

**மேல்நிலை முதலாம் ஆண்டு
வணிகவியல்**

மாதிரி வினாத்தாள் விடைகளுடன்

நேரம் : 2½ மணி மதிப்பெண் : 90

பகுதி - I 20 x 1 = 20

அனைத்து வினாக்களுக்கும் விடையளிக்கவும்.
சரியான விடையை தேர்ந்தெடுத்து எழுதுக.

1. வியாபாரத்தின் அடிப்படை நோக்கம் -----

அ) இலாபம் பெறுவது

2. இடத்தடையைப் போக்க உதவுவது -----

ஆ) போக்குவரத்து

3. ஏற்றுமதிக்கென பொருட்கள் இறக்குமதி செய்யப்பட்டால் அவை ----- என அழைக்கப்படும்.

இ) மறு ஏற்றுமதி வியாபாரம்

4. கழிவு முகவர்கள் ----- சந்தையிடலில் முக்கிய பங்கு வகிப்பவர்

ஆ) விவசாயப் பொருட்கள்

5. குறைபாடுள்ள, இயலாதவர்கள் மற்றும் வயது முதிர்வுள்ள நபர்களுக்கு இந்த சேவை வாணிகம் உதவுகிறது -----

இ) தொலைத் தொடர்பு வழி வாணிகம்

6. ----- ஆம் ஆண்டில், ராக்டேல் முன்னோடிகள் நேர்மைச் சங்கம் என்ற அமைப்பை நெசவாளிகள் உருவாக்கினர்.

இ) 1844

7. நீராவி என்ஜீனை கண்டுபிடித்தவர் யார் ?

அ) ஜேம்ஸ்வாட்

8. இயற்கையின் பரிசு -----

அ) நீர்

9. இறக்குமதி வணிக நடைமுறை இத்துடன் ஆரம்பமாகிறது

அ) வியாபார விசாரணை

10. இறக்குமதியாளரிடமிருந்து பணம் பெறும் முறை

ஈ) மேற்கூறிய அனைத்தும்

11. அரசாங்க உதவியிடன் ஏற்படுத்தப்பட்ட பண்டக சாலை நிறுவனங்கள்

அ) இந்திய உணவு வழங்கும் கழகம்

12. பண்டக சாலையை, பொருட்கள் -----

--- மையம் என்றும் கூறலாம்

இ) வழங்கும்

13. தனித்து இயங்கும் உள்நாட்டு வங்கியர்கள் -----
----- கட்டுப்பாட்டின் கீழ் வராதவர்கள்

இ) மைய வங்கி

14. வங்கியர் இதை உற்பத்திச் செய்பவர் எனவும் கூறலாம்

அ) பணம்

15. மருத்துவக் காப்பீடு திட்டம் A-ன்படி, அதிகபட்ச பயன் எவ்வளவு ?

ஆ) ரூ.1,50,000

16. காப்பீடு எதை அடிப்படையாக கொண்டு அமைந்துள்ளது ?

அ) கூட்டுறவு

17. இது ஒரு ஒலி, ஒளி விளம்பரச் சாதனமாகும்

ஆ) திரைப்படம்

18. ----- ஆம் ஆண்டில் ஹாட் வையர்ட் இணைய தளத்தின் முதல் இணைய தள விளம்பரம் வெளியானது.

ஈ) 1994

19. நுகர்வோரியலின் தந்தை என கருதப்படுவார் யார் ?

அ) ரால்ட் நேடர்

20. ----- நாள் ஒவ்வொரு ஆண்டும் நுகர்வோர் நாளாக கொண்டாடப்படுகிறது

அ) 15 மார்ச்

பகுதி - II 7 x 2 = 14

எவையேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளிக்கவும், அவற்றில் வினா எண்.21-ற்கு கட்டயமாக விடையளிக்கவும்

21. வணிகத்தை வரையறுக்கவும்.

பொருட்களின் பரிமாற்றத்தின் பொழுது ஏற்படும் ஆள்சார்தடை இடத்தடை காலத்தடை போன்றவற்றை அகற்றும் நடைமுறைச்செயல்களில் ஈடுபட்டு மேற்கொள்ளும் எல்லா கூட்டுச் செயல்களைதான் வணிகம் என்பர் ஜே.ஸ்டீபன்சன்

22. கட்டடங்கள், அணைகள், பாலங்கள் மற்றும் சாலைகள் ஆகியன அமைக்கப் பெறும் தொழிற் சாலையின் பெயர் என்ன ? அதைப் பற்றி குறிப்பு எழுதுக.

கட்டிடங்கள், பாலங்கள், சாலைகள், அணைகள் முதலானவற்றைக் கட்டத் தேவையான பொருட்கள் தயாரிக்கும் தொழிற்சாலைக்கு கட்டுமானத் தொழிற்சாலை என்று பெயர். இது பிற தொழிற்சாலைகள் தயாரித்து வழங்கும் சிமெண்டு, இரும்பு மற்றும் எஃகு முதலானவற்றைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளும்.

23. மின்னணு வாணிகம் என்றால் என்ன ?

ஈ-வணிகம் என்பது மின் அணு வணிகம் ஆகும். செய்தித்துறையின் இணையம் (Internet) மூலமாக நுகர்வோருடன் நேரடியாக வணிகத் தொடர்பு கொள்வதையே ஈ வணிகம் என்பர்.

24. மறு ஏற்றுமதி வணிகம் என்றால் என்ன ?

ஒரு நாட்டிலிருந்து பொருட்களை இறக்குமதி செய்து அவற்றை வேறு நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி மூலம் விற்பதே மறு ஏற்றுமதி வியாபாரம் எனப்படும். இந்த வியாபாரத்தை மேற்கொள்ளும் ஒரு நாடு பொருட்களை ஒன்று திரட்டி பிற நாட்டிற்கு வழங்கும் வணிக மையமாகச் செயல்படுகிறது. (உ-ம்.) சிங்கப்பூர்.

25. கொள்கலனாக்கம் - வரைவிலக்கணம் தருக.

அன்மைக் காலத்தில் பெரிய அளவில் கொள்கலன் செய்யப்பட்டு அவற்றில் அதிக அளவில் பொருட்களை கட்டுமம் செய்து அனுப்பும் நவீன கால வளர்ச்சியே கொள்கலனாக்கம் ஆகும்.

26. பண்டக காப்பக ரீதியுக்கும், பண்டக காப்பக பற்றுக் குறிப்புச் சான்றிதழ்க்கும் உள்ள வேறுபாடு ஏதேனும் 2 எழுதுக.

பண்டக காப்பக ரீதி	பண்டக காப்பக பற்றுக் குறிப்புச் சான்றிதழ்
சரக்கை பெற்றுக் கொண்டதற்கான அத்தாட்சி மட்டுமல்லாது சரக்கை திரும்ப பெறும் அதிகாரத்தை தரும் ஆவணமாகும்	சரக்கை பெற்றுக் கொண்டதற்கான அத்தாட்சி
உரிமை மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும் ஆவணமாகும்	உரிமை மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும் ஆவணமல்ல
வங்கிகளில் மாற்றி நிதியுதவி பெற முடியும்	வங்கிகளில் மாற்றி நிதியுதவி பெற முடியாது
இதை பிணையமாக வைக்க முடியும்	இதை பிணையமாக வைக்க முடியாது
உரிமை மாற்றம் செய்ய அதிகாரக் கடிதம் தேவையில்லை	உரிமை மாற்றம் செய்ய அதிகாரக் கடிதம் வேண்டும்

27. “இணைய வங்கி” விளக்குக.

இணையம் மூலமாக நடத்தப்படும் வங்கி நடவடிக்கைகளை இணைய வங்கி என்கிறோம். இதனை மின்னணு வங்கி என்றும் அழைக்கலாம்.

28. கடல்சார் காப்பீடு என்றால் என்ன ?

இக்காப்பீடு கடலில் பயணமாகும் கப்பல்கள், மீன்பிடி படகுகள், மேலும், கப்பல் கட்டுமானத்தில் ஏற்படும் கட்டுமானப் பணி இடர்கள் போன்றவற்றை உள்ளடக்கியதாக உள்ளது. இத்திட்டாவணம், எரிந்து விடுதல், பிறவற்றோடு மோதல், புயல், திசை மாறுதல் போன்ற இடர்பாடுகளிலால் மூன்றாம் நபருக்கு ஏற்படும் நட்டத்திற்கு ஈட்டுறுதி பெற உதவி செய்கிறது.

29. செய்தித் தாள் விளம்பரம் என்றால் என்ன ?

பெரும்பாலான முக்கிய செய்திகளை வெளியிடுவதால் அதிகளவில் மக்கள் செய்தித் தாள்களை தினந்தோறும் வாங்குகிறார்கள். மக்களிடையே பேரளவில் விளம்பரப்படுத்தப்பட வேண்டிய சரக்குகளுக்குச் செய்தித்தாள்கள் மிகவும் பொருத்தமான விளம்பர சாதனமாகும். செய்தித்தாள் விளம்பரம் கவர்ச்சிகரமாகவும், ஈர்ப்பதாகவும் இருத்தல் வேண்டும்.

30. நுகர்வோர் இயக்கம் என்ற சொல்லை விளக்குக.

நுகர்வோரின் சுரண்டப்படுதல் மற்றும் இன்னல்களின் விளைவே நுகர்வோர் இயக்கம் தோன்றக் காரணமாகும். சுரண்டலிலிருந்தும் வணிகக் கொடுமைகளிலிருந்தும் பாதுகாப்புப் பெறுதலே நுகர்வோரின் குறிக்கோளாகும். பொருட்கள் மற்றும் விற்பனையாளர் மீதான நுகர்வோரின் உரிமைகளையும் அதிகாரங்களையும் நுகர்வோரின் நலன் கருதி பாதுகாத்து நிலைநிறுத்தவே இதன் குறிக்கோளாகும்.

பகுதி - III

7 x 3 = 21

எவையேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளிக்கவும், அவற்றில் வினா எண்.31-ற்கு கட்டயமாக விடையளிக்கவும்.

31. மொத்த வியாபாரிக்கும், சில்லறை வியாபாரிக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் யாவை (ஏதேனும் 3)

மொத்த வியாபாரி	சில்லறை வியாபாரி
உற்பத்தியாளரையும் சில்லறை வியாபாரியையும் இணைக்கிறார்	மொத்த வியாபாரியையும் நுகர்வோரையும் இணைக்கிறார்
அதிக அளவில் பொருட்களை வாங்குவார்	குறைந்த அளவில் பொருட்களை வாங்குவார்
ஒரே விதமான பொருட்களை வாங்குவார்	பல விதமான பொருட்களை வாங்குவார்
உற்பத்தியாளரிடம் நெருக்கமாகவும் நுகர்வோரை விட்டு விலகியும் இருப்பார்	நுகர்வோரிடம் நெருக்கமாகவும் உற்பத்தியாளரை விட்டு விலகியும் இருப்பார்
மிகப் பெரிய நகரங்களில் வியாபாரம் செய்வார்	சிறிய கிராமம் முதல் பெரிய நகரம் வரை வியாபாரம் செய்வார்

32. வர்த்தக நடவடிக்கைகளின் பிரிவுகள் யாவை ?

வர்த்தக நடவடிக்கைகளை இரு பெரும் பிரிவுகளாக பிரிக்கலாம். அ. தொழிற்சாலை ஆ. வணிகம் தொழிற்சாலை

தொழிற்சாலை என்பது மூலப்பொருட்களையும், முடிவற்ற பொருட்களையும் உற்பத்தி செய்வதாகும்.

தொழிற்சாலைகளை நான்கு வகையாகப் பிரிக்கலாம்

1. பிரித்தெடுக்கும் தொழிற்சாலை.
2. மரபுத் தொழிற்சாலை
3. கட்டுமானத் தொழிற்சாலை
4. தயாரிப்பு தொழிற்சாலை

- ❖ குறிப்பிட்ட வங்கியரின் மேல் எழுதப்பட்டிருக்க வேண்டும்.
- ❖ இதில் எழுதுவோரின் கையெழுத்து ஒரே மாதிரியாக இருக்க வேண்டும்.
- ❖ காசோலையில் குறிப்பிட்டுள்ள தொகை கேட்கும் போது தரப்பட வேண்டும்.
- ❖ நிபந்தனையற்ற உத்தரவைக் கொண்டதாக இருக்க வேண்டும்.

39. காப்பீடு மற்றும் காப்பீட்டுறுதி வேறுபடுத்துக.

காப்பீடு	காப்பீட்டுறுதி
இடர் நிகழாமா நிகழாதா என்ற உறுதியற்ற நிலை	இடர் நிகழும் என்பது உறுதி ஆனால் எப்பொழுது நிகழும் என்பது ஊறுதியற்றது
குறுகிய கால ஒப்பந்தம்	நீண்ட கால ஒப்பந்தம்
சொத்துக்களை பணத்தால் மதிப்பிட முடியும்	மனித வாழ்வை பணத்தால் மதிப்பிட முடியாது
இது ஒரு ஈட்டுறுதி ஒப்பந்தம் ஆகும்	இது ஒரு ஈட்டுறுதி ஒப்பந்தம் அல்ல
இடரை ஈடுசெய்து விட்டு பொருட்களின் உரிமையை பெற்றுக் கொள்வர்	இது இதற்கு பொருந்தாது (அ) இடரை ஈடு செய்ய முடியாது

40. பால் மேலும் வெண்மையாக இராசயாணப் பொருட்கள் கலப்பது எந்த வகையான நுகர்வோர் சுரண்டலுக்கு உதாரணம் – விளக்குக.

பொதுவாக உணவு பொருட்களில் **கலப்படம்** அதிகமாகக் காணப்படுகிறது. இதுவொரு மன்னிக்க இயலாத குற்றமாகும். நுகர்வோரின் உடல்நிலையை பாதிக்கிறது.

எ.கா.1 500 கி. நெய்கலனில் 300 கி. வனஸ்பதியை கலந்து “சுத்தமான நெய்” எனக் குறிப்பிடுவது.

2. 1 கிலோ சர்க்கரை கட்டுமனத்தில் 970கி சர்க்கரையை நிரப்பி இதன் “நிகர எடை ஒரு கிலோ” எனக் குறிப்பிடுவது.

3. 500 கி. எடை உள்ள மிளகாய்த்தூள் கட்டுமத்தில் 150கி. எடையுள்ள செங்கல் பொடி அல்லது மரத்தூளை கலப்படம் செய்து “சுத்தமானது” என குறிப்பிடுதல்.

4. பாலுடன் இராசயாணப் பொருட்களை கலந்து மேலும் வெள்ளை நிறத்தைக் கூட்டுவது.

பகுதி – IV 7 x 5 = 35

அனைத்து வினாக்களுக்கும் விடையளிக்கவும்.

41. வணிகத்தின் உட்பிரிவுகள் யாவை ?

வணிகத்தின் உட்பிரிவுகள்

1. வியாபாரம்

மொத்த வியாபாரிகள், சில்லறை வியாபாரிகள் மற்றும் வணிக முகவர்களின் உதவியுடன் வியாபாரம் ஆள்சார் தடையை நீக்குகிறது. பொருட்களின் உரிமையும், உடைமையும் உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோரை சென்று அடைவது கட்டாயமாகும்.

அப்போது தான் நுகர்வோர் இத்தகு பொருட்களை நுகர முடியும். இந்த பணிகளை வியாபார நிறுவனர்களே சரியாக செய்து முடிக்க இயலும்.

2. போக்குவரத்து

போக்குவரத்து இடத்தடைகளை நீக்குகிறது. பொருட்களின் தேவை குறைவாக உள்ள இடத்திலும், அதிக பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்படலாம். எனவே உபரி பொருட்கள் போக்குவரத்து சாதனங்களின் உதவியோடு தேவை உள்ள இடங்களுக்கு கொண்டு செல்லப்படுகின்றன. இதன் மூலம் அப்பொருட்களுக்கு நாம் இடப்பயன்பாட்டை உருவாக்குகிறோம். இடப்பயன்பாட்டு முறையால் உற்பத்தியாளர் உற்பத்தியை அதிகப்படுத்தி தன் வருவாயை பெருக்கிக் கொள்கிறார்.

3. பண்டக்காப்பகம்

காலத்தடையை பண்டக்காப்பகம் நீக்கிவிடும். பருத்தி, சணல், உணவு தானியங்கள், சர்க்கரை முதலான பொருட்களின் உற்பத்தி சில குறிப்பிட்ட பருவகாலங்களில் தான் செய்யப்படுகின்றன. ஆனால், அவற்றின் தேவை ஆண்டு முழுவதும் இருக்கும். ஆண்டு முழுவதும் இப்பொருட்கள் தடையின்றி கிடைக்கப் பண்டக்காப்பகம் தேவைப்படுகிறது. சில பொருட்கள் சில குறிப்பிட்ட பருவக்காலங்களில் மட்டுமே பயன்படுத்தப்படுகின்றன. கம்பளித் துணிகள் பணிக்காலத்திலும், மழை அங்கி மற்றும் குடைகள் மழைக்காலத்தில் பயன்படுத்தும் பொருட்கள் ஆகும். இத்தகு பொருட்கள் அந்தப் பருவகாலங்கள் வருவதற்கு முன்னதாகவே தேவைக்கு அதிகமாகவே தயாராக இருப்பு வைத்துக் கொள்ள வேண்டியது இன்றியமையா பணியாகும்.

4. வங்கிப் பணிகள்

நிதிப் பற்றாக்குறை எப்பொழுதும் உருவாகக் கூடிய ஒன்றுதான். எப்பொழுதும் பொருட்களின் உற்பத்திக்கும், நுகர்வுக்கும் இடையே மிகுதியாக கால இடைவெளி ஏற்படுவது இயல்பே. இத்தகு பொருட்கள் நுகர்வோரிடம் விற்ற பிறகே அத்தகு பொருட்களுக்குரிய பணம் கிடைக்கக்கூடும். இக்கால இடைவேளையில் வணிகத்தை தொடர்ந்து நடத்த வணிகர்களுக்கு நிதி தேவைப்படுகிறது. இந்நிதித் தேவைகளை பற்பல வணிக வங்கிகளும் நிதி நிறுவனங்களும் பூர்த்தி செய்து வருகின்றன.

5. விளம்பரமும் விற்பான்மையும்

நுகர்வோர் சந்தையில் கிடைக்கும் பல்வகைப்பட்ட பொருட்களைப் பற்றிய எல்லா விபரங்களையும் அறிந்து வைத்திருப்போர் எனக் கூற இயலாது. நுகர்வோரின் வாங்கும் திறன் வளராமல் தடுக்கும் நிலையைப் பெரிதும் வளர்ப்பது அப்பொருட்களைப் பற்றிய செய்திகளை அறிய

இயலாதிருப்பதே ஆகும். உற்பத்தியாளரும் பெருமளவு நுகர்வோரை அடைவதையே விரும்புவார். இதற்கு விளம்பரமும், விற்பான்மையும் பெரிதும் உதவி செய்கின்றன.

6. காப்பீடு

ஓரிடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்கு போக்குவரத்து சாதனங்கள் மூலம் பொருட்களைக் கொண்டு செல்லும் போது தீப்பிடித்தல் மற்றும் திருட்டு போன்றவற்றால் இடர்பாடுகள் ஏற்பட வாய்ப்புண்டு. இந்த இழப்புகளால் வியாபார வளர்ச்சியில் பல தடைகள் ஏற்படக் கூடும். இவ்வகை இடர்பாட்டினை காப்பீட்டு நிறுவனங்களிடம் காப்பீடு செய்வதன் மூலம் மட்டுப்படுத்திக் கொள்ளமுடிகிறது.

7. தகவல் தொடர்பு

விற்போரும், வாங்குவோரும் மொத்த வியாபார நிலையிலும், சில்லறை வியாபார நிலையிலும் தத்தம் வணிகச் செய்திகளைத் தம்முள் பரிமாறிக் கொள்ள யாதேனும் சில சாதனங்களை எதிர்பார்த்திருக்க வேண்டியுள்ளது. உற்பத்தியாளர் தத்தம் உற்பத்திப் பொருட்களைப் பற்றி நுகர்வோருக்கு அவ்வப்பொழுது தெரிவித்து வர வேண்டியுள்ளது. வாங்குவோர் தாம் விரும்பும் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ள விற்போருக்கு உரிய முறையில் தெரிவிக்க வேண்டியுள்ளது. அஞ்சல் நிலையம், தனியார் கூரியர் சர்வீஸ், ஃபேக்ஸ், தொலைபேசி, செல்போன் போன்றவை இத்தகு செய்திப் பரிமாற்றங்களுக்குப் பெரிதும் உதவி வருகின்றன

41. (அல்லது) நுகர்வோரின் உரிமை மற்றும் கடமைகளை விவரி (ஏதேனும் 5)

நுகர்வோரின் உரிமைகள் (Consumer Rights)

1. பொருள்களின் விலை, தரம், சுத்தம், ஆக்கத்தன்மை, அளவுத்தன்மை இவற்றைப் பற்றிய விபரங்களைத் தெரிந்துக் கொள்ளல்.
2. உயிருக்கும், உடமைக்கும் ஊறுவிளைவிக்கும் பொருட்களை விற்பனை செய்வதை எதிர்த்து பாதுகாப்பு பெறுதல்.
3. நியாயமான விலையில் பலதரப்பட்ட பொருட்களைப் பெறுதல்.
4. பொருட்களைக் கையாளுதல், பயன்படுத்துதல் குறித்து விவரங்களை அறிதல்.
5. நியாயமற்ற மற்றும் ஏமாற்று வர்த்தக முறைகளிலிருந்து பாதுகாப்பும் பெறுதல்.
6. நுகர்வோர் தம் கருத்தினைக் கூறும் உரிமையும் மற்றும் நுகர்வோரின் நலன் முறையாக கருத்தில் கொள்ளப்படும் என்று உறுதி பெறும் உரிமை.
7. நேர்மையற்ற வியாபாரிகளின் சுரண்டுதல் மற்றும் நியாயமற்ற வணிக முறைகளை எதிர்த்துத் தீர்வு காணுதல்.

மு.காதர், முதுகலை வணிகவியல் ஆசிரியர், அ.மே.நி.பள்ளி, பிரம்மகுண்டம், விழுப்புரம் மாவட்டம், செல்.94863 35786

முன்னாள் அமெரிக்க ஜனாதிபதி திரு. ஜான் எப். கென்னடி கூற்றுப்படி “நுகர்வோரின் அடிப்படை உரிமைகளாவன. அவை. பாதுகாப்பு உரிமை – அறிந்து கொள்ளும் உரிமை, தேர்ந்தெடுக்கும் உரிமை – கருத்துக் கூறும் மற்றும் கேட்கும் உரிமை ஆகியன.

நுகர்வோரின் கடமைகள் (அ) பொறுப்புகள் (Responsibilities of Consumer)

1. ஒப்பந்தப்படி பொருளுக்குரிய விலையை நுகர்வோர் கொடுக்க வேண்டும்.
2. நுகர்வோர் தாம் வாங்கு பொருட்களைத் தன்னிடம் ஒப்படைக்குமாறு விற்பனையாளருக்குத் தெரிவிக்க வேண்டும். குறித்த நாளில் நுகர்வோர் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.
3. ஒப்பந்தப்படி நுகர்வோர் பொருட்களை ஏற்காவிடினும் காலம் தாழ்த்திப் பொருட்களை ஏற்றுக் கொண்டாலும் அதனால் ஏற்படும் நட்டங்களுக்கு நுகர்வோரே பொறுப்பாவார்.
4. விற்பனையாளருக்குப் பணம் செலுத்தலில் காலதாமதம் ஏற்படின் அதற்குரிய சிறப்பு நட்டமும் வட்டியும் கொடுக்க வேண்டும்.
5. நுகர்வோர் உத்தரவாத அட்டை, வாங்கிய பொருள் மீது ரசீது, பொருள் ஒப்படைப்பு ஆவணம், பணரசீது, சரக்கு கொண்டுசெல்ல சான்றிதழ் முதலியவற்றை கேட்டுப் பெற வேண்டும்.
6. பொருட்களைப் பயன்படுத்தும்போது அதைப் பற்றிய முன்னெச்சரிக்கைகளையும், பயன்படுத்தும் வழிமுறைகளையும் நுகர்வோர் பின்பற்ற வேண்டும்.
7. மருத்துவர் மற்றும் தொழில் வல்லுனர்களின் அறிவுறுத்தல்களை நுகர்வோர் முறையாகப் பின்பற்ற வேண்டும்.

42. மொத்த வியாபாரிகளின் நடைமுறைப் பணிகளை எழுதுக ? (ஏதேனும் 5)

மொத்த வியாபாரிகளின் பணிகள்

மொத்த வியாபாரிகள் சந்தையிடுதல் பணியை மேற்கொள்ளும் போது பல்வகையான செயல்முறைகளை மேற்கொள்வர். அவற்றுள் முக்கியமானவை

i) கொள்முதல் மற்றும் ஒன்று திரட்டுதல்

பலவகைப்பட்ட பொருட்களை உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து வாங்கி, இனவாரியாக ஒன்று திரட்டி இருப்பு வைத்து சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்பது, யாருடைய பொருட்கள் தொடர்ச்சியாக வாங்கப்படுகிறதோ அவற்றை உற்பத்தியாளரிடம் கேட்டுப் பெற்று இருப்பு வைத்துக் கொள்வது. குறிப்பிட்ட காலத்தில் மட்டும் விற்கும் பொருட்களை அந்தந்த காலத்தில் வாங்கி வைப்பது. அதிக தேவையுள்ள பொருட்களை அந்தந்த காலத்தின் தேவைக்கேற்ப தொடர்ந்து வாங்கி இருப்பு வைத்து

விற்பது. சில்லறை வியாபாரிகளின் தேவைகளையும் எதிர்பார்ப்புகளையும் கண்டறிந்து அதற்கேற்ப பொருட்களை வாங்கி விற்பது.

ii) இருப்பு வைத்தல் அல்லது பண்டக்காப்பு

மொத்த வியாபாரி உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து பொருட்களை ஒன்றுதிரட்டி, வாங்கிய பிறகு அவற்றின் தேவைக்கேற்பவும், சில்லறை வியாபாரிகளின் தேவைகளுக்கேற்பவும் விநியோகம் செய்ய முன்னதாகவே வாங்கி இருப்பு வைத்துக் கொள்கிறார். உற்பத்திக்கும், நுகர்வுக்கும் இடையே ஏற்படும் கால இடைவெளியை மனதிற்கொண்டு பொருட்கள் கிடைக்கும் பொழுதே வாங்கி இருப்பு வைத்து வியாபாரம் செய்வது நலம் பயக்கும் என எண்ணி இருப்பு வைப்பதுண்டு. உற்பத்தியாளர்களின் பொருட்கள் தக்கவாறு இருப்பு வைத்து பாதுகாக்கப்பட்டு, தேவைப்படும் போழுது சில்லறை வியாபாரிக்கு சிறு சிறு அளவில் விற்க இயலும்.

iii) போக்குவரத்து வசதி அளித்தல்

மொத்த வியாபாரி பொருட்களை மொத்தமாக வாங்கி தம் பண்டக சாலையில் இருப்பு வைத்து வாகனங்களின் மூலம் தேவைப்படும் இடங்களுக்கு அனுப்பி வைப்பார். மேலும் சில்லறை வியாபாரிகளின் கடைகளுக்குத் தேவைப்படும் பொழுதெல்லாம் வாகனங்கள் மூலம் பொருட்களை அனுப்பி வைப்பார். இவ்வாறு பொருட்களை மொத்தமாக வாங்கி இருப்பு வைத்து அனுப்புவதன் மூலம் அனுப்புகை கட்டணங்களில் சிக்கனத்தை கடைப்பிடிக்கிறார்.

iv) நிதிவசதியை தருதல்

மொத்த வியாபாரிகள் சந்தையில் அதிகமான நிதிவசதியை உருவாக்குவதன் மூலம் வியாபாரத்துறையில் மிகச் சிறந்த முறையில் பங்கேற்கிறார்கள். சில்லறை வியாபாரிகளுக்குத் தேவைப்படும் நிதி உதவியை வழங்க மொத்த வியாபாரிகள் அவர்களுக்குப் பொருட்களைக் கடனாக வழங்கி தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்து கொள்ள உதவுகின்றனர். முடிவுற்ற பொருட்களின் மீது நடைமுறை மூலதனம் முடங்குவதைப் பொதுவாக தயாரிப்பாளர்கள் விரும்புவதில்லை. உற்பத்தியாளரிடமிருந்து குறுகிய காலக் கடனாக உற்பத்திப் பொருட்களைப் பெற்றுத் தம் பொறுப்பில் இருப்பு வைத்துக் கொள்வர். இதனால் பெருமளவு நிதிச்சுமை உற்பத்தியாளரிடமிருந்து மொத்த வியாபாரிக்கு செல்கிறது. மொத்த வியாபாரிகள் தம் பொறுப்பில் பொருட்களைக் கடனாக சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு வழங்கி வியாபாரத்தைப் பெருக்க

வழி வகுப்பதால் உற்பத்தியாளர்களின் நிதிச்சுமை மிகவும் குறைகிறது.

v) இடர்பாடுகளை ஏற்றல்

பொருட்களின் விலைவீழ்ச்சி, கெட்டுப்போதல், பொருட்களின் அழிவு, இருப்பு வைப்பதால் ஏற்படும் பிற இழப்புகள் அனைத்தையும் மொத்த வியாபாரிகள் ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். மேலும் சில்லறை வியாபாரிகளால் ஏற்படும் வாராக்கடன் இழப்பையும் மொத்த வியாபாரிகளே ஏற்றுக்கொள்கின்றனர். எனவே வியாபாரத்தின் அனைத்து விதமான இடர்பாடுகளையும் மொத்த வியாபாரிகளே ஏற்கின்றனர்.

vi) தரப் படுத்துதல், சிப்பம் கட்டுதல், கட்டுமம் செய்தல்

தரம், வகை, வடிவு, கசிவு மற்றும் உள்ளடக்கம் ஆகியவற்றிற்கு ஏற்ப உற்பத்திப் பொருட்களை மொத்த வியாபாரிகள் தனித் தனியாகப் பிரித்து வகைப்படுத்தி விடுவர். மேலும், பெரும் சிப்பங்களை சிறு சிறு சிப்பங்களாக கட்டுமம் செய்து சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விநியோகம் செய்வர்.

vii) சந்தை நிலவரங்களைத் தருதல்

மொத்த வியாபாரிகள் பயனுள்ள சந்தை நிலவரங்களைக் கண்டறிந்து உற்பத்தியாளர்களுக்கும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் அவ்வப்போது கூறி வருவார்கள். பொருட்களின் தரம் மற்றும் வகைகள் பற்றி சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு அறிவிப்பதால், சந்தையில் விற்பனை செய்வதற்குரியவற்றை மட்டும் வாங்கவும், விற்கவும் வசதி உருவாகிறது. நுகர்வோரின் தேவை, விருப்பம் மற்றும் புதிய நாகரீகங்களைப் பற்றி உற்பத்தியாளர்களுக்கு எடுத்துக் கூறுவதால், அதற்கேற்ப பொருட்களைத் தயாரித்து வியாபாரத்தை பெருக்கிக் கொள்ள மொத்த வியாபாரிகள் உதவுகின்றனர்.

viii) பரவலாக்குதல் மற்றும் விற்பனை செய்தல்

பல்வேறு இடங்களுக்குப் பரவலாகச் சென்று அடையுமாறு விற்பனை செய்யும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு மொத்த வியாபாரிகள் விநியோகம் செய்கின்றனர். பரவலாக ஆங்காங்கே சிதறி இருக்கும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு மொத்த வியாபாரிகள் தங்கள் பொருட்களை விற்பனை செய்கின்றனர்.

42. (அல்லது) பல்வேறு வகையான விளம்பரச் சாதனங்களை விவரி (ஏதேனும் 5)

விளம்பர சாதனங்கள் (Media of Advertising)

விளம்பர சாதனம் என்பது விளம்பரச் செய்தியை நுகர்வோருக்குத் தெரிவிக்கும் ஒரு கருவியாகும், எதிர்பார்க்கப்படும் நோக்கங்கள் நிறைவேற வேண்டுமானால் சிறந்த விளம்பர சாதனத்தை தேர்ந்தெடுப்பது அவசியம். தவறான

அல்லது ஆராயாமல் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சாதனம் உழைப்பையும் பணத்தையும் வீணாக்கும் வாய்ப்பு உண்டு.

விளம்பர சாதனங்களின் பிரிவு

விளம்பர சாதனங்களை ஐந்து பெரும் பிரிவுகளாக வகைப்படுத்தலாம். அவை

அக விளம்பரம் – Indoor Advertising

புறமனை விளம்பரம் – Outdoor Advertising

நேரடி விளம்பரம் – Direct Advertising

மேம்படுத்தும் விளம்பரம் – Promotional Advertising

இணையதள விளம்பரம் – Web Advertising / Internet Advertising

1. அகவிளம்பரம்

விளம்பர தகவல்களை மக்களிடத்தில் அவர்களின் இருப்பிடத்திற்கே கொண்டு செல்வது இவ்வகை அகவிளம்பரமாகும். எடுத்துக்காட்டுகள் செய்தித்தாள், பருவ இதழ்கள், வானொலி, தொலைக்காட்சி, திரைப்பட விளம்பரம் போன்றவைகள் ஆகும்.

1. அச்ச விளம்பரம் (Press Media)

அ) செய்தித் தாள்கள் (News Papers)

ஆ) பருவ இதழ்கள் (Magazines)

2. வானொலி விளம்பரம் (Radio Advertising)

3. தொலைக்காட்சி விளம்பரம் (Television Advertising)

4. திரைப்பட விளம்பரம் (Film Advertising)

2. புறமனை விளம்பர சாதனம்

மக்கள் தங்கள் வீட்டை விட்டு வெளியே செல்லும் நேரங்களில் அவர்களுக்கு விளம்பரத் தகவல்களை தரும் சாதனங்களைப் புறமனை விளம்பர சாதனம் என்கிறோம். பின்வருவன புறமனை விளம்பர சாதனங்களின் வகைகளாகும்.

அ) சுவரொட்டி விளம்பரம் (Poster Advertising)

ஆ) வாகன விளம்பரம் (Vehicle Advertising)

இ) வர்ணம் தீட்டிய விளம்பரம் (Painted Display)

ஈ) மின்விளக்கு விளம்பரம் (Electric Display)

உ) வான்வெளி விளம்பரம் (Sky Advertising)

ஊ) துண்டுப் பிரசுரங்கள் விளம்பரம் (Hand Bills)

3. நேரடி விளம்பரம் (அல்லது) நேரடி கடித விளம்பரம்

வாடிக்கையர் எனக் கருதப்படுபவர்களுக்கு விளம்பரத் தகவல்களை நேரடியாக அவர்கள் வீட்டிற்கே அனுப்பி வைப்பது நேரடி விளம்பரம் எனப்படும். நேரடி விளம்பரத்தின் மூலம் வாடிக்கையாளர்களோடு நெருங்கிய தொடர்பு கொள்ள முடியும். இவ்வகை விளம்பரம் அச்சிடப்பட்ட காகிகதங்களில் மூலம் விளம்பரத் தகவல்களை நேரடியாக வழங்குகிறது. விளம்பர நகல்கள் தயார் செய்யப்பட்டு வாடிக்கையாளர்களுக்கு நேரடியாக அனுப்பப்படுகிறது (எடுத்துக் காட்டுகள்).

மு.காதர், முதுகலை வணிகவியல் ஆசிரியர், அ.மே.நி.பள்ளி, பிரம்மகுண்டம், விழுப்புரம் மாவட்டம், செல்.94863 35786

அ)விற்பனைக் கடிதம் –(உ.ம்.) தட்டச்சுச் செய்யப்பட்ட நகல்கள், அச்சிடப்பட்ட நகல்கள்

ஆ) கடித உறைகள் கொண்ட – சுற்றறிக்கை ஆவணங்கள் மடிப்புகள் (ஒரு மடிப்பு கொண்ட தாள் உறை), மென்பொருள் அடங்கிய பை

இ) கையேடுகள் (Booklets) பரிசு, நவீன புதுமைப் பொருள்கள், பட்டியல்கள் முதலியன.

4. மேம்படுத்தும் விளம்பரம் (அல்லது) கொள்முதல் மைய விளம்பரம்

இது மற்றொரு சக்தி வாய்ந்த விளம்பர சாதனமாகும். இது ஒரு நேரடி விளம்பரம் ஆகும். இந்த விளம்பர முறையானது தயாரிப்பாளரால் நேரடியாகவோ அல்லது விற்பனையாளர் மூலமாகவோ கையாளப் படுகிறது. பல்வேறு வடிவத்தில் இவ்வகை விளம்பரம் செய்யப்படுகிறது. பொதுவாக இதை அலங்கரிக்கப்பட்ட கடை என்றும் அழைக்கிறார்கள். கீழ்க்கண்ட முறைகளில் இது விளம்பரம் செய்யப்படுகிறது.

அ) சாளரக் காட்சி (Window Display)

ஆ) விற்பனைக் காட்சியகம் (Show Room)

இ) பொருட்காட்சி (Exhibition)

5. இணைய தள விளம்பரம் (Internet Advertising)

இணைய தளத்தின் மூலம் எவரும் விளம்பரம் செய்யலாம். ஓர் இணைப்பின் மூலம் விரைவு பயனாளர் கணினியிலுள்ள விசைப்பலகையின் பொத்தானை அழுத்தினால் அவருக்குத் தேவையான விரிவான தகவல்களை அவர் உடனே பெற்றுக் கொள்ளலாம். இது அவர்களுக்கு உடனே விளம்பரதாரின் இணைய தளத்திற்கோ அல்லது அவரவர் வீட்டிலுள்ள இணையதளத்தின் தொடக்க பக்கத்திற்கோ இணைப்பை ஏற்படுத்திக் கொடுக்கும். இதன் மூலம் பொருளை வாங்கவோ அல்லது அதைப் பற்றிய விவரங்களை அறிந்து கொள்ளவோ முடியும்.

43. துறைவாரிப் பண்டகச் சாலைகளுக்கும் மடங்குக் கடைகளுக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் யாவை?

(ஏதேனும் 5)

துறைவாரிப் பண்டகச் சாலை	மடங்குக் கடை
ஒரே கட்டிடத்தில் பல துறைகளுடன் செயல்படுகிறது	பல கிளைகளுடன் பல்வேறு இடங்களில் செயல்படுகிறது
நகரங்களின் மையப் பகுதியில் அமைக்கப்படும்	வாடிக்கையாளர் அதிகம் உள்ள இடங்களில் அமைக்கப்படும்
பல வகையான பொருட்கள் விற்கப்படும்	ஒரு சில குறிப்பிட்ட பொருட்கள் மட்டும் விற்கப்படும்
அதிக முதல் தேவைப்படும்	குறைந்த முதல் தேவைப்படும்
வாராக்கடன் ஏற்படும்	வாராக் கடன் ஏற்படாது

43. (அல்லது) காப்பீட்டின் தத்துவங்கள் எவையேனும் ஐந்தினை எழுதுக.

காப்பீட்டின் தத்துவங்கள் (அ) கோட்பாடுகள்

காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் ஒரு வணிக ஒப்பந்தமாகும். வணிக ஒப்பந்தத்தில் உள்ள கோட்பாடுகள் அனைத்தும் காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்திற்குப் பொருந்துவதுடன் பின்வரும் சிறப்புக் கோட்பாடுகள் காப்பீட்டில் உள்ளன. அவைகளாவன:

1. காப்பீடு பெறுதல்

காப்பீடு ஒப்பந்தத்திற்குக் காப்பீடு பெருநலனிருத்தல் அவசியம். காப்பீடு பெருநலன் என்பது குறிப்பிட்ட நிதி சார்ந்த அக்கறை இருக்க வேண்டும். ஒருவருக்கு குறிப்பிட்ட சொத்து இருப்பதனால் பயனும், அச்சொத்தின் அழிவால் பாதிப்பும் அடைவாராயின் அவருக்கு அச்சொத்தில் காப்பீடு பெறுதல் இருப்பதாகப் பொருள். மேலும் காப்பீடு பெறுதல் சொந்த பந்தத்தால் இருக்கக்கூடிய ஒன்றல்ல. நிதிசார் அக்கறை நிரூபிக்கப்பட வேண்டும். கடல்சார் காப்பீட்டில் நட்டம் ஏற்படும் நேரத்தில் காப்பீடு பெருநலன் இருக்க வேண்டும். ஆனால் தீக்காப்பீட்டில் காப்பீடு பெறுதல் ஒப்பந்தம் ஏற்படும் போதும் நட்டம் ஏற்படும் போதும் இருக்க வேண்டும்.

2. மிக்க நம்பிக்கை

காப்பீடு மிக்க நம்பிக்கை அடிப்படையிலான ஒப்பந்தமாகும். இதில் காப்பீடு பெறுநர் மற்றும் தருநர் இருவரும் அனைத்து கருப்பொருள் உண்மைகளை ஒருவருக்கொருவர் வெளிப்படுத்திட வேண்டும். இதில் காப்பீடு பெற விழைபவர் தன்னால் காப்பீடு செய்யவுள்ள இடர் குறித்த அனைத்து விபரங்களும் அறிந்தவர். அவையாவும் காப்பீடு தருநர் அறிந்திருக்க வாய்ப்பில்லை எனவே, காப்பீடு பெறுநர் தருநருக்கு அனைத்து தகவலையும் தெரிவிக்க வேண்டும். காப்பீடு பெறுநரால் அளிக்கப்படும் தவறான தகவலோ, வேண்டுமென்றே மறைக்கபடுவனவோ, மோசடி செய்யும் எண்ணத்தில் தவறான எழுத்துப்பூர்வ ஆதாரங்களோ, இடர்ப்பாட்டைக் காப்பீடு செய்யக் காரணமாக இருக்குமேயானால் காப்பீடு தருநர் இவ்வொப்பந்தத்தால் ஆன அனைத்துப் பொறுப்புகளிலிருந்து விடுபட்டு விடுவார்.

3. ஈட்டுறுதி

ஒருவருக்கு ஏற்படும் உண்மையான நட்டத்தை ஈடு செய்வதே ஈட்டுறுதியாகும். ஈட்டுறுதி கோட்பாடு சொத்துக் காப்பீட்டிற்கு மட்டும் பொருந்தும். இதன்படி, காப்பீடு பெறுநருக்கு நட்டம் ஏற்பட்டால் அந்நட்டம் ஏற்படுவதற்கு முன் அவர் இருந்த நிலையில் வைப்பது காப்பீடு தருநரின் பொறுப்பு. இக்கோட்பாடானது, காப்பீடு பெறுநர் காப்பீட்டின் மூலம் இலாபம் பெற்று விடக்கூடாது என்பதே ஆகும். ஒரு

நட்டம் ஏற்படும் போது காப்பீடு தருநர் உண்மை நட்டம் அல்லது காப்பீடு தொகை இவற்றில் எது குறைவோ அதனையே அளிப்பார். எச்சூழலிலும் காப்பீடு பெறுநர் உண்மை நட்டத்திற்குக் கூடுதலாக எதையும் பெற்றுவிட முடியாது.

4. அண்மைக் காரணம்

ஓர் இழப்பு ஏற்பட காப்பீடு செய்யப்பட்ட இடர் அண்மைக் காரணமாக இருந்தால் மட்டுமே ஒப்பந்தப்படி காப்பீடு தருநர் பொறுப்பாவார். ஓர் இழப்பு பலதரப்பட்ட காரணங்களால் ஏற்பட்டிருக்கலாம் என்ற ஐயப்பாடு எழும்போது மட்டுமே அதற்க்குரிய அண்மைக்காரணம் எது எனக் காண வேண்டியதாகிறது.

5. பகிர்த்தளித்தல்

காப்பீடு பெறுநர் தன் சொத்தின் மீது ஒன்றிக்கு மேற்பட்ட காப்பீடு தருநரிடம் காப்பீடு செய்திருந்தால், காப்பீடு பெறுநருக்கு ஏற்படும் இழப்பினைச் சம்பந்தப்பட்ட காப்பீடு தருநர்கள் ஒப்பந்தப்படியான தொகைக்கு ஏற்ப, விகிதாச்சார அடிப்படையில் அவரவர்களுக்குள்ள பங்கினைப் பகிர்த்து அளித்தல் வேண்டும். ஏனெனில், அச்செயல் ஈட்டுறுதி கோட்பாட்டை மீறியதாகிவிடும்.

6. பகர உரிமை

பகர உரிமையின் அடிப்படை தத்துவம் ஒருவரின் இடரை மற்றொருவர் ஈடு செய்வதாகும். பகர உரிமை என்பது காப்பீடு பெறுநர் தனக்கு ஏற்பட்ட இடரை காப்பீடு தருநர் ஈடுசெய்தவுடன், இடர் தொடர்பான அனைத்து உரிமைகளையும் காப்பீடு தருநருக்கு மாற்றித் தருவதாகும். இத்தத்துவத்தின்படி இடர் ஏற்பட்ட பொருளின் உரிமையாளராகவும் காப்பீடு தருநர் கருதப்படுகிறார். மேலும் இடர் ஏற்படுத்திய மூன்றாம் நபர்மேல் சட்டப்படி நடவடிக்கை எடுக்கவும், இதன் மூலம் இழப்பீடு ஏதேனும் பெற்றால் அது காப்பீடு தருநரையே சாரும்.

44. உலக வர்த்தக அமைப்பின் நன்மைகளை விளக்குக.

உலக வர்த்தக அமைப்பின் நன்மைகள்:

1. தகவல் தொழில்நுட்பத் துறையில் ஏற்பட்டுள்ள வளர்ச்சியின் காரணமாக உலகமே சிறிய கிராமம் போல் மாறிவிட்டது.
2. போட்டியின் காரணமாக நல்ல தரமான பொருட்கள் சந்தைப்படுத்தப்படுகிறது.
3. போட்டியின் காரணமாக தரமான பொருட்கள் விலை குறைவாக கிடைக்கிறது.
4. மேலாண்மைத் திறனை அதிகரிக்கிறது.
5. புதிய பொருட்கள் உற்பத்திக்கு முக்கியத்துவம் அளிக்கிறது.

44. (அல்லது) வணிக வங்கியின் முதன்மைப் பணிகளை விளக்குக

1. வைப்புகளை ஏற்றல்:

பொது மக்களிடமிருந்து வங்கிகள் வைப்பை பெறுகின்றன. இந்த வைப்புகளுக்கு வட்டியுண்டு. பணத்திற்கு பாதுகாப்பும் கிடைக்கிறது. பலதரப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதற்காக வங்கிகள் பல்வேறு வகையான வைப்புகளை ஏற்றுக் கொள்கின்றன. வைப்புகள் நான்கு வகைப்படும்.

அ. நிலை வைப்பு அல்லது காலவைப்பு கணக்கு :

ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு பணம் இட்டு வைப்பில் வைக்கப்பட்டால், அவற்றை நிலை வைப்பு என்கிறோம். காலம் அதிகமாகும் போது வட்டி வீதமும் அதிகமாகிறது. நிலை வைப்பிற்கான பணம் பெற்றபின் வங்கி அதற்கான நிலை வைப்பு ரசீது வழங்குகிறது. நிலை வைப்பாளர் இதனை பிணையமாக வைத்து கடன் பெறலாம்.

ஆ. சேமிப்பு வைப்பு கணக்கு:

இக்கணக்கில் எத்தனை முறை வேண்டுமானாலும் பணத்தை செலுத்தலாம். ஆனால் வாரத்தில் ஒரு முறையோ அல்லது இரு முறையோ தான் பணத்தை திரும்ப எடுக்க முடியும். இவ்வகை கட்டுப்பாடுகள் அடிக்கடி பணத்தை திரும்ப எடுக்கும் பழக்கத்தை முறியடிப்பதற்காக உள்ளன. எந்த ஒரு நபரும் சேமிப்பு வைப்பு கணக்கை தொடங்கலாம்.

இ. நடப்பு வைப்பு கணக்கு:

இதனை வரம்புள்ள கணக்கு என்றும் கூறலாம். இக்கணக்கில் வங்கி நேரத்தில் எப்போது வேண்டுமானாலும் பணத்தை இட்டு வைக்கவோ, திரும்ப எடுக்கவோ முடியும். இவ்வகை கணக்கில் கேட்கும் போது பணம் தரவேண்டியுள்ளதால், வங்கி வட்டி எதுவும் தருவதில்லை. இவ்வகை கணக்குகள் வியாபாரிகள், நிறுமங்கள் மற்றும் பொது அமைப்புகளுக்கு மிகவும் உபயோகமாக உள்ளது.

ஈ. தொடர்வைப்பு கணக்கு:

இவ்வகை கணக்கில் இட்டு வைப்பாளர் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு, ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை ஒவ்வொரு மாதமும் இட்டு வைக்கிறார். குறிப்பிட்ட காலகெடு முடிந்தபின் அவர் தான் இட்டு வைத்த பணத்துடன், அதன் மீதான வட்டியையும் திரும்ப பெறுகிறார். மற்ற கணக்குகளைவிட இக்கணக்கில் வட்டிவீதம் அதிகமாக உள்ளது. இட்டு வைப்பாளருக்கு காலக்கெடுவிற்கு முன் பணம் தேவைப்பட்டால், அவர் இட்டு வைத்த பணத்தை திரும்ப பெறலாம், அல்லது இந்த தொடர் இட்டு வைப்பின் மீது கடன் பெறலாம்.

2. கடன் மற்றும் முன்பணம் வழங்குதல் :

தேவைப்படுவோருக்கு வங்கிகள் கடன் மற்றும் முன்பணம் வழங்குகின்றன. இவற்றின் மீது வட்டி வசூலிக்கப்படுகிறது. தொழிற்சாலைகளுக்கும் வியாபாரத்திற்கும் இவ்வகையில் உதவுவதன் மூலம் ஒரு நாட்டின் பொருளாதாரத்தை மேம்பாடு அடைய செய்கிறது. இவ்வகை கடன் மற்றும் முன்பணத்தின் வகைகளாவன :

அ. கடன்கள் :

வங்கிகள் குறுகிய, மத்திய மற்றும் நீண்ட கால கடன்களை வழங்குகிறது. இக்கடன்கள் பிணையங்களின் அடிப்படையில் வழங்கப்படுகிறது. குறுகிய கால கடன்கள் ஓராண்டிற்குள் திருப்பி செலுத்தப்பட்ட வேண்டியவை. மத்திய கால கடன்கள் ஐந்தாண்டுகளுக்குள் திருப்பி செலுத்தப்பட்ட வேண்டியவை. நீண்ட கால கடன்கள் ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு மேல் திருப்பி செலுத்தப்பட வேண்டியவை.

ஆ. ரொக்கக் கடன்கள் :

இவ்வகை ஏற்பாட்டில் வங்கி தனது வாடிக்கையாளருக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு வரை பணம் கடன் பெற அனுமதிக்கிறது. பயன்படுத்தப்பட்ட கடன் தொகைக்கு மட்டுமே வட்டி சுமத்தப்படுவதேயன்றி, மொத்த கடனுக்கும் வட்டி வசூலிக்கப்படுவதில்லை.

இ. மேல்வரைப்பற்று :

நடப்பு கணக்கு வைத்திருப்போர், தங்கள் கணக்கிலுள்ள பணத்திற்கு மேல் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு வரை பணத்தை மிகைப்பற்றாக எடுத்துக் கொள்வதற்கான ஒரு உடன்பாடாகும். மிகைப் பற்று தொகைக்கு மட்டுமே வட்டி சுமத்தப்படுகிறது. மிகைப்பற்றானது ஒரு குறுகிய காலத்திற்கு மட்டுமே அனுமதிக்கப்படுகின்ற ஒரு தற்காலிக கடனாகும்.

ஈ. உண்டியல்களை வாங்குதல் மற்றும் கழிவு செய்தல் :

வங்கிகள் தனது வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து உண்டியல்களை கொள்முதல் செய்து, உண்டியல்களின் தொகைகளிலிருந்து கழிவுகளை கழித்தபின் வரும் நிகர்த்தொகை வாடிக்கையாளரின் கணக்கில் வரவைக்கிறது. உண்டியல்களை வாடிக்கையாளரின் சார்பாக பெற்று வசூலுக்கு அனுப்புகிறது. உண்டியல்களின் காலநிறைவின் போது வங்கி அவ்வண்டியல்களின் மீது பணம் பெறுவதற்காக அவற்றை, அவற்றின் ஏற்பாளர்களுக்கு அனுப்புகிறது. உண்டியல் மறுப்பு ஏற்படும் போது வங்கியானது உண்டியல் தொகையுடன் செலவுத் தொகையையும் சேர்த்து வாடிக்கையாளரிடமிருந்து வசூலிக்கிறது.

45. வான்வழிப் போக்குவரத்து என்றால் என்ன? அதன் நன்மைகள் யாவை? (ஏதேனும் 5)

வான்வழிப் போக்குவரத்து

வான்வழிப் போக்குவரத்து என்பது, அதிவிரைவான மற்றும் மிகுந்த பொருட்செலவுடைய போக்குவரத்தாகும். முதல் உலகப் போருக்குப் பிறகு விமானங்கள் பயணிகளையும், அஞ்சற் கட்டுகளையும் தாங்கிச் செல்லும் போக்குவரத்துச் சாதனமாகத் தோன்றியுள்ளது. இருப்பினும் 1945 -ஆம் ஆண்டுக்கு பின்னரே விமானப் போக்குவரத்தில் மாபெரும் வளர்ச்சி ஏற்பட்டது. இன்று உலகில் வாணிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்த அனைத்து நகரங்களிடையேயும் விமான போக்குவரத்து இயங்கி வருகிறது. இது மிகவும் வசதியான மற்றும் சொகுசான பயணத்திற்கு உகந்ததாகும். பயணத்தை இடைவெளியில்லாமல் மற்றும் எவ்வித தடவழி இடர் இல்லாமல் மேற்கொள்ளலாம்.

வான்வழிப் போக்குவரத்தின் நன்மைகள்

வான்வழிப் போக்குவரத்து நல்கும் நன்மைகள் பல அவற்றில் முக்கியமானவைகளாவன,

1. விமானங்கள் முறையான, திறமையான, விரைவான போக்குவரத்து வசதியை நல்குகின்றன.
2. விமானப் போக்குவரத்தின் மாபெரும் சிறப்பு, அதன் வேகமேயாகும். தொலைவு அதிகரிக்க, அதிகரிக்க இந்த நன்மை அதிகரிக்கிறது. ஓயாது சுறுசுறுப்பாக உழைக்கும் வணிகருக்கும், உயர் பதவி வகிக்கும் அலுவலர்களுக்கும் விரைந்து சேர்ப்பிக்கப்பட வேண்டிய பொருள்களுக்கும் விமானப் போக்குவரத்தின் இச் சிறப்பு நற்பயனாக மிளர்கிறது.
3. இரயில் அல்லது மோட்டார் போக்குவரத்து போலன்றி, வான்வழிப் போக்குவரத்துக்குப் பெருத்த முதலீடு செய்து பாதை அமைக்கும் தேவையோ, அதைப் பராமரிக்கும் தேவையோ இல்லை.
4. உயர்ந்த மலைகளோ, ஆழ்கடல்களோ விமானப் போக்குவரத்துக்கு ஒரு தடையாக அமைய முடியாது.
5. வேறு எந்தப் போக்குவரத்துச் சாதனத்தாலும் அடைய முடியாத பகுதிகட்கு விமானப் போக்குவரத்து மனிதர்களையும், சரக்குகளையும் எடுத்துச் செல்லும் திறன் பெற்றது. நிலச்சரிவு, வெள்ளம் போன்ற இடர் நிகழ்ந்து ஏனைய போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் நிலைகுலைந்து செயலற்றுப் போகும் நிலையில், மரணத்தின் கோரப்பிடியில் சிக்குண்டு தவிக்கும் மக்களைக் காப்பாற்றுவதற்குப் பேருதவியாக வருவது விமானப் போக்குவரத்தே.
6. மற்ற வாகனப் போக்குவரத்துகள் சரக்கேற்ற பயன்படுத்த இயலாத நிலையில் இதனை பயன்படுத்தலாம். சண்டை மற்றும் நிலச்சரிவு ஏற்பட்டு போக்குவரத்து பாதிக்கப்படும் போது மனிதனை

ஆபத்துகளிலிருந்து விமானப் போக்குவரத்து காப்பாற்றுகிறது.

7. குறைந்த பருமனும் எடையும் நிறைந்த மதிப்பும் வாய்ந்த பொருள்கள், விரைந்து சேர்ப்பிக்கப்பட வேண்டிய அழகிப் போகக் கூடிய பொருள்கள் ஆகியவற்றை கொண்டு செல்வதற்கு இப்போக்குவரத்து மிகவும் ஏற்றது. விமானப் போக்குவரத்தில் ஏற்றிச் செல்லும் சரக்குகள் சிறிய அளவில் உள்ளது. ஆதலினால், சங்க சடங்குகள் விரைவில் நிறைவேற்றப்படுகின்றன.

45. (அல்லது) பல்வேறு வகையான பண்டக காப்பகங்களை விவரி (ஏதேனும் 5)

பண்டகசாலையின் வகைகள்:

உரிமையாளர் அடிப்படையில் பண்டகசாலைகளின் வகைகள்:

1. தனியார் பண்டகசாலை:

தங்கள் சொந்த பொருட்களை வைத்திருப்பதற்காக தனிநபர்கள் பண்டகசாலைகள் வைத்திருக்கிறார்கள். உதாரணமாக பெரியளவு உற்பத்தியாளர்கள், மொத்த வியாபாரிகள் மற்றும் ஏல விற்பனையாளர் ஆகியோர், தொடர்ந்து சீராக பொருட்களை வழங்குவதற்காக தங்களுடைய சொந்த பண்டகசாலைகளை வைத்திருக்கிறார்கள். எல்லாவிதமான செலவுகளையும் நஷ்டங்களையும் அவர்களே ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். பெருமளவு மற்றும் நிலைத்த தொடர்ந்த விற்பனையை கொண்டிருப்பவர்களுக்கு மட்டுமே இம்மாதிரியான பண்டகசாலைகள் வைத்திருப்பது சாத்தியப்படுகிறது.

2. பொது பண்டகசாலை :

சில்லறை வியாபாரிகள், மொத்த வியாபாரிகள், பொருள் இருப்பு (Stockist) வைத்திருப்போர் மற்றும் பொதுமக்களுக்கு வைப்பிடுதல் சேவை செய்வதற்காக தொடங்கப்பட்டுள்ளன. இவ்வகை பண்டகசாலைகளில் வைப்பிட்ட பொருட்களுக்கு வாடகை பெறுவதுடன் பார்வையிடுதல், கட்டுமானம் செய்தல், கப்பலில் ஏற்றுதல் மற்றும் பட்டியல் தயாரித்தல் போன்ற சேவைகளுக்கு சேவைக்கட்டணமும் பெறுகின்றன. இவை இருப்புபாதை மற்றும் நெடுஞ்சாலைகள் உள்ள முக்கியமான இடங்களில் அமைக்கப்படுகின்றன.

3. கூட்டுறவு பண்டகசாலை:

இவ்வகை பண்டக சாலைகள் உறுப்பினர்கள் மற்றும் உறுப்பினரல்லாதோரின் வசதிக்காக அமைக்கப் படுகிறது. ஆர்வமுள்ளவர்கள் இவ்வித கூட்டுறவு சங்கங்களை ஏற்படுத்தி உறுப்பினர்களாகின்றனர். உபயோகப்படுத்தப்படும் இடம், தன்னிலமற்ற மேலாண்மை, உறுப்பினர்களின் பொறுப்புடன் நடக்கும் தன்மை, பண்டகசாலையின் நிதி நிலைமை இவைகளை பொறுத்தே திறமைகள் மாறுபடுகின்றன.

சேவையின் அடிப்படையில் பண்டகசாலைகளின் வகைகள்:

1. பிணைய காப்பு பண்டகசாலை:

இவ்வகை பண்டக சாலைகள் அரசிடம் உரிமம்பெற்று பண்டங்களை பிணையத்தின் அடிப்படையில் காப்பகங்களில் வைத்திருந்து கொடுக்க ஏற்றுக் கொள்ளப்படுகிறது. இறக்குமதி செய்யப்பட்ட சரக்குகள் சுங்கவரி கட்டும் வரை பண்டக காப்பகத்தில் வைத்திருக்கப்படுகின்றன. சுங்கவரி கட்டிய பிறகுதான் பண்டகசாலையிலிருந்து சரக்குகள் எடுத்துச்செல்ல அனுமதிக்கப்படும். இவ்வகை பண்டகசாலைகள் துறைமுகத்தின் அருகில் அமைக்கப்பட்டிருக்கும். அரசாங்க பிணைய காப்பு பண்டகசாலைகளாக இருப்பின் சுங்க அதிகாரிகளின் நேரடி கட்டுப்பாட்டின் கீழ் இப்பண்டகசாலைகள் வந்துவிடும். பொருட்களின் உரிமையாளர்கள் பொருட்களை ஆய்வு செய்யவும், ஜாடிகளில் அடைத்தல், பெயர் மற்றும் முத்திரை பதித்தல், பொருட்களை ஒன்றுடன் ஒன்று கலக்குதல் ஆகியவற்றை செய்யவும் அனுமதி அளிக்கப்படுகிறது.

2. பொது பொருள் பண்டகசாலை:

சிறப்பாக பாதுகாக்கப்பட வேண்டிய பொருட்களைத் தவிர மற்ற பொருட்கள் யாவும் இப்பண்டகசாலையில் இட்டு வைக்கப்படும். எனவே, இப்பண்டக சாலைகளை சுருக்கமாக இளைப்பாறுமிடம் எனவும் கூறலாம். இவ்வகை பண்டகசாலைகளை உற்பத்தியாளர்கள், மொத்த மற்றும் சில்லரை விற்பனையாளர்கள் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றனர்.

3. சிறப்பு பொருள் பண்டகசாலை:

இவ்வகை பண்டகசாலைகள் புகையிலை, பருத்தி, கம்பளி ஆகிய சிறப்பான பொருட்கள் பாதுகாப்பாக வைக்கப்பட வேண்டி அதற்கென்றே பிரத்யேகமாக கட்டப்பட்டு பயன்படுத்தப்படும்.

4. குளிர்ந்த பண்டகசாலை :

சிலவிதமான பொருட்கள் எதிர்கால நுகர்வுக்காக குளிர்நட்டத்தில் வைத்திருக்க வேண்டியுள்ளது. உம். பழங்கள், மீன், இறைச்சி, முட்டை.

5. திறந்த வெளி கிடங்கு :

இவ்வகை கிடங்குகள் அமெரிக்காவில் அதிக வரவேற்பு பெற்றிருக்கிறது. வங்கிகளிடமிருந்து நிதி உதவி பெறுவதற்காக இவ்வகை காப்பங்களில் தொழில் வல்லுநர்கள், மொத்த மற்றும் சில்லறை வியாபாரிகள் பொருள்களை இட்டு வைக்கின்றனர். பொருட்கள் அதற்கென ஒதுக்கப்பட்ட அறையில் வைக்கப்பட்டு அதன் உரிமையை பொது பண்டக காப்பாளரிடம் ஒப்படைக்கப்படுகிறது. அவர் பொருள்

ஒப்படைவு செய்த பின் ரசீதை வழங்குகிறார். இந்த ரசீதை பயன்படுத்தி வங்கியில் நிதி உதவி பெற முடியும்.

6. வீட்டு உபயோக பொருட்கள் பண்டகசாலை :

இச்சிறிய வைப்பகத்தில் ஒரு சிறிய குடும்பத்தின் தேவைக்கு மிகுதியான பொருட்கள் பாதுகாப்பாக வைத்திருக்கப் படுகிறது. கிராமப் புறங்களில் விவசாயிகள் தங்களது எதிர்காலத் தேவைக்குப் பாதுகாப்பாக விவசாயப் பொருட்களை வைத்திருக்கின்றனர். இம்மாதிரியான பாதுகாப்புகளை வீட்டு உபயோகப் பொருள் பாதுகாப்பு என்கிறோம்.

7. தானிய தூக்கிகள் :

இது ஒரு நவீனமுறை பண்டக பாதுகாப்பாகும். இம்முறை அமெரிக்கா மற்றும் யு.கே நாடுகளில் அதிக வரவேற்பு பெற்றுள்ளது. இம்முறையில் மிக அதிக அளவு தானியங்கள், தானிய தூக்கிகளில் பாதுகாப்பாக வைக்கப்படுகிறது.

8. முற்ற சேமிப்பு கிடங்கு :

இரும்பு, மூங்கில் போன்ற சீதோஷண நிலையில் அழுகாமல் இருக்கக்கூடிய பொருட்கள் இவ்வகை சேமிப்புக் கிடங்குகளில் பாதுகாப்பாக வைக்கப்படுகின்றன. இக்கிடங்குகள் திறந்த வெளியில் சுற்று சுவர் ஏற்படுத்தப்பட்டு கிடங்குகளில் உள்ள பொருட்கள் பாதுகாக்கப்படுகின்றன.

9. நிறுவனமுறை பண்டகசாலை :

ஒவ்வொரு நிறுவனமும் செய்யும் வேலையின் தன்மையைப் பொறுத்து அந்நிறுவனங்கள் பண்டகசாலைகளை வைத்திருக்கிறது. இந்திய உணவு கழகம், வங்கிகள், இருப்பு பாதைபோக்குவரத்துகள், இன்னும் பல இவ்வகையான பண்டகசாலைகளை தனது அன்றாட வேலைகளை செவ்வனே செய்ய வைத்துள்ளனர். பின்வருபவை நிறுவனமுறை பண்டகசாலைகளாகும்.

அ. இந்திய உணவு கழகம் பண்டகசாலை :

இந்திய அரசின் கட்டாயக் கொள்கையின்படி உணவு தானியங்கள் விசாயிகளிடமிருந்து குறித்த விலைக்கு எடுத்துக் கொள்ளப்பட்டு பண்டக சாலையில் வைக்கப் படுகிறது. இதனால் விவசாயிகளுக்கு நியாயமான விலைகள் கிடைக்கிறது. இது விவசாயிகளுக்கு எதிர்வரும் பருவத்திற்கு விவசாயபொருட்களை உற்பத்தி செய்ய ஊக்கமளிக்கிறது. குறைந்தபட்ச அளவு சரக்குகளை பண்டகசாலையில் பாதுகாப்பாக வைத்திருப்பதால் நுகர்வோருக்கு அதிக விலையினால் பாதிப்பு ஏற்படாவண்ணம் காக்கிறது

ஆ. அரசு பண்டகசாலை :

மத்திய, மாநில அரசின் பிரத்யேக உபயோகத்திற்காக இவ்வகை பண்டகசாலைகள் உருவாகின்றன.

இ. வங்கி கிடங்குகள் :

வங்கியில் கடன் பெறும்பொருட்டு அடமானம் வைக்கப்பட்ட பொருள்கள் இவ்வகைப்பட்ட கிடங்குகளில் பாதுகாப்பாக வைக்கப்படுகின்றன.

ஈ. இருப்புப்பாதை போக்குவரத்து பண்டக சாலை:

இருப்புப்பாதைகள் வழியாக போக்குவரத்தை மேற்கொண்டு பொருள்களை வெவ்வேறு இடங்களுக்கு அனுப்ப ஏதுவாக ரயில்வே பண்டகசாலையில் பொருட்கள், போய் சேரவேண்டிய இடத்திற்கு அனுப்பும் வரை பண்டகசாலையில் வைக்கப்பட்டிருக்கின்றன. அவ்வாறு இறக்கி வைக்கப்பட்ட பொருட்கள் அதற்குரிய உரிமையாளர் வந்து எடுத்துச் செல்லும் வரை பண்டகசாலையில் பாதுகாப்பாக வைத்திருக்கப்படுகிறது.

46. வணிகத்தின் தடைகள் யாவை? அவை எவ்வாறு நீக்கப்படுகின்றன? (ஏதேனும் 5)

தடைகளும் இடையூறுகளும்

1. ஆள்சார் தடை

உற்பத்தியாளர்கள் எண்ணிக்கையில் மிகக் குறைந்தவர்களே. அவர்கள் ஒரு நூறாயிரம் நுகர்வோர் கூட்டத்திலிருந்து தனித்துப் பிரிந்திருப்பவர்கள். உற்பத்தியாளர்கள் எப்பொழுதும் நேரிடையாக நுகர்வோரின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய இயலாது. எனவே, உற்பத்தியாளரும் நுகர்வோரும் ஒருவருக்கொருவர் அறிமுகம் செய்து கொள்ளும் சந்தர்ப்பம் ஏற்பட வாய்ப்பே கிடையாது. இந்தக் குறைபாடே ஆள்சார் தடை எனப்படும்.

2. இடத்தடை

பொருட்கள் மிகக்குறைந்த ஒரு சில இடங்களில் தான் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. ஆனால், இதனைப் பயன்படுத்த விரும்பும் நுகர்வோரோ நாட்டின் பல்வேறு இடங்களில் வாணந்து வருகின்றனர். உற்பத்தியாளரும், நுகர்வோரும் புவி அமைப்பின்படி தனித் தனியாக இருக்க வேண்டியுள்ளது. இதனைப், போக்க போக்குவரத்து சாதனங்கள் பேருதவியாக உள்ளன. இப்போக்குவரத்து சாதனங்கள் தூரத்தை கடந்து உற்பத்தி பொருட்களை நுகர்வோர் இடத்தில் கொண்டு சேர்க்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக திருப்பூரில் உற்பத்தியாகும் உள்ளாடைகள் உலகெங்கும் உள்ள நுகர்வோருக்கு கொண்டு செல்லப்படுகின்றன. நெல்லூர் அரிசி போக்குவரத்துச் சாதனங்களால் சென்னைவாழ் நுகர்வோர்க்கு எளிதாகக் கிடைத்து வருகிறது.

3. காலத் தடை

ஒரு குறிப்பிட்ட பருவ காலத்தில் மட்டுமே உற்பத்தியாகும் சில பொருட்களுக்கு ஆண்டு முழுவதும் தேவை ஏற்படும். எடுத்துக்காட்டாக, உணவு தானியங்கள், பருத்தி முதலானவை குறிப்பிட்ட

காலங்களில் விளைவிக்கப்பட்டு ஆண்டு முழுவதும் நுகரப்படுகின்றன. ஒரு சில பொருட்கள் குறிப்பிட்ட பருவகாலங்களில் தான் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. ஆனால், அதற்கு முன்பே தயாரிக்கப்பட்டு மிகுதியாக இருப்பு வைத்துக் கொள்ளப்படுகிறது. எடுத்துக்காட்டாக கம்பளி ஆடைகள், குடைகள், மழை அங்கி போன்றவை மழை காலங்களில் மட்டுமே பயன்படும். ஆனால் அவை ஆண்டு முழுவதும் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. உற்பத்திப் பொருட்கள் நுகர்வுக்குத் தேவைப்படும் பொழுதும், வாங்க விரும்பும் பொழுதும் கிடைக்க வேண்டும். இத்தேவையைப் பூர்த்தி செய்ய பண்டகங்கள் பெரிதும் உதவி புரிகின்றன.

4. இடர்பாட்டுத் தடை

ஓரிடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு இருப்பு வைக்க கொண்டு செல்லும் போதோ, இருப்பு வைத்திருக்கும் போதோ பொருட்களுக்கு சேதம் ஏற்பட வாய்ப்பு உண்டு. தீப்பிடித்தல், புயல் போன்ற பல்வேறு வகையான இயற்கைச் சீற்றங்கள் மற்றும் விபத்துக்கள் ஏற்படுவதாலும் இழப்பு ஏற்படுகின்றன. இவ்விதத் தடைகள் காப்பீட்டின் மூலம் நிவர்த்தி செய்யப்படுகின்றன.

5. அறிவுசார் தடை

சந்தை நிலவரங்களை பற்றித் தெரிந்து கொள்ள முடியாததால் நுகர்வோர் மிகச் சிறந்த பொருட்களை வாங்க முடியாமல் போய்விடக்கூடும். இதை அறிவுசார் தடை என்று கூறலாம். விற்கப்படும் பொருட்கள் பற்றிய செய்திகளை அறிந்து கொள்ளும் திறன் பெறாததால் சரியான முறையில் தேர்வு செய்து பொருட்களை வாங்கும் திறனை இழந்து விடுகின்றனர். பொருட்களுக்குரிய சரியான விளம்பரம் மற்றும் விற்பனையாளர் பணி முறையாக அமையாவிடில் இத்தகு குறைபாடுகள் ஏற்படும்.

6. நிதித் தடை

உற்பத்தியாளர் நுகர்வோருக்கு ஏற்றமுறையில் எல்லாப் பொருட்களையும் உற்பத்தி செய்து அனுப்பும் அளவிற்கு நிதி நிலைமை வசதியாக இருத்தல் வேண்டும். எத்தகு தடைகளின்றி தொடர்ந்து உற்பத்தியாளர் பொருட்களை தயார் செய்து சந்தையில் தடையின்றி நுகர்வோர்க்கு கிடைக்க ஏற்பாடு செய்ய வேண்டும். நுகர்வோர் மனநிறைவு பெறுமாறு அவர் தம் தேவைக்கு ஏற்ப இருப்புகள் குறையாத வண்ணம் பொருட்களை வைத்திருந்து வியாபாரம் செய்ய உற்பத்தியாளர்களுக்குத் தேவைப்படுவது நிதி வசதியே, வியாபாரி, நுகர்வோர், பிறவணிகம் தொடர்பான நபர்கள் அனைவர்க்கும் இந்த நிதி நிலைமை சரியாக அமைய வேண்டும். இல்லையெல்

வணிகம் பாதிக்கப்படும். உற்பத்திக்கும் நுகர்வுக்கும் இடையே ஏற்படும் கால இடைவெளியினால் முதல் தொகை முடங்கிப் போய்விடும். நடைமுறை மூலதன தேவைக்காக வங்கிகளும், பிற நிதி நிறுவனங்களும் சில குறிப்பிட்ட விதி முறைகளோடும் தக்க பிணையத்தோடும் வணிகர்களுக்குத் தேவைப்படும் நிதிகளை வழங்கி வருவதால் இத்தகு நிதிசார்தடை ஏற்படாவண்ணம் தவிர்க்கலாம்.

46. (அல்லது) மைய வங்கியின் (RBI) பணிகளை விளக்குக. (ஏதேனும் 5)

மைய வங்கியின் பணிகள் :

- அ. நாட்டின் வங்கி அமைப்பு முழுவதையும் கட்டுப்படுத்துதல் மற்றும் மேற்பார்வை செய்கிறது.
- ஆ. நாட்டின் கடனை கட்டுப்படுத்துகிறது.
- இ. பண அச்சடிப்பின் தனி உரிமையைப் பெற்றுள்ளது.
- ஈ. இறுதிகடன் ஈவோராகவும், அந்நிய செலாவணி பாதுகாப்பாளராகவும் விளங்குகிறது.
- உ. அரசின் வங்கியாக செயல்படுகிறது
- ஊ. வங்கிகளின் வங்கியாகவும் செயல்படுகிறது.
- எ. வங்கிகளுக்கு இடையே கணக்குகளை சரி செய்து கொள்ள ஒரு மைய தீர்வகமாக விளங்குகிறது.

47. அஞ்சல் வழி வாணிகத்தின் சிறப்புக் கூறுகள் யாவை ? (ஏதேனும் 5)

அஞ்சல்வழி வாணிகத்தின் சிறப்புக் கூறுகள்

1. வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பு

வாங்குபவர்களுக்கும், விற்பவர்களுக்கும் இதில் நேரடித் தொடர்பு இல்லை. நாடு முழுவதும் நுகர்வோர் பரவியிருப்பதினால் அவர்கள் அனைவரும் தமக்குத் தேவையானப் பொருட்களை அஞ்சல் மூலம் ஆணையிட்டுப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

2. விளம்பரம்

தொலைக்காட்சி, வானொலி, செய்தித்தாள்கள், பருவ இதழ்கள் போன்றவைகளின் மூலம் எல்லா இடங்களுக்கும் அஞ்சல் வழி வாணிக நிறுவனங்கள் பரவலாக விளம்பரம் தருகின்றன.

3. முகவரிப் பட்டியல் தயார் செய்தல்

முதற்பணியாக முகவரிப் பட்டியல் ஒன்றை அஞ்சல்வழி வாணிகம் தயார் செய்கிறது. இதில் வாங்கவிருக்கும் வாடிக்கையாளர்களின் பெயர்கள், முகவரி போன்ற விவரங்கள் அதில் குறிக்கப்பட்டிருக்கும். பல்வேறு இடங்களிலிருந்து இந்த விவரங்களை இது சேகரிக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக இது நகராட்சிகளின் முக்கிய எடுகளிலிருந்து தகவல்களை சேகரிக்கிறது. மேலும் இது நூல் வெளியீட்டு நிறுவனம் கல்லூரிகள் மற்றும் பள்ளிகளில் பணிபுரியும் ஆசிரியர்களின் பெயர்களையும், முகவரிகளையும் சேகரித்து வைத்துக் கொள்ளும்.

இவற்றின் மூலம் இது நூலை வெளியிடும் பொழுதெல்லாம், அந்நூலின் சிறப்புக் கூறுகளை துண்டேடு விலைப்பட்டியல், நூலின் மாதிரிப் படிக்கப் போன்றவற்றை இலவசமாக வாடிக்கையாளர்களுக்கு அனுப்பி ஆணைகளைப் பெறுகிறது.

4. சரக்கு ஆணைகளைப் பெற்று சரக்கை அனுப்புதல்

சரக்கனுப்பக் கோரும் ஆணைகளைப் பெற்றவுடன், சரக்குகளை முறையாகக் கட்டுமம் செய்யப்பட்டு, பதிவுப் பார்சல் அஞ்சல் வழியோ அல்லது பதிவு புத்தக அஞ்சல் வழியோ வாடிக்கையாளர்களுக்கு அனுப்பப்படுகிறது. ஆனால் பொதுவாக இவ்வகைச் சரக்குகள், சரக்கு, மதிப்பு, செலுத்தத்தக்க அஞ்சல் வழியாக அனுப்பப்படுகிறது. சாதாரணமாக, ஆணை அனுப்பும்பொழுதே அதற்குரிய விலையையும் செலுத்தி வேண்டும். ஆனால் இதன்மூலம் அஞ்சல் துறையினரிடம் சரக்குக்குரிய பணத்தைச் செலுத்தியவுடன், வாடிக்கையர் சரக்கைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

5. பொருத்தமானப் பொருட்கள்

எல்லாவகைப் பொருள்களும், அஞ்சல் வழி வாணிகத்திற்கேற்றதல்ல. தரப்படுத்தப்பட்டு, வாணிகப் பெயரிடப்பட்ட சரக்குகளே சாலச்சிறந்தவை. ஏனெனில் இவற்றை நுகர்வோர் எளிதில் அடையாளம் கண்டு கொள்ளவும், இன்ன தன்மைகளை உடையன என்று புரிந்துகொண்டு சரக்குகளை ஆணையிடவும் முடியும். மேலும் சரக்குகள் அதிக இடத்தை அடைத்துக் கொள்வதாகவும், எடை அதிகமாக உள்ளதனவாகவும் இருக்கக்கூடாது. பொதுவாக கைக்கடிகாரங்கள், பேனாக்கள், புத்தகங்கள், மருந்துகள் போன்றவை இவ்வகையான வாணிகத்திற்கு ஏற்றவையாகும்.

47. (அல்லது) தானியங்கி பணம் வழங்கும் இயந்திரம் வாடிக்கையாளருக்கு அளிக்கக் கூடிய நன்மைகள் யாவை ?

தானியங்கி பணம் வழங்கும் இயந்திரம் (Automatic Teller Machine):

தானியங்கி பணம் வழங்கும் இயந்திரம், வங்கியின் கட்டிடத்தின் உட்புறத்தினோ அல்லது வெளியிலோ, நாள்முழுவதும் வாடிக்கையாளர் பணத்தை வங்கியின் பெறுவதற்கோ அல்லது செலுத்துவதற்கோ அமைக்கப்பட்ட ஒரு கருவியாகும். மத்திய கணினியுடன் பொதுதொலைபேசி வலைபின்னல் மூலமாக இணைக்கப்பட்ட ஒரு சிறப்பு அமைப்பு (Specialized Terminal) முறையாகும். கணக்கு விபரங்கள் அடங்கிய காந்ததுண்டு உள்ளடங்கிய பிளாஸ்டிக் அட்டையை உட்செலுத்தி தனி அடையாள எண்ணை (Personal Identification Number) கொடுப்பதன் மூலம் பல்வேறு வகையான

வங்கி நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள அனுமதிக்கிறது.

வாடிக்கையாளருக்கு நன்மைகள்:

1. இது நாள் முழுவதும் சேவை புரிவதால், வங்கி நடவடிக்கை நேரம் வெகுவாக மிச்சப்படுத்தப்படுகிறது.
2. துரிதமான, திறமையான, தவறுகளற்ற சேவை கிடைக்கிறது.
3. வலைப்பின்னல் மூலமாக, அட்டை வைத்திருப்பவர் எந்த இடத்திலிருந்தும் ரொக்கம் மற்றும் பல சேவைகளை பெறலாம்.
4. வங்கியின் எந்த கிளைக்கும் பணத்தை கலபமாக மாற்றம் செய்யலாம்.
5. எந்த நேரத்திலும் பணம் எடுக்கலாம் என்பதால், “எங்கும் கிடைக்கும் வங்கிவசதி” என்றும் கூறலாம்.

வங்கியருக்கு நன்மைகள்:

1. வங்கியில் வாடிக்கையாளர் கூட்டம் வெகுவாக குறைக்கப்படுகிறது.
2. வங்கி வேலை நேரத்தை அதிகப்படுத்துதல் மற்றும் புதிய கிளைகள் திறத்தலுக்கு இது ஒரு மாற்று வழியாகும். இதனால் வங்கியின் நிர்வாகச் செலவுகள் குறைக்கப்படுகிறது.
3. பகுத்தாய்வு மற்றும் புத்தாக்க வேலைகளை வங்கி ஊழியர்கள் கவனம் செலுத்த உதவுகிறது.
4. தானியங்கி பணம் வழங்கும் இயந்திரங்கள் முக்கியமான இடங்களில் நிறுவப்படுவதால், வங்கி வியாபாரத்தின் அளவு அதிகரிக்கிறது.
5. ரொக்கத்தை ஒரு இடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு எடுத்துச் செல்வதையும் மற்றும் ரொக்கம் கையாளுதலையும் தவிர்க்கிறது.

வாழ்த்துக்களுடன்.....

மு.காதர், எம்.காம்.,பி.எட்.,எம்.பில்.,

முதுகலை வணிகவியல் ஆசிரியர்

அரசு மேல்நிலைப் பள்ளி,

பிரம்மகுண்டம்,

விழுப்புரம் மாவட்டம் - 605 702

தொடர்புக்கு. 94863 35786