

வர்த்தகவியல்

தொழில் முன்னிலைப் பாடநெறி

ஏழாந்தரம்

Pre - Vocation Course
Commerce - Grade 7

ஆக்கியோர் :

அ. ஸ்ரீஸ்கந்தராசா

வே. அழகேசன்

வர்த்தகவியல்

தொழில் முன்னிலைப் பாடநெறி

ஏழாந்தரம்

சான்றிதழ்

1952 ஆம் ஆண்டு பெப்ரவரி மாதம் 29 ஆம் திகதி வெளியான இலங்கை அரசாங்க வர்த்தமானியில் பிரசுரிக்கப்பட்ட உதவிபெறும் சுயமொழி, இரு மொழி, ஆங்கிலமொழிப் பாடசாலைகளுக்கான பிரமாணங்களின் 19 A பிரிவின்கமைய, ஓர் உசாத்துணை நூலாக கல்வி மா அதிபதியால் அங்கீகரிக்கப்பட்டது.

செயலாளர்,

கல்வி வெளியீட்டு ஆலோசனைச் சபை,

மலே வீதி,

கொழும்பு-2.

25-06-75

Pre - Vocation Course

Commerce - Grade 7

ஆக்கியோர் :

அ. மீஸ்கந்தராசா

வே. அழகேசன்

முதற் பதிப்பு : 1973

இரண்டாம் பதிப்பு : 1975

மூன்றாம் பதிப்பு : 1976

பதிப்புரிமை : ஆசிரியருக்கு :

அச்சப் பதிப்பு :

ஸ்ரீ சுப்பிரமணிய அச்சகம்,

63, B. A. தம்பி லேன்,

யாழ்ப்பாணம்.

வெளியீட்டாளர் :

ஸ்ரீ சுப்பிரமணிய புத்தகசாலை

235, காங்கேசன்துறை வீதி,

யாழ்ப்பாணம்;

முன்னுரை

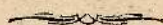
கல்விச் சீர்திருத்தத்தைத் தொடர்ந்து சென்ற ஆண்டில் வெளியிடப்பட்ட “வர்த்தகவியல் ஆளுந்தரம்” என்ற நூலின் தொடராக இந்நூல் அமைந்துள்ளது. ஆளுந்தரத்தில் சென்ற ஆண்டில் கற்றமாணவரின் பயன்கருதி இது வெளியிடப்பட்டுள்ளது. இப்பகுதி, முதல் ஆறு மாதங்களுக்கும் உரிய பாடத்திட்டத்தை விளக்குகின்றது. எஞ்சிய ஆறு மாதங்களுக்குமுரிய பாடத்திட்டத்தை இரண்டாம் பகுதி விளக்குகின்றது.

இம்முயற்சியை நிறைவேற்றுதற்குப் பலரின் பேருதவி காரணமாகும். தனித்தனி எமது நன்றிக்கடனை அளிக்க முடியாததையிட்டு வருந்துகின்றோம். ஆயினும், பல அறிவுரைகளை வழங்கிய திரு. த. இலங்காநேசன் B. Com. (Cey.) C. A. S. அவர்களுக்கும், அயராது உழைத்த ஸ்ரீ சுப்பிரமணிய அச்சகத்தாருக்கும் எமது உளவிகனிந்த நன்றியைக் கூறுகின்றோம்.

பலாலி ஆசிரிய கலாசாலையில் முன்னாளில் கற்றுத் தேறிய வர்த்தக ஆசிரியர்களுக்கு இந்நூலைச் சமர்ப்பணம் செய்கின்றோம்.

— ஆசிரியர்கள்

பொருளடக்கம்



பாடம்	பக்கம்
1. நம்துடு	1 - 8
i. எமது நாட்டு மூல வளங்கள்	
ii. எமது நாட்டு வர்த்தகம்	
2. வியாபாரம்	9 - 14
i. வியாபாரத்தின் தோற்றம்	
ii. வியாபாரத்தின் பயன்	
3. சில்லறை வியாபாரம்	15-43
i. சில்லறை வியாபாரத்தின் முக்கியத்துவம்	
ii. விநியோக வழிமுறை	
iii. சில்லறை வியாபாரத்தின் வகைகள்	
iv. சில்லறை வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தல்	
v. விலையும் விலை குறித்தலும்	
vi. விற்பனைத் திறன்	
vii. கூட்டுறவு இயக்கம்	
viii. சந்தைப்படுத்தல்	
4. மொத்தவியாபாரம்.	14-60
i. மொத்த வியாபாரமும் அதன் தோற்றமும்	
ii. பிரதேச மொத்த வியாபார நிலையங்கள்	
iii. மொத்த வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தல்	
iv. மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்கு ஆற்றும் சேவைகள்	
v. மொத்த வியாபாரி உற்பத்தியாளனுக்கு ஆற்றும் சேவைகள்	
vi. மொத்த வியாபாரியும் கொள்வனவும்	
மீட்டல் அபிவிருத்திகள்	61-67

பாடம்	பக்கம்
5. வியாபாரி பொருட்களைக் கொள்வனவு விற்பனவு செய்யும் வழிமுறை ...	68-80
i. கோருதலும் விசாரணையும்	
ii. உத்தரவும் விற்பனை விலைக்கூற்றும்	
iii. பொருட்களை அனுப்புதலும் பெறுதலும்	
6. கணக்குப்பதிவு ...	81-97
i. கணக்குப் பதியாமையின் விளைவுகள்	
ii. காசேடு	
iii. காசேட்டில் இடம்பெறாத நடவடிக்கைகள்	
iv. கொள்வனவு விற்பனவு ஏடுகள்	
v. இலாப நட்டக் கணக்கைக் கணித்தல்.	
7. தொழிலமைப்பு ...	98-106
i. தனி வியாபாரம்	
ii. பங்குடைமை	
iii. தொழில் நிலையங்களின் ஒற்றுமை வேற்றுமைகள்	
8. பணம் ...	107-112
i. பண்டமாற்றும் பணமும்	
ii. வங்கித் தொழில்	
9. விளம்பரம் ...	113-117
i. பண்டங்களைக் காட்சிக்கு வைத்தல்	
ii. விளம்பரத்தின் அவசியம்	
10. தகவல் தொடர்புச் சேவைகள் ...	118-120
11. போக்குவரத்து ...	121-127
i. போக்குவரத்தும் வர்த்தகமும்	
ii. போக்குவரத்து வசதிகள்	
12. சர்வதேச வியாபாரம் ...	128-135
i. வெளிநாட்டுச் சொத்தும் சென்மதி நிலுவையும்	
ii. ஏற்றுமதி இறக்குமதியின் அவசியம்	
iii. நம் நாட்டு ஏற்றுமதி இறக்குமதிகள்;	

பாடம்	பக்கம்
13. பண்டகசாலையின் முக்கியத்துவம்	136-139
i. பண்டகசாலையின் முக்கியத்துவம்	
ii. பண்டகசாலையின் அமைப்பும் வகையும்	
14. நட்ட ஈடு	140-141
15. கடன்	142-145

வர்த்தகவியல்

பாடம் 1

நம் நாடு

அலகு 1

மூலவளங்கள்

இந்து சமுத்திரத்தின் மத்தியிலே எழில்மிகு இயற்கை வளம் மலிந்து விளங்கும் ஈழநாடே நம் நாடாகும். நாலாபக்கமும் கடலாற் சூழப்பட்டு, ஆறுகளையும் மலைகளையும் தன்னகத்தே கொண்டு, பொருள் உற்பத்திக்குத் தேவையான கனிப் பொருள்கள் நிறைந்து விளங்கும் தீவு நமது நாடாகும். 25,332 சதுர மைல்களை மொத்தப் பரப்பாகக் கொண்ட இந்நாட்டில் 1.32 கோடி மக்கள் வாழ்கின்றனர். நீர்வளமும் நிலவளமும் நிறைந்த எமது நாடு, பழங்காலத்திலிருந்தே சர்வதேசப் போக்குவரத்து அமைப்பில் கேந்திர ஸ்தானமாக அமைந்துள்ளதை நாம் காண முடிகிறது. மேற்கு நாடுகளுக்கும் கிழக்கு நாடுகளுக்கும் இடையே வர்த்தகத்துக்கு ஒரு கேந்திர ஸ்தானமாக விளங்கி வரும் எமது நாட்டின் வளங்களினால் கவரப்பட்ட வர்த்தகர்கள், அரசர்கள் பலர் என்பதற்கு சரித்திரம் சான்று பகரும். அரேபியர், போத்துக்கேயர், டச்சுக்காரர், பிரான்சியர், பிரித்தானியர், இந்தியர், கிரேக்கர், உரோமர், சீனர் எனப் பல இன மக்களும் எமது நாட்டுடன் வர்த்தகம் செய்துள்ளார்கள். இத்தகைய சிறப்புடன் விளங்கிய எம்நாடு இன்றும் ஏற்றுமதி இறக்குமதி வியாபாரத்தைத் தொடர்ந்து நடாத்தி வருவதை நாம் அவதானிக்க முடியும். இவ்வர்த்தக விருத்திக்குக் காரணமாக அமைந்தது எமது நாட்டின் மூலவளங்களேயாகும்.

தரைத் தோற்றம்

இலங்கையின் தரைத் தோற்றத்தினை மத்திய மலைநாடு, அதைச் சூழ்ந்திருக்கும் தாழ்நிலங்கள் என இரு பிரிவுகளாகப் புலியியல் ஆசிரியர்கள் வகுத்துள்ளனர். கால நிலையை அடிப்படை

வ. ஏ 1

யாகக் கொண்டு ஈரவலயம் உலர் வலயம் என இரண்டு பிரிவுகளாகவும் வகுத்துள்ளார்கள். ஈரவலயங்களில் ஊற்றெடுக்கும் ஆறுகள் வரண்ட பிரதேசங்களை நோக்கிச் சென்று கடலில் சேர்வதனால் வரண்ட பிரதேசத்தில் பயிர்ச்செய்கை செய்வதற்கு ஆற்றுநீர் பயன்படுகின்றது. மலைப்பிரதேசங்களிலுள்ள நீர் வீழ்ச்சிகளிலிருந்து மின்சக்தியை உருவாக்க முடிகின்றது. மலைப்பிரதேசங்களும் அதனைச் சார்ந்த பிரதேசங்களும் தேயிலை, தென்னை, றப்பர் ஆகிய பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு வேண்டிய சுவாத்தியம் உடையதாயுள்ளன. மின்சக்தி உருவாக்கம் கைத்தொழில் அபிவிருத்தி, போக்குவரத்து அபிவிருத்தி ஆகியவற்றுக்கு உதவியாக உள்ளது. இத்தகைய வளம்பொருந்திய தரைத்தோற்றம், சுவாத்தியம் ஆகியன பயிர்ச்செய்கைக்கும், கைத்தொழிற் பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்கும் உதவியாக அமைந்ததனால் நாட்டின் உற்பத்தி, வர்த்தகம், ஆதியன விருத்தி அடைவதற்கும் சாதகமாக அமைந்துள்ளன;

கடல்

எமது நாடு நாலாபுறமும் கடலாற் சூழப்பட்டு மீன்கள் வாழுவதற்கேற்ற கடற்கள மேடைகளைக் கொண்டதாக உள்ளது. எமது அரசு மீன்பிடித்தொழிலின் வளர்ச்சிக்குப் பலவித ஊக்கங்களைக் கொடுத்து வருகின்றது. ஆயினும் இன்றும் எமது தேவையைப் பூர்த்தி செய்யக்கூடிய அளவு நாம் மீன்பிடித் தொழிலில் முன்னேற்றமடையவில்லை. ஆகையினால் இந்தியா, மாலேதீவு, பாகிஸ்தான் போன்ற நாடுகளிடமிருந்து மீனும், கருவாடும் எமது நாட்டுக்கு இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன.

துறைமுகங்கள்

உலகத்திலேயே சிறந்த இயற்கைத் துறைமுகங்களிலொன்றான திருக்கோணமலைத் துறைமுகம் எமது நாட்டு இயற்கை வளங்களில் மிகவும் பாராட்டப்பட்டதொன்று. இலங்கை மேற்கு நாடுகளுக்கும் கிழக்கு நாடுகளுக்குமிடையே செல்லும் கடற்பாதையின் மத்திய ஸ்தானத்தில் அமைந்திருப்பதனால் கப்பல்களும், பிரயாணிகளும் தங்கிச் செல்லும் இடமாக அமைந்துள்ளது. இவர்களின் தேவைகளைக் கொழும்புத் துறைமுகம், திருக்கோணமலைத் துறைமுகம், காலித்துறைமுகம், காங்கேசன் துறைத் துறைமுகம் ஆகியன பூர்த்திசெய்து வருகின்றன. எமது துறைமுகங்களில் ஏற்றுமதி இறக்குமதி வர்த்தகத்திலும், பயணிகள் ஏறி இறங்குவதிலும் முக்கிய இடத்தினை வகிப்பது கொழும்புத் துறைமுகமாகும்;

விவசாயம்

எமது நாட்டின் நிலவளம் விவசாயம் செய்வதற்கு மிகவும் உகந்ததாக அமைந்துள்ளது. பெரும்பான்மையான மக்கள் விவசாயம் செய்வதிலே ஈடுபட்டுள்ளனர். இவ் விவசாயத்தை இரண்டு பிரிவுகளாக வகுத்துக்கொள்ளலாம். அவையாவன :

1. பெருந்தோட்டப் பயிர்ச் செய்கை.
2. கிராமிய மட்டத்தில் பயிர்ச் செய்கை.

எமது நாட்டைக் கைப்பற்றி ஆட்சிபுரிந்த அன்னியர்கள் சர்வதேச வியாபாரத்தில் நாட்டைக் கொண்டவர்களாக இருந்தார்கள். ஆகையினால் தேயிலை, தென்னை, இறப்பர் ஆகிய வர்த்தகத்திற்குரிய பயிர்களைப் பெரும் அளவில் பயிரிட்டனர். இவங்கையின் சுவாத்திய நிலையும் இதற்குச் சாதகமாக அமைந்துள்ளது. இதனால் இவங்கை சுதந்திரமடையும்வரை நாட்டின் சுய தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் பயிர்ச் செய்கையில் கவனம் செலுத்தப்படாது வர்த்தகத்துக்குரிய பயிர்ச் செய்கைகளிலே கவனம் செலுத்தப்பட்டது. இதன் விளைவாக எமது நாட்டின் விவசாயத்தின் பெரும்பகுதி பெருந்தோட்டப் பயிர்ச்செய்கையாக அமைந்திருப்பதை இன்றும் நாம் காண முடிகின்றது. இப்பெருந்தோட்டப் பயிர்ச் செய்கைக்குத் தேவையான தொழிலாளிகள் இந்தியாவிலிருந்து ஆங்கிலேயரின் ஆட்சிக் காலத்தில் நம் நாட்டுக்குக் கொண்டுவரப்பட்டார்கள். இவர்கள் மலைநாட்டுப் பெருந்தோட்டங்களில் பெருந்தொகையினராக இருப்பதை நாம் காணலாம். குறைந்த கூலியில் தொழில் புரியும் இவர்கள் எமது நாட்டின் மனித வளங்களில் சிறப்புற்று விளங்குகின்றனர்.

கிராமிய மட்டத்தில் நாட்டின் சுய தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யக்கூடிய பயிர்ச்செய்கை நடைபெறுகின்றது. நெல், மிளகாய், வெங்காயம், உருளைக்கிழங்கு, புகையிலை, வாழை, மரவள்ளி, குரக்கன், சாமை, தினை போன்ற பயிர்கள் பயிரிடப்படுகின்றன. எமது நாடு சுதந்திரம் அடைந்தபின்னரே சுய தேவையைப் பூர்த்தி செய்யக்கூடிய பயிர்களை உற்பத்தி செய்வதை ஊக்குவிப்பதற்கு வேண்டிய உதவிகளை அரசாங்கம் அளித்து வருகிறது. நாட்டின் பொருளாதாரத் திட்டங்களில் இப்பயிர்ச்சனை உற்பத்தி செய்வதை ஊக்குவிப்பதற்கு வேண்டிய உதவிகளை அரசாங்கம் அளித்து வருகிறது. நாட்டின் பொருளாதாரத் திட்டங்களில் இப்பயிர்களைப் பயிரிடுவதற்கு முக்கிய இடம் அளிப்பதனை நாம் காணலாம்.

கைத்தொழில்

எமது நாடு சுதந்திரமடைந்த பின்பு நாட்டின் மூலவளங்களை உபயோகித்துக் கைத்தொழிலை அபிவிருத்தி செய்யவேண்டும் என்ற நோக்குடன் அரசு கைத்தொழில் அபிவிருத்திக்குப் பல திட்டங்களை வகுத்தது. அரசு நேரடியாகக் கைத்தொழில் முயற்சிகளில் ஈடுபடத் தொடங்கியது. ஆரம்பத்தில் காகிதம், ஒட்டுப்பலகை, தோல், மட்பாண்டம் ஆகிய தொழில்களில் ஈடுபட்ட அரசு காலப்போக்கில் சீமெந்து, கொழுப்பு, எண்ணெய், இரசாயனப் பொருட்கள், ஜவுளி ஆகிய கைத்தொழில்களில் ஈடுபடத் தொடங்கியது. இன்று அரசு பல கைத்தொழில்களில் ஈடுபட்டு அவற்றை நடாத்திவருகின்றது. அதேவேளையில் குடிசைக் கைத்தொழில் வளர்ச்சிக்கும் தனிப்பட்டவர்கள் கைத்தொழில்களை ஆரம்பிப்பதற்கும் ஊக்கம் அளித்து வருகின்றது. சில கைத்தொழில்களுக்கு எமது நாட்டில் காணப்படும் மூலப் பொருட்கள் உபயோகிக்கப்படுகின்றன. சில கைத்தொழில்களுக்கு மூலப் பொருட்கள் வெளிநாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன.

கனிப்பொருட்கள்

இலங்கையில் காணப்படும் கனிப்பொருள்கள் ஒரு சிலவே, அவை அளவில் குறைவாகவே காணப்படுகின்றன. காரீயம், இரத்தினக் கற்கள், இலம்னைற் உப்பு, வெண்களி ஆகியன குறிப்பிடத்தக்கவை.

அபியாசம்

1. இலங்கையில் உள்ள கனிப்பொருட்கள் யாவை?
2. கனிப்பொருள் உள்ள இடங்களை இலங்கைப் படத்தில் குறித்துக் காட்டுக.
3. பன்னாட்டு வர்த்தகத்தில் இலங்கையின் கேந்திரநிலையத்தின் சிறப்பைக் கூறுக.
4. எத்தகைய பொருட்களைப் பயிரிடுவதற்கு இலங்கையின் உலர்வலயம் சிறந்ததெனக் கூறுக.
5. இலங்கையில் உள்ள இயற்கைத் தாவரங்களை அட்டவணைப்படுத்துக.
6. இலங்கையின் நீர்வளங்களை எவ்வாறு உபயோகிக்கலாம் எனக் கூறுக.

அலகு 2

நமது நாட்டின் வர்த்தகம்

நமது நாட்டின் இயற்கை வளங்களை உபயோகித்து மக்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு உற்பத்தி நடைபெறுகின்றது. ஆனால், தேவைகள் அனைத்தையும் பூர்த்தி செய்யக்கூடிய மூல வளங்கள் குறைவாகவே காணப்படுகின்றன. அந்நிய நாட்ட வருக்குத் தேவைப்படும் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யக் கூடிய மூலவளங்களும் நம் நாட்டில் காணப்படுகின்றன. இதனால் ஏற்று மதிக்கான பொருட்களும், சுய தேவைக்குரிய பொருட்களும் எமது நாட்டில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. அந்நிய நாட்ட வரின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யக்கூடிய பொருட்கள் ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டு, அதன் மூலம் பெறும் வருவாயைக்கொண்டு எமது நாட்டு மக்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யக் கூடிய பொருட்கள் இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன. இதனால், ஏற்றுமதி இறக்குமதி வியாபாரம், எம் நாட்டின் பொருளாதாரத்தில் அதி முக்கிய பங்கை வகிக்கின்றது.

இலங்கையின் வர்த்தகத்துக்குரிய ஏற்றுமதிப் பொருட்கள் இப்பொருட்களை இருவகையாகப் பிரிக்கலாம்:

1. கமத்தொழிற் பொருட்கள்.
2. கைத்தொழிற் பொருட்கள்.

1: கமத்தொழிற் பொருட்கள்

தேயிலை, இறப்பர், தென்னை ஆகிய மூன்று பொருட்களுமே இலங்கையின் முக்கிய ஏற்றுமதிப் பொருட்களாகும். எமது பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதன்மூலம் பெறப்படும் மொத்த வருமானத்தில், தொண்ணூறு சதவீத வருமானத்தைக் கொடுப்பது தேயிலை, தென்னை, இறப்பர்ப்பொருட்களேயாகும். தேயிலை 594, 514 ஏக்கரிலும், இறப்பர் 569, 518 ஏக்கரிலும், தென்னை 1,152,428 ஏக்கரிலும் பயிரிடப்படுகின்றது. ஐக்கிய இராச்சியம், ஐக்கிய அமெரிக்க நாடுகள், அவுஸ்திரேலியா, ஈராக், தென் ஆபிரிக்கக் கூட்டரசு ஆகிய நாடுகளுக்குத் தேயிலை முக்கியமாக ஏற்றுமதி செய்யப்படுகின்றது. ஐக்கிய இராச்சியம், ஐக்கிய அமெரிக்க நாடுகள் இரண்டும் அதிக தேயிலையை எம்மிடமிருந்து கொள்வனவு செய்கின்றன. மக்கள் சேனக் குடியரசு, போலந்து ஜேர்மன் கூட்டாட்சிக் குடியரசு, ஐக்கிய அரபு நாடுகள், ஐக்கிய சோவியத் சமஷ்டிக் குடியரசு, உருமேனியா, யப்பான் ஆகிய நாடுகளுக்கு முக்கியமாக இறப்பர் ஏற்றுமதி செய்யப்படு

கின்றது. மக்கள் சீனக் குடியரசே இலங்கையில் இருந்து கூடிய அளவு இறப்பரைக் கொள்வனவு செய்கின்றது. தெங்கு உற்பத்திகளாகிய கொப்பரூ, தேங்காய் எண்ணெய், தேங்காய்த் துருவல் ஆகியன இந்தியா, ஐக்கிய சோவியத் சமஷ்டிக் குடியரசு, ஐக்கிய இராச்சியம், ஜேர்மன் சனநாயகக் குடியரசு, நெதர்லாந்து, தென்னாபிரிக்கக் குடியரசு ஆகிய நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்படுகின்றன. இவைகளுடன் கொக்கோ, கறுவாச் சுருள், கறுவாப் பட்டை, ஏலரிசி, சிற்றெனல்லா எண்ணெய், பப்பாப் பால், தும்புமெத்தை, சிலிப்புத்துப்புகள், தேங்காய்ச் சிரட்டைக்கரி ஆகியனவும் ஏற்றுமதி செய்யப்படுகின்றன உர வகைகள், பெற்றோனிய உற்பத்திகள், நிலக்கரி இரசாயனப் பொருட்கள், தோல், நெசவு நூல், தையல் நூல், கட்டிட ஆக்கப் பொருட்கள், போக்குவரத்துச் சாதனங்கள், எந்திரங்களும் துணைப்பொருட்களும், பழ வகைகள் ஆகியனவும் இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன.

சுயதேவைக்குரிய உற்பத்திப் பொருட்கள்

எமது நாட்டு மக்களின் சுயதேவைக்காக நெல், சோளம் குரக்கன், மிளகாய், வெங்காயம், தக்காளி, வாழை, உருளைக் கிழங்கு, மரவள்ளி, வத்தாளை, கோப்பி, கரும்பு, பருத்தி, புகையிலை ஆகியன பயிரிடப்படுகின்றன; அத்துடன் பல கைத் தொழிற் பொருட்களும் எமது நாட்டில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. அரசாங்கமும் தனிப்பட்டவர்களும் கைத்தொழிற் துறையில் முதலீடு செய்து வருகிறார்கள். பால், எண்ணெய், கொழுப்பு, சீனி, உப்பு சாராயம், புடைவைகள், தோற்பொருட்கள், பேப்பர், ஒட்டுப்பலகை, இரசாயனப் பொருட்கள், ரயர், ரியூப், உரம், சீமேந்து, செங்கட்டி, ஓடு, கம்பிப் பொருட்கள் ஆகிய பலவகையான பொருட்களும் இலங்கையில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. சில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு இப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதற்காகப் பலகோடி ரூபாய்கள் அரசாங்கத்தால் செலவிடப்பட்டது. ஆனால் இப் பொருட்கள் பெருமளவில் எமது நாட்டில் உற்பத்தி செய்யப்படுவதனால், இவைக்காகச் செலவிடப்பட்ட தொகை குறைந்து கொண்டே வருகின்றது.

2. கைத்தொழிற் பொருட்கள்

இலங்கையிலிருந்து வெளி நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்படும் கைத்தொழிற் பொருட்கள் ஒரு சிலவே. எமது நாடு கைத் தொழிற் துறையில் சமீப காலத்தில் இருந்து கவனம் செலுத்தத்

தொடங்கியமையால் சுய தேவையைப் பூர்த்தி செய்யும் கைத் தொழிற் பொருட்களே பெரும்பாலும் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. தோற் பொருட்கள், இரத்தினக் கற்கள், கணிப் பொருட்கள், ஆடைகள், பற்றறி, விஸ்கோத்து ஆகிய சில பொருட்களே ஏற்றுமதி செய்யப்படுகின்றன.

வர்த்தகத்துக்குரிய இறக்குமதிப் பொருட்கள்

எமது நாட்டு மக்களின் முக்கிய உணவாகிய அரிசியும் ஏனைய உணவுப் பொருட்களும் இந்நாட்டு மக்களின் சுயதேவையைப் பூர்த்தி செய்யக்கூடிய அளவுக்கு உற்பத்தி செய்யப்படவில்லை ஆகையினாலே அரிசியும், கோதுமை மா, சீனி, பாலும் பாற் பொருட்களும், இறைச்சி, மீன், முட்டைகள், உருளைக்கிழங்கு, கடலை, பருப்பு வகைகள், மிளகாய், புகையிலை ஆகியனவும் இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன. இத்துடன் பின்வரும் ஏனைய பாவனைப் பொருட்களும் இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன. குடி வகைகள், ஆடை வகைகள், மோட்டார் வண்டிகள், கழகாரங்கள், மணிக் கூடுகள், வாடுலைப் பெட்டிகள், ரயர்கள், ரியூப்புகள், மருந்துப் பொருட்கள் ஆகியன சில இறக்குமதிப் பொருட்களாகும்.

மூலவளங்களை உபயோகித்தல் :

எமது அரசாங்கம் முக்கியமாக எமது நாட்டு மூலவளங்களை அபிவிருத்தி செய்வதில் பெருமளவில் ஈடுபட்டு உள்ளது. பெருந் தொகையான பணத்தைச் செலவுசெய்து எமது நாட்டில் பசுமைப் புரட்சியை நடாத்தி வருகின்றது. எமது நாட்டு மக்களுக்குத் தேவையான அரிசியைப் பெறுவதற்கு வேண்டிய நெல்லை உற்பத்தி செய்வதற்கு விவசாயிகளுக்குப் பெருமளவு ஊக்கம் அளித்து வருகின்றது. கடன் வழங்கல், ஆலோசனை வழங்கல், உபகரணங்கள் வழங்கல், தொழில் நுட்ப அறிவை வழங்கல் ஆகியவற்றில் அரசாங்கம் பெருமளவில் ஈடுபட்டுள்ளது. உப உணவுப் பொருட்கள் உற்பத்திக்கும், முக்கியமாக மிளகாய் வெங்காயம் ஆகியவற்றின் உற்பத்திக்கும் அரசாங்கம் பெருமளவில் ஊக்கம் அளித்து வருகின்றது. தீவின் நாற்புறமும் சூழ்ந்துள்ள கடலின் வளத்தை உபயோகித்து மீன், உப்பு, கடலட்டை, சங்கு ஆகியவற்றைப் பெறுவதற்கு வேண்டிய முயற்சிகளை அரசு எடுத்து வருகின்றது. ஆறுகளையும் நீர்வீழ்ச்சிகளையும் உபயோகித்து நாட்டுக்குத் தேவையான மின் சக்தியை உருவாக்குவதற்கு வேண்டிய திட்டங்களை அரசு செயற்படுத்தி வருகின்றது. அத்துடன் நாட்டின் உல்லாசப் பிரயாணிகளின் வருகையை அதிகரித்துப் பெரும் வருமானத்தைப் பெறக்கூடிய திட்டங்களைச் செயற்படுத்தி வருகின்றது.

அபியாசம்

1. இலங்கையிலிருந்து ஏற்றுமதி செய்யப்படும் ஐந்து பொருட்கள் பற்றிய விபரங்களைக் கீழ்வரும் அட்டவணைபிற் குறிப்பிடுக.

பொருள்	உற்பத்தியாகும் இடம்	இறக்குமதி செய்யும் நாடுகள்	பொதியாக்கும் முறை

2. இலங்கைக்கு இறக்குமதி செய்யப்படும் எட்டுப் பொருட்கள் பற்றிய விபரங்களைக் கீழ்வரும் அட்டவணைபிற் குறிப்பிடுக.

பொருள்	உற்பத்தியாகும் இடம்	இறக்குமதி செய்யும் நாடுகள்	பொதியாக்கும் முறை

3. ஓர் இலங்கைப் படத்தில், முக்கிய கைத்தொழிற் பொருட்கள் உற்பத்தியாகும் இடங்களைக் குறிப்பிடுக.

4. உமது பிரதேசத்தில் உற்பத்தியாகும் பொருட்கள் யாவை?

5. உமது பிரதேசத்தில் விளையும் பொருட்கள் எவ்வாறு சந்தைப்படுத்தப்படுகின்றன எனக் கூறுக.

வியாபாரம்

அலகு 1

வியாபாரத்தின் தோற்றம்

ஆதிகால மக்களின் தேவைகள் மிகவும் குறைவாகவே இருந்தன. உணவு, உடை, இருப்பிடம் ஆகிய மூன்றும் அவர்களின் அடிப்படைத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்தன. வேட்டையாடியும், மந்தை மேய்த்தும், பயிர்செய்தும் உணவை ஈட்டினர். இலை குழைகளும், மரவுரியும் அவர்களின் உடலை மறைத்தன. குகைகளும், சிறு குடில்களும் அவர்களுக்கு வசிப்பிடத்தை அளித்தன.

காலப்போக்கில் மக்களின் தேவைகள் விரிவடைந்தன. கூட்டம் கூட்டமாக மக்கள் வாழத் தொடங்கியதனால் நன்கு உண்ணவும் உடுக்கவும், நல்ல இருப்பிடங்களை ஆக்கவும் கற்றுக் கொண்டனர். உபகரணங்கள் இன்றித் தனது கையை மட்டும் உபயோகித்து உழைத்து மனிதன் தனது தேவைகளையும், தனது குடும்பத்தின்தேவைகளையும் மட்டுமே பூர்த்திசெய்தான். கல்லாலும், உலோகங்களாலும் ஆக்கப்பட்ட உபகரணங்களை உபயோகித்து மனிதன் தனது தேவைகளுக்கு மிகுதியான பொருட்களை ஆக்கவும் ஆரம்பித்தான். மேலும் உபகரணங்களுக்கும், குழலுக்கும் ஏற்பத் தொழிலில் ஈடுபட்டதனால் தொழிலில் விசேட பயிற்சியையும் பெற்றான். ஒரு குறிப்பிடப்பட்ட தொழிலை மட்டுமே செய்யக் கற்றுக்கொண்டான். உதாரணமாகக் கரையோரங்களில் வாழ்ந்த மக்கள் மீன்பிடித் தொழிலையும், ஆறுகளும் வாவிசிலும் உள்ள பிரதேச மக்கள் விவசாயத்திலும், மலைப் பிரதேசத்திலும் காட்டுப் பிரதேசத்திலும் வாழ்ந்த மக்கள் வேட்டையாடுதல், தேன்சேகரித்தல், மந்தைவளர்த்தல் போன்ற முயற்சிகளிலும் ஈடுபட்டனர்.

தேவைகள் அதிகரித்த சமகாலத்தில், குறிப்பிடப்பட்ட ஒரு முயற்சியில் மட்டும் ஈடுபட்ட மக்கள் அம்முயற்சியில் மிகுதியான பொருட்களையும் ஆக்கினர். இதன்விளைவாக, சுய தேவைப் பூர்த்தி உழைப்புமுறை மறைந்து, பரஸ்பர தேவைப்பூர்த்தி

உழைப்புமுறை தோன்றியது. மீன் பிடிப்போன், வேட்டையாடுவோன், வாணிபன் போன்றவர்களின் தேவையை விவசாயி பூர்த்திசெய்ய, விவசாயியின் தேவையை ஏனையோர் பூர்த்தி செய்தனர். தம்மிடம் இல்லாத பொருட்களைப் பெற்றனர். இவ்வாறு பண்டங்களைமாற்றிக்கொள்ளுதல் பண்டமாற்றுமுறை என அழைக்கப்பட்டது. இது பரிவர்த்தனை எனவும் அழைக்கப்பட்டது.

பண்டமாற்று முறையில், தமக்கு வேண்டிய எல்லாப் பொருட்களையும் பெறுவதில் மக்கள் பலவகைப்பட்ட இடர்களை எதிர்நோக்கினர். நெல் தேவைப்படும் ஒரு மீன்பிடிப்போன், மீனை விரும்பாது தேனை விரும்பும் விவசாயியுடன் பண்டமாற்றுச் செய்தல் சாத்தியமில்லை. வேட்டையாடுவோன் ஒரு வன் தேனைக் கொடுத்து மீனைப்பெற விரும்புவான். எனவே பரஸ்பர தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்ய முடியாத இருவர் பண்டமாற்றுச் செய்யமுடியாது. இவ்விடரை நிவிர்த்திசெய்யச் சிலர் முனைந்தனர். மேற்கூறிய உதாரணத்தை நாம் எடுத்துக்கொள்வோம். வேட்டையாடுவோரின் தேனைப் பெற்று அவனுக்கு மீனைக் கொடுத்தும், விவசாயிக்குத் தேனைக் கொடுத்து அவனின் நெல்லைப் பெற்றும், மீன்பிடிப்போனுக்கு மீனுக்காக நெல்லைக் கொடுத்தும் மனிதனின் தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்யச் சிலர் முனைந்தனர்.

இம்முயற்சியில் ஈடுபட்டோர் வர்த்தகர் என அழைக்கப்பட்டனர். பொருட்களைப் பரிவர்த்தனை செய்யும் முயற்சியில் ஈடுபட்டதனால் வர்த்தகர் எனப்பட்டனர். இப்பரிவர்த்தனையை இலகுவாக்குவதற்குப் பொதுப் பண்டமாற்றுப் பொருள் தோன்றியது. இது பணம் எனப்பட்டது. பணப்பரிவர்த்தனை முறை தோன்றியதும் பண்டமாற்றுமுறை மறைய ஆரம்பித்தது. பண்டமாற்றுமுறை, விருத்தியடைந்துவரும் நாடுகளில் வாழும் மக்களால், சில சந்தர்ப்பங்களில் இன்றும் கையாளப்படுகின்றது. சிப்பி, கீச்சி, பசு, உலோகப்பொருட்கள், சிகரெட் ஆகியனவும் பணமாக உபயோகிக்கப்பட்டுள்ளன. இக்காலத்தில் அரசுகளால் சட்ட அங்கீகாரம் அளிக்கப்பட்ட பொருட்களே பணமாக உபயோகிக்கப்படுகின்றன. உலோக நாணயங்களும், தாள் நாணயங்களும் இன்று பணமாகக் கருதப்படுகின்றன.

பணப் பரிவர்த்தனையின் பயனாக வியாபார முயற்சி பரவியது. பொருட்களை விற்கலும், வாங்கலும் வியாபாரம் எனப்படும். வியாபாரம் உள்நாட்டு வியாபாரம், வெளிநாட்டு வியாபாரம் என இருவகைப்படும். வெளிநாட்டு வியாபாரம் ஏற்றுமதி, இறக்குமதி வியாபாரம் என இரண்டாக வகுக்கப்பட்டுள்ளது.

உள்நாட்டுவியாபாரம் சில்லறை வியாபாரம், மொத்த வியாபாரம் என இருவகைப்படும். வியாபாரமே உலகின் உயிர்நாடியாகவும், பணம் அவ்வுயிர்நாடிகளின் துடிப்புக்கு மூலகாரணமான இருதயமும் ஆகும்.

அபிவிாசம்

1. உமது குழலிலுள்ள விவசாயியை அல்லது மீன்பிடிப்போனைப் பேட்டி காண்பதன்மூலம் வியாபாரியால் அவர்கள் அடையும் பயனை ஆராய்ந்து அவற்றை அட்டவணைப்படுத்துக.
2. வியாபாரிகள் பாடசாலை மாணவருக்குச் செய்யும் சேவையைக் கூறுக.
3. கீறிட்ட இடங்களைத் தகுந்த சொற்களால் நிரப்புக:-
 - (அ) விவசாயியிடமிருந்து வியாபாரி பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வான்.
 - (ஆ) ஒரு பொருளைக் கொடுத்துப் பிறிதொரு பொருளை வாங்குதல் முறை எனப்படும்.
 - (இ) பணத்தை உபயோகித்துப் பண்டங்களை மாற்றுதல் பணப் எனப்படும்.
 - (ஈ) பிறநாட்டுக்குப் பொருட்களை விற்பனை செய்தல் வியாபாரமாகும்.
 - (உ) பொருட்களை வாங்கி விற்கும் முயற்சி எனப்படும்.

அலகு 2

வியாபாரத்தின் பயன்

தேவைகளுக்கு ஏற்பப் பொருட்களை வாங்கி விற்பனை வியாபாரம் எனப்படும். இம்முயற்சியில் ஈடுபடுவோர் சமுதாயத்தின் முன்னேற்றத்துக்கு அருந்தொண்டு புரிகின்றனர். அவர்களின் தொண்டினால் சமுதாயம் பலவகையான பயன்பாடுகளைப்பெறுகின்றது. நன்னோக்கமும், பரந்தமனப்பான்மையும், அனுபவமும், அறிவும், வியாபார ஆற்றலும், என்கடன்பணி செய்துகிடப்பதே என்ற உயர்ந்த பண்பாடும் உரியவர்களை உண்மையான வியாபாரிகள் எனப்போற்றப்படுவார்கள். ஆனால் அதிக இலாபத்தை ஈட்டுதலே தமது முக்கிய குறிக்கோளெனக் கருதி வியாபாரத்தைச் சிலர் செய்கின்றனர். இதனால் மோசடி, கள்ளக்கடத்தல், கறுப்புச் சந்தை, கலப்படம் ஆகிய ஊழல்கள் வியாபாரத்துறை

யில் கலந்துவிட்டன. உண்மையான வியாபாரிகள் சமுதாயத் துக்குப் பல பயன்பாடுகளை அளிக்கிறார்கள். அப்பயன்பாடுகள் பலவகைப்படும்.

இடம்பயன்பாடு

நுவரெலியா, பண்டாரவளை போன்ற மலைநாடுகளில் இயல்பாகவளருகின்ற பூக்களுக்கும் செடிகளுக்கும் கொழும்பு போன்ற நகரங்களில் பெரும் மதிப்பு உண்டு. மலைச்சாரலிலும் வனங்களிலும் காணப்படும் இச்செடிகளையும், மலர்களையும் மிகுதியான விலையைக்கொடுத்து மக்கள் கொள்வனவுசெய்கின்றனர். மேலும் இப்பிரதேசத்தில் உள்ள மரக்கறி, பழவகைகள் இலங்கையில் ஏனைய பகுதிகளிலும் விநியோகிக்கப்படுகின்றன. நமது நாட்டின் கரையோரப் பிரதேசங்களிற் பிடிக்கப்படும் மீன்கள் நெடுந்தூரத்திற்கு அப்பால் உள்ள கண்டி, கற்றன், ரூகலை போன்ற இடங்களில் விற்பனையாகின்றன. எமது நாட்டின் தேயிலை, இறப்பர் போன்ற பொருட்கள் பிறநாடுகளில் விற்பனையாகின்றன. பல ஆயிரம் மைல்களுக்கு அப்பால் ஆக்கப்படும் கோதுமை, பேரீச்சம்பழம், மருத்துவகை, கைக்கடிகாரம், புகைப்படம் பிடிக்கும் கருவி போன்ற பொருட்களை உபயோகிக்கும் வாய்ப்பைப் பெற்றுள்ளோம். இதற்குக் காரணமாக அமைவது வியாபாரமேயாகும். இவ்வாறு ஒரிடத்துப் பொருட்களைப் பிறிதோரிடத்திற் பெற வசதி செய்வதனால் ஏற்படும் பயன் இடம்பயன்பாடு எனப்படும்.

காலம்பயன்பாடு

நெல், வைக்கோல், வெங்காயம், செத்தல்மிளகாய், பனைக்கட்டி, கிழங்கு போன்ற பொருட்கள் குறிப்பிடப்பட்ட காலங்களில் மட்டுமே உற்பத்தி செய்யப்படும். இவை உற்பத்திக்காலங்களில் பாதுகாத்து வைக்கப்பட்டு, உற்பத்தி செய்யப்படாத காலங்களில் விநியோகிக்கப்படும். இவ்வாறு உற்பத்திக்காலத்தில் உள்ள மிகுதியான பொருட்களைப் பாதுகாத்து, பற்றாக்குறையுள்ள காலத்தில் விநியோகஞ்செய்தலால் ஏற்படும் பயன் காலப்பயன்பாடு எனப்படும்.

உருவப்பயன்பாடு

கில வியாபாரிகள் பொருட்களை விற்பனைக்கு ஏற்றவாறும் மக்களின் தேவைக்கு அமையவும் தயாரி செய்வார்கள். உதாரணமாகத் தேயிலை, கோப்பி, தேங்காய், பழவகைகள் போன்ற பொருட்களைத் தரத்துக்கும் விலைக்கும் ஏற்றவாறு வடித்து

விற்பனை செய்வார். மேலும் உப்பு, சீனி, போர்ச்சம்பழம், வெங்காயம் போன்ற பொருட்களைத் தரத்தின் அடிப்படையிலும், அளவின் அடிப்படையிலும், நுகர்வோரின் விருப்புக்கு ஏற்பப் பொதியாக்குவார்கள். இவ்வாறு வகுத்தும் தரப்படுத்தியும் விற்பனை செய்வதால் ஏற்படும் பயன் உருவப் பயன்பாடு எனப்படும்.

உரிமைப் பயன்பாடு

வியாபாரிகள் ஒருவரிடம் உள்ள பொருளை வாங்கி இன்னொருவருக்கு விற்பனை செய்வார்கள். இவ்வாறு உற்பத்தியாளனின் பொருட்களை நுகர்வோனுக்குச் சேர்ப்பிக்கும் முயற்சியில் ஈடுபடும் வியாபாரிகள் பலராவர். உதாரணமாக உற்பத்தியாளனுவி ஆக்கப்படும் புடைவையை மொத்த வியாபாரி கொள்வனவு செய்து, தனது முகவருக்கு ஒப்படைக்கின்றார். அம்முகவர் பெருமளவில் கொள்வனவு செய்யும் ஒரு சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்பனவு செய்வான். இப்பெரிய சில்லறை வியாபாரி, கூலி விற்போனுக்கும் ஏனைய சிறிய சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் நுகர்வோருக்கும் விற்பனை செய்வான். கூலி விற்போனும், ஏனைய சிறிய சில்லறை வியாபாரிகளும் நுகர்வோருக்கு விற்பார்கள். இவ்வாறு ஒருவருக்கு உரிமையான பொருளை பிறிதொருவருக்குக் கைமாற்றஞ் செய்தால் ஏற்படும் பயன், உரிமைப் பயன்பாடு எனப்படும்.

இவ்வாறான பயன்பாடுகளி் உருவாகுதற்கு வியாபாரமே மூக்கிய காரணமாகும். எனவே வியாபாரம் இல்லையேல் உற்பத்திக்கு வேண்டிய மூலப்பொருட்களை ஆக்குவோனால் பெற்றுக் கொள்ளமுடியாது. அத்துடன் ஆக்குவோனின் பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்தவும் முடியாது. நுகர்வோரும் தமக்குத் தேவையான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யமாட்டார்கள். எனவே, பொருட்களின் உற்பத்தி, விற்போகம், பாலனை ஆகிய முயற்சிகளுக்கு வியாபாரம் இன்றியமையாதது. ஆகவே, நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கும், பண்பாட்டு வளர்ச்சிக்கும் வியாபாரம் மூலகாரணமாகும்.

அம்பியாசம்

1. எமது நாட்டில் இருந்து கள்ளக்கடத்தல் செய்யப்படும் பொருட்களை அட்டவணைப்படுத்துக.
2. பிறநாடுகளில் இருந்து எமது நாட்டுக்குக் கள்ளக்கடத்தல் செய்யப்படும் பொருட்களை அட்டவணைப்படுத்துக.

3. கறுப்புச்சந்தை பற்றிய பின்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாக ஆசிரியருக்கு ஓர் அறிக்கையைச் சமர்ப்பிக்கவும்:
- (அ) விற்கப்படும் பொருட்கள்.
- (ஆ) கையாளப்படும் விற்பனை முறைகள்
- (இ) சட்டத்தின் பிடியிலிருந்து தப்பிக்கொள்வதற்காக வியாபாரியினால் எடுக்கப்படும் பாதுகாப்புகள்.
- (ஈ) இப்பொருட்களை வியாபாரிகள் கொள்வனவு செய்யும் மறைவிடங்கள்.
4. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள வியாபாரிகளினால் கலப்படம் செய்யப்படும் பொருட்கள் யாவை?
5. வியாபாரத்தினால் ஏற்படும் இடப்பயன்பாட்டுக்கும், உரிமைப் பயன்பாட்டுக்கும் உதாரணங்களைக் கூறுக?

சில்லறை வியாபாரம்

அலகு 1

சில்லறை வியாபாரத்தின் முக்கியத்துவம்

ஒரு சில்லறை வியாபாரி உற்பத்தியாளனுக்கும், பாவனை யாளனுக்கும் சில முக்கிய சேவைகளைப் புரிகிறான்.

1. உற்பத்தியாளனுக்குச் செய்யும் சேவை

1. மூலப் பொருட்களை விநியோகித்தல்

சில்லறை வியாபாரி மூலப் பொருட்களை உற்பத்தியாள னுக்கு விநியோகிக்கின்றான். குடிசைக் கைத்தொழிலாள ருக்குப் பெரும்பாலும் மூலப் பொருட்கள் வழங்கப்படு கின்றன.

உதாரணம் :-

கருட்டுத் தொழிலுக்கு நூல், கோடா முதலியன; பாய், பெட்டி, கடகம் இழைப்போருக்குச் சாயம், ஓலை முதலியன; இனிப்புவகை தயாரிப்போருக்குச் சீனி, பழரசம், சர்க்கரை, கடதாசி முதலியன.

2. உற்பத்திப் பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்தல்

சில்லறை வியாபாரி உற்பத்திப் பொருட்களைச் சந்தைப் படுத்துகிறான்.

உதாரணம் :

பாய், கடகம், கருப்பட்டி, தயாரிக்கப்பட்ட ஆடைகள், சவர்க்காரம், கருவாடு, மரக்கறி, நெய், தயிர், தேன் முதலியன.

3. பொருளுக்குப் பணத்தைக் கொடுத்தல்

உற்பத்தியாளனின் பொருளுக்கு உடனடியாகவும், குறித்த தவணையிலும் பொருட்களை விற்றுப் பணத்தைக் கொடுக்கின்றான். இதனால் பணமுடை ஏற்படாது உற்பத்தியைத் தொடர்ந்து செய்கின்றான்.

4. உற்பத்தியாளனுக்குத் தகவல் கொடுத்தல்.

உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்களைப்பற்றிப் பாவனையாளரின் கருத்தையும், விருப்பு வெறுப்புகளையும், பொருட்களில் ஏற்படவேண்டிய மாற்றங்களையும் பாவனையாளரிடம் அறிகின்றான். இத்தகவல்களையும் உற்பத்தியாளனுக்கு அறிவிக்கின்றான். இதனால் உற்பத்தியாளன் மக்கள் விரும்பும் முறையில் உற்பத்தியில் வேண்டிய மாற்றங்களைச் செய்கின்றான்.

5. பழுதடையும் பொருட்களை விரைவில் விற்பல்

பழுதடையக் கூடிய பொருட்களை உடனுக்குடன் விற்பது கொடுப்பதனால், உற்பத்தியாளனுக்கு நட்டம் ஏற்படா வண்ணம் உதவி செய்கின்றான்.

உதாரணம் :

விவசாயப் பொருட்கள், மின் முதலியன.

6. பொருட்களை விளம்பரப்படுத்தல் :

பாவனையாளருக்கு உற்பத்தியாளனின் பொருட்களை அறிமுகஞ் செய்து வைக்கிறான். மேலும் பொருட்களின் தரத்தைப்பற்றியும் திறத்தைப்பற்றியும் விளம்பரம் செய்வதனாலும், உற்பத்தியாளனின் பொருட்கள் பெருமளவிலும் துரிதமாகவும் விற்கப்படுகின்றன.

2. பாவனையாளனுக்குச் செய்யும் சேவை

1. போதிய இருப்பை வைத்திருத்தல்.

போதிய பொருள் இருப்பை வைத்திருப்பதனால், பாவனையாளருக்கு வேண்டிய அளவில், வேண்டும் நேரங்களில் அவற்றை விநியோகிக்கின்றான். இதனால், பாவனையாளரின் தேவைகளை எதுவித பற்றாக்குறையும் ஏற்படாது பூர்த்தி செய்கின்றான். பாவனையாளன் பொதுவாக அன்றாட தேவையைப் பூர்த்திசெய்யத்தக்க அளவுக்கே பொருட்களை வாங்குவான். இடவசதிக் குறைவினாலும், பணப்பற்றாக்குறைவினாலும், பொருட்கள் சேதமடையாது பாதுகாக்கும் வசதியின்மையாலும் பொதுவாக இருப்பில் வைத்திருப்பதில்லை. சில்லறை வியாபாரி பாவனையாளருக்கு வேண்டிய அளவில் பொருட்களைத் தனது தாபனத்தில் வைத்திருப்பான். இதனால், பாவனையாளன் இப்பொருட்களை இருப்பில் வைத்திருக்கும் அவசியத்தையும், வசதியினங்களையும் நிவிர்த்தி செய்கின்றான்.

2. பல தரப்பட்ட பொருட்களை வழங்கல்

பாவனையாளரின் சுவைக்கும் தேவைக்கும் ஏற்ற பலதரப்பட்ட பொருட்களை விநியோகிக்கின்றான். இதனால், பாவனையாளர், பலருடைய உற்பத்திப் பொருட்களையும், பல தரப்பட்ட பொருட்களையும் வேண்டியவாறு கொள்வனவு செய்கின்றனர்.

3. பொருட்கள் பற்றிய தகவலை வழங்கல்

பாவனையாளருக்குப் பொருட்களைப் பற்றிய தகவல்களைக் கொடுக்கின்றான். பார்வைக்கு வைத்தலாலும், செய்து காட்டலாலும், மாதிரிப் பொருட்களை இலவசமாக வழங்குதலாலும், துண்டுப் பிரசுரங்களை வழங்குதலாலும், பொருட்களைப் பற்றிய, முக்கியமாகப் புதிய இனப் பொருட்களைப் பற்றிய தகவல்களைப் பாவனையாளனுக்கு வழங்குகிறான்.

4. ஆலோசனை வழங்கல்

பொருட்களைப் பற்றிய நுட்பமான அறிவும், அனுபவமும் இருப்பதனால், பொருட்களின் தரத்தையும் திறத்தையும் பற்றிய ஆலோசனையைச் சில்லறை வியாபாரி பாவனையாளருக்கு வழங்குகிறான்.

5. பிறசேவைகளை வழங்கல்

பாவனையாளரின் வசிப்பிடத்துக்குச் சென்று அவர்களின் தேவைகள் பற்றிய விபரங்களைப் பெற்றுப் பின் அப்பொருட்களை அவர்கள் வீட்டில் விநியோகஞ் செய்வார்கள்; கடன் வசதியை அளிப்பார்கள்.

ஆகவே சில்லறை வியாபாரி சமூகத்துக்குச் சில முக்கிய சேவைகளைப் புரிகின்றான். உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள் விற்பனையாகாவிடின் உற்பத்தி முயற்சி கைவிடப்படவேண்டிய நிலைமை ஏற்படும். உற்பத்தி முயற்சி நடைபெறாவிடின், பாவனைப் பொருட்களுக்குப் பற்றாக்குறைவு ஏற்படுவதுடன், தொழில் வாய்ப்பும் மறைந்துவிடும். எனவே, நாட்டின் பொருளாதார வர்த்தக விருத்திக்கு இன்றியமையாத சேவையைச் சில்லறை வியாபாரி புரிகின்றான்.

வ. ஏ. 3

அப்பியரசம்

1. உமது குழலிலுள்ள ஒரு சில்லறை வியாபாரி பாவனையாளருக்கு ஆற்றும் சேவைகளைக் கூறுக.
2. உற்பத்தியாளன் ஒருவர் கையாளும் விநியோக வழிமுறையைப்பற்றி அவருடன் கலந்துரையாடல் செய்து ஓர் அறிக்கையைச் சமர்ப்பிக்கவும்.
3. கீழ்வரும் பொருட்களை விற்பனை செய்யும் ஒரு வியாபாரி, அவற்றை இருப்பில் பாதுகாத்து வைக்கும் முறைகளை விளக்குக.
பட்டர், உப்பு, வெங்காயம், இனிப்புவகை, வெற்றிலை.
4. பாவனை செய்யப்பட்ட பல இன வாணொலிப் பெட்டிகளுள் ஒன்றை வாங்க விரும்புவோர், என்ன வழிமுறைகளைப் பின்பற்ற வேண்டுமெனக் கூறுக.
5. உமது குழலில் உள்ள ஓர் உற்பத்தியாளன் பாவனையாளருக்கு நேரடியாகப் பொருளை விநியோகஞ் செய்வதில் உற்பத்தியாளனுக்கு ஏற்படக்கூடிய நன்மைகள் யாவை?

அலகு 2

விநியோக வழிமுறை

சில்லறை வியாபாரம் உள் நாட்டு வியாபாரத்தின் ஓர் அம்சமாகும். பாவனையாளர்களுக்குச் சிறிய தொகையில் பொருட்களை விநியோகஞ் செய்வதே சில்லறை வியாபாரமாகும். இச் சேவையில் ஈடுபடுபவர் சில்லறைவியாபாரி என அழைக்கப்படுவர். உற்பத்தியாளர் அல்லது ஆக்குவோரிருந்து பொருட்கள் பாவனையாளருக்குச் சேர்ப்பதில் பல நடுவர்கள் ஈடுபடுகின்றனர். அவர்களுள் இறுதி நடுவராக விநியோகஞ் செய்வதில் பணியாற்றுவவரே சில்லறை வியாபாரியாவர். இச்சங்கிலித் தொடர்பு பின்வருமாறு அமையும்.

உற்பத்தியாளன் அல்லது ஆக்குவோன்

V

ஏக விநியோக முகவர்

V

மொத்த வியாபாரி

V

சில்லறை வியாபாரி

V

பாவனையாளர்

உற்பத்தியாளன் அல்லது ஆக்குவோன்

வினை பொருட்களை உற்பத்தி செய்பவன் விவசாயி. மூலப் பொருட்களைப் பாவனைப் பொருட்களாக மாற்றியமைப்பவன் ஆக்குவோன்.

ஏகவிநியோக முகவர்

உற்பத்தியாளனின் பொருட்களை விநியோகஞ் செய்யும் பொறுப்புடையவன் ஏக விநியோக முகவர். உற்பத்தியாளனால் இவன் நியமிக்கப்படுவான்.

மொத்தவியாபாரி

மொத்தமாகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து விநியோகஞ் செய்பவன் மொத்த வியாபாரி.

விநியோகத் தரகர்

மொத்த வியாபாரியிடம் கொள்வனவு செய்து, சில்லறை வியாபாரிக்கு விநியோகஞ் செய்பவன் விநியோகத் தரகர்.

சில்லறை வியாபாரி

பாவனையாளருக்குச் சிறு தொகையாக விற்பவன் சில்லறை வியாபாரி.

- 1: சில்லறை வியாபாரி ஆக்குவோனிடம் அல்லது உற்பத்தியாளனிடம் வாங்கும் பொருட்கள்; பான், மரக்கறி, பழவகை, இனிப்பு வகை, மீன், தயிர், முட்டை, சுருட்டு முதலியன.
- 2: சில்லறை வியாபாரி மொத்த வியாபாரியிடம் வாங்கும் பொருட்கள்;

சுவர்க்காரம், வாசனைப்பொருள், உழுந்து, பயறு, இறக்கு மதி செய்யப்படும் பொருட்கள் (பேரிச்சம்பழம், மருந்து வகைகள்) முதலியன.

குறியடி:

உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற இடத்தையும், கொள்வனவு செய்யப்படும் அளவையும் அடிப்படையாகக் கொண்டு பொருட்கள் சில சமயங்களில் உற்பத்தியாளனிடம் இருந்தும், சில சமயங்களில் மொத்த வியாபாரியிடம் இருந்தும் சில்லறை வியாபாரியினால் கொள்வனவு செய்யப்படும்.

உதாரணம்:

புடைவை, இயந்திர உதிரிப் பாகங்கள், பொம்மைகள் முதலியன.

அபிபிரேசம்

1. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள 5 சில்லறை வியாபாரிகளின் அட்டவணையைத் தயாரிக்குக.

வியாபாரியின் பெயர்	கடையின் பெயரும் விலாசமும்	விற்கும் பொருள்
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

2. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள கைத்தொழில் நிலையங்கள் பற்றிய கீழ்வரும் அட்டவணையைப் பூர்த்தி செய்க.

பெயர்	விலாசம்	பொருள்	தொழிலாளர் தொகை

3. கீழ்வரும் பொருட்கள் உற்பத்தியாளனிடம் இருந்து சில்லறை வியாபாரியை எவ்வாறு அடைகின்றது எனக் கூறுக. பாய், கைத்தறிப் புடைவை, கித்துள் பனங்கட்டி, மினகாய், தேயிலை, மீன்.

4. அடைப்புக்குறியுள் உள்ள சொற்களிற் பொருத்தமான சொற்களை அல்லது சொல்லைத் தெரிந்து வெற்றிடங்களை நிரப்புக.

(அ) வாடுலைப் பெட்டி இடம் இருந்து கொள்வனவு செய்யப்படும்.

(மொத்த வியாபாரி, ஆக்குவோன், சில்லறை வியாபாரி)

(ஆ) சில்லறை வியாபாரி சவர்க்காரத்தை இடம் கொள்வனவு செய்வான்.

(மொத்த வியாபாரி, உற்பத்தியாளன், ஏக விநியோகத்தர்)

(இ) அன்னாசிப் பழங்களைச் சில்லறை வியாபாரி இடம் கொள்வனவு செய்வான்.

(மொத்தவியாபாரி, உற்பத்தியாளன், ஏக விநியோகத்தர்)

(ஈ) துவச்சக்கர வண்டியை ஆக்குவோன் அவற்றை மூலமாக விற்பனை செய்கின்றான்.

(சில்லறை வியாபாரி, மொத்த வியாபாரி, ஏக விநியோகத்தர்)

(உ) விவசாயி தனது பொருட்களை சந்தையில் விற்பான்.

(மொத்த வியாபாரிக்கு, சில்லறை வியாபாரிக்கு, ஏக விநியோகத்தருக்கு)

5. உமது அயலில் உள்ள மூலப்பொருட்களைக் கொண்டு என்னென்ன பொருட்கள் யார் யாரால் தயாரிக்கப்படுகிறதென்றும், அவற்றைச் சில்லறை வியாபாரி எவ்வாறு கொள்வனவு செய்கின்றான் என்பதையும் அட்டவணைப்படுத்திக் காட்டுக.

அலகு 3

சில்லறை வியாபாரத்தின் வகைகள்

பொருட்களைச் சிறு தொகைகளாக நுகர்வோருக்கு விற்கும் முயற்சி சில்லறை வியாபாரம் எனப்படும். இம் முயற்சியில் ஈடுபடுவோர் சில்லறை வியாபாரிகள் எனப்படுவர்.

சில்லறை வியாபாரம் பல வகைப்படும். அவையாவன :

1. கூலி விற்பல்
2. பாறை ஓர வியாபாரம்
3. பெட்டிக்கடை வியாபாரம்
4. சில்லறைக்கடை வியாபாரம்
5. ஏல விற்பனை
6. கிளைக்கடை வியாபாரம்
7. பகுதிக்கடை வியாபாரம்
8. அஞ்சல் மூலம் விற்பனை

கூலி விற்பல்

கூலி விற்போன் நடை வியாபாரி எனவும் அழைக்கப்படுவான்; பொருட்களின் பெயரைக் கூவிக்கொண்டு தெருத்தெருவாக வியாபாரம் செய்யும் வியாபாரியாவான்.

பொருட்களைக் கொண்டு செல்லுதற்குப் பல்வகையான உபாயங்களைக் கையாள்வான். அவையாவன :

1. தலைச்சுமை
2. மாட்டுவண்டி
3. தள்ளுவண்டி
4. திரிசக்கரவண்டி
5. துவிச்சக்கர உதைவண்டி
6. மோட்டார் துவிச்சக்கரவண்டி
7. மோட்டார் வாகனங்கள்

விற்பனைப் பொருட்கள்

கூலி விற்போர் தாம் வழமையாக வியாபாரஞ் செய்யும் பகுதிகளில் உள்ள நுகர்வோரின் தேவைகளுக்கேற்ற பொருட்களையே விற்பனை செய்வார்கள். அவர்கள் மலிவான, குறைந்த விலையான, இலகுவாகக் கொண்டு செல்வதற்கு, அன்றாடம் வாழ்க்கைக்குத் தேவையான பொருட்களையே பெரும்பாலும் விற்பனை செய்வர். பொதுவாக இவர்களால் விற்பனை செய்யப்படும் பொருட்கள் பின்வருமாறு :

- | | |
|-------------------|-----------------------------|
| 1. விறகு | 7. மரக்கறி |
| 2. பழுவை | 8. தயார் செய்யப்பட்ட ஆடைகள் |
| 3. கிடுகு | 9. மீன்கருவாடு |
| 4. தின் பண்டங்கள் | 10. பால், தயிர், மோர் |
| 5. தேங்காய் | 11. சிறு தளபாடங்கள் |
| 6. புடைவை | 12. மணிக்கடைச் சாமான்கள் |

விற்கும் இடங்கள்

தெருத்தெருவாக இவர்கள் சென்று நுகர்வோரின் வீட்டு வாசல், மக்கள் கூடும் இடங்கள், கோயில், விளையாட்டு மைதானம், களியாட்ட விழாக்கள், பொதுக்கூட்டங்கள் ஆகிய வற்றில் விற்பனை செய்வதைக் காணலாம்.

விளம்பரம்

அதிக விளம்பரம் இவர்களுக்கு வேண்டியதில்லை, கூவுவதனால் நுகர்வோர் இவர்களிடம் விற்பனைக்குள்ள பொருட்களை இலகுவில் அறிந்துகொள்வர். நுகர்வோரின் வீட்டு வாசலில் வைத்து விற்பதனால் அவர்கள் நெடுந்தூரம் செல்லாது தமக்கு வேண்டிய பொருட்களை இலகுவில் வாங்கமுடிகிறது. நுகர்வோர் இவர்களைக் கிரமமாகச் சந்திப்பதால் நேர்மையாகவும் கண்ணியமாகவும் வியாபாரஞ் செய்வார்கள்.

விற்பனை முறை

காசுக்கும் கடனுக்கும் இவர்கள் விற்பனைசெய்வர். அன்றாடு உழைத்து வாழ்க்கை நடத்தும் தொழிலாளிகளுக்கும், போக்கு வரத்து வசதியற்ற கிராமப்புற மக்களுக்கும் அவர்கள் வாழும் இடங்களுக்கும் சென்று விற்பதுடன் கடன் வசதியும் அளிக்கின்றனர்.

விற்பனைச் செலவு

விற்பனைச் செலவு இவர்கள் உபயோகிக்கும் வாகனத்தைப் பொறுத்ததேயாகும். சிலர் ஒரு பணியாளனை உதவிக்கொண்டு கொண்டு செல்வதுமுண்டு.

மூலதனமும் இலாபமும்

பெருந்தொகையான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதில்லை. இதனால் மிகுதியான சரக்கிருப்பை அவன் வைத்திருப்பதில்லை. பெருந்தொகையான இலாபத்தை இவன் எதிர்பார்க்க முடியாது. முதலீடு செய்யுந்தொகையும் குறைவாகவேயிருக்கும்.

நடைபாதையோர வியாபாரம்

பட்டணத்துப் பிரதான வீதியோரங்கள், மக்கள் மிகுதியாக நடமாடும் வீதியோரங்கள் ஆகியவற்றில் பொருட்களை வைத்து வியாபாரம் செய்தல் நடைபாதையோர வியாபாரமாகும். பாதையோரங்களில் பெட்டி போன்ற சிறிய கடையில் வியாபாரஞ் செய்வதைக் காணலாம். இவர்கள் பெட்டி வியாபாரிகள் என அழைக்கப்படுவர். இவர்களும் நடைபாதையோர வியாபாரிகளே.

இவர்கள் பண்டங்களை நிலம், மேசை, பெட்டிகள் ஆகியவற்றில் இனமினமாகப் பரப்பி விற்பார்கள். மக்களைக் கவரும் வகையில் பொருட்களை ஒழுங்குபடுத்தி வைத்திருப்பர்.

விற்பனைப் பொருட்களும் இடங்களும்

போக்குவரத்துச் செய்யும் மக்களுக்குத் தேவையான பொருட்களைப் பாதையோரங்களில் விற்பர். வீடு திரும்புவோர் தமது வீடுகளுக்கும் உறவினர்களுக்கும் பிள்ளைகளுக்கும் எடுத்துச் செல்லவேண்டிய பொருட்களை விற்பர். குழலுக்குத் தேவையான பொருட்களையும் விற்பர்.

கற்றூடல்	விறகம்படும் பொருள்
1. வைத்தியசாலைக்கு அருகாமையிலுள்ள வீதியோரங்கள்.	தோடம்பழம், செவ்விளநீர், பழவகை, போத்தல் முதலியன.
2. புகையிரத நிலையம். பேருந்து நிலையம் ஆகியவற்றுக்கு அருகாமையிலுள்ள வீதியோரங்கள்.	சிகரெட், பீடி, வெற்றிலை செவ்விளநீர், பழவகை, விளையாட்டுப்பொருள், தின் பண்டங்கள், அழகான புத்தகங்கள்.
3. கடைகள் அடர்ந்த நடைபாதையோரங்கள்.	சேலை, தயாரித்த ஆடைகள், நூதன விளையாட்டுப்பொருள், கோப்பை, தட்டு, பளிங்குக் கோப்பை, வாசனைப் பொருள் பழவகைகள், தின் பண்டங்கள் முதலியன.

நடைபாதையோர வியாபாரிகள் பொதுவாகப் பல இனப் பொருட்களை விற்பதில்லை. ஒரு வியாபாரி குறிப்பிட்ட சில விற்பனைப் பொருட்களை மட்டுமே விற்பனை செய்வான்.

விளம்பரம் :

பொருட்களை அலங்காரமாக ஒழுங்குபடுத்துவதன் மூலம் இவர்களிடம் கொள்வனவு செய்யக்கூடிய பொருட்களை நுகர்வோர் அறிகின்றனர்.

விற்கும் முறை :

வாடிக்கையாளரல்லாதோரும்; அறிமுகமற்றோருமே இவர்களிடம் பொருட்களை வாங்குவர். ஆகவே கடனுக்கு விற்பனை செய்யமாட்டார்கள். நுகர்வோர், பல ஊரிலிருந்து வருபவர்களும் அறிமுகமற்றவர்களுமாகையால் அவர்களின் நன்றம்பிக்கையையும், நன் மதிப்பையும் பெறவேண்டும் என்ற கொள்கை இவனிடம் இராது. தரத்திலும் விலையிலும் ஏமாற்றப்படலாம் என்ற உணர்வு நுகர்வோரிடம் இருக்கும். ஆகவே நுகர்வோர் கொள்வனவின்போது மிகவும் அவதானமாகவே நடந்து கொள்வார்கள். மற்றும் பழைய பொருட்களைப் புதியன என்றும், தரம்குறைந்ததைத் தரம் உயர்ந்ததென்றும், வியாபாரக் குறியினை மாற்றியும், விற்கும் தொகைகளைக் குறைவாகக் கொடுத்தும் மோசடியில் இவர்கள் ஈடுபடலாம். சள்ளக் கடத்தல் பொருட்கள், முடிச்ச மாறப்பட்ட பொருட்கள், வீடுகளில் களவாடிய பொருட்கள் ஆகியன இவர்களால் விற்பனை செய்யப்படுவதும் உண்டு. இக்காரணங்களால் நுகர்வோர் பொருட்களைக் கொள்வனவுசெய்யும் பொழுது எச்சரிக்கையாகவே நடந்து கொள்வார்கள்.

விற்பனைச் செலவு, மூலதனம், இலாபம் :

கடை வாடகை, பணியாள் சம்பளம், வரி முதலிய மேலதிகச் செலவுகள் இல்லாததனால் அதிக இலாபத்தினை ஈட்டவும், குறைந்த விலையில் பொருட்களை விற்பனை செய்யவும் இவர்களால் முடியும். அதிக சரக்கிருப்பு இவர்களிடம் இருப்பதில்லையாதலினால் அதிக மூலதனம் தேவைப்படுவதில்லை. ஆதலினால், இவர்களது இலாபவீதம் அதிகமாகவே காணப்படும்.

நடைபாதையில் செல்வோருக்கு இவர்கள் தடையாக இருப்பதனால் உள்நூராட்சி மன்ற அதிகாரிகள் பாதையோரங்

களில் இவர்கள் விற்பனவு செய்வதைத் தடைசெய்வார்கள், மாநகரப் பிரதேசங்களில் இவர்களுக்குச் சிறு கடைகள் அமைத்துக் கொடுத்துள்ளனர்.

ஏல விற்பனை

ஏல விற்பனை முயற்சியில் ஈடுபடுவோர், அத்தொழிலை நடாத்துவதற்கு அரசினரிடம் அனுமதிப்பத்திரம் பெறல் வேண்டும். இவர்கள் பொருட்களை வாங்கி விற்கும் வியாபாரிகளல்லர். ஆயினும் பிறரின் பொருட்களை ஏலத்தில் விற்றுக் கொடுப்பவராவர். சிலர் தனியாகவும், சிலர் கூட்டாகவும் நிறுவனங்களை அமைத்து இம்முயற்சியில் ஈடுபடுவர்.

கொழும்பில் ஏல விற்பனை முயற்சியில் ஈடுபடும் ஸ்தாபனங்கள் சில பின்வருமாறு :

1. புரொப்பெரீட்டி சேல்ஸ் லிமிடெட்.
2. அலெக்ஸிஸ் ஒக்ஷன் றூம்ஸ் லிமிடெட்.
3. பின்கோ லிமிடெட்.
4. சி. பி. ஏ. ஒக்ஷன் சேல்ஸ்.

பொருட்களைச் சில்லறையாக விற்பனை செய்யும் முறைகளில் ஏலவிற்பனையும் ஒன்றாகும்.

ஒரு பொருளைக் கொள்வனவு செய்ய விரும்புவோர் சமூகத்தில், உச்சவிலையைக் கோருவோருக்கு அப்பொருளை விற்பனை ஏலவிற்பனை எனப்படும்.

விற்பனைப் பொருள் :

ஏலவிற்பனையில் பொதுவாக, வீட்டுத் தளபாடங்கள், காணிகள், மீன் போன்றவை சில்லறையாக விற்கப்படும். இறப்பர், தேயிலை, இயந்திரக் கழிவுப்பொருள் போன்றவை ஏலத்தில் மொத்தமாகவும் விற்பனை செய்யப்படும்.

விற்பனையாகும் இடம் :

காணிகள், மீன் ஆதியன அவ்விடத்திலேயே விற்கப்படும். தளவாடங்கள், குளிர்சாதனப்பெட்டி, வாடுலிப்பெட்டி ஆதியன குறிப்பிடப்பட்ட ஓர் இடத்தில் வைத்து விற்கப்படும். எமது நாட்டில் ஏலவிற்பனை நாளாந்தம் நடைபெறுவதில்லை. குறிக்கப்பட்ட நாட்களில் தேவைக்கேற்ப விற்கப்படும். ஆயினும், கொழும்பில் வாரம் ஒருமுறையாவது தளபாடங்கள் ஏலவிற்பனை நடைபெறும்.

விளம்பரம் :

ஏல விற்பனையாளர் பின்வரும் விளம்பர முறைகளைப் பின்பற்றுவர். ஏல விற்பனை பற்றிய முன்னறிவித்தலைப் பொது மக்களுக்குக் கொடுப்பர். பத்திரிகை, துண்டுப் பிரசுரம், கவரோட்டி விளம்பரங்கள் மூலமும், கிராமப் புறங்களில் பிரசித்தம் செய்வோர் மூலமும் விளம்பரங்கள் செய்யப்படும். விளம்பரங்கள் பின்வரும் விடயங்கள் பற்றிக் கூறும்.

1. ஏலத்தில் விற்பனை செய்யப்பட வேண்டிய பொருளின் பெயர், தரம், தொகை.
2. இப் பொருட்களைப் பார்வையிடுவதற்கென வைக்கப் பட்டிருக்கும் இடமும், நேரமும்.
3. விற்பனை ஆரம்பிக்கும் நேரமும், தேதியும்.

விற்கும் முறை :

ஏலதாரர், ஏலத்தில் விடும் பொருளின் குறைந்த பட்ச விலையைக் கூறுவர். பொருள் கொள்வனவு செய்ய வந்திருப்போர் தாங்கள் வாங்கவிரும்பும் விலையைக் கூறுவர். இவ்வாறு விலையைக் கூறுதல் ஏலங்கோருதல் எனப்படும். அங்கு வந்தோர் போட்டிவிலை கோருவார்கள். இவ்வாறு ஒவ்வொருவராலும் கோரப்படும் விலையை, ஏலதாரர் மூன்று முறை திருப்பிக் கூறலாம். மூன்றாம் முறை அவ்விலையை ஏலதாரர் கூறுவதன் முன்னர், அதனிலும் உயர்ந்த விலையை வேறொருவரும் கோராவிடின் அப்பொருள் அவ்விலை கேட்டவர்க்கே கொடுக்கப்படும். பொருளை ஏலத்தில் பெறுபவர் உடனடியாகப் பணத்தைக் கொடுத்துப் பொருளைப் பெற்றுக்கொள்ளல் வேண்டும்.

விற்பனைச் செலவு :

கீழ்வரும் விற்பனைச் செலவுகள் ஏற்படும்.

1. விளம்பரச் செலவு.
2. வாடகை, பணியாள் சம்பளம், பொருட்களின் சுமைகூலி முதலியன.

மூலதனமும் இலாபமும் :

பிறகுடைய பொருளை ஏலத்தில் விற்பதனால் மூலதனம் அதிகம் தேவையில்லை. ஏலதாரர் பெறும் பிரதிபயன் தரகு எனப்படும். ஏலவிற்பனையில் தேறிய தொகையில் தனது தரகையும், விற்பனைச் செலவையும் கழித்துக் கொண்டு மிகுதியினைப் பொருட்களின் சொந்தக்காரருக்கு ஒப்படைப்பார்.

சில்லறைக் கடை வியாபாரம்

சில்லறைக்கடை வியாபாரிகள் நிலையான ஓர் இடத்தில் தமது வியாபாரத்தைச் செய்வார்கள். சுற்றூடலில் வாழும் மக்களுக்குத் தேவைப்படும் பொருட்களையே விற்பனை செய்வார்கள். ஆகவே, அவர்கள் மக்களுக்குத் தேவைப்படும் பொருட்கள் யாவற்றையும் விற்க முயற்சிப்பார்கள். சுற்றூடலில் வாழும் மக்களை நன்கு அறிந்தவர்களானபடியால் கடனுக்கும் காசுக்கும் விற்பனை செய்வார்கள். வாடகை, பணியாளர், சம்பளம், வரி ஆகிய மேலதிக செலவினங்கள் உண்டு.

தனது வாடிக்கையாளருடன் நிலையான வியாபாரத் தொடர்புகளை வைத்திருப்பதனால். நேர்மை, தண்ணியம், கட்டுப்பாடு என்பவற்றைக் கடைப்பிடிப்பர்.

அப்பியாசம்

1. நடைபாதை ஓர் வியாபாரிகள் உமது பிரதேசத்தில் உள்ள எவ்வகை வீதிகளில் வியாபாரஞ் செய்கின்றனர்?
2. ஐந்து நடைபாதை ஓர் வியாபாரிகள் பற்றிய பின்வரும் அட்டவணையைப் பூர்த்திசெய்க.

வியாபாரியின் பெயர்	வீதியின் பெயர்	பொருட்கள்	விலை

3. கூவி விற்போன் ஒருவனுடன் கலந்துரையாடல் செய்து, தனது பொருட்களின் விற்பனையை அதிகரிக்கச் செய்வதற்கும், வாடிக்கையாளரைக் கவருவதற்கும், வாடிக்கையாளரிடம் விகவாசத்தை உருவாக்குவதற்கும் அவனால் கையாளப்படும் உத்திகளைக் கூறுக.
4. நடைபாதையோர் வியாபாரிகளில் மக்களுக்கு நம்பிக்கை ஏன் ஏற்படுவதில்லை என்பதைக் கூறுக.

5. குறிப்பிட்ட நடைபாதையில் நாளாந்தம் செல்லும் ஒரு தொழிலதிபரைச் சந்தித்துப் பின்வரும் விடயங்களில் அவருடைய அபிப்பிராயம்பற்றி ஓர் அறிக்கையை உமது ஆசிரியருக்குச் சமர்ப்பிக்கவும்:—

- (அ) நடைபாதையோர வியாபாரிகள் வழிப்போக்கருக்கு உண்டுபண்ணும் வசதியினங்கள்.
- (ஆ) அவர்கள் வாடிக்கையாளருக்குச் செய்யும் சேவைகள்.
- (இ) அவர்களின் கண்ணியமும் நேர்மையும்.

அலகு 4

சில்லறை வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தல்

சில்லறை வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க விரும்புவோர், பல விடயங்களைக் கருத்திற் கொள்ளவேண்டும். சில்லறை வியாபார முயற்சி ஓர் இலகுவான தொழில் எனக் கருதப்படுதல் தவறு. சில்லறை வியாபாரத்தை ஆரம்பித்த சிலர், நட்ட மடைந்து அத்தொழிலையும் கைவிட்டுள்ளனர். ஆகவே சில்லறை வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க விரும்புவோர் கவனிக்கவேண்டிய அம்சங்கள் பலவுள்:

சட்டபூர்வமான அனுமதி

சட்டபூர்வமான அனுமதியைப் பெற்றே வியாபாரம் ஆரம்பிக்கப்படவேண்டும். உரிய படிவங்களைப் பூர்த்திசெய்து, மாகாண வியாபாரப்பெயர் பதிவாளரிடம் இருந்து அனுமதியைப் பெற்றே வியாபாரப்பெயரை உபயோகிக்கலாம். உள்ளூர் மன்றங்களினால் காலத்துக்குக்காலம் ஆக்கப்படும் கட்டளைகளுக்கு அமையவே வியாபாரம் நடத்தப்படவேண்டும். சில உள்ளூர் மன்றங்கள் வரி விதிப்பதும் உண்டு.

முலதனம்

ஒரு முயற்சியை ஆரம்பிப்பதற்குச் சில்லறை வியாபாரிக்கு அவசியம் தேவைப்படும் பணத்தின் தொகை, அவன் ஆரம்பிக்கும் முயற்சியின் தன்மையிலும் அளவிலும் தங்கியிருக்கும் உதாரணமாக, விரைவாக விற்பனை செய்யப்படும் மரக்கறி, பழவகை, மீன் போன்ற பொருட்களை விற்கும் ஒரு சில்லறை வியாபாரிக்கு அதிக பணம் தேவையில்லை. ஆனால் விற்பனை குறைவாக உள்ள பொருட்களிலும், விலையுயர்ந்த பொருட்களிலும் ஈடுபடும் சில்லறை வியாபாரிக்கு அதிக பணம் தேவை. கடனுக்கு விற்பனை செய்யும் வியாபாரிகளுக்கு அதிக பணம்

தேவைப்படும். ஒரு சில்லறை வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கும் ஒருவர், பணத்தைக் கீழ்க்கண்டவாறு உபயோகிப்பர்.

1. கடையை வாடகைக்கு எடுப்பதற்குப் பணத்தை உபயோகிப்பர். கடையாக உபயோகிக்கச் சொந்தக் கட்டிடம் உள்ளவருக்குச் செலவு ஏற்படாது.
2. கடைக்கு வேண்டிய தளவாடங்களையும், உபகரணங்களையும் கொள்வனவு செய்வதற்குப் பணத்தை உபயோகிப்பர்.
3. கடையைப்பற்றிய விளம்பரத்தைச் செய்வதற்குப் பணத்தை உபயோகிப்பர்.
4. கடையில் வைத்து விற்பனவு செய்வதற்காகப் பொருளைக் கொள்வனவு செய்ய உபயோகிப்பர்.
5. நாளாந்தமாக ஏற்படக்கூடிய சில்லறைச் செலவுக்காகக் குறிப்பிடப்பட்ட பணத்தொகையை ஒதுக்கிவைப்பர்.

மேற்கூறப்பட்ட விடயங்களுக்காக உபயோகிக்கப்பட்ட பணமே அவர் வியாபாரத்தில் ஈடுசெய்த தொகையாகும். இத்தொகையே அவர் வியாபாரத்தில் இட்ட மூலதனம் எனப்படும்.

வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கப் போதிய அளவு மூலதனம் இல்லாத ஒருவர், கடனைப் பெற்றும் ஆரம்பிக்கலாம். கடனை வங்கியிலும், தனிப்பட்டவரிடம் இருந்தும் பெறலாம்.

வியாபாரத்தை இடம்படுத்தல்

சில்லறை வியாபாரத்தின் முன்னேற்றம் வியாபாரம் நடைபெறும் இடத்தில் பெரும்பாலும் தங்கியுள்ளது. வியாபாரத்துக்கு ஓர் உகந்த இடத்தைத் தேர்ந்தெடுக்கும்பொழுது கவனிக்கப்படவேண்டியவை:-

1. மக்கள் அதிகமாக நடமாடும் இடம்: பிரதான வீதிகள், சந்திகள், சந்தையின் அருகாமை, வைத்தியசாலைகள், பாடசாலைகள் ஆகிய இடங்களில் மக்கள் அதிகமாக நடமாடுவார்கள்.
2. போக்குவரத்து வசதிகள் உள்ள இடங்கள்: புகையிரதநிலையம், பேருந்து நிலையம் ஆகியனவும் சில்லறை வியாபாரத்துக்கு உகந்த இடங்களாகும்.
3. பொருட்கள் தேவைப்படும் இடங்களில், வியாபாரம் ஆரம்பிக்கப்படவேண்டும். பாடசாலைகளுக்கு அருகாமையில் புத்தகக் கடைகளையும், கோவில்களுக்கு அருகாமையில் பூக்

கடைகளையும், அலுவலகங்களுக்கு அருகாமையில் சிற்றுண்டிச்சாலைகளையும் ஆரம்பித்தல் பயனையளிக்கும்.

4. வியாபாரப் போட்டி உள்ள இடங்களில் வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதைச் சிலர் விரும்புவதில்லை. ஆனால் அனுபவமும் ஆற்றலுமுள்ள ஒரு வியாபாரி, அவ்விடங்களில் வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பின், அவனால் அதிக முன்னேற்றம் அடைய முடியும். கொழும்பு, கண்டி, யாழ்ப்பாணம் போன்ற பெரும் நகரங்களில் ஓர் இனப் பொருட்கள் பல வியாபாரிகளால் ஒரே வீதியிலும், அக்கம் பக்கமாகவும் வைத்து விற்பதை அவதானிக்கலாம்.

சில்லறை வியாபாரியின் கொள்வனவு

ஒரு சில்லறை வியாபாரி, விற்பனைக்காகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும்போழுது முக்கியமாகக் கவனிக்கவேண்டியன பின்வருமாறு:—

1. நுகர்வோரின் விருப்பு

நுகர்வோரின் விருப்புக்கு ஏற்றவாறு கொள்வனவு செய்ய வேண்டும். மக்களுக்கு எப்பொருள் தேவையோ, அப்பொருளையே வாங்கவேண்டும். வாடிக்கையாளரின் பணவசதிக்கும், விருப்பத்திற்கும் ஏற்ற பொருட்களையே வாங்க வேண்டும்.

2. விசேட காலத்தில் ஏற்படும் தேவை:

பண்டிகை, திருவிழா, திருமணகாலங்களில் சிறிசில பொருட்களுக்குத் தேவை அதிகப்படும். அப்பொருட்களின் தேவையை எதிர்பார்த்து, முன்கூட்டியே பொருட்களை வாங்க வேண்டும்.

3. கொள்வனவு செய்யப்படும் தொகை:

தான் வாங்கும் பொருட்களின் தொகைகளை, விற்பனைக்கு ஏற்றவாறு கொள்வனவு செய்யவேண்டும். தேவைக்கு மேலதிக கொள்வனவு செய்யின், அதிகமான சரக்கு விற்பனையாகாது இருக்கும்; இச்சரக்கிருப்பு சில சமயங்களில் பழுதடையக்கூடும். அத்துடன் துரிதமான நாகரிக மாற்றங்களின் பயனால் சரக்கிருப்பின் விற்பனை பாதிக்கப்படக்கூடும். இதனால் வியாபாரிக்கு நட்டம் ஏற்படும். அதே போன்று தேவைக்குக் குறைவாகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தாலும் இலாபத்தைப் பாதிக்கும்.

4. வியாபாரப் போட்டி விற்பனை:

வியாபாரத்தில் பல போட்டி வியாபாரிகள் இருப்பதும் உண்டு. அவ்வாறு இருப்பின், பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும்பொழுது அப் பொருட்களின் தரத்தையும், விலையையும் கருத்திற்கொண்டு மக்கள் விரும்பும் உற்பத்தியாளரின் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யவேண்டும்.

பொதுவாகச் சில்லறை வியாபாரி தான் வாங்கும் ஏல் லாப் பொருட்களையும் பற்றிய விபரங்கள் அனைத்தையும் அறிந்திருக்கவேண்டும். வாங்கும் பொருள், எங்கெங்கு உற்பத்தியாக் கப்படுகிறதென்றும் அவர்களால் தயாரிக்கப்படும் பொருட்களின் விலையையும் நன்கு அறிந்து கொள்ளவேண்டும். மேலும் ஒரு பொருளை வாங்கும்போது அப்பொருளில் பல வகைகள் உள்ளனவா, அவ்வாறாயின் அவற்றின் இயல்பு என்ன, அவை போன்ற போலிப் பொருட்கள் சந்தையில் உண்டா என்பதை நன்கு ஆராய்ந்து அறிந்துகொள்ளவேண்டும். இவை போன்ற விபரங்களை அறிந்துகொள்ளாது விடின் சில்லறை வியாபாரி தனது முயற்சியில் வெற்றியைக் காணமாட்டான்.

சில்லறை வியாபாரியின் விற்பனை

சில்லறை வியாபாரியின் விற்பனை அவனது சாமர்த்தியத்தில் தங்கியுள்ளது. அவன் பெறும் மொத்த இலாபம், விற்கப்படும் பொருட்களின் தொகையிலேயே தங்கியுள்ளது. விற்பனை செய்யும்போது கவனிக்கவேண்டியவை பின்வருமாறு:-

1. விரைவாக விற்பனை: பழுதடையக்கூடிய பொருட்களை விரைவாக விற்கவேண்டும். உதாரணம்: பழவகை, மீன்.
2. வாடிக்கையாளருக்கு ஏற்ற தரமான பொருள்: பணவசதி குறைந்தோருக்குக் குறைந்த தரப் பொருட்களையும், பணவசதியுள்ளோருக்கு உயர்ந்த தரப் பொருட்களையும் விற்பனை இருசாராரையுந் திருப்திப்பண்ணவேண்டும்.
3. பொதியாக்கல்: சிறு பொதிகளாக்கிப் பொருட்களை விற்பதனால், ஏழை மக்களின் பணவசதிக்கேற்பப் பொருட்களை விற்கலாம்.
4. கடன் வசதியை வாடிக்கையாளருக்கு அளிப்பதனால், விற்பனையைப் பெருக்கலாம்; கடன் விற்பனையால் சில சமயங்களில் அறவிட முடியாக் கடன் ஏற்படவும்கூடும்.

சந்தை விலைப்படி பொருட்களை விற்கவேண்டும், அதிக இலாபம் விரும்பிப் பொருட்களின் விலையை உயர்த்தினால்,

வாடிக்கையாளரை இழப்பர். பொதுவாக சில்லறை வியாபாரிகள், "சிறிய இலாபம், பெரிய வருவாய்" என்ற கோட்பாட்டைப் பின்பற்றவேண்டும். அதிக இலாபத்தை எதிர்பாராது. குறைந்த வீத இலாபத்தில் பொருட்களை விற்பதனால், விற்பனை கூடும், விற்பனை அதிகரிப்பதனால் வருவாய் பெருகும்.

அப்யாயசம்

1. கீழ்வரும் பொருட்களை உம்முடைய பிரதேசத்தில் விற்பனை செய்வதற்குத் தகுந்த இடங்கள் யாவை? காரணங்களைக் கூறுக.
புகையிலை, தின்பண்டங்கள், தங்க ஆபரணம், புத்தகங்கள். தினசரிப் பத்திரிகை.
2. கீழ்க்காணும் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும்போது அவதானிக்கவேண்டியவை யாவை?
பட்டர், கொடிமுந்திரிப்பழம், மீன், உதட்டுச் சாயம், பழைய ஆடைகள்.
3. ஒரு வியாபார நிலையத்தை ஆரம்பிப்பதுபற்றிய சட்ட விதிகளை உள்ளூராட்சிமன்றத்தின் உமது வட்டார உறுப்பினருடன் கலந்துரையாடி, ஓர் அறிக்கையைச் சமர்ப்பிக்க.
4. உமது ஊரில் ஒரு பொம்மைக் கடையை ஆரம்பிப்பதற்கு உமக்கு ரூபா 5,000/-தரப்படின் அத்தொகையை எவ்வாறு பயன்படுத்துவீர் எனக் கூறுக.

அலகு 5

விலையும் விலைகுறித்தலும்

சில்லறை வியாபாரி தனது பொருளின் விற்பனை விலையைத் திட்டவட்டமாகத் தீர்மானிக்கவேண்டும். ஒரு வியாபாரியின் விற்பனை அதிகரிப்பும், இலாபமும் அவனது விற்பனை விலையில் தங்கியுள்ளது. எனவே மதி நுட்பத்துடன் தீர்மானிக்கவேண்டும். விற்பனை விலையைத் தீர்மானிக்கும் பொழுது கவனிக்க வேண்டியவை:

1. பொருளின் கொள்விலை

கொள்வனவு விலையிலும் விற்பனைவிலை உயர்வாக இருக்க வேண்டும்.

வ. ஏ 5

2. மோட்டி விலை

மோட்டியிலும் ஏனைய சில்லறை வியாபாரிகளின் விற்பனை விலையிலும் கூடுதலாகத் தளது விலையை நிர்ணயிக்கக் கூடாது.

3. சரக்கின் தரமும் மதிப்பும்.

தரமான பொருட்களுக்கும், மதிப்புள்ள பொருட்களுக்கும் உள்ள விலையை ஒரளவுக்குக் கூட்டி விற்கலாம். பெரும் பாலான கொள்வனவுகாரர் மலிவான பொருட்களிலும் தரமான பொருட்களையே விரும்புவார்.

4. கொள்வனவு விலையுடன் கொள்வனவுச் செலவைச் சேர்த்தல்

கொள்வனவு விலையுடன் ஒரு வீதத்தைச் சேர்த்தே விற்பனை விலை தீர்மானிக்கப்படும். இவ்வாறு கொள்வனவு விலையுடன் ஒரு தொகையைக் கூட்டும்போது கவனிக்க வேண்டியவை பின்வருமாறு:-

(அ) நிலையச் செலவு

வியாபாரத்தில் நிலையச் செலவுகள் அதிகமாக ஏற்படின் கொள்வனவு விலையுடன் கூட்டப்படும் தொகை அதிகரிக்கும். உதாரணமாக, ஒரு சிற்றுண்டிச் சாலையையும், வாடி வீட்டையும் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கலாம்? நிலையச் செலவு வாடிவீட்டில் மிகுதியாக இருக்கும். வாடிவீட்டில் மின்சாரச் செலவு, பணியாளர் சம்பளம் போன்ற நிலையச் செலவுகள் அதிகமாகும். ஆகவே, அங்கு வழங்கப்படும் உணவுகளுக்கு அவற்றின் கொள்விலையுடன் அதிக தொகையைக் கூட்டியே விலை விதிக்கிறார்கள்.

(ஆ) சேவைச் செலவு

பொருட்களை விற்கும்பொழுது சில்லறை வியாபாரி சில சேவைகளையும் புரிகிறார்:

உதாரணமாக:-

பொருட்களைப் பாவனையாளர் வீட்டில் ஒப்படைக்கும்போது போக்குவரத்துச் சேவையைப் புரிகின்றான். மிளகாய், மீன் ஆகியனவற்றை விற்கும்போது சுத்தம்செய்து விற்கின்றான். இதனால் சுத்தஞ்செய்யும் சேவையைப் புரிகிறான். தளவாடங்களை மெருகூட்டி, மை பூசி விற்கின்றான். இச் சேவைகளுக்காகக் கொள்விலையுடன் அதிக தொகையைக் கூட்டியே விலையை நிர்ணயிக்கின்றான்.

(இ) அழிவுச் செலவு

சில பொருட்கள் விரைவில் சேதம் அடையக்கூடியன. உதாரணமாக பழுவகை, கண்ணாடிப் பொருட்கள் முதலியன. இப்பொருட்கள் சேதமடைவது இயல்பு. இவ்வாறு சேதத்தால் ஏற்படும் நட்டத்தை ஈடு செய்வதற்காகக் கொள்விலையுடன் அதிக தொகையைக் கூட்டி விற்கிறான்.

(ஈ) கொள்வனவுச் செலவு

சில பொருட்களுக்குக் கொள்வனவுச் செலவு அதிகம் ஏற்படும். உதாரணமாக உடையக்கூடிய பொருள், பாரமான பொருள் முதலியன; இச்செலவுகளும் கொள்விலையுடன் சேர்க்கப்படும்.

பொருட்களின் விலையைக் குறித்தல்

வியாபாரக் குறியீட்டிட்ட பொருட்களில் விலை பெரும்பாலும் குறிக்கப்பட்டிருக்கும். இப்பொருட்கள் ஏகிலம் அதே விலையில் விற்கப்படும்.

பெரும்பாலும் சில்லறை வியாபாரிகள் பொருட்களின் விலையைக் குறிப்பதில்லை. ஆனால், அவர்கள் பொருட்களின் கொள்விலையை அப்பொருட்களில் குறியீட்டில் இடுவார்கள். பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வோருக்கு விலை கூறும்பொழுது, குறியீட்டுத் தொகையிலும் ஒரு சிறிய தொகையைக் கூட்டியே கூறுவார்கள். இவ்வாறு இடப்படும் குறியீடுகள் வெவ்வேறு நிலையங்களில் வெவ்வேறு முறைகளில் கையாளப்படும். வாடிக்கையாளருக்கும் ஏனையோருக்கும் இக்குறியீடுகள் விளங்கா; அந்நிறுவனத்திற்குத் தொழில் புரிவோர்க்கு மட்டுமே விளங்கும். இவ்வாறு பிறருக்குத் தெரியாவண்ணம் உபயோகிக்கப்படும் இரகசியக் குறியீட்டு முறை பின்வருமாறும் அமையலாம்.

0 (குனியம்) க்காக A

1 க்காக B

2 க்காக C

இவ்வாறு 9 வரையும் உள்ள எண்களுக்கு எழுத்துக்கள் உபயோகிக்கப்படும். எனவே விலையை எண்ணில் எழுதாது எழுத்தில் எழுதுகிறார்கள். உதாரணமாக:

215 ரூபாவுக்கு

C B F குறியீட்டலாம்

இவ்வாறு குறியீட்டுதல் பொருட்களை வாங்குவோர் உள்ளத்தில் சந்தேகத்தை எழுப்பும். எனவே இக்குறியீட்டுமுறை உகந்ததல்ல;

அப்பியாசம்

1. பொருட்களுக்கு மிகுதியான விலை கூட்டி விற்பதனால் வியாபாரத்திற்கு ஏற்படும் தீமைகளை விளக்குக.
2. ஒரு பழக் கடைக்காரன் தனது கொள்விலையிலும் விற்பனை விலையை மிகுதி இலாபத்துடன் ஏன் விற்கிறான்?
3. உமது குழலிலுள்ள ஒரு புடைவைக் கடையில் உபயோகிக்கப்படும் குறியீட்டு விலை முறையைப் பற்றி ஓர் அறிக்கையைச் சமர்ப்பிக்கவும்.

அலகு 6

விற்பனைத் திறன்

ஒரு வியாபாரம் முன்னேறுவதற்கு விற்பனைத்திறன் இன்றியமையாதது. விற்பனைத் திறனற்ற வியாபாரம் பல முடப்பட்டும் உள்ளன. விற்பனைத் திறனைப் பெற விரும்புவோர் ஒரு நிறுவனத்தில் தொழில் புரிந்து அனுபவத்தைப் பெறவேண்டும். இத்திறனை விரைவில் எவராலும் பெறமுடியாது. அனுபவமும் ஒருவரின் பண்புகளுமே இத்திறனை அளிக்கவல்லன. வர்த்தகப் பயிற்சியில் விற்பனைத்திறன் ஒரு முக்கிய க்ளையாகியுள்ளது.

விற்பனைத் திறனின் முக்கிய குறிக்கோள் இரண்டாகும்:

1. கொள்வனவு செய்வோரை வசப்படுத்தல்.
2. வசப்படுத்தப்பட்டோரைக் கொள்வனவு செய்யத் தூண்டல்.

வசப்படுத்தல்

கொள்வனவு செய்வோரை வசப்படுத்தப் பலவகை உபாயங்களைச் சில்லறை வியாபாரிகள் கையாளுகின்றனர். அவையாவன:-

1. கடையின் முன்புறத் தோற்றம்
அழகான சோடினை அமைப்பு, பெயர்ப்பலகை, கலோகங்கள் முதலியனவற்றை உபயோகித்தல்.

2. யன்னல் ஓர அலங்காரம் :

கண்ணாடி யன்னல்களிலும், கடையின் நுழைவாசலின் இருமருங்கிலும், கண்ணாடி அலுமாரிகளிலும் பொருட்களை அழகாகவும், வீதிவழியே செல்வோரைக் கவரத்தக்க முறையிலும் காட்சிக்கு வைத்தல்.

3. சுலோகங்கள் :

“பார்வையிடுங்கள், வாங்க வற்புறுத்தப்பட மாட்டீர்கள்!”, “பணி செய்து கிடப்பதே எமது கடன்”; “ஒரே விலை”; “மலிவு விற்பனை” போன்ற சுலோகங்களைத் தொங்கவிடுதலாலும் மக்களைக் கவரலாம்.

4. கலண்டர் போன்ற பொருட்களை வழங்கல்.

இவ்வாறு வசப்படுத்தப்பட்ட மக்களை வாங்கத் தூண்டுதற்குக் கீழ்க்கண்ட வகைகளைக் கையாளலாம் :

1. உபசரிக்கப்படுதல் — கொள்வனவு செய்யவருவோருக்கு ஆசனம், குளிர்பானம் போன்றவற்றைக் கொடுத்து உபசரித்தல்.
2. சம்பாதித்தல் — முன் தெரிந்தவர்போல அவர்களுடன் கலந்துரையாடல் செய்தல். பொதுவிடயங்களைப் பற்றியும் விசாரித்து அவர்களைக் கவரலாம்.
3. தேவைகளை யுகித்தல் — தேவைகளை யுகித்துப் பொருட்களை அறிமுகஞ் செய்தல். அவருடைய பண வசதிக்கு ஏற்ற விலையுள்ள பொருட்களைக் காட்டுதல். பொருட்களின் தரம், திறன், உற்பத்தியாளரின் பெயர் முதலியனவற்றை எடுத்துக்கூறல்.
4. விற்பனையாளரின் குணதிசயங்கள் — சில முக்கிய குணதிசயங்களை நல்ல விற்பனைத் திறனுக்கு இன்றியமையாதது. அவையாவன: இனிமையான குரல், ஹாஷ்யமான பேச்சு, பிறருடன் பழகும் முறை, கவர்ச்சிகரமான தோற்றம், மதிநுட்பம், தன்னம்பிக்கை, இன்சொல், உடல் தூய்மை, துப்புரவான ஆடை அணிதல், உடல் அலங்காரம், சுறுசுறுப்பு, நேர்மை, கண்ணியம், கட்டுப்பாடு, அமைதி, பணிவு முதலியன முக்கிய குணதிசயங்களாகும்.

5. விளம்பரம் — பத்திரிகை, பலவகை வெளியீடுகள், துண்டுப் பிரசுரம், சுவரொட்டி, வாணொலி, திரைப்படம், நடமாடும் வாகனங்கள், செய்துகாட்டல் முதலியன முக்கிய விளம்பர சாதனங்களாகும்.

அபிவிருத்தி

1. ஒரு தேனீர்க்கடைப் பணியாளருக்கு இருக்கவேண்டிய இன்றியமையாத குணத்தையங்களைக் கூறுக.
2. உமது குழலிலுள்ள புடைவை வியாபாரியால் கையாளப்படும் பலவகை உபாயங்களைப்பற்றி ஓர் அறிக்கையைத் தயாரித்துச் சமர்ப்பிக்கவும்.
3. ஒரு புத்தகக் கடையின் யன்னலோர அலங்காரத்தை உமது வகுப்பறையில் செய்து காட்டுக.

அலகு 7

கூட்டுறவு இயக்கம்

கூட்டுறவு இயக்கத்துக்கும், ஏனைய இயக்கங்களுக்கும் பல வேறுபாடுகள் உண்டு. கூட்டுறவு இயக்கத்தின் சில முக்கிய அம்சங்களை அவதானிப்பதால் இவ்வேறுபாடுகள் புலனாகும்:

கூட்டுறவு இயக்கத்தின் முக்கிய அம்சங்கள் :

1. பொதுவான பொருளாதாரத் தேவைகளை உடையவர்கள் ஒன்று சேருதல் ஓர் அம்சமாகும். இத்தேவைகள் பல வகைப்படும். உதாரணமாக:

(அ) நுகர்ச்சி பற்றிய தேவைகளை. இத்தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக நுகர்வோர் சங்கங்களை ஆரம்பிக்கலாம்.

(ஆ) பணத்தைச் சேமிப்பதற்காகக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தை ஆரம்பிக்கலாம்.

(இ) விளைபொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு வேண்டிய சேவைகளையும், உதவிகளையும் வழங்குவதற்கு ஒரு சங்கத்தை உருவாக்கலாம். உற்பத்திச்சங்கம் என இது அழைக்கப்படும்.

(ஈ) தாம் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களை விற்பதற்கென ஒரு சங்கத்தை உருவாக்கலாம். இது விற்பனவுச்சங்கம் என அழைக்கப்படும்.

- (உ) தொழிலாளர் ஒன்றுசேர்ந்து ஒரு தொழிற் கூட்டுறவுச் சங்கத்தை உருவாக்கலாம். இது தொழிலாளர் கூட்டுறவுச் சங்கம் என அழைக்கப்படும்.
 - (ஊ) சமூக சேவையில் ஈடுபடுவதற்கெனச் சிலர் ஒன்று சேர்ந்து ஒரு கூட்டுறவுச் சங்கத்தை ஆரம்பிக்கலாம். உதாரணமாக, மூளாய் கூட்டுறவு ஆஸ்பத்திரி கூட்டுறவு அடிப்படையிலே ஆரம்பிக்கப்பட்டது.
 - (எ) கூட்டுறவு வங்கி.
 - (ஏ) கூட்டுறவுச் சமாசம்.
2. உறுப்பினர்கள் தாமதமாகவே விரும்பி ஒன்று சேரல் வேண்டும். இவ்வாறு சேருதல் தன்னிச்சையாகச் சேருதல் என அழைக்கப்படும்.
 3. அங்கத்தவர் சமத்துவ அடிப்படையில் ஒன்றுசேருவர். தனிப்பட்ட வேறுபாடுகள் உள்ளவர்களாக இருப்பினும், அங்கத்தவர் என்ற கோதாவில் அவை பாராட்டப்பட மாட்டா. ஏழை, பணக்காரன், தாழ்ந்தோர், உயர்ந்தோர், என்ற ஏற்றத்தாழ்வுகளுக்குக் கூட்டுறவு இயக்கம் அனுமதி கொடுக்காது.
 4. உறுப்பினிமை சமமாகும். சிலர் அதிக பங்குகளையும், வேறுசிலர் குறைந்த தொகைப்பங்குகளையும் வாங்கியிருக்கலாம். ஆனால் பங்காளர் என்ற வகையில் எல்லோரும் சமமானவர்களே. பங்குக்கு ஒரு வாக்கு என்ற கொள்கை வர்த்தக நிலையங்களால் கடைப்பிடிக்கப்படும். உறுப்பினருக்கு ஒரு வாக்கு என்ற கொள்கை கூட்டுறவாளரால் கடைப்பிடிக்கப்படும்.

கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வரலாறு

- 1911-ம் ஆண்டில் முதன் முதலில் கூட்டுறவுச் சட்டம் இயற்றப்பட்டது. கடனுதவுச் சங்கங்களை அமைக்க இச் சட்டம் வழிவகுத்தது.
- 1912-ம் ஆண்டில் காலி மாவட்டத்தில் உள்ள வெல்லபொடபத்து என்னும் இடத்தில் முதலாவது கூட்டுறவுக் கடனுதவு சங்கம் ஆரம்பிக்கப்பட்டது.
- 1921-ம் ஆண்டில் கடனுதவு சங்கங்கள் அல்லாத ஏனைய சங்கங்களும் ஆரம்பிக்கத்தக்க முறையில் 1911-ம் ஆண்டுச் சட்டம் திருத்தப்பட்டது.

- 1929-ம் ஆண்டில் முதலாவது கூட்டுறவு வங்கி யாழ்ப்பாணத்தில் பதியப்பட்டது.
- 1930-ம் ஆண்டில் கூட்டுறவுத் திணைக்களம் நிறுவப்பட்டது.
- 1934-ம் ஆண்டில் யாழ்ப்பாணம் மலையாளம் புகையிலைக் கூட்டுறவுச் சங்கம் நிறுவப்பட்டது.
- 1942-ம் ஆண்டில் நுகர்வோர் சங்கங்கள் ஆரம்பிக்கப்பட்டன.
- 1943-ம் ஆண்டில் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனை நிலையம் நிறுவப்பட்டது.
- 1957-ம் ஆண்டில் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அமைக்கும் சட்டம் உருவாக்கப்பட்டது.
- 1971-ம் ஆண்டில் கூட்டுறவு புனரமைப்புச் செய்யப்பட்டது.

கூட்டுறவு இயக்கத்தின் மறுசீரமைப்பு

1971-ம் ஆண்டில் செய்யப்பட்ட கூட்டுறவு மறுசீரமைப்பின் முக்கிய நோக்கங்கள் பலவாகும். அந்நோக்கங்களை நிறைவேற்றத்தக்க முறையில் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் புனரமைக்கப்பட்டுள்ளன.

முன்பு சிறிய பலநோக்குச் சங்கங்களாக இயங்கியதனால், பல சங்கங்கள் போதிய அளவு இலாபத்தைப் பெறவில்லை. சில சங்கங்கள் நட்டவாணியாயின. புதிய சீரமைப்பில் சிறு சங்கங்களை ஒன்று சேர்த்து பெரிய பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கமாக அமைக்கப்பட்டது.

ஒரு சங்கத்தில் உறுப்பினராகச்சேர விரும்புவோர் ரூபா 1.00 ஐக் கட்டி ஒரு பங்கைப் பெறவேண்டும். சங்கம் தொழில் புரியும் பகுதியில் வசிப்பவராக அல்லது அசைவற்ற ஆதனமுடையவராகவும், 18 வயதுக்கு மேற்பட்டவராகவும் உள்ள ஒருவரே பங்கை வாங்கும் உரிமையுடையவராவார்.

பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்க நிருவாகம் 15 பேரைக் கொண்ட இயக்குநர் சபையினால் நடாத்தப்படும். நிருவாக சபை அங்கத்தவர்கள் பின்வருமாறு தெரிவு செய்யப்படுவர்:

1. அங்கத்தவரால் தெரிவு செய்யப்படுவோர்—5.
2. ஆணையாளரால் அங்கத்தவர்களுள் தெரிவு செய்யப்படுவோர்—4.

3. கூட்டுறவு இயக்கத்துடன் தொடர்புடைய அரசாங்கத் திணைக்களங்களின் உத்தியோகத்தர் — 4
4. ஆணையாளரால் நியமிக்கப்படும் பணியாளரின் பிரதிநிதி — 1
5. ஆணையாளரின் பிரதிநிதி—1

ஒவ்வொரு சங்கத்துக்கும் பல கிளைகள் உண்டு. ஒவ்வொரு கிளையையும் நடத்துவதற்கு ஒரு கிளைக்குழு உறுப்பினர்களாலே தெரிவு செய்யப்படும்.

அப்பியாசம்

1. உமது பகுதியிலுள்ள பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கக் கிளையில் உள்ள முகாமையாளர் ஆற்றும் கடமைகளைக் கூறுக.
2. உமது பிரதேசத்திலுள்ள ஆரம்ப பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தைப் பற்றிய பின்வரும் தகவல்களைத் தருக.
 - (அ) முகாமையாளரின் பெயர்
 - (ஆ) தொழில் புரிவோரின் தொகை
 - (இ) நிருவாகசபை உறுப்பினரின் பெயர்
 - (ஈ) அதன்கீழ் இயங்கும் கிளைகள்
3. இலங்கைக் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வரலாற்றைச் சுருக்கமாகக் கூறுக.
4. உமது பகுதியிலுள்ள கூட்டுறவுச் சங்கத்தால் நீர் அடையும் நன்மைகளைக் கூறுக.
5. ஒரு கூட்டுறவுச் சங்கத்துக்கும் தனியார் கடைக்கும் உள்ள வேறுபாடுகளைக் கூறுக.

அலகு 8

சந்தைப்படுத்தல்

பொருட்களை விற்கவும் வாங்கவும் அளிக்கப்படும் வசதிகள் சந்தை எனப்படும். விற்பனையாளரும், கொள்வனவாளரும் தமது பொருட்களைப் பரிவர்த்தனை செய்வதற்குள்ள வசதியைச் சந்தை எனலாம். இது ஒரு குறிப்பிடப்பட்ட இடத்தையும் கருதலாம். இவ்விரு பகுதியினரும் சந்திக்கும்பொழுதுதான் அது சந்தை எனப்படும். உதாரணமாக, சில இடங்களில் இரவில் மட்டும் சந்தை கூடும். வேறு சில இடங்களில் மாலை

நேரத்திலே சந்தை கூடும். சில சந்தைகள் குறிப்பிடப்பட்ட நாட்களில் மட்டும் கூடும். அவ்விடத்தைச் சந்தை என ஏனைய நேரத்தில் அழைத்தல் பொருத்தமற்றது. சில சந்தைகள் கூடுதற்குக் குறிப்பிடப்பட்ட இடம் கிடையாது. உதாரணமாகத் தொலைபேசி மூலம் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யவும் விற்பனை செய்யவும் முடியும்.

ஆயினும் சந்தைகள் பொதுவாக அமைக்கப்பட்டுள்ளன. இலங்கையில் பின்வரும் முறையில் பொருட்கள் சந்தைப்படுத்தப்படும்:

- (அ) உற்பத்தியாளன் சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்பனை செய்வான். உதாரணமாகச் சுருட்டு, கைத்தறிப் புடைவை, பொம்மை, அலங்காரப்பொருள் முதலியன.
- (ஆ) உற்பத்தியாளன் பாவனையாளனுக்கு விற்பனை செய்யலாம். இயந்திரங்கள், கவின்கலைப்பொருட்கள், இறைச்சி, தின்பண்டங்கள் முதலியனவற்றைப் பாவனையாளன் நேரடியாக உற்பத்தியாளனிடம் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.
- (இ) உற்பத்தியாளன் மொத்த வியாபாரி மூலம் தனது பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்தலாம். புடைவை, வாகனங்கள் போன்றவற்றைச் சந்தைப்படுத்த மொத்த வியாபாரியே உதவுகின்றான். கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் இச் சேவையைச் செய்து வருகின்றன.
- (ஈ) உற்பத்தியாளன் அரசாங்க நிறுவனங்கள் மூலமாகவும் தமது பொருட்களை விற்பனை செய்யலாம். சலுசலா, சந்தைப்படுத்தும் திணைக்களம், கமத் தொழிற் சேவைத் திணைக்களம், பொருட் கொள்வனவுத் திணைக்களம், கூட்டுறவு இயக்கம் ஆகியன சந்தைப்படுத்தும் முயற்சியில் ஈடுபடுகின்றன. இவற்றில் சந்தைப்படுத்தும் திணைக்களம் மிக முக்கிய இடத்தை வகிக்கும்.

சந்தைப்படுத்தும் திணைக்களம்

சந்தைப்படுத்தும் திணைக்களம் பின்வரும் கடமைகளைச் செய்து வருகின்றது.

1. சேகரிப்பு நிலையங்கள் மூலமும், சேகரிக்கும் வாகனங்கள் மூலமும் காய்கறிகளையும், பழங்களையும், முட்டைகளையும் கொள்வனவு செய்கிறது.
2. பழங்களைப் பதனிட்டு அடைக்கின்றது. ஜாம், பாணி, குளிர் பானங்களாகப் பழங்கள் பதனிடப்படுகின்றன.

3. விற்பனை நிலையங்களை அமைத்து முட்டை, காய்கறி, பழ வகைகளை விற்கின்றது.

4. உணவுச்சாலைகளை நடத்துகின்றது.

இத்தொழில்களைச் செய்து வருவதனால் மக்களுக்குப் பல வகை நன்மைகள் ஏற்படுகின்றன.

விவசாயிகளின் பொருட்கள் சிரமமின்றி விற்கப்படும். வேறு நடுவர்களையும், தரகர்களையும் தவிர்த்தலினால் விவசாயிகள் நியாயமான விலையைப் பெறுகின்றனர். நகர்ப்புறங்களில் உள்ள பாவனையாளர் தரமான புதிய பொருட்களை நியாயமான விலைக்குப் பெறுகின்றனர். உணவு வசதி குறைந்த பெரிய நகரங்களிலும், விழாக்களிலும் சத்தமான உணவை மக்கள் பெற்றுக் கொள்ளுகின்றனர். எனவே சந்தைப்படுத்தும் திணைக்களத்தினால் உற்பத்தியாளரும் பாவனையாளரும் நல்ல பயனை அடைகின்றனர்.

அப்பியாசம்

1. உமது பகுதியில் உள்ள விவசாயிகள் எவ்வாறு தமது விளை பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்துகின்றனர்?

2. உமது பிரதேசத்தின் சந்தையில் உள்ள நடுவர்களைப்பற்றிப் பின்வரும் தலைப்புகளின் கீழ் ஓர் அறிக்கை தயாரிக்குக:-

(அ) பெயரும் வயதும்.

(ஆ) தரகு செய்யும் பொருட்கள்.

(இ) அவர்கள் பெறும் பிரதிபயன்.

(ஈ) பிரதிபயனை எவரிடம் பெறுகிறார்கள்?

(உ) அவர்களின் பேச்சுச் சாதுரியம்.

(ஊ) அவர்களின் நேர்மையும் கண்ணியமும்.

3. சந்தையில் விற்கப்படும் பொருட்கள் ஒருநாளில் அடையும் பலவித விலைமாற்றங்களும், அவற்றின் காரணங்களும் யாவை?

மொத்த வியாபாரம்

அலகு 1

மொத்த வியாபாரமும் அதன் தோற்றமும்

உற்பத்தியாளர் அல்லது ஆக்குவோரிடம் இருந்து பொருட்களைத் தொகையாகக் கொள்வனவு செய்து, அவற்றைச் சில்லறை வியாபாரிக்கும் சிலவேளைகளிற் பிற மொத்த வியாபாரிகளுக்கும் விற்பனை செய்தல் மொத்த வியாபாரம் எனப்படும். தொகையாகப் பொருட்களை வாங்கி விற்பதனால், மொத்த வியாபாரம் தொகை வியாபாரம் எனவும் அழைக்கப்படும். ஆக்குவோரின் செய்கை தேவைக்கு வேண்டிய மூலப்பொருட்களையும் உற்பத்திக்காக வேண்டிய ஏனைய பொருட்களையும் மொத்த வியாபாரி ஆக்குவோருக்கு விநியோகஞ் செய்வார். சில சமயங்களில் ஒரு மொத்த வியாபாரிக்கும் சில்லறை வியாபாரிக்கும் இடையில் நின்றும் வாங்கி விற்கவும் கூடும். இம்முயற்சியில் ஈடுபடுபவர்கள் மொத்த வியாபாரி என்றும், தொகையாகப் பொருட்களை விற்பனை செய்தலால் தொகை வியாபாரி என்றும் அழைக்கப்படுவர். இவ்வாறு நடுவராகத் தொழிற்படுதலால், இவர் உற்பத்தியாளனையும் சில்லறை வியாபாரியையும் இணைக்கும் சங்கிலி எனவும் அழைக்கப்படுவார்.

தற்காலத்தில் செல்வாக்குப் பெற்றிருக்கும் மொத்த வியாபார முயற்சி, சில நூற்றாண்டுகளுக்குள்ளேயே தோன்றியது. அக்காலத்தில் கைத்தொழில் முயற்சி முன்னேற்றம் அடைந்திராததனால், மொத்த வியாபாரிகளுக்குத் தேவை ஏற்படவில்லை; அக்காலத்தில் மக்களின் தேவைகள் குறைவாகவும், வரையறுக்கப்பட்டதாகவும் இருந்தன. இதனால் உற்பத்தியாளர்கள் பரும்படி உற்பத்தி முயற்சியில் ஈடுபடவில்லை. ஆகவே சிறு தொகையாக உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களை, நுகர்வோருக்கு நேரடியாகவும், சில்லறையாகவும் விநியோகித்தனர். காலப்போக்கில் ஏற்பட்ட சனப் பெருக்கத்தின் காரணமாகவும், கைத்தொழிற் புரட்சியின் காரணமாகவும், பல விதப் பொருட்கள் புதுப்புது உருவங்களில் விற்பனைக்குத் தோன்றியுள்ளன. அத்தோடு பொருளாக்கமும் அதிகரித்தது. பரும்படியாக்க முறையில் மிகுதியானபொருட்களைச் சிறந்த முறையில் ஆக்கவேண்டியிருந்ததனால் ஆக்கத்தில் அதிக சிந்தனை

யும் சிரமமும் செலுத்தப்படவேண்டியிருந்தன. நுகர்வோரைச் சந்தித்துப் பொருட்களை விற்கவும் அவர்களின் தேவைகளை அறிவதும் சாத்தியமற்றதாகிவிட்டது. இச்சூழ்நிலையில் சந்தை நிலையை உணர்ந்து, சந்தையின் எதிர்காலத் தேவையைக் கணித்து, உற்பத்தியாளனின் பொருட்களுக்கு இருக்கும் மதிப்பை முன்கூட்டியே தெரியப் படுத்தும் அறிவும் ஆற்றலும் உடையவர்கள் தேவைப்பட்டனர். மொத்தமாகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு ஒப்படைக்கும் பொறுப்பை ஏற்கவேண்டிய நடுவர்களின் சேவைகளும் தேவைப்பட்டன. போதிய மூலதனம் இல்லாததனாலும், பொருட்களை மொத்தமாக சில்லறை வியாபாரிகளினால் கொள்வனவு செய்ய முடியாததனாலும், தொழிற்சாலைகள் சில்லறை வியாபார நிலையங்களுக்கு மிகத் தொலைவில் அமைந்துள்ளதனாலும், பொருட்களைச் சில்லறை வியாபாரிக்கு விநியோகஞ் செய்யக்கூடிய நடுவர்களின் சேவை தேவைப்பட்டது. இந்நிலையில் மொத்த வியாபாரிகள் தோன்றினார்கள்.

அபிவிருத்தி

1. மொத்த வியாபார முயற்சி தோன்றியதற்கு உரிய காரணங்களைக் கூறுக.
2. நீர் உபயோகப்படுத்தும் பொருட்களில், ஆக்குவோன் இடம் இருந்தும், மொத்த வியாபாரியிடம் இருந்தும், சில்லறை வியாபாரியிடம் இருந்தும் கொள்வனவு செய்த வற்றைக் கூறுக.
3. ஒரு புடைவை உற்பத்தியாளன் தனது பொருட்களை மொத்த வியாபாரி மூலம் விற்பனை செய்வதற்குரிய காரணங்களை ஆராய்க.
4. கீழ்வரும் அட்டவணையைப் பூர்த்திசெய்க:—

மொத்த வியாபாரியின் பெயரும் விலாசமும்	விற்பனைப் பொருட்கள்	அவற்றைக் கொள்வனவு செய்யும் இடம்

அலகு-2

பிரதேச மொத்த வியாபார நிலையங்கள்

எமது பிரதேசத்தில் உள்ள மொத்த வியாபாரிகள் பெரும்பாலும் ஓரினப் பொருளை மட்டுமே வாங்கி விற்பனை செய்வார்கள். ஒரு மொத்த வியாபாரி பல இனப் பொருட்களை வைத்து விற்பனை செய்வதில்லை. உதாரணமாகப் புடைவை வியாபாரி வெண்கலப் பொருட்களை விற்பனை செய்வதில்லை. தானிய வகைகளில் மொத்த வியாபாரஞ் செய்யும் வியாபாரி வாளுவிப் பெட்டிகளை விற்பதில்லை. ஆனால் சில மொத்த வியாபாரிகள் ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளுடன் சம்பந்தப்பட்ட பொருட்களை வைத்து விற்பனை செய்வார்கள். உதாரணமாகப் பாடப்புத்தக மொத்த வியாபாரி பாடசாலை உபகரணங்களையும் விற்பனை செய்வார். பிண்ணாக்கு மொத்த வியாபாரி தவிடும் விற்பனை செய்வார். மொத்த வியாபாரிகள் தாம் வாங்கி விற்கும் பொருட்களின் அடிப்படையில் வகுக்கப்படுவார்கள், அவையாவன:-

1. ஆக்கப்பொருட்களை வாங்கி விற்கும் மொத்த வியாபாரிகள்

நமது நாட்டில் இன்று பெருமளவில் சவர்க்காரம், இனிப்பு வகைகள், அலுமினியப் பாத்திரங்கள், பென்சில் முதலியன தயாரிக்கப்படுகின்றன. இவைகள் யாவையும் பெரும்பாலும் உற்பத்தியாளரிடம் கொள்வனவு செய்து சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்பனை செய்கின்றனர்.

2. விவசாயப் பொருட்களை வாங்கி விற்கும் மொத்த வியாபாரிகள்

மலைநாட்டில் உள்ள மரக்கறிகள் பெரும்பாலும் மொத்த வியாபாரிகளாற் கொள்வனவு செய்யப்பட்டு, வேறு இடங்களில் உள்ள சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விற்கப்படுகின்றன.

3. இறக்குமதி செய்து விற்கும் மொத்த வியாபாரி

பிறநாட்டில் ஆக்கப்படும் பொருட்களை இறக்குமதி செய்து, உள்நாட்டில் உள்ள சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விற்கின்றனர். சில மொத்த வியாபாரிகள் வேறு இறக்குமதி செய்வோரிடமும் பொருட்களைப் பெறுவார்கள். ஸ்ரீ லங்கா அரசு வர்த்தகக் கூட்டுத்தாபனம், கூட்டுறவு மொத்த விற்பனை நிலையம் ஆகியன பெருமளவு இம் முயற்சியில் ஈடுபடுகின்றன.

4. ஏற்றுமதி செய்யும் மொத்த வியாபாரி

உள்நாட்டில் ஆக்கப்படும் பொருட்களை மொத்தமாகக் கொள்வனவு செய்து, பிறநாடுகளுக்கு அனுப்பி அங்குள்ள வியாபாரிகளுக்கு விற்பனை செய்வார்கள். தேயிலை, இறப்பர், தெங்குப்பொருள் போன்றவற்றை மொத்த வியாபாரிகளும் ஏற்றுமதி செய்கின்றனர்.

5. மொருட்களை மொத்தமாகக் கொள்வனவு செய்யும் பிரதிகர்த்தாக்கள்

மொத்த வியாபாரிகள் தாமே நேரடியாகக் கொள்வனவு செய்யாது, பிரதிகர்த்தாக்கள் மூலம் கொள்வனவு செய்வதும் உண்டு. தேயிலை, இறப்பர் போன்ற ஏற்றுமதிப் பொருட்களைப் பிறநாட்டிலுள்ள மொத்த வியாபாரிகள் சார்பில் அவர்களின் பிரதிகர்த்தாக்களே இலங்கையில் கொள்வனவு செய்கின்றனர்.

சில சந்தர்ப்பங்களில் மொத்த வியாபாரியின்றியும் வியாபாரம் நடைபெறலாம். வியாபார வழிமுறைகளில் இருந்து மொத்த வியாபாரியை நீக்குதலினால் பலவகை நன்மைகள் ஏற்படும் எனவும் கருத இடமுண்டு. பின்வரும் சந்தர்ப்பங்களில் மொத்த வியாபாரியின் சேவைக்கு அவசியம் ஏற்படுவதில்லை.

1. மொத்த விற்பனை குறைவாக இருக்கும் பொருட்களை மொத்த வியாபாரியின்றி விற்பனை செய்ய முடியும். உதாரணமாகத் தளபாடம், ஆபரணங்கள், கவின் கலைப் பொருட்கள் முதலியன மொத்த வியாபாரியின்றியே விற்பனையாகின்றன.
2. நன்கு விளம்பரப்படுத்தப்பட்ட, வியாபாரக் குறியீட்டிட்ட பொருட்கள் விற்பனையாவதற்கு மொத்த வியாபாரி அவசியமில்லை. உதாரணமாக சவர்க்காரம், ஊற்றுப்பேனா, தின்பண்டங்கள் ஆகியன மொத்த வியாபாரியின்றி விற்பனையாகின்றன.
3. ஆக்குவோன் தனது பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்காக விற்பனை நிலையங்களைத் தாமித்திருப்பின் மொத்த வியாபாரியின் சேவை தேவைப்படாது. உதாரணமாக சப்பாத்து, வேலோனா, லேடன் ஆடைகள் முதலியன ஆக்குவோனின் தாபனங்கள் மூலம் விற்பனை செய்யப்படும்;

4. விற்பனை செய்வதற்குப் பெரிய சில்லறைக் கடைகள் இருக்கும் பிரதேசங்களில், மொத்த வியாபாரி அவசிய மில்லை. உற்பத்தியாளன் மொத்தமாகப் பொருட்களை இப்பெரிய சில்லறைக் கடைகளுக்கு விற்பனை செய்வான். பகுதிக் கடைகள், சங்கிலிக் கடைகள் போன்றவை இத்தகைய சில்லறைக் கடைகளுக்குச் சிறந்த உதாரணங்களாகும்.
5. உற்பத்தியாளனால் நியமிக்கப்பட்ட பிரதிகர்த்தாக்கள் பொருட்களை விநியோகிக்கின், மொத்த வியாபாரி அவசிய மில்லை. மோட்டார் வாகனங்கள், வானொலிப் பெட்டிகள், துவிச்சக்கர வண்டிகள், குளிர்சாதனப் பெட்டிகள் முதலியன பிரதிகர்த்தாக்கள் மூலமே விற்பனையாகின்றன.

அபியாசம்

1. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள மொத்த வியாபாரிகளை வகைப்படுத்துக;
2. நீர் உபயோகிக்கும் பொருட்களில் எவற்றை உற்பத்தியாளன் நேரடியாகச் சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்கின்றான்?
3. குறியிட்ட பொருட்களைப் பற்றிய விபரங்களைக் கொடுத்துப் பின்வரும் அட்டவணையைப் பூர்த்திசெய்க.

உற்பத்தியாளன்	பொருள்	குறியீடு	விநியோகப்பவர்

அலகு 3

மொத்த வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தல்

மொத்த வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு முன் பல வழி முறைகளைப் பின்பற்றவேண்டும். நன்கு சிந்திக்கப்படாமல் ஆரம்பிக்கப்படும் மொத்த வியாபார முயற்சிகள் முறிவடையக்கூடும். ஆகவே இம்முயற்சியை ஆரம்பிப்பதற்குமுன் கவனிக்கப்பட வேண்டிய அம்சங்கள் பலவுள்ளன.

1. பதிவுசெய்தல்:

வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு, அரசாங்கத்திலோ அல்லது உள்ளராட்சி மன்றத்திலோ அனுமதி பெறவேண்டும். சட்ட பூர்வமான பதிவுகளைச் செய்தல், அனுமதிச் சீட்டைப் பெறல் முதலான சில முக்கிய சட்ட வழிமுறைகளாகும்.

2. மூலதனம்:

பெருந்தொகையான மூலதனம் தேவைப்படும். மொத்த வியாபாரிகள் தொகையாகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தலாலும், சில்லறை வியாபாரிகளுக்குக் கடன் கொடுத்தலாலும், பெரிய களஞ்சியமும் கடையும் தேவைப்படுதலாலும், அதிக போக்குவரத்துச் சாதனங்களும், தொழிலாளர்களும் தேவைப்படுதலாலும், அதிக மூலதனத்தை மொத்த வியாபாரி முதலீடு செய்யவேண்டும். போதிய மூலதனம் இல்லாதிருப்பின், வங்கிகளிலும் தனிப்பட்டோரிடமிருந்தும் கடன் பெறலாம்.

3. இடப்படுத்தல்:

விற்பனைசெய்வதற்கும் பொருட்களை அனுப்பிவைப்பதற்கும் வசதியான இடத்தில் அமைக்கப்படவேண்டும். ஆகவே போக்குவரத்து வசதிகளுள்ள இடத்தில் அமையவேண்டும்; புகையிரத நிலையம், துறைமுகம், பேருந்து நிலையங்களுக்கு அண்மையில் அமைத்தல் நன்று.

4. அனுபவம்:

விற்பனை செய்யப்படும் பொருட்களையும் சந்தையையும் பற்றிய பூரண அறிவும் அனுபவமும் மொத்த வியாபாரிக்கு இன்றியமையாததாகும். பொருட்களின் வகை, தரம், கலப்படம், விலை, உற்பத்தி செய்யப்படும் இடம், அப்பொருளுக்கு இருக்கும் கிராக்கி ஆதியனவற்றை நன்கு அறிந்திருக்க வேண்டும்.

வ. ஏ 7

5. பண்டகசாலை:

பொருட்களைத் தொகையாகக் கொள்வனவு செய்துவைப்பதற்குப் பெரிய பண்டகசாலை மொத்த வியாபாரிக்கு இன்றியமையாததாகும். விற்பனை செய்யப்படும் பொருளின் தொகைக்கும், தன்மைக்கும் ஏற்பப் பண்டகசாலையின் தன்மையும் வேறுபடும். உதாரணமாக, மீன் விற்பனையில் ஈடுபடும் வியாபாரிக்குக் குவிரூட்டிய பண்டகசாலை அவசியம். பண்டகசாலைகள் போக்குவரத்து வசதிகள் உள்ள இடங்களில் சிறப்பாக அமையவேண்டும்.

6. வியாபாரப் பொருள்:

மொத்த வியாபாரி பொதுவாக ஒரு குறிப்பிடப்பட்ட பொருளிலேயே வியாபாரஞ் செய்வார். எனவே, எப் பொருளில் வியாபாரஞ் செய்வதெனத் தீர்மானிக்க வேண்டும்.

7. கணக்கு வைத்தல்:

மொத்த வியாபாரத்தின் நாளாந்த நடவடிக்கை பெரிதளவாக இருப்பதனாலும், அதிக பணம் கைமாறுதலாலும், அரசாங்கத்துக்கு இலாப நட்ட விபரங்களைக் கொடுக்க வேண்டியிருந்தாலும் முறையாகக் கணக்குகள் வைக்கப்படவேண்டும்.

8. பணியாளர்:

அனுபவமும், நேர்மையுமுடைய கணக்காளர், காசாளர், எழுதுவினைஞர், பணியாளர்களைத் தேர்வுசெய்து சேவையில் அமர்த்தவேண்டும்.

9. அந்நியோன்னிய உறவு:

தான் பொருளைக் கொள்வனவு செய்யும் உற்பத்தியாளனுடனும், தனது பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் சில்லறை வியாபாரியுடனும், அந்நியோன்னிய உறவை மொத்த வியாபாரி வளர்க்கவேண்டும்.

10. சேவை மனப்பான்மை:

அதிக லாபத்தை விரும்பாது சேவை மனப்பான்மையுடன் பணிபுரியவேண்டும். இவ்வாறு செய்வதனால் அனைவரின் நன்மதிப்பையும் பெற்றுத் தனது முயற்சியை வளர்க்கலாம்.

மேற்கூறப்பட்ட விடயங்களைக் கருத்தித்கொண்டு, மொத்த வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்போர் தமது தொழிலில் வெற்றிகாண முடியும்.

அப்பியாசம்

1. மூலதனத்தின் அளவைத் தீர்மானிக்கும்பொழுது, கருத்திற் கொள்ளப்படவேண்டிய விடயங்கள் யாவை ?
2. இரும்புக்கடையை ஆரம்பிப்பதற்கு உகந்த இடங்கள் யாவை ?
3. மொத்த வியாபாரியின் அந்நியோன்னிய உறவைப் பாதிக்கக்கூடிய நடத்தைகள் யாவை ?
4. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள மொத்த வியாபாரியுடன் கலந்துரையாடல் செய்து, கீழ்வரும் விடயங்களைக் கொண்ட ஓர் அறிக்கையைத் தயாரிக்கவும்:
 (அ) அவர் வியாபாரஞ் செய்யும் பொருட்கள்.
 (ஆ) அப்பொருட்களைத் தேர்ந்தெடுத்ததன் காரணங்கள்.
 (இ) இடத்தைத் தேர்ந்தெடுத்ததன் காரணங்கள்.
 (ஈ) அவருடைய முதலீடுகளும் சொத்துக்களும்.
 (உ) விற்பனையைத் துரிதப்படுத்துதற்கு அவரால் எடுக்கப்படும் நடவடிக்கைகள்.
 (ஊ) இலாபமும் இலாப வீதமும்

அலகு 4

சில்லறை வியாபாரிக்கு மொத்த வியாபாரி ஆற்றும் சேவைகள்

மொத்த வியாபாரி உற்பத்தியாளனுக்கும் சில்லறை வியாபாரிக்கும் இடையே நடுவனாகத் தொழிற்படுதலால் பல சேவைகளைப் புரிகின்றான்.

மொத்த வியாபாரியும், சில்லறை வியாபாரியும்.

ஒரு மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்குப் புலவித சேவைகளைப் புரிகின்றான்.

1. பண்டகசாலையிடுதல்.

உற்பத்தியாளனிடம் தொகையாகக் கொள்வனவு செய்து பண்டகசாலையில் வைத்தலால், சில்லறை வியாபாரி தனது தேவைக்கேற்ற அளவில் பொருட்களைக் கொள்வனவு

செய்யலாம். இதனால் பண்டகசாலையை நிர்வகிக்கும் சிரமமும் செலவும் ஏற்படாது. மொத்த வியாபாரி இல்லையேல் பண்டகசாலையை நிர்வகிக்கும் பொறுப்பையும், செலவையும் சில்லறை வியாபாரியே ஏற்கவேண்டும்.

2. பொருட்களைத் தேர்ந்தெடுக்க வாய்ப்பளித்தல்.

தரத்திலும், திறத்திலும் வேறுபட்ட பொருட்களைப் பல்வேறு இடங்களில் இருந்து கொள்வனவு செய்து பண்டகசாலையில் வைத்திருப்பதனால், தனக்கு விரும்பிய பொருட்களைத் தெரிந்தெடுக்கும் வாய்ப்புச் சில்லறை வியாபாரிக்கு ஏற்படுகின்றது. நுகர்வோரின் உவப்புக்கு ஏற்றவாறு பொருட்களை நன்கு பரிசீலனைசெய்து, வேண்டிய காலத்தில் வேண்டிய அளவில் கொள்வனவு செய்ய முடியும். இவ்வாறான வசதிகளை அளிப்பதனால், பிற இடங்களுக்குச் சென்று உற்பத்தியாளரிடம் இருந்து கொள்வனவு செய்யும் சிரமமும் செலவும் சில்லறை வியாபாரிக்கு ஏற்படாது.

3. கடன் வசதி அளித்தல்

பெரும்பாலும் வாடிக்கையாகக் கொள்வனவு செய்யும் கண்ணியம் உடைய சில்லறை வியாபாரிகளுக்குக் கடனுக்குப் பொருட்களை விற்கின்றான். இவ்வாறு கடன்வசதி அளிப்பதன் மூலம், பணமுடையின்றித் தன் முயற்சியை நடத்தும் வாய்ப்பைச் சில்லறை வியாபாரி பெறுகின்றான். இவ்வாறு கடன் வசதியைப் பெறுவதனால் சில்லறை வியாபாரியின் தொழிற்பெழுதலும் அதிகரிக்கும். இதனால் சில்லறை வியாபாரிக்குத் தனது தொழிலைக் கொண்டு நடத்துவதற்கு வேண்டிய பணவசதி என்றும் குறையாதிருக்கும். ஒரு சில்லறை வியாபாரி மொத்த வியாபாரியிடம் பெறக்கூடிய கடன் வசதிகள் பின்வரும் விடயங்களில் தங்கியுள்ளது. அவையாவன:-

(அ) நுகர்வோருக்குச் சில்லறை வியாபாரி கடனுக்கு விற்பனை செய்யுந் தொகைக்கேற்பவே மொத்த வியாபாரியும் சில்லறை வியாபாரிக்குக் கடன் விற்பனை வசதியளிப்பான். கடன் கொள்வனவு செய்த நுகர்வோரிடமிருந்து பணத்தை வருவித்ததும், தனது கடனைச் சில்லறை வியாபாரி இறுப்பான் என்ற நம்பிக்கையின் அடிப்படையிலேயே மொத்த வியாபாரி கடன் வசதியளிப்பான்.

(2) பெருமளவு கொள்வனவு செய்து வைத்திருக்கும் பொருட்களின் விற்பனை மெதுவாக இருப்பின், கூடிய கடன் வசதியை மொத்த வியாபாரி அளிப்பான். குறைந்தளவு கொள்வனவும், துரிதமான விற்பனையும், பெருமளவில் உடன் காசுக்குச் செய்யும் வியாபாரமும் உடைய சில்லறை வியாபாரிக்குக் குறைந்தளவு கடன் வசதியே அளிக்கப்படும்.

4. பொருட்களை அறிமுகப்படுத்தல்

உற்பத்தியாளனின் நவீன உற்பத்திப் பொருட்களையும், புதுப்புது உருவங்களில் ஆக்கப்பட்ட பொருட்களையும் சில்லறை வியாபாரிக்கு அறிமுகப்படுத்தி அப்பொருட்களின் தன்மையையும், தரத்தையும் எடுத்துக் காட்டலால் சில்லறை வியாபாரம் அதிகரிக்கும்.

5. விளம்பரம் செய்தல்

மொத்த வியாபாரி தான் விற்பனை செய்யும் பொருட்களை வாடுவோலி, துண்டுப்பிரகரம், பத்திரிகை, கலரோட்டி, செய்து காண்பித்தல் மூலம் விளம்பரப்படுத்துதலினால் விற்பனை அதிகரிக்கும். அதனால் சில்லறை வியாபாரியின் விற்பனையும் அதிகரிக்கும்.

6. தரப்படுத்தல், பொதியாக்கல்:

சில்லறை வியாபாரியின் தேவைக்கும், உலம்புக்கும், வசதிக்கும் ஏற்றவாறு பொருட்களைத் தரப்படுத்திச் சிறிய பொதிகளாக்கிச் சில்லறை வியாபாரிக்கு வழங்குவான். இகனால் எவ்வித சிரமமும் இன்றிப் பொருட்களை விற்பனையாக்கிக் கின்ருன்.

7. தகவல்களை வழங்கல்

துகர்வோரின் விருப்பு வெறுப்புக்களைச் சில்லறை வியாபாரி மூலம் அறிந்து அத்தகவல்களை உற்பத்தியாளனுக்குச் சமர்ப்பிக்கின்றான். உற்பத்தியாளன் மொத்த வியாபாரியின் தகவல்களைக் கருத்திற்கொண்டு பொருட்களை ஆக்குகின்றான்.

அப்பியாசம்

1. மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்குக் கடன் வசதிகளை வழங்குவதால் இரு சாரார்க்கும் ஏற்படக்கூடிய நன்மைகளை விளக்குக.

2. பின்வரும் பொருட்கள் எவ்வாறு தரப்படுத்தப்படுகின்றன என்பதைக் கூறுக.

பேரிச்சம்பழம், பாக்கு, தேங்காய், தோடம்பழம் முட்டை, நெல்.

3. மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்கு அளிக்கும் கடன் தொகை எக்காரணிகளிற் தங்கியுள்ளது?
4. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள ஒரு சில்லறை வியாபாரி மொத்த வியாபாரியிடம் பெறும் வசதிகள் யாவை?

அலகு 5

மொத்த வியாபாரி உற்பத்தியாளனுக்கு ஆற்றும் சேவைகள்

பெருந்தொகையான உற்பத்தியில் ஈடுபடும் ஒரு முயற்சி யானது, தன்னுடைய முழுக்கவனத்தையும் உற்பத்தியிலே செலுத்தவேண்டும். எனவே பொருட்களை விநியோகஞ் செய்யும் பொறுப்பை ஏற்கும் நடுவரின் சேவைக்கு அனுகூலம் ஏற்பட்டது. சில்லறை வியாபாரி இச்சேவையைப் புரிதல் பெரும்பாலும் சாத்தியமன்று இச்சேவையில் மொத்த வியாபாரி ஈடுபடுகிறான். இவ்வாறு ஈடுபடுவதன்மூலம் பொருட்களை விநியோகஞ் செய்வது மட்டுமன்றி வேறு பல சேவைகளையும் புரிசிறான். அவை பலவகைப்படும்:

1. சந்தைப்படுத்தல்

உற்பத்தியாளனின் பொருட்களுக்குரிய சந்தை பற்றிய தகவல்களைச் சேகரித்துப் புதுப்புதுக் கொள்வனவு செய் வோரைக் கண்டுபிடித்தலும் அவற்றைச் சந்தைப்படுத்த லும் முக்கிய கருமமாகும். இதனால் பொருட்களைச் சந் தைப்படுத்தும் சிரமத்திலிருந்து உற்பத்தியாளன் விடுவிக் கப்படுகின்றான். நீண்ட காலமாகப் பருத்தி ஆடைகளை அணிந்த மக்களுக்கு நைலான் போன்ற நவீன ஆடைகளை அறிமுகப்படுத்தி, அப்பொருட்களுக்குப் புதிய சந்தையை மொத்த வியாபாரிகள் உருவாக்கியுள்ளனர்.

2. விலைகளைத் தளம்பாது பாதுகாத்தல்:

உற்பத்தி அதிகமாக உள்ள காலங்களில் சேகரித்துவைத்து, உற்பத்தி குறைவாக உள்ள அல்லது இல்லாத காலங்களில் அவற்றை விற்பதன்மூலம் விநியோகத்தைத் தளம்பாமல் எப்பொழுதும் பாதுகாக்கலாம். தேவைக்கேற்ற அளவில் பொருட்களின் நிரம்பல் இருப்பதனால், விலை என்றும் கூடிக் குறையாமல் ஒரேநிலையில் இருக்கும். இதனால் உற்பத்தி

யாளரின் பொருட்களின் விலை வீழ்ச்சியடையாது. ஆனால் விலை வீழ்ச்சியடையின் உற்பத்தியாளனும், மொத்த வியாபாரியும் நட்டமடைவார்கள்.

3. தகவல்களை உற்பத்தியாளனுக்கு வழங்கல்:

மொத்த வியாபாரி நுகர்வோரின் விருப்பு வெறுப்புக்களைச் சில்லறை வியாபாரிமூலம் அறிகிறான். சில்லறை வியாபாரியிடம் இருந்து பெற்ற தகவல்களை உற்பத்தியாளனுக்குச் சமர்ப்பிக்கிறான். இவ்வாறு செய்வதனால் உற்பத்தியாளன் மக்களின் தேவைகளுக்கேற்ப உற்பத்திப் பொருட்களில் மாற்றங்களையும், புதிய பொருட்களையும் செய்யக்கூடியதாக இருக்கின்றது. இவ்வாறான தகவல்களை மொத்த வியாபாரி கொடுக்காவிடின் காலத்தால் ஏற்படும் மாற்றங்களைத் தழுவிப் பொருட்களை ஆக்கஞ் செய்ய முடியாது. நவீன ஆடைகள், கைக்கடிகாரங்கள், தளபாடங்கள் முதலியன நவீன முறையில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன.

4. விளம்பரஞ் செய்தல்:

மொத்த வியாபாரி தான் விற்கும் பொருட்களை விளம்பரம் செய்வதன்மூலம் விற்பனையைப் பெருக்குகின்றான். இவ்வாறு செய்வதனால் எவ்வித செலவுமின்றி உற்பத்தியாளனின் பொருளும், அவனின் ஆக்கத்திறனும் விளம்பரப்படுத்தப்படுகின்றன. இதனால் அதிகரிக்கின்ற விற்பனை உற்பத்தியையும் அதிகரிக்க வழிவகுக்கும்.

5. பண உதவி செய்தல்:

சில மொத்த வியாபாரிகள் உற்பத்தியாளருக்கு முற்பணம் கொடுத்தே பொருட்களைப் பெறுகின்றனர். சிலர் உடனடியாகக் காசைக் கொடுக்கின்றனர். இதனால் உற்பத்தியாளன் தனக்கு வேண்டிய பண வசதியைப் பெறுகின்றான்.

6. உற்பத்தி நடைபெற உதவுதல்:

உற்பத்தியாளன் தனது உற்பத்தியை எதுவித தடையுமின்றித் தொடர்ந்து திறமையாகவும், செல்வனேயும், செய்வதற்கு மொத்த வியாபாரி கீழ்க்கண்டவாறு துணைபுரிகின்றான்.

(அ) உற்பத்திப் பொருட்களைத் தொகையாகக் கொள்வனவு செய்து பண்டகசாலையில் வைத்திருத்தல்.

(ஆ) உற்பத்திப் பொருட்களை ஸ்திரீயோகஞ் செய்தல்.

(இ) முன்கூட்டியே பொருட்களுக்குக் கட்டளை வழங்கல்.

மேற்கூறிய சேவைகள் உற்பத்தியாளருக்கு மிகவும் இன்றியமையாதனவாகும். உற்பத்தியாளனின் முன்னேற்றத்துக்கும் முயற்சியின் வெற்றிக்கும் மொத்த வியாபாரி ஒரு முக்கிய கர்த்தா எனக் கூறுதல் மிகைவாகாது.

அப்பியாசம்

1. ஒரு புடைவை உற்பத்தியாளனுக்கு மொத்த வியாபாரி கொடுக்கக்கூடிய தகவல்கள் யாவை?
2. உற்பத்தியாளன் நேரடியாகச் சில்லறை வியாபாரிக்குப் பொருட்களை விற்பதனால் ஏற்படும் நன்மை தீமைகளை ஆராய்க.
3. ஆக்கப்பெருக்கத்துக்கு மொத்த வியாபாரி ஒரு முக்கிய காரணி என்ற கருத்தை ஆராய்க.
4. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள ஒரு குறிப்பிடப்பட்ட மொத்த வியாபாரிக்கும், உற்பத்தியாளனுக்கும் உள்ள உறவை ஆராய்க.

அலகு 6

மொத்த வியாபாரியும் கொள்வனவும்

ஒரு மொத்த வியாபாரியின் முன்னேற்றமும் அவனடையக் கூடிய ஆதாயமும், அவன் கொள்வனவு செய்யும் முறையிலும் திறமையிலும் தங்கியுள்ளன. பல வருட வியாபார அனுபவம் இல்லாதவர் இத்திறமையை அடைய முடியாது. கொள்வனவு செய்வதில் உள்ள திறமைக்கேற்பவே இலாபமும் பெறுவார்.

பெரும் மொத்த வியாபாரத் தாபனத்தின் நிர்வாகத்தை இலகுவடுத்துவதற்காகவும், தொழிலைத் துரிதமாகவும், திறமையாகவும் நடாத்துவதற்காகவும், தாபனம் பங்குதிகளாகப் பகுக்கப்பட்டிருக்கும். கொள்வனவுப்பகுதி, விற்பனைப்பகுதி, நிருவாகப்பகுதி, விறியோகப்பகுதி, வீனம்பரப்பகுதி, சந்தை ஆய்வுப்பகுதி, பொதியாக்கற்பகுதி போன்ற பல பகுதிகளாகத் தாபனம் பகுக்கப்பட்டு இயங்கும். கொள்வனவுப்பகுதியே கொள்வனவு செய்யும் பொறுப்பை ஏற்கும்.

இப்பகுதியை நிருவாகம் செய்வதற்கென ஓர் ஆள்வோன் நியமிக்கப்படுவார். பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு இவரே பொறுப்பாளியாவார். எப்பொருளை, எத்தரத்தில், எத்தொகையில், எக்காலத்தில், எங்கெங்கே கொள்வனவு

செய்யவேண்டும் என்பதைத் தீர்மானிக்கும் பொறுப்புடையவராவர். எம்மாதிரியான வாடிக்கைக்காரருக்குச் சென்ற காலங்களில் விற்கப்பட்டதென்பதை இவர் ஆராய்ந்து, அதற்கமையவே பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வார். வறியவர்கள் வாழும் பிரதேசங்களில் உள்ள சில்லறைக் கடை வியாபாரியைப் பெரும்பாலும் வாடிக்கையாளனாக உடைய மொத்த வியாபார நிலையத்தின் கொள்வனவு செய்யும் அதிகாரி, பொதுவாகக் கீழ்க்காணும் மலிவுப் பொருட்களையே கொள்வனவு செய்வான். உதாரணமாகத் தேயிலைத்தூள், கோப்பி, தேங்காயெண்ணெய், விலை குறைந்த சவர்க்காரம், கறுப்புச்சீனி, சித்தைப்புடைவை, பருத்திச்சேலை, மரவள்ளிக்கிழங்கு போன்ற பொருட்களையே மொத்த வியாபாரி கொள்வனவு செய்வான். ஆனால் பணக்காரர் வாழும் பிரதேசத்தில் உள்ள சில்லறை வியாபாரிகளைப் பெரும்பாலும் வாடிக்கையாளராக உடைய மொத்த வியாபார நிலையத்தின் கொள்வனவு செய்யும் அதிகாரி தரமான விலையுயர்ந்த பொருட்களையே கொள்வனவு செய்வான். உதாரணமாக பி. ஓ. பி. தேயிலை, நெஸ் கோப்பி, வெள்ளைத் தேங்காயெண்ணெய், வெள்ளைச்சீனி, பட்டுத்துணிகள், நைலான், மாலா மணிப்புரிச் சேலைகள், உருளைக்கிழங்கு முதலியனவற்றையே மொத்த வியாபாரி கொள்வனவு செய்வான்.

மக்களின் பண்பாடு, போக்கு, விருப்பு வெறுப்பு காலத்துக்குக் காலம் மாறிக்கொண்டிருப்பதால், இம்மாற்றங்களும் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும்பொழுது கவனத்தில் எடுக்கப்பட வேண்டும். மொத்த வியாபாரி கொள்வனவு செய்யும் சரக்குகளின் தொகையும் தரமும் அவருடைய மூலதனத்தையும் களஞ்சிய வசதியையும் பொறுத்திருக்கும்.

ஒரு மொத்த வியாபாரி கீழ்க்கண்டோரிடம் இருந்து கொள்வனவு செய்வான்.

1. உள்நாட்டு விவசாயிகள்
2. உள்நாட்டுப் பொருளாக்கஞ் செய்வோர்;
3. விளைவுச் சந்தை.
4. வெளிநாட்டு விவசாயிகள்.
5. வெளிநாட்டுப் பொருளாக்கஞ் செய்வோர்.
6. பொருட்களைத் தருவிக்கும் முகவர்.
7. பிறநாட்டுப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்வோர்.

பொதுவாக உற்பத்தியாளர் அல்லது செய்கைப்படுத்துவோர் அல்லது அவர்களின் பிரதிகருத்தாக்கள் அல்லது தரகர்கள் மொத்த வியாபாரிகளுக்குத் தங்கள் பொருட்களை அறிமுகப்படுத்தி அவற்றை விற்க எத்தனிப்பார்கள். ஆயினும் மொத்த வியாபாரி சில அடிப்படைக் கொள்கைகளையே கடைப்பிடிப்பார். அவையாவன:-

1. பெருந்தொகையாகக் கொள்வனவு செய்தல்

இவ்வாறு பெருந்தொகையாகக் கொள்வனவு செய்வதால் ஏற்படும் நன்மைகளும் தீமைகளும் பின்வருமாறு:

நன்மைகள்

- (அ) பெருந்தொகையாகக் கொள்வனவு செய்யின் குறைந்த விலைக்குப் பொருட்களை வாங்கக்கூடியதாக இருக்கும்;
- (ஆ) ஏற்றி இறக்கும் கூலி, பொதியாக்கும் கூலி போக்கு வரத்துச் செலவிலும் சிக்கனம் ஏற்படும்.
- (இ) தொகையாகக் கொள்வனவு செய்வோருக்கு விசேட கழிவும், விளம்பரம் செய்வதற்கான செலவுகளையும் உற்பத்தியாளன் அனுமதிக்கின்றான்.
- (ஈ) பல தடவை கொள்வனவு செய்யும் சிரமம் குறையும்.

தீமைகள்

- (அ) விற்கக்கூடிய அளவுக்கு மேலதிகச் சரக்குகள் வாங்கப்படுதலினால், நெடுங்காலம் சரக்குகள் விற்கப்படாமல் இருக்கும். காலஞ் செல்லச் செல்ல விற்காமல் இருக்கும் சரக்கின் தரக்கேடு ஏற்படுதலாலும், அவை உபயோகத்தில் இல்லாமற் போவதாலும், அச் சரக்குகளை விற்க முடியாத நிலை ஏற்படக்கூடும்.
- (ஆ) விற்கக்கூடிய அளவுக்கு, மேலதிகமாகக் கொள்வனவு செய்யப்பட்ட சரக்குகளில் முதலீடு செய்த முதல், பயனற்றதாகி முடங்கி விடும்.
- (இ) விற்பனைத் திட்டத்தை நுகர்வோரின் விருப்பு வெறுப்புக்கு ஏற்ற முறையில் அடிக்கடி மாற்றியமைக்க முடியாது.

ஆயினும், மக்களால் கூடுதலாக உபயோகிக்கப்படும் பொருட்களாக இருப்பின் அவற்றைப் பெருந்தொகையாகக் கொள்வனவு செய்யத் திட்டத்தைப் பின்பற்றலாம்.

2. விற்பனைக்கு ஏற்ற முறையில் கொள்வனவு செய்தல்

சில மொத்த வியாபாரிகள் பொருட்களை அடிக்கடி வாங்கி அவற்றைத் துரிதமாக விற்கின்றனர். இவ்வாறு கொள்வனவு செய்வதனால் ஏற்படும் நன்மை தீமைகள் பின்வருமாறு:

நன்மைகள்

- (அ) சிறிய தொகையில் கொள்வனவு செய்வதனால் பெருந்தொகை முதல் வேண்டியதில்லை.
- (ஆ) உடனுக்குடன் விற்பனையாகின்றமையால், களஞ்சியப் படுத்தும் சிரமமும் செலவும் ஏற்படாது.
- (இ) சிறிய தொகையாகக் கொள்வனவு செய்வதால், பொருட்கள் காலத்தால் பழுதடையாது.
- (ஈ) விற்கப்படும் சரக்குகள் பழைய சரக்குகளாக இருக்க மாட்டா; உடனுக்குடன் தயார்செய்த சரக்குகளாகவே இருக்கும்.
- (உ) குறைந்த தொகையில் கொள்வனவு செய்வதால் சந்தை நிலைக்கு ஏற்றவாறு கொள்வனவுக் கொள்கையை மாற்றக்கூடியதாக இருக்கும்.

தீமைகள்

- (அ) சிறிய தொகையில் கொள்வனவு செய்யின் அதிக கழிவைப் பெறமுடியாது.
- (ஆ) கொள்வனவுச் செலவுகள் அதிகரிக்கும். இதனால் பொருட்களின் விலையைக் கூட்டி விற்கவேண்டிய நிர்ப்பந்தம் ஏற்படும். இதனால் விற்பனையும் இலாபமும் குறையும். நிருவாகச் செலவும் அதிகரிக்கும்; உதாரணமாகப் பல கணக்குப் பதிவுகள், பல தடவை பரிசோதித்தல், பலதடவை காசனுப்புதல் முதலியன ஏற்படும்.
- (இ) சில கிடைப்பருமை உடைய பொருட்கள் கைவசம் இல்லாமற் போகக்கூடும். இதனால் சில்லறை வியாபாரியின் தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்ய முடியாமலும் இருக்கும்.

எந்நடவடிக்கைக்கும் சரியான திட்டம் வேண்டும். எனவே கொள்வனவு செய்யும்போது நல்ல திட்டங்களை வகுத்து, மிகுந்த அவதானத்துடனும், ஆழ்ந்த விவேகத்துடனும், சாதுரியத்துடனும் நடந்துகொள்ள வேண்டும்.

அப்பியாசம்

1. உணவுப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும்போது, மொத்த வியாபாரி கவனிக்க வேண்டிய அம்சங்கள் யாவை?
2. மெதுவாக விற்பனை செய்யப்படும் பொருட்களைப் பெருந் தொகையாக வாங்குதலால் ஏற்படக்கூடிய பிரதி கூலிகள் யாவை?
3. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள மொத்த வியாபாரி ஒருவருடன் கலந்துரையாடி அவரின் கொள்வனவுத் திட்டங்களைப் பற்றிய அறிக்கையைச் சமர்ப்பிக்கவும்;

மீட்டல் அப்பியாசங்கள்

1. அடைப்புக் குறிக்குள் இருக்கும் சொற்களில் ஏற்ற சொல்லை எவத்து வெற்றிடத்தை நிரப்புக:

(அ) ஒரு மரக்கறிச் சில்லறை வியாபாரி தனது கடையை
..... ஆரம்பிப்பான். (சந்தையில்,
சினிமாக்கொட்டகைக்கருகாமையில், பூங்காவிற்கரு
காமையில்)

(ஆ) ஒரு சில்லறை வியாபாரி தனது வாடிக்கைக்காரரு
டன் நடக்கவேண்டும். (நேர்மை
யாக, வெறுப்பாக, கபடமாக)

(இ) கடனுக்குப் பொருட்களை விற்பதால்
ஏற்படக்கூடும். (அறவிட முடியாக் கடன், நட்டம்)

(ஈ) கூலி விற்போன் தனது பொருட்களை
விற்பான். (தெருத்தெருவாகத் திரிந்து, சந்தையில்
இருந்து, புகையிரத நிலையத்தின் அண்மையிலிருந்து)

(உ) தடைபாதையோர வியாபாரியில் நுகர்வோருக்கு நம்
பிக்கையிலீல. ஏனெனில் அவர்கள் பெரும்பாலும்
..... (ஏமாற்றுவதனால், நேர்மையாக
இருப்பதனால், விலை குறைவாக விற்பதனால்)

2. சரியான விடைகளுக்குக் கீழ்க் கோடிடுக.

(அ) சில்லறை வியாபாரியின் முக்கிய நோக்கங்கள்.

- i. நுகர்வோரைத் திருப்திப்படுத்தல்
- ii. சிறப்புச் சந்தையில் பொருட்களை விற்பதல்.
- iii. கொள்விலைக்குப் பொருட்களை விற்பதல்.

(ஆ) ஒரு சில்லறைவியாபாரி அதிக இலாபத்தை ஈட்ட
வேண்டுமாயின்,

- i. கூடிய விலைக்குப் பொருட்களை விற்கவேண்டும்.
- ii. பொருட்களைக் குறைந்த இலாபத்தில் விற்பது விற்பனை
யைப் பெருக்கவேண்டும்.
- iii. கடன் கேட்பவர்க்கெல்லாம் கடனுக்கு விற்ப
வேண்டும்.

(இ) நடைபாதையோர விற்பனையாளன் பொருட்களைக் குறைந்த விலைக்கு விற்பதற்குக் காரணம்

- i. அவர்களின் விற்பனைச் செலவு குறைவாக இருப்பதனால்;
- ii. அதிக இலாபத்தை விரும்புவதனால்.
- iii. அதிக கழிவை விரும்புவதனால்.
- iv. அறவிட முடியாக்க கடன் ஏற்படுவதனால்.

3. பின்வரும் சொற்கள் ஒவ்வொன்றையும் வைத்துத் தனித்தனி வாக்கியம் அமைக்குக.

- i. சில்லறை வியாபாரம்;
- ii. நுகர்வோர்.
- iii. நடுவர்.
- iv. தரகு.

4. கீழ்க்காணும் வசனங்கல் சரியாயின் 'ச' என்றும் பிழையாயின் 'பி' என்றும் அடைப்புக்குறியுள் எழுதுக:

1. மாணிக்கக்கல் வியாபாரி தனது தாபனத்தை மரக்கறிச் சந்தையில் ஸ்தாபிப்பான். ()
2. சில்லறை வியாபாரி பொருட்களைக் குறைந்த தொகையில் வாங்கி விற்பதனால் அவனுக்கு அதிக மூலதனம் வேண்டும். ()
3. உடன் காசுக்குப் பொருட்களை விற்பதனால் அறவிட முடியாக்க கடன் ஏற்படும். ()
4. சில்லறை வியாபாரி பெரும்பாலும் நுகர்வோருக்குக் கழிவுகள் வழங்குவான். ()
5. மூலப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து ஆக்குவோருக்கு விற்பதே சில்லறை வியாபாரியின் முக்கிய தொழிலாகும். ()
6. சில்லறை வியாபாரி விவசாயப் பொருட்களை நேடியாக உற்பத்தியாளர்களிடம் இருந்தும் கொள்வனவு செய்வான். ()
7. பொருட்களில் நுகர்வோருக்கு ஏற்படும் வீரப்பு வெறுப்புக்களைச் சில்லறை வியாபாரியாலேயே அறிந்துகொள்வ முடியும். ()

8. வாடுவிப்பெட்டி, கைக்கடிகாரம் போன்ற பொருட்களை விற்பதற்குத் தகுந்த இடம் மின்சந்தைக்கு அண்மையே. ()
9. பெட்டிக்கடை வியாபாரிக்குத் தொலைபேசியின் உபயோகம் மிக மிக முக்கியம். ()
10. கொள்வனவு விற்பனைச் செலவுகள் அதிகரிக்கின் பொருட்களின் விற்பனை விலையும் கூடும். ()
5. மொத்த வியாபாரிக்கு எதற்காக அதிக மூலதனம் தேவையென ஆராய்க.
6. ஒரு வியாபாரி தனது தொழிலை விருத்தி செய்வதற்காக அதிக மூலதனம் வேண்டியிருப்பின், அவற்றை எவ்வாறு பெற முடியும்?
7. உழுந்து, கடலை, பயறு போன்ற தானிய வகைகளில் மொத்த வியாபாரம் செய்வதற்கும் ஒருவன், எவ்வெவ் இடங்களில் தனது துணைக்கை ஆரம்பிக்க வேண்டும்? காரணம் கூறுக.
8. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள ஊர்கள் பாவிக்கும் எவ்வெப் பொருட்கள் உற்பத்தியாளர்களுள் நேரடியாகச் சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்கப்படுகின்றன? அப்பொருட்கள் மொத்த வியாபாரி மூலம் விற்கின் ஏற்படும் நன்மை தீமைகளை விளக்குக.
9. எவ்வெப் பொருட்கள் மொத்த வியாபாரியினால் நேரடியாக நுகர்வோருக்கு விற்கப்படுகின்றன? எவ்வெப் பொருட்கள் சில்லறை வியாபாரி மூலம் விற்கப்படுகிற தென்றும் அட்டவணைப்படுத்திக் காட்டுக.
10. மொத்த வியாபாரியை அகற்றுவதனால் சில்லறை வியாபாரிக்கு ஏற்படும் நன்மை தீமைகளை எடுத்துக் காட்டுக.
11. மொத்த வியாபாரியை அகற்றுவதனால் உற்பத்தியாளனுக்கும் ஆக்குவோனுக்கும் ஏற்படும் நன்மை தீமைகளை எடுத்துக் காட்டுக.
12. நீர் உமது பிரதேசத்தில் மொத்த வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க எண்ணின், எவ்வெப் பொருட்களை வாங்கி விற்கத் தீர்மானிப்பீர்? காரணங் கூறுக.

13. ஒரு மொத்த வியாபாரிக்குப் பண்டகசாலையினால் ஏற்படும் நன்மை தீமைகளை எடுத்து விளக்குக.
14. மொத்த வியாபாரி கொள்வனவு செய்யும்போது முக்கியமாகக் கவனிக்க வேண்டியவற்றை விளக்குக.
15. மொத்த வியாபாரிக்கும் சில்லறை வியாபாரிக்குமுள்ள ஒற்றுமை வேற்றுமைகளை எடுத்துக் காட்டுக.
16. குறிப்பிட்ட பொருட்களை வாங்கி விற்பதனாலும், பலவகைப்பட்ட பொருட்களை வாங்கி விற்பதனாலும் மொத்த வியாபாரிக்கு ஏற்படும் நன்மை தீமைகளை எடுத்துக் காட்டுக.
17. ஒரு சில்லறைப் புடைவை வியாபாரி நுகர்வோரிடமிருந்து எவ்வித தகவல்களைப்பெற்று மொத்தவியாபாரி மூலம் ஆக்குவோனுக்கு அறியப்படுத்தக் கூடியதாக இருக்கும்?
18. பலவகையில் மொத்த வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க எண்ணியிருக்கும் உமது நண்பனுக்குப் புத்திமதிகுறி ஒரு கடிதம் வரைக.
19. ஒரு மொத்த வியாபாரிக்கு அமைந்திருக்க வேண்டிய குணங்களை விளக்குக.
20. அடைப்புக்குறிக்குள் உள்ள சொற்களில் பொருத்தமானவற்றைத் தெரிந்து வெற்றிடத்தை நிரப்புக;
 - (அ) பெருமளவில் ஆக்கப்படும் பொருட்களை ஆக்குவோன் விற்பான். (மொத்த வியாபாரி மூலம் / சில்லறை வியாபாரிக்கு / நுகர்வோருக்கு)
 - (ஆ) தளபாட மொத்த வியாபாரி தனது தாபனத்தை தாவிப்பான். (பிரதான வீதியில் / மகா வித்தியாலயத்துக்கருகாமையில்/புகையிரத நிலையத்துக்கருகாமையில்)
 - (இ) மொத்த வியாபாரி தனது வாடிக்கையாளர்களை அதிகரிக்கச் செய்ய வேண்டுமாயின் வழங்க வேண்டும். (அதிக கழிவு / குறைந்த கழிவு / கடன் வசதி)
 - (ஈ) கறுப்புக்கடை வியாபாரம் சமுதாயத்திற்கு (வெறுப்பானது / விருப்பமானது / அவசியமானது)
 - (உ) மொத்த வியாபாரியை அகற்றினால் பொருட்களின் விலை (கூடும்/குறையும்/மாற்றமடையாது)

- (ஊ) நுகர்வோர் சமீகம் அமைப்பது
நன்மைக்காக. (சமுதாயத்தின் / மொத்த வியாபாரிகளின் / சில்லறை வியாபாரிகளின்)
- (எ) மொத்த வியாபாரி தனது தாபனத்தைப் பிரபலிப்படுத்துவது (விளம்பரம் செய்வதன்மூலம் / பற்பல பொருட்களை விற்பனை செய்வதன் மூலம் / குறைந்த அளவு கழிவுகள் வழங்குவதன் மூலம்)
- (ஏ) மொத்த வியாபாரி பொதுவாக
கொள்வனவு செய்யவேண்டும். (குறைந்த விலையில் அதிக உபயோகமுள்ள பொருட்கள் / உயர்ந்த விலையில் அதிக உபயோகமுள்ள பொருட்கள் / குறைந்த விலையில் தரக்குறைவான பொருட்கள்)
- (ஐ) பெரும்பாலும் ஏலத்தில் விற்கப்படும் பொருட்கள் (வீட்டுத் தளபாடங்கள் / சீனி, முட்டை / தீன்பண்டங்கள்)
- (ஐ) மொத்த வியாபாரி பொதுவாக விலையுயர்ந்த பொருட்களுக்கு (அதிக கழிவு / குறைந்த கழிவு / சழிவு) வழங்குவதில்லை.

21. 'ஆ' பிரிவில் உள்ள வசனங்களுக்குப் பொருத்தமான வசனங்களை 'ஆ' பிரிவில் இருந்து தெரிந்தெடுத்து அதன் இலக்கத்தை இட்டு வெற்றிடத்தை நிரப்புக.

(அ)

1. தொழில் தாபனத்தை ஆரம்பிக்கும் இடத்தைப்பற்றிக் கவனிப்பதன்மூலம்
2. மொத்த வியாபாரி, சில்லறை வியாபாரியிடமிருந்து சரக்குகளைப்பற்றி அறிந்த தகவல்களை ஆக்குவோருக்கு அறியப்படுத்துதல்மூலம்
3. மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்குக் கடன் வழங்குவதன்மூலம்
4. மொத்த வியாபாரி பொருட்களின் தரத்தையும், தன்மையையும் பற்றி விளம்பரம் செய்வதால்
5. மொத்த வியாபாரிக்குப் பெருந்தொகையான மூலதனம் வேண்டும். ஏனெனில்.....
6. மீன், மார்க்கறி சந்தையில்

வ. ஏ. 9

7. உற்பத்தியாளனிடம் மொத்த வியாபாரி உடன் காசுக்குக் கொள்வனவு செய்வதால்
8. மொத்தமாகப் பொருட்களை வாங்கி விற்பதனால் இவ் வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டவர்களை
9. அதிக கழிவு கொடுப்பதன்மூலம் மொத்த வியாபாரியின் வாடிக்கைக்காரர்கள் ...
10. மக்கள் விரும்பாத பொருட்களுக்கு விலையைக் கூட்டின் விற்பனை

(ஆ)

1. அதிகரிக்கின்றது.
2. சில்லறை வியாபாரி அதிக மூலதனம் இல்லாமல் வியாபாரத்தை நடத்தக்கூடியதாக இருக்கும்.
3. குறைகின்றது.
4. உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பொருட்களைச் சுலபமாக வியாபார நிலையத்துக்குச் சேர்க்கவும்; நுகர்வோர் பொருட்களை வசதியாகவும், சுலபமாகவும் வந்து வாங்கவும் முடியும்.
5. சில்லறை வியாபாரி பொருட்களைப்பற்றி விளம்பரம் செய்யவேண்டிய கிரமம் இல்லாமல் போகின்றது.
6. பண்டகசாலை வாடகை, கடை வாடகை, தளபாடம் வாங்கற் செலவு, பொருட்களைத் தொகையாக வாங்கப் பணம் வேண்டியிருப்பதால்.
7. ஏலவிற்பனையிலும் நடைபெறுகின்றது.
8. உற்பத்தியாளன் தனது உற்பத்தியைத் தொடர்ந்து நடாத்துவதற்கேற்ப பணமுடை ஏற்படாமல் இருக்கின்றது.
9. தொகை வியாபாரம் எனவும் அழைக்கப்படும்.
10. நுகர்வோரின் விருப்பிற்கேற்ப ஆக்குவோனால் பொருட்கள் ஆக்கக்கூடியதாக இருக்கும்.

22. பின்வரும் சொற்களை வைத்து வர்த்தகம் அமைக்கும்.

- | | |
|----------------------|------------------|
| 1. நன்மதிப்பு | 6. சுவரொட்டி |
| 2. அனுபவம் | 7. துரித விற்பனை |
| 3. விளம்பரம் | 8. நிருவாகம் |
| 4. விற்பனைத் திட்டம் | 9. ஆள்வோன் |
| 5. ஆக்குவோன் | 10. பெட்டிக்கடை |

23. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள மொத்த வியாபாரியைச் சந்தித்து அவர்களிடமிருந்து கீழ்க்காணும் விடயங்களைத் தெரிந்து ஒரு அறிக்கை தயாரிக்குக.

- (1) மூலதனம்
- (2) கொடுக்கும் வாடகை
- (3) மாதாமாதம் கொள்வனவு செய்யும் தொகை
- (4) மாதாமாதம் விற்பனை செய்யும் தொகை
- (5) விற்பனைச் செலவு
- (6) இலாப நட்ட வீதம்
- (7) பணியாளர்கள் பெயரும், அவர்களுக்கு வழங்கும் சம்பளமும்
- (8) சென்ற ஐந்து ஆண்டில் பெற்ற இலாபநட்டம்
- (9) விற்பனையைத் துரிதமாக்குவதற்கு எடுக்கப்படும் நடவடிக்கைகள்
- (10) விளம்பரம்

24. இன்று கறுப்புச் சந்தையையும், வியாபாரிகள் கொள்ளை இலாபம் வைத்துப் பொருட்களை விற்பதையும் தடுப்பதற்காக அரசாங்கம் எடுக்கும் நடவடிக்கைகளை எடுத்துக் கூறுக.

வியாபாரி பொருட்களைக் கொள்வனவு விற்பனை செய்யும் வழிமுறை

அலகு 1

கோருதலும் விசாரணையும்

காதர் ஒரு மொத்த வியாபாரி. அவர் தனது பொருட்களைச் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு அறிமுகஞ் செய்வதற்குப் பல வழிகளைக் கையாளுவார். காதராற் கையாளப்படும் வழிமுறைகள் பின்வருமாறு:

i. விற்பனையை அறிமுகப்படுத்தல்:

1. பயணஞ் செய்யும் விற்பனையாளர்: சில்லறை வியாபாரிகளுக்குத் தனது பொருட்களை அறிமுகஞ் செய்வதற்காகப் பயணஞ் செய்யும் விற்பனையாளர் பலரைத் தனது பணியாளராக நியமனஞ் செய்வார். இவர்கள் சில்லறை வியாபாரிகளைச் சந்தித்து, பொருட்களின் தரம், தன்மை, விலை, பயன்படுத்தும் முறை முதலியன வற்றை எடுத்து விளக்குவார்கள். இவ்வாறு செய்வதனால் சில்லறை வியாபாரி கொள்வனவு செய்ய விரும்பும் பொருட்களின் விபரங்களை அறிவான். அப் பொருட்களை அவனுக்கு அனுப்பி வைப்பதற்கு, அவனிடம் கொள்வனவு உத்தரவு பெறுவான்.

2. விளம்பரஞ் செய்தல்: தனது பொருட்களை விளம்பரஞ் செய்வதற்குக் காதர் பல சாதனங்களைக் கையாளுகின்றார்.

- (அ) பத்திரிகை
- (ஆ) சஞ்சிகை
- (இ) சுவரொட்டி
- (ஈ) துண்டுப் பிரகரம்
- (உ) வாடுலை
- (ஊ) திரைப்படம்

3. விலைப்பட்டியல், விசாரணைக் கடிதம், விலையட்டவணை: தனது வழமையான வாடிக்கையாளருக்கும், பிறருக்கும் தபாற்சேனை மூலமும் தேரடியாகவும் இவற்றைக் காதர் வழங்குவார்.

இவ்வாறு பொருட்களை அறிமுகம் செய்வதன்மூலம், சில்லறை வியாபாரிகளுக்குத் தனது பொருட்களில் நாட்டத்தை ஏற்படுத்துகின்றார். இவ்வகையில் கவரப்பட்ட சில்லறை வியாபாரிகளில் நாதன் ஒருவராவார். காதரிடமிருந்து பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும்பொருட்டு, விசாரணைகள் செய்கின்றார்.

ii. கொள்வனவு விசாரணை :

கொள்வனவு செய்யவிரும்பும் சில்லறை வியாபாரியாகிய நாதன், தான் கொள்வனவு செய்ய விரும்பும் பொருட்கள் பற்றிய தகவல்களை விற்பனை செய்யும் வியாபாரியாகிய காதரிடம் விசாரணை செய்தல், “கொள்வனவு விசாரணை” எனப்படும். கீழ்வரும் தகவல்கள் ஒரு கொள்வனவு விசாரணையில் இடம்பெறும்.

- (அ) பொருட்களின் தன்மை
- (ஆ) பொருட்களின் தரம்
- (இ) பொருட்களின் விலை
- (ஈ) வியாபாரக் கழிவும், காசுக்கழிவும்
- (உ) பணங் கொடுக்கும் நிபந்தனை
- (ஊ) பொருட்களை ஒப்படைக்கும் முறை முதலியன.

இக்கொள்வனவு விசாரணை பின்வரும் வகைகள் ஒன்றின் மூலம் கோரப்படும்.

- (i) தொலைபேசி மூலம்
- (ii) தந்தி மூலம்
- (iii) தபால் மூலம்
- (iv) பேச்சு மூலம்

நாதன் தபால்மூலம் அனுப்பும் விசாரணைக் கடிதம் பின் வருமாறு அமையலாம்:

(மாதிரி) விசாரணைக் கடிதம்

நாதன் ஸ்ரோர்ஸ்

தொலைபேசி இல. 1489

32, குமாரச் வீதி,

பதுளை:

20-10-75

ஜனாப் காதர்,
புடைவை வியாபாரி,
83, பிரதான வீதி,
கொழும்பு:

ஐயா,

18-10-75 ந் திகதி 'சுழுகேசரி'யில் வெளிவந்த விளம்பரம் சார்பாக, கீழ்க்காணும் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்ய உத்தேசித்துள்ளோம். எனவே, அவற்றின் விலை, சுழிவு, ஒப்படைப்பு, பணங்கொடுக்கும் நிபந்தனை முதலிய விபரங்களை அறிவிக்கவும்.

50 மணிப்புரி சேலை

100 ஜனதா சேட் அளவு 15' x 32'

200 லங்கா-வேட்டி.

மேற்கூறிய பொருட்களுக்கு உடனடித் தேவையிருப்பதனால், தயவுசெய்து கூடிய சீக்கிரத்தில் இவ்விபரங்களை அனுப்பி வைக்கவும்.

இந்நினம்,

உண்மையுள்ள

(ஒப்பம்) நாதன்.

அப்டியாசம்

1. உமது பகுதியில் உள்ள கில்லறை வியாபாரிக்குப் புதிய பெருட்கள் எவ்வாறு அறிமுகஞ் செய்யப்படுகின்றன?
2. வாடுவிலுமல் விளம்பரஞ் செய்யும் பெருட்கள் ஐந்தைக் கூறுக.
3. உமது பாடசாலைப் புத்தகக் கடையின் முகாமையாளராக உம்மைப் பாவனைசெய்து, "மக்கள் புத்தகக்கடை, 1-ம் குறுக்குத்தெரு, கொழும்பு" என்ற முகவரியுடைய நிலைத் திவிருந்து கீழ்வரும் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் பெருட்டு, ஒரு விசாரணைக் கடிதத்தைத் தயார்செய்க.

- 50 பைலட் ஊற்றுப்பேனா
50 சியால் ஊற்றுப்பேனா
200 பென்சில்
10 டசின் குவிநி மைப் போத்தல் (2 அவு.)
100 டசின் அப்பியாசப் புத்தகம் (80 பக்கம்)

4. ஒரு விற்பனை கோருநர் எவ்வாறு தனது பொருட்களுக்குச் செல்வாக்குத் தேடுகின்றார் என்பதை அறியும்பொருட்டு அவருடன் கலந்துரையாடி ஓர் அறிக்கையைச் சமர்ப்பிக்கவும்.

அலகு 2

உத்தரவும் விற்பனை விலைக் கூற்றும்

இவ்விசாரணைக் கடிதத்தைப் பெற்றுக்கொண்டு காதர் கீழ்க்கண்டவாறு விடையளித்தார்.

புனடைவ வியாபாரம்

தொலைபேசி இல. 4468

83, பிரதான வீதி.

கொழும்பு.

24-10-75

மனேஜர்,

நாதன் ஸ்ரோர்ஸ்,

39, குமார வீதி,

பதுளை.

ஐயா,

தங்கள் 20-10-75ந் திகதிய கடிதம் கிடைத்தது. மிக மகிழ்ச்சி.

தாங்கள் கேட்டுக்கொண்டவாறு, இத்துடன் விற்பனை விலைக்கூற்று ஒன்றை அனுப்பி வைக்கின்றோம்.

தங்கள் சகல தேவைகளையும் எப்பொழுதும் பூர்த்தி செய்ய நாம் ஆவலாக இருக்கின்றோம்.

உங்கள் கட்டளையை எதிர்பார்க்கும்

உண்மையுள்ள
(ஒப்பம்) காதர்.

(மாதிரி) விற்பனை விலைக்கூற்று

காதர் புடைவை வியாபாரம்

தொலைபேசி இல. 4468

83, பிரதான வீதி,

கொழும்பு.

24-10-75

வி. வி. கூற்று இல. 197

நாதன் ஸ்ரோர்ஸ்

89, குமார வீதி,

பதுளை.

தொகை	விபரம்	விலை		ஒப்படைப்பு
		விகிதம்	மொத்தம்	
50	மணிப்புரி சேலை	ரூ. ச. 80-00	ரூ. ச. 4000-00	உடன்
100	ஜனதா சேட் 15" x 32"	26-00	2600-00	உடன்
200	லங்கா வேட்டி 80ம் இலக்க நூல்	13-00	2600-00	15 நாட்கள்

* 7 நாட்களுக்குள் ஏற்கப்படல் வேண்டும்.

* நிபந்தனை: 4 நாட்களுக்குள் 10% கழிவு.

* எமது லொறிமுலம் அனுப்பப்படும்.

(ஒப்பம்) காதர்.

மேற்காட்டிய விற்பனை விலைக்கூற்றில் முக்கியமாகக் கவனிக்கவேண்டியவை பின்வருமாறு :

“7 நாட்களுக்குள் ஏற்கப்படல் வேண்டும்” — இவ்விற்பனை விலைக்கூற்றில் காட்டப்பட்ட விற்பனைபற்றி நிபந்தனைகள் 7 நாட்களுக்கு மட்டுமே செல்லுபடியாகும் என்பதை இச்சொற்றொடர் சுட்டிக்காட்டும்.

“4 நாட்களுக்குள் 10 % கழிவு” — பொருட்களை ஒப்புக் கொண்டபின் 4 நாட்களுக்குள் பணம் இறுக்கப்பட்டால், 10 % காசுக்கழிவு வழங்கப்படும் என்பதை இச்சொற்றொடர் சுட்டிக்காட்டும்.

உடன் ஒப்படைப்பு :

பொருட்கள் கைவசம் இருப்பதையும், கட்டளை கிடைக்கப்பட்டதும் அனுப்பப்படும் என்பதையும் சுட்டிக்காட்டும்.

15 நாட்களில் ஒப்படைப்பு :

பொருட்கள் கைவசம் இல்லை என்பதையும், கட்டளை கிடைக்கப்பெற்று 15 நாட்களுக்குள் அனுப்பப்படும் என்பதையும் சுட்டிக்காட்டும். இதை 'எதிர்கால ஒப்படைப்பு' என அழைப்பர்.

விற்பனை விலைக்கூற்றுக்குப் பதிலாக, விற்பனையாளனாகிய காதர், நடக்கும் விலை அட்டவணையை அல்லது விலைப்பட்டியலை அனுப்பிவைக்கலாம்.

ஒரு விலைப்பட்டியல் பின்வருமாறு அமையலாம்.

காதர் புடைவை வியாபாரம்

83, பிரதான வீதி,
கொழும்பு.

விலைப்பட்டியல்

	ரூ. ச.
மணிப்புரி சேலை	80-00
ஜனதா சேட்	26-00
லங்கா வேட்டி	13-00
காலுறை (நைலோன்) சோடி	4-50
ஜம்பிங் பிஷ்சீத்தை யார்	2-00
துவாய் வேலோனா	5-00
லங்கா சாரம்	15-00
குடை யானை மார்க்	19-00
.. சிங்க மார்க்	17-50
.. சங்கு மார்க்	17-00
ரெறிலின் யார்	28-50
டிற்றில் காற்சட்டைத் துணி வெள்ளை யார்	14-00
.. .. நீலம் யார்	15-00
நைலெக்ஸ் சேலை	70-00
படுக்கை விரிப்பு : வெள்ளை	23-50
.. .. நிறம்	25-00
10 % வியாபாரக் கழிவு	
15 % காகக்கழிவு 30 நாள்	
அனுப்புஞ் செலவு இறுபடாது	

பட்டியலில் குறிப்பிட்ட பொருட்களை அனுப்புஞ் செலவை மொத்த வியாபாரி கொடுக்க உடன்படி, “அனுப்புஞ் செலவு இறுக்கப்படும்” என்று குறிப்பிடப்படும். மொத்த வியாபாரிக்கு அச்செலவை இறுக்கச் சம்மதம் இல்லையாயின், “அனுப்புஞ் செலவு இறுபடாது” எனக் குறிப்பிடப்படும்.

காதரால் அனுப்பப்பட்ட விற்பனை விலைக்கூற்றை நாதன் பெற்றுக்கொண்டதும், அதை ஏனைய வியாபாரிகளால் அனுப்பப்பட்ட விற்பனை விலைக்கூற்றுடன் அவன் ஒப்பிட்டுப் பார்த்தான்.

ஏனையவருடைய விலைக்கூற்றிலும், காதருடையது நாதனுக்குச் சாதகமாகத் தோன்றியது. எனவே நாதன் காதருக்குச் சரக்கு அனுப்பும்படி உத்தரவிட்டான். “அவனுடைய உத்தரவு” பின்வருமாறு அமைந்தது.

கொள்வனவு உத்தரவு

தொலைபேசி இல : 1489

நாதன் ஸ்ரோர்ஸ்,
39, குமார வீதி,
பதுளை.
28-10-75

ஜனாப் காதர்,
புடைவை வியாபாரி,
83, பிரதான வீதி,
கொழும்பு.

கீழ்வரும் பொருட்களை அனுப்பிவைக்கவும்:

	விகிதம்
50 மணிப்புரி சேலை	ரூபா 80-00
100 ஜனதா சேட் 15'' x 32''	,, 26-00
200 லங்கா வேட்டி 80-ம் இலக்க நூல்	,, 13-00

(ஒப்பம்) நாதன்.

அப்யாசம்

1. பொருட்களை எவரிடமிருந்து கொள்வனவு செய்யவேண்டுமென்பதைத் தீர்மானிப்பதில், ஒரு சில்லறை வியாபாரி எவ்வெவ்விடயங்களைக் கருத்திற் கொள்ளவேண்டும்?
2. உமது பாடசாலைப் புத்தகக் கடையின் முகாமையாளராக உம்மைக் கருதி, ஒரு உத்தரவைத் தயார் செய்து, “கொழும்புப் புத்தகக்கடை, 11, ஒல்கொட் மாவத்தை, கொழும்பு” என்ற முகவரிக்கு அனுப்பி வைக்கவும்.
3. உமது பிரதேசத்திலுள்ள கடைகளின் விலை அட்டவணையை அல்லது விலைப்பட்டியலைச் சேகரிக்கவும்.
4. விளைப்பட்டியல் விற்பனையாளனுக்கும், கொள்வனவுகாரனுக்கும் எவ்வாறு உதவுகின்றது?

அலகு 3

பொருட்களை அனுப்புதலும், பெறுதலும்

28-10-75 திகதியிட்ட நாதனின் உத்தரவைக் காதர் பெற்றுக்கொண்டதும், அவ்வுத்தரவுக்கு ஏற்பப் பொருட்களைப் பொதியாக்கினார். இப்பொதிக்குள், தயார் செய்யப்பட்ட ஓர்படைத்தாளுமீ வைக்கப்பட்டது. விற்பனையாளனால் அனுப்பப்பட்ட பொருட்கள் யாவும் இப்பொதியுள் உண்டா என்பதைக் கொள்வனவுகாரன் பொருட்களைப் பெற்றுக்கொண்டதும் அவற்றைச் சரிபார்க்க உதவுவதற்காகவே, இத்தான் பொதியுள் வைக்கப்பட்டது.

ஓர்படைத் தாள்

தொலைபேசி இல. 4468 காதர் புடைவை வியாபாரி,
83, பிரதான வீதி,
கொழும்பு.
நாதன் ஸ்ரோர்ஸ்,
39, குமார வீதி,
பதுளை. 4-10-75

நாதனுக்கு விற்பனை

தொகை	விபரம்
50	மணிப்புரி சேலை
100	ஜனதா சேட்
200	லங்கா வேட்டி 80-ம் இலக்க நூல்

சிறிய பொதிகளை அஞ்சல் மூலமும், பெரிய பொதிகளை லொறி அல்லது புகையிரத மூலமும் அனுப்பலாம். காதர் இப்பொதியை புகையிரத மூலம் அனுப்பி வைத்தார்.

புகையிரத மூலம் இருவகையில் பொதிகளை அனுப்பலாம்: பிரயாண வண்டி மூலமும், சரக்கு வண்டி மூலமும் இருவகையில் அனுப்பலாம். பிரயாண வண்டி மூலம் அனுப்புவோர் பின்வரும் நடைமுறைகளை மேற்கொள்ளவேண்டும்.

(மாதிரி) அனுப்பும் பத்திரம்

இலங்கை அரசாங்கப் புகையிரதப் பத்திரம்

பொதி அனுப்பும் பத்திரம்

அனுப்புலோர்:

ஒப்படை கொள்வோர்:

விலாசம்;

பொதிகளின் தொகை:

பொருள் விபரங்கள்:

செலுத்தப்பெற்றது		நிறை		செலுத்தவேண்டியது	
நா.	ச.	அம்...கு	இரு ..	நா.	ச.
.....	கேழ்வு
.....	சேகரித்தல்
.....	ஒப்படைத்தல்

அனுப்புலோர் ஒப்பம்:

மேலே கூறிய பொதிகளையும் உரிய செலவையும் பெற்றுக் கொண்டேன்.

தேதி:

பொதி எழுத்தாளர்

I: பிரயாண வண்டிமுலம் அனுப்புதல்:

1. பொதி அனுப்பும் பத்திரத்தைப் பூர்த்திசெய்து, புகையிரத நிலைய அதிபருக்குச் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். புகையிரத நிலைய அலுவலாளர்கள் பொதியை நிறுத்து அதற்குரிய கட்டணங்களைக் கணிப்பார்கள். பொதி கட்டும், முகவரியும் அவர்களாற் சரிபார்க்கப்படும்.
2. அனுப்பும் பத்திரத்தின் உரிய பகுதியை நிலைய அதிகாரிகள் பூர்த்திசெய்து ஒப்படைப்போனிடம் கையளிப்பர். ஒப்படைப்போன் இப்பத்திரத்தை ஒப்படைக்கொள்வோனுக்கு அனுப்புவர்.
3. ஒப்படைப்போன் கேழ்வை அனுப்பும் புகையிரத நிலையத்தில் செலுத்தலாம்; அல்லது பெற்றுக்கொள்ளும் புகையிரத நிலையத்தில் பொருட்களை எடுக்கும்பொழுது ஒப்படைக்கொள்வோனால் கேழ்வு செலுத்தப்படலாம்.
4. பொதியைப் பெற்றுக்கொள்ளும் புகையிரத நிலையத்தில் அனுப்பும் பத்திரத்தைக் கொடுத்து, ஒப்படைப்புத்தகத்தில் கைச்சாத்திட்டு, ஒப்படை கொள்வோன் சரக்குகளைப் பொறுப்பேற்பான்.

II: சரக்கு வண்டிமுலம் அனுப்புதல்:

1. வார்நாமப் பத்திரத்தை ஒப்படைப்போன் பூர்த்திசெய்து, புகையிரத நிலையப் பண்டசாலை அதிகாரியிடம், பொருட்களோடு ஒப்படைக்க வேண்டும்.
2. பொதிகட்டும் முகவரியும் அவர்களாற் சரிபார்க்கப்பட்டு பொதி நிறுக்கப்பட்டு, நிறைக்கேற்பக் கேழ்வு மதிப்பிடப்படும்.
3. வார்நாமப் பாடிவத்தின் உரிய பகுதியைப் பண்டசாலை அதிகாரிபூர்த்திசெய்து, வார்நாமத்தின் பற்றுச்சீட்டுப் பகுதியைப் பிரித்து ஒப்படைப்போனிடம் கையளிப்பார். ஒப்படைப்போன் இதை ஒப்படைக்கொள்வோனுக்கு அனுப்பி வைப்பான். ஒப்படை கொள்வோன் இப்பற்றுச்சீட்டைப் பொதியைப் பெற்றுக்கொள்ளும் புகையிரத நிலையத்தில் சமர்ப்பித்துப் பொதியைப் பெறலாம்; ஒப்படைப்போனால் அல்லது ஒப்படை கொள்வோனால் கேழ்வு செலுத்தப்படும்.

இலங்கை அரசாங்கப் புகையிரதம் பகுதி

புகையிரதப்பகுதி வார்ப்புறம் A.P. நகரில் உள்ள
நிபந்தனைகளுக்கமைவாக கொண்டுள்ள
வெளச் சொல்லப்படும் கட்டுக்களை
நிலையத்துக்கு அனுப்புவதாக பொருள்
இடமிருந்து ஏற்றுக்கொண்டேன்.
பொருள் பெறுவதற்குரியவர் (பெயர்):
விவரம்:

நிறை: குறிகள்
நிலையம்:
தேதி:
வார்ப்புறம் இல:
பொருளின் நிலைபற்றிய குறிப்பு:

ஏறும் உத்தியோகத்தர்
செழுவூர் ருபா:

செழுவூர் ஏற்பவர்
கேள்வியும்:

இலங்கை அரசாங்கப் புகையிரதம் பகுதி

புகையிரதப்பகுதி வார்ப்புறம்
நிலையம்: 19
பொருள் அனுப்பப்படவேண்டிய நிலையம்:
பொருள் பெறுவதற்குரியவர் பெயரும் விவரமும்:

கட்டுகளின் எண்ணிக்கை	பொருள் விபரம்	குறிகள்
.....
.....
.....
.....

செலுத்தப்படவேண்டிய கேழ்வு ரூபா
புகையிரதக் கட்டளைச்சட்டத்தின் (அத்தி. 153) 3-ம் பிரி
வின்படி செய்யப்பட்ட பிரமாணங்களுக்கும் குறித்த கட்ட
ளைச் சட்டத்தின் மறைய ஏற்பாடுகளுக்கும் அமைவாக மேற்
குறிக்கப்பட்டுள்ள பொருள்களை ஏற்று அனுப்புக;

பொருள் அனுப்புவரின் கையொப்பம்

(சுதமப நகரில் அனுப்பப்படுகிறது)

(சுதமப நகரில் அனுப்பப்படுகிறது)

பிரயாணவண்டிக் கேழ்வு சரக்குவண்டிக் கேழ்விலும் அதிகமாக இருப்பதனால், காதர் சரக்குவண்டிமூலம் பொதியை அனுப்பி வைத்தார்.

பொதியை அனுப்பிய திகதியில், ஒரு அறிவிப்புத் தாளையும் காதர் நாதனுக்கு அஞ்சல்மூலம் அனுப்பிவைத்தார்.

(100திரி) அறிவிப்புத் தாள்

அறிவிப்புத் தாள்

தொலைபேசி இல : 4468

காதர், புடைவை வியாபாரி,
83, பிரதான வீதி,
கொழும்பு.
4-10-75

நாதன் ஸ்ரேர்ர்ஸ்,
39, குமாரச வீதி,
பதுளை.

ஐயா,

இன்று புகையிரதமூலம் கேழ்வு செலுத்தப்பட்ட கீழ்க் காணும் பொருட்களைத் தங்கள் உத்தரவுப்படி தங்களுக்கு அனுப்பியுள்ளோம்.

50 மணிப்புரி சேலை
100 ஜனதா சேட்
200 லங்கா வேட்டி (80 ம் இல. நூல்)

உண்மையுள்ள
(ஒப்பம்) காதர்

சில விற்பனையாளர்கள் அறிவிப்புத்தாளுக்குப் பதிலாக விற்பனைப் பட்டியலை அனுப்பிவைப்பார்கள்.

(மாதிரி) விற்பனைப் பட்டியல்

விற்பனைப் பட்டியல்

தொலைபேசி இல: 4468

காதர், புடைவை வியாபாரி,

83, பிரதான வீதி,

கொழும்பு.

4-10-75

நாதன் ஸ்ரோர்ஸ்,

39, குமார வீதி,

பதுளை.

தொ.	விபரம்	இல.	விலை	
			வீதம்	தொகை
50	மணிப்புரி சேலை	487	80/-	4000-00
100	ஜனதா சேட்	488	26/-	2600-00
200	லங்கா வேட்டி (80-ம் இல. நூல்)	489	13/-	2600-00
	பொதி கட்டல்			10-00
				9210-00
காகக் கழிவு ஒருமாதத்துள் 10% கேழ்வு செலுத்தப்பட்டது.				
— வ. து. வி.				

வ. து. வி. = வழக்களும், தவறுகளும் விலக்கி - விற்பனையாளர் எதுவித மோசடி நோக்கமின்றிக் கவலையினமாகத் தவறுகளைச் செய்யக்கூடும். பதிதல், கூட்டல் முதலிய தவறுகள் நிகழக்கூடும். அத்தகைய தவறுகளைக் கொள்வனவு செய்வோரால் கட்டிக்காட்டப்படின், விற்பனைகாரன் ஏற்றுக்கொள்வா னென்பதே இதன் பொருளாகும்.

கணக்குப் பதிவு

அலகு 1

கணக்குப் பதியாமையின் விளைவுகள்

காதர் : நாதன், நீங்கள் இவ்வியாபாரத்தை எப்பொழுது ஆரம்பித்தீர்கள்?

நாதன் : எனது தகப்பனார் சுமார் பத்து வருடங்களாக வியாபாரஞ் செய்தார். அவர் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் கண்ணியமாக இருந்தமையாலும், வியாபாரத்தில் எவ்வித மோசடிகளையும் செய்யாது இருந்தமையாலும் எனது கிராம மக்களின் நன்மதிப்பைப் பெற்றிருந்தார். சென்ற ஆண்டு தை மாதம் அவர் மாரடைப்பினால் திடீரென மரணமானார். அவர் இறந்ததும், வியாபாரத்தைப் பொறுப்பேற்கும் சந்தர்ப்பம் கிடைத்தது. வியாபாரக் கணக்குப்பற்றி நான் கற்றுள்ளேன். ஆயினும், எனக்கு அனுபவம் இல்லை.

காதர் : உங்கள் தகப்பனார் இறந்த திகதியில் வியாபாரத்திலிருந்த சரக்கின் பெறுமதி, மூலதனம், காசுமீதி, வங்கிமீதி எவ்வளவு இருந்தன?

நாதன் : நான் கடையைப் பொறுப்பேற்றபொழுது அங்கு எவ்வித கணக்குகளும் பதிவுகளும் காணப்படவில்லை. ஆனால், இருந்த சரக்குகளின் பெறுமதியை ஒருவாறு அறிந்து கொண்டேன். வங்கிக்கூற்றுமூலம் வங்கியிலிருந்த தொகையையும் அறிந்துகொண்டேன். மூலதனத்தை அறிந்துகொள்வதற்கு வேண்டிய தகவல்கள் எவையும் அங்கு காணப்படவில்லை.

காதர் : நீங்கள் பொறுப்பேற்ற திகதியில் கடன்பெற்றோர், கடன் கொடுத்தோர் ஆகியோரின் விபரங்கள் தெரியுமா?

நாதன் : அத்தகையோர்பற்றிய எதுவித தகவல்களும் அங்கு காணப்படவில்லை. கொடுக்கவேண்டிய கடன், பெற வேண்டிய கடன் விபரங்களை எனது தகப்பனார் எழுத்தில் வைக்காது, ஞாபகத்திலே பெரும்பாலும் வைத்திருந்தார்போல் தோன்றுகின்றது. எமது அயல்

கடைக்காரன் முகம்மது, கடன்பட்டோரின் பெயரையும் தொகையையும் சிலேற்றில் பதிவார். அவர்கள் கடனைக்கட்டியதும் சிலேற்றில் அவர்கள் பெயரை அழித்து விடுவார்கள். இவ்வாறுகூட எமது தந்தையார் செய்யவில்லை. அதனால் வரவேண்டிய கடன் தொகையைக் கணிக்கமுடியவில்லை.

காதர் : எவ்வாறு கொடுக்குமதிகளைக் கொடுத்து வருமதிகளைப் பெற்றுள்ளீர்கள் ?

நாதன் : நான் வியாபாரத்தின் பொறுப்பை ஏற்றுக்கொண்டதும் எனக்கு மிகவும் இக்கட்டான நிலை ஏற்பட்டது. கடன்காரர்கள் கணக்குக்கூற்றுகளையும், கடிதங்களையும் அனுப்பித் தமது கணக்குகளைத் தீர்க்குமாறு வேண்டினர். இவர்கள் பற்றிய எவ்வகை விபரமும் தெரியவில்லையாயினும் வியாபாரத்தின் கண்ணியத்தை நிலைநாட்டுதற்காகக் கோரப்படும் கடன்களைத் தீர்க்க வேண்டியுமிருந்தது.

காதர் : வியாபாரத்தில் ஏற்படும் செலவுகளை எவ்வாறு கணித்தீர் ?

நாதன் : பணியாளர் சம்பளம், வாடகை போன்ற நிரந்தரச் செலவினங்களைக் காசோலைப் புத்தக அடிக்கட்டையிலிருந்து கண்டுகொண்டேன். ஆனால் ஏனைய செலவினங்களையும், வியாபாரத்தில் ஏற்பட்ட இலாப நட்டங்களையும் அறிய முடியவில்லை. இதற்கு முக்கிய காரணம் வியாபார நடவடிக்கைகளைச் செம்மையாகக் கணக்கேடுகளில் பதியாமையாகும்.

காதர் : இக்குழப்ப நிலையைச் சீர்திருத்த என்ன நடவடிக்கைகளை எடுத்தீர் ?

நாதன் : எனது நண்பராகிய அயற் கடைக்காரனிடம் விபரங்களைக்கூறி அவரிடம் பெற்ற ஆலோசனைப்படி கடையை நடத்தி வருகின்றேன். காசேடு, கொள்வனவு ஏடு, விற்பனை ஏடு முதலியவற்றின் நடவடிக்கைகளைப் பதிந்து வைத்தேன். காலப்போக்கில் எனது நண்பரின் ஆலோசனைகளுக்கமைய மேலும் பல கணக்கு ஏடுகளில் நடவடிக்கைகளைப் பதிந்து வைத்தேன். இதன் விளைவாக, இன்று நான் எந்நேரத்திலும் தேவையான தகவல்களை அறியக்கூடியதாக இருக்கிறது. இதனால், எனது தகப்பனரின் வியாபார நிலையிலும் எனது நிலை முன்னேறியுள்ளது.

அலகு 2

காசேடு

ஒரு விபாபாரியால் பணம் எதற்காக, எவருக்கு, எப்போது கொடுக்கப்பட்டது என்றும்; எதற்காக எவரிடமிருந்து, எப்போது பெறப்பட்டது என்றும் விபரங்களை அறிந்திருத்தல் மிக முக்கியமாகும். எனவே, இவ்விபரங்களைக் குறித்து வைப்பதற்காகப் பயன்படுத்தப்படும் குறிப்பு காசேடு எனப்படும்.

நாதனின் வியாபாரத்தில் ஏற்பட்ட காசுக் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் பின்வருமாறு:—

	ரூ.
1975 தை 1 காசுக்கு விற்ற சரக்கு	500-00
2 காசுக்கு வாங்கிய சரக்கு	200-00
8 இராமனிடம் இருந்து பெற்ற காசு	400-00
12 கொடுத்தகூலி	50-00
15 குமரனுக்குக் கொடுத்த காசு	100-00
30 கொடுத்த வாடகை	50-00

மேற்கண்ட நடவடிக்கைகளின் விளைவை ஆராய்வோம்.

நடவடிக்கை :

தை 1 இந்நடவடிக்கையில் நாதன் சரக்கை விற்கிறான். அதாவது நாதனின் சரக்கு செல்கின்றது. அதே நேரத்தில் அதற்கு ஈடாக ரூபா 500-00 பெறுகின்றான். இத்தொகை நாதனுக்கு வரவாகின்றது:

காசு வரவு ரூபா 500-00

தை 2 இந்நடவடிக்கையில் நாதன் சரக்கைக் கொள்வனவு செய்கின்றான். அதாவது சரக்கு உள்ளே வருகின்றது. அதே நேரத்தில் அதற்குப் பதிலாக ரூபா 200-00 கொடுக்கின்றான். அதாவது நாதனிடமிருந்து ரூ. 200-00 வெளிச்செல்கின்றது.

காசு செலவு ரூபா 200-00

தை 8 இந்நடவடிக்கையில் இராமனிடமிருந்து காசு வெளிச்செல்கின்றது. அதே நேரத்தில் நாதனைப் பொறுத்த வரையில் காசு உள்ளே வருகின்றது. இத்தொகை நாதனுக்கு வரவாகின்றது.

காசு வரவு ரூபா 400-00

தை 12 இந்நடவடிக்கையில் நாதன் தொழிலாளியின் சேவையைப் பெறுகின்றான். இச்சேவைக்குப் பதிலாக நாதன் பணம் கொடுக்கின்றான். இத் தொகை நாதனிடமிருந்து வெளிச்செல்கின்றது.

காசு செலவு ரூபா 50-00

தை 15 இந்நடவடிக்கையில் குமரன் நாதனிடமிருந்து பணத்தைப் பெறுகின்றான். நாதனிடமிருந்து பணம் வெளிச்செல்கின்றது.

காசு செலவு ரூபா 100-00

தை 30 இந்நடவடிக்கையில் கட்டிடத்தை உபயோகிப்பதனால் நாதன் பயனைப் பெறுகின்றான். கட்டிட உபயோகத்துக்குப் பதிலாகக் கட்டிட உரிமையாளனுக்குப் பணம் கொடுக்கின்றான். நாதனிடமிருந்து பணம் வெளிச்செல்கின்றது.

காசு செலவு ரூபா 50-00

மேற்கண்ட விளக்கத்தில் இருந்து நாதனுக்கு எப்பொழுது எதற்காகப் பணம் உள்வந்தது, வெளிச்சென்றது என்பதனை அறியக் கூடியதாக இருக்கின்றது. இந்நடவடிக்கைகளை ஒரு குறிப்பேட்டில் குறித்து வைக்கவேண்டியது மிக அவசியமாகும்: வந்த காசையும், சென்ற காசையும் ஒன்றன்மீது ஒன்றாக ஒரேநிரலிற் பதிவுசெய்யலாம். ஆனால் அவ்வாறு பதிவுசெய்யின், வியாபார காலமுடிவில் அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட திகதியில் நாதன் மொத்தமாகப் பெற்ற தொகையையும், கொடுத்த தொகையையும் அறிவது சிரமமாகும். ஏனெனில், உள்வந்த காசையும், வெளிச்சென்ற காசையும் தனித்தனியாகத் தெரிந்து எடுத்து வெவ்வேறுகக் கூட்டவேண்டும். இச்சிரமத்தை நீக்குவதற்காகவும், மொத்தமாக வந்த காசு, சென்ற காசுத் தொகைகளைப் பதிவேட்டைப் பார்த்த உடனே அறிந்து கொள்வதற்காகவும் காசு நடவடிக்கைகளை இருபிரிவுகளாகப் பதியலாம். உள்வந்த காசு ஒருபிரிவாகவும், வெளிச்சென்ற காசு மறுபிரிவாகவும் பதியப்படும்.

நாதன், காசு நடவடிக்கைகளைத் தனது காசுக் குறிப்பில் கீழ்க்கண்டவாறு பதிந்தான். இக்குறிப்பில் காசு நடவடிக்கைகளை மட்டும் பதிதலால் இது காசேடு எனப்படும்-

வரவு

காசேடு

செலவு

திகதி	விபரம்	பே.ப.	தொ.	திகதி	விபரம்	பே.ப.	தொ.
1975				1975			
தை 1	விற்பனை		500-00	தை 2	கொள்வனவு		200-00
8	இராழு		400-00	12	கூலி		50-00
				15	குமரன்		100-00
				30	வாடகை		50-00
					மீ திக.கொ.செ		500-00
மாகி			900 00				900-00
1 மீ திக. கொ.வ.			500-00				

குறிப்பு :

1. மேற்காட்டிய காசேடு இருபக்கங்களாக ஒரு நிலைக்குத்துக் கோட்டினால் வகுக்கப்பட்டுள்ளது. இடப்பக்கத்தில் வந்த காசைப் பதிவதனால் அப்பக்கம் வரவுப்பக்கம் என அழைக்கப்படும். வலப்பக்கத்தில் சென்ற காசைப் பதிவதனால், அப்பக்கம் செலவுப்பக்கம் என அழைக்கப்படும். எனவே, காசேட்டில் வந்ததை வரவிலும், சென்றதைச் செலவிலும் பதிதல்வேண்டும்.

2. வரவுப்பக்க செலவுப்பக்க திகதி நிரல்களில் நடவடிக்கை இடம்பெற்ற திகதியைக் கிரம வரிசையாகப் பதிதல் வேண்டும். (உதாரணமாக) செலவுப்பக்கத்தில் 12-ம் திகதிக்குக் கீழ் 2-ம் திகதியைப் பதியக்கூடாது. காசேட்டின் வரவுப்பக்க "விபரநிரலில்" யாரிடம் இருந்து அல்லது எதற்காகப் பணம் வந்தது எனத் தெளிவாகக் குறிப்பிடல் வேண்டும். (உதாரணமாக) கந்தையாவிடம் பெற்ற காசை இந்நிரலில் "காசு" எனப்பதியாது "கந்தையா" எனப் பதியவேண்டும். அதேபோன்று காசுக்கு விற்ற சரக்கைக் "காசு" எனப் பதியாது "விற்பனை" எனப் பதியவேண்டும். இவ்வாறு பதிவதனால் விபரநிரலைப்பார்த்த உடனேயே எவரிடம் இருந்து அல்லது எதற்காகக் காசு வந்தது என்பதை அறியமுடியும். இதே போன்று செலவுப்பக்க நிரலிலும் யாருக்கு எதற்காகப் பணம் கொடுபட்டது என்று வினாக்கத்தக்கவாறு பதியப்படல் வேண்டும்.

3. "பே.ப." என்பது பேரேட்டுப் பக்கத்தைக் குறிக்கும். இதைப்பற்றிப் பின்வரும் பாடங்களில் அறியமுடியும்.

4. “தொகை” என்ற நிரலில் இலக்கங்களைத் தெளிவாகப் பதிதல் வேண்டும். இலக்கங்களை வெட்டுதல், அழித்தல், மாற்றியெழுதுதல் முதலியன தவிர்க்கப்படவேண்டும். கணக்குப் பதிவியலில் தெளிவு, அழகு, பிழையின்மை முதலியன முக்கியமாகக் கருதப்படும்.

மேற்கண்ட நடவடிக்கைகளின் முடிவில் நாதனிடம் எவ்வளவு பணம் மீதியாக உண்டு?

இவ்வினாவுக்கு விடை காண்பதற்கு இருபக்கங்களையும் சமப்படுத்தல் வேண்டும்.

காசேட்டின் நடவடிக்கைகளில் பதிந்தபின், வரவுபக்கக் கூட்டுத்தொகையை வேறாகவும், செலவுப் பக்கக் கூட்டுத் தொகையை வேறாகவும் கூட்டி வித்தியாசத்தைக் காணல் வேண்டும். மேற்கூறிய நாதனின் காசேட்டில் வரவுப் பக்கக் கூட்டுத்தொகை ரூபா 900/- ஆகவும் செலவுப் பக்கக் கூட்டுத்தொகை ரூபா 400/- ஆகவும் காணப்படும். எனவே நாதன் பெற்ற தொகை ரூபா 900/-; கொடுத்த தொகை ரூபா 400/-. ஆகவே அவனிடம் மீதியாகவுள்ள காசு (900 — 400) ரூபா 500 ஆகும்.

நாதனின் காசேட்டில் எவ்வாறு மீதி காணலாம்?

காசேட்டைச் சமப்படுத்தி மீதி காணலாம். இருபக்கங்களுக்கும் இடையே உள்ள வித்தியாசத்தைக் குறைவான பக்கத்தில் பதிவுதன் மூலம், இரு பக்கக் கூட்டுத்தொகையையும் சமமாக்கலாம். இதனால் இருபக்கக் கூட்டுத் தொகையும் சமமாகின்றது. இவ்வாறு செய்வது “காசேட்டைச் சமப்படுத்தல்” எனப்படும்.

நாதனின் காசேட்டைச் சமப்படுத்தல் காசேடு

திகதி	விபரம்	ப.ப. ரூ. ச.	தொ. ரூ. ச.	திகதி	விபரம்	ப.ப. ரூ. ச.	தொ. ரூ. ச.
1973				1975			
தை 1	விற்பனை		500-00	தை 2	கொள்வனவு		200-00
2	இராழு		400-00	12	கூலி		50-00
				15	குமரன்		100-00
				30	வாடகை		50-00
					மீ.கொ.செ.		500-00
			900-00				900-00
மாசி 1	மீ.தி.கொ.வ.		500-00	மா. 1			

குறிப்பு -

1. காசேட்டின் செலவுப் பக்கக் கூட்டுத்தொகை என்றும் வரவுப்பக்கக் கூட்டுத்தொகையிலும் குறைவாகவே இருக்கும். ஏனெனில் ஒருவன் தான் பெற்ற பணத்திலும் கூடுதலான தொகையைக் கொடுக்க முடியாது. ஆகவே காசேட்டைச் சமப்படுத்தும்போது மீதி இருப்பின் அது என்றும் வரவு மீதியாகவே இருக்கும்.
2. இருபக்கத்திற்கும் இடையேயுள்ள வித்தியாசத்தைக் குறைவான பக்கத்தில் பதியும்பொழுது, "மீதி கீழ்க்கொண்டு சென்றது" எனப் பதியப்படல் வேண்டும். இதற்குச் சுருக்கம் மீதி கீ. கொ. செ. ஆகும். செலவுப் பக்கத்தில் மீதி கீ. கொ. செ எனப்பதியப்பட்ட தொகை எதிர்ப் பக்கத்தில், "மீதி கீழ்க்கொண்டு வந்தது" எனப்பதியப்படவேண்டும். இதற்குச் சுருக்கம் 'மீதி கீ. கொ. வ,' ஆகும். இம் மீதி கையில் உள்ள பணத்தைக் குறிக்கும். தை மாதத்தின் முடிவு மீதியான ரூபா 500-00 மாசி மாதத்தின் ஆரம்ப மீதியாகும்.
3. ரூபா 500-00 வரவுப்பக்கத்தின் மேலதிகமாகும். இத்தொகை வரவுப் பக்கத்தின் கீழ்க்கொண்டு வரப்படுதலினால் "வரவு மீதி" என அழைக்கப்படும்.

அப்பியாசம்

1. காசேட்டில் இடதுபக்கத்திலும் வரவுப் பக்கத்திலும் பதியப்படும் நடவடிக்கைகள் ஐந்து கூறுக.
2. வரவு-செலவுகளை வெவ்வேறு நிரல்களிற் பதியாது ஒரே நிரலிற் பதிவதால் ஏற்படக்கூடிய தீமைகளைக் கூறுக.
3. காசேடு எப்பொழுதும் வரவு மீதியைக் காட்டுவதற்குரிய காரணம் என்ன?
4. எவ்வாறு காசேட்டைச் சமப்படுத்தலாம்?
5. உமது பாடசாலையில் புத்தகக்கடைக் கணக்காளராக உம்மைக் கருதிக்கொண்டு ஒரு குறிப்பிடப்பட்ட வாரத்துக் குரிய காசு நடவடிக்கைகளைக் காசுக்கணக்கில் பதிந்து காட்டுக.

அலகு 3

காசேட்டில் இடம்பெறாத நடவடிக்கைகள்

ஒரு வியாபார நிலையத்தில் நடைபெறும் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் பணம் அல்லது பணத்தின் பெறுமதியாகவே இருக்கும். கொடுக்கல் வாங்கல்கள் பணமாக இருந்தால் மட்டுமே காசேட்டில் பதியப்படல்வேண்டும். ஏனைய நடவடிக்கை இடம்பெறா: உதாரணமாகக் கடன் விற்பனை, கடன் கொள்வனவு, பெறவேண்டிய காசு, கொடுக்கவேண்டிய காசு முதலியன காசேட்டில் இடம்பெறா. ஆகவே காசு வரவும், காசு செலவும் மட்டுமே காசேட்டில் இடம்பெறும்.

உதாரண விளக்கம்: 1

1. கீழ்வரும் நடவடிக்கைகளைக் காசேட்டில் பதிந்து சமப்படுத்திக்காட்டுக.

1975	ரூபா சதம்
தை 1 காசு மீதி	1000-00
5 காசுக்கொள்வனவு	400-00
10 சுப்பையாவுக்கு விற்ற சரக்கு	600-00
12 அலிக்குக் கொடுத்த காசு	200-00
14 காசுக்கு விற்பனை	1000 00
19 சுப்பையாவிடம் பெற்ற காசு	600-00
22 இரத்தினத்திடம் வாங்கிய சரக்கு	800-00
26 இராமனிடம் காசுக்கு வாங்கிய சரக்கு	200-00
30 கொடுத்த சம்பளம்	100-00
30 கொடுக்கவேண்டிய வாடகை	300-00

விளக்கம்:

1. 1975 தை 1 இல் உள்ள மீதி 1000.00 ரூபா 1974 ஆம் ஆண்டு மார்ச்சு 31 இல் காசுக்கணக்கைச் சமப்படுத்தும்போது வரவு மீதியாகிய தொகை. இத்தொகை 1975 தை 1 இல் காசேட்டைத் தொடர்ந்து தயாரிக்கும்போது ஆரம்ப மீதியாக வரவுப் பக்கத்தில் இடம்பெறும். இது மீதி. கி. கொ. வ. ஆகும்.
2. 10 ஆம் திகதியில் இடம்பெற்ற நடவடிக்கையில் காசைப் பற்றிய குறிப்புகள் இல்லாததினாலும், கொள்வனவுகாரனின் பெயரைக் குறிப்பிட்டமையினாலும் இந்த நடவடிக்கை கடன் விற்பனையாகும். ஆகவே இந்த நடவடிக்கை காசேட்டில் இடம்பெறாது.

3. 22-ம் திகதியில் இடம்பெற்ற நடவடிக்கையில், காசைப் பற்றிய குறிப்புகள் இல்லாததனாலும், விற்பனைகாரனின் பெயரைக் குறிப்பிட்டமையினாலும் இந்த நடவடிக்கை கடன் கொள்வனவாகும். ஆகவே இந்நடவடிக்கை காசேட்டில் இடம்பெறுது.

4. தை 26-ந் திகதி நடவடிக்கையைப் பதியும்போது விபர நிரலில் "கொள்வனவு" எனக் குறிப்பிடல் வேண்டும்.

5. 30-ம் திகதி இடம்பெற்ற நடவடிக்கையில் காசு கொடுக்கப்படவில்லை. ஆகவே காசேட்டில் இடம்பெறுது.

வரவு				காசேடு				செலவு			
திகதி	விபரம்	ப.பே.	தொ. ரூ.	திகதி	விபரம்	ப.பே.	தொ. ரூ.	திகதி	விபரம்	ப.பே.	தொ. ரூ.
1975				1975							
தை 1	மீதி		1000	தை 5	கொள்வனவு		400				
14	விற்பனை		1000	12	அலி		200				
19	சுப்பையா		600	28	கொள்வனவு		200				
				30	சம்பளம்		100				
				மாசி 1	ரீ.கொ. செ.		1700				
			2600				2600				
மாசி 1	மீதி.கி.கொ.வ.		1700								

II. முன் உதாரணத்தில் காட்டிய காசேட்டைத் தொடர்ந்து செய்க. மாசி மாதத்தில் நடந்த கொடுக்கல் வாங்கல் பின்வருமாறு:-

1975	ரூபா. ச.
மாசி 2 கொள்வனவு	100-00
5 விற்பனை	600-00
10 சிங்காரத்துக்குக் கடனுக்கு	
விற்பனை சரக்கு	500-00
14 நல்லையாவுக்குக் காசுக்கு விற்பனை சரக்கு	400-00
23 பெறவேண்டிய வட்டி	100-00
28 மாசி மாதத்திற்கும் பங்குனி மாதத் திற்கும் கொடுத்த வாடகை	600-00
28 தை மாதத்திற்கும் மாசி மாதத் திற்கும் கொடுத்த சம்பளம்	200-00

விளக்கம்:—

1. தை 31-ல் (1-ம் உதாரணக் கணக்கு) காசு மீதி ரூபா 1700-00. மாசி 1-ம் திகதியில் இக் காசுக் கணக்கைத் தொடர்ந்து செய்யும்போது, சென்றமாத இறுதி மீதியும் மாத ஆரம்ப மீதியாகக் காணப்படும். எனவே ரூ.1700-00 மீதி கி. கொ. வ. என வரவுப் பக்கத்தில் பதியப்படும்.
2. மாசி 2-ம் திகதியில் இடம்பெற்ற நடவடிக்கையில், விபரம் மீருந்து கொள்வனவு செய்யப்பட்டது என்றே அல்லது காசுக்கொள்வனவு என்றே சொல்லப்படவில்லை ஆகவே அது காசுக் கொள்வனவாகக் கருதப்படவேண்டும். அதே போன்று மாசி 5-ந் திகதி நடவடிக்கையையும் காசு விற்பனையாகக் கருதவேண்டும்.
3. மாசி 14-ம் திகதி நடவடிக்கையைப் பதியும்போது விபர நிரலில் 'விற்பனை' எனக் குறிப்பிடல் வேண்டும். நல்லையா எனக் குறிப்பிடல் ஆகாது.
4. மாசி 20-ம் திகதி நடவடிக்கையில் இரத்தினத்திற்குச் சரக்கு ரூபா 60-000 விற்பனை அவிடம் பெற்ற காசு ரூபா 300-00.
5. 28-ம் திகதியில் இடம்பெற்ற நடவடிக்கையில் இம்மாத வாடகையும், பின்வரும் மாத வாடகையும் சேர்ந்து ரூபா 600-00 கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. ஆனால் மாசி மாத வாடகை ரூபா 800-00 மட்டும் பதியப்படாது ரூ. 600-60 பதியப்படவேண்டும். 28-ம் திகதி நடவடிக்கையும் இவ்வாறாக ரூபா 200-00 பதியப்படவேண்டும்.

வரவு

காசேடு

செலவு

திகதி	விபரம்	பே.பு.	தொ. ரூ.	திகதி	விபரம்	பே.பு.	தொ. ரூ.
1975				1975			
மாசி 1	மீதி கி. கொ. வ.		1700	மாசி 2	கொள்வனவு		100
5	விற்பனை		600	28	வாடகை		600
14	விற்பனை		400	28	சம்பளம்		200
					மீதி கி. கொ. செ.		1800
			2700				2700
பங். 1	மீதி கி. கொ. வ.		1800				

அப்பியாசம்

1. பின்வரும் நடவடிக்கைகளைச் சில்வாவின் காசேட்டில் பதிவு

1975	ரூ. ச.
ஆனி 1 காசு மீதி	4,200-00
5 கொள்வனவு	800-00
9 விற்பனை	2,000-00
19 வாடகை கொடுத்தது	400-00
25 விற்பனை	500-00
30 சம்பளம் கொடுத்தது	250-00

2. பின்வரும் நடவடிக்கைகளை மணியத்தின் காசேட்டில் பதிவு:

1975	ரூ. ச.
மே 1 காசு மீதி	1,800-00
2 வாடகை கொடுத்தது	200-00
5 குணத்துக்குக் கடனுக்கு விற்பனை	400-00
7 விற்பனை	1,200-00
வாடகை கொடுத்தது	50-00
10 கொள்வனவு	600-00
சிவத்திடம் கொள்வனவு	800-00
சம்பளம் கொடுத்தது	140-00
31 சிவம் தந்த காசு	150 00

3. பின்வரும் நடவடிக்கைகளை ஹனிபாவின் காசேட்டில் பதிவு.

1975	ரூ. ச.
எப்ரல் 1 காசு மீதி	2,400-00
3 விற்பனை	3,450-00
6 கொள்வனவு	1,230-00
8 சம்பளம் கொடுத்தது	150-00
10 கணேசனுக்குக் கடனுக்கு விற்பனை	360-00
13 வாடகை கொடுத்தது	120-00
15 தளபாடம் வாங்கியது	390-00
23 மஜீத்திடம் பெற்ற காசு	720-00
28 பெற்ற வாடகை	240-00
30 பிரயாணச் செலவு கொடுத்தது	50-00

அலகு 4

கொள்வனவு விற்பனை ஏடுகள்

ஒரு வியாபாரி தனது காசுக்கணக்கை ஆராய்தல் மூலம் கீழ்க்காணும் விடயங்களை அறியக்கூடியதாக இருக்கும். அவையாவன:

1. ஆரம்பக் காசு மீதி (மீதியிருப்பின்)
2. காசு விற்பனைகள்
3. கடன்பட்டோரிடமிருந்து பெற்ற தொகைகள்
4. பெற்ற வருமானங்கள்
5. காசுக் கொள்வனவுகள்
6. கடன்கொடுத்தோருக்குக் கொடுத்த தொகைகள்
7. வியாபாரத்தைக் கொண்டு நடாத்துவதில் ஏற்பட்ட செலவுகள்.

மேற்கண்ட விடயங்களைவிட ஒரு வியாபாரி மொத்தக் கடன் கொள்வனவையும், விற்பனையையும் அறியவேண்டிய அவசியமும் ஏற்படுகின்றது. இவற்றைப் பதிவதற்காக இரு குறிப்பேடுகள் தயாரிக்கப்படும். அவையாவன:-

1. கொள்வனவு ஏடு: இதை கொள்வனவு நாட்குறிப்பு அல்லது கொள்வனவு நாளேடு எனவும் அழைப்பதுண்டு.
2. விற்பனை ஏடு: இவ்வேட்டை விற்பனை நாட்குறிப்பு அல்லது விற்பனை நாளேடு எனவும் அழைப்பதுண்டு.

1. கொள்வனவேடு:

விற்பனாபொருட்டுக்கடனுக்குக் கொள்வனவு செய்யும்போது தேவையான விபரங்களுடன் இவ்வேட்டில் பதியப்படும். ஆனால் விற்பனாபொருட்டுக் காசுக்குக் கொள்வனவு செய்யின் அதற்குரிய பதிவுகள் இவ்வேட்டில் இடம்பெறாது. மேலும் விற்பனைக்கல்லாத பொருட்களைக் கடனுக்குக் கொள்வனவு செய்யின் அதற்குரிய பதிவுகளும் இவ்வேட்டில் இடம் பெறாது.

உதாரண விளக்கம்: 1

கீழ்க்காணும் நடவடிக்கைகளைக் கொள்வனவேட்டில் பதிவு

1975	ரூ. ௫
ஆனி 2 கந்தையாவிடமிருந்து சரக்குக் கொள்வனவு	800-00
10 இராசையாவிடமிருந்து கொள்வனவு	600-00
28 இந்திரனிடம் கடனுக்குச் சரக்கு வாங்கியது	700-00

கொள்வனவேடு

திகதி	விபரம்	பே. ப.	தொகை
1975			ரூ. ச.
ஆனி 2	கந்தையா		800-00
10	இராசையா		600-00
28	இந்திரன்		700-00
			<u>2,100-00</u>

குறிப்பு:

1. இக்கொள்வனவு ஏட்டின் விபர நிரலில் கடன்கொடுத்தோரின் பெயர்கள் மட்டும் குறிப்பிடப்படவேண்டும்.
 2. இவ்வேட்டின் கூட்டுத்தொகை மொத்தக் கடன் கொள்வனவைக் குறிக்கும்.
2. விற்பனையேடு:
- சரக்குகளைக் கடனுக்கு விற்கும்போது, தேவையான விபரங்களுடன் இவ்வேட்டிற் பதியப்படும். காகக்குச் சரக்குகளை விற்பனை செய்யின் அல்லது சொத்துக்களை விற்பனை செய்யின் அவை இவ்வேட்டில் இடம்பெறுது.

உதாரண விளக்கம்: 2

கீழ்க்காணும் நடவடிக்கைகளை விற்பனையேட்டிற் பதிவு:

1975		ரூ. ச.
ஆனி 1	தர்மனுக்குக் கடன் விற்பனை	450-00
5	சின்னையாவிற்குப் பொருட்கள் விற்பனை	2,160-00
10	சிங்கத்திற்குச் சரக்கு விற்பனை	1,485-00

விற்பனையேடு

திகதி	விபரம்	பே. ப.	தொகை
1973			ரூ. ச.
ஆனி 1	தர்மன்		450-00
5	சின்னையா		2,160-00
10	சிங்கம்		1,485-00
			<u>4,095-00</u>

குறிப்பு:-

1. விற்பனை ஏட்டின் விபர நிரலில் கடன்பட்டோரின் பெயர்கள் மட்டும் பதியப்படவேண்டும்.
2. இவ்வேட்டின் கூட்டுத்தொகை மொத்தக்கடன் விற்பனையைக் குறிக்கும்.

விளக்கம்:-

கொள்வனவு, விற்பனை ஏடுகள் காசேட்டைப்போல் வரவு செலவுப் பக்கங்களைக் கொண்டனவல்ல.

அப்பியாசம்

1. பின்வரும் நடவடிக்கைகளைக் கொள்வனவேட்டில் பதிக:

1975	ரூ. ச.
ஏப்ரல் 1 பாலனிடம் கடன் கொள்வனவு	1,200-00
5 சுந்தரத்திடம் கடன் கொள்வனவு	800-00
20 சண்முகத்திடம் கடன் கொள்வனவு	2,160-00
2. பின்வரும் நடவடிக்கைகளை விற்பனையேட்டில் பதிக:

1975	ரூ. ச.
மே 1 மஜீத்திடம் கடன் விற்பனை	3,160-00
9 நரேனுக்குக் கடன் விற்பனை	740-00
26 நாதனுக்குக் கடனுக்கு விற்பனை	1,625-00
3. பின்வரும் நடவடிக்கைகளை உரிய நாளேடுகளில் பதிக.

1975	ரூ. ச.
தை 1 ஹனிபாவிடம் கடன் கொள்வனவு	800-00
5 சிவத்துக்குக் கடன் விற்பனை	150-00
8 ராஜனுக்குக் கடனுக்கு விற்பனை	360-00
12 சுரேஷிடம் கடன் கொள்வனவு	480-00
19 மணியத்துக்குக் கடன்விற்பனை	1,265-00
28 கணேசனிடம் கடன் கொள்வனவு	1,840-00
31 காதருக்குக் கடன் விற்பனை	385-00

அலகு 5

இலாப நட்டங் கணித்தல்

நாதன் ஸ்ரோர்ஸின் 1975-ம் ஆண்டு பங்குனி மாதத்தின் கணக்கு விபரங்கள் பின்வருமாறு:-

	ரூ.	ச:
கொள்வனவு ஏட்டுக் கூட்டுத்தொகை	8,000	00
விற்பனையேட்டுக் கூட்டுத்தொகை	8,000	00

காசேட்டின்படி:

(அ) காகக்கொள்வனவு	4,000	00
(ஆ) காக விற்பனை	6,000	00

இவ்விபரங்களிலிருந்து நாதன் ஸ்ரோர்ஸின் இலாபத்தைக் கணிக்கலாம்.

விற்பனை:

கடன்	8,000	00	
காசு	6,000	00	14,000 00

கழிக்குக:

கொள்வனவு:

கடன்	5,000	00	
காசு	4,000	00	9,000-00

இலாபம்

5,000-00

மேலே காட்டப்பட்ட கணக்குக் கூற்றை வேறு முறை யிலும் அமைக்கலாம்.

வரவு		செலவு	
கொள்வனவு	9,000-00	விற்பனை	14,000-00
இலாபம்	5,000-00		
	14,000-00		14,000-00

மேற்காட்டப்பட்ட இலாபம் ரூ. 5,000-00 விற்கிறவிலைக்கும் கொள்விலைக்கும் இடையே உள்ள வித்தியாசமாகும். இவ்வியாபாரத்தைக் கொண்டு நடத்துவதால் ஏற்படும் பிற செலவுகள் பல உண்டு. வாடகை, சம்பளம், மின்கட்டணம் முதலியன உதாரணமாகும். இச்செலவுகளைக் கணக்கில் எடுப்பின் மேற் கூறிய இலாபம் குறையும்.

உதாரணமாக, வாடகை, சம்பளம் போன்ற செலவுகள் ரூபா 500/- ஆயின், உண்மையான இலாபம் ரூபா 4,500/- ஆகும். ரூ. 5,000/- மொத்த இலாபம் ஆயின் ரூ 4,500/- தேறிய இலாபம் ஆகும்.

நாதன் ஸ்ரோர்ஸின் காசேட்டிலிருந்து எடுக்கப்பட்ட செலவினங்களின் விபரங்கள் பின்வருமாறு.

	ரூ.	ச.
வாடகை	100	00
சம்பளம்	150	00
மின்சாரம்	75	00
கொடுத்த வட்டி	75	00
கொடுத்த தரகு	100	00
விற்பனை		14,000-00
கழிக்குக: கொள்வனவு		<u>9,000-00</u>
மொத்த இலாபம்		5,000-00
கழிக்குக :		
வாடகை	100	00
சம்பளம்	150	00
மின்சாரம்	75	00
கொடுத்த வட்டி	75	00
கொடுத்த தரகு	100	00
தேறிய இலாபம்		<u><u>500-00</u></u>
		<u><u>4,500-00</u></u>

வேறுமுறை:

வரவு

செலவு

வரவு	ரூ.	விற்பனை	ரூ.
கொள்வனவு	9,000		14,000
மொத்த இலாபம்	5,000		
	<u>14,000</u>		<u>14,000</u>
வாடகை	100	மொத்த இலாபம்	5,000
சம்பளம்	150		
மின்சாரம்	75		
கொடுத்த வட்டி	75		
கொடுத்த தரகு	100		
தேறிய இலாபம்	4,500		
	<u>5,000</u>		<u>5,000</u>

இலாப நூற்றுவீதம்:

நாகனுடைய தேறிய இலாபம் ரூபா 4,500/- ஆகும். அவனுடைய கொள்வனவு ரூ 9,000/- ஆகும். எனவே, அவனுடைய கொள்வனவில் இலாப நூற்றுவீதம் பின்வருமாறு கணிக்கப்படும்.

$$\begin{aligned} &\text{கொள்வனவு } 9,000/- \text{ ரூபாவுக்கு இலாபம் ரூ. } 4,500/- \\ &\text{ஆகவே, கொள்வனவு } 100 \text{ ரூபாவுக்கு இலாபம்} \\ &= 4500 \times \frac{100}{9000} \\ &= \text{இலாபம் } 50 \text{ வீதம்} \\ &= 50\% \end{aligned}$$

அப்பியாசம்

1. திரு. காந்தன் என்ற வியாபாரியின் 1975-ம் ஆண்டு சித்திரை மாதக் கணக்கு விபரங்கள் வருமாறு.
கொள்வனவேட்டுக் கூட்டுத்தொகை ரூபா 4,300
விற்பனையேட்டுக் கூட்டுத்தொகை .. 8,400
காசேட்டின்படி (அ) காசுக்கொள்வனவு .. 2,850
(ஆ) காசு விற்பனை .. 9,420

இவ்விபரங்களிலிருந்து காந்தனின் சித்திரை மாத வியாபார மொத்த இலாபத்தைக் காண்க.

2. திரு. சுந்தரம் என்பவருடைய காசேட்டிலிருந்து எடுக்கப்பட்ட 1975 ஆனி மாதத்துக்குரிய செலவு மீதிகளின் விபரங்கள் வருமாறு :

சம்பளம்	ரூபா 1,200
வாடகை	.. 800
மின்கட்டணம்	.. 440
கொடுத்த கழிவு	.. 120
வண்டிக்கூலி	.. 260
சில்லறைச் செலவு	.. 40
கொள்வனவு	.. 1,300

அவருடைய காசேட்டின் விபரப்படி

காசு விற்பனை	.. 8,320
--------------	----------

கொள்வனவேட்டுக் கூட்டுத்தொகை .. 2,165

விற்பனையேட்டுக் கூட்டுத்தொகை .. 3,780

மேற்கூறிய விபரங்களிலிருந்து சுந்தரம் என்ற வியாபாரியின் மொத்த இலாபம், தேறிய இலாபம் ஆகியவைகளைக் காண்க.

3. மேற்கூறிய இரு கணக்குகளிலுமிருந்து அவ்வக் கணக்குகளுக்குக் கிடைத்த மொத்த இலாபம், அவ்வியாபார நிலைய மொத்தக் கொள்வனவின் என்ன சதவீதமெனக் காண்க.

வ. ஏ. 13

தொழிலமைப்பு

தொழிலமைப்பு பல வகைப்படும். தனிமுயற்சி, பங்கு டைமை, கம்பனி, கூட்டுறவு ஆகியன அவற்றில் முக்கியமானவையாகும்.

அலகு 1

தனி வியாபாரம்

1: தனி வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தல் :

ஒரு தனி வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கும்பொழுது முக்கியமாகக் கவனிக்கவேண்டியவை வருமாறு :

(அ) மூலதனம் :

தனிவியாபாரியின் மூலதனத்தின் அளவு, அவன் வியாபாரஞ் செய்யும் சரக்கின் தொகையிலும், பெறுமதியிலும், தன்மையிலும் தங்கியுள்ளது. உதாரணமாக, கைக்கடிகாரம், புகைப்படக் கருவிகள் போன்ற உயர்ந்த பெறுமதியுள்ள பொருட்களில் வியாபாரஞ் செய்வதற்கு அதிக மூலதனம் தேவைப்படும். பழக்கடை, மரக்கறிக்கடை, சிகையலங்காரக்கடை, கடிகாரந்திருத்தும்கடை போன்றவற்றை ஆரம்பிப்பதற்கு அதிக மூலதனம் தேவையில்லை.

தனி வியாபாரி தேவைப்படும் மூலதனத்தைத் தானே வழங்குகின்றான். இத்தொகையைச் சொந்தச் சேமிப்பில் இருந்தோ அல்லது கடனாகவோ பெறலாம். கடன் பெற்று வியாபாரஞ் செய்யின், கடனுக்கு வட்டி கொடுக்கப்பட வேண்டும். இவ்வாறு வழங்கப்படும் வட்டி இலாபத்தைப் பாதிக்கும்.

(ஆ) அனுபவம் :

ஒரு வியாபாரி தான் எத்துறையில் அனுபவம் பெற்றுள்ளானோ அத்துறையில் ஈடுபடுதல் புத்திசாலித்தனமாகும். முன் அனுபவம் இல்லாத முயற்சியில் ஈடுபடுவதால் முன்னேற்றத்தை இலகுவில் காணமுடியாது.

மேலும் சில முயற்சிகளுக்குப் பயிற்சி இன்றியமையாததாகும். உதாரணமாகச் சிகையலங்காரத் தொழில், கைக்கடிகாரத் திருத்தும் தொழில் ஆகிய முயற்சிகளில் ஈடுபடுவோர்க்குப் பயிற்சி இன்றியமையாததாகும்.

(இ) இடம் :

சரக்கின் தன்மையிலும் தொகையிலும் தங்கியுள்ளது மொத்த வியாபாரிகள் தொகையாக விற்பதனால், நல்ல போக்குவரத்து வசதிகள் உள்ள இடங்களிலும், சில்லறை வியாபாரிகள் அதிகமாகச் சந்திக்கும் இடங்களிலும் தமது தொழிலை ஆரம்பிப்பார்கள். ஆனால் பலசரக்குச் சில்லறை வியாபாரிகள் பிரதான வீதியிலும் மக்கள் சஞ்சரிக்கும் இடங்களிலும் தமது தொழிலை ஆரம்பிப்பார்கள்.

(ஈ) அனுமதி பெறுதல் :

உள்ளூராட்சி மன்றங்களதும், மத்திய அரசாங்கத்தினதும் அனுமதியைப் பெற்று முயற்சியை ஆரம்பிக்க வேண்டும்.

2. நோக்கம் :

மக்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதும், இலாபத்தைப் பெறுவதும் முக்கிய நோக்கங்களாகும்.

3. உரிமையும் இலாபமும் :

முதலீடு செய்பவனே முயற்சியின் உரிமையாளனாவான். இலாபம் முழுவதற்கும் உரிமை பெறுவதுடன், நட்டத்துக்கும் பொறுப்பாளி ஆகிறான். இலாபம் எவ்வாறு பயன்படுத்தப்படவேண்டும் என்பதையும் அவனே தீர்மானிப்பான்.

4. நிர்வாகம் :

நிர்வாகம் முழுவதற்கும் அவனே பொறுப்பாளி. சகல வேலைகளையும் தானே செய்யலாம் அல்லது ஊழியர்களை அமர்த்தலாம். ஊழியர்களின் நியமனம், வேலைநீக்கம், கட்டுப்பாடு ஆகியவற்றை அவனே தீர்மானிப்பான். முயற்சியின் திறமையும், முன்னேற்றமும் அவனில் முழுமையாகத் தங்கியுள்ளது.

5. வகை :

தனிமுயற்சியில் பலவகையான தொழில்களில் ஈடுபடலாம்; அவை பின்வருமாறு :

(அ) விநியோகஞ் செய்தல்:

உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்களை உற்பத்தியாளனிடம் இருந்து நுகர்வோருக்குச் சேர்த்தல் விநியோகம் எனப்படும். தனிமுயற்சி இருவகையான விநியோகத் தொழிலில் ஈடுபடும்.

(i) சில்லறை வியாபாரம்:

பலசரக்கு, காய்கறி, பழவகை, மருந்துவகை, புண்டவைமுதலியனவற்றில் சில்லறை வியாபாரம் செய்யலாம்.

(ii) மொத்த வியாபாரம்:

ஏற்றுமதி, இறக்குமதி, உள்நாட்டு வியாபாரங்களில் ஈடுபடலாம்.

ஏற்றுமதி வியாபாரம்:

இலங்கையில் பின்வரும் பண்டங்களை ஏற்றுமதி செய்வதில் தனிமுயற்சியாளர் ஈடுபடுகின்றனர். ஆடைகள் சப்பாத்துக்கள், பூக்கள், கடலட்டை, பீஸ்கட், கண்ணாடிப்பொருட்கள் முதலியன சில உதாரணங்களாகும்.

இறக்குமதி வியாபாரம்:

இலங்கையில் பின்வரும் பண்டங்களை இறக்குமதி செய்வதில் தனிமுயற்சியாளர் ஈடுபடுகின்றனர். புத்தகம், சஞ்சிகை முதலியனவற்றைத் தனிமுயற்சியாளர் இறக்குமதி செய்கின்றனர். முன்பு தனிமுயற்சியாளர் செய்துவந்த இறக்குமதிகளை இப்பொழுது அரசாங்கக் கூட்டுத்தாபனங்கள் செய்கின்றன.

உள்நாட்டு வியாபாரம்:

உள்நாட்டில் பொருட்களை வாங்கி விற்றலில் பெரும்பாலும் தனிமுயற்சியாளரே ஈடுபடுகின்றனர். புடைவை, உதிரிப்பாகங்கள், தானியங்கள், தவிடு, புகையிலைப் பொருட்கள் முதலியனவற்றில் தனிமுயற்சியாளர் மொத்த வியாபாரஞ் செய்கின்றனர்.

(ஆ) உற்பத்தி செய்தல்:

தனிமுயற்சியாளர் உற்பத்தித் தொழிலிலும் ஈடுபடுகின்றனர். உற்பத்தித் தொழில் இருவகைப்படும்.

(i) கைத்தொழில் உற்பத்தி:

குடிசைக் கைத்தொழில், சிறிய ஆலைகள் முதலியன தனிமுயற்சியாளரினால் நடத்தப்படுகின்றன. பாய், பெட்டி, தும்புப்பொருள், கைத்தறிச்சேலை, விளையாட்டுப்பொருட்கள், இனிப்புப் பதார்த்தங்கள் முதலியன குடிசைக் கைத்தொழிலாகச் செய்யப்படுகின்றன. எண்ணெய் வடித்தல், அரிசி குற்றல், மா, மிளகாய் முதலியன அரைத்தல் இனிப்புப்பண்டங்கள் தயாரித்தல், புடைவைத்தொழில், கிளாஸ் உற்பத்தி முதலியன தனிமுயற்சியாளர் ஈடுபடும் ஆலைத்தொழிலுக்குச் சிறந்த உதாரணங்களாகும்.

(ii) கமத்தொழில்:

இலங்கையில் கமத்தொழில் அநேகமாகத் தனிமுயற்சியாகவே மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளன.

(இ) சேவைத்தொழில்:

மக்களுக்குச் சேவைபுரியுந் தொழில்களில் தனிமுயற்சியாளர் ஈடுபடுகின்றனர். சிகையலங்காரம், வாகனங்கள் வாடகைக்கு விடுதல், தேநீர் வியாபாரம், வைத்தியம், நியாயவாதம் முதலியன தனிமுயற்சியாளர் மேற்கொள்ளும் சில முயற்சிகளாகும்.

அப்பியாசம்

1. உமது ஊரில் தனிவியாபாரத்தில் ஈடுபட்டிருப்போரின் அட்டவணை ஒன்று தயாரிக்குக.
2. நீர் ஒரு புத்தகக் கடையைப் பாடசாலைக்கு அருகாமையில் தனி வியாபார நிலையமாக நிறுவ விரும்பினால், எவ்விதங்களைக் கவனித்து அதனை நிறுவுவர்?
3. உமது வகுப்பிலுள்ள மாணவர் ஒவ்வொருவரும் தனி வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க விரும்பினால், அவர்கள் ஒரு மாணவன் செய்யும் தொழிலை மற்றவன் செய்யாதருக்கக்கூடியதாகத் தனிவியாபாரத் தொழிலை அட்டவணைப்படுத்துக.
4. பாண் வியாபாரி ஒருவன் எவ்விதங்களில் வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தால் இலகுவாக முன்னேறலாம்?
5. தனி வியாபாரத்துக்கு வேண்டிய மூலதனத்தை எவ்வாறு பெறலாம்?
6. உமது பிரதேசத்தில் தனிமுயற்சியை ஆரம்பிப்பது பற்றிய உள்ளூராட்சி மன்றச் சட்டங்களைக் கூறுக.

அலகு 2

பங்குடைமை

தனி வியாபாரிக்கு இன்றியமையாத ஆற்றல், அறிவு, பண்புகள் பற்றிச் சென்ற பாடத்திலே கற்றுள்ளோம். இவற்றைத் தனிவியாபாரியிடம் முழுமையாகக் காண்பதரிது. அமைப்பு, ஆற்றல், நிர்வாகத்திறன், வியாபார சாமர்த்தியம், மூலதனம் முதலியனவற்றைத் தனிஒருவரிடம் காணமுடியாது. எனவே இச்சிறப்புக்களையுடைய பலர் சேர்ந்தே வியாபாரத்தைத் திறமையாக நடத்த முடியும்.

1. பங்குடைமையை ஆரம்பித்தல் :

பங்குடைமையை ஆரம்பிக்கும்பொழுது முக்கியமாகக் கவனிக்கவேண்டியவை பின்வருமாறு :

(அ) ஒப்பந்தம் :

இலாப நோக்கத்துடன் பெருதுவாக முயற்சியில் ஈடுபடுகின்றவர்கள் தமக்கிடையே ஓர் ஒப்பந்தம் செய்யவேண்டும். இவ்வொப்பந்தம் எழுத்துமூலம் அல்லது வாய்மொழி மூலம் அல்லது நடத்தை மூலம் ஏற்படலாம். இவ்வாறு சேர்ந்தவர்களுக்கு இடையேயுள்ள உறவு பங்குடைமை ஆகும். வங்கித்தொழிலில் பத்துபேர் வரையும், ஏனைய முயற்சிகளில் இருபதுபேர் வரையும் பங்குடைமையில் ஈடுபடலாம். ஒரு பங்குடைமை ஒப்பந்தத்தில் கீழ்க்காணும் விடயங்கள் அடங்கும்.

- i. தாபனத்தின் பெயர், முகவரி, நோக்கம், காலவரை
- ii. மூலதனம் [யறை
- iii. வட்டிவீதம்
- iv. இலாபநட்டம்
- v. பங்காளர் பற்று
- vi. சம்பளம்
- vii. நிர்வாகம்
- viii. நன்மதிப்பு
- ix. பங்காளருக்குச் செலுத்தப்படவேண்டிய தொகை
- x. பங்காளரின் முறிவு
- xi. பங்காளரின் பிணக்குகள்

(ஆ) மூலதனம் :

மூலதனம் பங்காளரிடமிருந்து சேர்க்கப்படும். மூலதன விகிதத்திற்கு ஏற்ப இலாப நட்டங்கள் பகிரப்படும். தனிமனிதனின் மூலதனத்தைக்கொண்டு இயங்கும் தனி முயற்சியைவிட, பல மனிதர் மூலதனத்தைக் கொண்டு இயங்கும் பங்குடைமையில் அதிக மூலதனம் இருப்பதால் பெரிய முயற்சிகளில் பங்குடைமை ஈடுபடலாம். மூலதனம் போதாது இருந்தால் பங்காளரிடமும், பிறரிடமிருந்து வட்டிக்குக் கடன்பெறலாம்.

(இ) அனுபவம் :

பங்குடைமை முயற்சியில் ஈடுபடும் பங்காளருக்கு அனுபவமும் அறிவும் அவசியமாகும். அனுபவம் உள்ளவர்கள் ஒன்றுசேர்வதைச் சகலரும் கவந்தாலோசித்துத் தமது ஆற்றல், அனுபவம் ஆகியவற்றைப் பிரயோகித்து முயற்சியைச் சிறந்த முறையில் நடத்த முடியும்.

(ஈ) இடம் :

பெரிய நிறுவனமாகையால் பிரபலிக்கமான மத்திய இடங்களிலும் நகரங்களிலும் இது அமைக்கப்படும்.

(உ) அலுவலர் :

இலங்கைப் பங்குடைமைச் சட்டத்துக்கமையத் தாபனத்தை ஆரம்பித்தல் வேண்டும். சட்டபூர்வமாக அங்கீகரிக்கப்படாத பங்குடைமையாயின் அத்தாபனம் அதனுடன் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்பவர்மீது சட்டபூர்வமான நடவடிக்கை எடுக்கமுடியாது. ஆனால், அதன்மீது பிறர் சட்டநடவடிக்கையை எடுக்க முடியும்.

2. நோக்கம் :

ஒரு பங்குடைமை சில்லறை வியாபாரத்திலும், மொத்த வியாபாரத்திலும், உயர்தொழிலிலும், தனிச்சேவையிலும் அல்லது உற்பத்தித் தொழிலிலும் ஈடுபடலாம்.

3. உரிமையும் இலாபமும் :

இவை ஒப்பந்த அடிப்படையிலேயே தங்கியிருக்கும். பங்குடைமைச் சட்டத்தின்படி பங்காளர்கள் பங்குடைமை முயற்சியின் நிர்வாகத்தில் பங்குகொள்ள உரிமையுண்டு. மூலதனத்தைச் சமமாக இடலாம். இலாப நட்டத்தில் சமப்பங்கு கொள்ளலாம். ஒப்பந்தத்தில் வேறு வகையில் கூறப்படாவிடின் இலாபநட்டத்தில் சமப்பங்கு கொள்ளலாம்.

4. நிர்வாகம்:

பங்குடைமை முயற்சியின் நிறுவனத்தின் சார்பில்:

1. பொருட்களை வாங்கி னைதலாம். பெற்ற பணத்துக்குப் பற்றுச்சீட்டு வழங்கலாம். நிறுவனத்தின் பேரில் பணக் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யலாம்.
2. நிறுவனத்தின்பேரில் கடன்பெறலாம்.
3. முயற்சியை நடாத்துவதற்கு வேண்டிய ஊழியர்களை வேலைக்கமர்த்தலாம்.
4. கணக்கேடுகளைப் பார்வையிட உரிமையுண்டு.
5. பங்குடைமையின்பேரில் ஒப்பந்தங்கள் செய்யலாம்.

அப்பியாசம்

1. உமது கிராமத்திலும், சுற்றாடலிலுமுள்ள பங்குடைமைத் தாபனங்களை அட்டவணைப்படுத்துக.
2. பங்குடைமையை ஆரம்பிக்கும்போது முக்கியமாகக் கவனிக்கவேண்டிய விடயங்களெவை?
3. உமது ஊரில் எவ்வெத் தொழில்களைப் பங்குடைமை மூலம் ஆரம்பிக்கலாமென நீர் கருதுகிறீர்?
4. பங்குடைமை நிர்வாகம் எவ்விடயங்களைச் செய்யக்கூடியனவாக அமைக்கப்படும்?

அலகு 3

தொழில் நிலையங்களின்
ஒற்றுமை வேற்றுமைகள்

1. பங்குபற்றுவோரின் எண்ணிக்கை:

தனி வியாபாரம்: ஒருவர் மட்டுமே முயற்சியில் ஈடுபடுவார்.
பங்குடைமை: வங்கித்தொழிலில் பத்துக்குக் கூடாமலும்,
ஏனையவற்றில் இருபதுக்கும் கூடாமலும் இருத்தல் வேண்டும்.

கூட்டுறவுச் சங்கம்: கிளைச்சங்கக் கடைகளில் எவரும் அங்கம் வகிக்கலாம். ஆரம்ப சங்கங்களில் கிளைச்சங்கங்களே அங்கம் வகிக்கலாம்.

2. பொறுப்பு:

தனி வியாபாரம்: உரிமையாளரே கடன்களுக்குப் பொறுப்பாளராவர்.

பங்குடைமை: கடனுக்குப் பங்காளர் தனித்தும் ஒருமித்தும் பொறுப்பாவார்.

கூட்டுறவுச் சங்கம்: ஒருவருக்காகப் பலரும், பலருக்காக ஒவ்வொருவரும் பொறுப்பாவர்;

3. மூலதனம் :

தனி வியாபாரம்: முதல் அனைத்தும் ஒருவருடையது.

பங்குடைமை: முதல் அனைத்தும் பங்காளருடையது.

கூட்டுறவுச் சங்கம்: முதல் அனைத்தும் உறுப்பினருடையது.

4. சட்டப்படி அவற்றின்நிலை :

தனி முயற்சி: சட்டப்படி உரிமையாளன் தனது பேரில் வழக்கு வைக்கலாம். வாடிக்கையாளரும் அவர்பேரில் வழக்கு வைக்கலாம்.

பங்குடைமை: சட்டத்தின்கண் தனிமனிதனாகக் கருதப் படுவதில்லை. எனவே பங்குடைமையின்பேரில் வழக்கு வைக்க முடியாது; பங்குடைமையும் தனதுபேரில் வழக்குவைக்க முடியாது.

கூட்டுறவுச் சங்கம்: சட்டத்தின்கண் தனிமனிதனாகக் கருதப்படும். அதன்பேரில் வழக்கு வைக்க முடியும்.

5. நிர்வாகம் :

தனி முயற்சி: தனி முயற்சியாளன் தானே நிர்வாகம் முழுவதற்கும் பொறுப்பாவான்.

பங்குடைமை: ஒவ்வொரு பங்காளனுக்கும் நிர்வாகத்தில் ஈடுபட உரிமையுண்டு.

கூட்டுறவுச் சங்கம்: நெறியாளர் குழு, பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தையும்; கிளைக்குழு, கிளையையும் நிர்வகிக்கும்.

6. கணக்காய்வு :

தனி முயற்சி: கணக்கேடுகள் வைத்தலும், கணக்குப் பரிசோதனையும் சட்டப்படி கட்டாயமல்ல.

பங்குடைமை: கணக்கேடுகள் வைக்கவேண்டுமென்று சட்டம் விதிக்கவில்லை. ஆனால் வழக்கமாகக் கணக்கேடுகள் வைக்கப்படும்.

கூட்டுறவுச் சங்கம்: கணக்கேடுகள் வைத்தல் அவசியம்: கூட்டுறவுப் பரிசோதகர்கள் கணக்காய்வு நடத்துவார்கள்.

7. தொழிற் பரப்பு அல்லது பிரதேசம் :

தனிமுயற்சி : தொழிற்பரப்பு வரையறுக்கப்படுவதில்லை.
பங்குடைமை : தொழிற்பரப்பு வரையறுக்கப்படுவதில்லை.
கூட்டுறவுச் சங்கம் : தொழிற்பரப்பு வரையறுக்கப்பட
ப்டிருக்கும்.

8. நோக்கம் :

தனிமுயற்சி : இலாபத்தையும் தன்னலத்தையும் கருதி
ஆரம்பிக்கப்படும்.

பங்குடைமை : இலாபத்தையும் தன்னலத்தையும் கருதி
ஆரம்பிக்கப்படும்.

கூட்டுறவுச் சங்கம் : பொதுநலத்தைக் கருதி ஆரம்பிக்
கப்படும்.

9. பங்கு மாற்றம் :

தனிமுயற்சி : இதில் பங்கில்லை. மூலதனம் முழுவதுக்கும்
அவனே உரிமையுடையவன். வேண்டிய நேரத்திற்
கையளிக்கலாம் அல்லது மூடலாம்.

பங்குடைமை : பங்குகளைச் சாதாரணமாகக் கைமாற்றஞ்
செய்ய முடியாது. ஆனால் ஒப்பந்தத்தில் கூறப்பட்டி
ருப்பின் ஏனைய பங்காளர் சம்மதத்துடன் பங்கு
மாற்றஞ் செய்யலாம்.

கூட்டுறவு : பங்குமாற்றஞ் செய்யமுடியாது.

10. அரசுத் தொடர்பு :

தனிமுயற்சி : எதுவித நிர்வாக நிதிக்கட்டுப்பாடும் இல்லை.
பங்குடைமை. பங்குடைமைச் சட்டத்தின்கீழ் ஓரளவு
கட்டுப்பாடு உண்டு.

கூட்டுறவுச் சங்கம் : இலங்கைக் கூட்டுறவு இயக்கத்துக்கு
அரசின் கட்டுப்பாடு, மேற்பார்வை, நிதியுதவி தாராள
மாக உண்டு.

அப்பியாசம்

1. உமது பகுதியிலுள்ள கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் கிளைகளை
அட்டவணைப்படுத்துக.
2. உமது கிராமத்தின் கூட்டுறவுச் சங்கக்கிளையின் ஆலோசனைக்
குழுவினரின் பெயர்களை எழுதுக.
3. உமது ஊரிலுள்ள தனியியாபார நிலையத்திலும், கூட்டுற
வுச் சங்கக் கிளைகளிலும் விற்கப்படும் பத்துப் பொருட்
களின் பெயரை எழுதி அவை ஒவ்வொன்றும் இரு இடங்
களிலும் என்ன விலைக்கு விற்கப்படுகின்றன என அட்ட
வணைப்படுத்துக.

பண்டமாற்றும் பணமும்

ஆதிகாலத்தில் மக்களின் தேவைகள் மிகக் குறைவாக இருந்தமையால் அவர்கள் தங்கள் தங்கள் தேவைகளைத் தாமே பூர்த்திசெய்துகொண்டனர். காலப்போக்கில் அவர்களின் தேவைகள் அதிகரிக்க, தம்மால் உற்பத்திசெய்யப்படாத பொருட்களை விரும்பினர். அப்பொருட்கள் பிறரால் உற்பத்தி செய்யப்பட்டமையால் அவர்களிடமிருந்து பெறவேண்டிய நிர்ப்பந்தம் ஏற்பட்டது. இதனால் ஒருவன் தனக்கு வேண்டிய பொருளை அதை வைத்திருப்போனிடம் இருந்து பெற்றுத் தன்னிடம் இருக்கும் அவனுக்குத் தேவையான பொருளைக் கொடுத்தான். இவ்வாறு பொருட்களுக்காகப் பொருட்களைக் கொடுத்தல் "பண்டமாற்று" எனப்படும். இன்னும் எமது கிராமப்புறங்களிலுள்ள சிற்சில இடங்களில் பண்டமாற்று நடைபெறுவதைக் காணமுடியும். பண்டமாற்றுச் செய்வதில் பல கஷ்டங்கள் காணப்பட்டன.

1. இரட்டைப் பொருந்துகை இல்லாமை :

நெல் வைத்திருப்போனுக்கு நெய் தேவைப்படின, அவன் நெல்லுக்குப் பதிலாக நெய்யைக் கொடுக்க விரும்புவோனைத் தேடியலையவேண்டும். ஆனால், நெய் வைத்திருப்போனுக்கு நெல் தேவைப்படாது புடைவை தேவைப்படலாம். எனவே, பரஸ்பர தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்ய முடியாது. அதனால், இவர்களுக்கிடையில் பண்டமாற்று நடைபெறுதல் சாத்தியமாகாது. நெய் வைத்திருப்போனுக்கு நெல் தேவைப்படாததனால் இரட்டைப் பொருந்துகை இல்லை.

2. பிரிபடாத் தன்மை :

ஒருவரிடம் மாடு உண்டு. அவருக்கு நெல்லும், பசளையும் தேவைப்படுகின்றது. இராமுவிடம் நெல்லும், சோமுவிடம் பசளையும் உண்டு. மாட்டைப் பங்கிட்டு இராமுவிடமும் சோமுவிடமும் நெல்லையும் பசளையையும் வாங்கமுடியாது. ஆகவே, பண்டங்களின் பிரிபடாத்தன்மை பண்டமாற்றுக்கு இடையூறுக இருந்தது.

3: பொது அளவு இல்லாமை :

வயோதிப மாடும் காளை மாடும் சம பெறுமதி உடையன அல்ல. தேக்கு மர மேசையும், மா மர மேசையும் சம பெறுமதி உடையன அல்ல. ஆகவே மாட்டை அல்லது மேசையைப் பொது அளவையாக வைத்துப் பண்டங்களை மாற்ற முடியாது. ஏனெனில் ஓர் இனத்தைச் சேர்ந்த இரு பொருட்கள் வெவ்வேறு பெறுமதியை உடையன. பொதுஅளவுப் பெறுமதி இல்லாததனால் பண்டமாற்றுச் செய்யமுடியாது.

பண்டமாற்றில் காணப்பட்ட இவ்விடையூறுகள் பணத்தின் உபயோகத்தினால் நிவிர்த்திசெய்யப்பட்டன. பண்டங்களுக்குப் பதிலாகப் பணத்தை எல்லோரும் விரும்பி ஏற்பதனால் இரட்டைப் பொருந்நுகை உண்டு. பணம் பல கருமங்களையும் ஆற்றுகின்றது.

பணத்தின் கருமங்கள்

பணம் பல கருமங்களைச் சமூகத்திற்கு ஆற்றுகின்றது. அவை நான்கு வகைப்படும்.

1. பண்டமாற்றாடகம் :

பண்டங்களுக்கும் சேவைகளுக்கும் பதிலாகப் பணத்தை எல்லோரும் ஏற்பார்கள். ஆகவே, ஒருவர் தனது பொருளைக் கொடுத்து அதற்குப் பதிலாக இன்னோர் பொருளிலும் பார்க்கப் பணத்தை விரும்பி வாங்குவார். அவ்வாறே கொள்வனவு செய்வோனும் பணத்தைக் கொடுத்துப் பொருட்களை வாங்குகின்றான். பண்டங்களை மாற்றுவதற்குப் பொதுச்சாதனமாக அமைதலால் பணம் பண்டமாற்றாடகம் எனப்படும்.

2: பெறுமானக் கணிப்பு அலகு :

பல்வேறு பண்டங்கள் சந்தையில் உண்டு. சந்தையில் காணப்படும் நூற்றுக்கணக்கான பண்டங்களின் பெறுமதியைக் கணிப்பதற்கு ஒரு பொதுவான அளக்கும் சாதனம் அவசியம். இச்சாதனத்தின் மூலம் சகலபொருட்களின் பெறுமதியையும் அறியக்கூடும். இப்பொழுது அளவைச் சாதனம் பணம் எனப்படும். ஆகவே பணம் பெறுமானக் கணிப்பு அலகு எனப்படும்.

3. பெறுமானத்தைச் சேகரிக்கும் ஊடகம் :

ஒருவரின் செல்வம் பலவகைப்படும். அவற்றின் பெறுமதி நாளடைவில் குறையும். உதாரணமாக, எமது செல்வங்களில்

மாடும் ஒன்றாகும். ஆனால், மாட்டின் பெறுமதி காலப்போக்கில் மாற்றமடையும். ஏனைய பொருட்களின் பெறுமதியும் இவ்வாறாக மாற்றமடையும். இவ்வாறு பெறுமானம் மாற்றமடையாது செல்வத்தைச் சேகரிக்கும் ஊடகம் பணமாகும்.

4. பெறுமானத்தை இடமாற்றும் ஊடகம் :

புதுளையில் உள்ள தோட்டத்தைக் கொழும்புக்கு மாற்றிச் செல்ல முடியாது. ஆனால் அதை விற்றுப் பணமாக்கி, அதே பெறுமதியுள்ள காணியைக் கொழும்பில் வாங்கலாம். இவ்வாறே இலங்கையின் வளங்களை அந்நியநாட்டுக்கும், அந்நிய நாட்டிலுள்ள வளங்களை இலங்கைக்கும் மாற்றுவதற்கும் பணம் ஓர் ஊடகமாகும்.

இலங்கையில் உபயோகிக்கும் நாணயங்கள்

இலங்கையில் பின்வரும் நாணய வகைகள் உபயோகத்தில் உள்ளன.

1. உலோக நாணயங்கள்

2. தாள் நாணயங்கள்.

இலங்கையின் தாள் நாணயங்கள் பின்வருமாறு :

ரூபா 1-00, ரூபா 2-00, ரூபா 5-00, ரூபா 10-00
ரூபா 50-00, ரூபா 100-00.

இலங்கையின் உலோக நாணயங்கள் இருவகைப்படும்:

(அ) நியம நாணயங்கள் :

நாணயத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட பெறுமானத்திற்குச் சமனான உலோகத்தை உள்ளடக்கிய நாணயம் “நியம நாணயம்” எனப்படும். எனவே, ஒரு நாணயத்தை உருக்குதலினால் பெறப்படும் உலோகம், அந்நாணயத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட பெறுமதிக்குச் சமனாகும். இதற்குச் சிறந்த உதாரணம் ஒரு சதச் செப்பு நாணயமாகும்.

(ஆ) அடையாள நாணயம் :

இந்த நாணயத்தில் உள்ளடக்கப்பட்ட உலோகம், நாணயத்தின் பெறுமதியிலும் குறைவாகவே காணப்படும். இலங்கையில் உள்ள அடையாள நாணயங்கள் பின்வருமாறு :

புதிய சதம் 1, சதம் 2, சதம் 5, சதம் 10, சதம் 25, சதம் 50, ரூபா 1-00, ரூபா 2-00.

பண அலகுகள் :

ஒவ்வொரு நாட்டின் பண அலகுக்கும் ஒவ்வொரு பெயருண்டு. உதாரணமாக, இலங்கையின் பண அலகு ரூபா, சதம் எனப்படும்.

கீழ்க்காணும் சில நாடுகளின் பண அலகுகள் பின்வரும் பெயரால் அழைக்கப்படுகின்றன.

நாடுகள்	பண அலகு	அடையாளம்
இலங்கை	ரூபா	ரூபா 1-00
இந்தியா	ரூபா	ரூபா 1-00
இங்கிலாந்து	பவுண்	£
ஐக்கிய அமெரிக்கா	டொலர்	\$
ரஷ்யா	ரூபிள்	
பிரான்ஸ்	பிராங்க்	FF
ஜேர்மன்	மார்க்	DM
இத்தாலி	லீரா	LIRA

அபியாசம்

1. பண்டமாற்று என்றால் என்ன?
2. பண்டமாற்றினால் ஏற்படக்கூடிய இடையூறுகள் யாவை?
3. பணத்தின் கருமங்களைக் கூறுக.
4. இலங்கையில் உபயோகிக்கப்படும் நாணய இனங்களை அட்டவணைப்படுத்துக.

அலகு 2

வங்கித் தொழில்

இலங்கையில் பலவகை வங்கிகள் உண்டு. அவற்றுள் வர்த்தக வங்கிகளும் ஒருவகையாகும். வர்த்தகத்திற்கு அதிக முக்கிய சேவையை வர்த்தக வங்கிகள் புரிகின்றன.

ஏனைய வியாபார நிறுவனங்களைப்போன்று, உரிமையாளருக்கு அதிக இலாபத்தை ஈட்டிக்கொடுக்கும் வகையில் வர்த்தக வங்கிகள் செயல்புரிகின்றன. இந்நோக்கத்தைப் பூர்த்திசெய்வதற்காகத் தமது வாடிக்கையாளருக்கு வேண்டிய பல சேவைகளைப் புரிந்து அவர்களின் நன்மதிப்பையும் நல்லெண்ணத்தையும் பெறுகின்றன.

இலங்கையில் 11 வர்த்தக வங்கிகள் இயங்குகின்றன. அவை யாவன :

1. இலங்கை வங்கி
2. சாட்டட் வங்கி
3. இலங்கை கொம்மேர்சல் வங்கி
(இலங்கை வர்த்தக வங்கி)
4. ஹொங்கொங் அன்ட் ஷங்காய் வங்கி
5. ஹற்றன் நாஷனல் வங்கி
6. வரையறுக்கப்பட்ட ஹபீப் வங்கி
7. இந்தியன் வங்கி
8. இந்தியன் ஒவஸீஸ் வங்கி
9. நாஷனல் அன்ட் கிறிஸ்லேஸ் வங்கி
10. மக்கள் வங்கி
11. ஸ்ரேற் பாங்க் ஒவ் இந்தியா.

வர்த்தக வங்கியின் தொழில்கள் :

வர்த்தக வங்கிகள் பல கருமங்களை ஆற்றுகின்றன. அவற்றுள் முக்கியமான சில கடமைகள் பின்வருமாறு :

1. பொதுமக்களிடம் இருந்து வைப்புக்களை ஏற்றுக்கொள்ளல் :

பொதுமக்கள் வங்கியில் இடும் பணம் வங்கி வைப்பு எனப்படும். இவ்வைப்பு மூன்று வகைப்படும். அவையாவன :

(அ) கேள்வி வைப்பு :

வாடிக்கையாளரால் கேட்கப்படும்பொழுது கொடுக்கப்படும் பணவைப்பு “கேள்வி வைப்பு” எனப்படும். இத்தொகை வாடிக்கையாளரின் நடைமுறைக் கணக்கில் இடப்படும். முன்னறிவித்தலின்றி வாடிக்கையாளர் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். இக்கணக்கில் வாடிக்கையாளர் பணத்தையிட்டு வேண்டிய நேரத்தில் எவ்வித அறிவித்தலுமின்றி அக்கணக்கிலிருந்து பணத்தை எடுப்பதனால், அக்கணக்கு “நடைமுறைக் கணக்கு” எனப்படும்.

(ஆ) சேமிப்பு வைப்பு :

சேமிப்பு வைப்பு, “சேமிப்புக் கணக்கு” எனவும் அழைக்கப்படும். சேமிப்புக்காக இக்கணக்கில் பணம் வைக்கப்படும். இக்கணக்கில் இருந்து பணத்தைப் பெறவேண்டு

மாயின். வங்கிக்கு முன்னறிவித்தல் கொடுக்கப்பட வேண்டும். சேமிப்புக் கணக்கில் இடப்படும் பணத்திற்கு வங்கி வட்டியை வழங்கும்.

(இ) நிலையான வைப்பு :

இக்கணக்கில் வாடிக்கையாளன் ஓர் குறிப்பிட்ட காலத்துக்குப் பணத்தைச் சேமித்து வைப்பான். குறிப்பிட்ட கால முடிவில் இப்பணத்தை அவன் பெற்றுக்கொள்வான். இப்பணத்துக்கும் வங்கி வட்டி வழங்கும். இவ் வட்டி சேமிப்புக்கணக்கிற்கு வழங்கும் வட்டியிலும் சிறிது அதிகமானது.

2. கடன் வசதியளித்தல் :

வாடிக்கையாளனுக்கு வங்கி அளிக்கும் கடன் இருவகைப்படும்.

அ. கடன்

ஆ. மேலதிகப்பற்று

ஒரு வங்கி பிணையின்பேரில் வாடிக்கையாளனுக்குக் கொடுக்கும் பணம் கடன் எனப்படும். எதுவித பிணையுமின்றி வாடிக்கையாளனின் நாணயத்தின்பேரில் அவனுடைய வைப்பிலும் பார்க்க மேலதிகமாகப் பற்றிக்கொள்ள அனுமதி கொடுக்கும் இவ்வாறு பற்றுதல் மேலதிகப்பற்று எனப்படும்.

அப்பியாசம்

1. உமது பிரதேசத்திலுள்ள நான்கு வர்த்தக வங்கிகளின் பெயர்களைக் கூறுக.
2. வர்த்தக வங்கிகளில் வாடிக்கைக்காரர்கள் ஆரம்பிக்கக் கூடிய கணக்குகளைக் கூறுக.
3. உமது பிரதேசத்திலுள்ள வர்த்தக வங்கிகள் வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு ஆற்றும் சேவைகள் யாவை ?
4. இலங்கையிலுள்ள அந்நிய வங்கிகளின் கிளைகள் யாவை ?
5. உமது பிரதேசத்திலுள்ள வங்கிகளில் எவ்வெக் கணக்குகளை ஆரம்பிக்கலாம் ?

விளம்பரம்

அலகு 1

பண்டங்களைக் காட்சிக்கு வைத்தல்

விற்பனைக்குப் பொருட்களை அறிமுகஞ் செய்தல் அவசியமாகும். என்ன பொருள் யாரால் உற்பத்தி செய்யப்பட்டுள்ளது என்றும்; எங்கே, எவரால் விற்பனை செய்யப்படுகின்றது என்பதையும் எடுத்துக்காட்டுதல் விளம்பரத்தின் முக்கிய நோக்கங்களில் ஒன்றாகும். ஒரு குறிப்பிடப்பட்ட குறியீடுள்ள கோப்பியை உதாரணமாக எடுத்துக்கொள்ளலாம். இக்கோப்பி எங்கே, எவரால், எவ்வாறு தயாரிக்கப்பட்டதென்பதையும், எவ்வளவிற்கு அதன் தரம் தூய்மையானது என்பதையும் சில்லறை வியாபாரிக்கு அறியப்படுத்தவேண்டியது மிகமுக்கியம். இவ்வாறு அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட சில்லறை வியாபாரியாலேயே அப்பொருளைப் பாவனையாளருக்கு அறிமுகஞ் செய்ய முடியும். அன்றேல், பாவிக்கும் வாய்ப்பைப் பாவனையாளரும், விற்பனை செய்யும் வாய்ப்பை வியாபாரியும் இழப்பர்.

பொருட்களை அறிமுகஞ் செய்தற்குப் பல நோக்கங்கள் உண்டு. புதிய பொருட்களை விற்பனையாளருக்கும் பாவனையாளருக்கும் அறிமுகஞ் செய்தல் முதலாவது நோக்கமாகும். ஏற்கனவே அறிமுகஞ் செய்யப்பட்ட பொருட்களின் விற்பனை சுருங்காது பாதுகாத்தல் இரண்டாவது முக்கியநோக்கமாகும். பாவனையில் உள்ள பொருளின் விற்பனையை மேலும் பெருக்கத் தல் மூன்றாவது முக்கிய நோக்கமாகும். இந்நோக்கங்களைப் பூர்த்தி செய்யத்தக்கவகையில் ஒருபொருளைப் பலவகையில் அறிமுகஞ் செய்யலாம். அவற்றைக் காட்சிக்கு ஒழுங்காக வைத்தலும் அறிமுகஞ் செய்யும் வகைகளில் ஒன்றாகும். காட்சியறையிலும், நிலத்திலும், சாளரங்களிலும் பொருட்கள் காட்சிக்கு வைக்கப்படும். இவ்வாறு ஒழுங்குபடுத்தல் ஒரு கலையாகக் கருதப்படும்.

1. சாளரத்தில் வைத்துக் காண்பித்தல் :

கடையின் முன்பக்கத்தில் பெரும்பாலும் வாசலின் இடது பக்கத்திலும் வலதுபக்கத்திலும் பொருட்களை வைத்துக் காண்பிக்கப்படும். கண்ணாடி அறைகளிலும், அலுவலர்களிலும் பொருட்கள் வைக்கப்படும். வீதியோரத்தால் செல்லுவோரும்,

கடையில் நுழைவோரும் இலகுவாகக் காணத்தக்கவகையில் பொருட்கள் காட்சிக்கு வைக்கப்படவேண்டும். இவ்வாறு செய்தல் சாளரத்தில் வைத்துக் காண்பித்தல் எனப்படும்.

உதாரணமாக, ஒரு புடைவைக்கடைச் சாளர அமைப்பை நாம் நோக்குவோம். சேலையை விளம்பரப்படுத்தும் நோக்குடன் ஒரு பெண் சிலைக்கு உடுத்து அலங்கரித்துச் சாளரத்தில் காட்சிக்கு வைத்திருப்பார்கள். அணிந்திருக்கும்பொழுது சேலை எவ்வாறு தொங்குமோ, அவ்வாறு கண்ணாடி அறையிலும் தொங்கவிடப்பட்டிருக்கும். சேலையை மடித்துக் காட்சிக்குத் தொங்கவிடப்படின, அதன் அழகு, கரையின் கவர்ச்சி, சித்திரம் போன்றவை தென்படா. இவ்வாறு பொருட்களின் தன்மைக்கு ஏற்ப, சாளர அலங்காரம் இடம்பெறும். உதாரணமாக, கடிகார்க்கடையில் கடிகாரங்கள் பலவகையில் காட்சிக்கு வைக்கப்படும். கடிகாரத்தில் நீர்புகாது என்பதை விளக்குவதற்காக, அதைத் தண்ணீரில் போட்டு வைப்பதும் உண்டு. வர்ணமை விற்கும் கடையில், சிறிய கடதாசி வீட்டை அமைத்து அதற்குப் பல வர்ணமை தீட்டப்பட்டுக் காட்சிக்கு வைக்கப்படும்.

சாளர காட்சிப் பொருட்கள், ஒருவருடைய உள்ளத்தைக் கவரத் தக்கமுறையில் அமைக்கப்படவேண்டும். சேலை அணியப்படும் பொம்மைகள் அழகாக இருக்கவேண்டும். நவீன நாகரிகத்துக்கு ஏற்றவகையில் ஆடைகள் தயார்செய்யப்பட்டிருக்கவேண்டும். இறுக்கமான ஆடைகளும், "மினிஸ்கேட்" என்ற சிற்றாடைகளும் இக்காலத்தில் விரும்பப்படும். எனவே, ஆடை வியாபாரியும் நாகரிக மாற்றத்துக்கு அமையத் தனது காட்சிப் பொருட்களையும் மாற்றவேண்டும். அத்துடன் காட்சி ஒழுங்கும் மாற்றப்படவேண்டும். சில சாளரங்களில் பல வர்ண மின் விளக்குகளும், சோடனைகளும் பொருத்தப்பட்டிருக்கும். அத்துடன் காலத்துக்கும் இடத்துக்கும் ஏற்ப அமையவேண்டும். உதாரணமாகக் குடைகளும், மழைக்காலப் பாதுகாப்புச் சட்டைகளும் கோடை காலத்தில் காட்சிக்கு வைத்தல் அதிக பயனைத் தரமாட்டாது. கிராமப்புறங்களில் நவநாகரிக ஆடைகளைக் காட்சிக்கு வைத்தலும் பயன் அளிக்காது.

2. தளத்தில் வைத்துக் காண்பித்தல் :

பொருட்களை விற்பனைசெய்யுமிடத்தில் காட்சிக்கு வைத்தலே தளத்தில் வைத்தல் எனப்படும். ஒவ்வோரினமாக மேசைகளிலும், தாங்கிகளிலும், அலுமாரிகளிலும், நிலத்திலும் பொருட்கள் வைக்கப்படவேண்டும். இனிப்பு வகைகள், தீன்

பண்டங்கள் மேசைகளில் காட்சிக்கு வைக்கப்படும்; புத்தகங்கள் தாங்கிகளில் வைக்கப்படும். ஆடைகள், மருந்துகள் அலுமாரிகளில் வைக்கப்படும். சிறு இயந்திரங்களும், விளையாட்டுப் பொருட்களும் நிலத்தில் வைக்கப்படும். அப்பொருட்களை வாடிக்கையாளர் நன்கு பார்வையிடவும் பரிசோதனை செய்யவும் இவ்வாறு ஒழுங்குபடுத்துதலால் சந்தர்ப்பம் கிடைக்கிறது.

3. காட்சியறையில் வைத்தல் :

காட்சியறைகள் வியாபார நிலையத்திலும், உற்பத்தி நிலையத்திலும் அமைக்கப்படுவது வழக்கமாகும். ஆனால், இவற்றுடன் தொடர்பில்லாத இடங்களிலும் காட்சியறைகள் அமையக்கூடும். மக்கள் அதிகமாக நடமாடும் இடங்களிலும், சந்திகளிலும், வீதியோரங்களிலும் காட்சியறைகளை அமைப்பார்கள். அங்கு அப்பொருட்கள் விற்கப்படமாட்டா. கொழும்பில் மோட்டார் கார், ஸ்கூட்டர், மின்சார உபகரணங்கள் முதலியன இத்தகைய காட்சி அறைகளில் வைக்கப்படும். காட்சியறைகள் பெரும்பாலும் கண்ணாடி அறைகளாகவே இருக்கும். பொருள் கொள்வனவு செய்யவிரும்புவோர் மட்டுமன்றி ஏனையோரும் பொருட்களையறிய வாய்ப்புக் கிடைக்கிறது.

அப்பியாசம்

1. ஒரு சேலக்கடையில் ஆடைகள் காட்சிக்கு வைக்கப்படும். பல வழிகளையும் ஆராய்க.
2. தாங்கிகளில் வழமையாக வைக்கப்படும் பொருட்களை அட்டவணைப்படுத்துக.
3. எவ்வாறான இடங்களில் காட்சியறைகள் அமைக்கப்பட வேண்டும்?
4. தளத்தில் காட்சிக்கு வைக்கப்படும் பொருட்களை அட்டவணைப் படுத்துக.
5. பண்டங்களைக் காட்சிக்கு வைப்பதனால் என்ன பிரயோசனம் ஏற்படுகிறது?
6. உமது சூழலில் பொருட்கள் காட்சிக்கு வைக்கப்படும் வியாபார ஸ்தாபனங்களின் பெயர்களை வெளிக்களப் புத்தகத்தில் குறித்துக் கொள்க.

அலகு 2

விளம்பரத்தின் அவசியம்

பாவனையாளனைக் கவரத்தக்க வகையில் பொருட்களை அறிமுகஞ் செய்தலே விளம்பரம் எனப்படும். விளம்பரம் உற்பத்தியாளனுக்கும், வியாபாரிக்கும், பாவனையாளனுக்கும் சில அத்தியாவசிய தேவைகளைப் புரிகின்றது. அவை பின்வருமாறு :

1. தகவல்களை வழங்கல் :

புதிய பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்த வேண்டுமாயின் விளம்பரம் அவசியம். விளம்பரம் இன்றிப் புதிய பொருட்களை உற்பத்தியாளனால் சந்தைப்படுத்த முடியாது. பாவனையாளனும் அப்பொருளின் பயனை அடையமாட்டான்.

2. பாவனையாளனைத் தூண்டல் :

பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்குப் பாவனையாளன் தூண்டப்படவேண்டும். கொள்வனவு செய்யும் உத்தேசம் இல்லாதவர்களும் பொருட்களை வாங்கத் தூண்டப்படுகிறார்கள். கவர்ச்சிகரமான படங்கள், சுலோகங்கள் ஆகியன மூலம் விளம்பரப்படுத்தி, பாவனையாளர் அதே பொருளை மீண்டும் மீண்டும் வாங்கத் தூண்ட முடியும். உதாரணமாக நீண்டகாலம் பருத்தி ஆடைகளை உபயோகித்தவர்கள் செயற்கை ஆடைகளை அல்லது வேறு புதிய வகைகளை விரும்புதல் இயற்கையாகும். அவ்வாறு புதிய வகைகளை வாங்காது பருத்தி ஆடைகளையே வாங்க விளம்பரம் உதவி செய்யும்.

3. கிராக்கையைச் சுருங்காது பாதுகாத்தல்:

ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளுக்குள்ள கிராக்கி குறையுமாயின் அப்பொருளின் உற்பத்தியாளன் பாதிக்கப்படுவான். அதைத் தடுப்பதற்குக் கிராக்கி சுருங்காது பாதுகாக்கப்படுதல் அவசியமாகும்.

4. பேருற்பத்தியைத் தூண்டல்:

விளம்பரம் செய்யப்படும் பொருளின் விற்பனை அதிகரிக்கும். அதனால் உற்பத்தியும் அதிகரிக்கும். உற்பத்தி பெருகுதலால் செலவு குறையும். அதனால் அப்பொருளுக்கு மேலும் கிராக்கி அதிகரிக்கும்.

வினம்பரப்படுத்தப்படும் பொருட்கள்

அத்தியாவசியப் பொருட்களுக்கு எப்பொழுதும் தேவை உண்டு. அதனால் வினம்பரம் முக்கியமில்லை. உதாரணமாக, மிளகாய், உப்பு, அரிசி, மா போன்ற அத்தியாவசியப் பொருள் கள் அதிகம் வினம்பரப்படுத்தப்படுவதில்லை.

போதிய நிரம்பல் இல்லாத பொருட்களுக்கும் வினம்பரம் தேவையில்லை. பற்றுக்குறையிருப்பதனால் அப்பொருட்கள் விரைவாகவும் இலகுவாகவும் விற்பனையாகும்.

விரைவில் பழுதடையக்கூடிய பொருட்களும் அதிகம் வினம் பரப்படுத்தப்படுவதில்லை. ஏனெனில் வினம்பரம் செய்து முடிவ தற்குள் பொருள் பழுதடைந்துவிடும்.

ஆனால் சில பொருட்கள் அதிகமாக வினம்பரத்துக்கு உள் ளாகின்றன. வியாபாரக் குறியீட்டைப் பொருட்கள் தீவிரமாக வினம்பரப்படுத்தப்படுகின்றன. இத்தகைய பொருட்களுக்கு அதிகம் போட்டியிருப்பதே முக்கிய காரணமாகும். உதாரண மாக, சேட்டுகளை எடுக்கலாம். பலவகையான வியாபாரக் குறியீடுடைய பொருட்கள் இருப்பதனால், இவ்வகை ஆடைகள் அதிகம் வினம்பரத்துக்கு உள்ளாகின்றன.

அபியாசம்

1. கீழ்வருவோர் வினம்பரத்தினால் என்ன நன்மைகளை அடை கின்றனர் ?
 - (அ) மொத்த வியாபாரி
 - (ஆ) பாவனையாளன்
 - (இ) உற்பத்தியாளன்
 - (ஈ) சில்லறை வியாபாரி
2. ஒரு குறிப்பிடப்பட்டுள்ள பொருளுக்கு உரிய பலவகை வினம்பரங்களையும் சேகரிக்கുക.
3. வினம்பர மூலம் ஒரு பாவனையாளன் எவ்வாறு தூண்டப்படு கின்றான் ?
4. வியாபாரக் குறியீடுள்ள பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்து தற்கு ஏன் வினம்பரம் அவசியம் ?

தகவல் தொடர்புச் சேவைகள்

தகவல் தொடர்பின்றி எத்தொழிலிலும் முன்னேறுவது சாத்தியமன்று. வர்த்தகத்திற்கு இன்றியமையாத சில தகவல்கள் பின்வருமாறு:

1. மூலப்பொருட்களினதும் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களினதும் விலையை அறிதலும் அறிவித்தலும்;
2. விற்கும் பொருட்களை அறிமுகஞ் செய்தல்.
3. பொருட்களுக்குக் கொள்வனவு உத்தரவை வழங்கல்,
4. கடனைத் தீர்க்கும்படி வேண்டல்.
5. பொருட்களை அழைத்தலும் அனுப்புதலும்.

இத்தகைய தகவல்கள் சேவைகளைப் பல தரபணங்கள் செய்கின்றன. அஞ்சலகம், வானொலி, நாளேட்டு அலுவலகங்கள், வேறு வெளியீட்டு நிலையங்கள். விளம்பர முகவர் நிலையங்கள் ஆகியன தகவல் தொடர்புச் சேவைகளைச் செய்கின்றன. இவைகளுள் முக்கியமானது அஞ்சலகம் ஆகும்.

அஞ்சலகம்

அஞ்சலகம் பின்வரும் சேவைகளைச் செய்கின்றது.

1. முத்திரை விற்றல்

ஒப்பந்தங்கள், பற்றுச்சீட்டுகள், கடிதங்கள் முதலியனவற்றுக்கு முத்திரைகள் இன்றியமையாதன. கீழ்க்காணும் பெறுமதியுள்ள முத்திரைகள் விற்கப்படுகின்றன. -/2, -/3, -/5, -/10, -/15, -/25, -/30, -/35, -/50, -/60, -/75, -85, -/90, 1-00, 1-15, 2-00, 5-00, 10-00, 20-00, 50-00, 100-00 இதற்கு மேல் கூடிய பெறுமதியுள்ள முத்திரைகளைப் பெரியதபால் நிலையங்களிலும் பிரதேசக் கச்சேரியிலுள்ள சிறுப்பர் அலுவலகத்திலும் பெறமுடியும்.

2. அஞ்சலட்டை:

உள்நாட்டு அஞ்சலட்டை 10 சதமும், வெளிநாட்டு அஞ்சலட்டை 70 சதமும் பெறுமதியுடையன. (எயர்மெயில் -/90)

3. பொதிகள்:

பொதிகளின் கட்டணம் அதன் நிறையில் தங்கியுள்ளது. சாதாரண உள்நாட்டுப் பொதிக்கு இருத்தலொன்றுக்கு 60 சதமும், மேற்கொண்டு ஒவ்வொரு இருத்தலுக்கும் 30 சதமும் கட்டணமாக அறவிடப்படும்.

4. கடிதம்:

கடிதக் கட்டணம் இருவகைப்படும்.

(அ) கடல்மார்க்கமாக அனுப்பப்படும் பிறநாட்டுக் கடிதக் கட்டணம் ரூ. 1/- ஆகும். வான் கடிதத்திற்கு 1/- ரூபாவாகும். ஆனால் விமானமூலக் கடிதத்திற்குக் கட்டணம் தேசத்திற்குத் தேசம் வேறுபடும்.

(ஆ) உள்நாட்டுக் கடிதத்திற்குக் கட்டணம் 15 சதமாகும். பிந்திய கடிதக் கட்டணம் 30 சதமாகும். பதிவுக் கடிதங்களையும், கடுகதிக் கடிதங்களையும் உயர்ந்த கட்டணத்துடன் அனுப்பலாம்;

5. தந்தி:

உள்நாட்டுத் தந்திக் கட்டணம் 10 சொல் வரையும் 75 சதமும். அதற்கு மேற்பட்ட ஒவ்வொரு சொல்லுக்கும் 10 சத விகிதமும் கட்டணம் இறுக்கப்படவேண்டும். அவ்சரத் தந்தி, பதிலுக்குப் பணம் கட்டப்படும் தந்தி முதலிய தந்திச் சேவைகளும் உண்டு.

6. தொலைபேசிச் சேவை:

தூரத்திற்கும் இடத்திற்கும் தக்கவாறு கட்டணம் வேறுபடும்.

7. பணத்தை அனுப்புதல்:

காசுக்கட்டளைமூலமும், அஞ்சற்கட்டளை மூலமும் பணத்தை அனுப்பலாம். ஒரே காசுக்கட்டளைமூலம் ஆகக்கூடியது ரூபா அறுநூறு அனுப்பலாம். ஒவ்வொரு ரூபா இருபதுக்கும் அல்லது அதன் பகுதிக்கும் 25 சதம் தரகாக அஞ்சலகம் அறவிடும். காசுக்கட்டளைகள் ஒரு சதம் தொடக்கம் ரூபா அறுநூறு வரைக்கும் வழங்கப்படும்.

கீழ்வரும் பெறுமதியுள்ள அஞ்சற் கட்டளைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். அவற்றிற்குரிய தரகுக்கூலி பின்வரும் விகிதங்களில் கட்டப்படவேண்டும்.

சதம்-/50. ரூ.1-00, ரூ.1-50 ஆகிய தொகைகளுக்கு 5 சதம். ரூ. 2-00, ரூ. 2-50 ரூ. 3-00, ரூ.4-00 ஆகிய தொகைகளுக்கு 10 சதம்.

ரூ.5-00, ரூ.7-50, ரூ.10-00 ஆகிய தொகைகளுக்கு 15 சதம். ரூ.15-00, ரூ.20-00 ஆகிய தொகைகளுக்கு 20 சதம்.

8. தந்திக்காசுக் கட்டளை:

தந்திமூலமும் காசுக்கட்டளை அனுப்பலாம். இது "தந்திக் காசுக்கட்டளை" எனப்படும். இதற்குச் சாதாரண காசுக் கட்டளைக்குரிய தரகும், அத்துடன் மேலதிகமாக -/25 சதமும் தந்திச் செலவும், சேர்த்துக் கூலியாக அஞ்சலகம் அறவிடும்.

9. பெறுமானக் கொடுக்கவேண்டிய அஞ்சல்:

ஒரு கொள்வனவுகாரன் பொருட்களை அஞ்சல் மூலம் பெற்றதும் பெறுமதியை அஞ்சல் அலுவலாளரிடம் கொடுத்தல் பெறுமானங் கொடுக்கவேண்டிய அஞ்சல் எனப்படும்.

10. தேசிய சேமிப்பு வங்கியின்பேரில் சேமிப்புக்களை ஏற்றுக் கொள்ளுவார்கள். தேசிய சேமிப்புச் சான்றிதழ்களும் விற்பனை செய்யப்படும்.

11. கடிதங்களைப் பொறுப்பெடுத்தலும் விநியோகித்தலும்:

கடிதங்களை அனுப்ப விரும்புவோர் அஞ்சலகத்தில் பூரண நம்பிக்கை வைத்தே அனுப்புகின்றனர். கடிதங்களைக் கைதவறிவிடாது உரியவர்களிடம் சேர்ப்பித்தல் முக்கிய கடமையாகும்.

12. நஷ்ட உத்தரவாதம் செய்து அனுப்பப்படும் கடிதங்கள்:

கடிதங்களினுள், காசையோ அல்லது விலைமதிப்புடைய பொருட்களையோ வைத்து அனுப்பவேண்டுமானால், அக்கடிதங்களை நஷ்ட உத்தரவாதம் செய்து அனுப்பலாம். இதற்காக அஞ்சலகம் ஒவ்வொரு ரூபா நூறுக்கும் அல்லது அதன் பகுதிக்கும் 1/- ரூபாவை முத்திரைக் கட்டணமாகப் பெறுகிறது.

இக்கடிதங்கள் உரியவரிடம் கிடையாமல் தொலைந்துவிட்டால், அக்கடிதத்தினுள் வைக்கப்பட்ட பொருளின் பெறுமதியை அஞ்சலகம் பொருளை அனுப்பியவருக்குக் கொடுக்கும்.

அப்பியாசம்

1. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள தபால் ஊழியர்மூலம் பின்வரும் தகவல்களைச் சேகரிக்கவும்.

சாதாரணக் கடிதக் கட்டணம்,

பதிவுக் கடிதக் கட்டணம்,

கடுகதிக் கடிதக் கட்டணம்,

4 இருத்தல் பொதிக்கான கட்டணம்,

2½ இருத்தல் பதிவுப் பொதிக் கட்டணம்,

19 சொற்கள் உள்ள உள்நாட்டுத் தந்திச் செலவு,

25 சொற்கள் உள்ள அவசரத் தந்திச்செலவு.

2. அஞ்சலகத்தில் உள்ள முக்கிய நடவடிக்கைகளைக் கூறுக.

3. தொலைபேசி ஒரு வியாபாரிக்கு எவ்வாறு உதவுகின்றது என்பதை ஒரு வியாபாரியுடன் கலந்தரையாடல் செய்து கூறுக.

போக்குவரத்து

அலகு 1

போக்குவரத்தும் வர்த்தகமும்

எமது நாட்டின் பல்வேறு பகுதியில் பல்வேறு பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. தேயிலை காலநிலை காரணமாக மத்திய மலைப்பகுதியிலும், தென்னை கரையோரப் பிரதேசங்களிலும் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. மீன் கடலிலே பிடிக்கப்படுகின்றது. இரத்தினக்கற்கள் சப்ரகமுவமர்காணத்திலே அகழ்ந்து எடுக்கப்படுகின்றன. மேற்கூறிய பொருட்களை இலங்கையின் எல்லாப் பகுதிகளிலும் பெற்றுக்கொள்ள முடியாது. மலைநாட்டில் உற்பத்தியாகும் தேயிலை, ரப்பர் போன்ற பொருட்கள் இலங்கையின் ஏனைய பகுதிகளில் மட்டுமன்றி, வெளிநாடுகளிலும் விற்கப்படுகின்றன. வெளிநாட்டவர்களின் பொருட்களையும் நாம் பயன்படுத்துகின்றோம். இவ்வாறு ஒருபகுதியில் உற்பத்தி செய்யப்படாத பொருட்களை அப்பகுதி மக்கள் பயன்படுத்துவதற்கு முக்கிய சாதனம் போக்குவரத்தேயாகும். எனவே வர்த்தக முயற்சிகளுக்குப் போக்குவரத்து இன்றியமையாதது. உற்பத்திக்கும், விநியோகத்திற்கும், சமூக வளர்ச்சிக்கும் பெருந்தொண்டைப் போக்குவரத்து ஆற்றுகின்றது.

உற்பத்தியும் போக்கு வரத்தும்

உற்பத்தியாளனுக்கு மூலப்பொருட்கள், தொழிலாளர், இயந்திரம், பண்டகசாலை ஆகியன முக்கியமாகும்.

1. மூலப்பொருள்:

சில மூலப்பொருட்கள் எமது நாட்டிலும், சில பிறநாட்டிலுமிருந்து பெறப்படுகின்றன. எமது நாட்டு மூலப்பொருட்கள் சில பிற பிரதேசத்திலும், சில உள்ளூரிலும் பெறப்படும். தொழிற்சாலையின் அருகாமையில் சகல மூலப்பொருட்களையும் பெறுதல் அரிது. பல உதாரணங்களை நாம் அவதானிக்கலாம். நெசவாலைகளுக்கு வேண்டிய எரிபொருள், நூல் முதலியன பல ஆயிரம் மைல்களுக்கு அப்பாலிருந்து வரவழைக்கப்படுகின்றன. இப் பொருட்கள் கடல்மார்க்கமாகவும், ஏனைய பொருட்கள் ஆகாயமார்க்கமாகவும் பெறப்படும். தேவைப்படும் உள்நாட்டு மூலப்பொருட்கள் தரைமார்க்கப் போக்குவரத்து மூலம் வரவழைக்கப்படும்.

வ: ஏ. 16

2. தொழிலாளர்:

தொழிலாளர் இருவகைப்படுவர்.

(அ) பயிற்சியற்ற அல்லது குறைப்பயிற்சியுடைய தொழிலாளர். இவர்களைப் பெரும்பாலும் உள்ளூரிலேயே தேர்ந்தெடுக்க முடியும். இவர்களில் எல்லோரும் தொழிற்சாலையின் அருகாமையில் வசிப்பதில்லை. எனவே, அவர்கள் நாளாந்தம் தொழிற்சாலைக்கு வருவதற்குப் போக்குவரத்து வசதிகள் தேவையாகும். சில முயற்சியாளர் இவர்களுக்குத் தேவையான போக்குவரத்து வசதிகளைத் தாமே ஒழுங்கு செய்துள்ளனர். இவ்வாறு வசதியை ஒழுங்குசெய்து கொடுத்தலினால், தொழிலாளர் காலதாமதமின்றியும், எவ்வித சிரமமின்றியும் தமது பணிகளைச் செவ்வனே புரிகின்றனர்.

(ஆ) தொழில் வல்லுநர்கள் பெரும்பாலும் வெளிநாட்டிலிருந்தே வரவழைக்கப்படுகின்றனர்.

3. பொறித் தொகுதி :

சகல பொறித்தொகுதிகளும் வெளிநாடுகளிலிருந்தே இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன. இவையின்றி உற்பத்தியை மேற்கொள்ள முடியாது. கப்பல் மூலமாகவும், விமானம் மூலமாகவும் சந்தர்ப்பத்திற்கேற்ப அவை கொண்டுவரப்படுகின்றன.

4. ஆக்கற் பொருட்கள் :

ஆக்கப்பட்ட பொருட்கள் பெரும்பாலும் உடனடியாக விற்கப்படுவதில்லை. இப்பொருட்களைப் பண்டகசாலையில் இடவேண்டிய நிர்ப்பந்தம் ஏற்படுகின்றது. அவ்வாறே மூலப் பொருட்களைப் பாதுகாத்து வைக்கும் நிலை ஏற்படுகின்றது. தொழிற்சாலையிலிருந்து பண்டகசாலைக்கும் பண்டகசாலையிலிருந்து மொத்த, சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும், அவர்களிடமிருந்து பாவனையாளருக்கும் பொருட்களை இடம் மாற்றுவது அவசியமாகும்.

வர்த்தகத்துக்குத் துணையாகவுள்ள சிலகருமங்களையும் போக்குவரத்துப் புரிகின்றது. உதாரணமாக, தொழிலாளருக்கும் அவரது குடும்பத்தினருக்கும் அவசிய போக்குவரத்துத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்கின்றது.

விரைவாகவும், திறமையாகவும், பாதுகாப்பாகவும் போக்குவரத்துச் சாதனங்களை அமைக்கவேண்டும். முன்னேறிய நாடுகள் மிக விரைவான சாதனங்களைப் பயன்படுத்துகின்றன.

வேகங்குன்றிய சாதனங்கள் உள்ள நாடுகள் பொருளியல், வர்த்தகத் துறைகளில் பின்தங்கியிருப்பதை நாம் அவதானிக்கலாம். எமது நாட்டின் வளர்ச்சியில் பின்வரும் போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் ஈடுபடுகின்றன. அவையாவன:

- (அ) தரைப்போக்குவரத்து
- (ஆ) ஆகாயப் போக்குவரத்து
- (இ) நீர்ப் போக்குவரத்து

அப்பியாசம்

1. போக்குவரத்து வசதிகள் கீழ்க்காட்டப்படுவோருக்கு எவ்வாறு உதவுகின்றன?
விவசாயி, விளைபொருள் உற்பத்தியாளன், தொழிற்சாலை முகாமையாளர், அரசு சேவையாளர்.
2. உமது பிரதேசத்திலுள்ள ஒரு தொழிற்சாலைக்கு இருக்கும் போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் யாவை?

அலகு 2

போக்குவரத்து வசதிகள்

நம் நாடு ஒரு சிறு தீவு. இந்து சமுத்திரத்தின் மத்தியிலே, கேந்திர நிலையத்தில் உள்ளது; ஐந்து கண்டத்தவருக்கும் சிறப்புடையந்த நாடாக அமைந்துள்ளது. உலகப் போக்குவரத்து வீதிகள் இலங்கையின் ஊடாகவே அமைந்துள்ளன. வெளிநாட்டுப்போக்குவரத்து வசதிகள் மட்டுமன்றி உள்நாட்டு வசதிகளும் நிறைந்துள்ளன. தரை, ஆகாய, நீர்ப் போக்குவரத்து வீதிகள் நன்கு அமையப்பெற்றுள்ள நாடுகளில் எமது நாடும் ஒன்றாகும். இதனால், எமது நாட்டின் வர்த்தகம் விருத்தியடைவதற்கு வழி வகுக்கப்பட்டுள்ளது.

(i) தரைப்போக்குவரத்து:

தரைப்போக்குவரத்து நிலப்போக்குவரத்து இரு வகைப்படும்.

(அ) தெருப்போக்குவரத்து:

இலங்கையின் சிறு கிராமங்களும், பட்டினங்களும் பலவகையான தெருக்களால் இணைக்கப்பட்டுள்ளன. தார் போடப்பட்ட பிரதான வீதிகள், தார் போடப்பட்ட சாதாரண வீதிகள், தார் போடப்படாத கற்பாதைகள், மணற்பாதைகள் ஆகியன

அரசாங்கத்தால் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. ஆறுகளுக்கும், கால்வாய்களுக்கும் மேலாகவும், மலைகளை ஊடுருவியும் இத்தெருக்கள் செல்லுகின்றன. ஆகவே மக்கள் போக்குவரத்துச் செய்வதற்கும், பண்டங்கள் அனுப்புவதற்கும் இலகுவாக அமைந்துள்ளன. கிராமப்புறங்களில் உற்பத்தி, செய்யப்படும் விளைபொருட்கள் உதாரணமாக நெல், மரக்கறி, பழவகை, பண்ணைப் பொருட்கள் முதலியன பட்டினங்களுக்கு எடுத்துச்செல்லப்படுகின்றன. பட்டினங்களில் ஆக்கப்படும் பொருட்கள், உதாரணமாக ஆடை வகைகள், காலணிகள், அலுமினியப் பாத்திரங்கள் முதலியன கிராமங்களுக்கு இலகுவாகவும், விரைவாகவும் எடுத்துச் செல்லப்படுகின்றன.

பேருந்துகள், லொறிகள், மோட்டார் கார்கள், உழவு இயந்திரங்கள், வான்கள், மோட்டார் துவிச்சக்கரவண்டிகள், மினிராக்கிகள் ஆகியன முக்கிய தெருப்போக்குவரத்து மோட்டார் சாதனங்களாகும்.

(ஆ) புகையிரதப்போக்குவரத்து!

புகையிரதப் போக்குவரத்துக்கு இருப்புப்பாதைகள் பயன்படுகின்றன. அகன்ற இருப்புப்பாதைகளும், ஒடுங்கிய இருப்புப்பாதைகளும் என அது இருவகைப்படும்.

ஒடுங்கிய பாதை:

கொழும்புக் கோட்டைப் புகையிரத நிலையத்தில் இருந்து ஒப்பநாயகாவரையில் இப்பாதை செல்லுகின்றது; களனி ஆற்றுப்பள்ளத்தாக்குப் பிரதேசத்தில் சேவை செய்வதனால் இப்புகையிரதசேவை, 'களனிப் பள்ளத்தாக்குச் சேவை' என அழைக்கப்படும்.

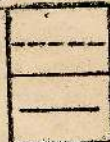
அகன்ற பாதை:

ஏனைய பாதைகள் அகன்ற இருப்புப் பாதைகளாகும்; கொழும்புக் கோட்டை, மருதானை, பொல்காவலை, மாகோ, மதவாச்சி, கல்லோயா, பேராதனை, ருகம ஆகியன புகையிரதப் போக்குவரத்தின் முக்கிய சந்திகளாகும்.

(ii) ஆகாயப் போக்குவரத்து :

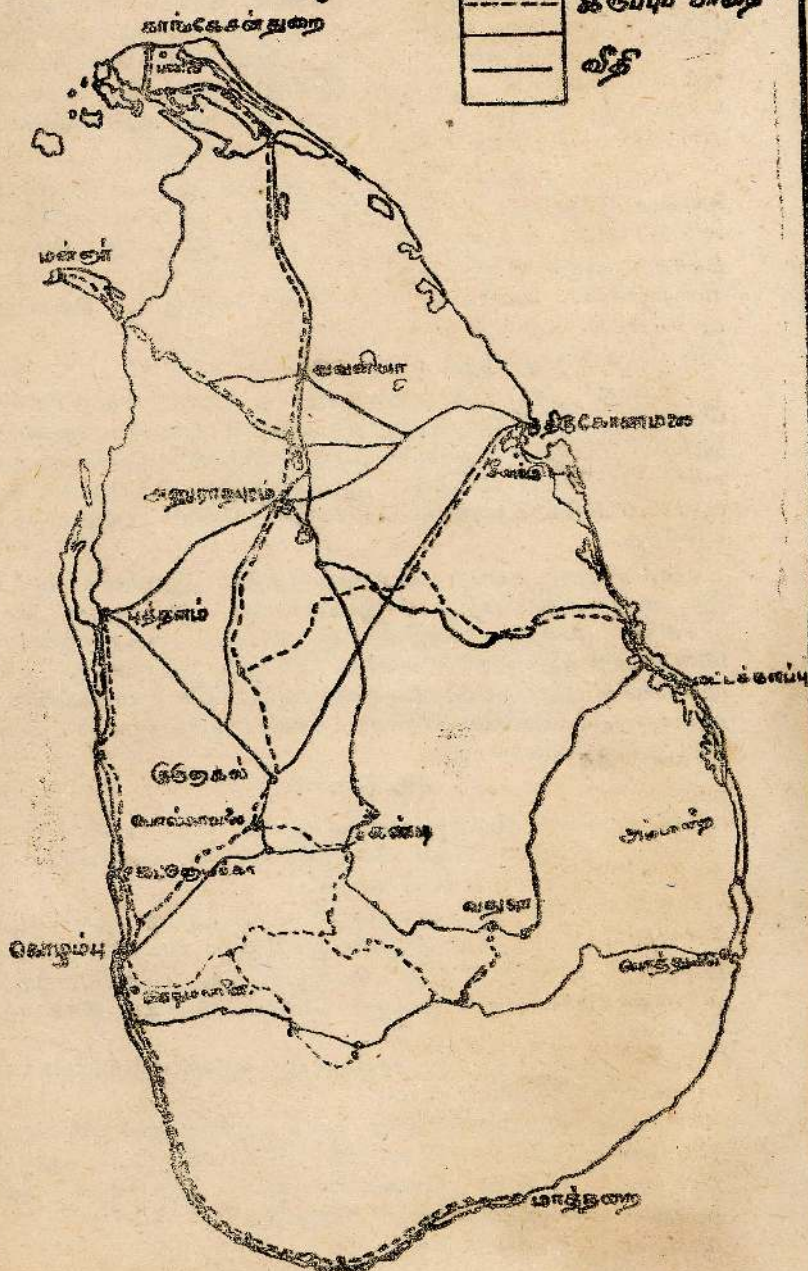
ஆகாய விமானங்கள் தரிப்பதற்கு விசேட விமான நிலையங்கள் அவசியமாகும். இலங்கையில் உள்ள விமான நிலையங்கள் பின்வருமாறு: பண்டாரநாயக்கா சர்வதேச விமான நிலையம், (கட்டுநாயக்கா); இரத்மலானை; பலாலி (காங்கேசன் துறை); சின்னகுடா (திருகோணமலை); அம்பாறை; - அனுராத புரம்; மட்டக்களப்பு; வேரவில்;

இலங்கையின் போக்குவரத்துப் பாதைகள்



இருப்பும் பாரதம்

ॐ



இவற்றுள் கட்டுநாயகாலிலுள்ள பண்டாரநாயக்கா சர்வதேச விமான நிலையத்தில் சர்வதேசச் சேவை விமானங்கள் தரித்துச் செல்லும். உள்ளூர்ச்சேவை விமானங்களும், இலங்கை-இந்தியா சேவை விமானங்களும் ஏனைய நிலையங்களில் தரிக்கும். பலாலிக்கும் இரத்தமலானைக்கும் இடையே நாளாந்த சேவையும், ஏனைய நிலையங்களுக்கிடையே குறிப்பிடப்பட்ட நாட்களில் மட்டுமே உள்ளூர்ச்சேவையும் உண்டு.

பண்டாரநாயக்கா சர்வதேச விமான நிலையத்தில் இருந்து உலகின் முக்கிய தலைநகரங்களுக்குச் செல்லமுடியும். அங்கிருந்து ஆரம்பிக்கும் விமானங்கள் இடையில் தரிக்காது கீழ்வரும் நகரங்களுக்குச் செல்லும், பாஃரின், பம்பாய், பாங்கொக், நொம்பென், சைகோன், கோலாலம்பூர், சிங்கப்பூர், ஜகார்த்தா.

(iii) நீர்ப் போக்குவரத்து :

உள்ளூர் நீர்ப் போக்குவரத்து எனவும், சமுத்திரத்தில் செல்லும் கப்பற் போக்குவரத்து எனவும் நீர்ப் போக்குவரத்து இருவகைப்படும். இலங்கையில் உள்ளூர்ப் போக்குவரத்து வசதிகள் மிகவும் குறைவு. நீர்கொழும்பு - கொழும்பு கால்வாய் மட்டுமே உள்ளூர்ப் போக்குவரத்திற்குப் பயன்படுத்தப் படுகிறது.

சர்வதேசக் கப்பற் போக்குவரத்தில் இலங்கை முக்கிய இடத்தை வகிக்கின்றது. இலங்கையில் இருபெருந் துறைமுகங்கள் உண்டு. உலகின் மிகப்பெரிய துறைமுகங்களில் கொழும்பும் ஒன்றாகும். உலகின் பெரும் இயற்கைத் துறைமுகங்களில் திருகோணமலை மூன்றாம் இடத்தை வகிக்கின்றது. தலைமன்னார், காங்கேசன்துறை, காலி, பருத்தித்துறை ஆகியன சிறு துறைமுகங்களாகும்.

அபியாசம்

1. கொழும்பில் இருந்து மட்டக்களப்பு, பதுளை, மாத்தறை, காங்கேசன்துறைக்குச் செல்லும் கடுகதிப் புகையிரதங்கள் தரிக்கும் நிலையங்களைக் கூறுக.
2. கொழும்பிலிருந்து கண்டிக்குச் செல்வதற்குப் பயன்படுத்தக் கூடிய பிரதான வீதிகளை இலங்கைப் படத்தில் வரைக.
3. உமது ஊரிலிருந்து கொழும்புக்குச் செல்வதற்குரிய முதலாம் வகுப்புக் குளிரூட்டப்பட்ட வண்டிச் செலவைக் கூறுக.
4. உள்ளூர் விமானத்தில் செல்வதற்கு ஒருவர் எடுக்கவேண்டிய நடவடிக்கைகளைக் கூறுக.
5. காங்கேசன்துறையிலிருந்து கொழும்புக்கு "மூன்றாம் வகுப்பு உறங்கலிருக்கை வண்டி"யில் செல்லவிரும்பும் ஒருவர் முதலில் என்ன செய்யவேண்டும்? இதற்காக அவர் எவ்வளவு கட்டணத்தைச் செலுத்தவேண்டும்?

சர்வதேச வியாபாரம்

அலகு 1

வெளிநாட்டுச் சொத்தும் சென்மதி நிலுவையும்

பண்டைக்காலத்தில் பண்டமாற்று முறையில் வியாபாரம் நடைபெற்றது. பண்டங்களைக் கொடுத்து அவற்றிற்குப் பதிலாக வேறு பண்டங்களைப் பெறுதல் பண்டமாற்று எனப்படும். பிற காலத்தில் இப் பண்டமாற்றை இலகுவாக்குவதற்கு ஒரு பொதுவான மாற்றுாடகத்தைக் கண்டுபிடித்தனர். இம்மாற்றுாடகம் பொருட்களுக்குப் பதிலாக எல்லோராலும் ஏற்கப்பட்டது. எனவே இம்மாற்றுாடகத்துக்காகப் பொருட்கள் விற்பனை, கொள்வனவு செய்யப்பட்டன. காலப்போக்கில் இது பணம் என அழைக்கப்பட்டது.

ஒரு நாட்டில் எல்லாப் பொருட்களையும் உற்பத்தி செய்ய முடியாது. ஒரு நாட்டின் மூலவளங்களுக்கு ஏற்கவே உற்பத்தி நடைபெறும். எனவே, எமது நாட்டில் உற்பத்தி செய்யப் படாத பொருட்கள் பிறநாடுகளிலிருந்து வரவழைக்கப்பட்டன. பட்டாடை, கம்பளி, தங்கம், பலவகை உலோகங்கள் பிறநாடுகளிலிருந்து எமது நாட்டுக்குக் கொண்டுவரப்பட்டன. இவ்வாறு பிறநாடுகளிலிருந்து பண்டங்களைக் கொண்டு வருதல் இறக்குமதி வியாபாரம் என அழைக்கப்பட்டது.

சாதாரணமான ஒரு மனிதன் தனது தேவையைப் பூர்த்தி செய்யக்கூடிய பிற பொருட்களைப் பெறுவதற்காகவே தனது பொருட்களைக் கொடுக்கின்றான். இனாமாக அவன் பொருட்களைப் பிறரிடம் எதிர்பார்க்கமுடியாது. அவ்வாறே பிற நாடுகளிலிருந்து நாம் இனமாகப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்ய முடியாது. அந்நாட்டு மக்களுக்கும் தேவைகள் உண்டு. அவர்கள் தமது பொருட்களைப் பிறநாடுகளுக்கு விற்கும் பொழுது அவற்றிற்குப் பதிலாக வேறு பொருட்களை எதிர்பார்க்கின்றனர். ஆகவே, நாம் இறக்குமதி செய்யும் பொருட்களுக்குப் பதிலாக, அவர்கள் விரும்பும் பிறபொருட்களை நாம் அனுப்பி வைக்கவேண்டும். இவ்வாறு எமது நாட்டுப் பொருட்களைப் பிறநாடுகளுக்கு அனுப்பி வைத்தல் ஏற்றுமதி வியாபாரம் எனப்படும்.

இவ்வாறு நாம் ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்களுக்காகப் பிற பொருட்களை இறக்குமதி செய்தல் பண்டமாற்று எனப்படும். இக்காலத்தில், பொருட்களுக்குப் பதிலாகத் தங்கம் முதலிய பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யலாம். ஆனால் எமது நாட்டில் ஏற்றுமதி செய்யக்கூடிய அளவு தங்கம் இல்லை. எம்மிடம் எமது நாட்டுப் பணம் உண்டு. ஆனால் பிறநாடுகளில் எமது பணம் புழக்கத்தில் இல்லை. எனவே, எமது பணத்தைத் தமது பொருட்களுக்குப் பதிலாக அந்நாடுகள் ஏற்கமாட்டா. ஆகவே ஏற்றுமதி இறக்குமதி வியாபாரத்தில் பெறுமதியைக் கொடுப்பனவு செய்தல் ஒரு முக்கிய பிரச்சினையாகும்.

இப்பிரச்சினையை விளங்கிக்கொள்வதற்கு ஒரு உதாரணத்தை எடுப்போம். எமது நாட்டிலிருந்து தேயிலை, இறப்பர், தெங்குப் பொருட்கள் முதலியன பிரித்தானியாவுக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்படுகின்றன. மோட்டார் வாகனங்கள், பொறித்தொகுதிகள், மருந்துவகை முதலியன பிரித்தானியாவில் இருந்து எமது நாட்டுக்கு இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன. நாம் ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்களின் பெறுமதியைப் பிரித்தானிய வங்கியும், எமது மத்திய வங்கியும் கணக்கு வைக்கும். நாம் இறக்குமதி செய்யும் பொருட்களின் பெறுமதியும் இவ்வாறு இரு வங்கிகளிலும் கணக்கு வைக்கப்படும். ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் ரூ 16,000 பெறுமதியான பொருட்களை நாம் ஏற்றுமதி செய்துள்ளோம் என வைத்துக்கொள்வோம். இப்பணத்தைப் பிரித்தானியாவிலே எமக்குத் தரமுடியாது. ஏனெனில் அவர்களிடம் எமது ரூபாய் நாணயங்கள் இல்லை. அங்கு புழக்கத்தில் இருப்பது ஸ்ரேலிங் நாணயங்களாகும். அந்நாணயங்கள் எமது நாட்டில் செல்லுபடியாகாது. ஆகவே, அவற்றை நாம் ஏற்கமாட்டோம்.

இச்சந்தர்ப்பத்தில், எமக்கு வருமதியான தொகையைப் பிரித்தானிய வங்கி கணக்கு வைக்கும். அவ்வாறு கணக்கு வைப்பதால் அந்நாடு எமது கடன்காரனாக மாறுகின்றது. அக்கடனுக்குப் பதிலாக அவர்களிடமுள்ள எமக்குத் தேவையான பொருட்களை நாம் இறக்குமதி செய்யலாம். மேற்காட்டிய உதாரணத்தில் எமக்கு வருமதியான ரூபா 16,000 வரையும் அவர்கள் பண்டங்களை எமக்கு விற்பனை செய்வார்கள். ரூபா 16,000 பெறுமதியான பொருட்களை நாம் கொள்வனவு செய்ததும், கொடுக்கப்படவேண்டிய தொகையும், வரவேண்டிய தொகையும் சமன்படுத்தப்படும். இவ்வாறு இரு நாட்டின் நாணயங்களும் கைமாறுது ஏற்றுமதி இறக்குமதி வியாபாரம் நடைபெறுகின்றது. இவ்வாறு பல நாடுகளுக்கிடையே நடைபெறும் வியாபாரம் சர்வதேச வியாபாரம் எனப்படும்.

மேற்காட்டிய உதாரணத்தில் எமது வருமதி ரூபா 16,000/- ஆகும். நாம் ரூபா 12,000/- பெறுமதியான பொருட்களை மட்டும் இறக்குமதி செய்யின், எமக்கு ரூ 4,000/- வருமதியாகும். அந்நிய நாட்டில் உள்ள இத்தொகை வெளிநாட்டு இருப்புச் சொத்துக்கள் எனப்படும். இவ்விருப்புச் சொத்தை நாம் விரும்பியபடி எவருக்கும் கொடுக்கும்படி கட்டளையிடலாம். எமது செலவுக்காக இப்பணத்தை அந்நிய நாடு ஒன்றிற்குக் கொடுக்கும்படி பிரித்தானியாமீது எம்மால் கட்டளையிட முடியும். இவ்வாறு அந்நியநாட்டுக்குக் கொடுக்கும்படி கட்டளையிடப்படும் தொகை அந்நியச் செலாவணி எனப்படும். ஆனால், பிறநாடுகளுக்கு நாம் கொடுக்கவேண்டிய கடன் 'சென்மதி நிலுவை' எனப்படும். இறக்குமதியிலும் ஏற்றுமதி கூடுதலாக இருப்பின் வெளிநாட்டுச் சொத்து அதிகரிக்கும். இறக்குமதியிலும் ஏற்றுமதி குறைவாக இருப்பின் சென்மதிநிலுவை அதிகரிக்கும்.

அபிப்பிராயம்

1. கீழ்வரும் பதங்களை விளக்குக.
ஏற்றுமதி வியாபாரம், இறக்குமதி வியாபாரம், வெளிநாட்டுச் சொத்து, சென்மதி நிலுவை, அந்நியச் செலாவணி.
2. சர்வதேச வியாபாரத்தில் பண்டமாற்று எவ்வாறு நடைபெறுகின்றது?
3. சர்வதேச வியாபாரத்தில் கொடுப்பனவுகளும், கடன்களும் எவ்வாறு சமன்படுத்தப்படுகின்றன?

அலகு 2

ஏற்றுமதி இறக்குமதியின் அவசியம்

நாகரிகம் வளர்ச்சியடைய மக்களின் தேவைகளும் பெருகின்றன. உணவு, உடை, இருப்பிடம் ஆகிய மூன்றுமே பண்டைய மக்களின் முக்கிய தேவைகளாகக் கருதப்பட்டன. இன்று இத்தேவைகளின் தொகை பெருகியுள்ளன. இத்தேவைகள் பலவற்றையும் பூர்த்திசெய்யத்தக்க பொருட்களை ஒரேநாட்டில் உற்பத்தி செய்ய முடியாது. உதாரணமாக, யப்பானில் பட்டுப் புடைவைகள் உண்டு. ஆனால், எமது நாட்டில் பட்டுப் புடைவைகள் உற்பத்தி செய்யப்படுவதில்லை. எமது நாட்டில் தேயிலை உண்டாக்கப்படுகிறது. ஆனால், யப்பானில் தேயிலை உற்பத்தி செய்யப்படுவதில்லை. நாம் பாவிக்கும் மோட்டார் வாகனங்கள்

மருந்துவகைகள், கடிகாரங்கள், பொறித்தொகுதிகள் முதலியன வெளிநாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்பட்டன. புத்தகங்கள், வாணொலிப்பெட்டிகள், ஆடைகள் முதலியன வெளிநாட்டுப் பொருட்களை ஆதாரமாக வைத்து எமது நாட்டில் ஆக்கப்பட்டன. விவசாயத்துக்கு இன்றியமையாத உர வகைகள், வெளிநாட்டுப் பொருட்கள், எமது தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்யும் பொருட்களில் சில மட்டுமே தூய்மையான உள்ளூர்ப் பொருட்களாகும். எனவே, எமது நாட்டு மக்களின் தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்ய வெளிநாட்டுப் பொருட்களின் இறக்குமதி அத்தியாவசியமாகும்.

ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்குப் பல முக்கிய காரணிகள் தேவை. அக்காரணிகளை மூலதனம், இயற்கைவளம், பயிற்சிபெற்ற உழைப்பு, அமைப்பு என நான்காக வகுத்துள்ளனர். சில பொருட்களைப் பொறுத்தவரையில் ஒரேநாட்டில் இந்நான்கு காரணிகளையும் பெறமுடியாது. தேயிலையை உதாரணமாக எடுத்துக்கொள்ளலாம். குளிருள்ளதும், மழை அடிக்கடி பெய்யும் பிரதேசமும் தேயிலைக்கு உகந்தது. இச்சூழ்நிலை இலங்கையின் மலைப்பிரதேசத்தில் காணப்படும். எல்லா நாடுகளிலும் இச்சீதோஷ்ணநிலையைக் காணமுடியாது. மேலும், பயிற்சிபெற்ற தேயிலைக் கொழுந்து பறிக்கும் தொழிலாளரும், ஏனைய தொழில் நுட்ப வல்லுநரும் எமது நாட்டில் உண்டு. ஆகவே, பெருமளவு தேயிலை உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றது. இச்சூழ்நிலையில்லாத நாடுகளில் தேயிலையை உற்பத்திசெய்ய முடியாது, தொழிலாளரை அந்நாடுகளுக்கு ஓரளவிற்கு இடம் மாற்றினாலும், நிலத்தையும், சீதோஷ்ண நிலையையும் இட மாற்றஞ்செய்ய முடியாது. எனவே, எம்நாட்டிலிருந்தே அத்தகைய நாடுகள் தேயிலையைப் பெற்றுக் கொள்ளவேண்டும் அவ்வாறே நாமும் சில பொருட்களை எமது நாட்டில் உற்பத்தி செய்யமுடியாததனால் நாம் அவற்றை இறக்குமதி செய்கின்றோம். கோதுமை முதலியவற்றை உற்பத்தி செய்வதற்குரிய மூலவளங்கள் எமது நாட்டில் இல்லை. ஆகவே, அவற்றை நாம் இறக்குமதி செய்கின்றோம். எனவே, காரணிகளை இடம் மாற்றஞ்செய்ய முடியாமையும், ஏற்றுமதி, இறக்குமதி வியாபாரத்துக்கு முக்கிய காரணமாகும்.

சில பொருட்களைச் சில நாடுகளில் குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்யமுடியும். பொருத்தமான சீதோஷ்ணநிலையும், புற்றரைகளும் அவுஸ்திரேலியாவில் இருப்பதனால் அங்கு மாட்டுப் பண்ணைகள் பெருமளவில் உண்டு எனவே, மிகுதியான பால் அங்கு இருப்பதனால் பாற்பொருட்களைக் குறைந்த செலவில் தயாரி செய்கின்றனர். இலங்கையில் பொருத்தமான

சீதோஷ்ண நிலையும், புற்றரைகளும் இல்லாததனால் பெருமளவு பாலை உற்பத்திசெய்ய முடியாது. செயற்கை உணவுகளை உபயோகித்துப் பாற்பண்ணைகளைப் பெருக்க முயற்சிக்கின் செலவு அதிகரிக்கும். அவுஸ்திரேலியாவுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும்பொழுது, எமது நாட்டின் பால் உற்பத்திச் செலவு மிகுதியாகும். ஆகவே, எமது நாட்டில் பாலைத்தயார் செய்யாது, அவுஸ்திரேலியாவிலிருந்து இறக்குமதிசெய்தல் அதிக பயனை அளிக்கும். அவ்வாறு இலங்கையில் குறைந்தசெலவில் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய பொருட்களை இங்கு உற்பத்திசெய்து பிறநாடுகளுக்கு விற்கவேண்டும். இறப்பர் இலங்கையில் குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றது. பிரித்தானியாவில் இறப்பரை உற்பத்திசெய்ய எத்தனிக்கின் செலவு மிகுதியாகும். எனவே, குறைந்த செலவில் உற்பத்திசெய்யும் இலங்கையிலிருந்து இறப்பரைப் பிரித்தானியா கொள்வனவு செய்தல் இரு நாடுகளுக்கும் பயனை அளிக்கும், ஏனைய நாடுகளுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும்பொழுது குறைந்தசெலவில் எப்பொருளை ஒருநாடு உற்பத்திசெய்ய முடியுமோ, அப்பொருளை அந்நாடு உற்பத்தி செய்யவேண்டும்.

சில நாடுகளில் குறிப்பிடப்பட்ட பொருட்கள், அந்நாடுகளின் தேவைக்கு மேலதிகமாக உற்பத்திசெய்யப்படுகின்றன. தெங்குப் பொருட்கள், தேயிலை, இறப்பர் ஆகிய பொருட்களை எமது தேவைக்கு மேலதிகமாக உற்பத்தி செய்கின்றோம். எனவே, இப்பொருட்களைப் பிறநாடுகளுக்கு விற்று எமக்குத் தேவையான அந்நாட்டுப் பொருட்களை நாம் கொள்வனவு செய்யவேண்டும். அமெரிக்காவில் மேலதிகமாக உற்பத்தி செய்யப்படும் கோதுமையைப் பிறநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்கின்றனர். அவ்வாறே பிரித்தானியாவில் மேலதிகமாக உற்பத்தி செய்யப்படும் பொறித்தொகுதிகள் பிறநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்படுகின்றன. இவ்வாறு ஏற்றுமதி செய்வதனால் அந்நிய செலாவணியைச் சம்பாதிப்பதுடன் தம் நாட்டு உற்பத்தியாளருக்கு வேலைவாய்ப்பையும் வருவாயையும் தேடிக்கொடுக்க முடிகின்றது.

அப்யோசம்

1. தேயிலை, இறப்பர் ஆகிய பொருட்களைப் பிற நாடுகள் ஏன் எம்மிடம் கொள்வனவு செய்கின்றன?
2. ஒரு நாட்டு மக்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் பல வழிகளை ஆராய்க;
3. பொறித்தொகுதிகள் இலங்கையில் ஏன் உற்பத்தி செய்யப் படுவதில்லை எனக் கூறுக.

அலகு 3

நம் நாட்டு ஏற்றுமதி இறக்குமதிகள்

இலங்கை பல நாடுகளுடன் வியாபாரத் தொடர்பைக் கொண்டுள்ளது. இத்தொடர்பினால் ஏற்படும் வியாபாரக் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இரு வகைப்படும்.

1. பொருட்களுக்காகக் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்தல்:
இது கட்புலனாகும் ஏற்றுமதி எனப்படும்.
2. பொருட்களுக்கன்றி வேறு காரணங்களுக்காகக் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்தல். உதாரணமாக, இளைப்பாற்றுச் சம்பளத்தை எடுத்துக்கொள்ளலாம். மலாயா நாட்டில் வேலை செய்து இளைப்பாறிய ஒருவர், இலங்கையில் தங்குவதாக நாம் ஏற்றுக்கொள்ளுவோம். அவருடைய இளைப்பாற்றுச் சம்பளத்தை இலங்கை அரசாங்கம் பெறுகின்றது. இதனால் எமது அந்நிய செலாவணி அதிகரிக்கும். ஒரு பொருளை மலாயாவிற்கு ஏற்றுமதி செய்தால் எவ்வாறு எமது அந்நிய செலாவணி அதிகரிக்குமோ, அவ்வாறே இவ்விளைப்பாற்றுச் சம்பளமும் அந்நிய செலாவணியை அதிகரிக்கச் செய்யும், ஆனால். இளைப்பாற்றுச் சம்பளம் ஒரு பண்டம் அல்ல, அது கட்புலனாகா ஏற்றுமதி என அழைக்கப்படும். பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்து அந்நிய செலாவணியைச் சம்பாதித்தல் கட்புலனாகும் ஏற்றுமதி எனப்படும்.

பின்வரும் கொடுக்கல் வாங்கல்கள், கட்புலனாகா ஏற்றுமதி இறக்குமதியைக் குறிக்கும்.

- (அ) வட்டி.
- (ஆ) கடன்.
- (இ) அரசாங்க உத்தியோகத்தர் தமது நாட்டிற்கு அனுப்பும் தொகை.
- (ஈ) இலாபம்.
- (உ) கல்விச்செலவு.
- (ஊ) உல்லாசப் பிரயாணிகள் வருகை.

இலங்கை ஏற்றுமதி செய்யும் சில முக்கிய பொருட்கள்

1. தேயிலை.
2. இறப்பர்.

3. தெங்குப் பொருட்கள்.
(தேங்காயெண்ணெய், கொப்பரா, துருவல், தேங்காய், தும்பு, நார், சிரட்டைக்கரி முதலியன.
4. வாசனைச் சரக்குகள்.
(கறுவாப்பட்டை, ஏலக்காய், மிளகு, கரம்பு)
5. கொக்கோ
6. புகையிலை
7. காரீயம்
8. இரத்தினக் கற்கள்
9. உணவு வகைகளும், குடிவகைகளும்
10. ஆடைகளும், அணிகளும்.
11. இரசாயன உற்பத்திகள்
12. பெற்றோலியப் பொருட்கள்
13. தோல்
14. மரம்
15. காகிதம்
16. மட்பாண்டம்
17. இரூல், கடலட்டை, மீன் முதலியன.
18. தகரத்தில் அடைக்கப்பட்ட பழங்களும், இரசங்களும்
19. பூ வகைகள்.

இலங்கை இறக்குமதி செய்யும் சில முக்கிய பொருட்கள்

1. அரிசி
2. கோதுமை மா
3. சீனி
4. புடைவை
5. ஏனைய நுகர்வுப் பொருட்கள்
(பாற்பொருள், மீன்)
6. குடிவகை
7. மோட்டார் வாகனங்கள்
8. கடி காரம்
9. வாடுலிப்பெட்டி உதிரிப்பாகங்கள்
10. பெற்றோலியப் பொருட்கள்.

11. நிலக்கரி
12. பொறித்தொகுதிகள்
13. நெசவுதூல்
14. சாயம், வர்ணப் பொருட்கள்
15. மருந்து வகை
16. கட்டடப் பொருட்கள்
17. பழவகை.

இப்பொருட்களின் ஏற்றுமதியும் இறக்குமதியும் கட்புலனாகும் வியாபாரத்தைக் குறிக்கும். கட்புலனாகா வியாபாரக் கொடுக்கல் வாங்கல்களும் கணிசமான அளவுக்கு உண்டு.

அப்பியாசம்

1. எமது முக்கிய ஏற்றுமதிப் பொருட்கள் யாவை?
2. எமது முக்கிய இறக்குமதிப் பொருட்களை அட்டவணைப் படுத்துக.
3. ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருட்களில் எவை உமது சுற்றூடலில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டுள்ளன என்பதைக் கூறுக.
4. எமது பொருட்களை இறக்குமதி செய்யும் நாடுகள் சிலவற்றைக் கூறுக.
5. நாம் இறக்குமதி செய்யும் விவசாயப் பொருட்களில் எவற்றை எமது நாட்டில் உற்பத்தி செய்யலாம்?
6. நாம் எமது பிரதான ஏற்றுமதிப் பொருட்களை எவ்வெவ் நாடுகளுக்கு அனுப்புகிறோம்?

பண்டகசாலை

அலகு 1

பண்டகசாலையின் முக்கியத்துவம்

வியாபாரிகள் பெரும்பாலும் தமது பண்டங்கள் முழுவதையும் உடனடியாக விற்பனை செய்துவிட்டுச் சாத்தியமல்ல. ஆகவே, இப்பண்டங்களை வைத்துப் பகுதிபகுதியாகவே விற்பனை செய்வார்கள். இப்பண்டங்களினைத்தையும் தமது கடையில் வைத்திருப்பதற்குப் போதிய இடவசதியில்லாது இருக்கலாம். ஆகவே, பண்டங்களைப் பாதுகாப்பாக வைப்பதற்கு வசதிகள் அவசியமாகும். இவ்வசதிகளை ஏற்படுத்துவதற்குக் கட்டிடங்கள் அவசியமாகும். இக் கட்டிடங்கள் பண்டகசாலை எனப்படும்.

கருமங்கள்

1. நீண்டகாலப் பாதுகாப்புக்கு வசதியளித்தல் :

சிலவகைப் பொருட்களை எல்லாக் காலங்களிலும் உற்பத்தி செய்யமுடியாது. சில காலத்தில் சில பண்டங்கள் தேங்கியிருக்கும். வேறு காலங்களில் பற்றுக்குறை ஏற்படும். மிதமிஞ்சிய காலத்தில் கொள்வனவு செய்யப்படும் பொருட்களின் பற்றுக்குறைக் காலத்தில் இலகுவாக விற்கக்கூடியதாயிருக்கும். உதாரணமாக, வெங்காயம், உருளைக்கிழங்கு, நெல், போன்ற பொருட்கள் குறிப்பிட்ட காலத்தில் மட்டுமே உற்பத்தி செய்யப்படும். எனவே, அவற்றைப் பாதுகாத்து வைத்துத் தேவையான காலத்தில் விற்கவேண்டும்.

2. தொகையான கொள்வனவு செய்ய வசதியளித்தல் :

சில பொருட்களைத் தொகையாகவே வாங்கிப் பகுதிபகுதியாகக் காலப்போக்கில் விற்கவேண்டும். உதாரணமாக, அரசாங்கம் ஒரேநேரத்தில் அதிக நெல்லைக் கொள்வனவு செய்து பகுதி பகுதியாக விறியோகஞ் செய்கின்றது.

3. பொதியாக்கலுக்கு வசதியளித்தல் :

பொருட்களை இனமினமாகப் பிரித்துத் தேவைக்கு ஏற்ற அளவில் பொதிகட்டி விறியோகஞ் செய்யக்கூடியதாயிருக்கும். தேயிலை, பேரீச்சம்பழம் முதலியன பண்டகசாலையிலேயே பொதியாக்கப்படும்.

4. பாதுகாப்பு அளித்தல்:

பண்டகசாலைகள் பலமான கட்டிட வசதிகளை உடையன: மேலும் பொருட்களை ஓரிடப்படுத்திக் காவல் செய்வதும் கலபம். 24 மணித்தியாலமும் பண்டகசாலைக் காவலாளர் களால் காவல் பண்ணப்படும்.

5. போக்குவரத்து வசதியளித்தல்:

போக்குவரத்து வசதியுள்ள இடங்களில் பண்டகசாலைகள் அமைக்கப்படும். புகையிரத நிலையங்களுக்கு அருகாமையிலுள்ள பண்டகசாலையில் பொருட்கள் வைக்கப்பட்டு, சரக்கு வண்டிகள் கிடைக்கப்பெற்றதும் அவற்றில் ஏற்றப்படும். அவ்வாறே கப்பல் வரும்வரையும் துறைமுகத்திற்கு அருகாமையில் பண்டங்கள் பண்டகசாலையில் வைக்கப்படும்.

6. பொருட்களைப் பார்வையிட வசதியளித்தல்:

சில்லறை வியாபாரிகள், மொத்த வியாபாரிகளின் பண்டகசாலைக்குச் சென்று பொருட்களைப் பார்வையிடுவார்கள், நன்கு பார்வையிட்டபின்பு தமக்குத் தேவையானவற்றைத் தேர்ந்தெடுப்பார்கள்.

7. உற்பத்தியாளனுக்கு அளிக்கும் வசதி:

மூலப்பொருட்களையும், உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களையும் சேமித்து வைப்பதற்குப் பண்டகசாலைகள் அவசியம்.

பண்டகசாலை அமைக்கப்படும் இடமும், கட்டிட அளவும் வியாபாரத்துக்கு ஏற்றவகையில் வேறுபடும். உதாரணமாக சந்தையில் விற்பனைசெய்யும் மரக்கறி வியாபாரியின் பண்டகசாலை சந்தைக்கு அருகாமையிலேயே இருக்கும். சில்லறை வியாபாரியின் பண்டகசாலை பெரும்பாலும் கடைக் கட்டிடத்துடன் அமைந்திருக்கும். மொத்த வியாபாரியின் பண்டகசாலை போக்குவரத்து வசதியுள்ள இடங்களில் அமையும். புகையிரத நிலையம், துறைமுகம் போன்ற இடங்களில் அவனுடைய பண்டங்கள் பண்டகசாலைப்படுத்தப்படும். உற்பத்தியாளனின் பண்டகசாலை தொழில் நிலையத்திலேயே அமைக்கப்படும்.

அப்பியாசம்

1. மரக்கறி, மீன் வியாபாரிக்குப் பண்டகசாலை அவசியமா? அவ்வாறாயின் ஏன்?
2. மொத்த வியாபாரியின் பண்டகசாலை அமைக்கப்பட வேண்டிய இடங்கள் யாவை?

வ. ஏ. 17 A

3. பண்டகசாலைகளால் ஏற்படக்கூடிய நன்மைகள் யாவை ?
4. ஒரு பண்டகசாலைப் பாதுகாப்பு ஏற்படுத்தக்கூடிய பல வழிகளையும் விளக்குக.

அலகு 2

பண்டகசாலையின் அமைப்பும் வகையும்

இன்று இலங்கையின் பற்பல இடங்களில் நாம் பண்டகசாலைகளைக் காணக்கூடியதாக இருக்கின்றது. இத்தொழிலில் அனுபவம் பெற்றவர்களால் இவை நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது. பண்டகசாலைகளைப் பல அபாயங்களும் இடையூறுகளும் பாதிக்கக்கூடும். பண்டகசாலைகள் கள்வர்களால் கொள்ளையடிக்கப்படலாம். ஊழியர்களே பண்டங்களைக் களவாடக்கூடும். பலவகை உயிரினங்களால் தாக்கப்படக்கூடும். நெற்பண்டகசாலைகளைப் பூச்சிகளும், வண்டினங்களும் தாக்கலாம். புடைவை, கடதாசி வைக்கும் பண்டகசாலைகளை எலி முதலியன அழிக்கக்கூடும். சில பண்டகசாலைகளை இயற்கைக் காரணிகளும் பாதிக்கலாம். மின்னல், மழை, வெப்பம், தீ முதலியன பொருட்களைப் பாதிக்கக்கூடியன.

ஆகவே, இவ்வபாயங்களை விலக்கத்தக்க முறையில் பண்டகசாலைகள் அமைக்கப்படவேண்டும். பலமான கட்டிட அமைப்பு அவசியம். அவற்றை இரவு பகலாகக் காவல் செய்வதற்குக் காவலாளிகள் நியமிக்கப்படவேண்டும். சில மின்சார உபகரணங்களைக் கட்டிடத்தில் பொருத்துவதனால் பாதுகாப்புப் பலப்படுத்தப்படும். கம்பிகள், அபாயமணி முதலியவற்றால் பாதுகாப்பை அதிகரித்தலும் உண்டு. உயிரினங்கள் பொருட்களைச் சீரழியாது தடுப்பதற்காகக் கிருமிநாசினி போன்ற இரசாயனப் பொருட்கள் உபயோகிக்கப்படும். இலகுவாகத் தீப்பிடிக்கும் பொருட்கள், உதாரணமாக எண்ணெய் வகைகள் நில அறைகளில் சேகரித்து வைக்கப்படும். பட்டர், மீன், இறைச்சி போன்ற பொருட்களைப் பாதுகாத்து வைப்பதற்காகக் குளிருட்டும் சாதனங்கள் பயன்படுத்தப்படும். பண்டகசாலைகள் நட்டஈடு செய்யப்படுதல் முக்கியம். கட்டிடங்களையும் பண்டங்களையும் நட்டஈடு செய்யலாம். பண்டகசாலைகளைத் திறன்பட நடத்துவதற்கு நல்ல நிர்வாகம் அவசியமாகும். உதாரணமாக ஊழியர்களால் ஏற்படும் ஊழல்களையும் சில்லறைக் களவுகளையும் சிறந்த நிர்வாகமுறை தவிர்க்கும்.

பண்டகசாலை வகைகள் :

பண்டகசாலை பல வகைப்படும். கீழ்வரும் அடிப்படையில் பண்டகசாலைகள் வகுக்கப்படும்.

1. உரிமை :

பண்டகசாலைகள் தனியார் துறையாலும், அரசாங்கத் தாலும் நிர்வகிக்கப்படும். அரசாங்கத்தால் நடாத்தப்படும் பண்டகசாலை பொதுப்பண்டகசாலை என்றும், தனியார் துறையால் நடாத்தப்படும் பண்டகசாலைகள் சொந்தப் பண்டகசாலைகள் என்றும் அழைக்கப்படும்.

2. பண்டங்கம் :

பண்டகசாலைகள் சாதாரண பண்டகசாலை என்றும், விசேட பண்டகசாலை என்றும் வகுக்கப்படும். சாதாரண பண்டகசாலைகளில் பலவகைப் பொருட்களும் வைக்கப்படும். விசேட பண்டகசாலைகளில் ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளையே வைக்கமுடியும். எண்ணெய், உப்பு, சீனி முதலியன விசேட பண்டகசாலைகளில் இடப்படும். எண்ணெய் வகைகள் பீப் பாக்களில் அடைத்து வைக்கப்படும். தீ அபாயத்தையும், வற்றுதலால் அழிவதையும் விலக்குவதற்காக நிலவறைகளில் இப்பீப்பாக்கள் வைக்கப்படும்.

3. வர்த்தக நோக்கு :

துறைமுகங்களில் ஏற்றுமதிப் பொருட்களுக்கெனவும், இறக்குமதிப் பொருட்களுக்கெனவும் விசேட பண்டகசாலைகள் அமைக்கப்படும். அவ்வாறே மொத்த வியாபாரிகளாலும், சில்லறை வியாபாரிகளாலும் பண்டகசாலைகள் அமைக்கப்படும். மொத்தப் பண்டகசாலை என்றும் சில்லறைப் பண்டகசாலை என்றும் இவை அழைக்கப்படும்.

4. நிர்வாகம் :

நிர்வாக அடிப்படையிலும் பண்டகசாலைகள் வகுக்கப்படும். அரசாங்க பண்டகசாலைகள் அரசாங்கத்தாலும், தனியார் பண்டகசாலைகள் தனியாராலும் நடாத்தப்படும்.

அப்பியாசம்

1. பண்டகசாலை நிர்வாகத்தின் கடமைகள் என்ன ?
2. பண்டகசாலைக்கு ஏற்படக்கூடிய அபாயங்கள் யாவை ?
3. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள பண்டகசாலைகளை அட்டவணைப்படுத்துக.
4. நீர் ஒரு மொத்தவியாபாரியாய் இருந்தால், எவ்வாறு எவ்விடத்தில் பண்டகசாலையை அமைப்பீர் ?

வ. ஏ. 18

நட்ட ஈடு

இன்று தொழில் முயற்சிகள் பல வகையான விபத்துக்களையும் ஆபத்துக்களையும் எதிர்நோக்குகின்றன. ஒரு வியாபாரிக்கும் உற்பத்தியாளனுக்கும் ஆலைத்தொழிலாளிக்கும் ஏற்படக்கூடிய ஆபத்துக்களை ஆராய்வோம்.

1. வியாபாரியை எதிர்நோக்கும் இடையூறு :

புயலினாலும், மழையினாலும், தீயினாலும் கட்டிடமும், பண்டங்களும் சேதம் அடையக்கூடும், அவனுடைய பொருட்கள் கொள்ளையடிக்கப்படக்கூடும்; போக்குவரத்திலும், ஏற்றி இறக்குதலிலும், கடற்பயணத்திலும் விபத்துக்கள் ஏற்படக்கூடும்.

2. உற்பத்தியாளனை எதிர்நோக்கும் இடையூறுகள் :

பண்டகசாலையிலும், தொழிற்சாலையிலும் தீயினால் மூலப் பொருட்களும், உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களும் அழியக்கூடும்.

3. ஆலைத் தொழிலாளியை எதிர்நோக்கும் இடையூறுகள் :

மின்சாரத்தாலும் நச்சுக்காற்றாலும், இயந்திரங்களினாலும், உடல் உறுப்புக்கள் பாதிக்கப்படுதலும், உயிரிழத்தலும், நோய்வாய்ப்படுதலும் தொழிலாளியைப் பாதிக்கக்கூடிய அபாயங்களாகும். இதனால் தொழிலாளியும், அவனில் தங்கியிருக்கும் அவன் குடும்பத்தினரும் பாதிக்கப்படுகின்றனர்.

இவ்வாறான விபத்துக்கள் ஏற்படுதலினால் ஒரு தொழிலின் சொந்தக்காரருக்கு தொழிலில் நட்டம் ஏற்படுவதும் அல்லாமல் அவனுடைய முழுமுதலையும் இழக்கவேண்டிய நிர்ப்பந்தமும் ஏற்படும். இது தொழிலின் முன்னேற்றத்திற்கு ஒரு முட்டுக்கட்டையாக அமையும். எனவே வியாபாரிகளையும், முதலாளிகளையும், தொழிலாளிகளையும் உற்சாகப்படுத்துதற்கும், பல வகை முயற்சிகளை முன்னேற்ற உதவுவதற்கும் சிலர் முன்வந்துள்ளனர். இவர்கள் தொழிலில் ஈடுபடுபவர்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய எதிர்பாராத நட்டங்களை ஈடுசெய்யும் முயற்சியை மேற்கொண்டுள்ளனர். இந்நிறுவனங்கள் நட்டஈட்டுத் தாபனங்கள் என அழைக்கப்படும். நட்டஈட்டுத் தாபனத்தை ஒருவர் அல்லது பலர் கூடி நடத்தலாம்.

நட்டசுடு செய்ய விரும்பும் ஒருவர், நட்டசுட்டுத் தாபனத் துடன் தொடர்புகொள்ள வேண்டும். உதாரணமாக, சிவம் என்ற வியாபாரி தனது சரக்குகளை ரூபா 10,000க்கு நட்டசுடு செய்ய விரும்பினான். ஒரு நட்டசுட்டுத் தாபனத்துடன் அவன் தொடர்புகொள்ளவேண்டும். நட்டசுட்டுத் தாபனம் நட்டசுட்டுப் பொறுப்பை ஏற்றுக்கொண்டால் இவ்விருசாராரும் உடன் படிக்கை செய்யவேண்டும். இவ்வுடன்படிக்கை நட்டசுட்டு ஒப் பந்தம் எனப்படும். இதற்காக நட்டசுட்டொழுங்குப்பத்திரம் வழங்கப்படும். நட்டசுடு செய்வோன் எதற்காக நட்டசுடு செய்கிறாரோ அதனுடன் சம்பந்தப்பட்ட எல்லா விபரங்களையும் மறைக்காது இப்பத்திரத்தில் வெளிப்படுத்த வேண்டும். நட்டசுட்டுத் தாபனம் நட்டசுட்டுப் பொறுப்பை ஏறபதற்காகப் பெறும் தொகை நட்டசுட்டுக் கட்டணம் எனப்படும். இக்கட்டணத்தை முழுமையாகவோ அல்லது பகுதி பகுதியாகவோ கட்டலாம்,

இங்கு முக்கியமாகக் கவனிக்கவேண்டியது நட்டசுட்டுக் கம்பெனி நட்டசுடு செய்வோருக்கு உண்மையான நட்டத்தின் பெறுமதியை மட்டுமே கொடுக்கும். மேற்கூறிய உதாரணத்தில் சிவம் ரூபா 10,000க்கு நட்டசுடு செய்தபோதிலும், அபாயத்தால் அவருக்கு ஏற்பட்ட நட்டம் ரூபா 500 ஆக இருப்பின், நட்டசுட்டுத் தாபனம் சிவத்துக்கு ரூபா 500 மட்டுமே கொடுக்கும்.

இன்று எமது நாட்டில் நட்டசுடுசெய்யும் தொழிலை நடத்தும் ஒரேயொரு நட்டசுட்டுத்தாபனம் "இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத் தாபனம்" ஆகும். இது 1962-ம் ஆண்டில் நிறுவப்பட்டது:

அப்பியாசம்

1. நட்டசுடு என்றால் என்ன?
2. ஒரு சில்லறை வியாபாரிக்கு ஏற்படக்கூடிய அபாயங்கள் யாவை?
3. ஒரு தொழிலாளிக்கு ஏற்படக்கூடிய அபாயங்கள் யாவை?
4. உமது பிரதேசத்தில் உள்ள இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத் தாபனத்தின் முகவர்கள் இருவரைக் கூறுக.
5. நாதன் தனது சரக்குகளை ரூபா 2,000 க்கு நட்டசுடு செய்தான். அவனின் சரக்குகள் சேதமடைந்து ஏற்பட்ட நட்டம் ரூபா 1,000. நட்டசுட்டுத் தாபனம் நாதனுக்கு எவ்வளவு பணம் நட்டசுடாகக் கொடுக்கும்?

கடன்

பணம் மனித வாழ்விற்கு இன்றியமையாத ஒரு சாதனமாகும். நாட்டின் சுபீட்சத்துக்கு மட்டுமன்றி, மக்களின் வாழ்வு மலர்வதற்கும் அது அவசியமாகும். பணத்தின் தேவைக்குரிய காரணங்களை இரண்டாக வகுக்கலாம். சொந்தத் தேவை எனவும், செல்வத்தை விருத்தி செய்யும் தேவை எனவும் அவை அழைக்கப்படும்.

சொந்தத் தேவைக்குப் பணத்தைப் பயன்படுத்துதற்குப் பலவகைக் காரணங்கள் உண்டு. வைத்தியச்செலவு, கல்விச் செலவு, பிறப்பு இறப்பு விவாகச் சடங்குச் செலவு போன்ற பல்வேறு விசேட செலவுகளுக்கும் நாளாந்த வாழ்க்கைச் செலவுக்கும் பணம் தேவையாகும்.

செல்வத்தை மேன்மேலும் விருத்திசெய்வதற்காகவும் பணத்தைப் பலவழிகளில் பயன்படுத்தலாம். விவசாயத்திலும் தொழில் முயற்சிகளிலும், வாணிபத்திலும், சேவைசெய்யும் நிறுவனங்களை அமைப்பதிலும் பணம் பயன்படுத்தப்படும். இவ்வாறு உபயோகப்படும் பணம் மேன்மேலும் பெருகும். பல புதிய பண்டங்களையும் சேவைகளையும் உருவாக்குவதுடன் பலருக்குப் புதிய வேலைவாய்ப்பையும் ஏற்படுத்தும்.

சொந்தச் செலவுக்கும், செல்வத்தை விருத்திசெய்வதற்கும் தேவைப்படும் பணத்தைப் பல வழிகளிலே பெற்றுக்கொள்ளலாம். அவை பின்வருமாறு :

(அ) சொந்தப்பணம்.

(ஆ) உறவினர், நண்பர் முதலியோரிடம் பெறும் நன்கொடைகள். இந்நன்கொடைகள் இனம் அல்லது அன்பளிப்பு எனவும் அழைக்கப்படும்.

(இ) தனிப்பட்டவர்களிடமும் வங்கிகளிடமும் பிணையைக் கொடுத்துப் பெறும் கடன்கள் : ஆபரணங்கள், ஆதனங்கள், வாக்குறுதிப்பத்திரங்கள் முதலியனவற்றைக் கொடுத்துப் பணத்தைக் கடனாகப் பெறலாம்.

(ஈ) தனிப்பட்டவர்களிடமும், வங்கிகளிடமும் எவ்வித பிணையுமின்றிப் பெறும் கடன்கள், ஒருவரிடம் உள்ள கௌரவத்தை நம்பியே எவ்விதமான பிணையுமின்றி இக் கடன்கள் கொடுக்கப்படுகின்றன.

எமது பிரதேசத்தில் கடன் வழங்குவோர்:

கடன் வழங்குவோர் பலவகைப்படுவர்: எமது பிரதேசத்தில் பின்வருவோர் கடனை வழங்குவர்.

- (அ) தனிநபர்கள்
- (ஆ) வட்டிக்கடைகள்
- (இ) வங்கிகள்
- (ஈ) கூட்டுறவுச் சங்கங்கள்
- (உ) அரச இலாகாக்களும் நிறுவனங்களும்.
- (ஊ) விசேட நிதி நிறுவனங்கள். கமத்தொழில் கைத் தொழில் கூட்டுத்தாபனம், நிதி அபிவிருத்திக்கூட்டுத் தாபனம் போன்றவை கடன்வழங்குகின்றன.
- (எ) வாடகைக் கொள்வனவு நிதிக் கம்பனிகள், நட்ட ஈட்டுக் கம்பனிகள் ஆகியனவும் கடன் கொடுக்கின்றன.
- (ஏ) சில விசேட சங்கங்களும் கடன் வழங்குகின்றன: ஊழியர் சகாயநிதி, சீமாட்டி லொக்கோர் நிதி, வடமாகாண ஆசிரியர் சங்கச் சகாயநிதி போன்றவை சிறந்த உதாரணங்களாகும்.
- (ஐ) கடன் சபைகள்.

வட்டிவீதம்

கடன்பெறுபவர் பயனைக் கருதிப் பணம் பெறுகின்றனர். அவ்வாறே கடனைக் கொடுக்கின்றவரும் பயனைக் கருதியே கடன் கொடுக்கின்றனர். கடனுக்காகக் கொடுக்கப்படும் வட்டியே கடன் கொடுப்போன் அடையும் பயனாகும்.

உதாரணமாக, வட்டிவீதம் 10 எனக் கூறப்படுவதின் கருத்து, ரூபா 100 கடனானால் வருட முடிவில் கடன் பெற்றவர் ரூபா 110 ஐக் கொடுக்கவேண்டும் என்பதேயாகும். இதில் ரூபா 10-00 வட்டியெனப்படும். ரூபா 100-00 கடன் தொகை அல்லது முதல் எனப்படும்.

முதல் ரூபா 200, வட்டி 5% ஆகின், வட்டித்தொகையை எவ்வாறு கணிக்கலாம் என்பதைப் பார்ப்போம்.

வட்டி 5% என்றால், ரூபா 100 முதலுக்கு ஒருவருட வட்டி ரூபா 5-00 என்பதேயாகும். எனவே ரூபா 200-00 ல் எத்தனை ரூபா 100-00 உண்டோ அத்தனை ரூபா 5-00 வட்டித்தொகையாகும்:

உ-ம் :

$$\begin{aligned}
 \text{முதல்} &= \text{ரூபா } 200-00 \\
 \text{வட்டி வீதம்} &= 5 \\
 \text{ஃ வட்டித்தொகை} &= \frac{5}{100} \times 200-00 \\
 &= \text{ரூபா } 10-00
 \end{aligned}$$

அப்பியாசம்

1. கீழ்வரும் அட்டவணையில் உள்ள இடைவெளிகளை நிரப்புக.

முதல்	வட்டி வீதம்	வருடம்	வட்டித் தொகை	மொத்தத் தொகை
ரூ. ச.			ரூ. ச.	ரூ ச
250-00	10	1	25-00	275-00
400-00	12	3	—	—
550-00	$8\frac{1}{2}$	6	—	—
600-00	9	$3\frac{1}{2}$	—	—
825-00	8	$5\frac{1}{4}$	—	—
650-00	10	2	—	780-00
750-00	—	3	180-00	—
200-00	11	—	—	288-00
75-00	8	—	30-00	—
150-00	—	6	54-00	—

2. கடன் ஏன் ஒருவரால் எடுக்கப்படுகின்றது ?
3. இலங்கையில் கடன் வழங்குவோர் யார் ?
4. கடன்பெறுவோர் வங்கிகளில் கொடுக்கும் பலவகைப் பிணைகளை அட்டவணைப்படுத்துக.
5. உமது ஊரிலுள்ள கூட்டுறவுக் கிளை வழமையாய் வழங்குகின்ற கடன்கள் யாவை ?
6. பின்வரும் அட்டவணையில் காணப்படுவோரில் உமது ஊரில் கடன் கொடுப்போர் இருப்பின் ✓ (சரி) என்ற குறியீட்டை சரியானவற்றிற்கு நேரே இடுக.

(1) ஆசிரியர்	(1)
(2) வியாபாரிகள்	(2)
(3) நகைக்கடைக்காரர்	(3)
(4) அடகு பிடிப்போர்	(4)
(5) வட்டிக் கடைக்காரர்	(5)
(6) விவசாயி	(6)
(7) அரசாங்க எழுதுவினோர்	(7)
(8) பலசரக்குக்கடை முதலாளி	(8)
(9) தேசியப் பேரவை உறுப்பினர்	(9)
(10) கிராமிய வங்கி	(10)
(11) வைத்தியர்	(11)
(12) மக்கள் வங்கி	(12)

6. கீழ்வரும் கணக்குகளைச் செய்க.

கடன்	வட்டி %	காலம் வருடம்	வட்டித் தொகை	மொத்தம்
ரூ. ச.			ரூ. ச.	ரூ. ச.
60-00	6	$\frac{1}{3}$	—	—
90-00	9	3	—	—
120-00	8	—	—	158-00
225-00	10	—	45-00	—
300-00	—	4	—	360-00
425-00	—	5	255-00	—
500-00	—	6	180-00	—
550-00	8	—	—	660-00

ஸ்ரீ சுப்பிரமணிய அச்சகம்
63, B. A. தம்பி ஒழுங்கை,
யாழ்ப்பாணம்.

விலை ரூபா 6-00