வணிகக்கல்வி

மொத்த வியாபாரம்



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

தேர்ச்சி மட்டம் 11.3

மொத்த வியாபாரம்

மீள் விற்பனை செய்யும் நோக்கத்தில் கொள்வனவு செய்யும் கொள்வனவாளர்களுக்கு உற்பத்திகளை விற்பனை செய்தலும், மீள் விற்பனை செய்யும் நோக்கில் உற்பத்திகளை கொள்வனவு செய்தலும் மொத்தவியாபாரம் எனப்படும். அவ்வாறு உற்பத்திகளை விற்பனை செய்பவர் மொத்த வியாபாரி எனப்படுவார்.

மொத்த வியாபாரத்தின் பண்புகள்

1. மீள் விற்பனை செய்யும் நோக்கத்தில் பொருள் கொள்வனவு செய்தல்
2. மொத்தமாகப் பொருட்கள் விற்பனை செய்யப்படல்
3. பொதுவாக குறித்த சில பொருட்கள் மட்டும் விற்பனை செய்யப்படல்
4. வியாபாரக் கழிவுகள் வழங்கப்படல்
5. மொத்தமாகப் பொருட்களை களஞ்சியப்படுத்தி வைத்தல்
6. பொருள் மேம்படுத்தல் கருமங்களை மேற்கொள்ளல
7. சந்தை தொடர்பான ஆய்வுகளை மேற்கொள்ளல்
8. பொருட்களை உரிய இடங்களுக்கு கொண்டு சென்று ஒப்படைத்தல்
9. அலகிற்கான இலாபம், விலை முதலியன ஒப்பிட்டு ரீதியில் சில்லறை வியாபாரத்தினை விட குறைவாகக் காணப்படும்

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

தொகுப்பு :- திருமதி.அம்பிகைதர்ஷினி றஞ்சன், ஆசிரிய ஆலோசகர்-வர்த்தகம், (மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம், வடமாகாணம்)

கணினி வடிவமைப்பு :- திரு.யோ.செந்தூரன், ஆசிரியர்-த.தொ.தொ, (யா/மீசாலை வீரசிங்கம் மத்திய கல்லூரி, மீசாலை)

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

மொத்த வியாபாரியினால் நிறைவேற்றப்படும் சேவைகள்

உற்பத்தியாளருக்கு

01 உற்பத்தியாளரின் உற்பத்திகளை மொத்தமாகப் பெற்றுக்கொள்ளல்

02 சந்தை தொடர்பாக தகவல்களை வழங்குதல்

03 உற்பத்தியாளர்களுக்குப் பல்வேறு சேவை-களைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்
உதாரணம் :- நிதிவசதி, மூலப்பொருட்கள், விளம்பர வசதிகள், பெற்றுக்கொடுத்தல்

04 உற்பத்தியாளர் தனது உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை தொடர்ச்சியாக மேற்கொள்ள உதவுதல்

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

தொகுப்பு :- திருமதி.அம்பிகைதர்ஷினி றஞ்சன், ஆசிரிய ஆலோசகர்-வர்த்தகம், (மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம், வடமாகாணம்)
கணினி வடிவமைப்பு :- திரு.யோ.செந்தூரன், ஆசிரியர்-த.தொ.தொ, (யா/மீசாலை வீரசிங்கம் மத்திய கல்லூரி, மீசாலை)

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

சில்லறை வியாபாரிக்கு

1. மொத்த வியாபாரி உற்பத்தியாளரிடம் மொத்தமாக பொருட்களை கொள்வனவு செய்து சில்லறை வியாபாரிக்கு தேவையான அளவுகளில் வழங்குதல்
2. பொருட்களை கடனுக்கு விற்பனை செய்வதன் மூலம் சில்லறை வியாபாரிக்கு நிதி வசதி (கடன் வசதி) வழங்குதல்
3. சில்லறை விற்பனையகங்களுக்கு பொருட்களை கொண்டு சென்று ஒப்படைத்தல்
4. பொதி செய்தல், வகைப்படுத்தல், விலை குறித்தல் போன்ற சில்லறை வியாபாரிகளின் பணி-களை இலகுபடுத்தல்
5. பொருட்களுக்கு விளம்பரம் செய்வதன் மூலம் சில்லறை வியாபாரிக்கு இலவச விளம்பர சேவையினை வழங்கதல்

நுகர்வோருக்கு

1. பொருட்களை மொத்தமாக உற்பத்தியாளரிடமிருந்து கொள்வனவு செய்து களஞ்சியப்படுத்தி சீராக விநிநோகம் செய்வதன் மூலம் தொடர்ச்சியாக பொருட்களை சந்தையில் பெற்று நுகர்வதற்கு உதவுதல்
2. பொருட்களை களஞ்சியப்படுத்தி சீராக விநிநோகம் செய்வதன் மூலம் பொருட்களின் விலை தளம்பல்களைக் குறைத்தல்
3. பொருட்களை பொதி செய்து, தரம் பிரித்து நுகர்விற்கு இலகுவாக விற்பனை செய்தல்
4. புதிய உற்பத்தியாளர்களின் பொருட்களை அறிமுகம் செய்தல்

தொகுப்பு :- திருமதி.அம்பிகைதர்ஷினி றஞ்சன், ஆசிரிய ஆலோசகர்-வர்த்தகம், (மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம், வடமாகாணம்)

கணினி வடிவமைப்பு :- திரு.யோ.செந்தூரன், ஆசிரியர்-த.தொ.தொ, (யா/மீசாலை வீரசிங்கம் மத்திய கல்லூரி, மீசாலை)

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

செயற்பாடு 01

உங்களது பிரதேசத்திலுள்ள மொத்த வியாபார நிலையங்களின் பட்டியலொன்றை தயாரித்து, அவை தொடர்பான கீழ்க் குறிக்கப்படும் விடயங்களை வெளிப்படுத்தும் அட்டவணை ஒன்றினை தயாரிக்குக

1. குறிப்பிட்ட விற்பனையகங்கள் மொத்த வியாபார விற்பனையகங்கள் எனக் கூறப்படுவதற்கான காரணங்கள்
2. அவ் விற்பனையகங்களினால் சேவைகள் வழங்கப்படும் பிரிவினர்கள்
3. அவ் ஒவ்வொரு பிரிவினர்களாலும் நிறைவேற்றப்படும் சேவைகள்

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



© www.e-thaksalawa.moe.gov.lk

தொகுப்பு :- திருமதி.அம்பிகைதர்ஷினி றஞ்சன், ஆசிரிய ஆலோசகர்-வர்த்தகம், (மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம், வடமாகாணம்)

கணினி வடிவமைப்பு :- திரு.யோ.செந்தூரன், ஆசிரியர்-த.தொ.தொ, (யா/மீசாலை வீரசிங்கம் மத்திய கல்லூரி, மீசாலை)

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



கட்டமைப்பு வினா

1) மொத்த வியாபாரம் என்பதை வரையறுக்க.
2) மொத்த வியாபாரத்தின் பண்புகளைக் குறிப்பிடுக.
3) மொத்த வியாபாரியினால் நிறைவேற்றப்படும் சேவைகளை உற்பத்தியாளார், சில்லறை வியாபாரி, நுகர்வோர் சார்பில் ஆராய்ந்து பட்டியல்படுத்துக.
4) “ பொருட்களை வநியோகிக்கும் செயல்முறையில் மொத்த வியாபாரிகள் முக்கியமானதொரு தரப்பினராவர்” இக் கருத்துக்குச் சார்பாகவும், எதிராகவும் ஒவ்வொன்றுக்கம் இரண்டு காரணங்கள் வீதம் குறிப்பிடுக.
5) அண்மைய ஆண்டுகளில் மொத்த விற்பனையாளர்களில் முக்கியத்துவம் குறைந்து வருகின்றது இன் நிலைக்கு ஏதுவான காரணங்களை விளக்குக.

தொகுப்பு :- திருமதி.அம்பிகைதர்ஷினி றஞ்சன், ஆசிரிய ஆலோசகர்-வர்த்தகம், (மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம், வடமாகாணம்)

கணினி வடிவமைப்பு :- திரு.யோ.செந்தூரன், ஆசிரியர்-த.தொ.தொ, (யா/மீசாலை வீரசிங்கம் மத்திய கல்லூரி, மீசாலை)

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