந்தால்

$$\text{பரவல் (மொத்த நிதி எல்லை)} = \frac{\text{செயற்பாட்டு வருமானம் - நிதியிடல் செலவுகள்}}{\text{சராசரி செயற்பாட்டு சொத்துக்கள்}}$$

போதுமான தன்மையின் இரண்டு மட்டங்கள்

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் முதிர்ச்சியின்படி போதுமான தன்மைக்கான வரைவிலக்கணமானது சுருக்கமாக வந்துவிட்டது சில வருடங்களுக்கு முன்பு மக்கள் நுண்நிதி நிறுவனம் விருத்தியடையும் நோக்கில் அடைய வேண்டுமென்ற போதுமான தன்மையின் 3 மட்டங்களைப்பற்றி (அல்லது 4) பேசிக்கொண்டார்கள். சில பகுப்பாய்வாளர்கள் கடன் இழப்பு வீதங்கள் உள்ளடங்கலாக செயற்பாட்டு செலவுகளை ஈடுசெய்ய செயற்பாட்டிலிருந்து வருமானம் உழைக்கப்பட்டால் அது செயற்பாட்டு ரீதியாக (1^{வது} மட்டம்) போதுமான தன்மை இருக்கமுடியும் எனக் குறிப்பிட்டார்கள்.

2^{வது} மட்டத்தினை அடைதல் என்பது நுண்நிதி நிறுவனமாஆனது நிதிச்செலவு செயற்பாட்டு செலவு கடன் இழப்பு ஏற்பாடுகள் என்பவற்றை ஈடுசெய்ய போதுமான வருமானத்தை உழைத்தலாகும்.

3^{வது} மட்டம் (நிதிசார் போதுமான தன்மை) ஆனது வருமானமானது நிதிசாரா மற்றும் நிதிசார் செலவுகளை ஈடுசெய்ய போதுமானதாக இருத்தல் என்பதாகும்.

நடைமுறையில் அதிகமானவர்கள் நு.நி.நிறுவனங்களில் இரண்டு மட்டங்களுக்கு மாத்திரம் நிறுவனத்தின் போதுமான தன்மையினைக் குறிப்பிடுகின்றார்கள்: அவையாவன, செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மை, நிதிசார் போதுமான தன்மை என்பனவாகும். எப்படி இருந்தபோதிலும் செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மைக்கான வரைவிலக்கணமானது வேறுபட்ட நுண்நிதி நிறுவனங்கள், கொடையாளர்கள் மத்தியில் வேறுபடுகின்றது. இந்த வேறுபாடானது நிதியிடல் செலவினைச் சேர்த்துக் கொள்வதன் மீது மையமாகக் காணப்படுகிறது. ஆகையினால் உண்மையான நிதியிடல் செலவானது மேலே குறிப்பிடப்பட்டபடி இரண்டாம் மூன்றாம் மட்டங்களில் மாத்திரமே உள்ளடக்கப்படுவதற்கு பயன்படுத்தப்படுகிறது. சில பகுப்பாய்வாளர்கள் இவற்றினை செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மை, நிதியிடலின் போதுமான தன்மை ஆகிய கணிப்பீட்டின் போதும் உள்ளடக்குகிறார்கள். சிலர் நிதியின்

போதுமான தன்மையினை மதிப்பிடும் போது மட்டுமே உள்ளடக்கப்படுகிறார்கள்.

செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மை (Operational Self-Sufficiency)

சில நுண்ணிதிநிறுவனங்கள் செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மையானது செயற்பாட்டு செலவுகள், நிதியிடல் செலவுகள் மற்றும் கடன் நட்டங்களுக்கான ஏற்பாடுகள் என்பவற்றை ஈடுசெய்யக் கூடியவாறு போதுமான செயற்பாட்டு வருமானத்தை உருவாக்குதல் என வரையறை செய்கின்றனர்.

$$(i) \text{ செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மை} = \frac{\text{செயற்பாட்டு வருமானம்}}{\text{செயற்பாட்டு செலவுகள்} + \text{நிதியிடல் செலவுகள்} + \text{கடன் நட்டங்களுக்கான ஏற்பாடுகள்}}$$

இவ்வாறான செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மையானது நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் அதாவது மூலதன செலவுகள் நீக்கலாக (சீராக்கப்பட்ட) ஆனால் உண்மையாக ஏற்பட்ட நிதியிடல் செலவுகள் உள்ளடங்கலாக நேரடிச் செலவுகளை ஈடுசெய்ய போதுமான வருமானம் உழைக்கப்பட்டிருக்கின்றதா? இல்லையா? என்பதனைக் குறிக்கப்படுகின்றது.

எல்லா நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கும் நிதியிடல் செலவு சமஅளவில் ஏற்படுவதில்லை என்பதாலும் இவை நிறுவனங்களுக்கிடையில் செயற்பாட்டின்

போதுமான தன்மையினை ஒப்பிடும் போது குறையான தொடர்புடையதாகக் காணப்படுவதாலும் சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மை கணிக்கப்படும் போது நிதியிடல் செலவுகளை உள்ளடக்கக் கூடாது என விவாதிக்கின்றன. சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தமது எல்லா கடன்களையும் நன்கொடைகள், சலுகைக் கடன்கள் ஊடாக நிதியிடுகின்றன. இவர்கள் கடன் பெறவோ சேமிப்புகளினை திரட்டவோ தேவையிருப்பதில்லை எனவே இவர்களுக்கு நிதிச் செலவுகளோ அல்லது சிறிய செலவுகளோ ஏற்படுவதில்லை.

ஏனைய நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் நிதிகள் மாறுபட்ட சூழ்நிலைகளிலும் தொடர்ந்து இயங்கக்கூடிய சூழ்நிலைகள் நோக்கி முன்னேற நாடுகின்றபடியால் அவை சலுகை அல்லது வர்த்தக கடன்களை பெறக்கூடியதாக இருக்கின்றது. இதனால் இவற்றுக்கு நிதிச் செலவுகள் ஏற்படுகின்றன. எப்படியிருப்பினும் எல்லா நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கும் செயற்பாட்டு மற்றும் கடன் நட்ட ஏற்பாட்டு செலவுகளும் உண்டாகின்றன. இவை முகாமைத்துவத்தின் மீது இந்த செலவுகளை தனியே அளவிட்டிருக்க வேண்டும். மேலும் வர்த்தக நிதி மூலங்களுடாக நிதி திரட்டி கொள்வதற்காக (சமன்பாட்டில் நிதிச் செலவுகளை சேர்த்துக் கொள்வதனுடாக) அந்த நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தண்டிக்கப்படக்கூடாது என்பதுடன் தமது எல்லா கடன்களுக்குரிய நிதியினையும் நன்கொடை நிதியினுடாக

திரட்டிக் கொள்ளக் கூடியதாக இருக்கும் நிறுவனங்கள் வெகுமதியளிக்கப்படவும் கூடாது.

$$\begin{aligned} \text{(ii)செயற்பாட்டின்} & \quad \text{செயற்பாட்டு வருமானம்} \\ \text{போதுமான} & \quad = \frac{\text{செயற்பாட்டு வருமானம்}}{\text{செயற்பாட்டு செலவுகள் +}} \\ \text{தன்மை} & \quad \text{கடன் நட்டங்களுக்கான} \\ & \quad \text{ஏற்பாடுகள்} \end{aligned}$$

இந்த இரண்டு சமன்பாடுகளிலும் ஒன்றினை தெரிவு செய்து பாவிப்பது தனிப்பட்ட விடயமாகும் ஏனெனில் இவ் இரண்டு சமன்பாடுகளுமே சரியானவைதான். எப்படியிருப்பினும் நிறுவனங்களினை ஒப்பிடுகின்ற போது பகுப்பாய்வாளர்கள் ஒரே சமன்பாடே பாவிக்கப்பட்டிருப்பதனை உறுதிப்படுத்த வேண்டியது அவசியமாகும். ஏனென்றால் செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மையினை அளவிட வரைவிலக்கணம் எதுவும் இதுவரை உருவாக்கப்படவில்லை.

கவனயீனமாகவோ, அக்கறையில்லாமலோ ஒரு சமன்பாடாக பாவிக்கின்றது நுண்ணிநி நிறுவனமானது செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மையினை அடையவில்லை என்றால் இறுதியில் அதன் உரிமை முதல் நட்டங்களால் (செயற்பாட்டு பற்றாக குறையை ஈடுசெய்ய மேலதிகமான மானியங்களை அதிகரிக்கப்பட முடியாவிட்டால்) குறைக்கப்பட்டுவிடும். இந்த நிலைமையானது கடன் பெறுபவர்களுக்கு கடன் வழங்க மிகவும் சிறியளவிலான தொகையே இருக்கும் என

விளங்குகிறது. எனவே நிறுவனத்தின் செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மையினை அதிகரிக்க வேண்டும் (சொத்துக்கள் மீதான வருமானம்) அல்லது செலவுகளை குறைக்க வேண்டும். (நிதிச் செலவுகள், கடன் நட்ட ஏற்பாடுகள், அல்லது செயற்பாட்டுச் செலவுகள்)

நிதிசார் போதுமான தன்மை (Financial Self-Sufficiency)

நிதிசார் போதுமான தன்மை என்பது நிதியிடல் செலவுகள் கடன் நட்டங்களுக்கான ஏற்பாடுகள், கொடுப்பனவுகள் மற்றும் செயற்பாட்டு செலவுகள் என்பவற்றை உள்ளடக்கிய நேர்ச் செலவுகள் மற்றும் சீராக்கப்பட்ட மூலதனச் செலவுகளை உள்ளடக்கிய நேரில் செலவுகள் ஆகிய இரண்டு செலவுகளையும் ஈடுசெய்யப் போதுமான வருமானம் உழைக்கப்பட்டிருக்கின்றதா இல்லையா என்பதை குறிப்பிடுகின்றது.

சீராக்கப்பட்ட மூலதனச் செலவானது பணவீக்கத்துடன் தொடர்புடைய உரிமை முதலின் பெறுமதியின் பராமரிப்புச் செலவு (அல்லது உரிமை முதலின் சந்தைப் பெறுமதி) சலுகைக்கடன்கள் தவிர்க்கின்ற வர்த்தக வீதம் பொறுப்புகளை மதிப்பிடும் செலவு ஆகியவற்றினை கவனத்திற் கொள்கின்றது. அத்தியாகம் 8-ல் இது தொடர்பில் விபரமான சீராக்கங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்டு விளக்கப்பட்டுள்ளது. எனவே இங்கே சீராக்கப்பட்ட மூலதனச்

செலவானது சுருக்கமாக மட்டுமே விளக்கப்படும்.

பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் நன்கொடை நிதியுடன் (உரிமை) தொடர்ச்சியான நிதி வழங்கல்களையும் தமது கடன் பட்டியலுக்கு செய்து கொண்டிருக்கின்றன. இவர்கள் பணவீக்கத்தினை பேணி உண்மை முதலை அதிகரிக்க போதுமான வருமானத்தை உருவாக்கும் தேவையிருக்கிறது. (நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கடனாகப் பெற்ற நிதியுடன் செயற்பட இருந்திருந்தால் வருமானக் கூற்றின் நிதிச் செலவானது கடன் செலவினையும் கொண்டிருந்திருக்கும். ஏனென்றால் பணவீக்கமானது உரிமைமூலதனத்தை மாத்திரமே பாதிக்கும் பொறுப்புக்களை அல்ல.

பொறுப்புக்களானவை பணவீக்கத்தையும் ஈடுசெய்யக்கூடியவாறே கடன் வழங்குபவரால் விலையிடப்படுகின்றன. இங்கே கடன் பெறுபவர்கள் அதாவது நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இருந்தால் கடன்களை பணவீக்கத்துடனான நாணயத்திலேயே எதிர்காலத்தில் திருப்பிச் செலுத்துகின்றன. பணவீக்க வீதமானது கடன்கள் மீதான வட்டி வீதத்தினை விட உயர்வாக இருந்தால் கடன் கொடுப்பவர்களே நட்டமடைகின்றனர், நுண்நிதி நிறுவனங்களல்ல. மேலும் பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் சலுகை நிதிகளைக்கூட குறைந்த சந்தை வீதத்தில் பெற்றுக்கொள்கின்றனர். நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பெற்றுக்கொள்ளும் வர்த்தக

கடன்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு உதவி நிதிகளுக்கும் உள்ளடக்கப்பட்ட மேலதிக நிதிச்செலவுகளுக்கும் கவனம் செலுத்தப்பட வேண்டும்.

சீராக்கப்பட்ட மூலதனச் செலவுக்கான சமன்பாடு கீழ் வருமாறு

மூலதன செலவு = (பணவீக்கவீதம் x (சராசரி உரிமை முதல் - சராசரி நிலையான சொத்து) + [(சராசரி நிதியிடல் பொறுப்புக்கள் x கடனின் சந்தை வீதம்) - உண்மையான நிதிச் செலவு])

சமன்பாட்டின் முதல் அரைவாசியும் உரிமை முதல் மீதான பணவீக்கத்தின் தாக்கத்தை தொகையிடுகின்றது. (சில பகுப்பாய்வாளர்களும் நுண்நிதி நிறுவனங்களும் பணவீக்கத்தினை விட உரிமை முதலின் சந்தைப் பெறுமதியினைப் பயன்படுத்த விரும்பலாம். இதனடிப்படையில் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் உரிமை முதலீட்டாளர்களை வைத்திருந்தால் அவர்கள் பணவீக்க வீதத்தினை விட கூடுதலான வருமானத்தை கேட்டிருப்பார்கள்) சொத்துக்களும், கட்டடங்களும் பொதுவான பணவீக்கத்தினைச் சார்ந்தே பெறுமதி பேணப்படுகிறது என்ற எடுகோளினை அடிப்படையாக கொண்டு நிலையான சொத்துக்களானவை பெறுமதி குறைக்கப்படுகின்றன. சமன்பாட்டில் இரண்டாவது பகுதியானது நுண்நிதி நிறுவனமானது சலுகைக்கடன்களை விட

அதிகமான வர்த்தக கடன்களை வைத்திருந்தால் அதற்கான செலவினை தொகையிடுகின்றது. ஆண்டு காலத்தின் போது நுண்நிதிகள் வளர்ச்சியடைந்து விடலாம் என்பதற்காக சராசரி தொகையானது பயன்படுத்தப்படுகிறது.

8-வது அத்தியாயத்தில் கணிக்கப்பட்ட பணவீக்கம் மற்றும் உதவி நிதிகளுக்காக சீராக்கப்பட்ட உரிமை முதலுக்கு இந்த மூலதனச்செலவு சமன்பாடு நேரடியாகத் தொடர்புபடுகின்றது. சீராக்கப்பட்ட நிதிக்கூற்று பயன்படுத்தப்படுகிறதென்றால் நிதியின் போதுமான தன்மையைக் கணிப்பிட சீராக்கப்பட்ட மூலதனச் செலவானது தேவைப்படாது. சீராக்கப்பட்ட மூலதனச் செலவு தீர்மானிக்கப்பட்டவுடன், நிதியின் போதுமான தன்மைக்கான வீதம் கணிப்பிடப்பட முடியும்.

செயற்பாட்டு வருமானம்

நிதிசார்	செயற்பாட்டு	செலவுகள்	+	
போதுமான	=	நிதியிடல்	செலவு	+
தன்மை		கடன்	நட்டங்களுக்கான	+
		ஏற்பாடுகள்		
		மூலதனச்செலவு		

இந்த விகிதமானது மானியங்கள், சலுகைக்கடன்கள், பணவீக்கம் என்பவற்றுக்கான சீராக்கத்தின் பின்னர் வருமான கூற்றின் இறுதிப்பகுதியுடன் தொடர்புபடுகின்றது. ஆகக்குறைந்தது 100%மான நிதியின் போதுமான தன்மை

அடையப்படாவிட்டால் நீண்ட காலத்தில் நிதிச்சேவை வழங்கல்கள் தொடர்ச்சியான நன்கொடை நிதிகளில் சார்ந்திருப்பதால் பலவீனப்படுகின்றது. நுண்நிதி நிறுவனங்கள் முதலில் செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மையினை நோக்கி நகர்ந்து பின் நிதிசார் போதுமானதன்மையினை அடைவதனையே குறிக்கோளாகக் கொண்டுள்ளன. நுண்நிதி நிறுவனங்கள் முதிர்வடைகின்றபோது அடிக்கடி பின்வரும் அனுபவங்களை பெறுகின்றன. அதாவது சந்தை வீத நிதியிடலை பெற்றுக் கொள்கின்றபடியால் நிதியிடல் செலவுகள் அதிகரித்தல், தவணை தப்பதலை முகாமை செய்வதால் கடன் இழப்புக்களுக்கான ஏற்பாடுகள் குறைவடைதல், அதிக வினைத்திறனாக செயற்படுகின்றபடியால் செயற்பாட்டு செலவுகளை குறைத்தல் போன்றவையாகும். (நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதியிடல் கட்டமைப்பில் உள்ள மூலதன செலவின் மாற்றங்களாலும் மற்றும் கடன் மற்றும் உரிமை முதல் [மானியங்கள், நன்கொடைகள், பகிரப்படாதலாபம்] ஆகியவற்றுக்கிடையிலான கலப்பினாலும் நிதியிடல் செலவுகள் பாதிக்கப்படுகின்றன. நுண்நிதி நிறுவனத்தால் செலுத்தப்பட்ட வட்டிக் கொடுப்பனவில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பு, அல்லது கடன்பட்டியல் நிதியிடலில் கடன் நிதியின் அளவு அதிகரிப்பு என்பன நிதிச்செலவுகளை அதிகரிக்கும்). இந்த ஒவ்வொரு மாற்றங்களும் போதுமான தன்மையை எய்துவதில் பாதிப்புக்களை ஏற்படுத்துகின்றன.

மாதிரி வீதங்கள் அட்டவணை 9.7 ஆனது இணைப்பு 1 மற்றும் 2 என்பவற்றிலிருந்து தகவல்களைப் பயன்படுத்தி 3 வருடங்களுக்காக வேறுபட்ட வீதங்களை கணிப்பிடுகின்றது. (1993-ம் ஆண்டுக்கான நிதிசார் போதுமான தன்மை அளவீடானது கணிக்கப்படவில்லை. ஏனென்றால் உள்வாங்கப்பட்ட மூலதனக் கிரயத்தினைக் கணிப்பிட 1992 ம் ஆண்டின் தகவல்கள் தேவை) இவ் உதாரணத்தில் செயற்பாட்டின் போதுமான தன்மை அளவுக்கான சமன்பாடானது நிதிச்செலவுகளையும் உள்ளடக்குகின்றது. (தரப்பட்ட மாதிரி நிதிச் சூற்றுக்களானவை சீராக்கப்படவில்லை. ஏனென்றால் நிதியின் போதுமான தன்மை சமன்பாட்டில் மூலதன கிரயம் எடுத்துக் கொள்ளப்படுகின்றது என்பதை கவனிக்கவும்)

- விஸ்தீரணம் புறநீங்கலாக ஏனைய வீதங்களானவை வளர்ச்சிப் போக்கினையே காட்டுகின்றன, இது நல்லது. விஸ்தீரணம் வீழ்ச்சியடைகின்றதானது நுண்நிதி நிறுவனங்களில் பொதுவானதாக உள்ளது. நுண்நிதி நிறுவனமானது குறைந்தளவான நன்கொடை நிதிகளையும் அதிகளவிலான சலுகைக்கடன்கள் அல்லது வணிகக் கடன்களையும் பெற ஆரம்பிக்கும்போது அவற்றின் நிதியிடல் செலவுகள் அதிகரிப்பதனாலாகும்.. நீண்ட காலத்தில் பேண்தகுநிலையை அடைய இந்த மாதிரி நுண்நிதி நிறுவனமானது மேலதிகமாக உழைக்க வேண்டியிருக்கும் அல்லது

செலவுகளைக் குறைக்க வேண்டியிருக்கும் ஏனென்றால் இது இன்னும் நிதிசார் போதுமான தன்மையினை அடைந்துவிடவில்லை.

மானிய சார்பு சுட்டெண் Subsidy Dependence Index

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதிசார் சாதக தன்மையை தீர்மானிக்க 3 ஆவதும் கடைசியுமான வழியாக இந்த மானிய சார்பு சுட்டெண் கணிக்கப்படுகின்றது. நுண்நிதி நிறுவனங்களில் தொடர்ச்சியான செயற்பாடுகளுக்காக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் எவ்வளவு தூரம் உதவி நிதிகள் (மானியங்கள்) மீது தயங்கியிருக்கின்றது என்பதை SDI யானது அளவிடுகின்றது. சந்தர்ப்ப மூலதனச் செலவுக்கு சமனான வருமானத்தை உழைக்க எவ்வளவு உதவு நிதிகள் (மானியம்) நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு தேவை என்பதை கணிப்பிட உலகவங்கியில் Jacob Yaron இனால் (1992a) மானிய சார்பு சுட்டெண் ஆனது அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டிருந்தது.

கொடுக்கப்பட்ட வருடத்தில் பெறப்பட்ட எல்லா மானியங்களையும் முற்றாக நீக்க கடன் வழங்கல் வட்டி வீதத்தில் தேவைப்படுகின்ற வீதாசார அதிகரிப்பினை காட்டுகின்ற விகிதமாக மானிய சார்பு சுட்டெண் ஆனது விபரிக்கப்படுகிறது. (மாற்றுவழியாக, சாத்தியமான போது நுண்நிதி நிறுவனங்களானது செயற்பாட்டு அல்லது நிதிச் செலவுகளை குறைக்க

(முடியும்) மானிய சார்பு சுட்டெண் ஆனது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் சீராக்கப்படாத நிதிக்கூற்றுக்களைப் பாவிப்பதனுடாக உதவித் தொகைகளின் உண்மையான பெறுமதியினைத் தீர்மானிக்க கணிக்கப்படுகிறது. மானிய சார்பு சுட்டெண் ஆனது குறித்த நிறுவனத்தை சிறப்பாக இயங்கச்செய்வதற்கு தேவையான மானியத்தை வெளிப்படையானதாக ஆக்குகின்றது. இவற்றில் பெரும்பாலானவை மரபுசார்ந்த கணக்கீட்டு அறிக்கையிடலில் பிரதிபலிக்கப்படுவதில்லை.

மானிய சார்பு சுட்டெண்ணின் நோக்கமானது நிதிசார் போதுமான தன்மை வீதத்தை ஒத்தது என்பதுடன் உதவி மானியங்கள் பணவீக்கங்களுக்காக நிதிக்கூற்றுக்கள் மீதான சீராக்கங்களை செய்து நுண்நிதி நிறுவனங்கள் எவ்வளவுக்கு உதவி நிதிகளில் சார்ந்திருக்கின்றது என்பதை தீர்மானிப்பது இதன் நோக்கமாகும். எப்படியிருப்பினும் இவையிரண்டுக்கு மிடையில் ஒரு பெரிய வேறுபாடு காணப்படுகின்றது. (SDI, நிதிசார் போதுமான தன்மை) அதாவது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் உண்மை முதலின் கிரயத்தை சீராக்கும்போது மானிய சார்பு சுட்டெண் ஆனது பணவீக்கத்தை விட சந்தை வீதத்தையே பாவிக்கிறது.

சார்பு நிதித் தொகையிலும் மற்றும் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் செயற்பாடுகளில் எவ்வளவு நிதிச் செலவுகள் தொடர்புபடுகின்றது என்பதனை மதிப்பிடவும் அளவிடவும் ஒரு சிறந்த முறைமைகளை

கொடுப்பதே மானிய சார்பு சுட்டெண்ணின் குறிக்கோளாகும். நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதிப் பகுப்பாய்வில் முறையான கணக்கிடல் நடைமுறைகளின் படி தயாரிக்கப்பட்ட நிதிசார் இலாபத்தன்மை விகிதங்களில் அதிக நம்பிக்கை வைத்திருப்பதிலிருந்து அப்பால் நகருதல் என்பதை மானியம் சார்பு சுட்டெண் நுட்பம் குறிப்பிடுகின்றது. (ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தால் பெறப்பட்ட மானியங்களிலிருந்து (உதவு தொகைக்கான) நீங்கல் எப்போதும் அரசியல் ரீதியாக சாத்தியமானதும் விரும்பப்படுவதுமாக இல்லாமல் இருந்தபோதும் மானியங்களுக்கான அளவீடானது எப்போதும் பொருளாதார மற்றும் அரசியல் ரீதியாக உத்தரவாதப்படுத்தப்படுகிறது. இந்த வகையான பகுப்பாய்வானது நுண்நிதி நிறுவனமொன்றை செயற்படுத்துவதற்கு தேவையான ஒட்டுமொத்த சமூக செலவுகளையும் கணக்கிலெடுப்பதுடன் தொடர்புபடுகிறது.)

மானிய சார்பு சுட்டெண் பின்வரும் நிலைமைகளில் பயனுள்ளதாக உள்ளது:

- செயற்பாட்டு மட்ட நிலையில் நுண்நிதி நிறுவனத்தினால் பெற்றுக்கொள்ளப்பட்ட உதவு தொகை கடன் பட்டியலின் மீது உழைக்கப்பட்ட வட்டியினால் பிரதியளித்து பயன்படுத்தப்படுவதற்கு இடமளிக்கிறது. (செயற்திறனான பாதுகாப்பு உள்நாட்டு வளச்செலவு அல்லது தொழில் உருவாக்கச் செலவு என்பவற்றின் கணிப்பீட்டை ஒத்தது.)

- குறிப்பிட்ட காலங்களிலான நுண்நிதி நிறுவனத்தின் மானிய சார்புநிலையை கண்டறிதல்
- இதுபோன்ற சேவைகளை இதுபோன்ற வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்குகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்களுடன் ஒப்பீட்டை மேற்கொள்வதற்கு உதவுதல்
- மானியங்களின் பெறுமதியை சந்தையில் உழைக்கப்படும் வட்டியின் வீதமாக கணிப்பிடுவதன்மூலம் “இணைப்பு நன்கொடை” ஒன்றுக்கான எண்ணத்தினை வழங்குதல்.

நுண்நிதி சார்பு நிதிச் சுட்டெண் கணிப்பீடானது நுண்நிதி நிறுவனத்தால் பெற்றுக் கொள்ளப்பட்ட எல்லா உதவு தொகைகளினதும் மொத்தத் தொகையுடன் தொடர்புபடுகின்றது. இங்கே உதவு தொகைகளின் மொத்த தொகையானது கடன் மீதான வட்டி வீதத்தினை வருடாந்த சராசரி கடன் பட்டியலினால் பெருக்கி அப் பெறுமதிக்கெதிராக அளவிடப்படுகிறது. (ஏனெனில் வழங்கலால் உந்தப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனமொன்றின் பிரதான நடவடிக்கை கடன்வழங்குதலாகும்). ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் வருடாந்த மானியத்தினை அதனுடைய வட்டி வருமானத்தின் வீதமாக மதிப்பிடுவதானது மானியங்களை பிரதியீடு செய்வதற்கு வட்டி வருமானத்தை எத்தனை வீதத்தினால் அதிகரிக்க வேண்டும் என்ற வீதத்தினை தருகின்றதுடன் மானியத்துக்கான தேவையினை குறைப்பதற்கு நுண்நிதி

நிறுவனத்தின் கடன் வழங்கும் வீதங்கள் எத்தனை வீத புள்ளிகளால் அதிகரிக்கப்படவேண்டும் என்ற தரவுகளையும் தருகின்றது. வேறு எந்த நிதி அளவீட்டு கருவிகளைப்போல இருப்பினும் மானிய சார்பு சுட்டெண்ணானது அதனை கணிப்பிட பயன்படுத்துகின்ற தரவுகளின் துல்லியத்தன்மையை ஒத்ததாகவே உள்ளது (கூடு 9.3ஐ பார்க்கவும்)

பொதுவான மானியங்கள் பின்வருமாறு:

- சலுகை அடிப்படையிலான மத்திய வங்கியின் மீள்கழிவுசெய்தல் வசதிகள்
 - நன்கொடையளிக்கப்பட்ட உரிமைமூலதனம்
 - அரசாங்க கடன்கள் மீது வெளிநாட்டு நாணயமாற்று நடட மீள்பெறுகை
 - குறிப்பிட்ட செலவுகளை அல்லது எதிர்மறை காசுப்பாய்ச்சல்களை ஈடுசெய்வதற்கான நேரடி மாற்றல்கள்
 - ஒதுக்கு தேவைப்பாடுகளிலிருந்தான விதிவிலக்குகள்
- பூச்சிய SDI யானது நுண்நிதி நிறுவனமானது நிதிசார் போதுமான தன்மையை அடைந்துவிட்டதை காட்டுகின்றது. SDI யானது 100 % மாக காணப்பட்டால் அல்லது உதவுத்தொகைகளானவை நீக்கப்பட வேண்டியிருந்தால் கடன் வழங்கல் மீதான சராசரி வட்டி வீதம் இரட்டிப்பாக்கப்பட வேண்டும் என்பதை குறிக்கின்றது.

அட்டவணை 9.7 சாத்திய விகிதங்களை கணிப்பிடல்				
சாத்திய விகிதங்கள்	விகிதம்	1995	1994	1993
பரப்பு / விஸ்தீரணம்	(வட்டியும் கட்டணவருமானமும் - நிதியிடல் செலவுகள்) / சராசரி வெளிநிற்கும் கடன்பட்டியல்	23.1	22.7	26.7
செயற்பாடுசார் போதுமான தன்மை	செயற்பாட்டு வருமானம் / (செயற்பாட்டு செலவு + நிதிச்செலவு + கடன் நட்ட ஏற்பாடுகள்)	104.9	96.2	79.5
நிதிசார் போதுமான தன்மை	செயற்பாட்டு வருமானம் / (செயற்பாட்டு செலவு + நிதிச்செலவு + கடன் நட்ட ஏற்பாடுகள் + மூலதன செலவு)	84.0	82.1	n/a
<p>எடுக்கோள் :-1994, 1995-ம் ஆண்டுகளின் பணவீக்க வீதம் 8% கடன்கள் மீதான வர்த்தக வீதம் 10% மூலம்: Ledgerwood; 1996, பின்னினைப்பு 1-3</p>				

அதேபோல SDI யானது 200 % மாக காணப்படும்போது அது உதவு தொகை நீக்கலுக்கான நட்டத்தை ஈடுசெய்ய கடன் வழங்கல் வட்டி வீதம் மும்மடங்காக அதிகரிக்கப்பட வேண்டும் என்பதைக் குறிப்பிடுகிறது. SDI யானது எதிர்மறையானதாக இருந்தால் நுண்நிதி நிறுவனமானது நிதிசார் போதுமான தன்மையை முழுமையாக அடைந்திருக்கின்றது என்பது மட்டுமன்றி நுண்நிதி நிறுவனத்தினால் உதவுதொகை பெறப்பட்டிருந்தால் மேலதிகமாக பெறப்பட்ட மொத்த வருடாந்த உதவுதொகைக்கு பொருத்தமான சந்தை வட்டி வீதத்தில் செலுத்தப்பட்ட மூலதன செலவினை கழித்து பெறப்பட்ட வருடாந்த இலாபமானது வருடாந்த மானியங்களின் பெறுமதியையும்

மிஞ்சிவிட்டது என்பதனையும் காட்டுகின்றது. மேலும் இந்த எதிர்மறையான SDI யானது அந்த வருடத்தில் பெறப்பட்ட ஏதாவது மானியத்தை நீக்குகின்ற அதேவேளை சராசரி கடன் வட்டி வீதத்தையும் குறைக்க முடியும் என்பதையும் இது குறிப்பிடுகின்றது.

சார்பு உதவு தொகையினைக் குறைக்கும்போது அல்லது நீக்கும்போது 4 ஆபத்தான அதாவது சிக்கலான காரணிகள் காணப்படுகின்றன.

- போதுமான கடன் மீதான வீதங்கள்
- உயர் வீதத்திலான கடன் வசூலிப்பு
- சேமிப்பு திரட்டு
- நிர்வாகச் செலவுகளின் கட்டுப்படுத்தல் அதாவது நிர்வாக செலவு மீதான கட்டுப்பாடு

(செயற்படு நிலையிலுள்ள சேமிப்பு வீதத்தில் ஏற்படும் அதிகரிப்பானது திரட்டானது நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கான நன்கொடையாளர்களிடம் (அல்லது தொடர்ச்சியான நிதிவளத்தை உறுதிப்படுத்த அரசாங்கத்திடம்) இருந்து உதவுகிறது.) கடன் பட்டியலுக்கான பெற்றுக்கொள்ளப்பட்ட சலுகைக்கடன்களை தன்னார்வ சேமிப்புக்களின் மொத்த பெறுமதி

கூடு 9.3 மானியம் சார்பு சுட்டெண் கணிப்பீடு

நுண்நிதி நிறுவனமொன்றினால் பெற்றுக்கொள்ளப்பட்ட வருடாந்த மானியமானது மானியத்தில் சார்ந்திருக்கும் சுட்டெண்ணினால் வரையறுக்கப்படுகிறது. (SDI) மானியம் சார்பு சுட்டெண் = பெற்ற மொத்த வருடாந்த மானியம்(s)

$$= \frac{\text{சராசரி வருடாந்த வட்டி வருமானம்} (LP * i)}{A (M-C) + [(E * M) - P] + K} (LP * i)$$

A = நு.நி.நி னால் சலுகையடிப்படையில் கடனாக பெற்றுக்கொள்ளப்பட்ட நிதிநிலுவை (வருடாந்த சராசரி)

M = சலுகை அடிப்படையிலான நிதி நீக்கப்பட்டிருந்தால் நு.நி.நி யினால் கடனாகப்பெற்றுக்கொள்ளப்பட்ட நிதிக்காக செலுத்துவதற்காக உத்தேசிக்கப்படும் வட்டி வீதம்.

C = சலுகை கடன் நிதியாக பெறப்பட்ட நிதி நிலுவையின் வருடாந்த சராசரி தொகைக்கு நு.நி.நி யினால் செலுத்தப்பட்ட நிறையளிக்கப்பட்ட சராசரி வருடாந்த சலுகை வட்டி.

E = சராசரி வருடாந்த உரிமை முதல்

P = அறிக்கையிடப்பட்ட வருடாந்த லாபம் (வரிக்கு முன்பானது, தேவையானபோது கடன் நட்ட ஏற்பாடுகள் பணவீக்கம் என்பவற்றுக்காக சீராக்கப்பட்ட)

K = நு.நி.நி யினால் பெற்றுக்கொள்ளப்பட்ட ஏனைய அனைத்து வருடாந்த மானியங்களினதும் கூட்டுத்தொகை.

Lp = நு.நி.நி யினுடைய வருடாந்த சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் பட்டியல் நிலுவை.

i = நு.நி.நி யினுடைய கடன் பட்டியலின் மீது உழைக்கப்பட்ட நிறையளிக்கப்பட்ட சராசரி வழங்கல் வட்டி வீதம்.

$$i = \frac{\text{உழைக்கப்பட்ட வருடாந்த வட்டி}}{\text{வருடாந்த சராசரி கடன் பட்டியல்}}$$

மூலம்: Yaron, Benjamin, and Piprek 1997

வாடிக்கையாளர்களிடம் இருந்து பெற்ற சேமிப்புக்களால் பதிலீடு செய்வதில் எவ்வளவு தூரம் வெற்றிகரமாக நுண்நிதி நிறுவனம் செயற்பட்டுக் கொண்டிருக்கின்றது என்பதனைக் குறிப்பிடும், (அத்தியாயம் 6 ஐ பார்க்க) அதேபோல போதுமான தன்மை வீதங்களும் விருத்தியடையும். கூடு 9.4 CARE GUATEMALA வின் மானிய சார்பு சுட்டெண்ணுக்கான உதாரணத்தை வழங்குகிறது.

இலாபத் தன்மை வீதங்கள்

இலாபத் தன்மை வீதங்களானவை நுண்நிதி நிறுவனத்தின் ஐந்தொகை கட்டமைப்புடன் தொடர்புடைய தேறிய வருமானத்தை அளவிடுவதாகக் காணப்படும். இலாபத்-தன்மை வீதங்களானவை முகாமை-யாளர்களும், முதலீட்டாளர்களும் அவர்கள் நுண்நிதி நிறுவனத்தில் முதலீடு செய்த தொகைக்கேற்ப போதுமான வருமானம் உழைக்கப்படுகின்றதா என்பதைத் தீர்மானிக்க உதவுகின்றன. நுண்நிதி நிறுவனமானது நன்கொடைகள் மானியங்கள் நீங்கலாக இலாபத்-தினை உருவாக்க போதுமான வருமானத்தை உழைக்கின்றதா? என்பதை தீர்மானிக்க பயன்படுகிறது. இலாபத்-தன்மை வீதங்களை கணிப்பிட சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதம் (ROA) வியபாரத்தின் மீதான வருவாய் வீதம் (ROB)உரிமை முதல் மீதான வருவாய் வீதம் (ROC) என்பன கணிக்கப்படுகின்

இந்த ஒவ்வொரு வீதங்களும் சீராக்கப்பட்ட நிதிக் கூற்றுக்களைப்பயன்படுத்தி (மானியங்கள், பணவீக்கம் போன்றவற்றுக்கான)1994ம் ஆண்டுக்கானது 8ஆவது அத்தியாயத்திலிருந்து கணிக்கப்படுகிறது (இணைப்பு 4இணைப்பு பார்க்கவும்)

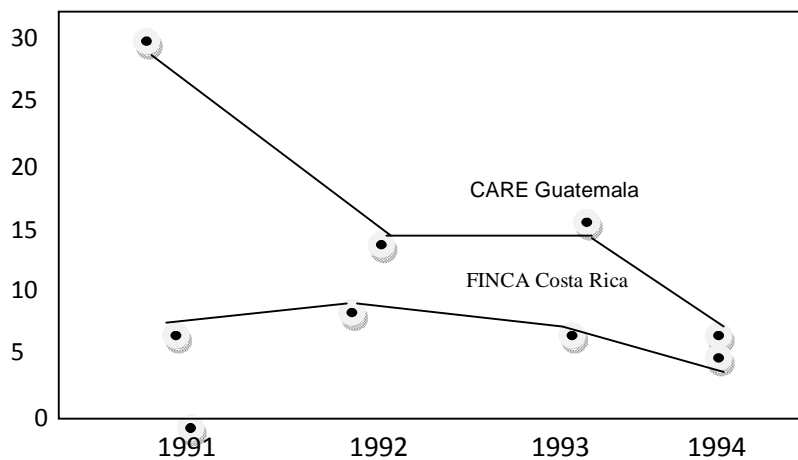
நுண்நிதி நிறுவனத்தின் இலாபத்தன்மையினை மேலும் பகுப்பாய்வு செய்ய விரும்புவோர் நிறுவனத்தின் இலாபத்தன்மையினை மதிப்பிட பகுதி பகுதிகளாக ஒவ்வொரு வீதங்களும் கணிப்பிடப்பட்ட ஒருமாதிரி இணைப்பு 5 ல் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. அதாவது சொத்துக்கள் மீதான வருமானத்தினை அதன் பகுதிகளான இலாப எல்லைப் பகுப்பாய்வு, என்பவற்றை உள்ளடக்கி விரிவாக கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. இந்த பகுதியாக்கலானது இலாப மூலங்களை அறிந்து கொள்வதற்கும் எந்தெந்த பரப்புகளில் நுண்நிதி நிறுவனமானது இலாப நோக்கையுடைய தனது செயற்பாடுகளையும் சொத்து முகாமைத்துவத்தினையும் விருத்தி செய்யலாம் என்பதனையும் அடையாளம் கண்டு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள உதவுவதாக காணப்படுகிறது. குறிப்பாக கடன்பட்டியலின் மீதான விளைவு, செயற்படும் சொத்துக்கள் மீதான விளைவு என்பவற்றை திட்டமிடப்பட்ட வருமானங்களுடனும் மற்றும் காலப்பகுதிகளுக்கிடையிலும் ஒப்பிட்டு நோக்க முடியும்.

கூடு 9.4 CARE Guatemala வின் மானியம் சார்பு சுட்டெண் குவாட்டமாலாவில் உள்ள

CAREஇன் கிராம வங்கிகையால் திட்டமானது அண்மையில் ஒரு பூரணமான மீளச் செலுத்தும் வீதங்களை திட்டத்தின் ஆரம்பத்திலிருந்து பதிவுசெய்துள்ளது. வெளியடைவு, கிரயம், தொடர்ந்திருக்கும் தன்மை, மற்றும் இலாபம் போன்ற அனைத்து குறிகாட்டிகளும் 1991-95 வரையான காலப்பகுதியின்போது மிகவும் சாதகமான நிலைமையையே தந்திருக்கின்றது. எப்படியிருந்தபோதிலும் வெறுமனே இந்த குறிகாட்டி எண்களில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பு நிகழ்ச்சித் திட்டமானது தொடர்ந்திருக்கும் தன்மையினைத்தான் குறிப்பிடுகின்றது. என்பது அவசியமல்ல 1995 ல் SDI யானது 4.77 ஆக இருந்தது. (1991 லிருந்து 28.17 மட்டமுடைய ஒரு சீரான முன்னேற்றம்) இன்னொரு வகையில் கூறினால் உதவுத்தொகைகளைக் கொண்டிருக்காவிட்டால் 4.77%களில் திட்டச்செலவுகளை ஈடுசெய்யக்கூடியவாறு வட்டி வீதமானது அதிகரிக்கப்பட வேண்டியிருந்திருக்கும்.

பின்வரும் தொகைகள் CARE Guatemala இன் SDI இன் சடுதியான வீழ்ச்சியை மத்திய அமெரிக்காவின் ஒரு பழைய கிராமிய வங்கித் திட்டமான FINCA Costa Rica எடன் ஒப்பிடுகின்றது. இது 1984 ல் உருவாக்கப்பட்டிருந்தது. அப்படியிருக்க CARE Guatemala ஆனது 1989 ல் ஆரம்பிக்கப்பட்டிருந்தது இரண்டு திட்டங்களிலும் 7 வது வருட செயற்பாடுகளை ஒப்பிடுகின்றபோது FINCA Costa Rica வின் SDI அளவானது 3.76 ஆகவும் இது CARE Guatemala இன் SDI அளவானது 4.77 ஐ விட குறைவாகவும் காணப்பட்டது. CARE Guatemala வின் உதவு தொகைகள் மீது அதிகளவு சார்ந்திருந்தமைக்கான காரணங்களாக பின்வருவன இருந்திருக்க முடியும். அதாவது இது மிகவும் வறுமையானவர்களுக்கும் அதிகளவில் கல்விகற்காத வாடிக்கையாளர்களுக்கும் சேவையாற்றியமை, சிறிய கடன் வழங்கல்கள், உயர்ந்தளவான வாடிக்கையாளர் பயிற்சி செலவுகள் மற்றும் இதனது செயற்பாட்டுக்கு நிதியிட கடன்களை விட அதிகளவு மானியங்களிலேயே சார்ந்திருந்தமை என்பனவாகும்.

கீழே தரப்படுகின்ற இந்த வரைபடமானது CARE Guatemala இன் SDI யின் அளவில் ஏற்பட்ட திடீர் வீழ்ச்சியினை காட்டுகின்றது CARE Guatemala வுக்கான SDI யின் ஏற்பட்ட இந்த வீழ்ச்சிக்கான பிரதான காரணமாக திட்டத்தினால் செலுத்தப்பட்ட வட்டி வீதத்தில் ஏற்பட்ட படிப்படியான அதிகரிப்பேயாகும் என்பதை ஒப்பிடுகின்றது. 1991 ல் கிராமிய வங்கிக்கு செலுத்தப்பட்ட உண்மையான வட்டி வீதம் 11.4%மாக இருந்தது. அப்படியிருக்கையில் 1995 ல் இது 19.8%மாக இருந்தது. பெயரளவு பெறுமதியில் வட்டிவீதமானது 1991 இல் வணிக வங்கிகளின் வீதத்தின் அரைவாசியாக இருந்த வீதம் 1995 இல் வணிக வங்கிகளின் வீதத்தைவிட 33% அதிகமாக இருந்தது. இந்த வட்டிவீத கொள்கையானது திட்டத்தை மிகவும் சிறந்த பேண்தகுநிலைக்கு உள்ளாக்கியதுடன் மிகச் சிறப்பான மீளச்செலுத்துதலை பேணுவதுடன் கூடியதான சிறந்த செயற்திட்ட வளர்ச்சிக்கும் அனுமதித்தது. அண்மைய வருடங்களில் சாதகமான வீழ்ச்சியின் மத்தியிலும் CARE Guatemala இன் மானிய சார்பு சுட்டெண் எச்சரிக்கும் விதத்தில் உயர்வாக உள்ளது. ஆறு வருட செயற்பாட்டின் பின்னர், மானிய சார்பு சுட்டெண்ணான 4.77 பேண்தகுநிலையை அடைவதற்கு நீண்ட தூரம் செல்லவேண்டியுள்ளது என்பதை புலப்படுத்துகின்றது. ஆறு வருட செயற்பாட்டின் பின்னர், 1989இல் கிராமீன் வங்கி 1.3 என்றளவான மானிய சார்பு சுட்டெண்ணை கொண்டிருந்தது.



மூலம்: Paxton 1997

சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதம்

ROA யானது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் சொத்துக்களின் மீது உழைக்கப்படுகின்ற தேறிய வருமானத்தை அளவிடுகின்றது. இந்த ROA கணிப்பீட்டுக்காக செயற்பாட்டு சொத்துக்களை விட சராசரி மொத்த சொத்துக்களே பயன்படுத்தப்படுகின்றன. ஏனென்றால் நிலையான சொத்து கொள்வனவு செய்தல் அல்லது காணி கட்டடங்களில் முதலீடுதல் (மறுபுறத்தில் சொல்வதானால் ஏனைய வருமானத்தை உருவாக்கக் கூடிய முதலீடுகளில் பயன்படுத்தப்பட்டிருக்கக்கூடிய நிதிகளை பயன்படுத்தல்) அல்லது பிணைகளில் முதலீடு செய்தல் என்ற தீர்மானங்களை உள்ளடக்கிய நிறுவனத்தின் மொத்த நிதிச் செயற்றிறன் மீதே நிறுவனமானது மதிப்பிடப்படுகிறது. இந்த வீதங்களானவை குறிப்பிட்ட சொத்துக்கள் கடன்பட்டியலை அல்லது சராசரி செயற்படும் சொத்துக்களை (வகுக்கும் தொகையாகையில்) மாத்திரம் பயன்படுத்தி கூட கணிப்பீட்டுக் கொள்ள முடியும். கடன்பட்டியல் மீதான வருமான வீதமானது கடன் வழங்கும் செயற்பாடுகளின் உற்பத்தித் திறனை மாத்திரமே அளவிடுதாகக் காணப்படுகின்றது. இது கடன்களின் ஒவ்வொரு நாணய அலகுக்குமான நிலுவைக்காக பெற்றுக்கொள்ளப்பட்ட சராசரி வருமானத்தையே அளவிடுகின்றது.

செயற்பாட்டுக் கொண்டிருக்கிறன என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்காக சராசரி வெளிநிற்கும் . கடன்பட்டியல் மீதான

வருமானம் போதுமான வருமானம் என குறிப்பிட்டிருக்கும் போது, கடன் நிலுவையில் 50%மான சொத்துக்களை மாத்திரம் பிரதிநிதித்துவப்பட்டிருக்குமானால் நிறுவனத்தின் கடன்பட்டியலின் மீதான வருமான வீதம் குறிப்பிட்டிருந்த படி நிறுவனம் சிறந்த முறையில் செயற்பட்டிருந்திருக்காது. செயற்பாட்டுச் சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதமானது ஏனைய முதலீடுகள் மீது உழைக்கப்பட்ட வருமானத்தினையும் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கிறது. மொத்தச் சொத்துக்கள் தொடர்பிலும் அதாவது உற்பத்தியில் ஈடுபடாத சொத்துகளான நிலையான சொத்துக்கள் அல்லது காணி கட்டடங்கள் என்பன உள்ளடங்கலாக எவ்வாறு செயற்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறது என்பதைக் காட்டுகின்றது.

- உதாரணமாக நுண்நிதி நிறுவனத்தின் தேறிய வருமானம் 50,000 சராசரி சொத்துக்கள் 2,740,000, இங்கே சொத்துக்கள் மீதான வருமானம் 1.8% மாகும்.

சொத்துக்கள் மீதான வருமானம்	=	தேறிய வருமானம்
		சராசரி சொத்துக்கள்
		50,000
		2,740,000
		1.8%

சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதத்தினைப் பாதிக்கும் காரணிகள்: கடன் காலங்களில் ஏற்படும் வேறுபாடுகள், வட்டி வீதங்களும் கட்டணங்களும், தவணைதப்பிய கொடுப்பனவு மட்டங்களில் ஏற்படுகின்ற மாற்றம் என்பனவாகும். கடன் காலங்களும் கடன் தொகைகளும் மாறினால் வட்டி வருமானங்கள், மற்றும் கட்டண வருமானங்கள் என்பவற்றுக்கிடையிலான விளைவுகளும் இந்த வீதத்தினைப் பாதிக்கின்றன. (அத்தியாயம் 5 இனைப் பார்க்கவும்)

விலையிடல் அல்லது கடன் கால கட்டமைப்புக்கள் மாற்றப்படுகின்றபோது (அல்லது மூலதன சொத்துக்களை கொள்வனவு செய்வது தொடர்பான தீர்மானம் மேற்கொள்ளப்பட்டிருக்கின்றபோது. அத்தியாயம் 10 இனைப் பார்க்கவும்) அதனைப் பகுப்பாய்வு செய்ய சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதமானது மிக முக்கியமான குறிகாட்டியாகக் காணப்படுகின்றது. கொள்கை மாற்றங்களால் ஏற்படுகின்ற வருமான விளைவுகளைத் தீர்மானிக்க, கடமை தவறிய அதாவது முறையற்ற முகாமைத்துவத்தினை விருத்தி செய்ய அல்லது மேலதிகமான புதிய பொருட்களை அறிமுகம் செய்தல் போன்ற வற்றினைத் தீர்மானிக்க இந்த விகிதாசாரப் பகுப்பாய்வானது கொள்கை மாற்றங்களின் வருமான விளைவுகளை தீர்மானித்தல், முன்னேற்றகரமான தவணைதப்புதல் முகாமைத்துவம் அல்லது புதிய பொருள் அறிமுகம் போன்றவற்றில் நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் திறமையினை விருத்தியடையச் செய்யும்.

- இணைப்பு 4 ல் உள்ள சீராக்கப்பட்ட ஐந்தொகை மாதிரியினையும் (உதவு தொகை, பணவீக்கம் என்பவற்றுக்கான இணைந்த சீராக்கம்) பயன்படுத்தி 1994 ம் ஆண்டுக்கான சொத்துக்கள் மீதான வருமானமானது பின்வருமாறு கணிப்பிடப்படுகின்றது.

		தேறிய சீராக்கப்பட்ட வருமானம்
சொத்துக்கள் மீதான வருமானம்	=	$\frac{\text{சராசரி மொத்தச் சொத்துக்கள்}}{\text{சொத்துக்கள்}}$
(சீராக்கப்பட்டது)		-5750
		77950
		= -7.4%

(குறிப்பு:- 1993 ம் ஆண்டுக்கான சொத்துக்களில் நிலையான சொத்துக்கள் பணவீக்கத்துக்கான சீராக்கத்துக்கு உட்பட்டிருக்கவில்லை)

பணவீக்கம், உதவி ந்திகளுக்கான சீராக்கங்களுடன் இந்த மாதிரி நுண்ணிதி நிறுவனமானது இலாபத்தினை உழைக்கவில்லை என்படியிருப்பினும் நுண்ணிதி நிறுவனமானது நிதி ரீதியாகத் தொடர்ந்திருக்குமானால் (மான்யம், பணவீக்கம் சீராக்கப்பட்ட பின்னரான இலாபம்) பின்வரும் இரண்டில் ஒன்றுக்கான வழிகாட்டலை சொத்துக்கள் மீதான வருமானம் காட்டுகின்றது. நுண்ணிதி நிறுவனமானது வர்த்தக ரீதியாக ஏற்றுக் கொள்ளக்கூடிய வருமான வீதத்தை உருவாக்க கூடியளவுக்கு சக்தியினை

கொண்டுள்ளது. அல்லது இது வர்த்தக ரீதியிலான நிதியளித்தலுக்கான வசதியினை வழங்குவதுடன் குறிப்பிடத்தக்கவாறு முறைகள் நிதி நிறுவனமாக உருவாக வழியமைகின்றது.

வளர்ச்சியடைந்து வரும் நாடுகளில் அனேக வர்த்தக நிதி நிறுவனங்கள் 2% இதைவிட குறைவான சொத்துக்கள் மீதான வருமான வீதத்தினையே உழைக்கின்றது. சர்வதேச அபிவிருத்திக்கான U.S நிறுவனத்தினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட வெற்றிகரமாக 11 ஆய்வுகளின்படி 1993 ல் சீராக்கப்பட்ட சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதமானது 7.4% க்கும் -18.5 % க்கும் இடையில் இருந்தது. (Kenya Rural Enterprise Programme) (Christen and Others 1995)

வியாபாரம் மீதான வருவாய் விகிதம்

சில நுண்நிதி நிறுவனங்களின் வைப்புத் திரட்டுக்கள் அதனுடைய செயற்பாட்டில் பாரியபகுதியாக இருக்கின்றபடியால் இவை கணக்கில் எடுக்கப்பட்டு வியாபாரத்தின் மீதான வருவாய் வீதம் கொடுக்கப்படுகிறது.

சராசரி வணிக அதாவது வியாபாரதளம் சொத்துக்களையும், பொறுப்புக்களையும் கூட்டி இரண்டினால் பிரிப்பதன் மூலம் கணிக்கப்படுகிறது. தற்காலிக சேமிப்புகளுடன் செயற்பாட்டு, நிதிச் செலவுகளை இணைத்து நுண்நிதி நிறுவனங்களானது வைப்புகளைச் சேகரிக்கும் போது இந்த வியாபார தளமானது முக்கியமாகின்றது. வியாபார-

த்தின் மீதான வருவாய் வீதமானது நுண்நிதி நிறுவனங்களின் செயற்பாடுகளுக்கு கணக்கிடுகின்றது. (அதாவது சேமிப்பு, கடன் சேகரிப்புக்கள்). சில வணிக வங்கிகள் குறிப்பாக ஐந்தொகைச் செயற்பாடுகளுக்கு அப்பாற்பட்ட சிறிய தொகையுடைய வியாபாரங்களாக (கடன் கடிதங்கள், உத்தரவாதங்கள் அதுபோன்ற ஏனையவை) இருந்தால் மட்டுமே வணிகத்தின் மீதான வருவாய் வருவாய் வீதத்தினைக் கணிப்பிடுகின்றன.

நுண்நிதி நிறுவனங்களுடைய மூலதனக் கட்டமைப்பினால் வியாபாரத்தின் மீதான வருமான வீதமானது நேரடியாக பாதிக்கப்படுகின்றது. நுண்நிதி நிறுவனங்களின் பெரும்பாலான சொத்துக்கள் உரிமை முதலினால் நிதியிடப்பட்டிருந்தால் வியாபாரத்தின் மீதான வருவாய் வீதமானது தவறாக வழிநடத்தப்படுவதுடன் அவற்றினை கணிப்பிடப்படவும் முடியாமல் போகும். நுண்நிதி நிறுவனமானது வாடிக்கையாளர் சேமிப்புக்களுடன் கடன்பட்டியல் நிதியிடலில் ஈடுபட்டு உண்மையான நிதி முகவராகி செயற்பட்டுக்கொண்டிருந்தால் வணிகத்தின் மீதான வருவாய் வீதமானது மற்றைய நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடுவதற்கு சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதத்தினை விட விரும்பக் கூடியதாக இருக்கலாம். ஏனெனில் நுண்நிதி நிறுவனமானது சேமிப்புக்களை சேகரிக்கும்போது இது மேலதிக செலவுகளுக்கு உள்ளாகுகின்றது. இந்த செலவுகளானவை குறைந்தளவான நிதிச் செலவுகளால் முழுமையாகவோ, பகுதியாகவோ ஈடு செய்யப்படுகின்றன. (வாடிக்கையாளர் சேமிப்புக்கள் மீது செலுத்தப்படுகின்ற

வட்டிக் கொடுப்பனவானது பொதுவாக கடன்களுக்கான சந்தை வீதத்தை விட குறைவாகவே காணப்படுகிறது. இது சீராக்கப்பட்ட கூற்றுக்களுக்கு பயன்படுத்தப்படுகிறது) சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதம் மாத்திரம் கவனத்தில் எடுக்கப்பட்டிருந்தால் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் சேமிப்பு திரட்டுக்களானவை அதிகரித்த செயற்பாட்டு செலவுகளால் பாதிக்கப்பட்டிருக்கும்.

- பின்னினைப்பு 4 ல் சீராக்கப்பட்ட ஐந்தொகை மற்றும் வருமானக் கூற்று என்பனவற்றை பயன்படுத்தி 1994 ம் ஆண்டுக்கான வணிகத்தின் அதாவது வியாபாரத்தின் மீதான வருவாய் விகிதம் கணிக்கப்பட்டுள்ளது.

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{சீராக்கப்பட்ட தேரிய வருமானம்}}{\text{சராசரி வியாபார தளம்}} \\
 &= \frac{-5,570}{61,300} \\
 &= -9.4\%
 \end{aligned}$$

இங்கே தரப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதியறிக்கையின் மூலதன கட்டமைப்பானது அதிகளவான உரிமை முதலின் பெறுமதியைக் கொண்டுள்ளது. (வாடிக்கையாளர் சேமிப்பு இல்லை) இது வியாபாரத்தின் மீதான வருவாய் வீதம் கணிப்பதற்கு பொருத்தமற்றதாக காணப்படுகிறது. எப்படியிருப்பினும் சில அவதானிப்புகளை மேற்கொள்ள முடியும்.

மாதிரி நுண்நிதி நிறுவனம் சேமிப்புக்களை சேகரித்தால் நினைத்துக்கொண்ட கடன்கள் மீது உழைக்கப்பட்ட வருமானம் ஈடுசெய்த உயர் செயற்பாட்டுச் செலவுகளை விட உயர்வாக இருக்கும். இங்கே நிதிச்செலவுகள் குறைவாக இருந்ததனால் இதன் பெறுபேறானது சீராக்கப்பட்ட உயர் தேரிய வருமானமாக இருந்தது. (கடனாகப் பெறப்பட்ட நிதியுடன் வர்த்தக வீதத்தில் கடனுக்கு நிதியிடப்பட்டிருக்கலாம். அல்லது சீராக்கப்பட்ட மூலதனச் செலவினைப் பிரதிபலிக்க சீராக்கங்கள மேற்கொள்ளப்பட்டிருந்திருக்கிறது என காணப்படுகிறது. உரிமை முதல் சார்பாக பொறுப்புக்கள் அதிகரித்ததிலிருந்து வகுக்கும் எண்கூட உயர்வாக இருந்திருக்கலாம். பெறுபேறானது வியாபாரம் மீதான வருவாய் வீதம் சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதத்துள் மிக அண்மித்ததாக இருந்திருக்க வேண்டும். வியாபாரம் மீதான வருவாய் வீதம் சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதத்தினை விட குறைவாக இருந்தால் நுண்நிதி நிறுவனமானது சேமிப்பு திரட்டு இலாபகரமானதாக இருக்கிறதா என்பதை கவனிக்க வேண்டியிருந்திருக்கும்.

உரிமை முதல் மீதான வருவாய் வீதம்

உரிமை முதல் மீதான வருவாய் வீதமானது ஈடுபடுத்தப்பட்ட உரிமை முதலின் மீது எவ்வளவு வருமானம் உழைக்கப்பட்டுள்ளது. என்கிற தகவலை வியாபாரத்தின் முகாமையாளர்களுக்கும், முதலீட்டாளர்களுக்கும் வழங்குகின்றது. இது சொத்துக்கள் மீதான வருவாய்-

வீதத்திலிருந்து வேறுபடுகின்றது. இந்த வீதமானது நுண்நிதி நிறுவனத்தால் சொந்தமாக இடப்பட்ட நிதி மீதான வருமானத்தையே அளவிடுகின்றது. (மொத்தச் சொத்துக்களுக்கான வரைவிலக்கணமானது பொறுப்புக்களையும், உரிமை முதலையும் உள்ளடக்குகின்றது) உரிமை முதல் மீதான வருவாய் வீதம் பணவீக்க வீதத்தை விட குறைவாக இருந்தால் பின்பு நுண்நிதி நிறுவனத்தினுடைய உரிமை முதல் ஒவ்வொரு வருடமும் இந்த வேறுபாட்டால் குறைக்கப்படுகிறது. நுண்நிதி நிறுவனத்தினால் சொந்தமாக ஈடுபடுத்தப்பட்ட பணப்பெறுமதியற்ற தேறிய சொத்துக்கள் அதாவது நாணயமில்லா சொத்துக்கள் உரிமை முதல் மீதான வருவாய் வீதமானது நன்கொடையாளர்களுக்கும், முதலீட்டாளர்களுக்கும் குறிப்பிட்ட நுண்நிதி நிறுவனத்தில் எப்படி அவர்களது மூலதனம் ஏனைய மாற்று முதலீடுகளுக்கெதிராக ஒப்பிடப்படுகின்றது. என்பதை தீர்மானிக்க அனுமதிக்கின்றது. நுண்நிதி நிறுவனங்கள் (தனிப்பட்ட) தனியார் முதலீட்டாளர்களை தேடிக்கொண்டிருக்கும்போது இது ஒரு ஆபத்தான குறிகாட்டியாக வருகின்றது. உரிமை முதல் வீதமானது வருவாய் வீதமானது நுண்நிதி நிறுவனத்தினுடைய மூலதன கட்டமைப்பின் மீது அதிகளவில் சார்ந்திருந்து வேறுபடும் அந்த நிதி அவர்களுடைய சொத்துக்கள் உரிமை முதலுடன் அடிப்படையாக உள்ளபோது அந்த நிதி அவர்களுடைய சொத்துக்கள் பொறுப்புக்களுடன் அடிப்படையாக உள்ளதை விட உரிமை மீது குறைவான வருமானத்தையே காட்டும்.

- இணைப்பு 4 ல் உள்ளபடி சீராக்கப்பட்ட ஐந்தொகை வருமானக் கூற்று மாதிரிகளை பாவிப்பதன்மூலம் 1994 ம் ஆண்டுக்கான உரிமை முதல் மீதான வருவாய் வீதத்தினை பின்வருமாறு கணிக்கப்படுகிறது.

உரிமை முதல் மீதான வீதம் (சீராக்கப்பட்ட)	முதல் வருவாய் தேறிய வருமானம்	சீராக்கப்பட்ட உரிமை முதல்
=		-5,570
=		33,300
		1.7%

முதல் மீதான வருவாய் வீதம் பொருத்தமுடையதாக இருக்கவில்லை எப்படியிருப்பினும் இது இலாபத்தினை உழைத்திருந்தால் இதனது உரிமை மீதான வருவாய் வீதம் குறைவாகவே இருந்திருக்கும். இலாபத்தினை உருவாக்க அல்லது கடன் இணைவை அதிகரிக்க எண்ணியிருந்தால் (உரிமை முதலுடன் தொடர்புடைய கடன்தொகை, கீழே பார்க்கவும்) இந்த வீதமானது முன்னேற்றமடைந்திருக்கும்.

பல வர்த்தக நிதி நிறுவனங்கள் அந்த நாட்டின் பணவீக்கத்தினைப் பொறுத்து உரிமை முதல் மீதான வருவாய் வீதமானது ஏறத்தாழ 15%-20% மாக இருக்க இலக்கினை நிர்ணயிக்கின்றன. USAID யினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட 11

நுண்நிதி நிறுவனங்களின் வெற்றிகரமான ஆய்வுகளின்படி 1993 ல் சீராக்கப்பட்ட உரிமை முதல் மீதான வருமான வீத வீச்சு 32.7% காக கூடுதலாகவும் (LPD in Bali) ஆக குறைந்தளவு - 18.7% (FINCA Costa Rica) ஆகவும் இருந்தது. உயர்ந்தளவு உரிமை ஆக வருவாய் வீதமாக Bank Rakyat Indonesia மற்றும் கொலம்பியாவின் Corposol என்பன முறையே 31% 22.5% என்பவற்றை அறிக்கையிட்டது. (Christen and Others 1995)

கடன் இணைவும் மூலதனத்தின் போதுமான தன்மையும் (Leverage and Capital Adequacy)

கடன் இணைவு என்பது ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது உரிமை மூலதனத் தொகைக்கேற்ப எவ்வளவு நிதியினை கடனாகப்பெற்றுக்கொண்டுள்ளது என்பதை விளக்குகின்றது. இன்னொரு வகையில் கூறுவதானால் நுண்நிதி நிறுவனத்தால் சொந்தமாக இடப்பட்ட ஒவ்வொரு டொலருக்குமாக அல்லது ஏனைய நாணய நிதி பெறுமதிக்காக எவ்வளவு மேலதிக டொலர்கள் அல்லது ஏனைய நாணயங்கள் வர்த்தக நிதி மூலங்களில் இருந்து திரட்டப்பட முடியும் என்பதாகும். கடன் விளைவானது நிதியிடல் சொத்துக்களுக்கான தொடர்பினை உரிமை மூலதனத்துக்கெதிரான கடன்களுடன் வைத்து அதாவது கடன்களுக்கும் உரிமை மூலதனத்துக்கும் இடையிலான தொடர்பின் அடிப்படையில் விளக்கப்படுகிறது.

மூலதனத்தின் போதுமான தன்மை என்பது ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் சொத்துக்களுக்கான மூலதனத்தின் அளவு ஆகும். மூலதனத்தின் போதுமான தன்மையானது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் மூலதனக் கட்டமைப்பின் போதுமான தன்மையுடன் தொடர்புடையது. மூலதனத்தின் போதுமான தன்மை என்பது சொத்துக்களை நிதியிட தேவையான மூலதனத்தின் அளவாகும். மூலதனம் என்ற பதமானது நுண்நிதி நிறுவனமொன்றில் உரிமை மூலதனத்தையும் ஈடுபடுத்தப்பட்ட கடன்களை உள்ளடக்கிய பொறுப்புக்களின் ஒரு பகுதியினையும் உள்ளடக்குகின்றது.

(முறை சார்ந்த நிதி நிறுவனங்களில் மூலதனம் என்ற பதமானது உரிமை முதலுடன் எதிர்பாராத விதமாக ஏற்படும் செலவுகளுக்காக ஒதுக்கப்பட்ட தொகையினையும் சேர்க்க வரும் தொகை என வரையறுக்கப்படுகிறது. எதிர்பாராத விடயங்களுக்காக ஒதுக்கப்பட்ட தொகையானது ஐந்தொகை நடவடிக்கைகளுக்கு அப்பாற்பட்ட விடயங்களான கடன்பத்திரம், மற்றும் உத்தரவாதங்கள் என்பவற்றினை உள்ளடக்கிய எதிர்பாராத கடன் இழப்பு நட்டங்களுக்கெதிராக பேணப்படும் ஒதுக்கங்களாகும். நிதி நிறுவனங்களானவை பொதுவாக மூன்று வகையான மூலதனங்களை கொண்டுள்ளன:

- முதலீடு செய்யப்பட்ட மூலதனம், கொடுக்கவேண்டிய குறிப்புப்பத்திரம் வெளியாட்களால் இடப்பட்ட மூலதனம் என்பவற்றை உள்ளடக்கியது.

- நிறுவன ரீதியான மூலதனம், ஒதுக்கங்கள் மற்றும் பகிரப்படாத லாபங்கள் என்பவற்றை உள்ளடக்கியது (தேவைப்படுகின்ற மூலதனத்தொகை மேற்பார்வை வங்கிகளால் அல்லது அராசாங்கத்தினால் ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டபடி நிதி நிறுவனங்கள் தயார்படுத்தப்பட வேண்டும்).
- கடன் மூலதனம், 2 ம்தரக் கடன்கள், மத்திய வங்கியிலிருந்தான கடன்கள் என்பவற்றை உள்ளடக்கியது

மூலதனமானது பல்வேறுபட்ட நோக்கங்களுக்கு பயன்படுகிறது. பாதுகாப்பு, ஸ்திரத்தன்மை நெகிழும் தன்மை போன்றவற்றுக்கான மூலமாக மற்றும் ஆபத்து, நட்டங்களுக்கான பாதுகாப்பு போன்றவற்றுக்காக பயன்படுகிறது. நட்டங்களுக்கான சாத்தியம் அதிகரிப்பதால் மூலதனத்திற்கான தேவையும் அதிகரிக்கிறது. இது குறிப்பாக நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு பொருத்தமானதாகக் காணப்படுகிறது. ஏனென்றால் ஆபத்தைப் பரவலாக்க உதவுவதற்காக கடன் பெறுபவர்களும் அங்கத்தவர்களும் தொழில்கள் மற்றும் புவியியல் பரவலாக்கலுக்கு அடிக்கடி தடையினை எதிர்நோக்குகின்றனர் மூலதனமானது கட்டாயமாக எதிர்பார்க்கப்பட்ட, எதிர்பார்க்கப்படாத நட்டங்களை ஈடுசெய்ய போதுமானதாக காணப்படவேண்டும்.

மேலும் புதிய சேவைகளை அறிமுகப்படுத்தப்படுகிற போது அந்த

சேவைகள் போதுமான வருமானத்தை உருவாக்கும் வரை ஏற்படும் நட்டங்களை நிதியிட அல்லது புதிய நுண்நிதி நிறுவனங்களை விஸ்தரிக்கும் போது மூலதனம் தேவைப்படுகிறது. கிளைகளின் எண்ணிக்கையினை விஸ்தரிக்கும்போது அல்லது ஒவ்வொரு கிளைகளாலும் சேவை செய்யப்படும் பரப்பு விஸ்தரிக்கப்படும்போது கணிசமான அளவு மூலதனம் தேவைப்படுகின்றது.

கடன் இணைவு

மூலதனம் கடன்பெறுவதற்கான அடிப்படையாக கூட சேவை செய்கிறது. இரண்டு பொதுவான மூலங்களிலிருந்து நுண் நிதி நிறுவனங்கள் கடன்பெறுகின்றன அவையாவன வங்கிக்கடன்கள் (வர்த்தக மற்றும் மத்திய வங்கி) வாடிக்கையாளர்கள் வைப்புக்கள் என்பனவாகும் (எப்படியிருந்த போதிலும், எந்தவொரு நுண்நிதி நிறுவனமும் வணிகரீதியிலோ அல்லது வாடிக்கையாளர் அடிப்படையிலிருந்தோ கடன் பெற்றுக்கொள்ள முன்னர் அது பேண்தகுநிலையானதாகவும், நிதி ரீதியாக நீண்ட காலத்தில் தொடர்ந்திருப்பதனையும் உறுதிப்படுத்த வேண்டும். போதுமான மூலதனமானது கடன் கொடுத்தோரும் வைப்பாளர்களும் தமக்கு நட்டம் ஏற்படாத வகையில் நிதியை நிர்வகிப்பதற்கும் நிதியின் எதிர்கால வளர்ச்சி தொடர்பிலும் நுண்நிதி நிறுவன திறமையில் நம்பிக்கை வைத்துக்கொள்ள ஊக்குவிக்கின்றது.

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் கடன் இணைவானது உரிமை மூலதனத்துக்கு

கடன்களின் வீதத்தை காணப்படுவதன் மூலம் அளவிடப்படுகிறது. கடன் உரிமை வீதமானது உரிமை முதலின் பெறுமதி எவ்வளவாக காணப்படுகின்றது என்பதை தருகின்றது.

$$\text{கடன் உரிமை வீதம்} = \frac{\text{கடன்}}{\text{உரிமை}}$$

நிறுவனத்தின் உரிமை முதல் அல்லது ஸ்திரத்தன்மை ஆபத்தில் இல்லை என்பதை உறுதிப்படுத்த உரிமை முதலுக்கும் கடனுக்கும் இடையில் சரியான சமநிலையைப்பேணுவது எல்லா நிறுவனங்களுக்கும் முக்கியமானதாக இருக்கின்றது. ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது அதிகளவு தொகையுடைய உரிமை முதலையும் சிறியளவு கடனையும் கொண்டிருந்தால் இந்த நிலையானது வெளியகக் கடன் வளங்களைப் பாவிக்காமல் விடுவதன் ஊடாக அதனுடைய வருமானம் உழைக்கும் இயலானவை கட்டுப்படுத்திக் கொண்டிருக்கிறது. ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கு சாத்தியமான அளவுக்கு அதனது பொறுப்புக்களை தன்னுடைய வருமானத்தை உழைக்கக்கூடிய சொத்துக்களை (இதனது கடன் பட்டியலை) அதிகரிக்கும் வகையில் அதிகரிப்பது சிறப்பாக இருக்கலாம். (குறிப்பு- எப்படியிருப்பினும் இது நிதிச்செலவுகளை மட்டுமே கலனத்தில் கொள்கிறது. செயற்பாட்டுச் செலவுகளையோ கடன் இழப்பு ஏற்பாடுகளையோ அல்ல. இந்த உதாரணத்தில், கடன் நிலுவைகளின் விகிதாசாரப்படி செயற்பாட்டு செலவுகளும் கடன் வழங்கல் செலவுகளும்

1.5% வீதத்தினை விட உயர்வாக இருந்தால் பின்பு நுண்நிதி நிறுவனங்கள் கடன் பெறக்கூடாது.) ஒரு நிறுவனமானது கடன்களை மீளச் செலுத்தும் தனது இயலுமைக்கு மேலதிகமாக அதிகளவு கடன்களை பெறக்கூடாது என்பதனை உறுதி செய்ய வேண்டும்.

கடன் இணைப்பின் அளவானது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் உரிமை முதல் மீதான வருவாய் வீதத்தினை பெரியளவில் பாதிக்கிறது. (அட்டவணை 9.8) ஏனையவை சமனாக இருக்கும் நிலையில் ஏனைய நிறுவனத்தைவிட உயர்ந்தளவான இணைவினை கொண்டுள்ள ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது உயர்ந்தளவான உரிமைமுதல் மீதான வருவாயை கொண்டிருக்கும்

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டிருக்கும் போது அதனுடைய உரிமையை இணைப்பதனை அனுமதிக்கும் அளவானது மூலதன போதுமான தன்மை நியமங்களின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளது.

மூலதனத்தின் போதுமான தன்மைக்கான நியமங்கள்

நிதிசார் பேண்தகு நிலையினை வழங்கிக் கொண்டிருக்கும் பொழுது எதிர்கால நடடங்களை ஈடுசெய்ய தேவைப்படுகிற மூலதனம் போதுமான மட்டத்தில் இருத்தலை மூலதனத்தின் போதுமான தன்மை கருதுகின்றது. ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்திற்காக மூலதனத்தின் போதுமான அளவினை ஸ்தாபித்து

அவற்றினை அளவிடுவதற்கான நோக்கமானது மேலே குறிப்பிடப்பட்ட காரணங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு நிறுவனத்தினுடைய கடன் தீர்க்கும் இயலுமையை உறுதிப்படுத்துவதற்காகவாகும்.

நன்கொடையாளர் நிதியிடல் காரணமாகவும், வர்த்தக நிதியினைப் பெறக்கூடிய இயலுமையை கொண்டிராததாலும் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் உயர்ந்தளவில் மூலதனப்பட்டுள்ளன

அட்டவணை 9.8 உரிமை முதல் வருமானத்தின் மீதான கடன் இணைவின் தாக்கம்	நு.நி.நி	
	1	2
சராசரி சொத்துக்கள்	200,000	200,000
சராசரி பொறுப்புக்கள்	100,000	150,000
சராசரி உரிமை மூலதனம்	100,000	50,000
தேறிய வருமானம்	10,000	10,000
மூலதனம் மீதான திரும்பல்	10%	20%
மூலம்: Authers' Example		

எப்படியிருப்பினும், இது மாற்றமடைந்து கொண்டிருக்கின்றதுடன் நுண் நிதி நிறுவனங்கள் கணிசமான அளவு குறைந்த வருமானமுடைய வாடிக்கையாளர்களை அடைய எண்ணுமாயின் முன்னெச்சரிக்கையான முகாமைத்துவத்தை உறுதிப்படுத்தும் அதேவேளை அவர்கள் தமது நிதியிடல் மூலங்களை அதிகரிக்கவும் விஸ்தரிக்கவும் வேண்டியிருக்கும்.

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவர்களது கடன் இணைவின் அளவினை அதிகரிக்கின்றபடியால் மூலதனத்தின் போதுமான தன்மைக்கான நியமங்கள் பேண்தகு நிலையை உறுதிப்படுத்த அவர்களுக்கு உதவுகின்றன. மூலதனத்தின் போதுமான அளவுக்காக சர்வதேச நியமமானது Basle உடன்படிக்கை ஊடாக விளக்கப்பட்டிருக்கிறது. (1 வது அத்தியாயத்தில் விளக்கப்பட்டபடி)

மூலதனத்தின் போதுமான தன்மைக்கான நியமமானது நுண் நிதிநிறுவனங்கள் சாதாரணமாக ஆகக் குறைந்தளவான மூலதனத்தினையும் கடன் ஆபத்துக்களை ஈடுசெய்யக் கூடியவாறான போதுமான மூலதனத்தினையும் வைத்திருக்க வேண்டுகிறது.

மூலதனத்தின் போதுமான தன்மை ஆபத்து நிறையளிக்கப்பட்ட சொத்துக்களை அடிப்படையாகக் கொண்டுள்ளது. (Basle உடன்படிக்கையின் கீழ் வரிசைப்படுத்தப்பட்டபடி, வேறுபட்ட வகையான சொத்துக்களுக்காக வேறுபட்ட ஆபத்து மட்டங்கள் அடையாளம் காணப்படுகிறது. 5 நியமங்கள், உடைய ஆபத்து நிறையளித்தல் வீச்சு ஆனது 0 இலிருந்து 100 வரை உள்ளது அநேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்காக 1 வது பகுதிக்கு மட்டும் 0% நிறை (காசு, மத்திய வங்கி மீதிகள், அரசு பிணைகள் என்பவற்றை உள்ளடக்குகிறது) இறுதிப்பகுதி - 100% நிறை (தனியார் நிறுவனங்களுக்கான கடன்கள் தனிப்பட்டவர்களுக்கான கடன்கள் உள்ளடங்குகிறது) நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பொதுவாக பூரணமாக பாதுகாக்கப்பட்ட கடன்களை

வைத்திருப்பதில்லை - 50% நிறை- அல்லது ஐந்தொகைக்கு அப்பாற்பட்ட விடயங்கள். மூலதனத்தின் போதுமான தன்மை நிறையளிக்கப்பட்ட சொத்து ஆபத்து 8% ல் அமைக்கப்படுகிறது. இது கருதுவதாவது ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவன- ங்கள் 12 தடவைகள் வரையான கடன் தொகையினை நிதியிடப்பட்ட சீராக்கப்பட்ட சொத்துக்களின் அடிப்படையில் மூலதனமாக வைத்திருக்கலாம். மூலதன- த்தின் போதுமான தன்மை வழமையாக பின்வரும் வீதத்தின் மூலம் அளவிடப்படுகிறது

$$\begin{array}{l} \text{ஆபத்து} \\ \text{நிறையளிக்கப்பட} \\ \text{L} \\ \text{சொத்துக்களுக்கா} \\ \text{ன மூலதனம்} \\ = \end{array} \frac{\begin{array}{l} \text{முதலிடப்பட்ட மூலதனம்} \\ \text{ஒதுக்கங்கள்} \\ \text{இலாபம்} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{ஆபத்து} \\ \text{நிறையளிக்கப்பட} \\ \text{சொத்துக்கள்} \end{array}} + \text{பகிரப்படாத}$$

இந்த வீதமானது மூலதனத்தின் போதுமான தன்மையினைத் தீர்மானிக்க கால அடிப்படையில் கணிக்கப்பட வேண்டும். நுண்நிதி நிறுவனம் வளர்ச்சியடை- கின்றபோது அதனுடைய கடன் இணைவும் (Leverage) அதிகரிக்கின்ற படியால், இந்த வீதமானது நிறுவனம் அதிகரித்த கடன் பெறுகைகளால் நன்மை பெறுகின்றபோது குறைவடைகிறது.

வெளியடைவு குறிகாட்டிகளின் அளவும் ஆழமும்

நிதிச் செயற்திறன் குறிகாட்டிகளுக்கு மேலதிகமாக பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தமது வாடிக்கையாளர் தரத்தினை

அடிப்படையாகக் கொண்டு தரவுகளை திரட்டுகின்றன: அவர்களது செயற்பாடுகளுக்கான அளவு (வேறுபட்ட வகையான கடன் கருவிகளுடன் சேவை செய்யும் வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை) அத்துடன் ஆழ் அடைவுமட்டம் (அடைகின்ற வாடிக்கையாளர்களின் வகைகள் மற்றும் அவர்களின் வறுமை மட்டம்).

Yaron (1992 b) யினால் அறிமுகம் செய்யப்பட்ட செயற்திறன் அளவீட்டுக்கான திட்டமானது இரண்டு அடிப்படை அலகுகளைக் கொண்டுள்ளது: இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள் மத்தியில் அடையப்பட்ட வெளியடைவு மட்டம், நுண்நிதி நிறுவனத்தின் சுயபோதுமான தன்மை. இவை நுண்நிதி நிறுவனங்களின் செயற்பாடுகளுக்கான பொருளாதார விளைவுக்கான பூரணமான அளவீட்டினைக் கொடுக்காதவரை அவை நுண்நிதி நிறுவனத்தினது நோக்கம் எவ்வளவினை அடைந்துவிட்டது என்பதற்கான தொகையளவிலான பிரதிநிதித்துவத்தை வழங்குவதுடன் துணை நிதிகளுடன் இணைக்கப்பட்ட சமூகச் செலவுகளை தெளிவாக உருவாக்குகின்றன. (Yaron, Benjamin and Piprek 1997) இந்த பகுதியானது செயற்திறன் அளவீட்டு திட்டத்தின் முதல் அரைவாசிப்பகுதியினை மட்டுமே விளக்குகின்றது (வெளியடைவுக் குறிகாட்டிகள் தொடர்ந்திருக்கும் தன்மைக்கான குறிகாட்டிகள் மேலே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன)

வெளியடைவுக் குறிகாட்டிகளானவை தர அடிப்படையிலும் தொகை (அளவு)

அடிப்படையிலும் காணப்படுகின்றது. இவை சேகரிப்பதற்கு வெளியடைவின் அளவுக்கு சிறந்த அளவீட்டினையும், வெளியடைவு ஆபத்துக்கான சிறந்த பிரதிநிதித்துவத்தை கொடுப்பதற்கும் இலகுவாகக் காணப்படுகின்றது. (வெளியடைவு ஆபத்துக்கான விரிவான விளக்கம் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளது). இந்த குறிகாட்டிகளாவன குறிப்பிட்ட நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கு அவற்றின் பொருத்தமான தன்மைக்கேற்ப நிறையிடப்பட, கணியப்படுத்தப்பட, முன்னுரிமைப்படுத்தப்பட முடியும். உதாரணமாக பால்நிலை கடனைப்பெற்றுக் கொள்வதில் வரையறையை இடவில்லை என்றால் நிறை அளிக்கப்பட்ட பெண் வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை குறைவடையலாம் அல்லது 0 ஆக கூட இருக்கலாம் (Yaron, Benjamin and Piprek 1997)

8வது அத்தியாயத்தில் கொடுக்கப்பட்ட பட்டியல் அறிக்கையிலிருந்து சில குறிகாட்டிகள் திரும்பவும் தரப்பட்டிருக்கின்றன. ஏனையவை மேலே தரப்பட்ட பல்வேறு சமன்பாடுகளில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. நுண்நிதி நிறுவனத்தினுடைய நோக்கங்களினைச் சார்ந்து மேலதிக அல்லது வேறுபட்ட குறிகாட்டிகள் பொருத்தமானதாக இருக்கலாம். நிறுவனத்தினுடைய வெற்றிகரமான வெளியடைவினை மதிப்பிட நிறுவனத்தினுடைய நிர்ணயிக்கப்பட்ட நோக்கத்துடன் ஒப்பிட இவை பயன்பாடுடையதாக இருக்கும். (அல்லது எதிர்வு கூறப்பட்ட தொகைகள்: கூடு 9.5 ஐ பார்க்கவும்)

நுண்நிதி நிறுவனத்தினால் சேவை செய்யப்பட்ட மொத்த வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கையினால் வெளியடைவானது அடிக்கடி அறிக்கையிடப்படுகின்றபோதிலும் (வெளியடைவின் அளவு) வெளியடைவின் ஆழமானது அதிகளவு தெளிவற்ற ஒரு அளவீடாகக் காணப்படுகின்றது. மேலே குறிப்பிடப்பட்டதன் படி வெளியடைவின் ஆழமானது சராசரி கடனின் அளவினால் அல்லது மூலதனத்துக்கான மொத்த உற்பத்தி வீதாசாரப்படியான சராசரி கடன் அளவினால் பிரதி நிதித்துவப்படுத்தப்படுகிறது. பயனுள்ள அளவீடுகள் சில நேரங்களில் தவறாக வழி காட்டப்பட முடியும். ஏனென்றால் கடன்கள் வேறுபட்ட நிபந்தனைகளைக் கொண்டிருப்பதுடன் பாவனைகள் வாடிக்கையாளர்களது வருமான மட்டத்தினைப் பிரதிபலிக்காமலும் இருக்கலாம்.

வெளியடைவின் ஆழமானது பல்வேறுபட்ட கருத்துக்களை கொண்டிருக்க முடியும். முறைசார் நிதிச் சேவைகள் பெறுவதிலிருந்து புறந்தள்ளப்பட்டோருக்கு நிதிச்சேவைகள் வழங்குதல் என்ற நோக்கினை ஒருவர் கொண்டிருந்தால் சமூகத்தின் எப்பிரிவுகள் முறைசார் நிதிச்சேவைகளை குறைந்தளவில் அல்லது பெறாத நிலையில் உள்ளது என்பதனை வரையறுப்பது முக்கியமானதாகும். (Paxton மற்றும் Fruman 1998 இலிருந்து பெறப்பட்டது)

கூடு 9.5 வெளியடைவுக் குறிகாட்டிகள்

வாடிக்கையாளர்களும்

உத்தியோகத்தர்களும்

வாடிக்கையாளர்கள் அல்லது அங்கத்தவர்கள் எண்ணிக்கை (பெண்கள் வீதாசாரம்)
சேவையளிக்கப்பட்ட மொத்த இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள் வீதாசாரம் (நடைமுறை)
மொத்த கடன் பெறுநர் வீதாசாரப்படி பெண்களின் எண்ணிக்கை
மொத்த வைப்பாளர்களின் வீதாசாரப்படி பெண்களின் எண்ணிக்கை
உத்தியோகத்தர்களின் எண்ணிக்கை
நகர கிளைகள் அல்லது அலகுகளின் எண்ணிக்கை
கிராமிய கிளைகள் அல்லது அலகுகளின் எண்ணிக்கை
கிராமத்திற்கு நகர கிளைகள் அல்லது அலகுகளின் விகிதம்
கடன் வெளிநிலுவைகளுக்கு வைப்புக்களின் அளவுகளின் விகிதம்
பாவனையிலுள்ள நடமாடும் வங்கிகள்

கடன் வெளியடைவு

நடைமுறையில் செயற்படும் கடன் பெறுநர்களின் எண்ணிக்கை
மொத்த வெளிநிற்கும் கடன் மீதி சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் மீதி
கடந்த 3 வருடங்களில் வெளிநிற்கும் கடன்களின் உண்மையான சராசரி வருடாந்த வளர்ச்சி வீதம்

கடன் அளவு

ஆகக் குறைந்தது
ஆகக் கூடுதலானது
வழங்கப்பட்ட சராசரி கடனின் அளவு
தலாவீத மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியின் வீதமாக வழங்கப்பட்ட சராசரி கடன் அளவு
சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் அளவு
தலாவீத மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியின் வீதமாக சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் அளவு
சராசரி கடன் காலம்
பெயரளவு வட்டி வீதம்
வினைத்திறனான வருடாந்த வட்டி வீதம்

கடன் அலுவலருக்கான கடன் பெறுமதி (ஒருகடன் அலுவலருக்கானது)
கடன் அலுவலருக்கான கடன் எண்ணிக்கை (ஒருகடன் அலுவலருக்கானது)

சேமிப்புக்களின் வெளியடைவு

தன்னார்வ சேமிப்புக் கணக்குகளின் மொத்த மீதி
வருடாந்த சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் பட்டியலின் நிலுவைகளின்வீதமாக மொத்த வருடாந்த சராசரி சேமிப்புக்கள் தற்போதைய தன்னார்வ சேமிப்பு வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை சராசரி சேமிப்பு கணக்குகளின் பெறுமதி தலாவீத மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியின் வீதமாக சராசரி சேமிப்பு வைப்புக்கள் உத்தியோகத்தருக்கான சேமிப்பு வைப்புக்களின் பெறுமதி
ஊழியருக்கான சேமிப்பாளர்களின் எண்ணிக்கை
பெயரளவு வைப்பு வட்டி வீதம் (ஆண்டுக்கானது)

a. நடமாடும் வங்கியியல் என்பது நாளாந்தம் அல்லது வாராந்தம் கிராமங்களுக்கு, வங்கி அண்மையில் அமைந்திராத இடங்களுக்கு, நடமாடும் உத்தியோகத்தர்கள் சென்று கடன் பெறுநர்களை தரிசித்தல், சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களுக்கான தேவைப்பாடுகளை விளக்குதல் கடன்களை வழங்குதல் மற்றும் கொடுப்பனவுகளை வசூலித்தல் ஆகிய செயற்பாடுகளை குறிக்கின்றது

மூலம்:- CGAP 1997 Yaron, Benjamin and Piprek 1997

Von Pischke (1991) என்பவர் முறைசார்ந்த முறைசாராத

நிதியமைப்புகளுக்கிடையிலான எல்லையினை விபரிக்கின்றார். இவற்றுக்கு வெளியே உள்ளோர் முறையான நிதிசார் சேவைகளை ஒருங்காக பெறுவதற்கான வாய்ப்புக்களை கொண்டிருக்கவில்லை.

வளர்ச்சியடைந்து வரும் நாடுகளில் பின்வருவோர் நிதி நிறுவனங்களின் சேவைகளை குறைந்தளவிலேயே பெற்றிருந்திருக்கிறார்கள்.

- *கிராம வாசிகள்.* மிகவும் பரந்து வாழ்கின்ற சனத்தொகையினருக்கு ஏற்படும் உயர்ந்தளவான கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகள் மற்றும் விவசாயத்துறையுடன் இணைந்துள்ள உயர் ஆபத்துக்கள் என்பன காரணமாக முறைசார் நிதி முகவர்கள் கிராமப் பிரதேசங்களைத் தவிர்த்து விடுகிறார்கள். அரசாங்கத்தினால் அனுசரணையளிக்கப்பட்ட கிராமிய கடன் திட்டமானது மானிய அடிப்படையிலான வட்டிவீதங்களில் தங்கியிருத்தல், பொருத்தமற்ற காலமும் நிபந்தனைகளும், திருப்பிச்செலுத்தலை வலியுறுத்தாமை மற்றும் ஊழல் காரணமாக ஏமாற்றமான செயற்திறனையே வழங்குகின்றன.

- *பெண்கள்.* முறைசார்ந்த நிதிசார் சேவைகளில் இருந்து பல்வேறு காரணங்களுக்காக பெண்கள் விலக்கப்பட்டிருக்கிறார்கள். அநேகமாக இங்கே பெண்களுக்கெதிரான கலாசாரப் பக்கசார்பு மிக முக்கியமானதாக காணப்படுகின்றது. வீட்டுத்துறை மட்டத்தில் அநேகமான நிதிசார் தீர்மானங்கள் குடும்பத்தலைவர்களான ஆண்களாலேயே மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. இருப்பினும் இந்த கலாச்சார மரபு படிப்படியாக மாறி வருகின்றது. மேலும்

வளர்ச்சியடைந்துவரும் நாடுகளிலுள்ள மிகவும் வறியவர்களை பெண்களை பிரதி நிதித்துவப்படுத்துகின்றார்கள். இவர்களது நுண் தொழில் முயற்சிகள், சிறுவியாபாரம் என்பனவும் போதுமானவு ஆர்வத்தினை முறைசார் நிதி முகவர்களுக்கு வழங்கவில்லை. இறுதியாக முறைசார்ந்த நிதிச் சேவைகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு கல்வியறிவற்ற பெண்களுக்கு கல்வியறிவு / எழுத்தறிவின் தேவைப்பாடுகள் ஒரு தடையாகவே உள்ளன. முறைசார்ந்த நிதியிலிருந்து இவர்கள் விலக்கப்பட்டதனால் மட்டுமன்றி பல்வேறு ஆய்வுகளின் வெளிப்படுத்தலின்படி (உதாரணமாக Hopkins Levin, and Haddad, 1994) தமது வீட்டுத்துறை வருமானத்தில் அதிகளவான வீதாசாரத்தை உணவு, சிறுவர்களுக்கான துணிகள், கல்வி மற்றும் சுகாதார செலவு என்பனவற்றின் மீது ஆண்களை விட பெண்கள் கூடுதலாக செலவு செய்வதாலுமே பெண்கள் நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் இலக்கு வாடிக்கையாளராகின்றார்கள்.

- *ஏழைகள்.* மிகவறிய மக்களுடன் தொடர்புகளை மேற்கொள்ளும்போது அவர்கள் செய்கின்ற ஒவ்வொரு மிக சிறியளவிலான கொடுக்கல் வாங்கல்கள் ஒப்பிட்டு ரீதியில் உயர்ந்தளவான கொடுக்கல் வாங்கல் செலவுகள் ஏற்படுவதாக முறைசார் நிதி வழங்குனர்கள் அனுபவம் தெரிவிக்கின்றனர். உதாரணமாக அடிக்கடி சிறியளவிலான வைப்புக்களை மேற்கொள்ளும்

வாடிக்கையாளர்களுக்காக வழங்கப்படும் சேமிப்பு வசதிகளுக்கான செலவுகள் மிகவும் உயர்வாகக் காண முடியும். மிகப் பெரிய தொகை வழங்குகின்ற முறைசார் நிதி நிறுவனங்களைப்போன்று மிக சிறிய அளவான கடனும் அதே தேவையை வேண்டிநிற்கின்றது. எனவே குறைந்த அளவான வாடகையை பெறுவதனால் இது நட்டத்தினை உண்டாக்கும்.

- **கல்வியறிவு அற்றவர்கள்.** நிதிசார் சேவைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காக அதாவது எழுத்து மூலமான விண்ணப்பமோ, காகித வேலைகளோ தேவைப்படுகின்ற போது எழுத வாசிக்க தெரியாத மக்கள் வெளிப்படையான தடைகளை எதிர் நோக்குகின்றனர். நுண்ணறிவு நிறுவனங்களானவை எழுத்தறிவு, வாசிப்பறிவு இல்லாதவர்களுக்காக புதுமைகளை புகுத்தி அதாவது அவர்களது வழக்கத்தினை மாற்றும் தொழில் நுட்பங்களை பின்பற்ற வைத்து அதாவது வாய்மொழிப் பயிற்சி மற்றும் திரையிட்டு காட்டல், படவிளக்கப் பயிற்சிகள், குழு உத்தரவாதம், பெருவிரல் அடையாளம் மூலம் கையொப்பமிடல் போன்றன மூலம் சேவைகளை வழங்குகின்றன.

உண்மையில், முறை சார்ந்த நிதிசார் சேவைகளில் இருந்து விலக்களிக்கப்பட்டவர்கள் மேலே கூறப்பட்ட இந்த நான்கு வகைப்படுத்தல்களுக்குள் உள்ளடங்குகிறார்கள் என்பதுடன் இந்த நான்கு வகைகளுக்குமிடையே ஒரு

இணைவு உள்ளது. நுண்நிதி நிறுவன வாடிக்கையாளர்களை நாட்டின் சனத்தொகையுடன் ஒப்பிடுவதற்கு வெளியடைவின் ஆழ நாற்சதுரமானது நுண்நிதி நிறுவனத்தால் சேவையளிக்கப்பட்டுக் கொண்டிருக்கின்ற வாடிக்கையாளர் வகைகளின் அளவீட்டிற்கான ஒரு எளிய முறையை கொடுக்கின்றது. கூடு 9.6 ஆனது உபசகாரா ஆபிரிக்காவில் உள்ள முதலில்-கடன் முதலில்-சேமிப்பு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் தரவினை பயன்படுத்தி இந் நுட்பமானது விளக்கப்பட்டுள்ளன.

செயற்திறன் நியமங்களும் வேறுபாடுகளும்
நிதிசார் செயற்திறன்களைப் பகுப்பாய்வு செய்ய நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அதிக எண்ணிக்கையுடைய செயற்திறன் குறிகாட்டிகளை பயன்படுத்தலாம். இந்த அத்தியாயத்தில் குறிப்பிடப்பட்டிருக்கின்ற குறிகாட்டிகள் முறைசார்ந்த, அரைவாசி முறைசார்ந்த நிறுவனங்களை உள்ளடக்கிய பல எண்ணிக்கையான நிறுவனங்களிலிருந்து எடுக்கப்பட்டுள்ளது. இன்றுவரை நுண்நிதி நிறுவனங்களது நிதிசார் செயற்திறனை அளவீடு செய்ய நியம வீச்சுக்கள் கொண்ட விகிதாசாரங்கள் இருக்கவில்லை. எப்படியிருப்பினும் உலகளாவிய ரீதியில் நுண்நிதி செயற்திறன் நியமங்களினை நிறுவனத்தற்காக பல முயற்சிகள் நடைமுறையில் இருக்கின்றன. (Saltzman, Rock and Salinger 1998)

- அண்மையில் ACCION இனால் விருத்தி செய்யப்பட்டு வெளிப்படுத்தப்பட்ட CAMEL முறைமை

- தனியார் துறை முன்முயற்சி கூட்டுத்தாபனமானது வரிசைப்படுத்தும் முகவரமைப்பை விருத்தி செய்கின்றது
- Micro Banking Financial Review இற்கு CGAP, மற்றும் உலகவங்கி என்பன நிதியிடுகின்றன
- DFID - சர்வதேச அபிவிருத்திக்கான திணைக்களத்தினால் (UK) BASE Kenya இற்கு நிதியளிக்கப்பட்டு கொண்டிருக்கின்றது. இது “நுண்நிதி நிறுவன கண்காணிப்பு மற்றும் பகுப்பாய்வு முறைமை”
- கடன் அமைப்புக்களின் உலக சபையினால் (WOCCU) பயன்படுத்தப்படுகின்ற USAID யினால் நிதியளிக்கப்பட்ட PEARLS வரிசை-

ப்படுத்தல் முறைமை இவற்றுக்கு மேலதிகமாக பின்வருவன உள்ளடங்கலான பல்வேறுபட்ட வழிகாட்டிகளும் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டுள்ளன: சிறிய தொழிலுக்கான கல்வியும் விருத்திக்குமான வலைப்பின்னல் (SEEP) உடைய “நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதிசார் விகிதாசாரப் பகுப்பாய்வு”, நுண்நிதி நிறுவனக்களுக்கான CGAP இன் முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை, மற்றும் அமெரிக்க அபிவிருத்தி வங்கிகளின் “நுண் வியாபார நிதி நிறுவனங்களை பகுப்பாய்வு செய்வதற்கான தொழில் நுட்ப வழிகாட்டி.

மேலே கூறப்பட்ட நன்கு அறியப்பட்ட நான்கு அணுகு முறைகள் மற்றும் பயன்படுத்தப்பட்ட விகிதங்கள் 9.7- 9.10 வரையான கூடுகளில் தரப்பட்டுள்ளது

கூடு 9.6 அடைவுமட்ட சாய்சதுரவடிவின் ஆழம்

முதலில் கடன் மற்றும் முதலில் சேமிப்பு நிறுவனங்கள் எந்த அளவிற்கு கிராமிய, பெண்கள், ஏழைகள் மற்றும் எழுத்தறிவற்ற வாடிக்கையாளர் தொடர்பாக ஆராய்வதற்காக ஆழ நிலையடைவு மட்ட சாய்சதுரவடிவ உருவம் அமைக்கப்பட்டுள்ளது. இவ்வடிவமானது கடன் முதல் மற்றும் சேமிப்பு முதல் நிறுவனங்களின் நான்கு சொல்லப்பட்ட இடைவு மட்டங்களை பரிசீலித்து அவற்றை மொத்த நாட்டின் சராசரிகளுடன் ஒப்பிடுகின்றது.

நான்கு அடைவுமட்ட குறிகாட்டிகளையும் ஓர் இலகுவாக வரையப்பட்ட சாய்சதுரவடிவ அமைப்பில் வெளிக்காட்டப்பட்டுள்ளது. 0 – 1 அளவுத்திட்ட அடிப்படையில் மூன்று மாறிகள் (நகரம், ஆண் மற்றும் எழுத்தறிவு) சதவீத அடிப்படையில் கணிப்பிடப்பட்டுள்ளன. நாட்டின் வருமான மட்டத்தை அளவிடுவதற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்ற ஒரு நபருக்கான மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியினை பார்க்கினும், இன்னொரு முறையில் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியானது மொத்த நடைமுறை சனத்தொகையால் பிரிக்கப்பட்டு வருவதை பயன்படுத்தலாம். இந்த அளவிடையானது நாட்டின் சராசரிகளாக 1 க்கு பொதுப்படுத்தப்படும். வாடிக்கையாளரின் வருமானமும் இதே அளவு திட்டத்தில் வாடிக்கையாளரின் சராசரி வருமானத்தை நாட்டின் வருமான மட்டத்தால் பிரிப்பதன் மூலம் கணிக்கப்படும். இதன் அடிப்படையில் சிறிய சாய்சதுரவடிவமானது கூடுதலான ஆழ அடைவுமட்டத்தை பிரதிபலிக்கும்.

அடைவு மட்ட சாய்சதுரவடிவமானது சேமிப்பை இட்டு செல்லுகின்ற நிறுவனங்கள் முதலாவது சாய்சதுரவடிவ உருவத்தில் விளங்கப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. அத்துடன் கடனை இட்டுசெல்லுகின்ற நிறுவனங்கள் இரண்டாவது சாய்சதுரவடிவ உருவத்தில் காணப்படுகின்றது. கடன் முதல், சேமிப்பு முதல் சராசரிகளை ஒப்பீடு செய்வதற்காக நாட்டின் சராசரி பொதுவான நியம அளவிடையாக கருதப்படும். முதல் மேல் நோக்காக, கடன் முதல் சாய்சதுரவடிவடிவமானது பொதுவாக நாட்டின் சராசரி சாய்சதுரவடிவத்தை காட்டிலும் சிறிதாக காணப்படுவதை யாரும் அவதானிக்கலாம்; அது ஆழ அடைவு மட்டத்தை பிரதிபலிக்கின்றது. நாட்டின் சராசரி சாய்சதுரவடிவமும் சேமிப்பு முதல் சாய்சதுரவடிவமும் கிட்டத்தட்ட ஒரே அளவானதாக காணப்படுகின்றது. லத்தீன் அமெரிக்காவில் நுண்ணிதி நிறுவனங்களின் ஆய்வின் விளைவினை இது ஒத்ததாக காணப்படுகின்றது.

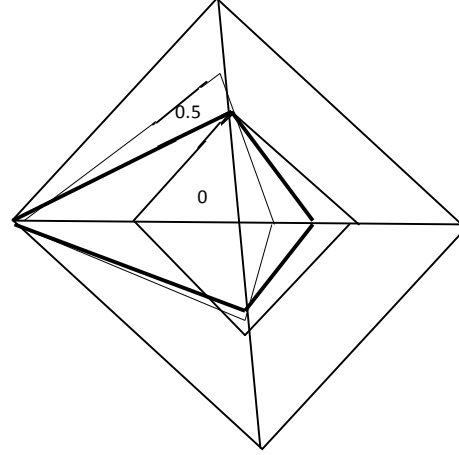
மேலும் மேலதிக பகுப்பாய்வில், அடைவு மட்டத்தின் மேலதிக விபரம் வெளிக்கொணரப்படுகின்றது. சேமிப்பு முதல் நிறுவனங்களுக்கிடையில் சராசரி வாடிக்கையாளர் நாட்டின் சராசரிகளை காட்டிலும் எழுத்தறிவாளர்களாகவும் ஆண்களாகவும் காணப்படுகின்றனர். கூடுதலான கடன் சங்கங்களில் ஆண் அங்கத்தவர்கள் முக்கிய இடம் பெறுகின்றார்கள். மேலும் ஆபிரிக்காவில் கடன் சங்கம் எழுத்தறிவு பயிற்சியளித்தலில் சிறப்பாக செயற்பட்டுவருகின்றது. சராசரியாக, கடன்முதல் அங்கத்துவமானது நாட்டின் சராசரிகளை பார்க்க ஓரளவு வறியவர்களாகவும் கிராமப்புறத்தை சார்ந்தவர்களாகவும் காணப்படுகின்றனர்.

இதற்கு மாறாக, கடன்முதல் நிறுவனங்களுக்கான அடைவுமட்ட சாய்சதுரவடிவமானது முழுமையாக வித்தியாசமான வாடிக்கையாளர் குழுக்களை காட்டுகின்றது. பொதுவாக, கடன் முதல் திட்டமானது நாட்டின் சராசரியை காட்டிலும் எழுத்தறிவற்ற, நகர்ப்புற, பெண்கள் குழுக்களை மையப்படுத்தியதாக காணப்படுகின்றது. நகர்ப்புற சந்தைகளில் கூடுதல் கடன்முதல் வாடிக்கையாளர் சதவீதத்தை பெண்கள் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றார்கள். நாட்டின் சிக்கன செயற்படு ஊழியரொருவரது சராசரி வருமானத்தின் ஒன்றரை மடங்காக இவ் வாடிக்கையாளர்களது வருமானம் காணப்படுகின்றது. கடன்முதல் திட்டமானது சமூகத்தின் குறைநிலை பகுதிகளில் கணிசமான அடைவுமட்டத்தை கொண்டுள்ளது தெளிவாக காணப்படுகின்றது.

முதலில்-கடன் முதலில்-சேமிப்பு நிறுவனங்களின் அடைவுமட்டம்

ஆண்களின் சதவீதம்

வருமானம் /
பொருளாதார
ரீதியான
செயற்படும்
சனத்தொகைக்கான
மொத்த தேசிய
உற்பத்தி



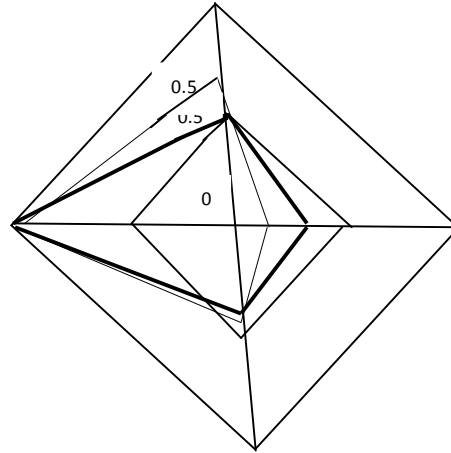
நகர சதவீதம்

■ நாட்டின் சராசரி
■ சேமிப்பு முதல்
நிறுவனங்கள்

வயதுவந்தோர் எழுத்தறிவு 1995
(%)

ஆண்களின் சதவீதம்

வருமானம் /
பொருளாதார
ரீதியான செயற்படும்
சனத்தொகைக்கான
மொத்த தேசிய
உற்பத்தி



■ நாட்டின் சராசரி
■ கடன் முதல்
நிறுவனங்கள்

வயதுவந்தோர் எழுத்தறிவு 1995
(%)

மூலம்: Paxton and Fruman 1998

கூடு 9.7 CAMEL முறைமை, ACCION

CAMEL முறைமையானது நிதி இடைநிலைமை ஒன்றின் செயற்பாட்டில் மிக முக்கியமாக இருக்க வேண்டும் என கருதப்படுகின்ற ஐந்து பாரம்பரியமான பகுதிகளை பகுப்பாய்வு செய்கின்றது. இந்த ஐந்து பரப்புக்களும் நுண்ணிதி நிறுவனங்களுடைய நிதி நிலைமை மற்றும் பொதுச் செயற்பாட்டின் பலம் என்பவற்றினைப் பிரதிபலிக்கின்றன. இந்த ஐந்து பரப்புகளும் பின்வருமாறு சுருக்கமாக விளக்கப்பட்டுள்ளது.

C- மூலதனத்தின் போதுமான தன்மை

நிறுவனத்தினுடைய மூலதன நிலைமையும், கடன் பட்டியலின் வளர்ச்சியின் இயலாமை மற்றும் சொத்துக்களின் சாத்தியமான பெறுமதிக்குறைப்பு (அழிவு) என்பன இதன்மூலம் மதிப்பிடப்படுகின்றன. ஏற்படுகின்ற இழப்புகள் மற்றும் திறனற்ற செயற்பாடுகள் தொடர்பாக, மேலதிக உரிமை முதலை அதிகரிக்க கூடிய நிறுவனத்தின் திறன் அத்துடன் செயற்பாடுகளில் வழமையாக ஏற்படுகின்ற ஆபத்துக்களுக்கு எதிரான ஒதுக்கங்களின் கொள்கைகளை CAMEL பகுப்பாய்வானது நோக்குகின்றது.

ஆபத்தான சொத்துக்கள்

$$\text{கடன் இணைவு} = \text{உரிமை முதல்}$$

$$\text{ஒதுக்கங்களின் போதுமான தன்மை} = \frac{\text{உண்மையான கடன் இழப்பு ஒதுக்கம்}}{\text{CAMEL சீராக்கப்பட்ட கடன் இழப்பு ஒதுக்கம்}}$$

A- சொத்துக்களின் தரம்.

உட்கட்டுமானங்கள் உள்ளடங்கலாக (உதாரணமாக அலுவலக தள அமைவு, சூழல்) கடன்பட்டியல் மற்றும் ஏனைய சொத்துக்கள் அனைத்தினதும் ஒட்டுமொத்த தரம் இங்கே பரிசீலிக்கப்படுகிறது. கடன் பட்டியலின் ஆபத்து மட்டம், பதிவழிப்புகள், பகுப்பாய்வு செய்தல் அதேபோலே பட்டியலின் வகைப்படுத்தல் முறைமையின் பொருத்தமான தன்மை, வசூலிப்பு ஒழுங்கு நடைமுறைகள் மற்றும் பதிவழிப்பு கொள்கைகள் என்பவற்றை இப்பகுப்பாய்வு வேண்டிநிற்கின்றது.

$$\text{ஆபத்திலுள்ள கடன்கள்} = \frac{\text{கடந்தகால கடன் மீதி நிலுவை} > 30 \text{ நாட்கள்} + \text{சட்டரீதியாக மீட்பு}}{\text{செயற்பாடு கடன் பட்டியல்}}$$

$$\text{பதிவளிப்புகள்} = \frac{\text{தேறிய பதிவளிப்புகள்}}{\text{பொருத்தமான காலப்பகுதியின் செயற்பாடு கடன் பட்டியல்}}$$

M. முகாமைத்துவம்.

முகாமைத்துவத்தின் ஒட்டுமொத்த தரத்தினையும் பிரதிபலிக்கின்ற வேறுபட்ட பரப்புக்களான மனிதவள கொள்கை, நிறுவன பொது முகாமைத்துவம், முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை, உள்ளக கட்டுப்பாடு, கணக்காய்வு, தந்திரோபாய திட்டமிடல் மற்றும் பாதி செய்தல் என்பன இங்கே பரிசீலிக்கப்படுகின்றன.

E. உழைப்புக்கள்

நிறுவனத்தின் பிரதான பகுதிகளான வருமானம் மற்றும் செலவுகள் என்பன உரிமை முதல் மீதான வருவாய் வீதம் (ROE) மற்றும் சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதம் (ROA) மூலமாக, செயற்பாட்டு வினைத்திறன், நிறுவனத்தின் வட்டிவீத கொள்கைகள், அதேபோலே நிறுவனத்தின் முழுப்பெறுபேறுகள் உள்ளடங்கலாக, பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றன.

$$\text{உரிமை முதல் மீதான வருவாய் வீதம்} = \frac{\text{தேறிய செயற்பாட்டு வருமானம்}}{\text{சராசரி உரிமை முதல்}}$$

$$\text{செயற்பாட்டு வினைத்திறன்} = \frac{\text{செயற்பாட்டு செலவுகள்}}{\text{சராசரி கடன் பட்டியல்}}$$

$$\text{சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதம்} = \frac{\text{தேறிய செயற்பாட்டு வருமானம்}}{\text{சராசரி சொத்துக்கள்}}$$

L. திரவத்தன்மை

இந்த பகுப்பாய்வின் பகுதிகளானது பொதுவான செயற்திட்டங்களுக்கான நிதியிடல் தேவைகள், குறிப்பாக கடனுக்கான கேள்வி தொடர்பான நிறுவனத்தின் திறனை கருதுகின்றது. நிறுவனத்தின் திரவ முகாமைத்துவ மொத்த மதிப்பீட்டுக்கு நிறுவன பொறுப்புக்களின் கட்டமைப்பு மற்றும் நடைமுறைச் சொத்துக்களின் உற்பத்தித்திறன் என்பன முக்கியமான விடயமாகக் காணப்படுகிறது.

$$\begin{array}{l} \text{ஏனைய நடைமுறைச்} \\ \text{சொத்துக்களின்} \\ \text{உற்பத்தித்திறன்} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} 1 - \text{உழைக்கப்பட்ட வட்டி வருமானம் காசும்} \\ \text{குறுகியகாலத்தில் காசாக} \\ \text{கிடைக்கக்கூடியவையும்} \end{array}}{\text{சராசரி மாதாந்த காசு + குறுகியகாலத்தில் காசாக கிடைக்கக்கூடியவையும் - ஏனைய திரவச் சொத்துக்கள்} * (6 \text{ மாதங்களுக்கான சராசரி வைப்புசான்றிதழ் வீதம்}) + (\text{ஏனைய திரவச் சொத்துக்கள்} * \text{சராசரி சேமிப்பு வீதம்})}$$

மூலம்: Saltzman, Rock, and Salinger 1998

கூடு 9.8 நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கான நிதி விகிதப் பகுப்பாய்வு - சிறிய தொழிலுக்கான கல்வி மற்றும் மேம்படுத்தல் வலைப்பின்னல்

நிதிகள் விகிதாசாரப் பகுப்பாய்வானது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதிகள் நிலைமையினை பகுப்பாய்வு செய்கின்றதற்கான கட்டமைப்பை வழங்குகின்றது. இந்த வீதங்களானவை மூன்று குழுக்களாக வகைப்படுத்தப்பட்டதுடன் இந்த மூன்று குழுக்களும் தமக்கென சில விகிதங்களைக் கொண்டுள்ளன.

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதிசார் போதுமான தன்மை அல்லது வெளிஉதவிகளில் தங்கியிராது வாடிக்கையாளர்களது தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதற்கான தன்மையினை முதல் குழுவானது பகுப்பாய்வு செய்கின்றது.

$$\begin{array}{l} \text{செயற்பாட்டு சொத்துக்கள் மீதான} \\ \text{வருமானம்} \end{array} = \frac{\text{நிதி வருமானம்}}{\text{செயற்படும் சொத்துக்களின் சராசரி}}$$

$$\begin{array}{l} \text{நிதிச் செலவு வீதம்} \\ = \end{array} \frac{\text{நிதிச் செலவுகள்}}{\text{செயற்படும் சொத்துக்களின் சராசரி}}$$

$$\begin{array}{l} \text{கடன் இழப்பு ஒதுக்க வீதம்} \\ = \end{array} \frac{\text{கடன் இழப்பு ஏற்பாடுகள்}}{\text{செயற்படும் சொத்துக்களின் சராசரி}}$$

$$\begin{array}{l} \text{செயற்பாட்டு செலவு வீதம்} \\ = \end{array} \frac{\text{செயற்பாட்டு செலவுகள்}}{\text{சராசரி செயற்படும் சொத்துக்கள்}}$$

$$\begin{array}{l} \text{சீராக்கப்பட்ட மூலதன செலவு} \\ = \end{array} \frac{[(\text{பணவீக்கம்} \times (\text{தேறிய பெறுமதி} - \text{தேறிய நிலையான சொத்துக்கள்})) + [(\text{பணவீக்கம்} - \text{செலுத்திய வட்டி வீதம்}) \times \text{சலுகைக் கடன்கள்}]}{\text{சராசரி செயற்படும் சொத்துக்கள்}}$$

$$\begin{array}{l} \text{நன்கொடைகள்} \\ \text{மானியங்களுக்கான} = \text{வீதம்} \end{array} \frac{\text{நன்கொடைகளும் உதவிகளும்}}{\text{சராசரி செயற்படும் சொத்துக்கள்}}$$

$$\begin{array}{l} \text{செயற்பாடுசார் போதுமான தன்மை} \\ = \end{array} \frac{\text{நிதி வருமானம்}}{\text{நிதிச் செலவு} + \text{செயற்பாட்டு செலவு} + \text{கடன் இழப்பு ஏற்பாடு}}$$

$$\begin{aligned} \text{நிதிசார் போதுமான தன்மை} &= \text{நிதி வருமானம்} \\ \text{(நிதிசார் தன்னிறைவு)} &= \frac{\text{நிதிச் செலவு} + \text{செயற்பாட்டு செலவு} + \text{ஏற்பாடுகள்} + \text{மூலதன செலவு}}{\text{}} \end{aligned}$$

இரண்டாவது விகிதாசாரக் குழுக்களானவை நிதித் திறனை பகுப்பாய்வு செய்கின்றது. நுண்நிதி நிறுவனங்கள் தம்மிடம் உள்ள வளங்களுடன் சாத்தியமாகக் கூடியளவுக்கு பல மக்களுக்கு சேவையாற்றுகின்றது என்பதுடன் தொடர்பு பட்டதாகும்.

$$\begin{aligned} \text{வழங்கப்பட்ட ஒரு பணஅலகு} &= \frac{\text{செயற்பாட்டு செலவுகள்}}{\text{}} \\ \text{கடனுக்கான செலவு} &= \frac{\text{கடனாக வழங்கப்பட்ட மொத்த தொகை}}{\text{}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{வழங்கப்பட்ட ஒரு கடனுக்கான செலவு} &= \frac{\text{செயற்பாட்டு செலவுகள்}}{\text{}} \\ &= \frac{\text{வழங்கப்பட்ட கடன்களின் எண்ணிக்கை}}{\text{}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{கடன் அலுவலரொருவருக்கான செயற்படு கடன்படுனர்களின் எண்ணிக்கை} &= \frac{\text{சராசரி செயற்படு கடன் படுநரின் எண்ணிக்கை}}{\text{}} \\ &= \frac{\text{சராசரி கடன் அலுவலரின் எண்ணிக்கை}}{\text{}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{கடன் அலுவலரொருவருக்கான மொத்தக்கடன்} &= \frac{\text{வெளிநிற்கும் கடன் எண்ணிக்கையின் சராசரி}}{\text{}} \\ &= \frac{\text{நிதி} + \text{செயற்பாட்டு செலவுகள்} + \text{கடன் இழப்பு ஏற்பாடுகள்}}{\text{}} \end{aligned}$$

மூன்றாவது குழு விகிதாசாரங்கள் பட்டியலின் தரத்தினை மேற்பார்வை செய்ய உதவுகின்றது. கடன் பட்டியலின் தரமானது குறைவாகக் காணப்பட்டால் நுண்நிதி நிறுவனங்கள் நீண்ட காலத்தில் தொடர்ந்து இயங்க முடியாது போய்விடும்.

$$\begin{aligned} \text{நிலுவை (வருமதி) கடன்} &= \frac{\text{யாகவுள்ள வருமதியாகவுள்ள கொடுப்பனவு}}{\text{}} \\ &= \frac{\text{வெளிநிற்கும் கடனின் பெறுமதி}}{\text{}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ஆபத்தில் உள்ள கடன் (Portfolio at Risk)} &= \frac{\text{வருமதியாகவுள்ள கடன்களின் மீதி}}{\text{}} \\ &= \frac{\text{வெளிநிற்கும் கடனின் பெறுமதி}}{\text{}} \end{aligned}$$

		பதிவழிக்கப்பட்ட தொகை
கடன் இழப்பு விகிதம்	=	$\frac{\text{கடன் இழப்பு விகிதம்}}{\text{கடன் இழப்பு ஒதுக்கம்}}$
ஒதுக்கு விகிதம்	=	$\frac{\text{கடன் இழப்பு விகிதம்}}{\text{கடன் இழப்பு ஒதுக்கம்}}$
மூலம்: SEEP Network and Calmeadow 1995		

கூடு 9.9 PEARLS முறைமை, கடன் சங்கங்களின் உலக சபை

உலகளாவிய ரீதியில் கடன் வழங்கும் அமைப்புகளின் செயற்திறனை மேற்பார்வை செய்வதற்காக PERLAS அல்லது PEARLS முறைமையின் 39 நிதியியல் விகிதங்கள் கடன் வழங்கும் அமைப்புகளுக்கான உலக சபையினால் (World Council of Credit Unions-WOCCU) பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இந்த முறைமையானது முதன்முதலில் 1980 களில் பிற்பகுதியில் Guatemalan கடன் சங்கத்துடன் வடிவமைக்கப்பட்டு அமுல்படுத்தப்பட்டிருந்தது.

ஒவ்வொரு கடன் அமைப்புகள் உரையாடவும், விளங்கிக்கொள்ளவும், ஒப்பீட்டளவில் கடன் அமைப்புகள் தரங்களை உருவாக்கவும், உலகளாவிய நிதி மொழியினை உருவாக்க WOCCU ஆனது தற்போது இம் முறையினை பயன்படுத்துகின்றது. இரண்டாவது நிலையில், மேற்பார்வை அலகிற்கான அமைப்பினை வழங்குகின்றது. ஒவ்வொரு விகிதாசாரங்களும் ஒரு நிபம இலக்கு அல்லது நோக்கினை அமைத்து அதனை ஒவ்வொரு கடன் அமைப்புகளும் அடைய கடுமையாக பாடுபடுகின்றன.

PEARLS முறைமையானது சுருக்கமாக கீழே விளக்கப்படுவதுடன் அவை உள்ளடக்கியுள்ள சில முக்கியமான வீதங்களும் தரப்படுகின்றன.

P- பாதுகாப்பு (5 விகிதங்கள்). இவை சொத்துக்களிற்கு தகுந்த பாதுகாப்பு தொடர்பாக குறிப்பிடப்படுகின்றது. காலங்கடந்த கடன் தொகைகளுக்கு எதிராக, ஒப்பீட்டு கடன் நட்டங்களுக்கான போதுமான ஒதுக்கங்களை ஒப்பிடுவதன் மூலமாக பாதுகாப்பானது அளவிடப்படுகின்றது. 12 மாதங்களுக்கு மேலாக காலங்கடந்த எல்லா கடன்களின் 100 % இணையும் 1-12 மாதங்களுக்கிடையில் காலங்கடந்த எல்லா கடன்களின் கடன்களினதும் 35% இணையும் ஈடுசெய்ய கடன் அமைப்புகளானவை போதுமான ஒதுக்கங்களை வைத்திருந்தால் அது தகுந்த பாதுகாப்பு எனக் கருதப்படும்.

E- வினைத்திறனான நிதிக் கட்டமைப்பு (08 விகிதங்கள்). வினைத்திறனான நிதிக்கட்டமைப்பானது, சாதகதன்மையான வளர்ச்சி, உழைக்கும் இயலாவு மற்றும் நிறுவனத்தின் ஒட்டுமொத்தமான நிதிப்பலம் என்பவற்றினைத் தீர்மானிக்கிறது. இந்த விகிதங்களானவை சொத்துக்கள், பொறுப்புக்கள், மற்றும் மூலதனம் என்பவற்றை அளவிடுவதுடன் அவற்றின் இணைந்த இலக்கினை தொடர்வதற்கான சிறந்த கட்டமைப்பினை கடன் அமைப்புக்கள் அளவிடுகின்றன.

தேறிய கடன்கள் / மொத்தச் சொத்துக்கள்	(இலக்கு 60% - 80%)
திரவ முதலீடுகள் / மொத்தச் சொத்துக்கள்	(ஆகக்கூடிய இலக்கு 20%)
நிலையான சொத்துக்கள் / மொத்தச் சொத்துக்கள்	(ஆகக்கூடிய இலக்கு 5%)
சேமிப்புக்களும் வைப்புக்களும் / மொத்தச் சொத்துக்கள்	(இலக்கு 70%-80%)
வெளிக்கடன் பெறுகைகள் / மொத்தச் சொத்துக்கள்	(நோக்கம் 0%)
ஒதுக்கங்களும் பகிரப்படாத இலாபங்களும் / மொத்தச் சொத்துக்கள்	(ஆகக்குறைந்தது 8%)

A - சொத்துக்களின் தரம் (3 விகிதங்கள்). வருமானத்தை உருவாக்காத சொத்துக்களின் விளைவுகள் இவ் விகிதங்களினால் அளவிடப்படுகின்றன.

ஆபத்திலுள்ள கடன் பட்டியல் > 30 நாட்கள் / மொத்தக் கடன்கள் (இலக்கு < 5%; ஆகக் கூடுதலானது 10%)

வருமானத்தை உழைக்காத சொத்துக்கள் / மொத்தச் சொத்துக்கள் (ஆகக் கூடுதலானது 7%)

R - வருமான மற்றும் செலவு வீதங்கள் (12 விகிதங்கள்). முகாமைத்துவத்துக்கு முதலீட்டு வருமானத்தை கணிப்பிடுவதற்கும் செயற்பாட்டு செலவுகளை மதிப்பிட உதவுவதற்கும், தேறிய உழைப்புக்களினது பகுதிகளை தனித்தனியே (முதலீட்டினால்) குறிப்பிடுகிறது. கடன் அமைப்புக்கள் அவற்றின் சொத்துக்கள், பொறுப்புக்கள் மூலதனம் என்பவற்றின் மீது சந்தை வீதத்தில் உழைத்தும் செலவு செய்து கொண்டும் இருக்கின்றனவா என்பதை மிகவும் தெளிவாக இவ் பெறுபேறுகள் காட்டுகின்றன.

செயற்பாட்டு செலவுகள் / சராசரி சொத்துக்கள் (இலக்கு < 10%)

தேறிய வருமானம் / சராசரி சொத்துக்கள் (மூலதன விகிதத்தை பராமரிக்க போதுமான அளவு > 8%)

பங்குதாரர்களுக்கான வருமானம் (இலக்கு > பணவீக்க வீதம்)

L- திரவத்தன்மை (4 விகிதங்கள்). பயன்படுத்தப்படாத பணத்தின் அளவினைக் குறைக்கும் அதேவேளை கடன் அமைப்புக்களானவை வைப்பு மீளப்பெறும் கோரிக்கைகளையும், திரவ ஒதுக்கு தேவைப்பட்டினையும் நிர்வகித்துக் கொண்டிருப்பதை இது வெளிப்படுத்தும்.

திரவத்தன்மை ஒதுக்கு / மீளப் பெறக்கூடிய சேமிப்புக்கள் (இலக்கு ஆகக் குறைந்தது 10%)

S - வளர்ச்சியின் அறிகுறி (7 விகிதங்கள்). இங்கே நிதியினுடைய வளர்ச்சி, அங்கத்துவத்தினுடைய வளர்ச்சி ஆகிய இரண்டும் அளவிடப்படுகின்றது. சொத்து வளர்ச்சியினை ஏனைய மிக முக்கியமான பரப்புக்களுக்கு ஒப்பிடுவதன் மூலம் உழைப்புக்களின் மீதான சாதக, பாதக தாக்கங்களை ஏற்படுத்துகின்ற ஐந்தொகை கட்டமைப்பில் ஏற்படுகின்ற மாற்றத்தை கண்டுபிடிக்க இம் முறைமூலம் சாத்தியமாகின்றது. நிறுவன மூலதன வளர்ச்சியானது இலாபத்தன்மையையும் நிறுவன வெற்றியையும் குறிப்பிடுகின்ற சிறப்பான குறிகாட்டியாக இருக்கின்றது. குறிப்பாக சொத்துக்களில் ஏற்படுகின்ற வளர்ச்சி விகிதாசார அளவினை விட உயர்வாக இருத்தலை கருதுகின்றது.

மூலம்: Evans 1997

கூடு 9.10 குறிகாட்டிகளுடாக செயற்திறனை கண்டறிதல் , வறியவர்களுக்கு உதவுவதற்கான நிபுணத்துவ குழு (CGAP)

இவ்

வெளியீட்டில், நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்காக CGAP , முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையானது நுண்ணிதி நிறுவன முகாமையாளர்களின் தேவைகளை நோக்காக கொண்டு செயற்திறன் அளவீட்டுக் குறிகாட்டிகள் பட்டியலை வெளிப்படுத்தியுள்ளது. அவை பிரதான ஆறு குழுக்களாக வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. இவை நுண்ணிதி நிறுவன முகாமையாளர்களுக்கும் வெளியக பாவனையாளர்களான நன்கொடையாளர்கள், முதலீட்டாளர்கள், மற்றும் ஒழுங்குபடுத்துனர்களுக்கு மிகவும் முக்கியமான குறிகாட்டிகளாகும். இவற்றில் பதினைந்து குறிகாட்டிகள் குழுவாக கவனத்தில் கொள்ளப்படுகின்றன.

கடன்பட்டியலின் தரக் குறிகாட்டிகள்

ஆபத்திலுள்ள கடன்பட்டியல் , இரண்டும் அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட கொடுப்பனவுகள் கடன் இழப்பு ஒதுக்கு விகிதம் கடன் பதிவழிப்பு விகிதம் கடன் மீள் அட்டவணைப்படுத்தல் விகிதம்

கடன் அலுவலரொருவருக்கான தேறிய கடன் பட்டியல் கிளையொன்றுக்கான செயற்படு வாடிக்கையாளர் கிளையொன்றுக்கான தேறிய கடன் பட்டியல் கிளையொன்றுக்கான சேமிப்பு விளைவு இடைவெளி செயற்பாட்டுச் சொத்துக்கள் மீதான விளைவு பட்டியலின் மீதான விளைவு ஆளணியினரின் சதவீதமாக கடன் அலுவலர்கள் செயற்பாட்டுச் செலவு விகிதம் கடன்களினுடைய சராசரி செலவு சராசரி குழுவின் அளவு தலைமை அலுவலர் மேந்தலை பங்கு

இலாபத்தன்மைக் குறிகாட்டிகள்

சொத்துக்கள் மீதான சீராக்கப்பட்ட வருமானம் உரிமை முதல் மீதான சீராக்கப்பட்ட வருமானம் சொத்துக்கள் மீதான வருமானம் உரிமை முதல் மீதான வருமானம் நிதிசார் போதுமானதன்மை

வெளியடைவுக் குறிகாட்டிகள்

செயற்படு வாடிக்கையாளர் எண்ணிக்கை பெண் வடிக்கையாளர்களின் சதவீதம் இயங்கும் சேமிப்பாளர்களின் எண்ணிக்கை எல்லா சேமிப்பு கணக்குகளினதும் பெறுமதி மொத்த சேமிப்புக் கணக்குகளின் சராசரி சேமிப்பு கணக்கு மீதியின் இடையம் செயற்படு கடன்பெறுனரின் எண்ணிக்கை வெளிநிற்கும் தேறிய கடன் பட்டியலின் பெறுமதி

நிதிசார் தீர்ப்பனவு குறிகாட்டிகள்

உரிமைமூலதனப் பெருக்கி விரைவு விகிதம் இடைவெளி விகிதம் தேறிய வட்டி எல்லை நாணய இடைவெளி விகிதம் நாணய இடைவெளி ஆபத்து மெய் வினைத்திறன் வட்டி விகிதம்

வளர்ச்சிக் குறிகாட்டிகள்

பட்டியலின் வருடாந்த வளர்ச்சி கடன் பெறுநர்களின் வருடாந்த வளர்ச்சி சேமிப்புக்களின் வருடாந்த வளர்ச்சி வைப்புக்களின் வருடாந்த வளர்ச்சி

உற்பத்தித்திறன் குறிகாட்டிகள்

கடன் அலுவலரொருவருக்கான செயற்படு கடன்பெறுநர்கள் கடன் அலுவலரொருவருக்கான செயற்படு கடன்பெறுநர் குழுக்கள்

விலகல் வீதம்

முதலாவது கடன் அளவின் இடையம் வெளிநிற்கும் கடன் நிலுவை மீதான இடையம் இலக்கு குழுமீதான கடன்களின் சதவீதம்

மூலம்: Waterfield and Ramising 1998

பின்னிணைப்பு. 1 மாதிரி ஐந்தொகை

ஐந்தொகை			
டிசம்பர் 31, 1995 இல் உள்ளவாறான ஐந்தொகை	1995	1994	1993
சொத்துக்கள்			
காசம் வங்கி நடப்புக் கணக்கும்	5,000	2,500	5,000
வட்டி உழைக்கும் வைப்புக்கள்	8,000	7,000	2,000
வெளிநிற்கும் கடன்கள்			
நிகழ்கால	66,000	50,000	32,000
கடந்த கால வருமதி	17,000	29,500	20,000
மீள்கட்டமைக்கப்பட்டது	<u>1,000</u>	<u>500</u>	<u>0</u>
வெளிநிற்கும் கடன்கள் (மொத்தம்)	84,000	70,000	52,000
(கடன் இழப்பு ஒதுக்கம்)	<u>(7,000)</u>	<u>(5,000)</u>	<u>(5,000)</u>
தேறிய வெளிநிற்கும் கடன்கள்	77,000	65,000	47,000
ஏனைய நடப்புச் சொத்துக்கள்	<u>500</u>	<u>1,000</u>	<u>500</u>
மொத்த நடப்புச் சொத்துக்கள்	90,500	75,500	54,500
நீண்டகால முதலீடுகள்	12,5000	11,000	8,000
உடமையும் கருவிகளும்			
கிரயம்	4,000	4,000	3,000
(திரண்ட பெறுமானத்தேய்வு)	<u>(700)</u>	<u>(300)</u>	<u>(200)</u>
தேறிய உடமையும் கருவிகளும்	3,300	3,700	2,800
மொத்த நீண்டகால சொத்துக்கள்	<u>15,800</u>	<u>14,700</u>	<u>10,800</u>
மொத்த சொத்துக்கள்	<u>106,300</u>	<u>90,200</u>	<u>65,300</u>
பொறுப்புக்கள்			
குறுங்கால பெற்ற கடன்கள் (வர்த்தக வீதம்)	18,000	12,000	6,000
வாடிக்கையாளர் சேமிப்புக்கள்	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
மொத்த நடைமுறைப் பொறுப்புக்கள்	18,000	12,000	6,000
நீண்டகால கடன் (வர்த்தக வீதம்)	12,000	15,000	7,500
நீண்டகால கடன் (சலுகை வீதம்)	35,000	30,000	18,800
பிற்போடப்பட்ட வருமானம்	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
மொத்தப் பொறுப்புக்கள் உரிமை	65,000	57,000	32,300
கடன்நிதி மூலதனம்	40,100	33,000	33,000
கடந்த ஆண்டு நிறுத்திவைக்கப்பட்ட தேறிய மிகை (பற்றாக்குறை)	200	0	0
நிகழ் ஆண்டு தேறிய மிகை (பற்றாக்குறை)	<u>1,000</u>	<u>200</u>	<u>0</u>
மொத்த உரிமை	<u>41,300</u>	<u>33,200</u>	<u>33,000</u>
மொத்த பொறுப்புக்களும் உரிமையும்	<u>106,300</u>	<u>90,200</u>	<u>65,300</u>

மூலம்: Ledgerwood 1996.

பின்னிணைப்பு. 2 மாதிரி வருமானக் கூற்று

டிசம்பர் 31, 1995 இல் முடிவுற்ற காலப்பகுதிக்கான வருமான செலவு கூற்று	1995	1994	1993
நிதி வருமானம்			
நடப்பு மற்றும் கடந்தகால வருமதிக்கடன்களிலிருந்தான வட்டி	15,400	12,000	9,000
மீள் கட்டமைக்கப்பட்ட கடன்கள் மீதான வட்டி	100	50	0
முதலீடுகள் மீதான வட்டி	500	1,500	400
கடன் கட்டணம் மற்றும் சேவை அறவீடுகள்	5,300	5,000	3,850
கடன்கள் மீதான பிந்திய கட்டணம்	200	300	350
மொத்த நிதி வருமானம்	21,500	18,850	13,600
நிதிச் செலவுகள்			
கடன் மீதான வட்டி	3,700	3,500	1,200
வைப்புக்கள் மீது செலுத்தப்பட்ட வட்டி	0	0	0
மொத்த நிதிச் செலவுகள்	3,700	3,500	1,200
மொத்த நிதி எல்லை	17,800	15,350	12,400
கடன் இழப்புக்களுக்கான ஏற்பாடுகள்	2,500	3,000	5,000
தேறிய நிதி எல்லை	15,300	12,350	7,400
செயற்பாட்டுச் செலவுகள்			
சம்பளங்களும் நன்மைகளும்	6,000	5,000	4,000
நிர்வாக செலவுகள்	2,600	2,500	2,300
தங்குமிட செலவுகள் செலவுகள்	2,500	2,500	2,150
பிராயணம்	2,500	2,500	2,000
பெறுமானத்தேய்வு	400	300	200
ஏனையவை	300	300	250
மொத்த செயற்பாட்டுச் செலவுகள்	14,300	13,100	10,900
செயற்பாடுகளிலிருந்து தேறிய வருமானம்	1,000	(750)	(3,500)
செயற்பாடுகளுக்கான நன்கொடை வருமானம்	0	950	3500
செலவிலும் கூடிய வருமானம்	1,000	200	0
மூலம்: Ledgerwood 1996.			

பின்னிணைப்பு. 3 மாதிரி கடன்பட்டியல் அறிக்கை

கடன்பட்டியல் அறிக்கை			
கடன்பட்டியல் தரவு	1995	1994	1993
குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் வழங்கிய கடன்களின் மொத்தப் பெறுமதி	160,000	130,000	88,000
குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் வழங்கிய கடன்களின் மொத்த எண்ணிக்கை	16,000	1,300	1,100
செயற்படு கடன்படுகளின் எண்ணிக்கை (காலப்பகுதி முடிவில்)	1,800	1,550	1,320
செயற்படு கடன்படுகளின் சராசரி எண்ணிக்கை	1,675	1,435	1,085
வெளிநிற்கும் கடன்களின் பெறுமதி (காலப்பகுதி முடிவில்)	840,000	70,000	52,000
கடன்களின் சராசரி வெளிநிற்கும் மீதி	75,000	61,000	45,000
வருமதியாகவுள்ள கட்டணங்களின் பெறுமதி (கால இறுதியில்)	7,000	9,000	10,000
வருமதியாகவுள்ள கட்டணங்களை கொண்ட கடன்களின் பெறுமதி(கால இறுதியில்)	18,000	20,000	20,000
குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் பதிவழிக்கப்பட்ட கடன்களின் பெறுமதி	500	3,000	0
சராசரி ஆரம்பக் கடன் அளவு	100	100	80
சராசரி கடன் காலம் (மாதங்கள்)	12	12	12
குறிப்பிட்ட காலப்பகுதிக்கான கடன் அலுவலர்களின் சராசரி எண்ணிக்கை	6	6	4

நாட்கள் கடந்த நிலுவை	(A)	(B)	(C)	(D)
	கடந்தகால வருமதியான கடன்களின் எண்ணிக்கை	கடந்தகால வருமதியான கடன்களின் வெளிநிற்கும் மீதி	கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் (%)	கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் (\$) (B) * (C)
1-30 நாட்கள் கடந்த வருமதி	200	8,750	10	875
31-60 நாட்கள் கடந்த வருமதி	75	5,000	50	2,500
61-90 நாட்கள் கடந்த வருமதி	60	2,500	75	1,875
90-120 நாட்கள் கடந்த வருமதி	15	1,100	100	1,100
120 நாட்கள் கடந்த வருமதி	10	650	100	650
	360	18,000		7,000

பின்னிணைப்பு 4 சீராக்கப்பட்ட மாதிரி நிதிக்கூற்றுக்கள் (இணைந்தது)

பணவீக்கத்துக்கான சீராக்கங்கள் (நிதிசாரா சொத்துக்களின் மீள்மதிப்பீட்டுக்காக 400 அத்துடன் உரிமைமுதலின் பெறுமதி குறைப்புக்காக 3,300) மற்றும் மானியங்களுக்கான சீராக்கங்கள் (செயற்பாட்டு செலவுகளுக்காக 950 நன்கொடை அத்துடன் சலுகைக் கடன்கள் மீதான நிதிச் செலவுகளின் சீராக்கத்துக்காக 2100) என்பவற்றை உள்ளடக்கியதாக கீழ்வரும் ஐந்தொகை ஓர் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் டிசம்பர் 31, 1994 இல் உள்ள நிதி நிலமையினை பிரதிபலிக்கின்றது.

டிசம்பர் 31, 1994 இல் உள்ளவாறான ஐந்தொகை (சீராக்கப்பட்டது)			
சொத்துக்கள்	1994	சீராக்கம்	1994A
காசம் வங்கி நடப்புக் கணக்கும்	2,500		2,500
வட்டி உழைக்கும் வைப்புக்கள்	7,000		7,000
வெளிநிற்கும் கடன்கள்			
நிகழ்கால	50,000		50,000
கடந்த கால வருமதி	29,500		29,500
மீள்கட்டமைக்கப்பட்டது	<u>500</u>		<u>500</u>
வெளிநிற்கும் கடன்கள் (மொத்தம்)	70,000		70,000
(கடன் இழப்பு ஒதுக்கம்)	<u>(5,000)</u>		<u>(5,000)</u>
தேறிய வெளிநிற்கும் கடன்கள்	65,000		65,000
ஏனைய நடப்புச் சொத்துக்கள்	<u>1,000</u>		<u>1,000</u>
மொத்த நடப்புச் சொத்துக்கள்	75,500		75,500
நீண்டகால முதலீடுகள்	11,000		11,000
உடமையும் கருவிகளும்			
கிரயம்	4,000		4,000
நிலையான சொத்துக்களின் மீள் மதிப்பு		400	400
(திரண்ட பெறுமானத்தேய்வு)	<u>(300)</u>		<u>(300)</u>
தேறிய உடமையும் கருவிகளும்	<u>3,700</u>		<u>4,100</u>
மொத்த நீண்டகால சொத்துக்கள்	14,700		15,100
மொத்த சொத்துக்கள்	<u>90,200</u>		<u>90,600</u>
பொறுப்புக்கள்			
குறுங்கால பெற்ற கடன்கள் (வர்த்தக வீதம்)	12,000		12,000
வாடிக்கையாளர் சேமிப்புக்கள்	<u>0</u>		<u>0</u>
மொத்த நடைமுறைப் பொறுப்புக்கள்	12,000		12,000
நீண்டகால கடன் (வர்த்தக வீதம்)	15,000		15,000
நீண்டகால கடன் (சலுகை வீதம்)	30,000		30,000
பிற்போடப்பட்ட வருமானம்	<u>0</u>		<u>0</u>
மொத்தப் பொறுப்புக்கள்	57,000		57,000
உரிமை மூலதனம்			
கடன்நிதி மூலதனம்	33,000		33,000
பணவீக்கச் சீராக்கம் - உரிமை		3,300	3,300
திரண்ட மூலதனம் - நிதிக் கிரயங்கள்		2,100	2,100
திரண்ட மூலதனம் - நன்கொடை		950	950
கடந்த ஆண்டு நிறுத்திவைக்கப்பட்ட தேறிய மிகை (பற்றாக்குறை)	0		0
நிகழ் ஆண்டு தேறிய மிகை (பற்றாக்குறை)	<u>200</u>		<u>(5,750)</u>
மொத்த உரிமை	<u>33,200</u>		<u>33,600</u>
மொத்த பொறுப்புக்களும் உரிமையும்	90,200		90,600
சீராக்கப்படாத கூற்றுக்களுக்கான மூலம்: SEEP Network and Calmeadow 1995.			

டிசம்பர் 31, 1995 இல் முடிவுற்ற காலப்பகுதிக்கான வருமான செலவு கூற்று	1994	சீராக்கம்	1994A
நிதி வருமானம்:			
நடப்பு மற்றும் கடந்தகால வருமதிக்கடன்களிலிருந்தான வட்டி	12,000		12,000
மீள் கட்டமைக்கப்பட்ட கடன்கள் மீதான வட்டி	50		50
முதலீடுகள் மீதான வட்டி	1,500		1,500
கடன் கட்டணம் மற்றும் சேவை அறவீடுகள்	5,000		5,000
கடன்கள் மீதான பிந்திய கட்டணம்	300		300
நிலையான சொத்துக்களின் மீள்மதிப்பு		400	<u>400</u>
மொத்த நிதி வருமானம்	18,850		19,250
நிதிச் செலவுகள்			
கடன் மீதான வட்டி	3,500		3,500
சீராக்கப்பட்ட சலுகைக்கடன்		2,100	2,100
வைப்புக்கள் மீது செலுத்தப்பட்ட வட்டி	<u>0</u>		<u>0</u>
மொத்த நிதிச் செலவுகள்	3,500		5,600
மொத்த நிதி எல்லை	15,350		13,650
கடன் இழப்புக்களுக்கான ஏற்பாடுகள்	3,000		3,000
தேறிய நிதி எல்லை	12,350		10,650
செயற்பாட்டுச் செலவுகள்			
சம்பளங்களும் நன்மைகளும்	5,000		5,000
நிர்வாக செலவுகள்	2,500		2,500
தங்குமிட செலவுகள்	2,500		2,500
பிராயணம்	2,500		2,500
பெறுமானத்தேய்வு	300		300
ஏனையவை	300		300
உரிமை மூலதனம் மீள்மதிப்பு		3,300	<u>3,300</u>
மொத்த செயற்பாட்டுச் செலவுகள்	13,100		16,400
செயற்பாடுகளிலிருந்து தேறிய வருமானம்	(750)		(5,750)
செயற்பாடுகளுக்கான நன்கொடை வருமானம்	950	950	<u>0</u>
செலவிலும் கூடிய வருமானம்	200		(5,750)
சீராக்கப்படாத கூற்றுக்களுக்கான மூலம்: SEEP Network and Calmeadow 1995.			

பின்னிணைப்பு 5. ஓர் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் சொத்துக்கள் மீதான வருவாயினை பகுப்பாய்வு செய்தல்

ஓர் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதிசார் செயற்றிறன் தொடர்பான மேலதிக பகுப்பாய்வுக்கு சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் விகிதத்தினை “இலாப எல்லை” மற்றும் “சொத்துப் பயன்பாடு” என இரு பகுதிகளாகப் பிரிப்பது பயனுள்ளதாகும். இலாப எல்லை, இலாபத்தினை, உழைக்கும் மொத்த வருமானத்துடன் தொடர்புபடுத்தி நோக்குகிறது. இது பின்பு மொத்த வருமானத்தின் விகிதாசாரமாகக் குறிப்பிடப்பட்ட, நுண்நிதி நிறுவனத்தினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட நான்கு செலவுகளாக மேலும் பிரிக்கப்பட முடியும். (மாற்றீடாக, அந்தச் செலவுகள் மொத்தச் சொத்தின் செயற்படு சொத்துக்களின் (Performing Assets) அல்லது மொத்தக் கடனின் (முதலீட்டுப்பட்டியல்) ஓர் விகிதாசாரமாகக் குறிப்பிடப்பட முடியும். அத்துடன் இந்தச் சொத்துக்கள் மீது உழைக்கப்பட்ட வருவாயுடன் / விளைவுடன் ஒப்பிடப்பட முடியும். மேலதிக தகவல்களுக்காக பார்க்கவேண்டியது – SEEP - Network and Calmeadow 1995) சொத்துப் பயன்பாடு மொத்தச் சொத்துக்களின் ஓர் டொலருக்கான (அல்லது ஏனைய நாணயங்கள்) வருமானத்தினை பரீட்சிக்கிறது. சொத்துக்கள் முதலீடு செய்யப்பட்டிருக்கின்றதன் (கடன் பட்டியலினை அல்லது ஏனைய

முதலீடுகள்) அடிப்படையில் எங்கே வருமானம் உழைக்கப்படுகின்றது என்ற குறிப்பினை வழங்குவதற்கு சொத்துக்களின் ஓர் டொலருக்கான வட்டி வருமானம் சொத்துக்களின் ஓர் டொலருக்கான வட்டியல்லா வருமானம் என இது மேலும் பிரிக்கப்படுகிறது.

ஓர் நுண்நிதி நிறுவனத்தினைப் பகுப்பாய்வு செய்கின்றபோது, மொத்த வருமானம் அல்லது மொத்தச் சொத்துக்களுடன் தொடர்புபட்ட ஒவ்வொரு அம்சங்களுடனும் தொடர்புபட்ட ஓர் தொடர் விகிதங்களாக இலாப எல்லை மற்றும் சொத்துப்பயன்பாடு விகிதங்களை கூறுகளாக பிரிப்பது பயனுள்ளதாகும். இந்த வகையில், நுண்நிதி நிறுவனத்தின் வருமானத்தின் பிரதான பகுதி மற்றும் நிதியிடல் அம்சங்கள் என்பவற்றின் மூலத்தினை பரீட்சிப்பது சாத்தியமாகின்றது. உதாரணமாக பின்னிணைப்பு 1 மற்றும் 2ல் (1994ஆம் ஆண்டுக்கானது) உள்ள மாதிரி நுண்நிதி நிறுவனத்தின் சீர் செய்யப்பட்ட நிதிக்கூற்றுக்கள் அட்டவணை A9.5.1 இல் காட்டப்பட்டது போல கூறுகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளன. விரிவான சொத்துக்கள் மீதான வருவாய்ப் பகுப்பாய்வினை மாதிரி நுண்நிதி நிறுவனத்தின் மீது மேற்கொள்வதனைக் காட்டிலும் (சீராக்கங்கள் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற போது இலாபம் உருவாக்கப்படுவதில்லை என்பதினால்), ஓர் இயங்கிக்கொண்டிருக்கும் (real-life) நுண்நிதி நிறுவனத்தை, அதனுடைய இலாபத்தன்மையினை சொத்துக்கள் மீதான வருவாய்ப் பகுப்பாய்வின் மூலம்

(தொடர்ந்து வருவது) பரீட்சிக்கின்றது. நுண்நிதி நிறுவனத்துக்கான வருமான மூலங்கள், அதன் சொத்துக்களை அது முதலிடப்பட்டிருக்கும் விதம், மற்றும் அந்தச் சொத்துக்கள் நிதியிடப்பட்ட விதம் என்பவற்றை இந்தப் பிரிவுகள் தெளிவாகக் காட்டுகின்றன. மறுபுறத்தில், நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதி முகாமைத்துவத்தை சாத்தியமான அளவுக்கு விருத்தி செய்வதற்கு இது ஏனைய நுண்நிதி நிறுவனங்களுடன் அல்லது முறை சார்ந்த (Formal) நிதி நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிட முடியும். உதாரணமாக நுண்நிதி நிறுவனம் அதிகளவான - ஓர் 20 வீதம் - வருமானம் உழைத்ததை சொத்துக்காகக் (காசு நடைமுறைக் க/கு போன்றன) கொண்டிருந்தால் அந்த வருமானம் உழைத்ததை சொத்துக்கள் குறைக்கப்படுவதை உறுதிப்படுத்துவது அவசியமானதாக இருக்கும்.

மாதிரி நுண்நிதி நிறுவனத்தின் மீது விரிவான சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் பகுப்பாய்வினை மேற்கொள்வதைக் காட்டிலும் (சீராக்கங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்டவுடன் இலாபம் உருவாக்கப்படுவதினால் விரிவான சொத்துக்கள் மீதான வருவாய்ப் பகுப்பாய்வினை மாதிரி நுண்நிதி நிறுவனத்தின் மீது மேற்கொள்வதைக் காட்டிலும், (கீழே குறிப்பிடப்படுவது)

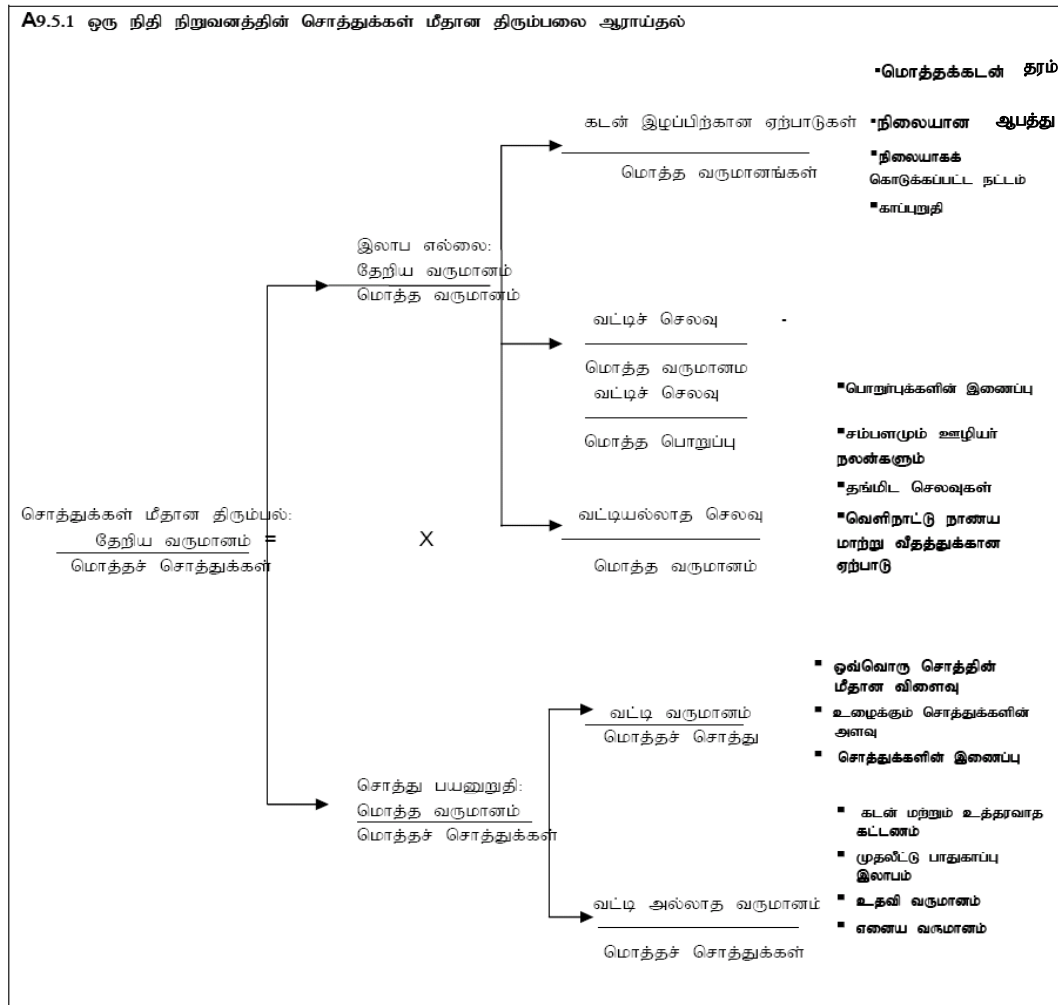
இயங்கிக்கொண்டிருக்கும் (real-life) நுண்நிதி நிறுவனத்தை அதனுடைய இலாபத் தன்மையினை பரீட்சிக்கிறது.

நுண்தொழில்களின் அபிவிருத்திக்கான சங்கத்தின் சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் பகுப்பாய்வு, 1996

(Excerpt From Benjamin and Ledgerwood 1998)

நுண்தொழில்களின் அபிவிருத்திக்கான சங்கம் (ADEMI) ஓர் இலாப நோக்கற்ற நிறுவனமாக இருந்த போதும் இதன் உரிமை மூலதனத்தின் (உதவிகள் நீங்கலாக)வருவாய் கடந்த 3 ஆண்டுகளில் 30 தொடக்கம் 45 வீதம் வரையான வீச்சுக்குள் இருந்தது. டொமினிகன் குடியரசிலுள்ள வர்த்தக வங்கிகளில் இது 25 வீதமாக இருந்தது. கடந்த 5 ஆண்டுகளாக சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் 13 - 20 வீதம் வரையான வீச்சுக்குள் இருந்திருக்கிறது. இது வர்த்தக வங்கிகளின் சொத்துக்கள் மீதான வருவாயை (1 - 2 வீதம்) மிக அதிகமாகும்.

1996 இல் ADEMI 44 வீதம் இலாப எல்லையை அனுபவித்தது, 1992 இலிருந்து 35 - 40 வீதம் வரையான வீச்சுக்குள் அதன் இலாபம் இருந்துவந்துள்ளது. செலவுகள் அறவிட முடியாக கடன்கள் என்பவற்றை



கட்டுப்படுத்தல் மற்றும் போதுமான வருமானத்தை உழைத்தல் ஆகிய இரண்டின் ஊடாகவும் (ADEMI) இதனை அடைந்திருக்கிறது. ADEMI இன் மொத்தச் சொத்துக்கு மொத்த வருமானம் 37 வீதமாக இருந்தது, ஒப்பிடுமிடத்து, டோமினிக்கன் குடியரசிலுள்ள சிறப்பாக முகாமை செய்யப்பட்ட (best managed) வங்கி எனப் பரவலாக ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட Banco Popular க்கு இது 18 வீதமாக இருந்த போதும் ஐக்கிய அமெரிக்க (US) வங்கிகளுக்கு

இது 10 வீதத்திலும் குறைவானதாக இருந்தது.

இலாப எல்லை அதிகரித்துக் கொண்டு வந்திருக்கின்ற போது, வங்கி வீதங்கள் வீழ்ச்சியடைதல் மற்றும் கடன்கள் இணைப்பில் (Composition of the Portfolio) பாரிய மாற்றம் என்பவற்றின் காரணத்தினால் சொத்துப் பயன்பாடு அதிகளவில் குறைந்து கொண்டிருந்திருக்கிறது. விசேடமாக, ADEMI 1992 இல் சிறிய நடுத்தர

அட்டவணை A9.5.1 ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் இலாப எல்லை மற்றும் சொத்து பாவனை என்பவற்றின் பிரிப்பு	
இலாப எல்லை	1994(வீதம்)
மொத்த வருமானம்	100
வட்டி வருமானம் - கடன்கள்	65
வட்டி வருமானம் - முதலீடுகள்	8
ஏனைய வருமானம் (நிலையான சொத்துக்களின் மீள்மதிப்பு) செலவுகள்	28
நிதிக் கிரயங்கள் (சீராக்கப்பட்டது)	130
நிதிக் கிரயங்கள் (சீராக்கப்பட்டது)	29
கடன் இழப்புக்களுக்கான ஏற்பாடு	16
செயற்பாட்டுச் செலவுகள் (சீராக்கப்பட்டது)	85.2
சம்பளங்களும் நன்மைகளும்	26
உரிமை மீள்மதிப்பு	17
தேறிய வருமானம்	-30
சொத்து பாவனை	1994(வீதம்)
மொத்தச் சொத்துக்கள்	100
காசு மற்றும் வங்கி நடைமுறைக் கணக்கு	3
வட்டி உழைக்கும் வைப்புக்கள்	8
வெளிநிற்கும் கடன்கள் - மொத்தம்	77
வெளிநிற்கும் கடன்கள் - தேறியது	72
ஏனைய சொத்துக்கள்	1
நீண்டகால முதலீடுகள்	12
தேறிய உடமையும் கருவியும்	5
மொத்த பொறுப்புக்களும் உரிமையும்	100
குறுங்காலக் கடன்கள்	13

நீண்டகால கடன்கள் - வர்த்தகம்	17
நீண்டகால கடன்கள் - சலுகை	33
மொத்த பொறுப்புக்கள்	63
கடன் நிதி மூலதனம் - உரிமை	30
மற்றும் நிறுத்திவைத்த உழைப்புக்கள்	
திரண்ட மூலதனம் - நிதிக்	3
கிரயங்களும் நன்கொடைகளும்	
பணவீக்கச் சீராக்கம் - உரிமை	4
மொத்த உரிமை	37%
மூலம்: Benjamin and Ledgerwood 1998.	

வகைக்கடன்களை (அதனுடைய நுண்கடன் வழங்கலுக்கு மேலதிகமாக) ஆரம்பித்ததில் இருந்து இது 20 வீதத்தினால் குறைந்திருக்கின்றது. முழுமையாக நோக்கின் கடந்த 5 ஆண்டுகளின் ADEMI இன் சொத்துக்கள் மீதான வருமானத்தின் வீழ்ச்சியினை இது விளக்குகின்றது. (அட்டவணை A9 5.2 ஐப் பார்க்கவும்)

மொத்தக்கடன் (கடன்பட்டியல்) தரத்தினை உறுதிப்படுத்துவதன் மூலம் இலாபத்தினை அதிகப்படுத்தல்.

ADEMI மற்றும் ஏனைய வெற்றியடைந்த நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஏனைய வெற்றியடையாத நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடுமிடத்து மிகச்சிறப்பாக இருப்பது இந்த விடயத்தில் தான். ADEMI இன் வெற்றியின் பெரும்பகுதி அதனுடைய

கடன் அலுவலர்களுக்கு செயற்திறன் அடிப்படையிலான ஊக்கலை அறிமுகப்படுத்தியதில் தங்கியிருக்கின்றது.

அதிலிருந்து மொத்தக்கடனில் நிறுவனம் 10 வீதத்திற்கு குறைவாக இருந்து வருகின்றது. மேலும் 1995 மற்றும் 1996 ஆண்டுகளில். இது 6 வீதத்திற்கும் குறைவாக குறைக்கப்படுகின்றது. மொத்தத்தில், வரலாற்று இழப்புவிசீதம் 2 வீதத்தை விடக் குறைவாக பராமரிக்க முடிந்திருக்கின்றது.

வட்டி அற்ற செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்துவதன் மூலம் இலாபத்தினை அதிகப்படுத்தல்.

ADEMI இன் ஆரம்பத்திலிருந்து ஒவ்வொரு வருடமும், செலவுகள் நீங்கலாக மொத்த வருமானத்தின் ஓர் பங்காக வட்டியல்லாச் செலவுகள் வீழ்ச்சியடைந்திருக்கின்றது. 1984 இல் 63 வீதத்தினரது 1990 இல் 44 வீதத்திற்கும், 1995 இல் 35 வீதத்துக்கும் மேலும் 1996 இல் அது மீண்டும் அண்ணளவாக 39 வீதத்திற்கு உயரும் வரையும் வீழ்ச்சியடைந்து வந்திருக்கிறது. மொத்தச் சொத்தின் ஓர் பங்காக ADEMI இன் வட்டியற்ற செலவுகள் 1990 இல் 6 வீதத்திலிருந்து 1996 இல் 3 வீதத்திற்கு தொடர்ந்து வீழ்ச்சியடைந்திருக்கிறது.

அட்டவணை A9.5.2 ADEMI ,னுடைய சொத்துக்கள் மீதான வருவாயின் ஆய்வு						
மொத்த வருவாய்	1984	1986	1988	1990	1992	1994
உரிமை மீதான வருவாய்	46.7	70.0	29.2	55.3	46.9	33.5
	31.0					
உரிமை / சொத்துக்கள்	45.5	35.3	30.9	32.3	43.0	41.5
	44.1					
சொத்துக்கள் மீதான வருவாய்	21.2	24.7	9.0	17.9	20.2	13.9
	13.7					
மானியங்கள் தவிர்ந்த						
உரிமை மீதான வருவாய்	-55.8	-14.2	20.7	44.5	45.5	33.5
	30.3					
மானியங்கள் தவிர்ந்த						
சொத்துக்கள் மீதான வருவாய்	-25.4	-5.0	6.4	14.4	19.5	13.9
	13.4					

இலாப எல்லை						
தேறிய/மொத்த வருமானம்	28.6	44.7	22.6	37.9	38.2	37.1
	43.7					
செலவு/மொத்த வருமானம்	5.0	1.5	7.8	12.9	19.5	21.2
	11.2					
வட்டிச் செலவு/கடன்	10.1	1.3	4.7	9.6	19.9	14.3
	6.7					
கடன் இழப்பு ஏற்பாடு / மொத்த வருமானம்	3.6	5.4	5.0	5.3	6.0	6.3
	6.2					
வட்டியல்லாத செலவு / மொத்த வருமானம்	62.8	48.5	64.7	43.9	36.3	35.4
	38.9					
சொத்து பயன்பாடு						
மொத்த வருமானம்/மொத்த சொத்து	74.2	55.3	40.0	47.1	52.8	37.4
	31.3					
வட்டி வருமானம்/மொத்த சொத்து	27.6	25.6	35.5	41.2	48.0	34.5
	28.2					
வட்டி வருமானம்/கடன் பட்டியல்	35.2	44.0	46.6	54.7	62.4	43.3
	38.0					
வட்டியல்லாத வருமானம் / மொத்தச் சொத்துக்கள்	46.6	29.7	4.5	5.9	4.8	2.9
	3.0					

வட்டிச் செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்துவதன் மூலம் இலாப எல்லையினை அதிகப்படுத்தல்

ADEMI கடன்: உரிமை விகிதத்தை குறைந்த மட்டத்தில் பராமரித்திருக்கிறது. இது ஒரு போதுமே 2.5: 1 ஐ விட உயர்ந்திருக்கவில்லை. அண்மைய வருடங்களில் டோமினியன் வங்கி முறைமையால் சராசரியான 10:1 என்பதுடன் ஒப்பிடுமிடத்து இது

அண்ணளவாக 1. 3:1 ஆக சுற்றிச்சுற்றி இருந்திருக்கிறது. அதிகளவு இலாபத்தினை உருவாக்குதல் மற்றும் அவற்றினை மீள் செயற்பாடுகளில் முதலீடு செய்தல் என்பவற்றின் மூலம் அண்மைய ஆண்டுகளில் ADEMI அதனுடைய தேறிய மொத்தக் கடனின் 70 வீதத்திற்கும் குறைவான மொத்த கடன்களையே (borrowings) கொண்டிருக்கிறது, மேலும், இவ்வாறாக

பெருமளவு வட்டிச் செலவுகளை குறைத்துவிட்டது. இரண்டாவது ADEMI முன்னைய ஆண்டுகளில் Banco Popular மற்றும் FONDOMICRO (USAID – Sponsored apex lender) என்பவற்றிடமிருந்து பெற்ற ஒப்பீட்டளவில்

செலவான நிதிகளுக்குப் பதிலாக சாத்தியமான வரைக்கும் குறைந்த செலவு நிதிகளை (நீண்டகால, குறைந்தவட்டி கடன்கள், உதவிகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து கடன்கள்) தொடர்ச்சியாக பிரதியீடு செய்திருக்கின்றது.

வட்டி வருமானத்தை உருவாக்குவதற்கு சொத்துக்களைப் பயன்படுத்துதல்
1990 களில் ADEMI இன் மொத்தக் கடன் பட்டியல் ஓர் ஆண்டுக்கு சராசரியாக 46 வீதத்தால் வளர்ந்துள்ளது. மேலும் இப்போது டோமினிக்கன் குடியரசில் உள்ள பெரும்பான்மை வங்கிகளை விட அதிகரிக்கின்றது. ADEMI இன் கடன்பட்டியல் சொத்துக்களின் 76 – 80 வீதத்திற்கு கணக்கிடப்பட்டுள்ளது. இரண்டு மடங்குக்கு மேலாக சொத்துக்களின் 17 வீதத்திற்கு ADEMI வழமைக்கு மாறாக காசு மற்றும் வங்கி வைப்புக்களுடன் திரவத்தன்மையைக் கொண்டிருந்தபடியால் 1996 இல் மட்டும் கடன்பட்டியல் சொத்துக்களின் 70 வீதத்திற்கு குறைந்தது. எப்படியிருந்த போதும், 1992 இலிருந்து டோமினிக்கன் பொருளாதாரத்தில் வட்டிவீதம்

வீழ்ச்சியடைந்திருக்கின்றது. அதேகாலப் பகுதியில் ADEMI அதன் நுண்கடன்களை விட மிகவும் குறைவான வீதத்தில் சிறிய வியாபாரக் கடன்களை உருவாக்க ஆரம்பித்தது. அதன் விளைவு 1992 க்கும் 1996 க்கும் இடைப்பட்ட காலப்பகுதியில் கடன்பட்டியல் மீதான ADEMI இன் வட்டி வருமானம் 62 வீதத்திலிருந்து 32 வீதத்துக்கு வீழ்ச்சியடையச் செய்திருக்கின்றது.

வட்டியற்ற வருமானத்தை உருவாக்குவதற்காக சொத்துக்களைப் பயன்படுத்துதல்

சம்பாதித்த சொத்துக்களின் ஏற்பாட்டிலிருந்தான வருமானம், ADEMI மாஸ்டர் காட்டுடன் தொடர்புடைய BANCO Popular இல் இருந்தான கட்டண வருமானம் (ADEMI கடன்கள் மீதான ஆரம்பக் கட்டணத்தை அறவிடுகின்ற போதும் அவை வட்டி வருமானத்தின் கீழ் வகைப்படுத்தப்பட்டிருக்கின்றன) 1992 இலிருந்து மொத்த வருமானத்தின் 1.2 வீதத்தைவிட அதிகமாக உதவிகள் கணக்கிடப்பட்டது ஓர் ஆண்டில் மட்டும் இருந்திருக்கின்றது. மொத்த வருமானத்தின் ஓர் பங்காக வட்டியற்ற வருமானம் வளர்ந்திருக்கின்ற போது (1996 அளவில் அண்ணளவாக 9 வீதத்திற்கு உயர்ந்திருக்கின்றது) மொத்தச் சொத்துக்களுடன் தொடர்புபடுத்தும்போது இது 1992 இல் 4.2 வீதத்திலிருந்து 1996 இல் 2.7 வீதத்திற்கு வீழ்ச்சியடைந்திருக்கின்றது.



அத்தியாயம் பத்து

செயற்றிறன் முகாமைத்துவம்

ஒர் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் வினைத்திறனான நிதி முகாமைத்துவம், வேறுபட்ட செயற்பாட்டு அம்சங்கள் எவ்வாறு நிதிச் செயற்றிறனை பாதிக்கின்றது என்ற அறிவினை/ விளக்கத்தினை வேண்டி நிற்கின்றது. அத்தியாயம் 9 இல் சமர்ப்பிக்கப்பட்ட குறிகாட்டிகள் ஓர் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதிச் செயற்றிறனை பகுப்பாய்வு செய்வதற்கான வழிகளை வழங்குகின்றது அத்துடன் வேண்டப்படக் கூடிய முன்னேற்றங்களை அது தீர்மானிக்கின்றது. நுண்நிதி நிறுவனத்தின் செயற்றிறனை மேம்படுத்துவதற்கு நிதி மற்றும் செயற்பாட்டு அம்சங்களை வினைத்திறனாக முகாமை செய்வதற்கான தகவல்களை இந்த அத்தியாயம் வழங்குகின்றது. செயற்றிறன் முகாமைத்துவத்தின் மூன்று முக்கியமான பரப்புக்களை இது வழங்குகின்றது.

- கடன் தவணை தவறுதல் (Delinquency)
- உற்பத்தித் திறனும் செயற்றிறனும்
- ஆபத்து – திரவத்தன்மை மற்றும் வட்டி வீத ஆபத்து, வெளிநாட்டு நாணயமாற்று ஆபத்து மற்றும் செயற்பாட்டு ஆபத்து. (கடன் ஆபத்துதவணை தப்பிய கடன் முகாமைத்துவத்தின் கீழ் ஆராயப்படுகின்றது).

செலவுகளினைக் கட்டுப்படுத்தல் வருவாயினை அதிகரித்தல் ஆகியவற்றின் மீது இந்த அத்தியாயம் கவனம் செலுத்துகின்றது. இலாபத்தன்மை மற்றும் நிதி ஸ்திரத்தன்மை என்பன இங்கே ஆராயப்படவில்லை ஏனெனில் நிதி ஸ்திரத்தன்மை என்பது இந்தக் கையேட்டின் பகுதி II பகுதி III ஆகியவற்றில் கலந்துரையாடப்பட்ட எல்லா விடயங்களுடனும் தொடர்புபட்டதாக இருக்கிறது. விசேடமாக, நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பொருத்தமான கேள்வியினை வரையறுத்தவுடன் அவைகள் தமது உற்பத்திப் பொருளை விருத்தி செய்து விலையிட வேண்டும் (அத்தியாயம் 5,6) வினைத்திறனான பயனுள்ள முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையினை உருவாக்க வேண்டும் (அத்தியாயம் 7), உரிய நேரத்தில் சரியான நிதிக் கூற்றுக்களை உருவாக்க வேண்டும் (அத்தியாயம் 8), சரியான பொருத்தமான செயற்றிறன் குறிகாட்டிகளை கணிப்பிட வேண்டும் (அத்தியாயம் 9), மற்றும் செயற்றிறன் மிக்க காலந்தப்பிய கடன் முகாமைத்துவம், உற்பத்தித்திறன், திரவத்தன்மை ஆபத்து, வட்டி வீத ஆபத்து மற்றும் செயற்பாட்டு ஆபத்து (அத்தியாயம் 10) என்பன மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும். எனவே இந்த அத்தியாயம், நிதி ஸ்திரத்தன்மை பிரச்சினைகளை/விடயங்களை நேரடியாக

விபரிக்காது நிதி ஸ்திரத்தன்மையை இறுதியாக பாதிக்கின்ற நிதி முகாமைத்துவப் பிரச்சினைகளை விபரிக்கின்றது.

தொழில் நடத்துபவர்கள் மற்றும் ஆலோசகர்கள் என்போர் வினைத்திறனான செயற்றிறன் முகாமைத்துவத்தில் அக்கறை கொள்கிறார்கள் ஏனெனில் அவர்களே தான் வினைத்திறனான முகாமைத்துவ நுட்பங்கள்/கருவிகள் மற்றும் கொள்கைகளை நடைமுறைப்படுத்த வேண்டும் அல்லது ஆலோசனை வழங்க வேண்டும். தம்மால் ஆதரவளிக்கப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனங்கள் நிதிசார் பேண்தகு நிலையினை அடையக்கூடிய வகையில் தமது முகாமைத்துவ நடைமுறைகளை விருத்தி செய்தலை நோக்கி நகர்கின்றன என்பதை உறுதிப்படுத்த வேண்டிய அளவுக்கு நன்கொடையாளர்கள் அந்த அத்தியாயத்தின் மீது அக்கறை உடையவர்களாக இருப்பார்கள்.

தவணை தப்பிய கடன் முகாமைத்துவம்

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் செலவுகள், காசோட்டம், வருமானம் மற்றும் இலாபத்தன்மை என்பவற்றின் மீது தவணை தப்பிய கடன்கள் ஆபத்தான பங்கினை வகிக்கின்றன.

தவணைதப்பிய கடன்களை சேகரிப்பதற்கான மேலதிக முயற்சி என்பது வழமையாக, நுணுக்கமான கண்காணிப்பு, கடன் பெற்றவர்களை அடிக்கடி சந்தித்தல், கடன் பட்டியல் மீதான பரந்துபட்ட பகுப்பாய்வு, பிரச்சினைக்குரிய கடன் செலுத்தாதவர்களைக் கையாள்-

வதற்கான சட்டக் கட்டணம் மற்றும் அவ்வாறான வேறு விடங்கள் என்பவற்றின் மீதான மேலதிக செலவைக் கருதுகின்றது.

தவணை தப்புதலை கட்டுப்படுத்துவதற்கு அதிகளவு நேரம், முயற்சி மற்றும் வளங்களை பிரயோகிக்கும் போது நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அதிக கடனாளர்களை அடைவதற்கும் மற்றும் சேவைகளை அல்லது வெளியடைவுகளை விஸ்தரிப்பதற்கு நேரம் முயற்சி மற்றும் வளங்கள் என்பன குறைவாகவே காணப்படும்.

தவணை தப்புதல் மொத்தக்கடன் புரள்வினை குறைக்கின்றது அத்துடன் காசோட்டத்தைக் குறைப்பதினால் செலவுகள் செலுத்துவதற்கு வல்லமையற்றதாக்குகின்றது.

அட்டவணைப்படுத்தப்பட்ட/உரிய நேரத்தில் கடன் முதல் மீளப் பெறப்படாவிட்டால் ஏனைய கடனாளர்களுக்கு கடன்கள் வழங்கப்பட முடியாது மேலும் சில செலவுகளுக்கான கொடுப்பனவுகள் கூட தாமதிக்கப்பட வேண்டியிக்கலாம். அத்துடன், நுண்நிதி நிறுவனம் கடனாகப் பெற்ற பணத்திற்கான மீள் கொடுப்பனவுகளை உரிய நேரத்தில் மேற்கொள்ள இயலாமலிருக்கலாம் அல்லது சேமிப்பினை மீளப் பெறுவதற்கான கோரிக்கையை நிறைவேற்ற முடியாதிருக்கலாம்.

தவணைதப்பிய கடன்கள் வட்டி வருமானத்தை கூட இழக்கச் செய்கின்றது அல்லது காலந்தாழ்த்தச்

செய்கின்றது. தவணை தப்பிய கடன்களின் விளைவினால் பிற்போடப்பட்ட / காலந்தாழ்த்திய வருமானத் தொகையினை தீர்மானிப்பதற்கு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் பெறப்பட்ட வட்டி வருமானம் அந்தக் காலப்பகுதியில் எதிர்பார்க்கப்பட்ட வட்டி வருமானத்துடன் ஒப்பிடப்படுகின்றது. இது வினைத்திறன் விளைவினை/வருவாயினை சராசரி வெளிநிற்கும் மொத்தக் கடனினால் பெருக்கி அந்த விடையினை பெறப்பட்ட வட்டியுடன் ஒப்பிடுவதன் மூலம் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது.

$$\begin{array}{l} \text{காலப்பகுதிக்கா} \\ \text{ன எதிர்பார்க} \\ \text{கப்பட்ட} \\ \text{வருமானம்} \end{array} = \begin{array}{l} \text{வினைத்திறன்} \\ \text{விளைவுக்காலம்} \\ \text{குறித்த காலப்பகுதியில்} \\ \text{வெளிநிற்கும் தொகை} \end{array} \times$$

குறித்த காலப்பகுதியில் உண்மையில் பெறப்பட்ட தொகைக்கும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட வருமானத்திற்கும் இடையிலான வேறுபாடு அந்தக் காலப்பகுதிக்கான காலந்தாழ்த்தப்பட்ட அல்லது இழக்கப்பட்ட வருமானமாக இருக்கின்றது.

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் இலாபத்தன்மையில் தவணைதப்பிய கடன்களின் தாக்கம்.

தவணை தப்பிய கடன்களிலிருந்து வட்டி வருமானம் பெறப்படாவிட்டால் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் இலாபத்தன்மை வெளிப்படையாகப் பாதிக்கப்படுகின்றது. எப்படியிருந்த போதும், முதல் தொகை திருப்பிச் செலுத்தப்படாத போது கடன் இழப்பு ஏற்பாடு மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும் அப்போது இலாபத்தன்மையில்

மிகவும் காத்திரமான பாதிப்பு ஏற்படுகின்றது. இழந்த கடன் மூலதனத்தினை ஈடுசெய்வதற்கு போதுமான வருமானத்தை உருவாக்குவதற்காக இழக்கப்பட்ட ஒவ்வொரு கடனுக்கும் பல மேலதிக புதிய கடன்கள் உருவாக்கப்பட வேண்டும். வேறு வார்த்தையில் கூறுவதாயின், ஓர் கடன் மீளப் பெறப்படாத போது மொத்த முதல் தொகை (மூலதனமும் வட்டியும்) கடன் இழப்பு ஒதுக்கத்தின் ஊடாக செலவு வைக்கப்பட வேண்டும். இது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் இலாபத்தன்மையையும் அத்துடன் அதன் தொடர்ச்சியாக உரிமை மூலதனமாக ஐந்தொகைக்கு மாற்றப்படுகின்ற தொகையினையும் பெருமளவில் பாதிக்கின்றது. நுண்நிதி நிறுவனம் தேறிய இழப்பினை கொண்டிருந்தால் /பதிவுசெய்தால் உரிமை மூலதனம் குறைக்கப்படுகின்றது அதன் விளைவாக மேலதிக கடன்களுக்கு நிதியிட குறைந்தளவான நிதியே கிடைக்கக்கூடியதாக இருக்கும். செயற்பாடுகள் தொடரப்படவேண்டுமானால் ஆகக் குறைந்தது இழப்பு பதிவு செய்யப்படுவதற்கு முன்னர் உரிமை மூலதனம் இருந்த மட்டத்திற்காவது அது அதிகரிக்கப்பட்டிருக்க வேண்டும். பணத்தை இழந்துகொண்டிருக்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனத்தின் மீது நன்கொடையாளிகள் அல்லது முதலீட்டாளர்கள் நீண்ட காலத்துக்கு முதலீடு செய்ய விருப்பமற்று இருப்பதினால் இந்த நுண்நிதி நிறுவனங்கள் இழந்த முதலினை (உரிமை மூலதனம்) ஈடுசெய்வதற்கு போதுமான தேறிய இலாபத்தினை

உருவாக்குவதற்காக செயற்பட வேண்டும். கடன்கள் (தொகுதிக்கடன்) கடனினால் (பெற்ற கடனினால்) நிதியிடப்பட்டிருந்தாலும் கூட கடனாளிகளிற்கு கொடுத்த கடன்கள் (சொத்துக்கள்) நுண்ணிதி நிறுவனத்திற்கு திருப்பிச் செலுத்தப்பட்டிருந்தாலென்ன திருப்பிச் செலுத்தப்பட திருந்தாலென்ன அந்தக் கடன்கள் (பெற்ற கடன்கள்) திருப்பிச் செலுத்தப்படவேண்டிய தேவையிருக்கின்றது என்பதனை கவனிக்குக. கடன்களை திருப்பிச் செலுத்துவதற்கு போதுமான வருமானம் உழைக்கப்படாவிட்டால் உரிமை மூலதனம் குறைக்கப்படும்.

◆ உதாரணமாக, வாராந்த அடிப்படையில் கட்டணம் செலுத்தப்படுகின்ற 15% நிலையான வட்டி வீதம் கொண்ட (இங்கே நிலையான வட்டி வீதம் பயன்படுத்தப்படுவது விளங்கப்படுத்தும் நோக்கத்திற்காக மட்டுமே – கடன்களை விலையிட இது சிறந்த வழியாக இருக்கின்றது என்பதைக் காட்டுவதற்காக அல்ல – அத்தியாயம் 5 ஐப் பார்க்க), 46 வார பருவத்தைக் கொண்ட ஓர் 3,000 கடன் 14வாரக் கட்டணங்களின் பின்னர் தவணை தப்பியதாக வருகின்றது. இழந்த முதலினையும்

வட்டியையும் ஈடுசெய்வதற்காக 1,000 பெறுமதியான 16 மேலதிக கடன்கள் வழங்கப்பட வேண்டும். (அட்டவணை 10.1)

எப்படியிருந்த போதும் இந்த உதாரணம் ஓர் 1,000 கடன்களுக்கு உழைத்த மொத்த வருமானத்தை மட்டுமே கணக்கிலெடுக்கின்றது. இந்தக் கடனுடன் தொடர்புபட்ட செயற்பாட்டு அல்லது நிதியிடல் செலவுகளை இது கவனத்தில் எடுக்கவில்லை. இழந்த கடன் முதலினை ஈடுசெய்வதற்கான முழுச் செலவினை சரியாகத் தீர்மானிப்பதற்கு கடன் வழங்கல் மற்றும் அதை முகாமைசெய்தல் என்பவற்றுடன் தொடர்புபட்ட மாறும் செலவுகள் கவனத்தில் எடுக்கப்பட வேண்டும். இதனை மேற்கொள்வதற்கு வெளிநிற்கும் ஓர் 1,000 கடனுக்கான வருமானத்திலிருந்து வெளிநிற்கும் ஓர் 1,000 கடனிற்கான மாறும் செலவினைக் கழிப்பதன் மூலம் ஆண்டுக்கான பங்களிப்பு எல்லை கணிப்பிடப்படுகின்றது (மாறும் செலவுகள் நிதிக்கான கிரயம் செயற்பாட்டுச் செலவுகள் மற்றும் ஏற்பாடுகள் என்பவற்றை உள்ளடக்குகின்றது)

அட்டவணை 10.1 தவணைதப்புதல் கிரயம், உதாரணம் 1	
விடயம்	கணிப்பீடு
ஆரம்பக் கடன்	
தொகை	3,000
கடன் தவணை வாராந்தக் கொடுப்பனவு	46 கிழமைகள் 75
பெறப்பட்ட கொடுப்பனவுகள்	14 கிழமைகள் (1,050)
மேலதிக நிலுவைக் கொடுப்பனவுகள்	32 கிழமைகள் (2,400)
மொத்த வருமான மற்றும் முதல் இழப்பு	= 2,400
வருமான இழப்பு	= 312
முதல் இழப்பு	= 2,088
46 கிழமைகளில் 1,000 கடன்களுக்கு உழைக்கப்பட்ட வருமானம்	= 150
இழந்த முதலினை உழைப்பதற்கு தேவையான கடன்களின் எண்ணிக்கை	இழந்த முதல்/ ஒரு கடனுக்கான வருமானம் = 2,088/ 150 = 14 கடன்கள் '1,000' இல்
இழந்த முதல் மற்றும் வருமானத்தை உழைப்பதற்கு தேவையான கடன்களின் எண்ணிக்கை	இழந்த வருமானம் மற்றும் முதல்/ ஒரு கடனுக்கான வருமானம் = 2,400/ 150 = 16 கடன்கள் '1,000' இல்

மூலம்: Ledgerwood 1996.

எப்படியிருந்த போதும் இந்த உதாரணம் ஓர் 1,000 கடன்களுக்கு உழைத்த மொத்த வருமானத்தை மட்டுமே கணக்கி-லெடுக்கின்றது. இந்தக் கடனுடன் தொடர்புபட்ட செயற்பாட்டு அல்லது நிதியிடல் செலவுகளை இது கவனத்தில் எடுக்கவில்லை. இழந்த கடனமுதலினை ஈடுசெய்வதற்கான முழுச் செலவினை சரியாகத் தீர்மானிப்பதற்கு கடன் வழங்கல் மற்றும் அதை முகாமை-செய்தல் என்பவற்றுடன் தொடர்புபட்ட மாறும் செலவுகள் கவனத்தில் எடுக்கப்பட வேண்டும். இதனை மேற்கொள்வதற்கு வெளிநிற்கும் ஓர் 1,000 கடனுக்கான வருமானத்திலிருந்து வெளிநிற்கும் ஓர் 1,000 கடனிற்கான மாறும் செலவினைக் கழிப்பதன் மூலம் ஆண்டுக்கான பங்களிப்பு எல்லை கணிப்பிடப்படுகின்றது (மாறும் செலவுகள் நிதிக்கான செலவுகள் செயற்பாட்டுச் செலவுகள் மற்றும் ஏற்பாடுகள் என்பவற்றை உள்ளடக்குகின்றது). இழந்த முதல் தொகையினை ஈடுசெய்வதற்கான நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கான மொத்தச் செலவுகளைத் தீர்மானிப்பதனால் தவணை தப்பிய கடனின் செலவுப் பகுப்பாய்வினை மிகவும் சரியாக இது பிரதிபலிக்கின்றது. (அட்டவணை 10.2)

கடன் வழங்கல் மற்றும் அதை முகாமை செய்தல் என்பவற்றுடன் தொடர்புபட்ட மாறும் செலவுகள் கவனத்தில் எடுக்கப்படுகின்ற போது கடன்களின் அளவில் கணிசமான அதிகரிப்பு (40 எதிர் 16) வேண்டப்படுவதை கவனிக்குக. வருமானம் மற்றும் முதலீட்டு இழப்பு ஆகியன தொடர்பாக தவணைதப்பிய

கொடுப்பனவால் ஏற்படக்கூடிய முக்கியமான செலவுகள் அதேபோல புதிய கடன்களை வழங்குவது மற்றும் காலந்தப்பிய கடன்களை அறவிடுவது போன்ற செயற்பாடுகளினால் ஏற்படுத்தப்படுகின்ற மேலதிக செலவுகள் என்பவற்றை இது வலியுறுத்துகின்றது.

கடன் தவணை தப்புதலைக் கட்டுப்படுத்தல்

கடன் தவணை தப்புதல் முகாமைத்துவம், கடன் வழங்கல் முறை, செயற்பாட்டு நடைமுறைகள் மற்றும் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிறுவன ரீதியான கௌரவம் (Image) என்பவற்றின் முழுமையான மீளாய்வை வேண்டிநிற்கின்றது. சிறப்பாக வடிவமைக்கப்படாத கடன் உற்பத்திகள் மற்றும் விநியோக பொறிமுறை என்பவற்றின் விளைவே தவணை தப்புதல் ஆகும். தவணை தப்புதலை முகாமை செய்வதற்கான ஆறு அடிப்படை அம்சங்கள் (Ledger-wood 1996):

- கடன் சேவைகள் வாடிக்கையாளரினால் மதிப்பிடப்பட வேண்டும். வாடிக்கையாளர்கள் கடனை திருப்பிச் செலுத்துவதற்கான பிரதான காரணம் அவர்கள் தொடர்ந்து பெரிய கடன்களைப் பெற விரும்புவதாகும். வாடிக்கையாளர்கள் கடன் சேவையை பெறுமதியானதாக உணர்ந்தாலொழிய இந்த ஊக்கி/தூண்டுதல் பயனுறுதித் தன்மை வாய்ந்ததாக இருக்காது. ஆகவே இந்த கடன் உற்பத்திகள் வாடிக்கையாளரின் தேவைக்குப் பொருத்தமானதாக இருக்க வேண்டும், கடன் வழங்கல் செய்முறை வசதியானதாக இருக்க வேண்டும் மற்றும்

நுண்நிதி நிறுவனம் தங்களை மதிப்பதாகவும் தங்கள் மீது அக்கறை உடையதாகவும் இருக்கின்றதென வாடிக்கையாளர்களை உணரச்செய்ய வேண்டும்.

- வாடிக்கையாளர்கள் கவனமாகத் தெரிவு செய்யப்பட வேண்டும். கடனை மீளச் செலுத்துவதற்கு வகைசெய்யாத செயற்பாடுகளைக் கொண்ட நம்பகத்தன்மையற்ற கடனாளிகள் அல்லது தொழில் முயற்சியாளர்களை கடனாளிகள் தெரிவு செய்யும் முறை சாத்தியமான அளவிற்கு வெளியேற்ற வேண்டும். கடனாளிகள் தெரிவு செய்யப்படுகின்ற போது அவர்களின் மீளச்செலுத்தும் ஆற்றலுக்கு ஏற்ப அவர்கள் கடனை திரும்பச் செலுத்தக்கூடியதான வகையில் கட்டமைக்கப்பட்ட கடன்களை அவர்கள் பெறுகின்றார்கள் என்பது மிகவும் முக்கியமானதாக இருக்கின்றது.
- கள உத்தியோகத்தர்களும் வாடிக்கையாளர்களும் கட்டணங்கள் காலந்தாழ்த்துவது ஏற்றுக் கொள்ளக்கூடியது அல்ல என்பதை விளங்கிக்கொள்ள வேண்டும். ஓர் சமூக அபிவிருத்தி நிறுவனம் என்பதைக் காட்டிலும் ஓர் கடன் வழங்கும் நிறுவனமாக ஓர் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் கௌரவம் (ஐஅயபந) மிகவும் முக்கியமானதாக இருக்கின்றது. கட்டண அட்டவணையின் படி கடன்களைத் திருப்பிச் செலுத்துவதன் மூலம் கடன்களைப் பெற்ற போது அவர்கள் ஏற்றுக்கொண்ட நிதி

அட்டவணை 10.2 தவணைதப்புதல் கிரயம், உதாரணம் 2	
விடயம்	கணிப்பீடு
ஆரம்பக் கடன் தொகை	3,000
கடன் தவணை	46கிழமைகள்
வாராந்தக் கொடுப்பனவு	75
பெறப்பட்ட	14கிழமைகள்
கொடுப்பனவுகள்	(1,050)
மேலதிக நிலுவைக் கொடுப்பனவுகள்	32கிழமைகள் (2,400)
மொத்த வருமான மற்றும் முதல் இழப்பு	=2,400
வருமான இழப்பு	=312
முதல் இழப்பு	=2,088
46 கிழமைகளில் 1,000 கடன்களுக்கு உழைக்கப்பட்ட வருமானம்	=150
ஒரு 1,000ற்கான மாறும் செலவுகள்	=90
வெளிநிற்கும் பங்களிப்பு எல்லை	=60
	இழந்த முதல்/ ஒரு 1,000ற்கான பங்களிப்பு எல்லை
இழந்த முதலினை உழைப்பதற்கு தேவையான கடன்களின் எண்ணிக்கை	= 2,088/ 60 = 35 கடன்கள் '1,000' இல் இழந்த வருமானம் மற்றும்
இழந்த முதலல மற்றும் வருமானத்தை உழைப்பதற்கு தேவையான கடன்களின் எண்ணிக்கை	முதல்/ ஒரு கடனுக்கான வருமானம் = 2,400/ 60 = 40 கடன்கள் '1,000'இல்
^a வெளிநிற்கும் கடன்களினை வழங்குவதற்கும் நிரிவகிப்பதற்குமான மாறும் கிரயங்களை கணக்கிலெடுத்தல். Source: Ledgerwood 1996.	

ஒப்பந்தம் மதிக்கப்பட வேண்டும் என்பதனை கடனாளிகள் தெளிவாக விளங்கிக் கொள்ள வேண்டும். சில நுண்ணிதி நிறுவனங்கள், கட்டணம் செலுத்தப்படாது குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையான நாட்கள் கடந்திருந்ததன் பின்னர் காலம் பிந்திய கட்டண (கட்டணத்துக்கான) அபராதத்தை விதிக்கின்றன. இது காலம் தாழ்த்திய கட்டணங்களை இல்லாமல் செய்யத் தூண்டுகின்றது என்பதனைக் காட்டுவதற்கு ஆதாரம் இருக்கின்றது, ஆனால் வாடிக்கையாளர்கள் அவர்களுடைய கட்டணத்தை அதிகளவு காலம் தாழ்த்தியிருந்தால் திரண்டுவரும் அபராதம்/தண்டம் அதிகளவான மேலதிக செலவுகளை அவர்களுக்கு உருவாக்கும் மேலும்/அதனால் கடன்கள் எல்லாவற்றையுமே செலுத்த முடியாத அளவுக்கு அவர்களை இட்டுச் செல்லலாம். (ஆகக் கூடிய பிந்திய தண்டம் - ஓர் மாத வட்டி - இந்தப் பிரச்சினையை தவிர்க்கின்றது.) Bank Rakyat Indonesia போன்ற ஏனைய நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் உயர்ந்த வீத மாதாந்த வட்டியினை அறவிடுகின்றார்கள் மேலும் வாடிக்கையாளர் முழு கடன்களையும் குறித்த நேரத்தில் திருப்பிச் செலுத்தியிருந்தால் அந்த வட்டியின் ஓர் பகுதியை வாடிக்கையாளர்களுக்கு திருப்பிச் செலுத்துகின்றார்கள். எனவே, வாடிக்கையாளர்கள் அவர்களுடைய கடன்களை இணங்கிக் கொள்ளப்பட்ட படி திருப்பிச் செலுத்துவதற்கு ஊக்கப்படுத்தப் படுகின்றார்கள்,

மேலும் கடன் தவணை முடிவில் தங்கள் விருப்பம்போல் முதலிடுவதற்கு ஓர் தொகைப்பணத்தை பெறுகின்றார்கள். பல நுண்ணிதி நிறுவனங்களினால் பேணப்படுகின்ற கட்டாய சேமிப்புக்கு ஒத்ததாக இது காணப்படுகின்றது. ஆனால் இது கடன் பெறுவதிற்கான ஒரு வழி என்பதைக் காட்டிலும் உரிய நேர கொடுப்பனவு ஊக்கியாக வடிவமைக்கப்படுகின்றது. உரிய நேரத்தில் கடன்களை திருப்பிச் செலுத்திய கடனாளிகளுக்கு தொடந்து பெரிய கடன்களை வழங்குவதன் மூலம் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் உரிய நேர மீள் கொடுப்பனவினை ஊக்குவிக்கின்றன.

- சரியான உரிய நேர முகாமைத்துவ தகவல்கள் நுண்ணிதி நிறுவனத்துக்கு தேவை. கடன் மீள் கொடுப்பனவுகளை சரியாக அறிக்கையிடுகின்ற, கண்காணிக்கின்ற முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையின் ஊடாக தவணை தப்பிய கடனாளிகளை அலுவலர்கள் விரைவாக அடையாளங்காணக் கூடியதாக இருக்க வேண்டும். யாருடைய கொடுப்பனவுகள் நிலுவையாக உள்ளன மற்றும் எப்போது, யார் காலம் தாழ்த்துகின்றார்கள் அத்துடன் எந்தளவால் அவர்கள் அதிக நேரத்தை கடன் பெறுனர்களுடன் செலவழிக்க முடியும். எந்தக் கடனாளிகள் தமது கட்டணங்களில் பின்னுக்கு (உரிய நேரத்தில் செலுத்தாது) நிற்கின்றார்கள் என்பதைக் கண்டுகொள்வதற்கு கடன் அலுவலர்கள் அவர்களுடைய மொத்தக் கடன் பட்டியலை

நாளாந்தம் மீளாய்வு செய்ய வேண்டும்.

- தவணை தப்புதலுக்கு பயனுறுதித் தன்மையான பின்தொடர் நடைமுறைகள் தேவை. தவணை தப்பிய கடனாளி அடையாளங்காணப்பட்டவுடன், தவணை தப்புதல் ஏற்றுக்கொள்ளப்படக் கூடியதல்ல என்ற செய்தியை அவருக்கு தெரிவிப்பதற்கு நுண்ணிதி நிறுவன அலுவலர்கள் உடனடியாக அந்தக் கடனாளிகளுடன் பின்தொடர் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும். தவணைதப்புதலின் விளைவுகளை ஏனைய கடனாளிகளைப் பார்த்து அறிந்து கொள்கிறார்கள் என்பது மிகவும் முக்கியமானது என்பதினால் அவர்கள் கட்டணம் செலுத்தத் தவறியவர்களாக இருக்கக் கூடாது (the domino effect). பின்தொடர் நடவடிக்கைகள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்கலாம்: கடனாளி மீது அழுத்தத்தை பிரயோகிப்பதற்கு குழுவினை அல்லது கிராமத் தலைவரை அணுகுதல், சொத்துக்களை மீள் உடைமையாக்கல் அல்லது கடனாளி தவணை தப்பியுள்ளார் என்பதை பொதுமக்களுக்கு அறிவித்தல் (உதாரணமாக – செய்தியாளர்கள், கடனாளிகள் வீட்டின் மீது அடையாளங்கள் அல்லது வாடிக்கையாளரின் வீட்டின் முன்னால் இருத்துவதற்கு யாரையாவது வாடகைக்கு அமர்த்துதல் என்பவற்றின் ஊடாக). மேலும் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் பிரச்சினைக்குரிய

கடன்கள் பற்றி கலந்துரையா-
டுவதற்கும் சரியான நடவடிக்கை-
களைத் தீர்மானிப்பதற்கும் வாராந்தம்
அலுவலர்கள் கூட்டங்களை
ஒழுங்குபடுத்த வேண்டும். சில
வேளைகளில், நுண்நிதி நிறுவனம்
வேலை செய்துகொண்டிருக்கின்ற
சூழ்நிலையைப் பொறுத்து தவணை
தப்பிய கடன்கள் சேகரிக்கும்
முகவர்களுக்கு (collection agency)
கடத்தப்படுகின்றது அல்லது
காவல்துறையினர் வரவழைக்கப்பட்டு
குற்றவியல் தண்டனை சுமத்தப்-
படுகின்றது.

- செலுத்தப்படாத கடன் தொடர்பான
தொடர் நடவடிக்கைகளில்
வாடிக்கையாளர்களுக்கு கருணை
காட்டக் கூடாது. இந்த தொடர்
நடவடிக்கைகள், மேலும் கடன்
பெறுதலைத் தவிர்த்தல் (அந்தக்
கடன்பட்டவர் அல்லது முழுக்-
குழுவும்), ஈட்டினை எடுத்தல், சட்ட
நடவடிக்கை, கடன் சேகரிப்பாளர்கள்
சந்தித்தல், மற்றும் பொது அறிவிப்பு
என்பவற்றை உள்ளடக்க முடியும்.
இறுதியாக, வழமையாக கடனை
செலுத்த-முடியாத கடனாளிகளினால்
தவணை தப்புதல் ஏற்படுவதில்லை
என்பதனை நுண்நிதி நிறுவனங்கள்
விளங்கிக் கொள்ள வேண்டும்.
கடனை செலுத்த விரும்பாத
கடனாளிகளால்தான் இது அடிக்கடி
உருவாகிறது. நுண்நிதி
நிறுவனத்தினால் வழங்கப்படும்
சேவையின் பெறுமதியை உணர்ந்து
அதை மதிக்கின்ற மேலும் தவணை

தப்புதல் பொறுத்துக் கொள்ளக்
கூடியதல்ல என்பதை உணர்ந்து
கொண்ட கடனாளிகள் அவர்க-
ளுடைய கடன்களை மீளச்
செலுத்துவார்கள். நுண்நிதி
நிறுவனங்கள் தாம் சேவையினை
வழங்குகின்றன என நோக்குபவர்கள்
அவர்களின் கடனின் மீளச்
செலுத்த மாட்டார்கள். நுண்நிதி
நிறுவனங்கள் தவணை தப்புதல்
பிரச்சினையை கொண்டுள்ளபோது
எடுக்க வேண்டிய படிமுறைகளை
கூடு 10.1 வழங்குகின்றது.

அட்டவணை 10.3 உரியநேரத்தில்,
தாமதித்த அல்லது செலுத்தாது-
விடுகின்றதால் வாடிக்கையாள-
ருக்கு ஏற்படுகின்ற நன்மைகள் மற்றும்
செலவுகளை காட்டுகின்றது.

கடன்களை மீள் அட்டவணைப்படுத்தல் அல்லது மீள் நிதியிடல் (Rescheduling or Refinancing Loans)

ஓர் வாடிக்கையாளர் சுகயீனம்,
அனர்த்தம் தவறான முகாமைத்துவம்
அல்லது வேறு சில நெருக்கடிகளினால்
கடனை மீளச் செலுத்த இயலாமல்
இருக்கின்றபோது கடன்களை மீள்
அட்டவணைப்படுத்தல் அல்லது மீள்
நிதியிடல் பொருத்தமானதாக இருக்-
கலாம். ஓர் கடனை மீள் அட்டவணைப்-
படுத்தல் என்பது கடன் காலத்தினை
அதிகரித்தல் அல்லது கட்டண
அட்டவணையை மாற்றுதல் அல்லது
இவையிரண்டையும்

கூடு 10.1 தவணை தப்புதல் ஆபத்தில் எடுக்கப்படுகின்ற நடவடிக்கைகள்

1. அடிப்படைத் தத்துவம் மற்றும் முறையியல் என்பவற்றுடன் இணைந்து செல்வதற்காக கடன் கொள்கைகள் மற்றும் செயற்பாடுகளை மீளாய்வு செய்க.
2. கடன் அலுவலர்கள் எவ்வளவு தூரம் சிறந்த முறையியலுடன் ஒத்துப் போகின்றார்கள் என்பதை மதிப்பிடு விலகலை அவதானிக்குக.
3. நிகழ்ச்சித் திட்டத்தினால் வேண்டப்பட்ட செயற்றிறனை பராமரிக்கின்ற ஊக்கல் முறையினை வடிவமைக்குக.
4. செயற்றிறன் குறைந்த மற்றும் செயற்றிறனை மேம்படுத்த விரும்பாத கடன் உத்தியோகத்தர்கள் மற்றும் ஏனைய கள் ஊழியர்களை வேலையைவிட்டு நீக்குக.
5. மிகவும் மோசமான கடன்களை ஏனையவற்றிலிருந்து வேறாக்கி விசேட சேகரிப்புப் பிரிவிற்கு (Department) அவற்றை வழங்குக. ஏற்றுக் கொள்ளக்கூடிய தவணைதப்புதல் மட்டத்திற்கு அதன் அலுவலர்களை அனுமதித்தல்.
6. செயற்பாட்டின் நாளாந்த கட்டுப்பாட்டுக்கான மற்றும் ஊக்கப்படுத்தல் முறைமையினை அமுல்படுத்துவதற்காக போதுமான முகாமைத்துவ தகவல்களை முகாமைத்துவ தகவல் முறைமை உமக்கு வழங்குகின்றது என்பதை உறுதிப்படுத்துவதற்கு அதனை மீளாய்வுசெய்க.
7. மீளாய்வு செய்யப்பட்ட கொள்கைகள் செயற்பாட்டு நடைமுறைகள் என்பவற்றை ஊக்கப்படுத்தல் முறைமையுடன் இணைத்து நடைமுறைப்படுத்துக.
8. செயற்றிறனை மேம்படுத்துவதற்கும் ஊக்கிகளை அடைவதற்கும் காலக் கெடுவினை வரையறுக்குக.
9. புதிய கொள்கைக்கிணங்க, மீள்நிதியிடல் வேண்டுகோள், தவணை தப்புதல் கணக்குகள் மற்றும் மாதிரி உரிய நேரக் கணக்குகள் என்பவற்றை மதிப்பிடுவதற்கு பிந்திய கட்டுப்பாட்டு இயலளவினை உருவாக்குக.
10. ஆறு மாதங்களின் பின்பு பழைய கடன்களுக்கு எதிராக புதிய கடன்களின் செயற்றிறனை புதிய கொள்கையின் கீழ் மீள் ஆய்வு செய்க. அது திருப்திகரமானதாக இருந்தால் கீழ்வரும் படிமுறைகளைப் பின்பற்றுக இல்லாவிட்டால், ஆரம்பத்திலிருந்து முன்னைய படிமுறைகளை திரும்ப பின்பற்றுக.
11. உண்மையில் கடனைத் திருப்பிச் செலுத்துகின்ற ஆற்றலையுடைய சில வாடிக்கையாளர்களுக்கு விவேகமான முறையில் (Judiciously) மீள்நிதியிடுக.
12. ஆறு மாதங்களுக்கு மேலாக காலந்தாழ்த்திய பெரும்பாலான கடன்களைப் பதிவழிக்குக. விசேட பிரிவின் ஊடாக சேகரிக்கும் முயற்சியினைத் தொடர்க (குறிப்பிடக்கூடிய அளவு (significant) பணம் தொடர்புபட்ட விடயங்களில்)
13. கடன் கொள்கைகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் எண்ணிக்கை ஆகிய இரண்டிலும் உறுதியான வளர்ச்சியினை மேம்படுத்துக.
14. கடனைச் செலுத்துகின்றபோது மோசமான பதிவுகளைக் கொண்டிருந்த (நடந்துகொண்ட) வாடிக்கையாளர்களை விட்டுவிடுக.
15. தொடந்து மோசமாக செயற்படுகின்ற அல்லது முழு எண்ணக்கருவிற்கும் பங்கம் விளைவிக்கின்ற கடன் அலுவலர்களை விட்டுவிடுக. மூலம்: Economic Institution

அட்டவணை 10.3. உரிய நேரக் கட்டணங்களும் காலந்தாழ்த்திய அல்லது செலுத்தப்படாத கட்டணங்களும்.			
	உரியநேர கொடுப்பனவுகள்	காலந்தாழ்த்திய செலுத்தப்படாத கட்டணங்கள்	அல்லது
நன்மைகள்	<ul style="list-style-type: none"> ▪ உடனடியான, பெரிய, தொடர்ச்சியான கடன்களின் சாத்தியத்தன்மை. ▪ சாதகமான கடன் வரலாற்றின் விருத்தி. ▪ சக ஊழியரிடையே உயர்ந்த அந்தஸ்து. ▪ பயிற்சி, சேமிப்புக்கள் அல்லது ஏனைய திட்டங்கள் மற்றும் கடன் அலுவலர்களிடமிருந்தான அறிவுரை என்பவற்றின் கிடைப்பனவு. ▪ உரிய நேரக் கொடுப்பனவுக்காக வெகுமதிகள் அல்லது பரிசுகள் 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ வியாபாரத்தில் கடனிலிருந்தான மூலதனத்தை (அல்லது பகுதியை) பராமரித்தல். ▪ வட்டிக் கொடுப்பனவுகள் செய்யப்படாவிட்டால் குறைந்த செலவுகள். ▪ கொடுப்பனவுகளை (குறைந்த நடவடிக்கை கிரயங்கள்) செய்வதற்கு கிளைகளுக்கு செல்வது குறைதல் அல்லது போகாதுவிடல் ▪ கூட்டங்களிற்கு சமூகமளிப்பதற்கு குறைந்த நடவடிக்கை கிரயங்கள். 	
செலவுகள்	<ul style="list-style-type: none"> ▪ வட்டி மற்றும் நடப்பு கடன்களின் முதல் கொடுப்பனவு. ▪ கொடுப்பனவுகளை செய்வதற்கு நேர மற்றும் கொண்டு செல்லல் செலவுகள் (நடவடிக்கை செலவுகள்). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ஏனைய திட்ட சேவைகளை பெறுவதன் இழப்பு. ▪ எதிர்கால கடன்களின் தாமதம் அல்லது எதிர்கால கடன்களை பெறுவதன் இழப்பு. ▪ சாத்தியமான சட்ட செயற்பாடுகள் மற்றும் செலவுகள். ▪ கடன் அலுவலர்களின் தொடர்ச்சியான வருகை. ▪ குழு அங்கத்தவர்களிடமிருந்து அழுத்தம். 	

மூலம்: Stearns 1991b.

குறிப்பிடுகின்றது. ஓர் கடனை மீள் நிதியிடல் என்பது உண்மையான (Original) கடன் தொகைக்கு மேலதி-

கமாக ஓர் கடன் தொகையை வழங்குவதைக் குறிக்கின்றது. இது மீண்டும் கடன் கட்டணங்களைச் செலுத்த ஆரம்பிப்பதற்கு வாடிக்கையாளர்களிற்கு வசதியளிக்கின்றது மேலும் கடன்

முற்றுமுழுதாக தீர்க்கப்படும்வரை கட்டணங்களைத் தொடர்வதற்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்குவசதியளிக்கின்றது என நம்பப்படுகின்றது.

• உதாரணமாக, ஒரு வணிக முயற்சியில் ஈடுபடுவதற்கு ஓர் வாடிக்கையாளர் பணத்தை கடனாகப் பெற்றார். அவள் உரிய நேரத்தில் ஒழுங்காக

அவளுடைய கடனை திருப்பிச் செலுத்தியிருக்கின்றாள் அத்துடன் அவள் இப்போதுநாலாவது தொடர் கடனை பெற்றிருக்கின்றாள் அனால் அவள் தன்னுடைய வணிக செயற்பாடுகளை குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு விட்டுவிட வேண்டியிருந்தது அதேவேளை உடல்நலக் கவனிப்புக்கு செலுத்துவதற்காக அவளுடைய சேமிப்புக்களை பயன்படுத்திக் கொண்டிருந்தாள். எப்படியிருந்த போதும் அவள் இப்போது தேறிவருகின்றாள் அத்துடன், அவளுடைய வருமானம் உழைக்கும் செயற்பாடுகளை படிப்படியாக ஆரம்பிக்கக் கூடியதாக இருப்பாள். இந்த நிலையில், ஓர் குறிப்பிட்ட காலத்துக்கு கட்டணம் வேண்டப்படாத முறையில் (ஆனால் வட்டி திரள்கின்றது) இந்தக் கடனை மீள் அட்டவணைப்படுத்தலில் நுண்ணிதி நிறுவனம் நியாயப்படுத்தப்படலாம். இது நீண்ட கடன் செலுத்தும் காலத்தையும் மேலதிக வட்டிச் செலவினையும் வாடிக்கையாளருக்கு ஏற்படுத்தும் (இதனால் வெளிநிற்கும் தொகைக்கான வருமானம் நுண்ணிதி நிறுவனத்துக்கு தொடர்ந்து கிடைக்கும்). இந்த வகையில் வருமானஇழப்பு இல்லை வாடிக்கையாளர் கடனை மீள்ச் செலுத்த ஆரம்பிக்கிறார் எனவும் வட்டியுடன் முற்றுமுழுதாக செலுத்துகிறார் எனவும் கருதுதல். ஆரம்பத்தில் நிலையான அடிப்படையில் வட்டி கணிப்பிடப்படுகின்றதாக இருந்ததால் கடன் மீது இழக்கப்பட்ட வருமானத்தினை சீர் செய்வதற்கு மேலதிக கட்டணத்தை சுமத்துதலை/ அறவிடுதலை நுண்ணிதி நிறுவனம்

கவனத்தில் எடுக்கலாம் (அந்தக் கடன் மீள் அட்டவணைப்படுத்தப்பட்டிருப்பதனால் அது நீண்ட காலத்துக்கு நிலுவையாக இருக்கிறது எனவே அதிகளவு வருமானம் உருவாக்கப்பட வேண்டும்).

- மாற்றீடாக, அவளுடைய கடன் கட்டணங்களை தொடர்ந்து செலுத்துவதற்கும் அவளுடைய சில உடல் நல பராமரிப்புச் செலவுகளை
- செலுத்துவதற்கும் அவளை இயலுமையுள்ளவளாக்குவதற்கு மேலதிக தொகையினை அந்த வாடிக்கையாளருக்கு கடனாக வழங்குவது தொடர்பில் (கடனை மீள் நிதியிடல்) நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் கவனம் செலுத்தலாம். அவள் தனது வணிகத்தை தொடர்ந்து நடத்த முடியாதவளாக இருப்பதினால் மீள் நிதியிடாமல் அவள் ஒருபோதுமே கடனை மீள்ச் செலுத்தக் கூடியவளாக இருக்கமாட்டாள் என நுண்ணிதி நிறுவனம் உணர்ந்தால் இது (மீள் நிதியிடல்) மேற்கொள்ளப்படும். மீள் அட்டவணைப்படுத்தலை விட மீள் நிதியிடல் மிகவும் ஆபத்தானதாக இருக்கிறது அதனால் மீள்நிதியிடல் மிகவும் முன்னெச்சரிக்கையுடன் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்.
- மீள் அட்டவணைப்படுத்தல் அல்லது மீள் நிதியிடல் கடன்களுக்கு எதிராக நுண்ணிதி நிறுவனம் பாதுகாக்கப்பட வேண்டும். கடன் மீள் கொடுப்பனவை உற்சாகப்படுத்துவதற்காக இது மேற்கொள்ளப்படுகின்ற போது இது ஆபத்தானதாக இருக்கின்றது மேலும் மிகவும் அசாதாரண சூழ்நிலைகளில்

மட்டுமே இது மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும். மேலும், நுண்நிதி நிறுவனத்தின் கடன் பட்டியலின் அறிக்கையிடப்பட்ட தரத்தினையும் காசோட்டத்தினையும் பாதிக்கின்றது.

- கடன் மீள் அட்டவணைப்படுத்தல் அல்லது கடன் மீள் நிதியிடல் தவணைதப்பிய கடன்களை ஆரோக்கியமான கடன்களாக மாற்றுவதினால் மொத்தக்கடன் பட்டியலில் நிலுவைகளைக் குறைக்கின்றது. ஆபத்து உண்மையில் குறைக்கப்படாதிருந்த போதும் இது நிகழ்கின்றது. உண்மையில், மீள் அட்டவணைப்படுத்தல் அல்லது மீள் நிதியிடல் என்பவற்றினால் ஆபத்து உயர்வானதாக இருக்கலாம். மீள் நிதியிடப்பட்ட எல்லாக் கடன்களும் மிகுதி மொத்தக் கடன் பட்டியலிலிருந்து வேறாக மேலதிக கவனத்துடன் அவர்கள் கண்காணிக்கின்றார்கள் என்பதனை

நுண்நிதி நிறுவனங்கள் உறுதிப்படுத்த வேண்டும். கடன் பட்டியலில் ஆரோக்கியமான கடன்களாக அவை அறிக்கையிடப்படக் கூடாது.

- கடன்கள் மீள் அட்டவணைப்படுத்தப்படும் போது கடன் மீள் கொடுப்பனவிலிருந்து ஏற்கனவே எதிர்பார்க்கப்பட்ட காசு உள்ளோட்டம் இடம்பெறமாட்டாது. பல கடன்கள் மீள் அட்டவணைப்படுத்தப்பட்டால் நுண்நிதி நிறுவனம் திரவத்தன்மை பிரச்சினைக்கு உள்ளாகும், அது கடன் வழங்கல் குறைக்கப்பட வேண்டும் அல்லது நிறுத்தப்பட வேண்டும் என்ற நிலையினை உருவாக்கும். இது மீண்டும் தவணைதப்புதல் பிரச்சினைக்கு இட்டுச் செல்லும். (பயனுறுதித் தன்மை வாய்ந்த திரவத்தன்மை முகாமைத்துவம் கீழே கலந்துரையாடப்படுகின்றது.)

கூடு 10.2 மகளிர் உலக வங்கியியல், கலி கொலம்பியா இல் வினைத்திறனில் வழமைக்கு மாறான நன்மை. (Unusual Gains in Efficiency at Women's World Banking, Cali, Colombia)

செலவுகளைக் குறைத்தல், நிதிசார் தன்நிறைவை நோக்கி செயற்படுதல் அதே வேளையில் அதனுடைய இலக்கு குடித்தொகைக்கு அதிகமான சிறந்த சேவையை வழங்குதல் போன்ற அதனுடைய முயற்சியில் வழமைக்கு மாறான வெற்றியினை அடைந்த ஓர் அரசசார்பற்ற நிறுவனத்துக்கு உதாரணமாக, மகளிர் உலக வங்கியியல் வலைப்பின்னலில் இணைந்துள்ள கலி கொலம்பியாவிலுள்ள நிறுவனத்தைக் குறிப்பிடலாம்.

கலி (Cali) மகளிர் உலக வங்கியியல் {Women's World Banking (WWB)} 1980 களின் ஆரம்பத்தில் உருவாக்கப்பட்டது. கலி நகரத்திலும் அதைச் சுற்றியுள்ள பிரதேசங்களிலும் உள்ள, ஏனையவர்களைப் போல் சலுகை பெறாத மக்களுக்கு, அனேகமாக பெண்களுக்கு, கடன் மற்றும் ஏனைய சேவைகளை வழங்குவது இதன் நோக்கமாக இருந்தது. 1991 வரை கலி மகளிர் உலக வங்கியியல், வெளியக ஆதரவிலேயே அதிகளவு தங்கியிருந்தது மற்றும் அதன் கடன் செயற்பாடுகளில் வினைத்திறன் திருப்திகரமானதாக இருக்கவில்லை. செயற்பாட்டுச் செலவுகள் உயர்வாகவும் வெளியடைவு குறைவாகவும் இருந்தது. இந்த சூழ்நிலையில் வெளிநாட்டு

நன்கொடையாளர்கள் மற்றும் ஆலோசகர்கள் என்போரின் உதவியுடன் அந்த நிறுவனத்தை மீள்கட்டமைக்க தீர்மானிக்கப்பட்டது. இந்த மறுசீரமைப்பு நிகழ்ச்சித்திட்டத்தின் ஓர் அம்சம் நிதிசாரா செயற்பாடுகளை நிறுத்துவதாக இருந்தது, இரண்டாவது புதிய கடன் வழங்கல் முறையியலை அறிமுகப்படுத்துவதற்கு கடுமையான முயற்சியை மேற்கொள்வதாகவும், மூன்றாவது பாரிய பயிற்சியளித்தல் முயற்சியை மேற்கொள்வதாக இருந்தது.

மறுசீரமைப்பின் விளைவுகள் வலுவானதாக (Impressive) இருந்தது. நான்கு வருடங்களுக்கிடையில் வெளிநிற்கும் கடன்களின் எண்ணிக்கை பத்து மடங்காக 529 இலிருந்து 5,343 (டிசம்பர் 1995 இல்) ஆக அதிகரித்தது. அண்ணளவாக 15 காரணியால் கடன் பட்டியல் வளர்ந்தது. எனவே சராசரி கடனின் அளவு அதிகளவாக அதிகரிக்கவில்லை அத்துடன் இலக்குக் குழு மாற்றப்படவில்லை. கடன் விண்ணப்பத்தை செய்முறைப்படுத்தும் காலம் அதிகளவால் குறைந்தது, அதேபோல செலுத்தப்படாத நிலுவைகளையும் கடன் தவணை தப்புதலையும் குறைத்தது.

நிதிசார் பேண்தகு நிலைக்கு இன்னும் மிகவும் முக்கியமானதாக உற்பத்தித் திறனில் குறிப்பிடக்கூடிய அதிகரிப்பு காணப்பட்டது. ஓர் கடன் அலுவலருக்கான வெளிநிற்கும் கடன்களின் சராசரி எண்ணிக்கை 1995 இறுதியில் 314 ஆக இருந்தது. நியமமாக்கப்பட்ட நிலையான கடன் வழங்கல் கொள்கை மற்றும் கணணிப் பாவனையின் அதிகரிப்பு என்பவற்றின் ஊடாக இந்த நன்மை அடையப்பட்டது. கடன் பட்டியலின் வீதாசாரமாக நிர்வாகச் செலவு வீதம் தொடர்ச்சியாக குறைதலில் இவை அனைத்தும் பிரதிபலிக்கப்பட்டன. 1991 இல் இது 35 வீதமாக இருந்துள்ளது. 1995 இறுதியில் 20 வீதத்திற்கு குறைக்கப்பட்டிருந்தது. குறைந்து செல்கின்ற கடன் இழப்பு வீதம், அடைகின்ற செயற்றிறன் என்ற இரண்டும் சேர்த்து அளவுக்கதிகமான வட்டி வீதங்களைக் கொண்டிராமலே நிதிஸ்திரத்தன்மை உடையதாக இருப்பதற்கு மகளிர் உலக வங்கியியல் கலியை இயலுமையுள்ளதாக்குகின்றது.

மூலம்: Contributed by Reinhard Schmidt, Internationale projekt consult GmbH (IPC)

இரண்டுடனும் உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வினைத்திறன் முகாமைத்துவம் தொடர்ப்படுகின்றது. ஊழியர்கள் தங்களது நடவடிக்கைகளுக்குப்பொறுப்பானவர்களாக இருக்கின்றார்கள், உற்பத்தி மற்றும் வினைத்திறனான செயற்றிறனுக்காக ஊழியர்களுக்கு சரியான ஊக்கிகள் வழங்கப்படுகின்றன, மற்றும் அவர்களுக்கு உரிய நேரத்தில் பயனுள்ள

முகாமைத்துவ தகவல்கள் வழங்கப்படுகின்றன என்பதை உறுதிப்படுத்துவதை உற்பத்தித்திறன் முகாமைத்துவம் உள்ளடக்குகின்றது. செயற்றிறன் முகாமைத்துவம் செலவுகளை முகாமை செய்தல் மேலும் சாத்தியமானவிடத்து செலவுகளைக் குறைத்தல் என்பவற்றின் மீது கவனம் செலுத்துகின்றது.

ஊழியர் உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்தல்
 நுண்கடன் வழங்கலின் தன்மையின் காரணமாக பயனுறுதித் தன்மையான வெளியடைவு மற்றும் கடன் மீள் கொடுப்பனவு என்பவற்றுக்கான பிரதான பொறுப்பு கடன் அலுவலகரிடமே உள்ளது. (சேமிப்பு அலுவலரின் உற்பத்தித்திறன் ஊக்கப்படுத்தல் திட்டங்கள், அங்கீகாரம் மற்றும் இது போன்றவற்றின் ஊடாக பலப்படுத்தப்பட முடியும். இலகுவடுத்தும் நோக்கத்திற்காக மட்டும் கடன் அலுவலர்கள் இங்கே விவாதிக்கப்படுகின்றார்கள், இருப்பினும், வெளிநிற்கும் கடன்களை விட சேமிப்புக் கணக்குகள் மீது கவனம் செலுத்துகின்ற சேமிப்பு அலுவலர்களுக்கு இதே விவாதம் பொருத்தமானதாக இருக்கின்றது.). எனவே கடன் அலுவலர்கள் அவர்களுடைய கடன்களை முகாமைசெய்தல் மற்றும் விருத்திசெய்தல் என்பவற்றுக்கான சரியான பதில்சொல்லும் பொறுப்பைக் கொண்டுள்ளார்கள் அதேபோல அவர்கள் ஊக்கப்படுத்தப்படுகிறார்கள் என்பதை உறுதிப்படுத்துவது அவசியமானதாக இருக்கின்றது.

கடன் வழங்கல் மாதிரியின் தெரிவு, வழங்கல் பொறிமுறை அதேபோல இலக்கு வாடிக்கையாளர் குழு என்பவற்றினால் உற்பத்தித்திறன் பாதிக்கப்படுகின்றது. இந்த மாறிகள் வெளிநிற்கும் கடன்களின் அளவு ஓர் கடன் அலுவலருக்கான வாடிக்கையாளர் எண்ணிக்கை ஆகிய இரண்டையும் பாதிக்கின்றது. (கூடு 10.2). (இந்த விகிதங்கள் எவ்வாறு கணிப்பிடப்படுகின்றது என்பதற்காக அத்தியாயம் 9 ஐப் பார்க்க).

சராசரி வெளிநிற்கும் கடன் பட்டியலும் ஓர் கடன் அலுவலருக்கான வாடிக்கையாளர் எண்ணிக்கையும்.

தெரிவு செய்யப்பட்ட இலக்கு குழு மற்றும் கடன் வழங்கல் முறையியல் என்பவற்றின் தொழிற்பாடாக வெளிநிற்கும் கடன்களின் அளவு காணப்படுகின்றது. பெரிய அளவான கடன்கள் அல்லது ஓர் கடன் அலுவலருக்கான அதிகளவான வாடிக்கையாளர் எண்ணிக்கை என்பதனுடாக உற்பத்தித்திறன் அதிகரிக்கப்பட வேண்டும்.

இலக்கு குழுவின் தேவை மற்றும் பெரிய தொகைக் கடன்களை உள்வாங்குவதற்கும் அதை முகாமை செய்வதற்குமான அதனுடைய இயலுமை என்பவற்றுக்கு எதிராக பெரிய கடன்கள் சமநிலைப்படுத்தப்பட வேண்டும். அதிக தொகையான தவணைதப்பிய கடன்கள் அல்லது இலக்கு வாடிக்கையாளர் குழுவின் வெளியேற்றம் என்பவற்றை விளைவாகக் கொள்கின்ற அதிகரிக்கப்பட்ட கடன் அளவு (தொகை) உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்கலாம் ஆனால் முழுமையான நிதி ஸ்திரத்தன்மை அல்லது நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் குறிப்பிட்ட நோக்கம் அடைதலை முன்னேற்றமாட்டாது. அதிகரித்த கடனின் அளவு முன்னைய நிதியிடல் வரையறைகளை தளர்த்து-தலை பிரதிபலித்தல், ஏற்கனவே இருக்கின்ற வாடிக்கையாளர்களின் தொழில்கள் வளர்ச்சியடைதல் மற்றும் நிதி ஸ்திரத்தன்மையை அதிகரிப்பதற்கு சேவையளிக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர் அளவில் (range) படிப்படியான விருத்தி ஏற்படல் என்பன நிகழ்ந்தால்

அதிகரிக்கப்பட்ட கடன் அளவு/தொகை நன்மையளிப்பதாக இருக்க முடியும்.

ஒரு கடன் அலுவலருக்கான வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கையை அதிகரித்தல் ஒரு நுண் நிதி நிறுவனத்தினுடைய வினைத்திறன் மற்றும் உற்பத்தித்திறனை முன்னேற்றுவதற்கான ஓர் பயனுறுதித்தன்மையான வழிமுறையாகும். எவ்வாறாயினும் கடன் முறையியல் மற்றும் சராசரி கடன் காலங்களுக்கு அமைவாக ஒவ்வொரு நுண்நிதி நிறுவனமும் ஒரு கடன் அலுவலருக்கான சிறந்த வாடிக்கையாளர் எண்ணிக்கையை வைத்திருக்கின்றது. ஒப்பீட்டளவில் நீண்ட கடன் காலங்களைக் கொண்ட குழு-கடன் வழங்கல் மாதிரிகளை பயன்படுத்துகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்களினுடைய கடன் அலுவலர்கள் குறுகிய கடன் காலங்களுடன் தனிக் கடன்களை வழங்கும் நுண்நிதி நிறுவனங்களினுடைய கடன் அலுவலர்களிலும் பார்க்க வழமையாக அதிக வாடிக்கையாளர் எண்ணிக்கையை கொண்டிருக்கமுடியும். இது ஏனெனில் கடன் நிபந்தனைகள் நீண்டதாக இருப்பின் கடன் அலுவலர்கள் ஒரு குறைந்த நேரத்தினை வாடிக்கையாளருடன் செலவிட வேண்டியிருக்கும். மேலும் குழு கடன் வழங்கல் சில நிர்வாக வேலைகளையும் குழுவிற்கு மாற்றும் அதனால் மொத்த வெலவுகளையும் குறைக்கின்றது.

ஒரு கடன் அலுவலருக்கான வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கையை அதிகரித்தலானது ஒரு போதுமான அளவு சேவைகளை வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்குதல் மற்றும் கடன் பட்டியல்களின்

தரத்தினை பேணுதல் என்பவற்றுக்கான கடன் அலுவலர்களின் திறமையுடன் சமப்படுத்தப்படவேண்டும். ஊக்குவிப்பு திட்டங்கள் சரியாக வடிவமைக்கப்படும்போது அது அதி உயர் வாடிக்கையாளர் எண்ணிக்கையையும் உற்பத்தித்திறன் மட்டத்தையும் அடைவதற்கு கடன் அலுவலர்களைத் தூண்டுகின்றது.

குறைந்த வருமான வாடிக்கையாளர்களுடன் வேலை செய்வதினாலும் மாற்றங்களை ஏற்படுத்தக்கூடிய சக்தி உள்ளதனாலும் நுண்நிதி நிறுவனங்களில் வேலை செய்யும் அனேக மக்கள் ஊக்கப்படுத்தப்படுகின்றபோதும் பல தொழிலாளர்களுடைய அடிப்படை வாழ்க்கை அங்கீகாரத்திலும் பணக் கொடுப்பனவிலுமே இருக்கின்றது.

கடன் அலுவலரிலும் பார்க்க ஒரு நுண்நிதி வாடிக்கையாளரை நன்றாக தெரிந்தவர்கள் எவரும் இல்லை. அவன் அல்லது அவள் வாடிக்கையாளரை ஒழுங்காக சந்திக்கின்ற அவர்களுடைய வியாபாரத்தை விளங்கி கொள்கின்ற ஒருவர் ஆவார். அத்துடன் அவர்களுடைய நிதியிடல் தேவைகள் குறித்தும் அந்த தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதற்கான நுண்நிதி நிறுவனத்தின் ஆற்றல் தொடர்பாகவும் சிறந்த தீர்மானங்களினை மேற்கொள்ளக்கூடிய ஓர் நிலையில் இருக்கிறார். கடன் அலுவலர்கள் தங்களுடைய கடன் பட்டியல்களுக்கு பதில்சொல்லவேண்டிய பொறுப்புள்ளவராக இருப்பதற்கு குறிப்பிடத்தக்க சுதந்திரத்தினையும் தீர்மானம் எடுக்கும் அதிகாரத்தையும் அவர்கள் கொண்டிருக்க வேண்டிய-

ருக்கும். சுதந்திரத்தின் அளவானது அவர்களுடைய கடன் பட்டியல் செயற்றிறன், சம்பளத்தினை அதிகரிப்பதற்கான ஆற்றல் அல்லது அங்கீகாரம் போன்றவற்றிற்கான பொறுப்புத்தன்மையின் அளவிற்கு ஏற்றதாக இருத்தல் வேண்டும். நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட மற்றும் நன்கு திட்டமிடப்பட்ட ஊக்குவிப்பு திட்டங்கள் வலுவான கடன் அலுவலர்களையும் சிறந்த வாடிக்கையாளர்களையும் உருவாக்குவதற்கு உதவி புரிகின்றது.

ஊக்குவிப்பு திட்டங்கள்:

நன்கு வடிவமைக்கப்பட்ட ஒரு ஊக்குவிப்பு திட்டமானது நுண்ணிதி நிறுவனத்திற்கு நன்மையளிக்கின்ற ஊழியர் நடத்தைக்கு வெகுமதியளிப்பதோடு நுண்ணிதி நிறுவனத்திற்கு அதிகரித்த நட்டங்களை அல்லது ஆபத்துக்களை ஏற்படுத்துகின்ற நடத்தைகளை தண்டிக்கிறது. ஊக்குவிப்பு திட்டங்கள் பொதுவாக செயற்படுகின்றது (அதாவது வழமையாக என்ன நடைபெறுகிறதோ அதற்கே வெகுமதியளிக்கப்படுகிறது.)

ஆகவே எந்த வகையான நடத்தை எந்த விளைவிற்கு வழிவகுக்கும் என்பதனை முகாமைத்துவம் புரிந்து கொள்வது கட்டாயமானதாகும். ஆப்போதுதான் நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் உற்பத்தித்திறன் மற்றும் இலாபத்தன்மையை அதிகரிக்கின்ற வகையில் ஊக்குவிப்பு திட்டங்களை முகாமைத்துவம் வடிவமைக்கமுடியும். அத்துடன் வேறுபட்ட ஊக்குவிப்பு திட்டங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் அவர்களுடைய தேவைகள் மீது கொண்டிருக்கும் விளைவுகளையும் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டியது

கட்டாயமானதாகும். ஊக்குவிப்பு திட்டங்களின் அறிமுகம் குறித்து சேவை மட்டங்கள் கஸ்டங்களை எதிர்நோக்கினால் இறுதியாக வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை குறைகின்றபோது நுண்ணிதி நிறுவனமானது உற்பத்தித்திறனை இழக்கக்கூடும்.

ஊக்குவிப்பு திட்டங்கள் பின்வரும் காரணிகளின் ஏதாவது இணைப்பினை உள்ளடக்கமுடியும்.

- நிதிசார் வெகுமதிகள்
- பதவியுயர்வு
- மேலதிக விடுமுறைகள்
- சான்றிதழ்கள் அல்லது நிகழ்சிகள் வடிவில் அங்கீகாரம் வழங்கல்
- மேலதிக பயிற்சி
- அதிகரித்த மிகை ஊதியங்கள்
- துவிச்சக்கரவண்டிகள், மோட்டார் வண்டிகள் அல்லது வாகனங்கள்

ஊக்குவிப்பு திட்டங்களை வடிவமைக்கும் போது பின்வரும் வினாக்களுக்கு விடையளிக்கப்பட வேண்டும்.

- யார் தகுதியடைவார்கள்? அனைத்து ஊழியர்களுமா? வெளிக்கள ஊழியர் மட்டும்?
- எந்த அடிப்படையில் ஊக்குவிப்புகள் இருக்கும்? கடன் பட்டியல் தரம்? இலாபத்தன்மை?
- அவை எவ்வாறு கணிப்பிடப்படும் அத்துடன் கொடுக்கப்படும்? மாதாந்தம்? காலாண்டு?
- கலவையினுடைய அளவு எப்படி இருக்கும் அத்துடன் எவ்வாறு பகிர்ந்தளித்தல் நிர்ணயிக்கப்படும்?

கடன் வழங்கலுக்கான ஊக்குவிப்புத் திட்டத்திற்கு தரம் மற்றும் அளவு/தொகை போன்ற அம்சங்களைக் கொண்ட அளவீடுகள் இருத்தல் வேண்டும். உதாரணமாக ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது அதனுடைய வாடிக்கையாளர்களின் சராசரி கடன் மீதி அதே போல வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்க விரும்பினால் அது முதலில் அவர்கள் தொழிற்படுகின்ற பிரதேசத்தில் போதுமானளவு கேள்வி இருக்கின்றதா என்பதனை தீர்மானிக்க வேண்டும் அத்துடன் வாடிக்கையாளர்கள் பாரிய கடன்களிற்கான தேவையுடையோரா (அத்துடன் மீள் செலுத்துபவர்கள்) என்பதையும் உறுதி செய்ய வேண்டும். இது நிர்மாணிக்கப்பட்டவுடன் நுண்நிதி நிறுவனம் கடன் அலுவலர்களுக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு குறிப்பிட்டளவிலும் அதிகமான கடன் பட்டியல்களுக்காகவும் ஒரு அதிகரித்த வாடிக்கையாளர் தளத்துக்காகவும் மிகையூதியங்களை வழங்குவதற்கு ஒரு ஊக்குவிப்பு திட்டத்தினை வடிவமைக்கமுடியும். கடன் பட்டியல் தரத்தினை அளவிடுகின்ற ஒரு மேலதிக ஊக்குவிப்புடன் இது சமநிலைப்படுத்தப்பட வேண்டும். பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஆபத்தில் கடன் வழங்கல்களினை அதிகரிக்க ஆரம்பித்திருப்பது கடன் தவணை தப்புதலை கடுமையாக அதிகரிக்கின்றது.

மாறாக நுண் நிதி நிறுவனமானது ஒரு குறிப்பிட்ட மட்டத்திற்கு கீழ் கடன் அளவுகள் இருக்கின்றன என்பதனை உறுதி செய்ய வேண்டும் எனின் (இலக்கு சந்தையில் கவனம் செலுத்துவதற்கு)

வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை மற்றும் அவர்களுடைய கடன் பட்டியல்களின் அளவிற்கு எதிராக கடனின் தரம் போன்றவற்றிற்காக கடன் அலுவலர்களுக்கு வெகுமதியளிக்கும் ஊக்குவிப்பு திட்டங்கள் வடிவமைக்கப்பட முடியும். இந்த வகையில் கடன் அலுவலர்கள் இலகுவாக கடன் அளவுகளினை அதிகரிப்பதிலும் பார்க்க புதிய வாடிக்கையாளர்களை சேர்ப்பதற்கு ஊக்கமளிக்கப்படுகின்றார்கள். இறுதியாக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் புதிய கடன் பெறுனர்களை விட மீள் கடன் பெறுனர்களினை ஊக்குவிக்க விரும்பலாம். இதுவும் ஒரு ஊக்குவிப்புத் திட்டத்தினால் கட்டியெழுப்பப்பட முடியும்.

பின்வரும் விளைவுகளில் ஏதாவதொன்றை அல்லது அனைத்தையும் ஊக்குவிக்கவும் வெகுமதியளிக்கவும் ஊக்குவிப்பு திட்டங்கள் வடிவமைக்கப்பட முடியும் (ஆனாலும் அனைத்து ஊக்குவிப்புத்திட்டங்களும் கடன் பட்டியல் தரத்தினை உள்ளடக்க வேண்டும்)

- வெளிநிற்கும் மொத்த கடன் பட்டியல் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை ஆகிய இரண்டின் அடிப்படையிலுமான கடன் பட்டியல் வளர்ச்சி
- மீள் கடன்களின் எண்ணிக்கை அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர்களைத் தக்கவைத்தல்
- அதிகரிக்கப்பட்ட புதிய வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை
- கடன் பட்டியல் ஆபத்து வயதிடல் பகுப்பாய்வினுடாக கடன் பட்டியலின் தரம்

- அதிகரித்த வாடிக்கையாளர் அல்லது குழுக்களின் எண்ணிக்கை (பொருத்த-மெனில்)
- வாடிக்கையாளர்களின் மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள் அல்லது குழுக்களின் பயிற்சி (பொருத்த-மெனில்)

- புதிய கடன் அலுவலர்களின் பயிற்சி

நுண் நிறுவனங்களின் அபிவிருத்தி சங்கமானது (ADEMI) ஓர் பயனுறுதித்மையுடைய ஊக்குவிப்பு-திட்டத்திற்கு ஓர் சிறந்த உதாரணத்தை வழங்குகின்றது. (கூடு10-3)

கூடு 10.3. நுண்நிதி நிறுவனங்களின் அபிவிருத்திச் சங்கத்தில் செயற்றிறன் ஊக்குவிப்புக்கள், டொமினிகன்குடியரசு. நுண்நிதி நிறுவனங்களின் அபிவிருத்தி சங்கத்தில் (ADEMI) கடன் அலுவலர்கள் அவர்களுடைய கடன் பட்டியலின் திறமையடிப்படையில் ஒரு அடிப்படை சம்பளம் மற்றும் ஒரு மிகையூதியத்தினை பெறுகின்றனர். மிகையூதிய முறையூடாக அவர்கள் தங்களுடைய மாதாந்த அடிப்படைச் சம்பளத்தினை 50 வீதம் வரை உயர்த்த முடியும். அடிப்படைச் சம்பளமானது முதல் 3 மாதங்களிற்கு (தகுதிகாண் காலம்) அமைக்கப்படுகின்றது, அத்துடன் பின்னர் இது அவர்கள் 100 வாடிக்கையாளர்களினை அடைந்தவுடன் மாதாந்த அதிகரிப்பாக அதிகரிக்கின்றது. மிகையூதிய தொகையானது நிலுவை வீதம், செயற்படு நுண்நிதி நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை, அவர்களுடைய கடன் பட்டியல் அளவு மற்றும் மாதத்தில் கடனாக வழங்கப்பட்டுள்ள மொத்த தொகை என்பவற்றால் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது. ஊக்குவிப்புத் திட்டத்தின் மிக முக்கியமான வகை நிலுவை வீதம் ஆகும், அதனால் 8 வீதத்திற்கு கீழ் குறைகின்ற ஒவ்வொரு ஒரு வீத நிலுவை வீதத்திற்கும் ஒரு மேலதிக மிகையூதியம் வழங்கப்படுகின்றது.

அனைத்து ஊழியர்களும் 3 மாத ஊக்குவிப்புத் திட்டங்கள் ஒவ்வொரு தனிநபர்களின் பொறுப்புக்கள் மற்றும்

சம்பளத்திற்கும் 8 மாத சம்பளத்திற்கும் இடையிலான கணிசமான தொகையை நத்தார் மற்றும் ஆண்டிறுதி மிகையூதியங்களாக பெறுகின்றனர். அவர்கள் ஒரு விபத்து அல்லது இறப்பு தொடர்பில் காப்புறுதி காப்பீட்டினையும் பெறுகின்றனர், ஒரு ஓய்வூதிய திட்டத்தில் கலந்து கொள்ள முடியும், மற்றும் வீடமைப்பிற்கு அல்லது நுகர்விற்கு ஊழியர் மானியக் கடன்களினை பெற்றுக்கொள்ள முடியும். மேலதிகமாக, அனைத்து ஊழியரும், வேலையைவிட்டு விலகும்போது அல்லது நீக்கப்படும்போது severance பெறுகிறார்கள்

நிதிசார் ஊக்குவிப்புக்களுக்கு மேலாக, கடன் அலுவலர்களிற்கு மேலும் அங்கீகாரம் வழங்குவதற்காக பதவி உயர்வுகள் வழங்கப்படுகின்றன. நுண்ணிய நிறுவனங்களின் அபிவிருத்தி சங்கம் நீண்ட காலத்திற்கு அதனுடைய கடன் அலுவலர்களினை வைத்திருக்க முயற்சிக்கின்றது, அவர்கள் நிறுவனத்தின் இலாபத்தன்மை மீது கணிசமான செல்வாக்கினை கொண்டிருக்கின்றனர் என்பதை உணர்ந்ததினால்

மூலம்: Ledgerwood and Burnett 1995

செயற்பாடுகள் மற்றும் ஒரு கிளை அல்லது திணைக்களத்தினிடையே

பகிரப்படும் பொறுப்புக்கள் என்பவற்றின் அடிப்படையில்தனிநபர்களுக்கு, கிளைகளுக்கு அல்லது ஒட்டுமொத்த திணைக்களத்திற்கெனவடிவமைக்கப்பட முடியும்.. எந்தவொரு தனி நபருமே நேரடியாக உற்பத்தித்திறனில் செல்வாக்கு செலுத்தும் திறமையற்றவர் எனின் தனிநபர்களிற்கு வெகுமதியளிக்க வடிவமைக்கப்பட்ட ஒரு ஊக்குவிப்புத்திட்டம் பொருத்தமற்றதாக இருக்கும். ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனம் ஒரு கிளையில் சேமிப்புக்களை சேகரித்து களத்தில் (field) கடன்களினை வழங்கும்போது இதுதான் நிலையாக இருக்கக்கூடும். அதிகரிக்கப்பட்ட சேமிப்பு சேகரிப்புக்களுக்காக தனிப்பட்ட ரீதியில் ஊழிய அங்கத்தவர்களுக்கு வெகுமதியளிக்கின்ற ஒரு ஊக்குவிப்புத்திட்டம் பொருத்தமற்றதாக இருக்கக்கூடும் ஏனெனில் ஒரு கிளையில் சேகரிக்கப்பட்ட சேமிப்பு வைப்புக்கள் பொதுவாக ஒரு ஊழியரின் செயற்பாடுகளுடன் தொடர் புடையதாக இருக்காது. எவ்வாறாயினும் கடன் வழங்குதல் மற்றும் சேகரித்தலுக்கு பொறுப்பான கடன் அலுவலர்களுக்கு அவர்களின் கடன் பட்டியல்களினை நிர்வகிப்பதிலுள்ள சிறப்பிற்காக தனிப்பட்ட ரீதியில் வெகுமதியளிக்கப்பட முடியும். வெளிக்கள ஊழியர் செயற்திறன் அடிப்படையிலான ஊக்குவிப்புத்திட்டங்கள் முகாமைத்துவத்திற்கும் துணை ஊழியர்களுக்கும் ஊக்குவிப்பினை வழங்கமுடியும். சக வேலையாட்கள் அல்லது அவர்களுடைய ஊழியர்களின் செயற்திறன் அடிப்படையில் முகாமைத்துவம் மற்றும் துணை ஊழியர்களிற்கு ஒரு வீதத்தினை

வழங்குவதன் மூலம் இது மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. பிலிப்பைன்சில் உள்ள Tulay Sa Pag –Unland Inc. முகாமைத்துவம் மற்றும் துணை ஊழியர்கள் அதேபோல கடன் அலுவலர்களிற்கும் வெகுமதி அளிப்பதற்கு வடிவமைக்கப்பட்ட ஒரு சிறந்த உதாரணத்தை வழங்குகின்றது. (கூடு 10-4)

ஒரு ஊக்குவிப்புத்திட்டத்தினை நடைமுறைப்படுத்துவதற்கு முன்னர் நுண்ணிதி நிறுவனமானது அனைத்து தகுதியான ஊழியரும் ஒரே மட்டத்திலேயே ஆரம்பிக்கின்றனர் என்பதனை உறுதிப்படுத்த வேண்டும் ஏனெனில் ஒரு நன்கு முதிர்ந்த கடன்அலுவலர் அல்லது கிளை ஒரு புதிய கிளையிலும் பார்க்க குறிப்பிடக்கூடிய அதிகளவான வாடிக்கையாளர்களை கொண்டிருக்கக்கூடும். மேலும் கடன் அலுவலர்கள் தங்களுடைய சொந்த முயற்சி எதுவுமில்லாது நன்கு (அல்லது மோசமாக) செயற்படுகின்ற அவர்களுக்கே உரித்தான கடன் பட்டியல்களினை கொண்டிருக்கக்கூடும். இறுதியாக, குறிப்பிட்ட சில கிளைகள் அவற்றினுடைய புவியியல் அமைவிடம் அல்லது அவற்றினுடைய பிரதேசத்திலுள்ள வியாபார செயற்பாடுகளின் அளவு மற்றும் சந்தை வாய்ப்புகள் என்பவற்றினால் இயற்கையாகவே சிறப்பாக செயற்படக்கூடும்.

ஊக்குவிப்பு திட்டங்கள் அனைத்து ஊழிய அங்கத்தவர்களுக்கும் வெளிப்படையானதாக இருத்தல் வேண்டும். மொத்தத்தில் இரகசியமான ஒரு ஊக்குவிப்பு திட்டமானது ஊக்குவிப்பு திட்டம் இல்லாமையிலும்

பாக்க அதிக பிரச்சினைகளை ஏற்படுத்தக்கூடும். மேலும், ஊக்குவிப்புத் திட்டம் பயனுறுதித்தன்மைவாய்ந்தாக இருப்பதற்கு அது அடையப்படக் கூடியதாகவும் மற்றும் ஊழியருக்கு வெளிப்படையாக உணரக்கூடிய வேறுபாட்டினை ஏற்படுத்தக் கூடியதாகவும் இருத்தல் வேண்டும்.

முகாமைத்தகவல் முறைமை (Management Information System)

பயனுறுதித்தன்மைவாய்ந்த காலம் தவறுதல் முகாமைத்துவத்தின் ஒரு மிகவும் முக்கிய மூலக்கூறு பயன்மிக்கதும் காலத்திற்கேற்றதுமான முகாமைத்துவ தகவல் ஆகும். கடன் மீள் கொடுப்பனவுகள் இடம்பெறுகின்றன என்பதை உறுதி செய்வதற்கு கடன் அலுவலர்களுக்கு அவர்களுடைய வாடிக்கையாளர்கள் தொடர்பான தகவல்கள் நாளாந்த அடிப்படையில் தேவைப்படுகின்றது. கடன் அலுவலர்கள், அவர்களினுடைய கடன் பட்டியல்களின் தரத்தினை ஊக்குவிக்கின்ற ஒரு ஊக்குவிப்புக் கட்டமைப்பிலிருந்து நன்மைகளையும் அவர்களினுடைய இலக்கினையும் அடைவதற்கு எவ்வளவு விரைவாக முடியுமோ அந்தளவிற்கு அவர்கள் காலம் தவறிய கடன்களை பற்றி விழிப்பாயிருக்கவேண்டும். பயனுறுதித்தன்மைவாய்ந்த கடன் காலம் தவறுதல் முகாமைத்தும் உடனடியான தொடர் நடவடிக்கையினை வேண்டுகின்றது. சாத்தியமெனின், கடன் அலுவலர்கள் அவர்களுடைய வாடிக்கையாளர்களினுடைய செயற்பாடுகளின் அறிக்கையினை

நாளாந்தம் அல்லது வாராந்தம் பெற வேண்டும். (கூடு 10.5)

செலவுகளை முகாமை செய்தல்

வினைத்திறன் முகாமைத்துவமானது ஓர் அலகு வெளியீட்டிற்கான கிரயங்களை முகாமைசெய்தலை கருதும். நுண்ணிதி கடன் வழங்கலின் தன்மையானது (சிறிய கடன்கள் மற்றும் அடைவதற்கு கடினமாக இருக்கக்கூடிய வாடிக்கையாளர் தளங்கள்) ஒரு குறைந்த செலவு கட்டமைப்பினை பேணுவதற்கெதிராக தொழிற்படுகின்றது. மேலும், அதிக நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் அவர்களுடைய கொடையாளர் நிதியிடலில் தங்கியிருக்கும் தன்மையைக் குறைப்பதாலும் வர்த்தக நிதியிடலினை நாடுவதாலும், பரம்பலானது “spread” (நிதியிடல் செலவுகளிற்கும் நிதியைக் கடனாக வழங்கியதினால் உருவாக்கப்பட்ட வருமானத்துக்கும் இடையிலான வேறுபாடானது நிர்வாகச் செலவுகள் கடன் இழப்புக்கள் மற்றும் சீர்செய்யப்பட்ட மூலதனச் செலவுகள் என்பவற்றை ஈடுசெய்யக்கூடியதாக இருக்க வேண்டும் - அத்தியாயம் 9 ஜப்பார்க்க) குறைகிறது. குறிப்பாக, குறிப்பிடக்கூடிய வெளியடைவு மட்டத்தினை அடைவதற்கு நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் வளரும்போது செயற்பாடுகளின் வினைத்திறனை வலியுறுத்தவேண்டிய ஒரு தேவை உள்ளதனை இது குறிப்பாக உணர்த்துகிறது. மேலும் அதிகளவான நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் களத்தினுள் பிரவேசிப்பதனால், போட்டியானது படிப்படியாக வட்டி வீதங்களின் குறைவிற்கு வற்புறுத்துகின்றது, மேலும் இது நுண்ணிதி நிறுவன பரம்பல்களைக் ‘spreads’ குறைக்கின்றது.

கூடு 10.4 TULAY SA PAG – UNLAD. Inc பிலிப்பைன்ஸ், திறமை ஊக்குவிப்புத் திட்டம்.			
TULAY SA PAG – UNLAD. Inc. (TSPI) இல் கடன் அலுவலருக்கான கொடுப்பனவு கடந்த நிலுவை தொகைகள் மற்றும் வெளிநிற்கும் கடன் அளவுகளின் அடிப்படையிலான ஒரு பரந்த ஊக்குவிப்பு திட்டத்துடன் சேர்த்து கொடுக்கப்படுகின்றது. ஊக்குவிப்புத் திட்டம் 1995 இல் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டதுடன் அவர்களுடைய கிராம கிளைகளில் கையாளப்படுகின்ற 3 கடன் உற்பத்திகளுக்கு பின்வருமாறு கணிப்பிடப்படுகின்றது:			
	“சக்பயன்”(Sakbayan) (முச்சக்கரவண்டி கடன்கள்)	தனிநபர்	கூட்டு குழுக்கள் (solidarity groups)
குழுக்களின் எண்ணிக்கை	மாத இறுதியில் ஆகக் குறைந்தது 20 குழுக்கள்	மாத இறுதியில் ஆகக் குறைந்தது 25 கடன் பெறுனர்கள்	மாத இறுதியில் ஆக குறைந்தது 12 குழுக்கள்
வெளிநிற்கும் கடன்கள்	கடந்த மாதத்திலிருந்து வெளிநிற்கும் கடன்கள் அதிகரிக்கப்பட வேண்டியிருப்பதுடன், திரண்ட காலாண்டு இலக்குகளில் 75% ஐ அடையவேண்டும் (ஒவ்வொரு 3 மாதங்கள் 5 குழுக்கள்): 40 முழு இயலாவு	கடந்த மாதத்திலிருந்து வெளிநிற்கும் கடன்கள் அதிகரிக்கப்பட வேண்டியிருப்பதுடன், திரண்ட காலாண்டு இலக்குகளில் 75% ஐ அடையவேண்டும் (மாதத்திற்கு 2 கடன் பெறுனர்கள்) 75 கடன் பெறுனர்களில் முழு இயலாவு	கடந்த மாதத்திலிருந்து வெளிநிற்கும் கடன்கள் அதிகரிக்கப்பட வேண்டியிருப்பதுடன், திரண்ட காலாண்டு இலக்குகளில் 75% ஐ அடையவேண்டும் (மாதாந்தம் 2 புதிய குழுக்கள்: புதுப்பித்தல் இலக்கின் 50%இல் பெறுமதியிடப்படுகின்றது): 60 குழுக்களில் முழு இயலாவு.
மீள் கொடுப்பனவு வீதம்	ஆக குறைந்தது 98%	ஆக குறைந்தது 96%	ஆக குறைந்தது 98%
மாதாந்த ஊக்குவிப்பு அதிகரிப்பு	P 1000 இலிருந்து (20 குழுக்கள் 98% மீள் கொடுப்பனவு-repayment-) P10,000 வரை (50 குழுக்கள் 100% மீள் கொடுப்பனவு)	P500 இலிருந்து (25 கடன் பெறுனர்கள் 98% மீள் கொடுப்பனவு) P7,000 வரை (71 குழுக்கள் 100% மீள் கொடுப்பனவு)	P1,000 இலிருந்து (12 குழுக்கள் 98% மீள் கொடுப்பனவு) P7,000 வரை (57 குழுக்கள் 100% மீள் கொடுப்பனவு)
கிளை முகாமையாளர்கள் அவர்களுடைய கடன் அலுவலர்கள் பெறுகின்ற ஊக்குவிப்புக்கள் மற்றும் மாத இறுதியில் கிளையினுடைய ஒட்டு மொத்த மீள் கொடுப்பனவு-repayment- வீதம் என்பவற்றினுடைய அடிப்படையில் ஊக்குவிப்புக்களின் பெறுகின்றனர். கிளை ஆகக் குறைந்தது 98% ஒரு மீள் கொடுப்பனவு வீதத்தை அடைய வேண்டும் அத்துடன் காலாண்டில் இருமுறை மாதாந்த இலக்கினை அடைய வேண்டும். செய்யப்பட்ட கணக்குகள் 3 மாதத்தில் 2 இலக்குகளை தாண்டினால், கிளை முகாமையாளர் காலாண்டில் அவர்களுடைய மாதாந்த சம்பளத்தின் இரு மடங்குகளை பெறுவர். அனைத்து மூன்று மாதங்களிலும் இலக்குகள் அடையப்பட்டால், கிளை முகாமையாளர்கள் காலாண்டில் 3 தடவை அவர்களுடைய மாதாந்த சம்பளத்தினை பெறுவர். அவர்களுடைய கிளைகள் அனைத்தும் 98% ஒரு மீள் கொடுப்பனவு வீதத்தை அடைந்ததுடன், காலாண்டில் ஆகக் குறைந்தது 2 தடவையாவது மாதாந்த இலக்கினை அடைந்தால், பிரதேச முகாமையாளர்களும் ஒவ்வொரு காலாண்டும் ஊக்குவிப்புக்களை பெறுவர்.			
மூலம்: Ledgerwood and Harpe 1995.			

இந்த அடிப்படையில் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தங்களுடைய கிரயங்களை வினைத்திறனாக முகாமைசெய்ய வேண்டியது கட்டாயமானதாகும்.

கூடு 10.5. நுண் நிறுவனங்களின் அபிவிருத்தி சங்கத்தில் கடன் அலுவலர் அறிக்கை.

நுண் நிறுவனங்களின் அபிவிருத்தி சங்கம் (ADEMI) அதனுடைய கடன் அலுவலர்களிற்கு அவர்களுடைய கடன் பட்டியலின் கடன் செயற்பாடுகளின் நாளாந்த அறிக்கையினை வழங்குகின்றது. இந்த அறிக்கைகள் கடன் அலுவலர்கள் காலையில் வருவதற்கு முன்னர் அவர்களுடைய மேசையில் வைக்கப்படும், இதனால் அவர்கள் காலம் தாழ்த்திய கடன்காரர்களை சந்திப்பதற்கு திட்டமிட முடியும் அல்லது புதிய கடன் வழங்குவது குறித்து கவனம் செலுத்த முடியும். நாளாந்த அறிக்கைகள் ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளிற்குமான கடன் தவணை முடிவு தொடர்பான தகவலை வழங்குகின்றது, கடன் தவணைகள் முடிவடையும் நிலையிலுள்ள வாடிக்கையாளர்களினை சந்திப்பதற்கு கடன் அலுவலருக்கு வழிவகுக்கின்றது, இதனால் கடன் அலுவலர்கள் தேவையெனின் வாடிக்கையாளர்களுடைய பழைய கடன்காலம் முடிவடையும் முன்னர் ஒரு புதிய கடனிற்கு விண்ணப்பிக்க உதவமுடியும். இந்த வகையில் வாடிக்கையாளர்கள் கடன்களினை தொடர்ச்சியாக பெறக்கூடியவர்களாக இருப்பார்கள். (முன்னைய மற்றும் தற்போதைய கடன்களினை அவர்கள் உரிய காலத்தில் மீள செலுத்திவிட்டார்கள் என கருதுக.)

மூலம்: Ledgerwood and Burnett 1995

அத்தியாயம் 9 இல் குறிப்பிட்டது போன்று, நுண்ணிதி நிறுவனங்களிற்கு 4 வகையான செலவுகள் ஏற்படுகின்றது: நிதியிடல் கிரயங்கள், கடன் இழப்பிற்கான ஏற்பாடுகள், செயற்பாட்டு அல்லது நிர்வாக கிரயங்கள், மற்றும் மூலதன சீராக்க செலவுகள். நிதியிடல் கிரயங்கள் மற்றும் சீராக்கப்பட்ட மூலதன செலவுகள் என்பன பரந்தளவிற்கு நுண்ணிதி நிறுவனம் தொழிற்படுகின்ற சந்தையினுடைய ஒரு செயற்பாடாக இருக்கின்றன. கடன் இழப்புக்களின் முகாமைத்துவமானது காலம் தவறுதல் முகாமைத்துவத்தின் கீழ் ஏற்கனவே கலந்துரையாடப்பட்டிருக்கிறது. வினைத்திறன் குறிகாட்டிகள் ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனத்தினுடைய சொத்துக்களுடன் தொடர்புபட்ட செயற்பாட்டு செலவுகளினை அளவிடுகின்றது, மேலும் இந்த கலந்துரையாடல் இந்த செயற்பாட்டு கிரயங்களினை முகாமைசெய்தல் மீது கவனம் செலுத்துகின்றது.

ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனம் முதிர்வடைவதாலும், ஒரு குறித்த உச்ச அளவுத்திட்ட சிக்கனத்தினை அடைவதாலும் செயற்பாட்டு வினைத்திறன் முன்னேற்றமடைகின்றது. ஆகவே, செயற்பாட்டு கிரய விகிதங்கள் (வெளிநிற்கும் கடன்களுடன் தொடர்புபட்ட செயற்பாட்டு கிரயங்கள்) புதிய நுண்ணிதி நிறுவனங்களிற்கு உயர்வானதாக இருக்கும். இதனால்தான், செயற்றிறன் குறிகாட்டிகளினை ஏனைய நுண்ணிதி நிறுவனங்களுடன் அல்லது நிதி இடைத்தரகங்களுடன் ஒப்பிடுவது கடினமானதாகும். செயற்பாட்டு வினைத்திறனுடைய உள்ளக முகாமைத்துவத்திற்காக, நுண்ணிதி

நிறுவனங்கள் அவர்களுடைய செயற்பாடுகளின் பின்வரும் விடயங்கள் மீது கவனம் செலுத்த முடியும் அத்துடன் முன்னேற்றத்தினை அளவிடுவதற்கு காலத்திற்குகாலம் அவற்றை ஒப்பிட முடியும்.

- o மொத்த சம்பள செலவுகள்
- o பன்முகப்படுத்தப்பட்ட தீர்மானமெடுத்தல்
- o முறைமைகள் மாற்றும் கொள்கைகளின் நியமமாக்குதல்
- o முகாமைத் தகவல் முறைமை

மொத்த சம்பளச் செலவுகள். பொதுவாக செயற்பாட்டுக் செலவுகளின் அதிகளவான பகுதி சம்பளங்களாகும். மொத்த நிர்வாக செலவுகளின் ஓர் சதவீதமாக சம்பள செலவுகள் Christen மற்றும் ஏனையோரினால் அடையாளங்காணப்பட்ட 11 நுண்நிதி நிறுவனங்களில் 45 வீதத்திலிருந்து 75 வீத வீச்சுக்குள் இருந்தது. நுண்நிதி நிறுவனம் தொழிற்படுகின்ற நாட்டிலுள்ள பொதுவான சம்பள மட்டம் மற்றும் வேலைக்கு அமர்த்தப்பட்ட ஊழியரின் தரம் என்பவற்றினால் சம்பளக் கிரயங்கள் தாக்கத்திற்குள்ளாகின்றன.

உயர்கல்வித்தகமையுடைய ஊழியரை வாடகைக்கு அமர்த்துவதா என்பது தொடர்பான தீர்மானமானது நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நோக்கம் மற்றும் கடன் அலுவலர்கள் செய்ய வேண்டிய குறிப்பிட்ட வேலை என்பவற்றுடன் தொடர்புபடுகின்றது.

சம்பளங்கள் பெருமளவிற்கு நிதிசார் ஊக்குவிப்பு திட்டங்களின் அடிப்படையில்

இருக்க முடியும், அதனால் சராசரி சம்பளங்கள் கடன் பட்டியல் மீது உருவாக்கப்படும் வருமானத்துடன் தொடர்புடையவை என்பது உறுதிப்படுத்தப்படுகிறது.

பன்முகப்படுத்தப்பட்ட தீர்மானமெடுத்தல். அநேகமான வெற்றிகரமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் பன்முகப்படுத்தப்பட்ட தொழிற்பாட்டுக் கட்டமைப்பினைக் கொண்டுள்ளன (Christen 1997 ஐப் பார்க்கவும்). ஒப்பீட்டளவில் நுண்நிதி கடன்களின் ஒத்த தன்மையின் காரணத்தினால் (சிறிய கடன் அளவுகள், பொதுவான வழங்குதல் முறைகள்) பாரிய கடன் தொகைகள் மீது கடன் முகாமையாளரினால், பொதுவாக கிளை மட்டத்தில், மேற்கொள்ளப்படும் இறுதி தீர்மானங்களுடன் கடன்களுக்கு அனுமதியளித்தல் அதிகாரமானது கடன் அலுவலர்களுக்கு (அல்லது பொருத்த-மெனின் கடன் பெறுனர் குழுவுக்கு) கையளிக்கப்பட முடியும். பன்முகப்படுத்தப்பட்ட கடன் அனுமதி நடைமுறைகள் செயற்பாட்டு செலவுகளை குறைக்கின்றது, வாடிக்கையாளருக்கு காத்திருக்கும் நேரத்தினை குறைக்கின்றது, அத்துடன் கடன் அலுவலர்களின் பதில்சொல்லும் பொறுப்பினை அதிகரிக்கின்றது.

நிர்வாக அலகுகள் என்பதிலும் பார்க்க கிளைகளினை இலாப நிலையங்களாக கருதுதல் மற்றும் உற்பத்தித்திறன் மற்றும் உற்பத்தித்திறனை முகாமை செய்வதற்கு அவற்றிற்கு தீர்மான-மெடுக்கும் அதிகாரத்தினை வழங்குதல் என்பன நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கான ஒட்டு மொத்த வினைத்திறன் அதிகரிப்பினை உருவாக்கும். கிளைகளிற்கு அல்லது

அலகுகளிற்கு நாளாந்த தீர்மான-
மெடுத்தலினை பன்முகப்படுத்தலானது
வினைத்திறனை அதிகரிப்பதற்கும் மற்றும்
செலவுகளை முகாமைசெய்வதற்கு
பொறுப்பானவையாக கிளைகளை
உருவாக்குவதற்குமான ஓர் பயனுறுதித்-
தன்மையான வழிமுறையாகும்.

நுண்நிதி நிறுவனத்திலிருந்து அதனுடைய
கிளைகளிற்கு அறிக்கையிடப்படுகின்ற
கிரய மாற்றம் பன்முகப்படுத்தப்பட்ட
தீர்மானமெடுத்தலிற்கு ஏற்றதாக
இருக்கிறது. செயற்பாட்டு கிரயங்கள்,
கடன் இழப்புக்களிகற்கான ஏற்பாடுகள்,
மாமிய சீராக்கங்கள், பெறுமான தேய்வு
மற்றும் ஏனைய அனைத்து செலவுகளும்
கிளை அல்லது அலகு மட்டத்தில்
கணக்குவைக்கப்பட வேண்டும் அத்துடன்
கிளையினால் உருவாக்கப்படும்
வருமானத்திற்கு எதிராக அளவிடப்பட
வேண்டும். மேலும், சில நுண்நிதி
நிறுவனங்கள் (அல்லது தலைமைக்
காரியாலயம்) கிளைகளுக்கு மேந்தலைக்
செலவுகளை மாற்றுகின்றன (இது
வலையமைப்பு முழுவதிலும்
முழுமையான செலவு உள்ளடக்கத்தினை
உறுதி செய்கின்றது). மாற்றப்பட்ட
செலவுகள், கிளையில்
வைத்திருக்கப்படும் சொத்துக்களின்
(கடன்கள்) அல்லது பொறுப்புக்களின்
(வைப்புக்கள்) ஒரு சதவீதத்தின்
அடிப்படையிலான ஓர் செலவு
மீள்பெறுகை அடிப்படையில்
பகிரப்படுகின்றது.

மேலும் பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள்
பரந்த மட்டத்தில் நிதியிடலை பெற்று
(வர்த்தக ரீதியாகவோ அல்லது
நன்கொடையாளர்கள் ஊடாகவோ)

பின்னர் தனிப்பட்ட கிளைகளிற்கு
அல்லது சில்லறை அலகுகளிற்கு கடன்
வழங்குவதற்கு நிதிகளை மாற்றுகின்றன.
இந்த நிதிகளுடன் தொடர்புடைய
கிரயங்கள் (உண்மையான நிதியிடல்
செலவுகள் அல்லது சாட்டுதல்
செய்யப்பட்ட மூலதனச் செலவுகள்)
கிளைகளிற்கு மாற்றப்படுதல் வேண்டும்.
இது மாற்று விலையிடல் எனக்
குறிப்பிடப்படுகின்றது அத்துடன் பல
நுண்நிதி நிறுவனங்கள் மற்றும் வர்த்தக
நிதி நிறுவனங்களில் இது
பொதுவானதாக இருக்கின்றது
(அத்தியாயம் 9 இல் சுருக்கமாக
விவாதிக்கப்பட்டது). இதுபோன்று, சில
நுண்நிதி நிறுவனங்களின் சில்லறை
கிளைகள் சேமிப்புக்களை ஒன்று திரட்டி
அந்த நிதிகளினை தலைமைக்
காரியாலயத்திற்கு மாற்றுகின்றன. அவை
இந்த நிதிகளிற்கு ஒரு மாற்று
விலையினைப் பெற வேண்டும்.

மாற்று விலையிடல், தலைமைக்
காரியாலயத்திலிருந்து கிளைகளுக்கு
மாற்றப்பட்ட நிதிகள் மற்றும்
கிளைகளிலிருந்து தலைமைக்
காரியாலயத்திற்கு மாற்றப்பட்ட நிதிகள்
என்பவற்றின் மீது ஒரு 'நிதிச்
செலவினை' உருவாக்குகிறது. சேமிப்பு
திரட்டுதலினை ஊக்குவிப்பதற்காக,
தலைமைக் காரியாலயத்திலிருந்து
மாற்றப்படும் நிதிகளுக்கு தன்னார்வ
சேமிப்புக்கள் (பொருத்தமெனின்) மீது
கிளைகளினால் செலுத்தப்படும்
வீதத்திற்கு மேலான ஒரு வீதம்
நிர்ணயிக்கப்பட வேண்டும். (அதாவது,
கிளைகளானது செலவுகளை குறைவாக
பேணுகின்ற அவற்றின் திறமை
அடிப்படையில் மதிப்பிடப்பட்டால்,

தலைமை அலுவலகத்திலிருந்து கடன் பெறுவதைவிட குறைந்த நிதிச் செலவில் சேமிப்புக்களைத் திரட்டுவது அவர்களுக்கு சிறந்ததாக இருக்கும்). மாற்று விலை, சேமிப்புக்களை திரட்டுவதற்கு ஏற்பட்ட மேலதிக செயற்பாட்டுச் செலவுகளையும் கவனத்தில் எடுக்க வேண்டும், அதனால் அது உயர்வாக இருத்தல் வேண்டும். தலைமைக் காரியாலயத்திற்கு மாற்றப்படுகின்ற நிதிகள், நுண்நிதி நிறுவனங்களினுடைய கடன் பெறுனர்களினால் வழங்கப்படுவதிலும் குறைவானதும் மற்றும் தன்னார்வ சேமிப்பாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் வீதத்தைவிட உயர்வானதுமான ஒரு சந்தை வீதத்தில் விலையிடப்பட வேண்டும் (அதாவது, தலைமைக் காரியாலயத்திற்கு நிதிகளை மாற்றுவதிலும் பார்க்க அதிக வருமானம் உழைப்பதற்காக மேலதிக நிதிகளை கடன் வழங்குவதற்கு கிளைகள் ஊக்குவிக்கப்பட வேண்டும்).

வழமையாக, எந்த அலுவலகம் நிதிகளை கடன் வழங்குகின்ற என்பதைக் கவனத்தில் கொள்ளாது கிளைகள் மற்றும் தலைமைக் காரியாலயத்திற்கிடையில் ஒரேயொரு மாற்று விலை மட்டுமே நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது. இந்த வீதம் பொதுவாக கடனின் வர்த்தக சந்தை விகிதத்திற்கு சமமானதாக வேண்டும் (வழமையாக கடன் பெறுனர்களிற்கான கடன் மீதான வட்டியிலும் குறைவாகவும், ஆனால் தன்னார்வ சேமிப்புக்கள் மீது செலுத்தப்படும் விகித்திலும் கூடுதலாகவுமுள்ள விகிதம்). இது, தலைமைக் காரியாலயம் அல்லது

கிளைக்கு அந்த நிதிகளை திரட்டுவதற்கான அவர்களுடைய செலவுகளை உள்ளடக்குவதற்கு ஒரு சிறிய இடைவெளியினை (spread) உள்ளடக்கக் கூடும் (சேமிப்புக்கள் ஊடாகவோ அல்லது வர்த்தக கடன் ஊடாகவோ). மாற்று விலையிடல் ஒரு காசு மாற்றத்தினை விளைவாக கொள்வதில்லை என்பதனை கவனத்தில் கொள்க. இது ஒன்றிணைக்கப்பட்ட நுண் நிதி நிறுவன கூற்றுக்களில் இறுதியாக பூச்சியத்திற்கு தேறுகின்ற வெறும் ஒரு கணக்கீட்டு பதிவாகும்.

◆ உதாரணமாக, ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் ஒரு வருடத்திற்கு 10 வீத செலவில் வர்த்தக நிதிகளை பெறுகின்றது என கருதுக அத்துடன் இது வருடாந்தம் 5 வீத செலவில் சேமிப்புக்களை திரட்டுகின்றது. அதனுடைய கிளை வலையமைப்பினுள், அவை வழங்குகின்ற கடன் தொகையிலும் பார்க்க அதிக சேமிப்புக்களை திரட்டுகின்ற சில கிளைகள் இருக்கும். ஏனைய கிளைகள் சேகரிக்கப்பட்ட சேமிப்புக்களின் தொகையிலும் பார்க்க அதிகளவான தொகையினை கடனாக வழங்கும். மேலதிக நிதிகளை கொண்டுள்ள கிளைகள் (கடன்களிலும் பார்க்க அதிக சேமிப்புக்கள்), அந்த நிதிகளை தலைமைக் காரியாலயத்திற்கு கடனாக வழங்குவதுடன் அவற்றிற்கு ஒரு மாற்று விலையினைப் பெறுகின்றது (எழுமாறாக 10 வீதத்திற்கு கிட்ட). நிதிகள் தேவைப்படுகின்ற கிளை (சேமிப்புக்களிலும் பார்க்க அதிக

கடன்கள்) மாற்று விலையில் தலைமைக் காரியாலயத்திலிருந்து நிதிகளை கடனாகப் பெறுகின்றது.

நியமமாக்கப்பட்ட முறைமைகள் மற்றும் கொள்கைகள்

நுண்நிதி நிறுவனங்களில் உயர் நியமமாக்கப்பட்ட முறைமைகள் மற்றும் கொள்கைகள் ஒட்டு மொத்த வினைத்திறனிற்கு பங்களிப்புச் செய்கின்றது. ஒவ்வொரு ஊழிய அங்கத்தவரினதும் தொழிற்பாடுகள் தெளிவாக வரையறுக்கப்பட வேண்டும் அத்துடன் அனைத்து கிளைகளிலும் செயற்பாடுகளின் நாளாந்த மற்றும் வாராந்த அட்டவணைகள் வழக்கமாக உருவாக்கப்பட வேண்டும். செயற்றிறனைக் கண்காணித்தல், வெளியடைவினை அதிகரித்தல், மற்றும் செயற்பாட்டு வினைத்திறனை அடைதல் போன்றவற்றுக்காக ஓர் நுண்நிதி

நிறுவனத்துக்கு உயர்மட்ட நியமமாக்கல் அவசியமானதாக இருக்கிறது. ஒழுங்கான நடைமுறைகளும் வாடிக்கையாளர் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் கொள்கைகளைச் சார்ந்து தங்களுடைய அட்டவணைகளை ஒழுங்கமைப்பதற்கு அவர்களை இயலுமையுள்ளதாக்குகின்றது.

வேகமாக வளர்ச்சியடைகின்ற ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கு நியமமாக்கப்பட்ட நடைமுறைகளும் நன்மையளிக்கின்றது அல்லது ஊழியர்கள் பல்வேறு கிளைகளுக்கு மாற்றப்படும் போது உதவிபுரிகின்றது. எவ்வாறாயினும், குறிப்பாக கிளை இலாப நிலையங்களாக கையாளப்படும்போது, கிளை மட்டத்தில் சில தன்னிச்சையான செயற்பாடுகளுக்கு நடைமுறைகள் இடமளிக்க வேண்டும். கடன் மற்றும் சேமிப்புக்கள் போன்ற மிகப்பிரதான செயற்பாடுகள் அதிஉயர்ந்த அளவில் நியமமாக்கப்படல் வேண்டும்.

கூடு 10.6 Bank Rakyat இந்தோனேசியா மற்றும் பங்களாதேஸ் இன் Grameen Bank என்பவற்றில் மாற்று விலையிடல்.

இந்தோனேசியா Bank Rakyat மற்றும் Grameen வங்கி என்பன கொள்கைகளை நடைமுறைப்படுத்துவதற்கு உதவ கூடியதும் மற்றும் நுண்நிதி நிறுவனங்களின் நிதியிடல் கட்டமைப்பு மற்றும் செயற்பாட்டு வினைத்திறனில் செல்வாக்குச் செலுத்தக் கூடியதுமான மாற்று விலையிடலின் 2 முறைகளை வழங்குகின்றன.

Bank Rakyat இந்தோனேசியா, மாற்று விலையிடல் பொறிமுறையூடாக கடன் எதிர் சேமிப்புக்கள் மீது ஒரு ஒட்டு மொத்தமான முறைமையின் ஒப்பீட்டளவு முக்கியத்துவத்தினை சீராக்குவதற்குரிய திறமையினைக் கொண்டிருக்கின்றது. மாற்று விலை என்பது வைப்புக்களுக்காக அலகுகளிற்கு Bank Rakyat இந்தோனேசியா கிளைகள் செலுத்துகின்ற வீதமாகும். இது உருவாக்கப்படுகின்ற சேமிப்புக்களின் அலகுகளிற்கான இலாபத்தன்மையை நிர்ணயிக்கின்றது. KUPEDES (கடன் உற்பத்தி) இற்கான கடன் வழங்கல் வீதம் நிலையானதாக இருப்பதினால், மாற்று விலையினை சீராக்குவதினால், சேமிப்புக்கள் மற்றும் கடனிற்கு அலகுகள் கொடுக்கின்ற ஒப்பீட்டு முக்கியத்துவத்தினை மாற்ற முடியும். மாற்று விலை மிக குறைவாக அமைக்கப்பட்டால் (வைப்பாளர்களுக்கு

செலுத்தப்படும் வீதத்திலும் சிறிய அளவு மட்டுமே மேலாக), கடன் வழங்குதலில் இருந்து அவர்கள் முழு வருமானத்தையும் உழைக்க வேண்டிய சேமிப்பு பெறுவனவர்கள் மீது மிக குறைவான இடைவெளியினை (spread) அலகுகள் பெறும். 1991 இல், இந்தோனேசிய நிதி முறைமை ஒரு திரவத்தன்மை நெருக்கடியினை உணர்ந்த போது, Bank Rakyat இந்தோனேசியா மாற்று விலையினை மிக உயர்வாக அமைத்தது, ஆகவேதான் நிதிகளின் உள்ளக வழங்கலிற்காக பெறப்பட்ட வீதம் கடன்கள் மீது பெறப்பட்ட வீதத்தை அண்மித்தது. இது சேமிப்புக்களினை உருவாக்குவதற்கும் அவர்கள் அவற்றை கடனாக வழங்கினால் கிடைக்கும் வருமானத்தைவிட (ஏற்பட்ட கடனுடன் தொடர்புடைய செலவுகள்) வருமானம் உயர்வாக இருக்கம்போது நிதியினைப் பிரதான கிளைகளுக்கு திருப்புவதற்கும் அலகுகளினை ஊக்குவித்தது. அதற்கேற்ப, கடன் வழங்கும் நிகழ்ச்சித்திட்டத்தின் வளர்ச்சி வீதம் அந்த நேரத்தில் நிறுத்தப்பட்டது. அலகுகளிற்கு பிரதான கிளைகளிலிருந்து கடன் பெறுவதற்கான மாற்று விலை அதேபோல திறமையாகக் கையாளப்பட முடியும். தற்போது அதிஉயர் ஊக்குவிப்பினை கடன் வழங்குதலிற்கு வழங்குவதற்கு மாற்று விலை குறைவாக அமைக்கப்படுகின்றது, அத்துடன் கடன் வழங்கும் மட்டம் மீண்டும் அதிகரிக்க ஆரம்பிக்கின்றது.

இலாப-நிலைய எண்ணக்கருவும் Grameen வங்கியில் பிரயோகிக்கப்படுகின்றது. Grameen கிளைகள், அவர்கள் வைத்திருக்கின்ற கட்டாய (mandatory) சேமிப்பு வைப்புக்களை பயன்படுத்தியும் (அவர்கள் 8.5% செலுத்துகிறார்கள்) மற்றும் பொது கடன்களிற்காக 12% இல் (வீடமைப்புக் கடன்களிற்கு குறைவு) தலைமைக் காரியாலயத்தில் கடன் பெறுவதினூடாகவும் அவர்களுடைய கடன் வழங்கும் நிதியினை பெறுகின்றனர். சந்தையுடன் தொடர்புபட்ட நிதிக் கிரையத்தினைப் பிரதிபலிப்பதற்கும் (ஆனாலும் இது Grameen உடைய உண்மையான நிதிச் செலவினை விட உயர்வானதாகும்), தலைமை அலுவலக செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கும், அத்துடன் சேமிப்புக்களை உருவாக்குவதுடன் செலவுகளை கட்டுப்படுத்துவதற்கு கிளைகளை ஊக்குவிப்பதற்கும் இந்த விலை Grameen ஆல் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. ஏதாவது நுண்ணிதி நிறுவனத்திலுள்ள சிறிய அலகுகளின் இலாபத்தன்மையானது, ஒட்டு மொத்த முறைமையின் இலாபத்தன்மையை ஒத்ததல்ல என்பதனை குறித்துக் கொள்ள வேண்டும், ஏனெனில் மாற்று விலைகள் ஒரு கொள்கை அடையாளத்தினை கொடுப்பதற்காகவே அமைக்கப்படுகின்றது, அது உண்மையான கிரயங்களை நேரடியாக தேவைக்கேற்ப பிரதிபலிப்பதில்லை. உதாரணமாக, Grameen இல் வீட்டுக்கடன்களின் 2% மாற்று விலை கிளைகளிற்கு ஒரு 6% வீத இடைவெளியினை வழங்குகிறது. அதனால்தான், அந்த பரப்பினுள் அவர்களுடைய கிரயங்களை வைத்திருக்க உழைக்க வேண்டிய கிளைகளினால் செயற்றிறனிற்காக பொருத்தமான ஊக்குவிப்புக்கள் பிரயோகிக்கப்படுகின்றது. எவ்வாறாயினும், Grameen வீட்டுக்கடன்களிற்காக மானிய நிதிகளை பயன்படுத்துவதனால் அந்தக் கடன்கள் Grameen உடைய ஒட்டுமொத்த நிதி தன்னிறைவுக்கு பங்களிப்புச் செய்வதில்லை. வினைத்திறனிற்காக ஒரு வலுவான ஆர்வத்துடன் தெரிவு செய்யப்பட்ட மானியங்களின் தொடர்ச்சியான பயன்பாட்டினை Grameen முகாமையாளர்கள் ஒன்றிணைப்பதற்கு இது ஒரு உதாரணமான வழியாகும்.

Source: Rhyne and Rotblatt 1994.

மறுபுறத்தில், வாடிக்கையாளர் சந்திப்பு, சமூகத்துடனான ஈடுபாடு மற்றும் ஏனைய ஆரம்ப முயற்சிகள் குறைவாக நியமமாக்கப்படலாம்.

முகாமைத் தகவல் முறைமை. (அலகு 7 மற்றும் Christen 1997 ஐ பார்க்க). ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கு அதனுடைய செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கும் வினைத்திறனாக முகாமை செய்வதற்கும் பயனுறுதித்தன்மை மிக்க முகாமைத் தகவல் தகவல் முறைமைகள் கட்டாயமானதாகும்.

கிளை மட்டத்தில் அல்லது அலகு மட்டத்தில் மற்றும் ஒட்டு மொத்த நுண்நிதி நிறுவன மட்டத்தில் உற்பத்தித் திறனை நிர்வகிப்பதற்கு உரிய நேரத்தில் சரியான தகவல் முகாமைக்குக் கிடைக்கக் கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும். சிறந்த நிர்வாக முறைமை மற்றும் நடைமுறைகள் மீது சிறந்த தகவல் முறைமைகள் கட்டியெழுப்பப்பட வேண்டும்.

முதன்மை குறிகாட்டிகளைக் கணிப்பிடுவதற்கு தகவலின் முக்கியத்துவம் இந்தக் கையேட்டின் முந்திய பகுதிகளில் வலியுறுத்தப்பட்டுள்ளது. நிதி முகாமைத்துவ தகவல்களிற்கு மேலதிகமாக “மேற்பார்வையாளர்கள் மற்றும் கொள்கை வகுப்பாளர்களிற்கு ஒரு முழு அளவிலான துணைத்தகவல்கள் தேவை, மற்றும் முன்வரிசை ஊழியர்களிற்கு அவர்களுடைய சொந்த நாளாந்த தேவைகளை நிர்வகிப்பதற்கு தகவல் தேவையானதாக இருக்கிறது” (Rhyne and Rotblatt 1994, 59).

கூடு 10.7 Grameen வங்கியில்

நியமமாக்கல்

Grameen வங்கி, கடன் அலுவலர்கள் கிராம வறுமையினைக் குறைப்பதில் தங்களினால் முடிந்த ஏதோவொரு வழியில் முன்முயற்சிகளை மேற்கொள்வதற்கு அவர்களை வழிநடத்துகின்றது, மேலும் இது சிறிய உள்ளூர் செயற்பாடுகள் மற்றும் பரிசோதனைகளின் ஒரு அபிவிருத்திக்கு இட்டுச் செல்கின்றது. Grameen

இனுடைய வாடிக்கையாளர் நிலையங்கள் உள்ளூர் முன்முயற்சிகளுக்காக ஒரு வாகனத்தை வழங்குகின்றது, ஏனெனில் அந்த நிலையங்கள் அடிக்கடி கூட்டு முதலீடுகளை உருவாக்குவதற்கு தீர்மானிக்கின்றது அல்லது முறைசாரா பாடசாலைகளை ஆரம்பித்தல் போன்ற நடைபெறுகின்ற செயற்பாடுகளை நடைமுறைப்படுத்துகின்றது.

எவ்வாறாயினும், Grameen இல் கூட, இவ்வாறான செயற்பாடுகள் கடன் வழங்குதல் போன்ற முக்கியமான வியாபாரத்தை குறைப்பதில்லை, அத்துடன் ஒவ்வொரு Grameen கிளையும் அதனுடைய கடன் செயற்பாடுகளை ஒரு நியம வழியில் நடைமுறைப்படுத்துகின்றன. உள்ளூர் வேறுபாடுகள் ஒரு குறிப்பிட்ட ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய மட்டத்திற்கு அப்பால் அளவுடன் (scale) ஒத்திருப்பதில்லை என்பது ஒரு பொதுவான முடிவாகும்.

மூலம்: Rhyne and Rotblatt 1994

ஆபத்து முகாமைத்துவம்

நுண்நிதி நிறுவனங்களிற்கான நிதி முகாமைத்துவ பரப்புக்களில் ஆபத்து முகாமைத்துவமானது மிக முக்கியமானதொன்றாக காணப்படுகிறது. ஆபத்து முகாமைத்துவமானது பரந்தளவில் சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவம் மற்றும் செயற்பாட்டு ஆபத்து முகாமைத்துவம் என்பவற்றின் கீழ் வகைப்படுத்தப்பட முடியும்.

சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவம்

சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவம் என்பது ஒரு நிதி நிறுவனத்தின் நிதி ஆபத்து முகாமைத்துவத்தினைக் குறிக்கின்றது. பொதுவாக ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் எதிர்பார்க்கப்பட்ட இலாபத்தினை அதிகரிப்பதற்கான எந்தவொரு செயற்பாடும் அதனுடைய ஆபத்து கட்டமைப்பினை அதிகரிக்கும். சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவம் ஆபத்து மற்றும் திரும்பல்களின் சமநிலையை விளங்கிக் கொள்ளுதல் மற்றும் அவற்றை தெளிவுபடுத்தல் என்பவற்றை உள்ளடக்குகின்றது, எனவேதான் இயக்குனர்கள் சபை மற்றும் சிரேஸ்ட் முகாமைத்துவம் என்பன நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கான சிறந்த வழிகள் தொடர்பான சிறந்த வியாபார சீராக்கங்களை மேற்கொள்ள முடியும்.

சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவமானது ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தினுடைய ஐந்தொகை கட்டமைப்பு மற்றும் அந்தக்

கட்டமைப்பில் இயற்கையாக அமைந்த ஆபத்து மற்றும் திரும்பல்கள் என்பவற்றினை முகாமைசெய்கிறது. மிக சுருக்கமாக வரையறுக்கப்பட்டால், சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவம் என்பது, இடைவெளி முகாமைத்துவம் அல்லது உழைக்கும் சொத்துக்கள் மீதான வட்டி வீதம் மற்றும் நிதிகளின் வட்டிக் கிரயம் என்பவற்றிற்கிடையிலான ஒரு நேரான இடைவெளியினைப் பராமரித்தல் என்பதனைக் கருதுகின்றது.

பல நுண்நிதி நிறுவனங்கள் உண்மையான நிதி இடைத்தரகர்களாக தொழிற்படாமையால் (கடன்களை வழங்குதல் மற்றும் சேகரிப்புக்களை சேகரிப்பதால்) அவை சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவத்துவம் பற்றி அதிகளவு அக்கறைப்படாதிருக்கலாம். எவ்வாறாயினும், காலப்போக்கில், கொடையாளர் நிதிகளின் கிடைப்பனவு குறைவடைந்து நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அதிக வர்த்தக கடன்களை பெறும்போது சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவம் மிக முக்கியத்துவமானதாக உருவாகும்.

முறைசார்ந்த நிதி நிறுவனங்களில் சொத்து மற்றும் பொறுப்புகளின் முகாமைத்துவமானது பொதுவாக ஒரு குழுவினால் நடமுறைப்படுத்தப்படுகின்றது. ஏனெனில் இது செயற்பாட்டு முகாமைத்துவம் மற்றும் திறைசேரி நடவடிக்கைகள் இரண்டையும் உள்ளடக்குகின்றது. இந்த குழுவானது பொதுவாக சொத்து மற்றும் பொறுப்பு குழு அல்லது ALCO என குறிப்பிடப்படுகின்றது. அத்துடன் இது

நிறுவனத்தின் ஆபத்து தாங்கும் தன்மையை விருத்திசெய்வதற்கு கொள்கைகள் மற்றும் அறிவுறுத்தல்களை உருவாக்குகிறது. இந்தக்கொள்கைகள் பொதுவாக இயக்குனர் சபையினால் வலுவாக்கப்படுகிறது. சொத்து மற்றும் பொறுப்பு குழு அடிக்கடி கூடுகின்றது. அத்துடன் ஒவ்வொரு ஆபத்து பரிமாணத்திலும் கடன் வழங்கும் நிறுவனத்தினது அனைத்து எதிர்காலப்பகுதியினை எதிர்வுகூறுவதுடன் நடப்பு நிலையினையும் நிர்ணயிக்கின்றது. நிறுவனமானது தற்போது அல்லது எதிர்காலத்தில் இதனுடைய ஆபத்து/இடர் எல்லைக்கு அப்பால் இருக்குமென எதிர்பார்க்கப்பட்டால் அப்போது சொத்து மற்றும் பொறுப்பு குழு எவ்வாறு இந்த நிலைமையினை சரிசெய்வது என்ற ஒரு தீர்மானத்தினை மேற்கொள்ள வேண்டும். இது இடரின் அளவானது பொருத்தமானது என்பதை உறுதி செய்வதற்கு ஐந்தொகை கட்டமைப்பில் ஒரு மாற்றத்தினை அல்லது மிக அரிதாக நுண்நிதி நிறுவனத்தின் கொள்கைகள் மற்றும் அறிவுறுத்தல்களில் ஒரு மாற்றத்தினை உள்ளடக்கமுடியும்.

அநேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒரு குழுவினை உருவாக்கும் அளவிற்கு ஆழமான நிதி மற்றும் செயற்பாட்டு முகாமைத்துவத்தினை கொண்டிருப்பதில்லை. ஆகவே சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவமானது பெரும்பாலும் இயக்குனர் மற்றும் நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதி முகாமையாளரினால் நடைமுறைப்படுத்தப்படுகின்றது.

நீண்ட காலத்தில் பங்குதாரருக்கான இடர் சீராக்கப்பட்ட திரும்பல்களை உச்சப்படுத்துதல் சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவத்தின் நோக்கம்.

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனம் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவ ஆபத்தின் பாரிய வகைகளாவன:

- 1 கடன் ஆபத்து
- 2 திரவத்தன்மை ஆபத்து
- 3 வட்டி வீத ஆபத்து
- 4 அந்நிய செலாவணி மாற்ற ஆபத்து

அடிக்கடி கூறப்படுகின்ற ஆபத்தின் ஏனைய 2 வகைகள்: மூலதன இயலுமை ஆபத்து மற்றும் சட்ட ஆபத்து (fiduciary risk). மூலதன இயலுமை ஆபத்து என்பது ஓர் தவறான சொற் பிரயோகமாகும் ஏனெனில், மூலதனம் என்பது ஒரு நிதியிடல் மூலம் ஆனால் ஓர் இடர் மூலம் அல்ல. எவ்வாறாயினும் நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்காக ஒரு சிறந்த மூலதன கட்டமைப்பு இருக்கின்றது. எனவே மூலதனமானது சீரற்ற ஒதுக்கப்படுதல் முக்கியமான இடராகும் இது விலையிடல் கொள்கைகள் மற்றும் தந்திரோபாய தீர்மானங்களை பாதிக்கின்றது. சட்ட ஆபத்து (fiduciary) என்பது வெளியக வளங்களின் முகாமைத்துவம் குறித்து முகாமை மேற்கொள்ளும் விவேகமற்ற தீர்மானங்களினால் ஏற்படும் ஆபத்தினை கருதும். மூலதன இயலுமையானது அத்தியாயம் 9 இல் விவாதித்ததற்கு அப்பால், இந்த கையேடு உத்தம மூலதன கட்டமைப்பை அல்லது சட்ட ஆபத்தினை விவாதிக்கவில்லை.

கடன் ஆபத்தானது நிறுவனத்தினுடைய சொத்துகளின், குறிப்பாக கடன் பட்டியலின் குறைந்த தரத்தின் விளைவாக ஏற்படுகின்ற சாத்தியமான நட்டத்தினை பிரதிபலிக்கின்றது. கடன் ஆபத்து என்பது ஆபத்து வகைகளில் முக்கியமானதாக இருக்கிறது வேலும் இது மேலே தவணைதப்பிய கடன் முகானமத்துவத்தின்கீழ் ஆராயப்படுகிறது.

திரவத்தன்மை ஆபத்து: திரவத்தன்மை என்பது ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் காசிற்கான உடனடிக்கேள்வியினை பூர்த்தி செய்கின்ற ஆற்றலினை கருதுகின்றது, அதாவது, கடன் வழங்குதல், பற்றுச்சீட்டுக் கொடுப்பனவு மற்றும் கடன் மீள் கொடுப்பனவு. ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது அதனுடைய நடைமுறை கடப்பாடுகள் நிலுவையாக வரும் போது அவற்றை பூர்த்தி செய்யக்கூடியதாக இருந்தால் அது ஒரு திரவ நிலையில் இருக்கும். நிதிக்கான வேண்டுகைகளை பூர்த்தி செய்ய முடியாமல் இருக்குமானால் ஒரு நிதி நிறுவனமானது திரவத்தன்மை அற்ற நிலையில் இருக்கும். திரவத்தன்மை ஆபத்து என்பது ஒரு திரவத்தன்மை அற்ற நிலைக்கு நிதியிடுவதற்காக ஒப்பீட்டளவில் செலவு கூடிய குறுங்கால நிதிகளுக்காக ஏற்படுகின்ற மேலதிக செலவினைக் கருதும். திரவத்தன்மை முகாமைத்துவம் என்பது நிதிகளுக்கான கேள்வி மேலதிக கடன்களைப் பெறாமல் உடனடியாக பூர்த்தி செய்யப்படுகின்றதென்பதை உறுதிப்படுத்துகின்ற செய்முறையாகும். வருமானம் உழைக்கும் தேவையை சமநிலைப்படுத்தும் போது ஒரு ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய திரவத்தன்மை

மட்டத்தனத பேணுவதே திரவத்தன்மை முகாமைத்துவத்தின் நோக்கமாகும். உபயோகப்படுத்தாத காசானது எந்தவித வருமானத்தினையும் உழைப்பது இல்லை ஆனால் ஒரு நிதிச்செலவினை ஏற்படுத்துகின்றது இதனால் ஒரு கிளையில் அல்லது தலைமை காரியாலயத்திலுள்ள அதிகூடிய காசு வருமான இழப்பினை உருவாக்கும். அதி குறைவான காசானது கடன்வழங்கும் சந்தர்பங்களை தவறவிடுதல், பிந்திய பற்றுச்சீட்டு கொடுப்பனவுகள் அல்லது உயர் கடன் செலவுகள் (மேலதிக பற்று அறவீடுகள்) போன்றவற்றை நுண்நிதி நிறுவனத்திற்கு ஏற்படுத்தும்.

திரவத்தன்மை முகாமைத்துவமும் காசுப் பாய்ச்சல் முகாமைத்துவமும் அநேகமாக மாற்றீடாக பயன்படுத்தப்படுகின்றன. உண்மையில் திரவத்தன்மை முகாமைத்துவமானது காசினை மட்டுமல்ல ஏனைய குறுங்கால சொத்துக்கள் மற்றும் குறுங்கால பொறுப்புக்களின் முகாமைத்துவத்தினையும் உள்ளடக்குகின்றது.

காசுப் பாய்ச்சல் முகாமைத்துவமானது உள்வரும் காசானது (காசு உட்பாய்ச்சல்) வெளிச்செல்லும் காசிற்கு (காசு வெளிப்பாய்ச்சல்) சமனானது அல்லது கூடியது என்பதனை உறுதிப்படுத்துவதற்கு காசுப்பாய்ச்சலின் காலக்கணிப்பினை (timing) கருதும். காசுப் பாய்ச்சல் பகுப்பாய்வானது நாளாந்த நடவடிக்கைகளுக்கு தேவையான காசின் அளவினையினையும் அது போன்று முதலீடுகளுக்கு அல்லது கடன்களுக்கு பயன்படுத்தக்கூடிய உபயோகப்படுத்தப்படாத நிதியின்

அளவினையும் அடையாளம்
காண்கின்றது. காசுப்பாய்ச்சல்
முகாமைத்துவத்தின் நோக்கம்
தலைமைக்காரியாலயம் மற்றும்
கிளைகள் (பொருத்தமானால்) இரண்டிலும்
போதுமானளவு காசு மட்டத்தினை
பராமரித்தல் ஆகும். காசுத் தேவையினை
சரியாக எதிர்வு கூறுவதன்மூலம் இது
மேற்கொள்ளப்படுகின்றது.

ஓர் பயனுறுதித்தன்மைமிக்க காசு
முகாமைத்துவ செயற்திட்டமானது
பின்வருவனவற்றை
உறுதிப்படுத்துகின்றது.

- ஆகக் குறைந்த மற்றும் கூடிய காசு
மட்டத்திற்கான கொள்கைகள்
வகுக்கப்படுகின்றன.
- காசுத் தேவை எதிர்வுகூறப்படுகிறது
- காசுப் பாதீடுகள் தொடர்ச்சியாக
புதுப்பிக்கப்படுகிறது
- மேலதிக நிதிகள் முதலீடு
செய்யப்படுகின்றன அல்லது கடனாக
வழங்கப்படுகின்றன.
- சேமிப்பு மீள்பெறுவனவுகள் மற்றும்
கடன்களிற்கு காசு
கிடைக்கக்கூடியதாக இருக்கின்றது.

பொருத்தமான காசுப் பாய்ச்சல்
மட்டத்தினை நிர்ணயிக்க உதவுவதற்கு
பல்வேறு விகிதங்கள் கணிப்பிடப்பட
முடியும். இங்கே மூன்று விகிதங்கள்
தரப்பட்டுள்ளது: உபயோகிக்கப்படாத
நிதி விகிதம், திரவத்தன்மை விகிதம்
மற்றும் நடைமுறை விகிதம்.

உபயோகிக்கப்படாத நிதி விகிதம் ஒரு
நுண்ணிதி நிறுவனம் வைத்திருக்கின்ற
ஆனால் எவ்வித வருமானமும்

உழைக்காத அல்லது அவை கடன்
பெறுநர்களுக்கு வழங்கப்பட்டிருந்தால்
உழைத்திருக்கக்கூடிய வருமானத்திலும்
குறைந்த வருமானம் உழைக்கின்ற
நிதிகளைக் கையாளுகிறது

$$\text{உபயோகிக்கப்படாத காசு} + \text{காசுக்கு} \\ \text{நிதி விகிதம்} = \frac{\text{அண்மித்தவை}}{\text{மொத்த வெளிநிற்கும்} \\ \text{கடன் பட்டியல்}}$$

வட்டி உழைக்காத வைப்புக்கள் மற்றும்
மூன்று மாதம் அல்லது அதற்கு குறைந்த
முதிர்வினை கொண்ட குறைந்த வீத
வட்டியினை உழைக்கின்ற வைப்புக்கள்
(கால வைப்புக்கள் முதலீட்டு
சான்றிதழ்கள்) என்பன அண்மித்த-காசு
எனக் கருதப்படுகின்றது. பணம் மிக
உயர்வான திரவத்தன்மை (தேவைக்குக்
கிடைக்கக்கூடியதாக) உடையதாக
இருப்பதனால் அண்மைய காசு அவ்வாறு
அழைக்கப்படுகிறது.

இந்த சமன்பாட்டில் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ள
தொகுதியெண் (denominator) ஆனது
நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் அமைப்பிற்கேற்ப
மொத்த சொத்தாகவோ அல்லது
தொழிற்படு சொத்தாகவோ இருக்கமுடியும்
(அதாவது முதலீடுகளில் இது அதிக
அளவான சொத்துக்களை
வைத்திருக்ககூடும்). எவ்வாறாயினும்
காலங்களுக்கிடையே நிலையான ஒரே
தொகுதியினை (denominator)
பயன்படுத்துவது முக்கியமானதாகும்.

ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனத்தில் ஒரு
குறிப்பிட்டளவு பயன்படுத்தப்படாத
நிதிகள் தேவையாகும். எவ்வாறாயினும்

அதிகூடிய தொகை சொத்துக்கள் மீதான மொத்த திரும்பலினை பாதிக்கும்.

திரவத்தன்மை விகிதத்தினை கணிப்பிடுவதன் மூலம் நுண்நிதி நிறுவனம் செலவு செய்வதற்கான போதிய காசு கிடைக்கக்கூடியதாக உள்ளதையும் அத்துடன் அதிகளவு பயன்படுத்தப்படாத காசு உள்ளதா என்பதையும் நிர்ணயிக்கமுடியும்.

$$\begin{array}{l} \text{திரவத்தன்மை} \\ \text{விகிதம்} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{காசு} + \\ \text{காலப்பகுதியில்} \\ \text{எதிர்பார்க்கப்பட்ட காசு} \\ \text{உட்பாய்ச்சல்கள்} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{காலப்பகுதியில்} \\ \text{எதிர்பார்க்கப்பட்ட காசு} \\ \text{வெளிப்பாய்ச்சல்கள்} \end{array}}$$

திரவத்தன்மை விகிதமானது எப்போதும் 1 இலும் பெரிதாக இருத்தல் வேண்டும். திரவத்தன்மை விகிதத்தின் சரியான தன்மையானது காசு பெறுவனவுகள் மற்றும் கொடுப்பனவுகளின் சரியான திட்டமிடலில் தங்கியுள்ளது.

காசுத் தேவையினை எதிர்வுகூறுவதற்கு ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது இதனுடைய எதிர்பார்க்கப்பட்ட காசு பெறுவனவுகள் மற்றும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட காசு கொடுப்பனவுகளினை கணிப்பிட வேண்டும். ஒரு காசு எதிர்வுகூறல் என்பது ஒரு காலப்பகுதிக்கு எதிர்பார்க்கப்பட்ட காசு உட்பாய்ச்சல் மற்றும் காசு வெளிப்பாய்ச்சல்களை காட்டுவதற்கு உருவாக்கப்பட்டதாகும்.

காசு எதிர்வுகூறல்:

- எந்தக்காலத்தில் ஒரு காசு பற்றாக்குறை அல்லது ஒரு பாரிய காசு தேவை இருக்கக் கூடும் என்பதை அடையாளம் காண்கின்றது.
- மிகைக் காசு இருக்கக்கூடிய காலப்பகுதியை அடையாளம் காண்கின்றது.
- நிறுவனம் அல்லது கிளை சீரான காசு பாய்ச்சலினை திட்டமிடுவதற்கு வழிவகுக்கின்றது.
- காலப்பகுதியில் மிகை நிதிகள் சேர்வதனைத் தடுக்க உதவுகின்றது.

உள்ளடக்கப்படவேண்டிய காலப்பகுதியினை தெரிவு செய்தல் என்பதே காசுத் தேவை எதிர்வு கூறலில் முதலில் செய்ய வேண்டியதாகும். காசுப் பாய்ச்சல்கள் நிலையாக இருக்குமென எதிர்பார்க்கப்பட்டால் அப்போது காசு எதிர்வுகூறலானது ஒரு நீண்டகாலத்துக்கானதாக இருக்கமுடியும். காசுப் பாய்ச்சல்கள் நிச்சயமற்றதெனில் ஒரு குறுங்காலப்பகுதி தெரிவு செய்யப்பட வேண்டும். ஒரு நிதிநிறுவனத்திற்கு ஒரு காசு முன்னறிவிப்பானது மாதாந்த அடிப்படையில் உருவாக்கப்பட வேண்டும். பருவம் அல்லது ஆண்டின் குறிப்பிட்ட காலங்களால் (time of year) (விடுமுறை போன்றவை) காசுப் பாய்ச்சல் தாக்கத்திற்குள்ளாக்கூடும். ஆகவே மாதாந்த காசு முன்னறிவிப்பானது மாதத்திற்கு மாதம் காசுத் தேவைகளில் ஏற்படும் தளம்பல்களைக் காட்டும்.

ஒரு காசு முன்னறிவிப்பில் உண்மையான காசு விடயங்கள் மட்டுமே உள்ளடக்கப்படுகின்றது. பெறுமானத்தேய்வு, கடன் இழப்புகளுக்கான ஏற்பாடுகள், அல்லது

மானியம் மற்றும் பணவீக்க சீராக்கங்கள் போன்ற காசல்லாத விடயங்கள் காசுப் பாய்ச்சலில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதில்லை. ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் காசு விடயங்கள் உதாரணமாக பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்கும்.

- காசு உட்பாய்ச்சல் - கடன் மீள் கொடுப்பனவு, வட்டி மற்றும் கட்டண வருமானம், வாடிக்கையாளர் சேமிப்புக்கள், வங்கி வட்டி, முதலீட்டு விற்பனை, மற்றும் நன்கொடையாளிகளிடமிருந்து அல்லது ஏனைய கடன்படுநரிடமிருந்து பெறப்பட்ட காசு.
- காசு வெளிப்பாய்ச்சல் - கடன் வழங்குதல், பெற்றகடன் மீள் கொடுப்பனவு, நிலையான சொத்து கொள்வனவு, முதலீடுகள் மற்றும் போக்குவரத்து செலவுகள், சம்பளங்கள், நன்மைகள், வழங்கல், கொள்வனவு (supply purchase) , பயிற்சிப் பொருட்கள், வாடகை, மற்றும் பயன்பாடுகள் போன்ற செயற்பாட்டு செலவுகள்.

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் ஒரு கிளைக்கான காசுப் பாய்ச்சலினை எதிர்வு கூறும்போது கவனிக்க வேண்டிய ஒரு எதிர்பார்க்கப்பட்ட காசு உட்பாய்ச்சல் தலமை காரியாலயத்திலிருந்து பெறப்பட்ட நிதிகள் ஆகும். மாறாக தலைமைக் காரியாலயத்திற்கு திருப்பியனுப்பப்பட்ட நிதிகள் ஒரு எதிர்பார்க்கப்பட்ட காசு வெளிப்பாய்ச்சலாக இருக்கும்.

தலமை காரியாலயத்திற்கு நிதிகளை மாற்றுவதற்கு அல்லது தலமைக் காரியாலயத்திலிருந்து நிதிகளைப் பெறுவதற்கு பெறப்பட்ட வீதமானது (மாற்றுவிலை) ஒரு காசு பாய்ச்சல் அல்ல அத்துடன் காசுப் பாய்ச்சலினை எதிர்வு கூறும்போது அது உள்ளடக்கப்படக்கூடாது என்பதனையும் கவனத்தில் கொள்க.

காசுப் பாய்ச்சல் எதிர்வுகூறலானது அந்த மாதத்தில் கடன் அலுவலர்கள் நிர்ணயிக்கின்ற எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற கடன் வழங்கல்கள் மற்றும் எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற கடன் மீள் கொடுப்பனவுத் தொகை என்பவற்றுடன் ஆரம்பிக்கின்றது. ஒரு நிதிப் பற்றாக்குறையானது மேலதிக கடன் பெறுதல் அல்லது நன்கொடைகளை வேண்டுகிறது, கடன் அல்லது செலவுகளுக்கான கொடுப்பனவுகளை தாமதிக்கிறது, அல்லது ஒரு கிளையின் விடயத்தில், மேலதிக நிதிக்காக தலைமைக் காரியாலயத்திற்கு ஒரு வேண்டுகை வேண்டிநிற்கிறது. ஒரு காசுப் பற்றாக்குறை ஒரு போதும் கடன் வழங்கலில் தாமதத்தை ஏற்படுத்திவிடக்கூடாது என்பதனை கவனத்தில் கொள்க. தொடர்ச்சியாக கடனைப் பெறுவதற்கான தூண்டுதலானது குறித்த நேர கடன் மீள் கொடுப்பனவிற்கு பெருமளவு பங்காற்றுகின்றது. இந்த வகையில், நிதிச் செலவுகளின் எதிர்பார்க்கப்பட்ட அதிகரிப்பிற்கு மேலாக நுண்நிதி நிறுவனங்களிற்கான திரவத்தன்மை ஆபத்தானது தவணை தவறிய கடன் அதிகரிப்பில் பிரதிபலிக்கக்கூடும்.

மேலதிக நிதிகள் இருப்பின், நிதிகளை குறுங்கால முதலீடுகளில் வைத்திருப்பதா, குறுங்கால கடன்களை மீள் செலுத்துவதா அல்லது ஒரு கிளையின் விடயத்தில் தலமைக் காரியாலயத்திற்கு திருப்பி அனுப்புவதா என்ற ஒரு தீர்மானம் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும். பிந்திய கடன் மீள் கொடுப்பனவுகளை ஈடுசெய்வதற்கு அல்லது அவசர தேவைகளுக்காக செலவு செய்வதற்கு (அல்லது தன்னார்வ சேமிப்புக்கள்

சேகரிக்கப்பட்டால், மீள்பெறுவனவுக்கான கோரிக்கையினை பூர்த்தி செய்வதற்கு) சிறியளவான நிதிகள் பாவிக்கப்படாது அனைத்துக் காலத்திலும் வைத்திருக்கப்பட வேண்டும். வைத்திருக்கப்படும் காசின் அளவானது உபயோகப்படுத்தப்படாத நிதிகளினை வைத்திருக்கும் காலப்பகுதியில் ஏற்படுகின்ற அனுபவப்பட்ட வருமான இழப்புடன் சமப்படுத்தப்படல் வேண்டும்.

அட்டவணை 10.4 கிளை காசுப் பாய்ச்சல் எதிர்வுகூறல்கள்					
மாத ஆரம்பத்தில் ஆரம்பக் காசு (A)	கடன் மீள்கொடுப்பனவு நிலுவை (வட்டி உள்ளடங்கலாக) (B)	உடனடி மீள் கொடுப்பனவு வீதம் (%) (C)	எதிர்பார்க்கப்பட்ட கடன் கொடுப்பனவு (D)	எதிர்பார்க்கப்பட்ட தவணைத்பிய பிந்திய கடன் மீள் பெறுவனவு (E)	எதிர்பார்க்கப்பட்ட சேகரிக்கப்பட்ட கடன் கட்டணம் (F)
ஜனவரி1 150,000	600,000	65	390,000	12,000	9,000
பெப்ரவரி1 150,000	400,000	75	300,000	4,000	8,250
மார்ச்1 150,000	375,000	95	356,250	7,000	10,500

எதிர்பார்க்கப்பட்ட சேகரிக்கப்பட்ட சேமிப்பு (G)	எதிர்பார்க்கப்பட்ட கடன் வழங்கல் (H)	எதிர்பார்க்கப்பட்ட கொடுப்பனவுகள் நிலையான செலவுகள் (I)	எதிர்பார்க்கப்பட்ட கொடுப்பனவுகள் மாறும் செலவுகள் (J)	எதிர்பார்க்கப்பட்ட சேமிப்பு மீள் பெறுவனவு (K)	தேறிய காசு (L)
15,000	300,000	50,000	30,000	0	96,000
13,750	275,000	50,000	27,000	5,000	19,000
17,500	350,000	50,000	33,000	0	8,250

குறிப்பு: ஒவ்வொரு மாத ஆரம்பத்திலும் ஒருகிளைக்கான உச்ச காசு 50,000 ஆகும். தேறிய காசு = (A+D+E+F+G) - (H+I+J+K)
மூலம்: Ledgerwood 1996

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனமானது பல கிளைகளைக் கொண்டிருக்குமாயின், ஒவ்வொரு கிளையிலும் வைத்திருக்கப்பட வேண்டிய பயன்படுத்தப்படாத நிதிகளின் பொருத்தமான அளவினை வழமையாக தலமைக் காரியாலயம் நிர்ணயிக்கும். கிளைகளின் ஒரு வலையமைப்பு இருக்குமாயின் நுண்நிதி நிறுவனம் முழுமைக்குமான ஒரு காசுப் பாய்ச்சல் எதிர்வுகூறலினை பெறுவிற்கு அனைத்து கிளைகளினதும் எதிர்வுகூறலானது (அல்லது காசு தேவை) ஒன்றிணைக்கப்பட வேண்டும். காசுப் பாய்ச்சல் எதிர்வுகூறலானது கடன்கள் மீதான மீள் பெறுவனவு விகிதத்தினை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டியது முக்கியமானதாகும். ஒவ்வொரு நுண்நிதி நிறுவனம் மற்றும் ஒவ்வொரு கிளைகளிற்குமிடையில் இது வேறுபடும். உதாரணமாக, கடன் மீள் கொடுப்பனவு நிலுவை 100,000 ஆயின், ஆனால் கிளை வரலாற்று ரீதியாக ஒரு 90 வீத மீள் கொடுப்பனவு வீதத்தை கொண்டுள்ளது, அப்போது எதிர்பார்க்கப்பட்ட கடன் மீள் கொடுப்பனவு (காசு உட்பாய்ச்சல்) 90,000 க்கு சீராக்கப்பட வேண்டும். அட்டவணை 10.4 ஆனது ஒரு மாதிரி கிளை காசுப் பாய்ச்சல் எதிர்வுகூறலினை வழங்குகின்றது.

ஒவ்வொரு மாத இறுதியிலும் உள்ள தேறிய காசினை கணிப்பிடுதல், கிளை எவ்வளவு காசினை தலமைக் காரியாலத்திற்கு திருப்பி அனுப்பும் அல்லது தலைமைக் காரியாலயத்திலிருந்து எவ்வளவு தொகையை பெற்றுக்கொள்ளும் என்பதை

நிர்ணயிப்பதற்கு சாத்தியமானதாக இருக்கிறது. திரவத்தன்மை இடரினை நிர்வகிப்பதற்கு தரப்படுகின்ற இறுதி விகிதம் நடைமுறை விகிதமாகும். நடைமுறை விகிதமானது பொதுவாக வர்த்தக நிதி நிறுவன் நுகளினால் பயன்படுத்தப்படுகின்றது மேலும் சிலவேளைகளில் திரவத்தன்மை போதுமானதன்மை விகிதம் எனவும் குறிப்பிடப்படுகின்றது.

நடைமுறை = நடைமுறைச் சொத்துக்கள் விகிதம்

நடைமுறைப் பொறுப்புக்கள்
நடைமுறை விகிதமானது கடன் சேவைக் கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்வதற்கான நுண்நிதி நிறுவனத்தின் திறமையினை விளக்குவதுடன், குறுங்கால சொத்துக்களினால் வழங்கப்படுகின்ற பாதுகாப்பின் அளவினையும் கணிப்பிடுகின்றது. Christen மற்றும் ஏனையோரின் (1995) ஆய்வில் அநேகமான வெற்றிபெற்ற நுண்நிதி நிறுவனங்களிற்கான நடைமுறை விகிதங்களின் வீச்சு 1.1 ற்கும் 5.1 இற்கும் இடையில் எல்லைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒரேவகையான கடன்வரிசையினை உருவாக்குவதன் மூலம் திரவத்தன்மையினை நிர்வகிக்கின்றன - அதாவது ஐந்தொகையின் சொத்துப் பக்கத்தினை (காசுப் பாய்ச்சல் போன்றவற்றை) விட பொறுப்புப் பக்கத்தினை நிர்வகிப்பதன்மூலம் -. இந்த வகையில் கடன் வரிசையினை

பயன்படுத்தும் போது மட்டுமே செலவுகள் ஏற்படுகின்றன. தங்களுடைய நிதித் செயற்றிறனை நிர்வகிப்பதில் தமது ஆற்றலினை நிரூபித்த மேலும் அதனால் வர்த்தக வங்கியுடன் ஒரு உறவுமுறையினை ஏற்படுத்துவதற்கு இயலுமானதாக உள்ள நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு மட்டுமே இந்த வகையான பொறுப்பு முகாமைத்துவம் கிடைக்கக் கூடியதாக இருக்கின்றது.

வட்டி வீத ஆபத்து. வட்டி வீத ஆபத்தானது மிகவும் பழமையான (conventional) சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவ விடயமாகும். சொத்துக்கள் மீதான வட்டி வீதமும், பொறுப்புக்கள் மீதான வட்டி(சொத்துக்கக்கான நிதியீட்டம்) வீதமும், காலம் மற்றும் வீதம் ஆகிய இரண்டிலும் முரண்படுகின்றபோது வட்டி வீத இடர் ஏற்படுகின்றது. சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புக்கள் விலையிடப்பட்ட பின்னர் அல்லது கடன் பதிவு செய்யப்பட்ட பின்னர் வட்டி வீத இடர் ஏற்படுகின்றது. இது நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் செலவுகள் மற்றும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட திரும்பல்களை உள்ளடக்குவதற்கான கடன் விலையிடலுடன் குழப்பத்தை ஏற்படுத்தக்கூடாது

கடன் மீதான வட்டி வீதங்களை நேரடியாக தாக்குகின்ற எதிர்வுகூறப்பட முடியாத பணவீக்க வீதங்களையுடைய நாட்டில் செயற்படுகின்ற நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு வட்டி வீத இடரானது ஓர் குறிப்பான பிரச்சினை ஆகும். பணவீக்க வீதம் அதிகரித்தால், கடன் மீது அமைக்கப்படும் வட்டி வீதமானது

பணவீக்க விளைவை ஈடுசெய்யப் போதுமானதாக இருக்காது. ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனம் அதனுடைய கடன்கள் மீதான வட்டி வீதங்களை சீராக்குவதற்கான ஆற்றலானது கடன் பட்டியலினுள் எந்தளவிற்கு நீண்டகால கடன்களை நிதியிடுவதற்கு குறுங்கால பொறுப்புக்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றது என்பதன் மூலம் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது: வேறு வகையில் கூறுவதாயின் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் அதனுடைய கடன்கள் (சொத்துக்கள்) மீது வட்டி வீதத்தை மாற்றக்கூடியதாக இருப்பதற்கு முன்னர் குறுங்காலப் பொறுப்புக்கள் மீள்விலையிடப்படலாம், இது பரவல் அல்லது விஸ்தீரணத்தைக் குறைக்கிறது (Bartel, McCord, and Bell 1995).

வட்டி வீத ஆபத்து பகுப்பாய்வானது இரண்டு பிரதான வினாக்களுடன் ஆரம்பிக்கின்றது.

- ஒரு குறிப்பிட்ட வட்டி வீத மாற்றத்திற்கு ஆபத்தில் உள்ள நிதியின் அளவு என்ன?
- ஒரு குறிப்பிட்ட வட்டி வீத மாற்றத்திற்கு அனுபவிக்கப்படும் காசுப்பாய்ச்சலின் கால மாற்றங்கள் என்ன?

வட்டி வீதங்களிலான மாற்றங்களின் தாக்கம் நிகழ்கால பெறுமதி அடிப்படையில் எவ்வளவு பெரிதாக இருக்கும் அத்துடன் தாக்கமானது எப்போது உணரப்படும் என்பதனை அறிந்திருப்பது முக்கியமானதாகும்.

வட்டி வீதங்களில் ஒரு குறிப்பிட்ட மாற்றத்திற்கு ஆபத்தில் உள்ள

நிதிகளின் தொகையினை நிர்ணயிப்பதற்கு, ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் வேறுபட்ட சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புக்களில் கவனம் செலுத்துதல் அவசியமாகும். வட்டி வீதங்களில் குறிப்பிட்ட ஒரு வீத மாற்றத்திற்கு எல்லாச் சொத்துக்கள் அல்லது பொறுப்புக்களும் ஒரே மாதிரி மாறுவதில்லை. இது வட்டி வீத உணர்திறன் (sensitivity) என குறிப்பிடப்படுகின்றது. நுண்நிதி நிறுவன வாடிக்கையாளர்கள் பொதுவாக வட்டி வீத உணர்திறன் அற்றவர்களாக இருக்கிறார்கள். முறைசாராத துறையில் கடன் அல்லது சேமிப்பு சேவைகளுக்கான மாற்றுவழிகளின்மை காணப்படுகிறது இதனால் வட்டி வீதங்களில் ஏற்படும் ஒரு மாற்றமானது (கடனில் அல்லது சேமிப்புக்களில்) பாரியளவில் அவர்களுடைய நடத்தையில் பொதுவாக செல்வாக்குச் செலுத்தாது. சேவைகளின் கிடைப்பனவுத்தன்மை, தரம் மற்றும் வசதி என்பன முக்கியமானதாக காணப்படுகிறது. (மாறாக, பொதுவாக அதிக வட்டி வீத உணர்திறன் உள்ள வசதிபடைத்த வாடிக்கையாளருக்கு கால வைப்புக்கள் மற்றும் பாரிய கடன்கள் வழங்கப்படுகின்றது. எவ்வாறாயினும், நுண்நிதியானது குறைந்த வருமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவை செய்கின்றது என்ற கருத்தின் அடிப்படையில், ஏதாவது காசோட்டத்தின் கால மாற்றத்திற்கு பிரதிபலிப்பைக் காட்டுவதைவிட வட்டிவீத இடரினை முகாமை செய்தல் அநேகமான பகுதிகளில் குறைந்தளவான முக்கியமுடையதாக வட்டி வீத

உணர்திறன் இருக்கின்றது என நாம் எடுகோள் கொள்ள முடியும்)

காசுப் பாய்ச்சல் மாற்றத்திற்காக பொதுவாக இரண்டு நுட்பங்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. அவையாவன: இடைவெளிப் பகுப்பாய்வு (Gap Analysis) மற்றும் மீள் உற்பத்தி மாதிரியிடல் (Simulation modeling). இந்த நேரத்தில் அநேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்களிற்கு பொருத்தமற்ற மிகவும் குழப்பமான நுட்பங்களை மீள் உற்பத்தி மாதிரியிடலில் உள்ளடக்குவதினால் இடைவெளிப் பகுப்பாய்வு மட்டுமே இங்கு தரப்படுகின்றது. இடைவெளிப் பகுப்பாய்வு என்பது, வீத உணர்திறன் சொத்துக்களுக்கும் வீத உணர்திறன் பொறுப்புக்களுக்கும் இடையிலான இடைவெளியினை நிர்ணயிப்பதைக் கருதுகின்றது. அடுத்த சில மாதங்களில் முதிர்வடையும் அல்லது உயர்வாகவோ அல்லது தாழ்வாகவோ விலையிடக் கூடிய சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புக்களே வீத உணர்திறன் சொத்துக்கள் அல்லது பொறுப்புக்கள் ஆகும். (கிறிஸ்டின் 1997). இடைவெளிப் பகுப்பாய்வானது முகாமையாளர்களுக்கு எதிர்கால வட்டி வீத மாற்றங்களில் அவர்களுடைய எதிர்பார்ப்புக்களின் அடிப்படையில் தங்களுடைய இடைவெளி நிலையினை நிர்வகிப்பதற்கு அனுமதியளிக்கின்றது. (மேலதிக தகவல்களுக்கு பின் இணைப்பு 1 ஐ பார்க்கவும்).

அநேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு இடைவெளிப் பகுப்பாய்வானது தேவையற்றதாக காணப்பட்டாலும், அநேக நுண்நிதி நிறுவனங்கள் முதிர்வடைந்து

தன்னார்வ வைப்புக்கள் அல்லது வர்த்தக கடன் போன்ற வேறுபட்ட நிதியிடல் வகைகளை மேற்கொள்ள ஆரம்பிக்கும்போது, இது மிக முக்கியமானதாக வரும். நிதியிடல் உறுதிப்பாட்டினை பேணுவதற்கு (அல்லது அடைவதற்கு) இடைவெளி நிலையானது வினைத்திறனாக நிர்வகிக்கப்பட வேண்டியுள்ளது. மீண்டும், அநேக நிதிசார் தன்னிறைவுப் பிரச்சினைகளைப் போல, நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கு நன்கொடையாளர் நிதியிடல் குறைந்து அவை அதிக பொறுப்புக்களை பெற்றுக்கொள்ள ஆரம்பிக்கின்றபோது, இடைவெளி பகுப்பாய்வானது மிகவும் பொதுவானதாக வரும்.

அந்நிய செலாவணி மாற்ற ஆபத்து.

அநேகமான நுண்ணிதி நிறுவனங்கள், அவை அவற்றினுடைய உள்நாட்டு நாணயம் தவிர்ந்த ஏனைய நாணயத்தில் நன்கொடை அல்லது முதலீட்டு நிதிகளை பெற்றால் அல்லது வெளிநாட்டு நாணயத்தில் காசு அல்லது ஏனைய முதலீடுகளை வைத்திருப்பதால் வெளிநாட்டு நாணய மாற்ற ஆபத்தை எதிர்கொள்கிறார்கள். நுண்ணிதி நிறுவனம் எதிர்கால இலாபம் அல்லது நட்டத்தினை வெளிப்படுத்துவதில் இந்த சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புக்களின் பெறுமதி குறைவு அல்லது மீள்மதிப்பு வட்டி வீதத்தினை போன்றே செயற்படுகின்றது. இந்த ஆபத்தினை நிர்வகித்தல் ஒரு நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் இலாபத்தன்மையில் செல்வாக்குச் செலுத்தும்.

அந்நிய செலாவணி மாற்ற ஆபத்தினை நிர்வகித்தல் என்பது, இணக்கமின்மையின் முதிர்வினால் வழமையான நாணய இணக்கமின்மையை அளவிடுதலினைக் கருதும். எவ்வாறாயினும், பெரும்பாலும் நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் அவை வருமானம் உழைக்கின்ற உள்நாட்டு நாணயத்திற்கு மாற்றியிருக்கின்ற (உடனடியாகவோ அல்லது தேவையேற்படின்) வெளிநாட்டு நாணயத்தில் கடன்களிற்கான மீள் கொடுப்பனவை (கொடையாளருக்கு அல்லது வர்த்தக மூலங்களுக்கு) செலுத்த வேண்டியிருப்பின் மட்டுமே அந்நிய செலாவணி மாற்ற ஆபத்து குறித்து கவலை கொள்ள வேண்டும். அதாவது, ஒரு நாணயத்தில் பெறப்பட்டு வேறொரு நாணயத்தில் கடன் வழங்கப்படும் நிதிகள் அந்நிய நாணயத்திற்கு மீண்டும மாற்றப்படும் போது, எதிர்கால நட்டத்தினை குறைப்பதற்காக அவை முகாமை செய்யப்பட வேண்டும் என்பதனை இது கருதுகிறது. இந்த அளவீடுகள் முதிர்வு இணக்கமின்மைகளை விட நாணய இணக்கமின்மைகளில் இருக்கின்றது என்பது தவிர இவை வட்டி வீத ஆபத்திற்கு செய்யப்பட்டது போன்று இடைவெளி பகுப்பாய்வு மூலம் இது செய்யப்பட முடியும்.

செயற்பாட்டு ஆபத்து முகாமைத்துவம்

செயற்பாட்டு ஆபத்து என்பது இழப்பு அல்லது மோசடி, வினைத்திறனின்மை, தவறுகள் மற்றும் எதிர்பாராது ஏற்படும் சம்பவங்களுடன் தொடர்புடைய எதிர்பார்க்கப்படாத செலவுகள் என்பவற்றின் ஆபத்தினை கருதுகின்றது. தெளிவான மற்றும் வெளிப்படையான

வழிகாட்டல்கள் மற்றும் கொள்கைகள், தவறுகள் உள்ளடங்கலாக அனைத்து வகையான செயற்பாட்டு ஆபத்தினையும் குறைக்க உதவுகின்றது. அனுபவத்தினூடாக எதிர்பார்க்கப்படாத சம்பவங்கள் (செலவுகள்) குறைக்கப்பட முடியும். செயற்பாட்டு அறிவுறுத்தல்கள் காலத்துக்குக் காலம் மீளாய்வு செய்யப்பட்டு (ஆனாலும் அடிக்கடி அல்ல, ஏனெனில், சரியாக அறிவிக்கப்படாவிட்டால் ஊழியர்கள் பழைய அறிவுறுத்தலின்படி செயற்படக் கூடும்) மீளமைக்கப்பட வேண்டும். வருடாந்த வெளியக கணக்காய்வும் செயற்பாட்டு ஆபத்தினை குறைப்பதற்கு பங்களிப்பு செய்ய முடியும்.

சாத்தியமான மோசடிகளைக் குறைத்தல்.
நுண்ணிதி நடவடிக்கைகளின் பன்முகப்படுத்தப்பட்ட தன்மையானது தானாகவே மோசடிகளுக்கு வழிவகுக்கின்றது. போலியான கடன்கள், கடன்படுனர்கள் அவற்றைத் திருப்பிச் செலுத்தியிருந்தபோதும் அவர்கள் திருப்பிச் செலுத்தவில்லையெனத் தெரிவித்தல், சேமிப்பு பங்களிப்பினை அவற்றை பதிவுசெய்யாது ஏற்றுக் கொள்ளல் அல்லது பதிவுசெய்யப்பட்டதை விட குறைந்த கடன் தொகையினை வழங்குதல் என்பன பொதுவான மோசடி வகைகளாகக் காணப்படுகின்றன. (கூடு 10.8)

நுண்ணிதி நிறுவனங்களில் மோசடிகளைக் கட்டுப்படுத்துதல் கடினமானதாகும். வெற்றிகரமான மோசடி கட்டுப்படுத்தலிற்கு 4 விடயங்கள் முக்கியமானதாக இருக்கின்றன: சந்தை விலையிடல், கடன்

அலுவலர்களுக்கான போதிய சம்பளங்கள், செயற்பாடுகளில் இலகுத்தன்மை, மற்றும் பதில்சொல்லும்பொறுப்பு வெளிப்படைத் தன்மையுமாகும் (Hook 1995).

சந்தை விலைக்குக் குறைவாக விலையிடல், கடன் தீர்மானங்களை மேற்கொள்கின்ற நுண்ணிதி நிறுவன ஊழியர்களுக்கு லஞ்சங்களை வரவழைக்கும். குறைந்த வீதத்தில், கடன்பெறுபவர் லஞ்சம் வழங்கக்கூடியதாக இருப்பதுடன் கடன் பெறுதலில் இருந்து இன்னும் நன்மையடைய முடியும். குறைந்த வீதங்கள், அநேகமாக உத்தேச இலக்கு சந்தையில் உயர்ந்த வீதங்களில் நிதிகளை கடனாக வழங்குவதற்கு கடன்படுனர்களை செயற்கையாகத் தூண்டுகின்றது.

போதுமான சம்பளத்தை பெறுவதில்லை என உணரும் கடன் அலுவலர்கள், அவர்களுடைய குறைந்த சம்பளத்தை ஈடுசெய்யும் வழிகளாக இலஞ்சம் பெறுதல் அல்லது போலியான கடன்களை உருவாக்குதல் போன்றவற்றின்மூலம் மோசடிகளை மேற்கொள்ள ஆர்வமாக இருப்பார்கள்.

மிகவும் நியமமாக்கப்பட்ட கடன் செயற்பாடுகள் இருப்பின் நிபந்தனைகள் தொடர்பில் தனிப்பட்ட பேரம்பேசுதலுக்கான குறைவான சந்தர்ப்பங்களும் மோசடிகளுக்கான குறைவாக வாய்ப்புக்களும் காணப்படும்.

கணக்கீட்டு முறைமையானது ஒரு பன்முகப்படுத்தப்பட்ட வகையில்

அமைக்கப்பட வேண்டும் அப்போதுதான் முகாமையானது கடன் அலுவலர் மட்டத்தில் என்ன கடன் கொடுப்பனவுகள் மற்றும் மீள்பெறுவனவுகள் இடம்பெறுகின்றது என்பதனை தெளிவாக காண முடியும். காலத்துக் காலம் கிளைகள் மற்றும் கடன் அலுவலர்களின் பதிவுகளை கணக்காய்வு செய்தல் மோசடிகளைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான ஒரு பயனுறுதிமிக்க வழிமுறையாகும். பதிவு செய்யப்பட்ட தகவல்களை சரிபார்க்க, செயற்பாட்டு நடைமுறைகளில் ஒரு மீளாய்வினையும் காலத்துக்கு காலம் வாடிக்கையாளர்களைச் சந்திப்பதையும் இந்த கணக்காய்வுகள்

உள்ளடக்க வேண்டும். மேலும், பயனுறுதிமிக்க உரியநேர முகாமைத்துவ தகவல் முறைமையுடன் கட்டுப்பாட்டு அளவீடுகளானது விருத்தி செய்யப்பட வேண்டும்.

கூடு 10.9, மெனோரைந் பொருளாதார அபிவிருத்தி சங்கத்தினுடைய (Mennonite Economic Development Association - MEDA) ஒரு கடன் நடவடிக்கையினை மோசமாக அழித்த ஒரு மோசடி சம்பவத்திற்கு பிரதிபலிப்பாக அடையாளம் காணப்பட்ட உள்ளகக் கட்டுப்பாடுகள் மற்றும் செயற்பாட்டு விடயங்களினைப் பட்டியலிடுகின்றது.

கூடு 10.8. மோசடிக்கான நிறுவன ரீதியான சாதகத்தன்மை

நுண்நிதி நிறுவனங்களினை மோசடிகளுக்கு ஆளாக்கக்கூடிய பல்வேறு பண்புகள் காணப்படுகின்றன

- ஒரு பலவீனமான தகவல் முறைமை மோசடி நடைமுறைகளுக்கு நிறுவனத்தினை ஆளாக்குகின்றது. ஒரு நுண்நிதி நிறுவன கடன் அலுவலர் மட்டத்தில் தவணை தப்புதல் நிகழ்வுகளை கண்டு பிடிக்க முடியாவிட்டால் அது குறிப்பிடும்படியான மோசடி பிரச்சினைகளை கொண்டிருக்கும்.
- தகவல் முறைமையிலான ஒரு மாற்றம் குறிப்பிட்ட தாக்கங்களுக்குரிய ஒரு காலமாகும். ஒரு நிறுவனம் ஒரு புதிய கணனி முறைமையை அறிமுகப்படுத்தும் போது மோசடிகளுக்கெதிராக பாதுகாப்பதற்கு கணக்காய்வு செய்யப்படும் வரை பழைய மற்றும் புதிய முறைமை இரண்டினையும் ஒன்றாக செயல்படுத்துதல் பொதுவான நடைமுறையாகும்.
- பலவீனமான மற்றும் நிலைத்திருக்காத உள்ளக கட்டுப்பாட்டு நடைமுறைகள் மோசடிகள் நிறைந்திருக்கக்கூடிய ஒரு சூழலினை உருவாக்கும். பல நுண் நிதி நிறுவனங்கள் ஒரு உள்ளக கணக்காய்வு தொழிற்பாட்டினை கொண்டிருப்பதில்லை. அத்துடன் அவர்களுடைய வெளியக கணக்காய்வாளர்கள், வாடிக்கையாளர் மீதிகளை உறுதி செய்வதற்கு கூட கிளைகளுக்கு வருகை தருவதில்லை.
- நுண் நிதி நிறுவனங்கள் முகாமைத்துவ, நிர்வாகம் அல்லது கடன் அலுவலர் மட்டத்தில் உயர் ஊழியர் புரள்வினை கொண்டிருக்கும் போது அவை அதிகளவு மோசடிக்கு ஆளாகக்கூடியனவையாக இருக்கின்றன.
- நிறுவனம் பல்வகை கடன் உற்பத்திகளை வழங்கினால் அல்லது இதனுடைய

உற்பத்திகள் நியமமாக்கப்படாவிட்டால் ஊழியர்களும் வாடிக்கையாளர்களும் பரஸ்பரம் நன்மையளிக்கக்கூடிய உடன்பாட்டுக்கான பேர்ப்பேச்சுக்கான ஒரு சந்தர்ப்பத்தை கொண்டிருக்கின்றனர்.

- கடன் அலுவலர்கள் காசினை கையாண்டால் அத்துடன் ஒரு முறையான பற்றுச் சீட்டினை பெறுவதன் முக்கியத்துவத்தினை வாடிக்கையாளர்கள் புரிந்துகொள்ளாவிட்டால், நுண்ணிதி நிறுவனமானது அதிகளவாக சில்லறை மோசடிகளுக்கு பரந்த அளவில் ஆளாகக்கூடியதாக இருக்கும்
 - ஓர் நிறுவனம் விரைவான வளர்ச்சியைக் கொண்டிருக்கின்றபோது ஊழியர்களிடம் எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற நியாயத் தன்மையை பெறுவது கடினமானதாக இருக்கும் அத்துடன் உள்ளகக்கட்டுப்பாட்டு முறையைப் பேணுவதும் கடினமானதாக இருக்கும்
- மூலம்: Valenzuela 1998

கூடு 10.9 மெனோரைந் பொருளாதார அபிவிருத்தி சங்கத்தின் மோசடி கட்டுப்பாடு

மெனோரைந் பொருளாதார அபிவிருத்தி சங்கம் மோசடிகளை கட்டுப்படுத்துவதற்கு அண்மையில் பின்வரும் கொள்கைகளை அமுல்படுத்தியது:

- காசோலைகள் ஒருபோதும் காசுக்கு எழுதப்படக்கூடாது
- காசாளருக்கு மட்டும் கொடுப்பனவுகள்
- வாடிக்கையாளரின் பூரண ஆவணப்படுத்தல்
- நிர்ணயிக்கப்பட்ட கடன் வழங்கும் முறைமையினை பின்பற்றுதல்
- ஒழுங்கான உள்ளக மற்றும் வெளியக கணக்காய்வு
- அவர்களுடைய கடன் பட்டியலின் செயற்றிறனுக்கு கடன் அலுவலர்களின் பதில்சொல்லும் பொறுப்பு
- சரியான மற்றும் உரியகால அறிக்கையிடல்
- நம்பகமான வாடிக்கையாளர் இனம்காணும் (clint-tracking) தகவல் தளம்
- கணக்கீட்டு முறைமையினதும் கடன் பட்டியல் அறிக்கையினதும் மாதாந்த இணக்கப்பாடு

மெனோரைந் பொருளாதார அபிவிருத்தி சங்கம் மோசடிகளைக் கட்டுப்படுத்த உதவும் பின்வரும் நிறுவன மற்றும் முகாமை படிப்பினைகளையும் (Lessons) அடையாளம் கண்டுள்ளது:

- *நோக்கத்தினை உறுதியாகபாதுகாத்தல்.* கவனமாக வேலைக்கமர்த்தல் மற்றும் உசாத்துணையினை சரிபார்த்தல் மாதிரியிடல் மற்றும் பரீட்சித்தல் மூலம் முழுமையான பயிற்சியினை வழங்குதல்.
- *வளர்ச்சியினைக் கட்டுப்படுத்தல்.* பரிசோதனை நிகழ்ச்சித்திட்டத்துடன் ஆரம்பித்தல் நிறுவன விருத்தியில் அல்லாது செயற்பாடுகளில் ஆரம்ப கவனத்தை செலுத்துதல் ஒவ்வொன்றும் சரியாக வேலைசெய்யும்வரை விருத்திசெய்ய வேண்டாம் 'இல்லை' என்று சொல்விற்கும் காலத்துக்கு காலம் நிதியிடல் வழிகளை நிறுத்துவதற்குமான துணியைக் கொள்க.

- முகாமைத்துவம் செயற்பாடுகளுடன் நெருக்கமாக இருக்கின்றது என்பதனை உறுதிப்படுத்துதல். வெளிப்படையான முகாமைத்துவ சூழலை ஏற்படுத்துதல் இடைவெளி முகாமைத்துவத்தை தவிர்த்தல் முகாமைத்துவக் கட்டமைப்பு விளைவுகளுக்கான பதில்சொல்லவேண்டிய பொறுப்பினை வேண்டிநிற்கிறது என்பதனை உறுதிப்படுத்துக் உரியநேர சரியான அறிக்கையினை கோருகின்றது.
- உமது வாடிக்கையாளர்களைத் தெரிந்துகொள்க. முறையியலைப் பரிசோதிப்பதற்கு பரிசோதனைத் தளங்களைப் பயன்படுத்தல்; வாடிக்கையாளர்களின் தொழிலின் மீதான அழுத்தங்களை அலுவலர்கள் அறிகிறார்கள் என்பதை உறுதிப்படுத்துக.

மூலம்: Contributed by Allan Sauder, Mennonite Economic Development Association

நுண்நிதி நிறுவனங்களை கணக்

காய்வு செய்தல்

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதிக் கூற்றுக்கள் அதனுடைய செயற்றிறனை சரியாக பிரதிபலிக்கின்றது என்பதனை சரிபார்ப்பதற்கு கணக்காய்வுகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. நுண்நிதி நிறுவனத்தின் முகாமைத்துவம், சபை, கொடையாளர்கள், கடன் வழங்குனர்கள், முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் ஒழுங்கமைப்பாளர்கள் உட்பட பலர் வெளியக கணக்காய்வுகளில் அக்கறையுடையோராக இருக்கின்றனர். கணக்காய்வாளர்கள் கணக்கீட்டு முறைமை மற்றும் கடன் வரிசைப்படுத்தல் முறையினை மீளாய்வு செய்தல் வேண்டும். மிகவும் குறிப்பாக, வெளியக கணக்காய்வுகள் கடன் இழப்பு ஏற்பாடு செய்தல் மற்றும் பதிவழித்தல் கொள்கைகள் உள்ளடங்கலாக கடன் பட்டியலின் தரத்தினை சரிபார்க்க வேண்டும்.

அநேகமான பாரிய நுண்நிதி நிறுவனங்கள் ஒவ்வொரு வருடமும் வெளிவாரியாக கணக்காய்வு செய்யப்பட்டாலும், அநேகமான கணக்காய்வாளர்கள் நுண்நிதியுடன்

பழக்கமானவர்கள் அல்ல அத்துடன் நுண்நிதி நிறுவனங்களினை கணக்காய்வு செய்வதற்கு குறைந்தளவு ஒழுங்கு முறைகளே மேற்கொள்ளப்படுகின்றன.

“நுண்நிதி நிறுவனங்களைக் கையாளுகின்ற கணக்காய்வாளர்கள் கொண்டுள்ள வேலையிலும் பார்க்க மிகவும் இலகுவான ஒரு வேலையைக் வழமையான நிதியைக் (Traditional finance) கையாளுகின்ற வெளியக கணக்காய்வாளர்கள் கொண்டிருக்கின்றனர், ஏனெனில் நிதிஆரோக்கியத் தன்மையின் மிகவும் பிரதான அளவீடுகள் -சொத்துக்களின் தரம்- வெளியக சரிபார்த்தல் மற்றும் மதிப்பீடுதலுக்கு அனுமதிக்கும் பல உள்ளக ஒழுங்குமுறைகள் மற்றும் குறுக்குப் பரிசோதனைகள் என்பவற்றைக் கொண்டிருக்கின்றன. நுண்நிதியில் பிணைகள் இன்மையானது கணக்காய்வின் சமநிலையைப் பாதிக்கின்றது. ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் நிதிச் சொத்துக்கள் சொத்து வகைகளால் அல்லது ஒரு கணக்காய்வாளர் ஏற்றதென கருதுகின்ற

கடன் பத்திரங்களினால் பாதுகாப்பளிக்கப்படுவதில்லை. (Jackelen 1998, 57).

நுண்நிதிகளில் பொதுவாக காணப்படும் பிணைகளின்மையை (lack of collateral) சீர்செய்வதற்கு கணக்காய்வாளர்களுக்கு 4 சாத்தியமான வழிமுறைகள் இருக்கின்றன” (Jackelen 1998):

▪ *செயல்முறை கணக்காய்வு*

இந்த கணக்காய்வானது, கடன் விண்ணப்பங்கள் மற்றும் கடன் பகுப்பாய்வு என்பன சரியாக மேற்கொள்ளப்படுகின்றது, கடன் அளவும் நிபந்தனைகளும் நுண்நிதி நிறுவன கொள்கைகளுடன் உடன்படுகின்றது, சரியான நபர்களினால் கடன் அனுமதிக்கப்படுகின்றது, சட்ட ஆவணங்களானது சரியாக கையொப்பமிடப்பட்டு அத்தாட்சிப்படுத்தப்பட்டு பொருத்தமான இடங்களில் பராமரிக்கப்படுகின்றன அத்துடன் கடன் தவணை தப்புதல் முகாமை, நேரம் மற்றும் நடைமுறைகள் சரியாக பின்பற்றப்படுகின்றன என்பவற்றை உறுதிசெய்ய வேண்டும். இந்த விடங்களை ஆவணங்களைப் பார்வையிடுவதன் மூலம் இலகுவாக சரிபார்க்க முடியாது. அவை சரியாக பின்பற்றப்படுகின்றதா என்பதனை தெரிந்து கொள்வதற்கு கணக்காய்வாளர்கள் செயல்ரீதியாக நடைமுறைகளை அவதானிக்க வேண்டும்.

▪ *கடன் பட்டியல் தரம்*

கடன் பட்டியல் அறிக்கையானது வாடிக்கையாளர் தகவலுடன்

இணங்கியிருத்தல் வேண்டும். உண்மையான வெளிநிற்கும் தொகைகள் மற்றும் கடன் பட்டியல் வகைப்படுத்தலின் சரியான தன்மை என்பன பிரதான விடயங்கள் ஆகும். மேலும் மீள்நிதியிடப்பட்ட அல்லது மீள்வடிவமைக்கப்பட்ட கடன்கள் கவனமாக பார்க்கப்பட வேண்டும்.

▪ *வாடிக்கையாளர் மாதிரிஎடுப்பு*

கணக்காய்வாளர் தகவல்களை வாடிக்கையாளரின் ஒரு புள்ளிவிபரரீதியான மாதிரிஎடுப்புடன் சரிபார்க்க வேண்டும். இது நேரடியாக சென்று வாடிக்கையாளர்களைச் சந்தித்து கணக்கு மீதிகளை அவர்களிடமிருந்து பெறுதலை வேண்டுகின்றது.

▪ *துறைசார் நியமங்களும் போக்குப் பகுப்பாய்வும்*

ஒரு நுண்நிதி நிறுவனத்தின் திறமையினை இன்னொன்றுடன் ஒப்பிடுவதற்கு கணக்காய்வாளர்களை அனுமதிப்பதற்கு நுண்நிதித் துறைக்கு நிர்மாணிக்கப்பட்ட நியமங்கள் அல்லது ஒப்பீடுகள் தேவைப்படுகின்றது.

கணக்காய்வாளர்கள் கடன் பட்டியல் தரத்தின் மீதான ஒரு போக்குப் பகுப்பாய்வினையும் பூர்த்திசெய்ய வேண்டும். நுண்நிதி நிறுவனங்களினுடைய கடன் வழமையாக உத்தரவாதம் அளிக்கப்படாவிட்டாலும் கூட அவை பாதுகாப்பாக இருக்கும் என்பதனை இந்தப் பகுப்பாய்வு காண்பிக்கும்.

பின்னிணைப்பு 1. இடைவெளிப் பகுப்பாய்வு

இடைவெளிப் பகுப்பாய்வு எண்ணக்கரு மிகவும் இலகுவானது. ஒவ்வொரு சொத்து மற்றும் பொறுப்பு தொகுதிகளும் அது மிள்விலையிடப்படப்போகும் கால அடிப்படையில் வகைப்படுத்தப்படுகின்றது, பின்பு அது குழுக்களாக்கப்படும் அது நேரக் கூடை “time bucket” என அழைக்கப்படும். நேரக் கூடை என்பது சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புக்கள் முதிர்வடைகின்ற நேரத்தைக் குறிக்கின்றது. பொதுவாக அவை மூன்றுமாதம் தொடக்கம் ஓர் ஆண்டுவரையான கால இடைவெளிகளில் குழுக்களாக்கப்படுகின்றன.

நுண்நிதி நிறுவனத்தின் சொத்துக்கள் (கடன்கள், வைப்புக்கள் மற்றும் அவ்வாறானவை) அநேகமாக குறுங்காலம் கொண்டவையாகவும் அதேவேளை பொறுப்புக்கள் (மானியக் கடன்கள், கட்டாய சேமிப்புக்கள்) அநேகமாக நீண்டகாலம் கொண்டவையாகவும் காணப்படுகின்றன. இது நிதி இடைவெளியினைத் தோற்றுவிக்கிறது. ஒவ்வொரு காலப்பகுதிக்குள்ளும் சொத்துக்களிலிருந்து பொறுப்புக்களைக் கழிப்பதாக நிதி இடைவெளி வரையறுக்கப்படுகிறது. ஒவ்வொரு நேரக் கூடையிலும் சொத்துக்களை பொறுப்புக்களால் வகுப்பதாக இடைவெளி விகிதம் அமைகின்றது. நிதி இடைவெளி அல்லது இடைவெளி விகிதம் பூச்சியமாக இருப்பது நுண்நிதி நிறுவனங்கள் அவற்றின் சொத்துக்களின் முதிர்ச்சியினை அவற்றின்

பொறுப்புக்களுடன் சரியாக இணங்கச் செய்திருக்கிறது என்பதைக் கருதுகின் - ரது. எப்படியிருந்தபோதும் அநேகமான நுண்நிதி நிறுவனங்களின் ஐந்தொகைக் கட்டமைப்பில், அடிப்படையில் இந்த இணக்கத்தை அடைவது கடினமானதாக இருக்கிறது.

கீழ்வரும் சமன்பாட்டைப் பாவித்து ஒவ்வொரு காலப்பகுதிக்குமான இடைவெளி நிலைகள் கணிப்பிடப்படுகின்றது

$$\begin{array}{l} \text{மொத்த சொத்திற்கு திரண்ட இடைவெளி விகிதம்} \\ \text{ஒரு வருடத்துக்குள் முதிர்வடையும் சொத்துக்கள் (அல்லது மீள்விலையிடலுக்கான தகுதியடைதல்) - ஒரு வருடத்துக்குள் முதிர்வடையும் பொறுப்புக்கள் (அல்லது மீள்விலையிடலுக்கான தகுதியடைதல்)} \\ \text{மொத்த சொத்துக்கள்} \end{array} = \frac{\text{மொத்த சொத்துக்கள்}}{\text{மொத்த சொத்துக்கள்}}$$

இந்த விகிதத்துக்கான ஏற்றுக்கொள்ளக் கூடிய மட்டம் சராசரிக் கடன் காலம், பொறுப்புக்களின் காலம் மற்றும் வட்டிவீத நகர்வு தொடர்பான எதிர்பார்ப்பு என்பவற்றில் தங்கியுள்ளது (Bartel, McCord, and Bell 1995). இடைவெளி விகிதம் ஒன்றைவிட அதிகமானதாக இருக்கும்போது நேரான இடைவெளி அல்லது நேரான சொத்து உணர்திறன் எனக் குறிப்பிடப்படுகிறது. ஓர் குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் பொறுப்புக்களைவிட அதிகளவு வட்டிவீத உணர்திறன் கொண்ட சொத்துக்கள் காணப்படுகின்றது என்பதை இது குறிக்கிறது. ஓர் நுண்நிதி நிறுவனம் வட்டிவீதத்தை உயர்த்த எதிர்பார்த்தால் அது ஓர் நேரான குறுங்கால இடைவெளியினைப் பராமரிக்க

விரும்பும். எப்படியிருந்தபோதும், வட்டிவீதம் வீழ்ச்சியடைந்தால் காலப்பகுதி முடிகின்றபோது சொத்துக்கள் மற்றும் பொறுப்புக்கள் ஆகிய இரண்டும் ஓர் குறைந்த வீதத்தில் மீள்விலையிடப்படும். மீள்விலையிடப்பட்ட சொத்துக்களுக்கு நிதியிட சிறிதளவான மீள்விலையிடப்பட்ட பொறுப்புக்களே இருப்பதன் விளைவால் உயர்வான ஆபத்து ஏற்படுகிறது. (இதுவரை மீள்விலையிடப்படாத அதிகளவான பொறுப்புக்களுடன் குறைந்தளவு மீள்விலையிடப்பட்ட சொத்துக்கள் நிதியிடப்படும்).

மறுபுறத்தில் இடைவெளி விகிதம் ஒன்றைவிடக் குறைவாக இருந்தால்

அல்லது எதிரான இடைவெளி இருந்தால் ஓர் பொறுப்பு உணர்திறன் (liability-sensitivity) நிலை உருவாகும். வட்டிவீதம் குறைந்தால் ஆபத்துக் குறைக்கப்படும் ஏனெனில் உயர் வீதத்தில் இதுவரை விலையிடப்பட்ட அதிகளவான சொத்துக்களுக்கு குறைவாக விலையிட்ட பொறுப்புக்கள் நிதியிட்டுக் கொண்டிருப்பதனாலாகும். ஓர் நுண்நிதி நிறுவனம் குறைந்துசெல்லும் வட்டிவீதத்தை எதிர்பார்த்திருந்தால், சொத்துக்களுடன் தொடர்புபட்டு அதிகளவு பொறுப்புக்களை மீள்விலையிட அனுமதிக்கின்ற எதிரான குறுங்கால இடைவெளியினை அது பராமரிக்கும்.



சொற்களஞ்சியம்

சீராக்கப்பட்ட மூலதனக் கிரயம் (Adjusted cost of capital) : பணவீக்கத்துக்கு ஏற்ப உரிமை மூலதனத்தின் பெறுமதியை பராமரித்தல் (அல்லது உரிமை மூலதனத்தின் சந்தை வீதம்) மற்றும் சலுகைக் கடன்களை விட வர்த்தக வீதத்தில் பொறுப்புக்களைப் பெறுதல் என்பவற்றுக்கான செலவு.

உயர்நிலை நிறுவனங்கள் (Apex institutions) : நிதி, முகாமைத்துவம் மற்றும் ஏனைய சேவைகளை சிறிய நுண் நிதி நிறுவனங்களுக்கு வழங்குகின்ற சட்ட ரீதியாகப் பதிவுசெய்யப்பட்ட மொத்த விற்பனை நிறுவனம்.

(கடன்முதல்) நிலுவை (Arrears) : நிலுவையாக இருக்கின்ற (கடந்த காலத்தில் வருமதியாகவுள்ள) நுண்நிதி நிறுவனங்களால் பெறப்பட்டிருக்காத கடன் முதல் தொகை (அல்லது கடனும் வட்டியும்).

நிலுவை வீதம் (Arrears rate) : நிலுவையாகவுள்ள கடன் முதலின் மீதியினை (அல்லது கடனும் வட்டியும்) மொத்த வெளிநிற்கும் கடனினால் பிரித்துப் பெறப்படும் தொகை.

சொத்துப் பயன்பாடு (Asset utilization) : முதலீடு செய்த சொத்துக்களின் அடிப்படையில் எங்கே வருமானம் உழைக்கப்படுகின்றது என்ற குறிப்பினை வழங்குகின்றது.

சொத்து மற்றும் பொறுப்பு முகாமைத்துவம் (Asset and liability management) : ஒரு நிதி நிறுவனத்தின் நிதி ஆபத்து முகாமைத்துவம் விசேடமாக அதனுடைய ஐந்தொகைக் கட்டமைப்பு அந்தக் கட்டமைப்பு கொண்டுள்ள ஆபத்துக்களும் வருமானங்களும் தொடர்பானது.

கமெல் (CAMEL) : நிதி இடைநிலைச் செயற்பாட்டில் மிக முக்கியமானதாகக் கருதப்படும் ஐந்து மிக முக்கியமான மரபு ரீதியான அம்சங்களை பகுப்பாய்வு செய்வதற்கான முறைமை. இந்த ஐந்து விடயங்களும் நுண் நிதி நிறுவனத்தின் நிதி நிலை மற்றும் பொதுவான செயற்பாட்டுப் பலம் என்பவற்றைப் பிரதிபலிக்கின்றது. இவையாவன : மூலதனத்தின் போதுமான தன்மை, சொத்தின் தரம், முகாமைத்துவம், உழைப்புக்கள் மற்றும் திரவத்தன்மை.

மூலதனம் (Capital): அங்கத்தவர் பங்குகள், செலுத்த வேண்டிய குறிப்புகள் மற்றும் வெளியாட்களால் மேற்கொள்ளப்பட்ட முதலீடுகள் என்ற வடிவில் காணப்படும் முதலிடப்பட்ட நிதிகள். நிறுவனம்சார் மூலதனமென்பது நிறுத்திவைக்கப்பட்ட உழைப்புகள், மற்றும் ஒதுக்கங்கள் எனும் வடிவத்தில் காணப்படும்

மூலதனத்தின் போதுமான தன்மை (Capital Adequacy) : சொத்துக்கள் சார்பாக நுண் நிதி நிறுவனத்தின் மூலதனத்தொகை. நிதி சார் பேண்தகு நிலையை உறுதிப்படுத்தும் போது சாத்தியமான எதிர்கால இழப்புக்களை தாங்கிக் கொள்வதற்கான மூலதனத்தின் போதுமான தன்மையைக் குறிப்பிடுகின்றது.

மூலதனமாக்கல் (Capitalize) : எதிர் காலத்தில் தேய்விடப்படுவதற்காக (வருமானக் கூற்றில் பெறுமானத் தேய்வுச் செலவு ஊடாக) ஐந்தொகையில் பதியப்படும் ஓர் சொத்தாக பதிதல்.

காசுப் பாய்ச்சல் பகுப்பாய்வு (Cash flow analysis): செயற்பாடுகளுக்குத் தேவையான காசுத் தேவை மற்றும் முதலீட்டுக்காக கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள நிதி என்பவற்றுடன் தொடர்பான நுண் நிதி நிறுவனத்தின் காசோட்டத்தை அடையாளம் காணுதல்.

காசு உட்பாய்ச்சல் (Cash inflows): சம்பளம், விற்பனை வருமானம், கடன்கள் அல்லது அன்பளிப்புக்கள் என்ற வடிவில் நிறுவனம் அல்லது குடும்பத்தினால் பெறப்பட்ட காசு.

காசு வெளிப்பாய்ச்சல் (Cash outflows): கொடுப்பனவுகள் அல்லது கொள்வனவுகளுக்காக நிறுவனம் அல்லது குடும்பத்தினால் செலுத்தப்பட்ட காசு

காசு முகாமைத்துவம் (Cash management): உள்ளேவரும் காசு (காசு உட்பாய்ச்சல்) காசு வெளியேற்பதுக்கு சமனாக அல்லது உயர்வாக காணப்படுகின்றது என்பதை உறுதிப்படுத்துவதற்கான காசுப்பாய்ச்சலின் நேரஒழுங்குப்படுத்தல்.

பிணை (Collateral) : மரபு ரீதியாக, உடமை, நிலம், இயந்திரம் மற்றும் ஏனைய நிலையான சொத்துக்கள். பிணைகளின் மாற்று வடிவங்கள் குழு உத்தரவாதம், கட்டாய சேமிப்புகள் பெயரளவுச் சொத்துக்கள் மற்றும் ஆள் உத்தரவாதம் என்பவற்றை உள்ளடக்குகின்றன.

சலுகைக் கடன்கள் (Concessional loans): சந்தை வீதத்தைவிட குறைந்த வீதத்திலுள்ள கடன்கள்.

இணை விலகல் ஆபத்து (Covariance risk) : ஒரே பொருளாதாரத்துறையில் பெரும்பான்மையான வாடிக்கையாளர்கள் செயற்பட்டால் அங்கு காணப்படும் ஆபத்து,

அதாவது அவர்கள் எல்லோரும் ஓரிடத்தில் ஒரே வியாபாரத்தில் அல்லது ஒரே பொருள் உற்பத்தியில் ஈடுபட்டால்.

இணை கையொப்பமிடுபவர் Cosigner : வழமையாக நுண்ணிதி நிறுவனத்திடமிருந்து தமது சொந்தத் தேவைக்காக கடன் பெற்றிராத ஆனால் கடனுக்கு சட்டரீதியாக பொறுப்பேற்க சம்மதிக்கின்ற ஓர் நபர்.

கடன்(Credit): திருப்பிச்செலுத்தப்படும் என்ற அடிப்படையில் குறிக்கப்பட்ட நியதிகளுடன் இரவலாகப் பெற்ற நிதி

கடன் சங்கங்கள் (Credit unions) : நிதிசார் கூட்டுறவுகளைப் பார்க்கவும்.

நடைமுறை விகிதம் (Current Ratio) : கடன் சேவைக் கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்வதற்கான நுண்ணிதி நிறுவனத்தின் ஆற்றலைக் குறிக்கும் விகிதம் அதாவது குறுங்கால சொத்துக்களினால் வழங்கப்படும் பாதுகாப்பின் அளவு (திரவத்தன்மை போதுமான தன்மை விகிதம் எனவும் அழைக்கப்படுகின்றது)

குறைந்து செல்லும் மீதி முறை (Declining balance method) : கடன் காலத்தில் வெளிநிற்கும் தொகையின் ஓர் வீதமாக வட்டி கணிப்பிடப்படும் முறை.

பெற்ற கடன் (Debt) : அதனுடைய சொத்துக்களுக்கு நிதியிடுவதற்கு நுண்ணிதி நிறுவனத்தினால் இரவலாகப்பெற்ற பணங்கள்.

கடன் இயலாவு (Debt capacity) : கடனாகப் பெற்ற நிதியை மீளச் செலுத்துவதற்கான வாடிக்கையாளரின் (அல்லது நுண்ணிதி நிறுவனத்தின்) ஆற்றல்.

வெளியடைவுச் செயற்பாடுகளின் ஆழம் (Depth of outreach activities) : நுண்ணிதி நிறுவனத்தினால் அடையப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களின் வறுமை மட்டம் (வெளியடைவு மட்டத்தையும் பார்க்கவும்)

பெறுமானத் தேய்வு (Depreciation) : ஒவ்வொரு சொத்துக்களினதும் மதிப்பிடப்பட்ட பயன்தரு ஆயுட்காலத்தினால் தீர்மானிக்கப்படுகின்ற ஓர் ஆண்டுச் செலவு.

DEV CAP : அதனுடைய முதலீட்டாளர்களுக்கும் அங்கத்துவ நுண்ணிதி நிறுவனங்களுக்கும் நிதிரீதியான வருமானங்களை வழங்குவதற்காக வடிவமைக்கப்பட்ட ஓர் பகிரப்பட்ட பரஸ்பர நிதி

நேரடியாக இலக்குவைத்தல் (Direct targeting) : ஓர் பொருளாதாரத்தின் அல்லது மக்கள் தொகையின் ஓர் குறிப்பிட்ட துறைக்கு கடன் வழங்குவதற்காக ஓர் குறித்த தொகை நிதியை ஒதுக்கீடு செய்தல்.

அளவைப்பொருளியல் (Econometrics) : பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளுக்கு புள்ளி விபரங்களைப் பிரயோகிக்கின்ற ஓர் பகுப்பாய்வு நுட்பம்.

வினைத்திறன் குறிகாட்டிகள் (Efficiency indicators): செயற்பாட்டுச் செலவு விகிதத்தைப் பார்க்கவும்.

வினைத்திறனான முகாமைத்துவம் (Efficiency management): ஓர் அலகு வெளியீட்டுக்கான செலவுகளை முகாமை செய்தல்.

தொழில் முயற்சி விருத்திச் சேவைகள் (Enterprise development services) : நுண் தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கான நிதிசாராச் சேவைகள். வியாபாரப் பயிற்சி, சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் தொழில்நுட்ப சேவைகள், திறன் விருத்தி மற்றும் உப துறைப் பகுப்பாய்வு என்பவற்றை இது உள்ளடக்குகின்றது.

நிதிசார் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் (Financial cooperatives) : வெளிவாரியான பங்குதாரர்களைக் கொண்டிராத ஒவ்வொரு அங்கத்தவரும் ஒரு வாக்குக்கான உரிமையைக் கொண்ட அங்கத்தவர்களுக்கு சொந்தமான நிதிசார் நிறுவனங்கள். அங்கத்தவர்கள் நிறுவனத்தில் வைப்புக்களை மேற்கொள்ளலாம் அல்லது கடன் பெறலாம் அல்லது இரண்டையும் மேற்கொள்ளலாம்.

நிதி இடைநிலைமை/ இடைநிலைச்சேவை (Financial intermediation) : சேமிப்புக்கள், கடன், காப்புறுதி, கடன் அட்டைகள் மற்றும் கொடுப்பனவு முறைகள் போன்ற நிதிப் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் வழங்கல்.

நிதி ஒழுங்குவிதிகள் (Financial regulation) : நிதி நிறுவனங்களில் பிரயோகிக்கப்படும் தத்துவங்கள், விதிகள், நியமங்கள் மற்றும் பின்பற்றப்படவேண்டிய நடைமுறைகள் என்பவற்றின் தொகுதி.

நிதி மேற்பார்வை (Financial supervision): நிதி ஒழுங்குவிதிகளுடன் ஒத்துப்போவதற்கான நிறுவனங்களை பரிசோதித்தல் மற்றும் கண்காணித்தல்.

நிதிசார் சாத்தியத்தன்மை (Financial viability) : உழைக்கப்பட்ட வருமானத்தினால் செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கான நுண்நிதி நிறுவனத்தின் ஆற்றல்.

நிலையான சொத்துக்கள் (Fixed assets) : இயந்திரங்கள், உபகரணங்கள் மற்றும் உடமைகள் (உதாரணமாக மோட்டார் சைக்கிள், தையல் இயந்திரம், முட்டை (குஞ்சு) பொரிக்கவைக்கும் இயந்திரம், அல்லது முச்சக்கரவண்டிகள்)

நிலையான சொத்து கடன்கள் (Fixed asset loans): வியாபாரக் காலம் முழுவதும் பாவிக்கப்படக் கூடிய சொத்துக்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்காக வழங்கப்பட்ட கடன்கள்.

நேரான / நிலையான முறை(Flat method): கடன் தவணைக் காலங்களில் வெளிநிற்கும் தொகைக்கல்லாது ஆரம்ப கடன் தொகையின் ஓர் வீதமாக வட்டி கணிப்பிடப்படும் ஓர் முறை.

முறைசார்ந்த நிறுவனங்கள் (Formal institutions) : பொதுச் சட்டங்கள் மற்றும் ஒழுங்குவிதிகளுக்கு மட்டும் உட்படாது விசேட வங்கி ஒழுங்குவிதிகளுக்கும் மேற்பார்வைக்கும் உட்படும் நிதி நிறுவனங்கள்.

மாற்றப்படக்கூடியதன்மை (Fungible) : மாற்றக் கூடியது, பிரதியிடக் கூடியது (உதாரணமாக Fungible பணம் என்பது X என்ற நோக்கத்துக்காக கருதப்பட்ட ஆனால் Y என்ற நோக்கத்துக்காக பாவிக்கப்படக் கூடிய பணமாகும்)

இடைவெளி ஆய்வு (Gap Analysis) : வீத உணர்திறன் சொத்துக்களுக்கும் வீத – உணர்திறன் பொறுப்புக்களுக்கும் இடையிலான இடை வெளியைத் தீர்மானித்தல்.

குழு அடிப்படையிலான கடன் வழங்கல் (Group-based lending) : நிதிச் சேவைகளை பெறுவதற்கு பொதுவான விருப்பம் கொண்ட மக்கள் குழுக்கள் உருவாக்கத்துடன் தொடர்புபட்ட கடன்வழங்கல் (பொதுவாக குழு உத்தரவாதங்களை உள்ளடக்குகின்றது)

குழு சமூக இடைநிலைமை/இடைநிலைச்சேவை (Group social intermediation) : அங்கத்தவர்கள் சுயமாகவே தொழிற்பட வேண்டும் என்பதற்காக குழுக்களின் இயலாமைக் கட்டி எழுப்புதல் மற்றும் அங்கத்துவ மனித வளங்களில் முதலீடு செய்தல் என்பவற்றில் உதவி வழங்குதல்.

செயற்பாடற்ற நிதிகள்(Idle funds) : எந்தவித வருமானத்தையும் உழைக்காத அல்லது கடன் பெறுபவர்களுக்கு அதைக் கடனாக வழங்கியிருந்தால் அல்லது முதலீடு செய்திருந்தால் உழைக்கக் கூடிய வருமானத்தை விட குறைவான வருமானத்தை உழைக்கின்ற நுண்நிதி நிறுவனத்தினால் வைத்திருக்கப்படும் நிதி.

தாக்க/தாக்கவிளைவுப் பகுப்பாய்வு (Impact Assessment) : தலையீடுகளின் வெளியீடுகளைத் தீர்மானித்தல்.

மறைமுக இலக்குவைத்தல் (Indirect targeting) : சாதாரண முறைசார்ந்த நிதியின் எல்லைக்கப்பால் உள்ள மக்களுக்கான பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் வடிவமைப்பு (ஒடுக்கமாக வரையறுக்கப்பட்ட விபரங்களைக்கொண்ட குறிப்பிட்ட குழவினருக்கான நிதியிடலுக்கு ஆணையிடுவதனைவிட).

முறைசாராத வழங்குனர்கள் (Informal providers) : விசேட வங்கிச் சட்டங்கள், பொதுவான வர்த்தக சட்டங்கள் என்வற்றுக்கு உட்படாது பொதுவாக முறைசாராத செயற்பாடுகளை மேற்கொள்கின்ற அமைப்புகள் அல்லது தனி நபர்கள் ஆனால் பொதுவாக அவை நிறுவனங்கள் அல்ல மற்றும் அவர்களது செயற்பாடுகள் தொடர்பில் தொடர்புகளுக்கு எதிராக ஏதாவது முறைகேடுகள் ஏற்பட்டால் சட்ட முறைமைக்குட்பட்டு அவற்றைத் தீர்க்கமுடியாது.

கூட்டிணைந்த நுண்நிதி நிறுவனங்கள் (Integrated MFIs) : நிதி இடைநிலைச்சேவை, தொழில் அபிவிருத்தி மற்றும் சமூக அல்லது ஏனைய சேவைகளை வழங்குகின்ற நுண் நிதி நிறுவனங்கள்.

வட்டி வீத ஆபத்து (Interest rate risk) : சொத்துக்கள் மீதான வட்டி வீதம் மற்றும் அந்தச் சொத்துக்களுக்கு நிதியிட்ட பொறுப்புக்களுக்கான வட்டி வீதம் என்பன வீதத்திலும் தவணையிலும் ஒத்துப்போகாமல் இருப்பதனால் எழுகின்ற ஆபத்து.

இணைவு (Leverage): அதனுடைய உரிமைத்தொகைக்கு எதிராக நுண்நிதி நிறுவனங்களால் கடனாகப் பெற்ற பணத்தொகை.

திரவத்தன்மை (Liquidity) : அதனுடைய காசுத் தேவைக்கு ஏற்றவிதத்தில் நுண்நிதி நிறுவனங்களில் கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள காசு (அல்லது காசு சார்ந்த) தொகை.

திரவத்தன்மை போதுமான விகிதம் (Liquidity adequacy ratio) : நடைமுறை விகிதத்தைப் பார்க்கவும்.

திரவத்தன்மை விகிதம் (Liquidity ratio) : வழங்கலுக்குப் போதுமான காசு இருக்கின்றதா அத்துடன் அதிகளவு செயற்பாடற்ற காசு இருக்கின்றதா என்பதைத் தீர்மானிக்கின்ற ஓர் கணிப்பீடு.

திரவத்தன்மை ஆபத்து (Liquidity risk) : காசுக்கான கேள்வியை நிறைவேற்றுவதற்கு போதுமான காசு இன்மையால் ஏற்படும் ஆபத்து இது திரவத்தன்மை நிலைக்கு நிதியிடுவதற்கு ஒப்பீட்டளவில் அதிக செலவுடைய குறுங்கால நிதிகளைப் பெறுவதற்கான மேலதிக செலவுக்கு இட்டுச் செல்கின்றது.

கடன் இழப்பு விகிதம் (Loan loss ratio) : குறிப்பிட்ட ஓர் காலப்பகுதிக்கான (வழமையாக ஓர் ஆண்டு) கடன் இழப்பு வீதத்தைத் தீர்மானிக்கின்ற ஓர் கணிப்பீடு.

கடன் இழப்பு ஒதுக்கம் (Loan loss reserve) : கடன் இழப்பு ஏற்பாட்டின் திரண்ட தொகை (வருமானக் கூற்றுக்களில் செலவாகப் பதிவு செய்யப்பட்டது) இலிருந்து கடன் பதிவழிப்புக்கள் கழிக்கப்பட்ட தொகை பொதுவாக ஐந்தொகையில் மறைச் சொத்தாக பதிவு செய்யப்படுகிறது.

கடன் இழப்பு ஒதுக்க விகிதம் (Loan loss reserve ratio) : எதிர்கால கடன் இழப்புக்களுக்காக ஒதுக்கி வைக்கப்பட்டிருக்கின்ற கடன் பட்டியலின் வீதத்தைக் காட்டுகின்ற ஓர் கணிப்பீடு.

நுண்நிதி (Microfinance) : சுய தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ளவர்கள் உள்ளடங்கலாக குறைந்த வருமான வாடிக்கையாளர்களுக்கான நிதிச் சேவைகளின் வழங்கல். நிதி இடைநிலைச்சேவைகளுக்கு மேலதிகமாக சில நுண்நிதி நிறுவனங்கள் சமூக இடைநிலைச்சேவைகளையும் வழங்குகின்றது இது குழு உருவாக்கம் மற்றும் சுய நம்பிக்கையை விருத்தி செய்தல், நிதி அறிவு மற்றும் ஏனைய சேவைகளையும் உள்ளடக்குகின்றது.

மட்டுப்படுத்தப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனங்கள் (Minimalist MFIs): நிதி இடைநிலைச்சேவைகளை மட்டும் வழங்குகின்ற நுண்நிதி நிறுவனங்கள்

Monophony : தனிக்கொள்வனவாளரைக் கொண்ட ஓர் சந்தை. தனி வழங்குனரைக் கொண்ட தனி உரிமையிலிருந்து வேறுபட்டது.

ஒழுக்க ஆபத்து (Moral hazard): மற்றவர்களுக்குச் சொந்தமான சொத்துக்களை வைத்துக்கொண்டு அந்தச் சொத்தை ஆபத்துக்குள்ளாக்கும் முகவரின் உள்ளெண்ணம் - இழப்புக்களின் ஓர் குறைந்த பகுதியையே முகவர் பொறுக்கவேண்டியிருப்பதனாலாகும்-.

காசுக்கு அண்மித்தவை (Near-cash): வட்டி உழைக்காத வைப்புக்கள், மூன்று மாதத்திற்கு குறைவான முதிர்ச்சிக் காலத்தைக் கொண்ட மிகக் குறைந்தளவான வட்டி உழைக்கும் வைப்புக்கள் (அதாவது கால வைப்புக்கள் முதலீட்டுச் சான்றிதழ்கள்) உயர்ந்தளவான திரவத்தன்மையைக்கொண்ட பணங்களே அண்மிய காசு ஆகும் (தேவையின்போது கிடைக்கக்கூடியதாகவுள்ளது).

வங்கியல்லா நிதி நிறுவனங்கள் (Nonbank financial institutions) : அவர்களின் கடன்வழங்கலின் தன்மை காரணமாக வர்த்தக வங்கி நியமங்கள் மற்றும் தேவைப்பாடுகள் என்பவற்றை நிவர்த்தி செய்யத் தேவையற்ற நிதி நிறுவனங்கள்

செயற்பாட்டுக் கிரய விகிதம் (Operating cost ratio) : வெளி நிற்கும் கடன்கள் (அல்லது செயற்படும் சொத்துக்கள்) சார்ந்து செயற்பாட்டுச் செலவினங்களை தீர்மானிக்கும் ஓர் கணிப்பீடு. கடன் வழங்கல் செயற்பாட்டு வினைத்திறன் குறிகாட்டியாகக் கருதப்படுகிறது (வினைத்திறன் குறிகாட்டிகள் எனவும் அழைக்கப்படுகின்றது)

செயற்பாட்டு ஆபத்து (Operational risk): ஊழல், செயற்திறன் இன்மை, தவறுகள் மற்றும் எதிர்பாராத சூழ்நிலைகளுடன் தொடர்புடைய இழப்பு அல்லது எதிர்பாராத செலவின ஆபத்து

PERLAS (or PEARLS) : கடன் சங்கங்களின் செயற்திறனை கண்காணிப்பதற்காக World Council of Credit Union இனால் பயன்படுத்தப்படுகின்ற 39 நிதிசார் விகிதங்களின் ஓர் முறைமை.

செயற்திறன் குறிகாட்டிகள்(Performance Indicators) : ஓர் பகுதி நிதித் தரவினை இன்னொன்றுடன் ஒப்பிடுகின்ற விகிதங்கள் (போக்கு ஆய்வினைப் பார்க்கவும்).

கடன் பட்டியல் பரவலாக்கல் (Portfolio diversification) : ஓர் புவிசார் பகுதியில் அல்லது சந்தையில் மையப்படுத்துகின்ற கடன் பட்டியலை நுண்ணிதி நிறுவனங்கள் தவிர்த்தல் (வெவ்வேறு துறைகளில் அல்லது சந்தைகளில் முதலீடுகளை கடன்களை மேற்கொள்ளல்)

ஆபத்திலுள்ள கடன் (Portfolio at risk) : செலுத்த வேண்டிய நிலுவைகளைக் கொண்டுள்ள எல்லாக் கடன்களினதும் வெளிநிற்கும் மொத்த மீதியாகும். நிலுவையாகவுள்ள தொகைக்கும் ஆபத்திலுள்ள கடனுக்கும் இடையிலான வேறுபாடு என்னவெனில் ஆபத்திலுள்ள கடன், நிலுவையாகவுள்ள(வருமதியாகவுள்ள) தொகையுடன் கடனின் எஞ்சிய வெளிநிற்கும் மீதியையும் உள்ளடக்குகின்றது.

வெளிநிற்கும் கடன் பட்டியல் (Portfolio outstanding): நுண்ணிதி நிறுவனங்களில் வெளிநிற்கும் கடன்களின் முதல் தொகை.

கடன்பட்டியல் தர விகிதம் (Portfolio quality ratios) : வருமானம் உழைக்காத சொத்துக்கள் தொடர்பான தகவல்களை வழங்குகின்ற கணிப்பீடுகள் இச் சொத்துக்கள் வருமானத்தையும் திரவத்தன்மை நிலையையும் குறைக்கின்றது.

உற்பத்தித்திறன் (Productivity) : கொடுக்கப்பட்ட வளங்கள் அல்லது சொத்துக்களுக்கு (உள்ளீடு) உருவாக்கப்பட்ட வெளியீடுகளின் எண்ணிக்கை.

உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வினைத்திறன் விகிதங்கள் (Proctivity and efficiency ratios) : ஓர் நுண்ணிதி நிறுவனம் தனது செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்கு என்ன விகிதத்தில் வருமானத்தை உருவாக்குகின்றது என்பது தொடர்பான தகவல்களை வழங்குகின்ற கணிப்பீடு.

இலாப எல்லை (Profit margin) : உழைக்கப்பட்ட மொத்த வருமானங்கள் சார்ந்த இலாபம்.

ProFund: இலத்தீன் அமெரிக்கா மற்றும் கரீபியனிலுள்ள நுண்தொழில் சந்தையிலும் சிறிய தொழில்களிலும் சேவை புரிகின்ற, ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட வினைத்திறன்மிக்க நிதி இடைநிலைச்சேவையாளர்களின் வளர்ச்சிக்கு ஆதரவளிப்பதற்கு தெரிவு செய்யப்பட்ட நுண்நிதி நிறுவனங்களுக்கு உரிமை முதலை மற்றும் பாதி-உரிமைமுதலை வழங்குகின்ற ஓர் உரிமைமுதல் முதலீட்டு நிதியம்.

விகிதங்கள் (Ratios) : ஓர் தொகுதி நிதித் தரவுகளை மற்றவற்றுடன் ஒப்பிடுகின்ற கணிப்பீடு. இவை பொதுவாக செயற்திறன் குறிகாட்டிகள் என அழைக்கப்படுகின்றன.

கடனை மீள் நிதியிடல் (Refinancing a loan) : ஏற்கனவே வழங்கப்பட்ட கடன் தொகைக்கு மேலதிகமாக ஓர் தொகைக் கடன் நிதியை வழங்குதல்.

மீள்செலுத்தும் வீதம் (Repayment rate) : கடன் மீள்செலுத்தல் வீதம் இது இது நிலையாகவுள்ள(வருமதியாகவுள்ள) தொகை தொடர்பில் பெறப்பட்ட கட்டணத்தொகைகளை அளவிடுகின்றது. கடன் மீள்பெறுதலுக்கான வரலாற்றரீதியான விகிதம்.

ஓர் கடனை மீள் அட்டவணைப்படுத்தல் (Rescheduling a loan) : ஏற்கனவே இருக்கின்ற கடனுக்கான கடன் தவணைகளை அதிகரித்தல் அல்லது கொடுப்பனவு அட்டவணையினை மாற்றுதல்.

சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் (Return on Assets) : நுண் நிதி நிறுவனத்தின் சொத்துக்கள் மீது உழைக்கப்பட்ட தேறிய வருமானத்தை அளவிடுகின்ற ஓர் விகிதம்.

உரிமைமூலதனம்/முதல் மீதான வருவாய் (Return on Equity) : நிறுவனத்துக்கு சொந்தமான நிதிகள் மீதான வருவாயை அளவிடும் ஒரு விகிதம்.

வெளியடைவு அளவு (Scale of outreach) : நுண்நிதி நிறுவனத்தினால் சேவை வழங்கப்படும் வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை (வெளியடைவின் ஆழத்தைப் பார்க்கவும்)

பந்தகமாக்கல் (Securitization) : நுண்நிதி நிறுவனங்களின் கடன் பட்டியலினால் பாதுகாக்கப்படுகின்ற (சேவையளிக்கப்படுகின்ற) கூட்டிணைந்த தொகுதிக் கடன்களை வழங்குவதன் மூலம் நுண்நிதி நிறுவனங்களை மூலதனச் சந்தையுடன் இணைக்கின்ற ஓர் வழிமுறை.

பாதி முறை சார்ந்த நிறுவனங்கள் (Semiformal institutions) : வர்த்தகச் சட்டம் உட்பட தொடர்புபட்ட எல்லாச் சட்டங்களுக்கும் உட்பட்டு பதிவு செய்யப்படுகின்றது என்ற வகையில்

முறைசார்ந்து காணப்படும் நிறுவனங்கள் ஆனால் வங்கி ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேற்பார்வைக்கு உட்படாதது. சில விதிவிலக்குகளுடன் முறைசாராது காணப்படுகின்றன.

ஷரியா (Sharia) : ஆலோசகர் சபையினால் நிர்வகிக்கப்படும் இஸ்லாமிய சட்டம். எந்த நிதிப் பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் சரியானது என நோக்கப்படுகின்றது என்பதை அது குறிப்பிடுகின்றது.

சமூக முதல் (Social capital) : வலைப்பின்னல், நியமங்கள் மற்றும் நம்பிக்கை போன்ற சமூக நிறுவனத்தின் பண்புகள். இவை ஒருங்கிணைப்பிற்கும் பரஸ்பர நன்மைக்குமான கூட்டிணைவுக்கும் தொடர்புகளுக்கும் வசதியளிக்கின்றது.

சமூக இடைநிலைமை/இடைநிலைச்சேவை (Social intermediation) : ஏழைகளுக்கான பேண்தகு நிதிசார் இடைநிலைச்சேவைக்காக வேண்டப்படுகின்ற சமூக மற்றும் மனித மூலதனத்தினை மேம்படுத்தும் ஓர் செய்முறை.

சமூக சேவைகள் (Social services) : நுண்தொழில் முயற்சியாளர்களின் நலன்களை மேம்படுத்துவதை நோக்காகக் கொண்ட நிதியல்லாச் சேவைகள்.

விஸ்தீரணம்/பரம்பல் (Spread) : பெற்ற கடன்களுக்கு நுண்நிதி நிறுவனத்தினால் செலுத்தப்படும் வட்டி வீதங்களுக்கும் அவர்களால் கடன் வழங்கப்பட்ட பணத்துக்கு அவர்களால் பெறப்படும் வட்டி வீதத்துக்கும் இடையிலான வித்தியாசம்; நிர்வாகச் செலவுகள் கடன் இழப்பு மற்றும் சீராக்கப்பட்ட மூலதனச் செலவுகள் என்பவற்றை ஈடுசெய்யப் பயன்படுத்தப்படுகின்றது.

மானிய சார்பு சுட்டெண் (Subsidy dependence index) : குறித்த ஆண்டில் பெறப்பட்ட எல்லா மானியங்களையும் முற்றுமுழுதாக இல்லாது செய்வதற்கு கடன் வழங்கல் வீதத்தில் வேண்டப்படும் அதிகரிப்பு வீதம்.

இலக்கு சந்தை (Target market) : குறிப்பிட்ட பண்புகளைக் கொண்ட ஒரே மாதிரியான நடத்தைப் போக்குகளைக் காட்டுகின்ற மற்றும் குறித்த பொருட்கள் சேவைகளின் சேர்க்கைகளால் கவரப்படக் கூடிய சாத்தியமான வாடிக்கையாளர் குழு.

மாற்று விலையிடல் (Transfer pricing): செலவு மீள்பெறுகை அடிப்படையில் தலைமை அலுவலகத்துக்கும் கிளைகளுக்குமிடையில் சேவைகளுக்கு அல்லது ந்திகளுக்கு விலையிடுகின்ற நடைமுறை

போக்கு ஆய்வு (Trend analysis): காலப்பகுதிகளுக்கிடையில் செயற்றிறன் குறிகாட்டிகளின் ஒப்பீடு