வணிகக்கல்வி

வியாபாரம்



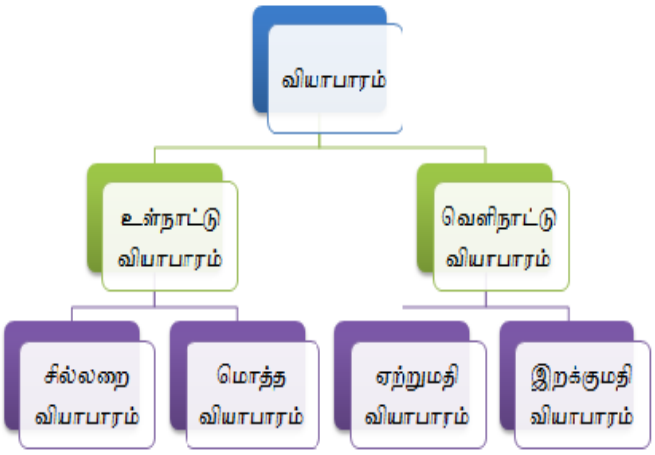
e-தக்ஷலாவ கல்விக்கூடம்™
The National e-learning Portal for The General Education
Start Your Learning Journey with e-thaksalawa

வியாபாரம் (Trade)



கொள்வனவாளரொருவருக்கும் , விற்பனையாளரொருவருக்கும் இடையே உற்பத்திப் பொருட்களினதும் சேவைகளினதும் உரிமையை பரிமாற்றம் செய்யும் செயல்முறையே வியாபாரம் எனப்படும்.

வியாபாரத்தினை வகைப்படுத்தும் முறை



உள்நாட்டு வியாபாரம் (Home Trade/Domestic Trade)

நாடொன்றின் அரசியல் எல்லைக்குள் இடம்பெறும் வியாபாரம் **உள்நாட்டு வியாபாரம்** எனப்படும்.

- இதனை இரண்டு வகைப்படுத்த முடியும்

1. மொத்த வியாபாரம்
2. சில்லறை வியாபாரம்

Copyright ©

தொகுப்பு திருமதி அம்பிகைதர்ஷினி நஞ்சன் ஆசிரிய ஆலோசகர்(வர்த்தகம்), மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம், வடமாகாணம்
கணினி வடிவமைப்பு சோ.நிரோஜன் த.தொ.தொ ஆசிரியர் (வ/ஒலுமடு அ.த.க. பாடசாலை)
Copyright © www.e-thaksalawa.moe.gov.lk

வெளிநாட்டு வியாபாரம் (Foreign Trade)

யாதேனும் நாடொன்றில் இருந்து வேறொரு நாடொன்றிற்கோ அல்லது பல நாடுகளுடனோ இடம்பெறும் வியாபாரம் வெளிநாட்டு வியாபாரம் எனப்படும்.

- இதனை இரண்டு வகைப்படுத்த முடியும்

ஏற்றுமதி வியா பாரம்

இறக்குமதி வியாபாரம்

விநியோக வழிகள் / விநியோக முறைகள்

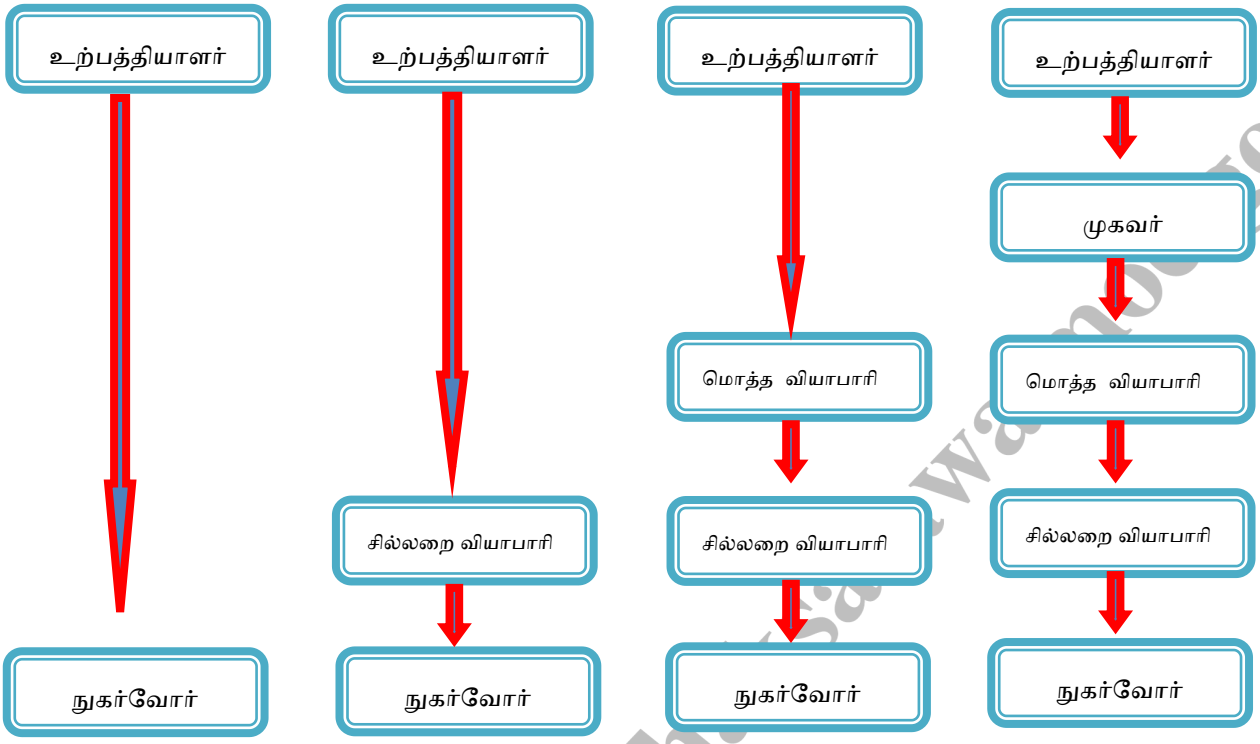
உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களை நுகர்வோருக்கு பெற்றுக்கொடுப்பதற்காக மேற்கொள்ளப்படும் சகல நடவடிக்கைகளையும் உள்ளடக்கிய செயற்பாடு விநியோகம் எனப்படும். நுகர்வோருக்கு பொருட்களை பெற்றுக்கொடுப்பதற்கு உற்பத்தியாளரால் பயன்படுத்தக்கூடிய வழிமுறைகள் விநியோக வழிமுறைகள் ஆகும். விநியோக வழிமுறைகளானவை பொதுவாக இரண்டு வகைப்படுத்தப்படும்.

1. நேரடி விநியோகம்
2. நேரில் விநியோகம் அல்லது நடுவர் மூலமான விநியோகம்

Copyright © www.e-thaksalawa.moe.gov.lk

Copyright © www.e-thaksalawa.moe.gov.lk

நுகர்வுப் பொருட்களை விநியோகிக்கும் முறைகள்



நேரடி விநியோகம் (Direct Channel / Zero level distribution channel)

உற்பத்தியாளன் நேரடியாக நுகர்வாளனுக்கு பொருள் விநியோகம் செய்வதைக் குறிக்கும். இங்கு இடைநடுவர்களின் செயற்பாடு விநியோக செயன்முறையின் போது காணப்படமாட்டாது.

உதாரணம் :

Door to door salesmanship
Own retail outlets (Mc donald)
Direct mail (Reader' s Digest)

நேரில் விநியோகம் (Indirect Channel)

உற்பத்தியாளர் **இடை நடுவரின்** உதவியுடன் நுகர்வோனுக்கு பொருட்கள் விநியோகம் செய்யும் செயன்முறையினை இது குறிக்கும்.

இங்கு முகவர் , மொத்த வியாபாரி , சில்லறை வியாபாரி ஆகிய இடைநடுவர்கள் தொடர்புபடுவர்.

Copyright © www.e-thaksalawa.moe.gov.lk

தொகுப்பு திருமதி அம்பிகைதர்ஷினி நஞ்சன் ஆசிரிய ஆலோசகர்(வர்த்தகம்), மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம், வடமாகாணம்
கணினி வடிவமைப்பு சோ.நிரோஜன் த.தொ.தொ ஆசிரியர் (வ/ஒலுமடு அ.த.க. பாடசாலை)
Copyright © www.e-thaksalawa.moe.gov.lk

இடை நடுவர்கள் (Intermediaries)

உற்பத்திப் பொருள் விநியோகிக்கும் வழிமுறையில் உற்பத்தியாளருக்கும், நுகர்வோனுக்கும் இடையில் காணப்படும் விநியோக வழிமுறைக்காக வேண்டி தொடர்புபடும் பிரிவினர்களே இடை நடுவர்கள் ஆகும்.

இடை நடுவர்களாக பின்வரும் தரப்பினர் காணப்படுவர்

1. மொத்த வியாபாரி
2. சில்லறை வியாபாரி
3. முகவர்கள்

1. மொத்த வியாபாரி

மீள் விற்பனை செய்வதற்காக உற்பத்திப் பொருட்களை விற்பனை செய்வோர் மொத்த வியாபாரி எனப்படுவர்.

2. சில்லறை வியாபாரி

இறுதி நுகர்விற்காக பொருட்கள் , சேவைகளை விற்பனை செய்கின்றவர்களை சில்லறை வியாபாரி எனலாம்.

3. முகவர்கள் (Agents)

எவரேனும் முதல்வரின் அதிகாரத்தின் கீழ் எதேனும் கருமம் ஒன்றில் ஈடுபடுபவர்கள் முகவராவார். முகவர்கள் தமது முதல்வர் சார்பாக பொறுப்புக்களைப் பொறுப்பேற்பார்கள். இதற்காக இவருக்கு தரகுப் பணம் உரித்துடையதாக

முகவரின் வகைகள்

முகவர்களைஅவர்கள் வழங்கும் சேவைக்கு ஏற்ப பின்வருமாறு வகைப்படுத்த முடியும்.



Copyright © www.e-thaksalawa.moe.gov.lk

Copyright © www.e-thaksalawa.moe.gov.lk



1. தரகு முகவர் (Commission Agent)

முதல்வருக்கு நன்மை தரும் வகையில் தனது விருப்பத்தின் அடிப்படையில் முதல்வர் சார்பாகப் பொருட்களை கொள்வனவு செய்வது அல்லது விற்பனை செய்வதன் அடிப்படையில் தரகுப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளும் முகவரே தரகு முகவர் ஆவார்.

2. தரகர் (Broker)

கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கு அமைவாகக் கொள்வனவாளர்களையும் விற்பனையாளர்களையும் தொடர்பு படுத்துவதன் மூலம் கொடுக்கல் வாங்கல் இடம்பெறுவதற்குத் தேவையான தகவல்களை வழங்கி விற்பனையாளர்களிடமிருந்தும் அல்லது கொள்வனவாளரிடமிருந்தும் அல்லது சில வேளைகளில் இரு பிரிவினரிடமிருந்தும் தமது சேவையின் பொருட்டுத் தரகுக் கட்டணத்தைப் பெறும் முகவர்களே தரகர்களாவர்.

3. காரணிகர் (factors)

முதல்வரின் சார்பாக பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் பொழுது அல்லது விற்பனை செய்யும் பொழுது அக் கொடுக்கல் வாங்கல்களைத் தனது தனிப்பட்ட பெயரில் மேற்கொள்வதற்கு அதிகாரம் உடைய முதல்வர் காரணிகர் ஆவார். இவ்வகையான முகவர்களை நியமிக்கும் போது அவர்களின் நிதி நிலை, வங்கி உத்தரவாதம், நம்பகத்தன்மை, தொழில் அனுபவம் போன்றன முக்கியமாக கருத்தில் கொள்ளப்படும்

4. பொறுப்பு முகவர்கள் (Delcredere Agent)

முதல்வர் சார்பில் பொருட்களைக் கடனுக்கு விற்பனை செய்து அக்கடன் தொகைக்குரிய பணத்தை குறிப்பிட்ட பிரிவினரிடமிருந்து அறவிட்டு கொடுப்பதற்காக பொறுப்புடன் செயற்படும் முகவர்கள் பொறுப்பு முகவர்களாவர். இவர்களுக்குச் சாதாரண தரகு பணத்தொகையுடன் மேலதிகமாக பொறுப்புத் தரகும் பணமும் வழங்கப்படும்

தொகுப்பு திருமதி அம்பிகைதர்ஷினி நஞ்சன் ஆசிரிய ஆலோசகர்(வர்த்தகம்), மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம், வடமாகாணம்
கணினி வடிவமைப்பு சோ.நிரோஜன் த.தொ.தொ ஆசிரியர் (வ/ஒலுமடு அ.த.க. பாடசாலை)
Copyright © www.e-thaksalawa.moe.gov.lk

5. ஏலவர் / ஏல விற்பனையாளர்

ஏல விற்பனை முறையின் அடிப்படையில் பொருட்களை விற்பனை செய்யும் நடவடிக்கையில் ஈடுபடும் முகவர் ஏல விற்பனையாளர் ஆவார். வாய்மொழி மூலம் கூடிய விலைகளில் கோரப்படும் கொள்வனவாளருக்கு முதல்வரின் பொருட்களை விற்பனை செய்தல் இவரின் பிரதான கடமையாகும். இவருக்கு ஏலக்கட்டணம் உரித்துடையதாக இருக்கும். ஏல விற்பனை அடிப்படையில் பழங்கால பொருட்கள், பெறுமதி கூடிய பொருட்கள் என்பன விற்பனை செய்யப்படுகின்றன.

வியாபாரத்திற்காக இடை நடுவர்களைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் பெறப்படும் அனுகூலங்கள்

1. பல்வேறு உற்பத்தியாளர்களினால் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்கள், சேவைகளைப் பெற்று உரிய வேளைகளில் நுகர்வோருக்கு இலகுவாக கிடைக்க உதவுதல்
2. புதிய பொருட்கள் சேவைகளை அறிமுகப்படுத்துவது இலகுவானது .
3. சந்தைத் தரவுகளை உரிய் பிரிவினர்க்கு இலகுவாகப் பெற்றுக்கொடுக்க கூடியதாக இருத்தல்
4. இலகுவாக பரிமாற்றுச் செயல்முறை இடம்பெற உதவுதல்

பிரதிகூலங்கள்

1. சந்தையில் தேவையற்ற பொருள் தட்டுப்பாட்டை எற்படுத்தக்கூடியதாக இருத்தல்.
2. பொருட்களின் விலை மட்டங்கள் உயர்வடையக் கூடியதாக இருக்கும்.

Copyright © www.e-thaksalawa.moe.gov.lk

தொகுப்பு திருமதி அம்பிகைதர்ஷினி நஞ்சன் ஆசிரிய ஆலோசகர்(வர்த்தகம்), மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம், வடமாகாணம்
கணினி வடிவமைப்பு சோ.நிரோஜன் த.தொ.தொ ஆசிரியர் (வ/ஒலுமடு அ.த.க. பாடசாலை)
Copyright © www.e-thaksalawa.moe.gov.lk