

1284

**A COMPARATIVE STUDY OF CONVENTIONAL BANKING  
SYSTEM AND ISLAMIC BANKING SYSTEM IN BATTICALOA  
DISTRICT**

**By**

**MOHAMED HILURU MOHAMED AZMY**

**REGISTRATION NO.: EU/ES/05/MS/69**

**INDEX NO.: EU/EX/MS/839**

A Project Report has been submitted to the Faculty of Commerce and Management, Eastern University, Sri Lanka as a partial fulfillment of the requirements of the Bachelor of Business Administration (External) Degree Programme.



Project Report  
Library - EUSL

**FACULTY OF COMMERCE AND MANAGEMENT  
EASTERN UNIVERSITY, SRI LANKA**

**2013**

## ஆய்வுச் சுருக்கம்

25 வணிக வங்கிகள் சார்பளவில் குறைந்த சனத்தொகையான 21 மில்லியன் மக்களுக்கு தங்களது சேவைகளை வழங்கி வருகின்ற காரணத்தால் பாரம்பரிய வங்கிகளுக்கிடையே அண்மைக் காலங்களில் கடுமையான போட்டி நிலவி வருகிறது. இவ்வாறான ஓர் சூழலில் இஸ்லாமிய வங்கிகளின் அறிமுகமானது போட்டி நிலையை மேலும் அதிகரிக்கச் செய்துள்ளது. இரு வங்கி முறைகளாலும் வழங்கப்படும் பொருட்கள் வாடிக்கையாளர்களின் சந்தேகவசைய நிறைவு செய்தாலும், வழங்கப்படும் சேவைகள் தனித்துவமானதாக இருப்பதால் வாடிக்கையாளர்களின் திருப்தியானது இரு முறைகளிலும் வேறுபடுகின்றது.

இவ் ஆய்வின் தோக்கமானது மட்டக்களப்பு மாவட்டத்தில் பாரம்பரிய வங்கி முறையுடன் ஒப்பிடும் போது இஸ்லாமிய வங்கி முறை தொடர்பாக வாடிக்கையாளர்கள் கொண்டுள்ள திருப்தியின் அளவை மதிப்பீடு செய்து திருப்தி வேறுபாட்டில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகளை அடையாளம் காணுவதோடு திருப்தியை அதிகரிப்பதற்கும் பொருத்தமான தீர்வுகளை முன் மொழிவதாக அமைந்தது.

அதன் அடிப்படையில் இவ் இரு வங்கி முறைகள் மீதான திருப்தியிளளவை அளவிடுவதற்காக இரு வங்கி முறைகளிலும் தொடர்புகளைய் பேணுகின்ற 200 வாடிக்கையாளர்கள் மாதிரியாக தெரிவு செய்யப்பட்டனர். இஸ்லாமிய வங்கிகளில் தொடர்பு கொண்டுள்ள வாடிக்கையாளர்கள் ஏற்கனவே பாரம்பரிய வங்கிகளில் தொடர்பு கொண்டுருந்தவர்கள் என்றபடியால் ஆய்வாளரின் வசதி கருதி மட்டக்களப்பு மாவட்டத்திலுள்ள காத்தான்குடி, ஓட்டமாவடி, ஏறாவூர் ஆகிய பிரதேசங்களிலுள்ள அமாணா வங்கிக் கிளைக்கு வரும் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து SERVQUAL மாதிரியைப் பயன்படுத்தி 5 POINT LIKERT SCALE முறையில் அமைந்த வினாக்கொத்திள் மூலம் தரவுகள் திரட்டப்பட்டது. இதற்கு மேலதிகமாக இரண்டாந்தர தரவுகளிலிருந்தும் இவ் ஆய்வுக்காக தரவுகள் திரட்டப்பட்டது. இத் தரவுகள் தனிமாரிப்பகுப்பாய்வு முறை மூலம் பகுப்பாய்வு செய்யப்பட்டது.

ஆய்வின் முடிவில், சேவைத் தரத்தில் செல்வாக்குச் செலுத்தக் கூடிய 5 பரிமாணங்களில் நம்பகத் தன்மை, தொட்டுணரக் கூடிய தன்மை, உத்தரவாதமளிக்கும் தன்மை ஆகியவை இரு முறைகளிலும் உயர்ந்த திருப்தியை வழங்குகின்ற யோதிலும் பதிலளிக்கும் தன்மை மற்றும் வாடிக்கையாளர்களைப் புரிந்து கொள்ளும் தன்மை ஆகியவை பாரம்பரிய வங்கிகளில் உயர்ந்த திருப்தியையும் இஸ்லாமிய வங்கிகளில் நடுத்தரமான திருப்தியையும் வழங்குகின்றன என்று அறியப்பட்டது. பாரம்பரிய வங்கிகள் மீதான வாடிக்கையாளர்கள் திருப்தியில் அவர்களின் உத்தரவாதமளிக்கும் தன்மையானது கூடியளவிலும் பதிலளிக்கும் தன்மையானது குறைந்தளவிலும் யங்கனிப்புச் செய்கின்றது என்றும் இஸ்லாமிய வங்கிகளில் அவர்களின் நம்பகத் தன்மையானது கூடுதலான அளவிலும் வாடிக்கையாளர் மன நிலையைப் புரிந்து

கொள்ளும் தன்மையானது குறைத்தளவிலும் பங்களிப்புச் செய்கிறது என்றும் கண்டறியப்பட்டது. இறுதியில், ஒட்டுமொத்தமாக பார்க்கும் போது இவ் ஆய்வில் மாறும்பரிய வங்கிகள் மீது வாடிக்கையாளர்கள் உயர்ந்த திருப்தியையும் இஸ்லாமிய வங்கிகள் மீது நடுத்தரமான திருப்தியையும் கொண்டுள்ளனர் எனும் முடிவு பெறப்பட்டது. இறுதியாக இரு வங்கி முறைகளிலும் திருப்தியை அதிகரிப்பதற்கான சிபாரிசுகள் எண்ணக்கருவாக்கத்தின் அடிப்படையில் தனித்தனியாக முன்வைக்கப்பட்டுள்ளது.

## உள்ளடக்கம்

நன்றியரை	i
ஆய்வுச் சுருக்கம்	ii
உள்ளடக்கம்	iii-vi
அட்டவணைகள்	vii
வரைபடங்கள்	viii
<b>அத்தியாயம் 01: அறிமுகம்</b>	
1.1 ஆய்வுப்பிள்ளளி	1
1.2 ஆய்வுப்பிரச்சனை	3
1.3 ஆய்வு வினாக்கள்	4
1.4 ஆய்வின் நோக்கங்கள்	4
1.5 ஆய்வு விசாலம்	5
1.6 ஆய்வின் முக்கியத்துவம்	5
1.7 ஆய்வின் வரையறைகள்	6
<b>அத்தியாயம் 02: நூலாய்வு</b>	
2.1 அறிமுகம்	7
2.2 இஸ்லாமிய வங்கிகளின் தோற்றமும் வளர்ச்சியும்	10
2.3 வட்டி	
2.3.1 வட்டி தொடர்பாக பல்வேறு சமயங்களிலும், அறிஞர்களாலும் முன்வைக்கப்படும் கருத்துக்கள்	10
2.3.2 வட்டி அடிப்படையிலான கொடுக்கல் வாங்கல்கள் பொருளாதாரத்திற்கு தீங்கானவை என்று நம்பப்படுவதற்கான காரணங்கள்	11
2.3.3 வட்டி அடிப்படையிலான வங்கியியல், தொழில் முனைவுகளுக்குத் தடையாக இருக்கின்றது	13
2.3.4 உற்பத்திக் காரணிகளை இஸ்லாமிய வங்கிகள் எவ்வாறு கருதுகின்றது?	13
2.3.5 வட்டியற்ற வங்கிச் சேவை பற்றி தற்கால நிலை உலகம் கருவது என்ன?	14

2.4 வாழ்க்கையாளர் திருப்தி	14
2.4.1 பொருள் தரம்	16
2.4.1.1 முதரபா	17
2.4.1.2 முஷாரகா	19
2.4.1.3 குறைந்து செல்லும் முஷாரகா	19
2.4.1.4 முராபஹா	21
2.4.1.5 இஜரா	22
2.4.2 நிதியியல் நன்மைகள்	23
2.4.2.1 இலாபப் பகிர்வு விகிதம்	23
2.4.2.2 உடல் யனாமாகச் செலுத்தல்கள்	24
2.4.2.3 சேவைக் கட்டளவங்கள்	25
2.4.3 சேவைத் தரம்	25
2.5 சுருக்கம்	29

### அத்தியாயம் 03: எண்ணக்கருவாக்கமும் நடைமுறையாக்கமும்

3.1 அறிமுகம்	30
3.2 எண்ணக்கருவாக்கம்	30
3.3 நடைமுறையாக்கம்	32
3.4 சுருக்கம்	34

### அத்தியாயம் 04: ஆய்வு முறைமை

4.1 அறிமுகம்	35
4.2 மாதிரிப்பரம்பலும் மாதிரி எடுப்பு முறையும்	35
4.3 தரவு சேகரிப்பு முறை	
4.3.1 முதலாம் தர தரவுகள்	36
4.3.2 இரண்டாம் தர தரவுகள்	38
4.4 தரவு தரவுப்பகுப்பாய்வு முறைகள்	38
4.5 தரவு முன்வைத்தல் மற்றும் மதிப்பீட்டு முறைகள்	
4.5.1 தரவு முன்வைத்தல்	38
4.5.2 தரவு மதிப்பீட்டு முறை	39
4.6 சுருக்கம்	39

**அத்தியாயம் 05: தரவு முன்வைப்பும் பகுப்பாய்வும்**

5.1 அறிமுகம்	40
5.2 ஆய்வுக் கருவியின் நம்பகத் தன்மை மற்றும் செல்லுபடியாதும் தன்மை மதிப்பீடு	40
5.3 தனிப்பட்ட தகவல்கள்	
5.3.1 பால்	41
5.3.2 வயது	41
5.3.3 கல்வித் தகைமை	42
5.3.4 வருமான மட்டம்	42
5.3.5 பாரம்பரிய வங்கிகளுடனான தொடர்பு	43
5.4 ஆய்வுத் தரவுகள்	
5.4.1 பாரம்பரிய வங்கிகளில் சேவைத் தரம்	44
5.4.2 இஸ்லாமிய வங்கிகளில் சேவைத் தரம்	49
5.4.3 பாரம்பரிய வங்கிகள் மற்றும் இஸ்லாமிய வங்கிகளில் சேவைத் தரம்-ஒப்பீடு	55
5.5 சுருக்கம்	59

**அத்தியாயம் 06: கலந்துரையாடல்**

6.1 அறிமுகம்	60
6.2 தனிப்பட்ட தகவல் மீதான கலந்துரையாடல்	
6.2.1 பால்	60
6.2.2 வயது	61
6.2.3 கல்வித் தகைமை	61
6.2.4 வருமான மட்டம்	61
6.2.5 பாரம்பரிய வங்கிகளுடனான தொடர்பு	62
6.3 நம்பகத் தன்மை	
6.3.1.1 உறுதியளிக்கப்பட்ட சேவைகள்	63
6.3.1.2 பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதில் காட்டுகின்ற அக்கறை	63
6.3.1.3 வழக்களற்ற பதிவுகளைப் பேறுதல்	63
6.3.2 பதிலளிக்கும் தன்மை	
6.3.2.1 குறைவான காத்திருப்பு நேரம்	64
6.3.2.2 வழக்கள் ஏற்படாமல் தவிர்ப்பதில் விரைவு	64
6.3.2.3 எந்தேரமும் உதவுவதற்கு ஆயத்தமாயிருத்தல்	65
6.3.2.4 கோரிக்கைகளுக்கு விரைவாக பதிலளித்தல்	65
6.3.2.5 சந்தை மாற்றங்களுக்கு ஏற்ப மாறுகின்ற தன்மை	66

6.3.3	தொட்டுணரக்கூடிய தன்மை	
6.3.3.1	ஊழியர்களின் தோற்றம்	66
6.3.3.2	நவீன கருவிகள் உபகரணங்களின் பாவனை	67
6.3.3.3	ஆவணங்களின் கவர்ச்சித் தன்மை	67
6.3.3.4	குறைவான ஆவணங்கள்	67
6.3.3.5	கரும பீடத்தை இலகுவாக அடையாளங் காணுதல்	68
6.3.3.6	வசதியான அலுவல் நேரம்	68
6.3.4	புரிந்துகொள்ளும் தன்மை	
6.3.4.1	தேவைக்கேற்ற சேவையினை வழங்குதல்	69
6.3.4.2	தேவைகள் விருப்பங்களை அறிந்திருத்தல்	69
6.3.4.3	தனிப்பட்ட கவனிப்பு	69
6.3.4.4	புதிய சேவையின் அறிமுகம்	70
6.3.5	உத்தரவாதமளிக்கும் தன்மை	
6.3.5.1	தெளிவான தகவல்கள்	70
6.3.5.2	கொடுக்கல் வாங்கல்களில் பாதுகாப்பு	71
6.3.5.3	ஊழியர்களின் அறிவு	71
6.3.5.4	ஊழியர்களின் மரியாதையான நடத்தை	71
6.4	கருக்கம்	72

#### அத்தியாயம் 07: முடிவுகளும் சிபாரிசுகளும்

7.1	அறிமுகம்	73
7.2	முடிவுகள்	73
7.3	சிபாரிசுகள்	
7.3.1.	பாரம்பரிய வங்கிகளில் திருப்தியை அதிகரிப்பதற்கான சிபாரிசுகள்	77
7.3.2	இஸ்லாமிய வங்கிகளில் திருப்தியை அதிகரிப்பதற்கான சிபாரிசுகள்	78
7.4	எதிர்கால ஆய்வுக்கான சிபாரிசுகள்	81

#### உசாத்துணைகள்

பின் இணைப்புகள்	ix
1. விளக்கொத்து	x
2. SPSS முடிவுகள்	xi