

சரியான விடை மதுரை (மா) முதல்திருப்பத் தேர்வு 2018

1. (ஆ) பொருட்களின் பரிமாற்றம்
2. (இ) மின்னனு வணிகம்
3. (இ) மறுஏற்றுமதி வியாபாரம்
4. (ஈ) வேறுபட்ட
5. (இ) துறைவாரி பண்டகசாலை
6. (இ) 1844
7. (அ) உலகளாவிய வணிக விதிகள்
8. (உ) மேற்கூறிய அனைத்தும்
9. (அ) ஜேம்ஸ் வாட்
10. (ஈ) 1867
11. (அ) காலம்
12. (ஈ) பண்டகசாலை சான்றாணை
13. (அ) நிலை வைப்பு
14. (அ) காலக்கெடு முடிந்த காசோலை
15. (அ) கூட்டுறவு
16. (ஆ) 150 000
17. (ஈ) வானொலி விளம்பரம்
18. (ஈ) 1994
19. (ஈ) ரால்ப் நேடர்
20. (அ) 15 மார்ச்

ஏதேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளி 7X2=14

21.வணிகத்தை வரையறுக்க. ஜே. ஸ்டீபன்சன் கருத்துப்படி, “பொருட்களின் பரிமாற்றத்தின் பொழுது உருவாகும் ஆள்சார் தடை, இடத்தடை, காலத்தடை போன்றவற்றை அகற்றும் நடைமுறைச் செயல்களில் ஈடுபட்டு மேற்கொள்ளும் எல்லாக் கூட்டுச் செயல்களைத்தான் வணிகம் என்பர்.

22. வியாபாரத்தின் வகைகள்: இரண்டு வகைகள் 1) உள்வூர் அல்லது உள் நாடு அல்லது சொந்த வியாபாரம். 2) வெளியூர் அல்லது வெளிநாடு அல்லது பன்னாட்டு வியாபாரம்.

23. அஞ்சல் வழி வாணிகம்: 1) இது அஞ்சல் மூலமாக வியாபாரம் செய்தலைக் குறிக்கும். 2)நாடு முழுவதும் நுகர்வோர் பரவியிருப்பதனால் அவர்கள் அனைவரும் தமக்குத் தேவையான பொருட்களை அஞ்சல் மூலம் ஆணையிட்டு பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

24. ஏற்றுமதி வணிகம் மற்றும் இறக்குமதி வணிக இடைநிலையர்கள்: 1) சடங்குமுறைகளை பூர்த்தி செய்து மேலனுப்பும் 2)தரகு முகவர்கள் 3)ஏற்றுமதி மற்றும் வணிக நிறுவனங்கள்

25.போக்குவரத்தின் முக்கியத்துவம்: 1)பல நாடுகள் மற்றும் பகுதிகளுக்கு இடையே உள்ள தடைகளை நீக்குகிறது. 2)மனிதன் ஓர் இடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்கு செல்வதற்கு உதவி புரிகிறது. 3)வாணிபம், சமுதாயம், பண்பாடு போன்றவற்றை பலதரப்பட்ட மக்களிடம் ஒன்றாக்குகிறது.

26. பண்டககாப்பு: பண்டகக் காப்பு என்பது சந்தைப் பணிகளுள் ஒன்று. பண்டம் என்றால் பொருள் காப்பகம் என்றால் பொருட்களைப் பாதுகாக்கும் ஒரு இடம்.

27. வங்கி: பொதுமக்களிடம் இருந்து வைப்புகளை, கடன் கொடுப்பதற்காகவும் அல்லது முதலீடு செய்வதற்காகவும் ஏற்றுக் கொள்ளுதலும், காசோலை, உண்டியல், ஆணை அல்லது வேறு வழி மூலமோ எடுக்கக்கூடியதாகவும், கேட்டவுடனேயோ அல்லது வேறு வழியிலோ திருப்பித் தரக் கூடியதாகவோ இருப்பதாகும்.

28. மருத்துவ காப்பீடு : காப்பீட்டு நிறுமங்கள் காப்பீட்டு பெறுநருக்கு மருத்துவமனைச் செலவுகள், வீட்டுடை மருத்துவ செலவுகள், அபாயப் பிரிவு மருந்து செலவுகள், அறுவை சிகிச்சை மற்றும் அதன் தொடர் மருந்து செலவுகளுக்கு ஈடளிக்கும். ஒரு சிறு முனைமத்தொகையின் பேரில் காப்பீட்டு பெறுநர் இவ்வகைக் காப்பீட்டால் குறிப்பிட்ட எல்லைக்குப்பட்டு எல்லாவகை மருத்துவ பயன்பாடுகளையும் பெற முடியும்.

29. விளம்பரத்தினால் நுகர்வோருக்கு நன்மைகள்: 1)விளம்பரம் ஒரு பண்டத்தின் விலை, தரம் பற்றிய தகவல்களைத் தருகிறது. நுகர்வோர்,பண்டத்தைத் தேர்வு செய்வதற்கு இந்த தகவல்கள் பெரிதும் உதவுகின்றன.

2)பண்டங்கள் எப்பொழுது, எங்கு கிடைக்கும் என்பதை நுகர்வோர்களுக்கு விளம்பரம் தெரிவிக்கிறது.

30. தமிழ்நாட்டில் நுகர்வோர் இயக்கம்: தமிழக அரசு 1988 ஆம் ஆண்டு நுகர்வோர் பாதுகாப்புச் சட்டம் இயற்றி மாநிலக் குழுமம், மாவட்ட மன்றம் ஏற்படுத்தி நுகர்வோர் இயக்கத்தை செயல்படுத்துகிறது.

ஏதேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளி : 7X3=21

31. மொத்த வியாபாரி	சில்லறை வியாபாரி
உற்பத்தியாளரையும், சில்லறை வியாபாரியையும் இணைக்கிறார்.	மொத்த வியாபாரியையும், இறுதி நுகர்வோரையும் இணைக்கும் பாலமாக இருக்கிறார்.
உற்பத்தியாளரிடமிருந்து மிகப் பெரிய அளவில் பொருட்களை வாங்குவார்.	மொத்த வியாபாரியிடமிருந்து குறைந்த அளவிலேயே பொருட்களை வாங்குவார்.
ஒரே வகையான பொருட்களை மொத்தமாக வாங்கி விற்பார்	பலவிதமான பொருட்களை வாங்கி விற்பார்.

32.வர்த்தக நடவடிக்கைகளின் பிரிவுகள்: அ. தொழிற்சாலை தொழிற்சாலை என்பது மூலப்பொருட்களையும், முடிவுற்ற பொருட்களையும் உற்பத்தி செய்வதாகும். தொழிற்சாலை என்ற சொல்லானது வர்த்தகத் தொடர்பான நடைமுறைக் பணிகளையும், பொருட்களைத் தயாரிப்பதிலும் தம்மை ஈடுபடுத்திக் கொள்வதேயாகும். ஒரு தொழிற்சாலையில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் நேரடியாக இறுதி நுகர்வுக்கு வருமானால் அவை நுகர்வுப் பொருட்கள் எனப்படும். (உ.ம்.) பற்பசை, சோப்பு, தொலைக்காட்சி பெட்டி ஆ. வணிகம்: வியாபாரம் என்பது பணத்திற்காகப் பொருளை வாங்குவதும், விற்புமான பணியைக் குறிக்கும். இதில் வாங்குபவரும் விற்பவரும் ஆகிய இருவரும் இடம் பெற வேண்டும்.

33. நுகர்வோர் கூட்டுறவு பண்டகசாலை நன்மை: 1.கூட்டுறவுப் பண்டகச்சாலையின் பங்கு குறைந்த மதிப்பில் இருப்பதால், சமுதாயத்தின் நலிந்த பிரிவினரும் அதன் உறுப்பினராகி அதன் பயனைப் பெற முடிகிறது. 2. ‘ஒருவருக்கு ஒரு வாக்கு’ என்ற கோட்பாடு பின்பற்றப்படுவதால், மக்களாட்சி முறையில் இது இயங்குகிறது. 3. கலப்படமற்ற பொருள்கள் வழங்கப்படுவதால், உறுப்பினர்கள் பெரிதும் பயன்பெறுகின்றனர். கட்டுப்பாட்டுப் பொருள்கள் உறுப்பினர்களுக்கு எளிதில் கிடைக்க வழி செய்யப்படுகிறது.

34. உலகமயமாக்கல் நன்மைகள்: 1) புதிய பொருட்களின் உற்பத்தியின் முக்கியத்துவத்தை இது அதிகரித்துள்ளது. 2)அயல் நாடுகளில் உள்ள ஆராய்ச்சி வசதிகளைப் பகிர்ந்துகொள்ள முடிகிறது. 3)உரிம உடன்படிக்கை மூலமாக முத்திரை இடப்பட்ட, பதிப்புரிமை பெற்ற பொருட்கள் ஆகியவற்றை சந்தையிடும் உரிமையை இது அதிகரித்துள்ளது.

35.நிலப்போக்குவரத்து, வகைகள்: அ)பொதி விலங்குகள் ஆ) மோட்டு வண்டிகள் இ) மோட்டார் லாரிகளும், பேருந்துகளும் ஈ) டிராம் உ) இரயில்

36. பண்டக காப்பகத்தின் பணிகள் (ஏதேனும் 3) 1. பொருட்களை பாதுகாத்தல்: சூரிய வெளிச்சம், தூசி, மழை போன்றவற்றிலிருந்து பொருட்களைப் பாதுகாப்பதற்காக தகுதியான அலமாரி, கொள்கலன், சாக்குப்பைகள் இவைகளில் சேமிப்பதன் மூலம் அவை கெடாமல் பாதுகாக்கப்படுகிறது. 2. விலைகளை நிலைப்படுத்துதல்: தேவைப்படும்பொழுது பொருட்களின் சீரான வழங்கல்களை பண்டக காப்பிடங்கள் உறுதிசெய்கிறது. இவ்வாறாக விலைகளை கட்டுப்படுத்துவதற்கு இது உதவுகிறது.

3. பொருட்களை வைப்பிடதல்: உற்பத்தியாகும் காலமும் அவற்றின் நுகர்வுகாலமும் வேறுபடுகின்றன. மேலும், உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களின் அளவும் வேறுபடுகின்றன. இவ்வேறுபாடு காரணமாக ஏற்படும் மிகுதியான பொருட்கள் எங்கு, எப்போது தேவையோ, அங்கு அப்போது வழங்கப்படுவதற்காக, பாதுகாப்பாக வைக்கப்படுகிறது

37. வங்கிகளின் முக்கியத்துவம்: 1. சேமிப்பு மற்றும் மூலதன உருவாக்கம் : ஒரு நாட்டின் பொருளாதார மேம்பாட்டுக்கு

தேவையான மூலதனத்தை உருவாக்கவும் பொதுமக்களின் சேமிப்புகளை ஒன்று திரட்டவும் வங்கிகள் மிக முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன. 2. **பணக்கொள்கையை**

செயல்படுத்துதல்: நன்கு வளர்ந்த வங்கி அமைப்புமுறை எவ்விதமான பணக்கொள்கையையும் செயல்படுத்தும், ஏனெனில், பொருளாதார முன்னேற்றமானது, வங்கிகள் கொடுக்கும் கடன்களை கட்டுப்படுத்தும் முறையையும், ஒழுங்குபடுத்தும் முறையையும் சார்ந்திருக்கிறது.

3. **தொழிற்சாலைகளை ஊக்குவித்தல்:** கடன் கொடுத்தல், கடன் கடிதம் கொடுத்தல், உண்டியல்களை வட்டம் செய்தல் ஆகிய பல்வேறு வகையான நிதிசார்ந்த சேவைகளை வங்கிகள் தொழிற்சாலைகளுக்கு அளிக்கிறது.

38. காப்பீடு	காப்பீட்டுறுதி
இடர் நிகழுமா 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 பெற்றுக்கொள்வர்	இது இதற்கு பொருந்தாது (அ) இடரை ஈடு செய்ய முடியாது

39. **அ) கழிவு முகவர்:** நுகர்வோருக்கும் பொருளின் உரிமையாளருக்கும் இடையே இடைநிலையராக செயல்பட்டு கழிவு பெறும் நபர் கழிவு முகவர் ஆவார். **ஆ) ஏலதாரர்கள்:** பொருட்களின் உரிமையாளர் சார்பாக பொருட்களை ஏலத்தின் மூலம் விற்று தரும் பணியை மேற்கொள்பவரே ஏலதாரர் ஆவார். ஏல விற்பனை தொடர்பான விபரங்கள் தெளிவாக முன்னதாகவே விளம்பரம் செய்யப்பட வேண்டும். ஏல வியாபாரம் இருவகைப்படும் அவை ஒதுக்கீட்டு ஏலமுறை, ஒதுக்கீட்டு ஏலமுறை என அழைக்கப்படும்.

40. **நுகர்வோர் சார்ந்த சட்டங்கள்:** 1950 மருந்துகள் கட்டுப்பாட்டு சட்டம் 1954-உணவுக் கலப்பட தடுப்புச் சட்டம் 1955-அத்தியாவசிய பொருள் சட்டம் 1958 - எடையளவு தரச் சட்டம் 1972-வாடகைக் கொள்முதல் சட்டம்

அனைத்து கேள்விகளுக்கும் விடையளி: 7X5=35

41. **அ) வணிகத்தின் உட்பிரிவுகள் (அ)வியாபாரம்:** 1) பொருட்களை பரிமாற்றம் செய்தல் அல்லது வாங்கி விற்பனை வியாபாரம் எனப்படும். 2)உற்பத்தியாளர்களிடம் இருந்து மொத்த வியாபாரிகள், பொருட்களைப் பெற்று அதை சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு சிறு சிறு அளவில் விற்கின்றனர். 3)நுகர்வோர் தத்தம் தேவைகளுக்குகேற்ப பொருட்களை சில்லறை வியாபாரிகளிடமிருந்து வாங்கிக் கொள்கின்றனர்.

4)உற்பத்தியாளருக்கும், நுகர்வோருக்கும் இடையே நிகழும் பொருட்கள் பரிமாற்றத்தில் ஆள்சார் தடையை வியாபாரம் நீக்குகிறது. **(ஆ) போக்குவரத்து:** 1)போக்குவரத்தின் மூலம் பண்டங்கள், உற்பத்தி செய்யப்பட்ட இடத்திலிருந்து தேவை உள்ள இடங்களுக்கு கொண்டு செல்லப்படுகின்றன. 2)உற்பத்திக்கு தேவைப்படும் கச்சா பொருட்களை தொழிற்சாலைகளுக்கு எடுத்துச் செல்லவும், தொழிலாளர்களை அழைத்துச் செல்லவும் போக்குவரத்து பயன்படுகிறது. 3) இதன்மூலம் போக்குவரத்து இடத்தடையை அகற்றும் பணியை செய்கிறது. **(இ) பண்டக்காப்பகம்**

1)பருத்தி, சணல், உணவு தானியங்கள்,சர்க்கரை முதலான பொருட்களின் உற்பத்தி சில குறிப்பிட்ட பருவகாலங்களில் தான் விளைவிக்கப் படுகின்றன. ஆனால், அவற்றின் தேவை ஆண்டு முழுவதும் இருக்கும். 2) ஆண்டு முழுவதும் இப்பொருட்கள் தடையின்றி கிடைக்கப் பண்டக்காப்பகம் தேவைப்படுகிறது. 3)பண்டக்காப்பகம் காலத்தடையை நீக்கும். **(ஈ) வங்கிப் பணிகள் :** 1)நிதியே வணிகத்தின் உயிர்நாடியாகும். 2)வணிகத்தை தொடர்ந்து நடத்த வணிகர்களுக்கு நிதி தேவைப்படுகிறது. 3)இந்நிதித் தேவைகளை பற்பல வணிக வங்கிகளும் நிதி நிறுவனங்களும் பூர்த்தி செய்து வருகின்றன. **(உ)**

விளம்பரமும் விற்பான்மையும் : 1)நுகர்வோர் சந்தையில் கிடைக்கும் பல்வகைப்பட்ட பொருட்களைப் பற்றிய எல்லா விபரங்களையும் அறிந்து வைத்திருப்போர் எனக் கூற இயலாது. 2)விளம்பரமும், விற்பான்மையும் நுகர்வோர்க்குப் பொருட்கள் தொடர்பான எல்லாச் செய்திகளையும், அவற்றின் சிறப்புகளையும், பயன்படுத்தும் முறைகளையும் எடுத்துச் சொல்லி, விழிப்புணர்ச்சி ஏற்படுத்துகின்றன. **(ஊ)காப்பீடு :** 1)வியாபாரத்தில் தோன்றும் இடர்பாடுகளில் இருந்து, ஒரு வியாபாரி தன்னைக் காத்துக்கொள்ள செய்யும் ஏற்பாடே காப்பீடு ஆகும். 2)ஒரிடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்கு போக்குவரத்து சாதனங்கள் மூலம் பொருட்களைக் கொண்டு செல்லும் போது தீப்பிடித்தல் மற்றும் திருட்டு போன்றவற்றால் ஏற்படும் இடர்பாடுகளில் இருந்து பாதுகாத்துக்கொள்ள காப்பீடு அவசியம் ஆகும். **(எ) தகவல் தொடர்பு :** 1)உற்பத்தியாளர் தமது உற்பத்திப் பொருட்களைப் பற்றி நுகர்வோருக்கு தெரியப்படுத்தவும், நுகர்வோர் தாம் விரும்பும் பொருட்களைப் பற்றி விற்பவருக்கு தெரியப்படுத்தவும் தகவல் தொடர்பு சாதனங்கள் பெரிதும் உதவிபுரிகின்றன.

2)அஞ்சல் நிலையம், தனியார் கூரியர் சர்வீஸ், டீபேக்ஸ், தொலைபேசி, செல்போன் போன்றவை இத்தகு செய்திப் பரிமாற்றங்களுக்குப் பெரிதும் உதவி வருகின்றன.

41ஆ. நுகர்வோரின் உரிமைகள்

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. 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 பொறுப்புகள்**

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 நட்டஈடும் 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.அ.மொத்த வியாபாரிகளின் நடைமுறைப் பணிகள்:

(அ)கொள்முதல் மற்றும் ஒன்று திரட்டுதல்: 1)பலவகைப்பட்ட பொருட்களை உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து வாங்கி, இனவாரியாக ஒன்றுதிரட்டி இருப்பு வைத்து சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்பார். 2)குறிப்பிட்ட காலத்தில் மட்டும் விற்கும் பொருட்களை அந்தந்த காலத்தில் வாங்கி வைத்து விற்பனை செய்வார். 3)தேவைகளின் வளர்ச்சிகளில் கவனம் செலுத்தி, புதிய தயாரிப்புகளை வாங்கி வைப்பதும்,

தேவையற்ற தயாரிப்புகளை வாங்காது விட்டு விடுவதும் மொத்த வியாபாரிகளின் இயல்பான செயல்கள் ஆகும்.

(ஆ)இருப்புவைத்தல் அல்லது பண்டக்காப்பு:

1)உற்பத்திக்கும், நுகர்வுக்கும் இடையே ஏற்படும் கால இடைவெளியை மனதிற்கொண்டு, பொருட்கள் கிடைக்கும் பொழுதே வாங்கி இருப்பு வைத்து, சில்லறை வியாபாரிக்கு சிறு அளவில் வியாபாரம் செய்வார். 2)பொருட்களை அழிவிலிருந்து பாதுகாத்து, சந்தையில் தேவைப்படும் பொழுதெல்லாம் கிடைக்குமாறு செய்வார்.**(இ) போக்குவரத்து வசதி அளித்தல்:** 1)சில்லறை வியாபாரிகளின் கடைகளுக்குத் தேவைப்படும் பொழுதெல்லாம் வாகனங்கள் மூலம் பொருட்களை அனுப்பி வைப்பார். 2)பொருட்களை மொத்தமாக வாங்கி இருப்பு வைத்து அனுப்புவதன் மூலம் அனுப்புபுகை கட்டணங்களில் சிக்கனத்தை கடைப்பிடிக்கிறார்.

(ஈ)நிதிவசதியை தருதல்: 1)மொத்த வியாபாரிகள் சந்தையில் அதிகமான நிதிவசதியை உருவாக்குவதன் மூலம் வியாபாரத்துறையில் மிகச் சிறந்த முறையில் பங்கேற்கிறார்கள். 2)சில்லறை வியாபாரிகளுக்குத் தேவைப்படும் பொருட்களைக் கடனாக வழங்கி, வியாபாரத்தைப் பெருக்க வழி வகுப்பதால் உற்பத்தியாளர்களின் நிதிச்சுமை மிகவும் குறைகிறது.

(உ)இடர்பாடுகளை ஏற்றல்: 1)பொருட்களின் விலைவீழ்ச்சி, கெட்டுப்போதல், பொருட்களின் அழிவு, இருப்பு வைப்பதால் ஏற்படும் பிற இழப்புகள் அனைத்தையும் மொத்த வியாபாரிகள் ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். 2)சில்லறை வியாபாரிகளால் ஏற்படும் வாராக்கடன் இழப்பையும் மொத்த வியாபாரிகளே ஏற்றுக் கொள்கின்றனர்.

(ஊ)தரப்படுத்துதல்,சிப்பங்கட்டுதல்,கட்டுமம்செய்தல்: 1)தரம், வகை, வடிவு, கசிவு மற்றும் உள்ளடக்கம் ஆகியவற்றிற்கு ஏற்ப உற்பத்திப் பொருட்களை மொத்த வியாபாரிகள் தனித் தனியாகப் பிரித்து வகைப்படுத்தி விடுகின்றனர். 2)பெரும் சிப்பங்களை சிறு சிறு சிப்பங்களாக கட்டுமம் செய்து சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விநியோகம் செய்துவிடுகிறார்.

(எ)சந்தை நிலவரங்களைத் தருதல்: 1)பயனுள்ள சந்தை நிலவரங்களைக் கண்டறிந்து உற்பத்தியாளர்களுக்கும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் அவ்வப்போது கூறி வருவார்கள். 2)நுகர்வோரின் தேவை, விருப்பம் மற்றும் புதிய நாகரீகங்களைப் பற்றி உற்பத்தியாளர்களுக்கு எடுத்துக் கூறுவதால், அதற்கேற்ப பொருட்களைத் தயாரித்து வியாபாரத்தை பெருக்கிக் கொள்ள மொத்த வியாபாரிகள் உதவுகின்றனர்.

(ஏ)பரவலாக்குதல் மற்றும் விற்பனை செய்தல்: 1)பல்வேறு இடங்களுக்குப் பரவலாகச் சென்று அடையுமாறு விற்பனை செய்யும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு, மொத்த வியாபாரிகள் விநியோகம் செய்கின்றனர். 2)பரவலாக ஆங்காங்கே சிதறி இருக்கும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு மொத்த வியாபாரிகள் தங்கள் பொருட்களை விற்பனை செய்கின்றனர்.

42.ஆ விளம்பரத்தின் நான்குபிரிவுகள்: 1)அக விளம்பரம் 2)புறமனை விளம்பரம் 3)நேரடி விளம்பரம் 4)மேம்படுத்தும் விளம்பரம்.

இந்த பண்டகச் சாலையை தொடங்கும் போது பல பிரச்சனைகளை ஆரம்பத்தில் எதிர்கொள்ள வேண்டும்.	எப்பகுதியிலும் இதை தொடங்குவது மிகவும் எளிது. அவ்வாறு நட்டம் ஏற்படும் போது மூடி விடவும் முடியும்.
இது பெரியஅமைப்பாக இருப்பதால் இதை ஓரிடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு எளிதில் மாற்ற இயலாது	ஒவ்வொரு கிளையும் சிறிய அளவிலேயே இயங்குவதால் விற்பனை குறையும் பொழுது அதை அதே நகரில் வேறு ஒரு நல்ல இடத்திற்குமாற்றிக்கொள்ள முடியும்.
அன்றாட செலவுகளும், மேல் செலவுகளும் அதிகம் இதனால் பொருள்களின் விற்பனை விலையும் அதிகம்.	மொத்தக் கொள்முதல், செலவுகளில் சிக்கனம் ஆகியவற்றால் மடங்குக் கடையின் விலை சந்தை விலைக்கு சமமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ இருக்கும்.
ஒய்வறைகள், சிற்றுண்டிச் சாலைகள் போன்ற வசதிகள் உள்ளன.	எவ்வகை வசதிகளும் கிடையாது.
கடன் விற்பனை செய்வதால், வாராக்கடன் ஏற்படுகிறது.	ரொக்க விற்பனை செய்வதால், வாராக்கடன் நட்டம் ஏற்படுவது இல்லை.

43ஆ காப்பீட்டின் தத்துவங்கள் (அல்லது) காப்பீட்டின் கோட்பாடுகள் (1) காப்பீடு பெறுதல் : காப்பீடு பெறுதல் என்பது குறிப்பிட்ட நிதி சார்ந்த அக்கறை இருக்க வேண்டும். கடல்சார் காப்பீட்டில் நட்டம் ஏற்படும் நேரத்தில், காப்பீடு பெறுதல் இருக்க வேண்டும்.

தீக்காப்பீட்டில் காப்பீடு பெறுதல், ஒப்பந்தம் ஏற்படும் போதும், நட்டம் ஏற்படும் போதும் இருக்க வேண்டும்.

ஆனால், ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியில், காப்பீடு பெறுதல் காப்பீடு ஒப்பந்தம் செய்யும் பொழுதே இருத்தல் வேண்டும்.

(2)மிக்க நம்பிக்கை : காப்பீடு மிக்க நம்பிக்கை அடிப்படையிலான ஒப்பந்தம் ஆகும். இதில் காப்பீடு பெறுநர் மற்றும் தருநர் இருவரும் அனைத்து கருப்பொருள் உண்மைகளையும் ஒருவருக்கு ஒருவர் வெளிப்படுத்தித் வேண்டும். **(3)ஈட்டுறுதி:** ஒருவருக்கு ஏற்படும் உண்மையான நட்டத்தை ஈடுசெய்வதையே ஈட்டுறுதி ஆகும்.

ஈட்டுறுதி கோட்பாடு, சொத்துக் காப்பீட்டிற்கு மட்டும் பொருந்தும். எந்த சூழ்நிலையிலும் 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. **(5)பகிர்த்தளித்தல்:** காப்பீடு பெறுநர், தன் சொத்தின் மீது ஒன்றிற்கு மேற்பட்ட காப்பீடு தருநரிடம் காப்பீடு செய்திருந்தால், ஏற்படும் இழப்பினை தொகைக்கு ஏற்ப, விகிதாசார அடிப்படையில் அவர்களுக்குள் பகிர்ந்து அளித்தல் வேண்டும்.

(6)பகர உரிமை: பகர உரிமை என்பது காப்பீடு பெறுநர், தனக்கு ஏற்பட்ட இடரை காப்பீடு தருநர் ஈடு செய்வதுடன், இடர் தொடர்பான அனைத்து உரிமைகளையும் காப்பீடு தருநருக்கு மாற்றித் தருவதாகும்.

44.அ. ஏற்றுமதி வணிக நடைமுறைகள் : 1. விசாரணைகளை பெறுவது : முதல் கட்டத்தில் ஒரு இறக்குமதியாளரிடமிருந்து சரக்குகளின் விலை, தரம் மற்றும் நிபந்தனைகளை பற்றிய ஒரு வணிக விசாரணையை ஏற்றுமதியாளர் பெறுகிறார். அதன்பின் ஏற்றுமதியாளர் விற்பனைக்கான நிபந்தனைகள், விற்பனை செல்லுநிலைக்காலம், சரக்கு வழங்கு காலம், பணம் செலுத்தும் விதிகள் ஆகியவை உள்ளடங்கிய "விலைப்புள்ளி" அனுப்பி வைக்கிறார்.

2. சரக்கானை அல்லது தேவைக்குறிப்பீடு பெறுதல்: இரண்டாவது கட்டத்தில் ஏற்றுமதியாளர், சரக்கானையை இறக்குமதியாளரிடமிருந்து நேரடியாகவோ அல்லது தேவைக்குறிப்பீட்டகங்கள் போன்ற சிறப்பு முகமை மூலமாகவோ பெறுகிறார்.

3. கடன் கடிதம் பெறுதல்:

43.அ துறைவாரிப் பண்டக சாலை	மடங்கு கடை
ஒரே கட்டிடத்தில் பல துறைகளுடன் செயல்படுகிறது	பல்வேறு பகுதிகளில் கிளைகளை தோற்றுவிப்பது
பெரியநகரங்களின் மையப்பகுதிகளில் அமைக்கப்படுகின்றன.	பொதுவாக வாடிக்கையாளர்களின் வசிக்கும் இடங்களின் அருகில் அமைக்கப்படுகிறது.
எண்ணற்ற பொருட்கள் விற்பனைக்கு வகைப் படுகின்றன. வாடிக்கையாளர்களின் அனைத்து தேவைகளையும் ஒரே இடத்தில் பூர்த்தி செய்யப்படும்.	ஒரு குறிப்பிட்ட வகைப் பொருள்களை மட்டுமே இங்கு விற்பனை செய்யப் படுகிறது.

உறுதிப்படுத்தப்பட்ட சரக்காணை பெற்றபின் ஏற்றுமதியாளர், இறக்குமதியாளரின் நாணயத்தன்மையைப் பற்றி விசாரிக்கிறார். பொதுவாக, ஏற்றுமதியாளர், இறக்குமதியாளரிடம் ஒரு கடன் கடிதம் அனுப்புமாறு கேட்கிறார். கடன் கடிதம் என்பது ஏற்றுமதியாளரால், இறக்குமதியாளர் மீது வரையப்பட்ட மாற்றுமுறை உண்டியல் தன்மில்லாத வரும்போது அதற்கு பணம் தரப்படும் என்ற இறக்குமதியாளரின் வங்கியின் உறுதிமொழியே கடன் கடிதமாகும். 4. ஏற்றுமதி உரிமம் அல்லது அளவீடு

பெறுதல்: ஏற்றுமதி வணிகம், இறக்குமதி மற்றும் ஏற்றுமதி (கட்டுப்பாடு) சட்டம் 1947 மற்றும் அந்நிய வாணிபம் (வளர்ச்சி மற்றும் நெறிமுறை) சட்டம் 1992 இவற்றால் நெறிப்படுத்தப்படுகிறது. கட்டுப்பாட்டிற்கு உட்பட்டுள்ள சரக்குகளை ஒருசெல்லத்தக்க ஏற்றுமதி உரிமம் பெறாமல் ஏற்றுமதி செய்ய முடியாது. ஏற்றுமதியாளர், அயல்நாட்டு வணிக பொது இயக்குநருக்கோ, அல்லது மண்டல உரிமை வழங்கும் அதிகாரிக்கோ, குறிப்பிட்ட படிவத்தில் விண்ணப்பிக்க வேண்டும். இவ்வதிகாரி தகுதியானவர்களுக்கு உரிமம் வழங்குவார்.

5. அந்நியச் செலாவணி ஒழுங்காற்று விதிகள் பின்பற்றப்படுவது: அந்நியச் செலாவணி ஒழுங்காற்றுச் சட்டம் 1947ன் படி ஒவ்வொரு ஏற்றுமதியாளரும், சரக்குகளின் முழு மதிப்பிற்கான அந்நியச் செலாவணியை இந்திய மைய வங்கிக்கு குறிப்பிட்ட காலக்கெடுவிற்குள் செலுத்திவிடுவதாக உறுதிமொழி தர வேண்டும். 6. கப்பல் ஆணை பெறுதல்: கப்பல் ஆணை என்பது, அதில் குறிப்பிட்ட அளவு சரக்குகளை பெற்றுக் கொள்ளுமாறு கப்பல் தலைவருக்கு உத்தரவுகள் அடங்கிய ஒரு ஆணையாகும்.

ஏற்றுமதியாளர் சார்பாக கப்பல் நிறுவனத்திடமிருந்து, கப்பல் முகவர் கப்பல் ஆணை பெறுகிறார். 7. கட்டுமானம், குறியீடு மற்றும் அனுப்புகை ஏற்பாடு செய்தல்: ஏற்றுமதியாளரின் உத்தரவுகளுக்கு இணங்க கட்டுமானம் மற்றும் குறியீடு செய்யப்படல் வேண்டும், அனுப்புகை முகவர்கள் இவற்றை பூர்த்தி செய்வார். 8. சரக்குப்பட்டியல் பட்டியல் தயாரித்தல்: அனுப்புகை முகவரிடமிருந்து தகவல் பெற்றபின்பு அல்லது சரக்குகளை கப்பலில் ஏற்றியபின்பு, ஏற்றுமதியாளர் சரக்குப்பட்டியலை தயாரிக்க வேண்டும். ஏற்றுமதியாளர் மற்றும் இறக்குமதியாளருக்குமிடையே ஏற்பட்ட உடன்பாட்டின்படி இது தயாரிக்கப்படுகிறது. இதன் பிறகு அயல்நாட்டுத் தூதுவர் இதற்கான சான்றிதழை வழங்குகிறார்.

9. சுங்கவரித் தீர்வு பெறுதல்: ஏற்றுமதியாளர் சுங்கவரி அலுவலகத்திற்கு ஏற்றுமதி விண்ணப்பத்துடன் கப்பல் ரசீதின் மூன்று பிரதிகளையும், ஏற்றுமதி உரிமத்தையும் தரவேண்டும். சுங்க அதிகாரிகள் எல்லா சடங்குமுறைகளையும் சரிபார்த்தபின் ஏற்றுமதி அனுமதிச்சீட்டு வழங்குகிறார். 10. துறைமுகத்தள கட்டணம் செலுத்துதல்: ஏற்றுமதிவரி செலுத்தியப்பின் சரக்குகளை துறைமுகத் தளத்திற்கு கொண்டுசெல்ல ஏற்பாடு செய்யப்படுகிறது. துறைமுகத்தளம் என்பது கப்பலில் சரக்குகளை ஏற்றுமதிக்கான ஒரு வைப்பிடமாகும்.

44.ஆ) வாடிக்கையாளர் தந்த காசோலைக்கு வங்கி மறுக்கும் சந்தர்ப்பங்கள்: 1.எழுதியவர் தடைசெய்தால் : வாடிக்கையாளர் தன்னால் கொடுக்கப்பட்ட ஒரு குறிப்பிட்ட காசோலைக்கு பணம் தர வேண்டாம் என்று வங்கியரை பணிக்கலாம். இதை நாம் பணம் தருதலை நிறுத்துதல் அல்லது தடை செய்தல் என்கிறோம். 2. வாடிக்கையாளரின் இறப்பு பற்றிய தகவல்: வங்கியர், வாடிக்கையாளரின் இறப்பு பற்றிய அறிவிப்பையோ அல்லது தகவலையோ பெற்றால் அதன்பின், வாடிக்கையாளர் இறப்பதற்கு முன்கொடுத்த காசோலைகளுக்கு பணம் தரக்கூடாது. "காசோலை எழுதியவர் இறந்துவிட்டார்" என்ற குறிப்புடன் அக்காசோலைகளை திருப்பி அனுப்பிவிட வேண்டும். 3. வாடிக்கையாளர் புத்திசுவாதினம் இன்மை : வாடிக்கையாளர் புத்திசுவாதினம் இன்மை பற்றிய அறிவிப்பையோ அல்லது தகவலையோ பெற்றால், அதன்பின் வங்கியர் அவரால் கொடுக்கப்பட்ட காசோலைகளுக்கு பணம் தரக்கூடாது. 4. நொடிப்புநிலை: வங்கியர் தனது வாடிக்கையாளர் பணமின்றி

நொடிப்பு நிலை அடைந்துவிட்டார் என்பது தெரியவரும்போது அவரது காசோலைகளுக்கு பணம் தரக்கூடாது. 5. நீதிமன்ற உத்தரவு: வாடிக்கையாளரின் சொத்துக்கள் பிணையாக நீதிமன்ற ஆணையில் இணைக்கப்பட்டிருந்தால் வங்கியர் அவரது காசோலைகளுக்கு பணம் தரக்கூடாது. இவ்வித நீதிமன்ற ஆணையை "கார்னிஷ் உத்தரவு" என்கிறோம். 6. ஆதுக்கீட்டு நியமன அறிவிப்பு : வங்கியர் ஒரு வாடிக்கையாளர் தனது கணக்கிலுள்ள பணத்தினை இன்னொருவருக்கு ஆதுக்கீட்டு நியமனம் செய்த தகவல் பெறும்போது, அவரது காசோலைகளுக்கு பணம் தரக்கூடாது.

7. அறக்கட்டளை விதிகளை மீறுதல் : வங்கியர் அறக்கட்டளையின் பொறுப்பிலுள்ள தனது வாடிக்கையாளர் அறக்கட்டளையின் விதிகளை மீறி அதன் நிதிகளை தவறான வழிகளில் பயன்படுத்துவது தெரியவரும் போது, அவரது காசோலைகளுக்கு பணம் தரக்கூடாது. 8. காசோலை கொணர்பவரின் உரிமை குறைபாடு தெரியவரும் போது : காசோலையை கொணர்பவர், அதன் உண்மையான உரிமையாளர் அல்ல என்று நம்பும்போது அக்காசோலைக்கு பணம் தரக்கூடாது. 9. போதிய நிதியின்மை: வாடிக்கையாளரின் கணக்கில் போதுமான அளவு பணம் இல்லாத போது, வங்கியர் பணம் தர மறுக்கலாம். 10. பின் தேதியிட்ட காசோலை : காசோலையில் எதிர்வரும் தேதி குறிப்பிட்டு இருந்தால், அதற்கு வங்கியர் பணம் தரக்கூடாது.

45.அ கொள்கலனாக்கம் - : சரக்குகளை போக்குவரத்து செய்வதில், அண்மைக் காலத்தில் மெச்சத்தக்க மாற்றங்களும், முன்னேற்றமும் ஏற்பட்டிருக்கின்றன. இந்த வியத்தகு வளர்ச்சியை ஒட்டு மொத்தமாக குறிக்கும் சொற்றொடரே கொள்கலனாக்கம் என்பதாகும். முக்கியத்துவம் : கொள்கலன்களைப் போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் மீது ஏற்றுதல், இறக்குதல், லாரிகளிலிருந்து இரயில் அல்லது கப்பலுக்கு மாற்றுதல் ஆகிய அனைத்துச் செயல்களும் இயந்திரங்கள் மூலமாகவே செய்யப்படுகின்றன. இயந்திரமயமும், தன்னியக்கமும், போக்குவரத்துத் துறையில் பெரும் பங்குகொள்ளத் துவங்கியிருக்கின்றன. கொள்கலனாக்கம் உடலுழைப்பால், செய்யப்படும் செயல்களைப் போக்குவரத்துத் துறையினின்றும் அறவே நீக்கிவிட்டது எனச் சொல்லலாம். அயல் நாட்டு வாணிகத்தினூடே பல்வேறு சட்டங்களில் சரக்குகளை வெவ்வேறு போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் மூலமாகக் கொண்டு செல்லவேண்டியதாக இருப்பது தெளிவாகிறது. கொள்கலனாக்கம் இச்சிக்கலான போக்குவரத்தை எளிமையாக்குவதால், அது அயல்நாட்டு வாணிகத்திற்கு ஒரு புகழாக அமைகிறது. வசதி, சிக்கனம், தாமதமின்மை ஆகியவை கொள்கலனாக்கத்தினால் எழும் நன்மைகளாகும். மேலும், அது சரக்குகளைக் கட்டுமம் செய்வது, ஏற்றி இறக்குவது சார்ந்த செலவுகளை வெகுவாகக் குறைக்கிறது. எனவே அது மேன்மேலும் செல்வாக்குப் பெற்றுவருவதில் வியப்பேதுமில்லை.

45ஆ. பல்வேறு வகையான பண்டக காப்பகங்கள்: உரிமையாளர் அடிப்படையில் பண்டகசாலைகளின் வகைகள்: 1.தனியார் பண்டகசாலை:பெரியளவு உற்பத்தியாளர்கள், மொத்த வியாபாரிகள் மற்றும் ஏல விற்றபணியாளர் ஆகியோர், தொடர்ந்து சீராக பொருட்களை வழங்குவதற்காக தங்களிடையே சொந்த பண்டகசாலைகளை வைத்திருக்கிறார்கள்.

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

www.maduraicommerce.com Cell 9842104826 Page 4

3.கூட்டுறவு பண்டகசாலை: இவ்வகை பண்டக சாலைகள் உறுப்பினர்கள் மற்றும் உறுப்பினர்லலாதோரின் வசதிக்காக அமைக்கப்படுகிறது.

ஆர்வமுள்ளவர்கள் இவ்வித கூட்டுறவு சங்கங்களை ஏற்படுத்தி உறுப்பினர்களாகின்றனர்.

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.

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.குளிர்பதன பண்டகசாலை: சிலவிதமான பொருட்கள் எதிர்கால நுகர்வுக்காக குளிர்சூட்டத்தில் வைத்திருக்க வேண்டியுள்ளது. உ.ம். பழங்கள், மீன், இறைச்சி, முட்டை.

5.திறந்த வெளி கிடங்கு: இவ்வகை கிடங்குகள் அமெரிக்காவில் அதிக வரவேற்பு பெற்றிருக்கிறது.

வங்கிகளிடமிருந்து நிதி உதவி பெறுவதற்காக இவ்வகை காப்பகங்களில் தொழில் வல்லுநர்கள், மொத்த மற்றும் சில்லரை வியாபாரிகள் பொருள்களை இட்டு வைக்கின்றனர்.

6.வீட்டு உபயோக பொருட்கள் பண்டகசாலை: கிராமப்புறங்களில் விவசாயிகள் தங்களது எதிர்காலத் தேவைக்கு, விவசாயப் பொருட்களை இப்பண்டகத்தில் பாதுகாப்பாக வைத்திருக்கின்றனர்.

7.தானிய தூக்கிகள்: இது ஒரு நவீனமுறை பண்டக பாதுகாப்பாகும். இம்முறையில் மிக அதிக அளவு தானியங்கள், தானிய தூக்கிகளில் பாதுகாப்பாக வைக்கப்படுகிறது.

8.முற்ற சேமிப்பு கிடங்கு: இரும்பு, மூங்கில் போன்ற சீதோஷ்ண நிலையில் அழுகாமல் இருக்கக்கூடிய பொருட்கள் இவ்வகை சேமிப்புக் கிடங்குகளில் பாதுகாப்பாக வைக்கப்படுகின்றன.

9.நிறுவனமுறை பண்டகசாலை: ஒவ்வொரு நிறுவனமும் செய்யும் வேலையின் தன்மையைப் பொறுத்து இவ்வகை பண்டகசாலைகளை வைத்திருக்கிறது.

நிறுவனமுறை பண்டகசாலைகள்:அ. **இந்திய உணவு கழகம் பண்டகசாலை:** இந்திய அரசின் கட்டாயக் கொள்கையின்படி உணவு தானியங்கள் விசாயிகளிடமிருந்து குறித்த விலைக்கு எடுத்துக் கொள்ளப்பட்டு பண்டகசாலையில் வைக்கப்படுகிறது.

இதனால் விவசாயிகளுக்கு நியாயமான விலைகள் கிடைக்கிறது. இது விவசாயிகளுக்கு எதிர்வரும் பருவத்திற்கு விவசாயப்பொருட்களை உற்பத்தி செய்ய ஊக்கமளிக்கிறது.

குறைந்தபட்ச அளவு சரக்குகளை பண்டகசாலையில் பாதுகாப்பாக வைத்திருப்பதால் நுகர்வோருக்கு அதிக விலையினால் பாதிப்பு ஏற்படாவண்ணம் காக்கிறது

ஆ.அரசு பண்டகசாலை: மத்திய, மாநில அரசின் பிரத்யேக உபயோகத்திற்காக இவ்வகை பண்டக சாலைகள் உருவாகின்றன.

இ.வங்கி கிடங்குகள்: வங்கியில் கடன் பெறும்பொருட்டு அடமானம் வைக்கப்பட்ட பொருள்கள் இவ்வகைப்பட்ட கிடங்குகளில் பாதுகாப்பாக வைக்கப்படுகின்றன.

ஈ. இருப்புப்பாதை போக்குவரத்து பண்டக சாலை: இரயில் இருந்து இறக்கி வைக்கப்பட்ட பொருட்கள் அதற்குரிய உரிமையாளர் வந்து எடுத்துச் செல்லும் வரை பண்டகசாலையில் பாதுகாப்பாக வைத்திருக்கப்படுகிறது

46அ. வணிகத்தின் தடைகள் யாவை? அவை எவ்வாறு நீக்கப்படுகின்றன.

1. ஆள்சார் தடை உற்பத்தியாளர்கள் எண்ணிக்கையில் மிகக்குறைந்தவர்களே. 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.

தொழில் வல்லுநர் மற்றும் தொழில்முறை இடைநிலையாளர்கள் வணிகப் பொருட்களை வாங்கும் மற்றும் விற்கும் நடைமுறை பணிகளில் நேரிடையாக ஈடுபட்டுள்ளனர். அவர்களே உற்பத்தியாளர்களுக்கும் நுகர்வோர்க்கும் இடையே தேவைப்படும் தொடர்பை ஏற்படுத்தி வருகின்றனர்.

2. இடத்தடை பொருட்கள் மிகக்குறைந்த ஒரு சில இடங்களில் தான் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. ஆனால், இதனைப் பயன்படுத்த விரும்பும் நுகர்வோரோ நாட்டின் பல்வேறு இடங்களில் வாழ்ந்து வருகின்றனர். உற்பத்தியாளரும், நுகர்வோரும் புவி அமைப்பின்படி தனித் தனியாக இருக்க வேண்டியுள்ளது. இதனைப், போக்க போக்குவரத்து சாதனங்கள் பேருதவியாக உள்ளன.

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 வைத்துக்கொள்ளப்படுகிறது.

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.

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. நடைமுறை மூலதன தேவைக்காக வங்கிகளும், பிற நிதி நிறுவனங்களும் சில குறிப்பிட்ட விதி முறைகளோடும் தக்க பிணையத்தோடும் வணிகர்களுக்குத் தேவைப்படும் நிதிகளை வழங்கி வருவதால் இத்தகு நிதிசார்தடை ஏற்படாவண்ணம் தவிர்க்கலாம்.

46.ஆ. வணிக வங்கியின் பணிகள்:

முதன்மைப் பணிகள்: 1.இட்டு வைப்பு ஏற்றல் 2.கடன் மற்றும் முன்பணம் கொடுத்தல்

முகமைப் பணிகள்: 1.வாடிக்கையாளர் சார்பாக காசோலை, உண்டியல் மற்றும் வட்டி வசூலித்தல்.

2.வாடிக்கையாளர்களின் நிலை ஆணைகளை நிறைவேற்றுவதல்.3.வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து பிணையங்களை வாங்குதல் மற்றும் விற்றல்.

4.வாடிக்கையாளரின் சார்பாக நிதி மாற்றம் செய்தல்.

பயன்பாட்டுப் பணிகள்:1.ஆவணங்கள் மற்றும் ஆபரணங்கள் போன்ற விலையுயர்ந்த பொருட்களை பாதுகாத்தல்.

2.மூலதன வெளியீட்டில் பொறுப்புறுதி ஏற்றல் 3.தானியங்கி பணம் வழங்கும் இயந்திர சேவை 4.கடன் அட்டை சேவை வழங்குதல் 5.வாடிக்கையாளர்களுக்கு பயணிகள் காசோலை வழங்குதல்.

47.அ) அஞ்சல்வழி வாணிகத்தின் சிறப்புக் கூறுகள் 1. **வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பு** வாங்குபவர்களுக்கும், விற்றவர்களுக்கும் 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.

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.

5. **பொருத்தமானப் பொருட்கள்** எல்லாவகைப் பொருள்களும், அஞ்சல் வழி வாணிகத்திற்கேற்றதல்ல. தரப்படுத்தப்பட்டு, வாணிகப் பெயரிடப்பட்ட சரக்குகளே சாலச்சிறந்தவை.

சரக்குகள் அதிக இடத்தை அடைத்துக் கொள்வதாகவும், எடை அதிகமாக உள்ளதனவாகவும் இருக்கக்கூடாது. பொதுவாக கைக்கடிகாரங்கள், பேனாக்கள், புத்தகங்கள், மருந்துகள் போன்றவை இவ்வகையான வாணிகத்திற்கு ஏற்றவையாகும்.

47.ஆ) தானியங்கி பணம் வழங்கும் கருவியின் பயன்கள் :

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

47.அ அஞ்சல்வழி வாணிகத்தின் சிறப்புக் கூறுகள் 1. **வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பு** வாங்குபவர்களுக்கும், விற்றவர்களுக்கும் 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.

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.

5. **பொருத்தமானப் பொருட்கள்** எல்லாவகைப் பொருள்களும், அஞ்சல் வழி வாணிகத்திற்கேற்றதல்ல. தரப்படுத்தப்பட்டு, வாணிகப் பெயரிடப்பட்ட சரக்குகளே சாலச்சிறந்தவை.

சரக்குகள் அதிக இடத்தை அடைத்துக் கொள்வதாகவும், எடை அதிகமாக உள்ளதனவாகவும் இருக்கக்கூடாது. பொதுவாக கைக்கடிகாரங்கள், பேனாக்கள், புத்தகங்கள், மருந்துகள் போன்றவை இவ்வகையான வாணிகத்திற்கு ஏற்றவையாகும்.