

**சரியான விடை+1வணிகவியல் தேர்வு மார்ச்2018**

- 1.(அ) உற்பத்தி தொழிற்சாலை
- 2.(ஈ) இடப்பயன்பாடு
- 3.(அ) மறுஏற்றுமதி வியாபாரம்
- 4.(ஈ) உரிமையாளர்
- 5.(அ) துறைவாரி பண்டகச்சாலை
- 6.(அ) தொலைத் தொடர்பு வழி வணிகம்
- 7.(ஆ) வியாபார விசாரணை
- 8.(ஆ) சரக்குத் தேவைக் குறிப்பீடு
- 9.(இ) கப்பல் ரசீது
- 10.(இ) 1867
- 11.(ஆ) காலம்
- 12.(அ)வழங்கல் ஆணை / பண்டக காப்பாளர் பற்று விடுப்பு
- 13.(ஆ) காலக்கெடு முடிந்த காசோலை
- 14.(ஆ) நிலைவைப்பு
- 15.(ஆ) 1993
- 16.(ஆ) பொறுப்பு காப்பீடு
- 17.(ஆ) புறமனை விளம்பரம்
- 18.(இ) வானொலி விளம்பரம்
- 19.(இ) வாடகை கொள்முதல் சட்டம் 1972
- 20.(அ) 15.04.1987

**ஏதேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளி 7X2=14**

**வினா எண் 21 கட்டாய வினா**

**21. உள்நாட்டு வியாபாரம்:** ஒரு நாட்டின் எல்லைக்குள் நடைபெறும் வணிகம் உள்நாட்டு வணிகம் எனப்படும்.

**22.வியாபாரத்தின் துணைப்பணிகளை பட்டியலிடுக.** போக்குவரத்து, பண்டகக்காப்பு, காப்பீடு, வங்கி, விளம்பரமும் விற்பாண்மையும், தகவல் தொடர்பு

**23. மடங்கு கடை:** ஒரே நிர்வாகத்தின் கீழ் எல்லா இடங்களிலும் ஒரே மாதிரி செயல்படக் கூடிய அமைப்பு மடங்கு கடை எனப்படும். **(அல்லது)**

ஒரு நகரத்திலோ அல்லது ஒரு நாட்டின் பல்வேறு பகுதிகளிலோ தனது கிளைகளை நிறுவி வியாபாரம் செய்யும் ஒரு நிறுவனமே மடங்குக் கடை ஆகும்.

**24. பன்னாட்டு நிறுமம்:** ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட நாடுகளில் தன் செயல்பாடுகளையும் முதலீட்டாளர்களையும் கொண்டுள்ள ஒரு நிறுமத்தையே பன்னாட்டு நிறுமம் என்கிறோம்.

**25.கடல் போக்குவரத்தின் குறைபாடுகள்:** 1) புயல் போன்ற பல பேரின்னல்களுக்கு கடல் போக்குவரத்து உட்பட்டுள்ளது. 2) வான் வழி போக்குவரத்தோடு ஒப்பீடும் போது இது வேகம் குறைந்த போக்குவரத்தாகும்.

**26. பண்டகக்காப்பு:** பண்டகக்காப்பு என்பது சந்தைப் பணிகளுள் ஒன்று. பண்டம் என்றால் பொருள் காப்பகம் என்றால் பொருட்களைப் பாதுகாக்கும் ஒரு இடம். **(அல்லது)**

உடனடியாக தேவைப்படாத பொருட்களை கெடாமல் பாதுகாப்பதற்கான செயலையே பண்டகசாலையிடுதல் எனலாம். எனவே, வைப்பிடுதலுக்கான வசதிகளை வழங்கும் ஒரு இடத்தையே குறிக்கிறது.

**27. இணைய வங்கி:** இணையம் மூலமாக நடத்தப்படும் வங்கி நடவடிக்கைகளை இணைய வங்கி என்கிறோம்.

**28.கொள்ளைசார் காப்பீடு:** இவ்வகைக் காப்பீடு சொத்து காப்பீடு வகையைச் சார்ந்தது. இத்திட்டாவணத்தில் சிறு திருட்டு, கொள்ளை, வீட்டை உடைத்து திருடுதல் மூலம், வீட்டுப் பொருள்கள்

தனி உடமைகள் போன்றவற்றிற்கு ஏற்படும் இழப்பிற்கு ஈடு செய்யப்படுகிறது.

**29.வாணம் தீட்டிய விளம்பரம்:** கலை நுணுக்கத்தோடு வாணம் தீட்டப்பட்டு தூரத்தில் இருந்தே கண்டு கொள்ளும்வண்ணம் அமைக்கப்படும் விளம்பரம் வாணம் தீட்டிய விளம்பரம் என அழைக்கப்படுகிறது.

**30.மாநிலக் குழுமம்:** 1)பொருட்கள் அல்லது சேவைகளின் மதிப்பு மற்றும் நட்ட ஈட்டுத் தொகை ரூபாய் 20 இலட்சத்திற்கு மேல் ரூபாய் 1 கோடி வரையுள்ள புகார் மனுக்களை மாநில குழுமம் ஏற்கும். 2)மாநிலத்திலுள்ள எந்த மாவட்ட மன்றத்தின் ஆணையின் மீதான மேல் முறையீடுகளை ஏற்கும். 3) மாநிலம் குழுமம் மூன்று உறுப்பினர்களைக் கொண்டது. 4)மாநில அரசால் நியமிக்கப்படும் இதன் தலைவர் உயர்நீதிமன்ற நீதிபதியாகவோ அல்லது ஓய்வு பெற்ற நீதிபதியாகவோ இருத்தல் வேண்டும். மற்ற இரு உறுப்பினர்கள் திறமை, நாணயம், சமூகத்தில் மதிப்பு உடையவராக இருத்தல் வேண்டும். **(ஏதேனும் 2)**

**ஏதேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளி : 7X3=21**

**வினா எண் 31 கட்டாய வினா**

**31.நிதிசார் தடை:(ஏதேனும்:3)** 1) உற்பத்தியாளர் நுகர்வோருக்கு ஏற்றமுறையில் எல்லாப் பொருட்களையும் உற்பத்தி செய்து அனுப்பும் அளவிற்கு நிதி நிலைமை வசதியாக இருத்தல் வேண்டும். 2)எத்தகு தடைகளின்றி தொடர்ந்து உற்பத்தியாளர் பொருட்களை தயார் செய்து சந்தையில் தடையின்றி நுகர்வோர்க்கு கிடைக்க ஏற்பாடு செய்ய வேண்டும். 3) நுகர்வோர் மனநிறைவு பெறுமாறு அவர் தம் தேவைக்கு ஏற்ப இருப்புகள் குறையாத வண்ணம் பொருட்களை வைத்திருந்து வியாபாரம் செய்ய உற்பத்தியாளர்களுக்குத் தேவைப்படுவது நிதி வசதியே. 4)வியாபாரி, நுகர்வோர், பிறவணிகம் தொடர்பான நபர்கள் அனைவர்க்கும் இந்த நிதி நிலைமை சரியாக அமைய வேண்டும். இல்லையேல் வணிகம் பாதிக்கப்படும். 5)உற்பத்திக்கும் நுகர்வுக்கும் இடையே ஏற்படும் கால இடைவெளியினால் முதல் தொகை முடங்கிப் போய்விடும்.

32.இடையீட்டாளர் /தன்பொறுப்புமுகவர்	தரகர்
முதல்வர் ஒருவரால் அவர் சார்பாக வியாபார நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள நியமிக்கப்படுபவர்	வாங்குவோரையும்விற்போரையும் ஒன்று இணைத்து வியாபாரத்தை முடிக்க பேரம் பேசும் நபர்
தன் பெயரிலேயே செயல்படுவார்	உரிமையாளரின் சார்பாக செயல்படுவார்
விற்பனைத் தொகையை பெற முடியும்	விற்பனைத் தொகையை பெற முடியாது
இவரது வியாபார முடிவுகளுக்கு இவரே பொறுப்பேற்க வேண்டும்	இவருக்கு எவ்வித பொறுப்பும் கிடையாது.
ஊதியம் கழிவு	ஊதியம் தரகு எனப்படும்

எனப்படும்	
தனக்கு சேர வேண்டிய கழிவுத் தொகையை பெறும் வரையில் தன்னிடம் உள்ள சரக்கின் மீது உரிமையுள்ளவர்	அது போன்ற உரிமை ஏதும் இவருக்கில்லை.
பொதுப் பணிவழி இடைநிலையர் ஆவார்	சிறப்பு பணிவழி இடைநிலையர் ஆவார்

**33. துறைவாரி பண்டகசாலையின் வாங்கும் வசதிகள் :** மிகப்பெரிய துறைவாரிப் பண்டகச் சாலைகளில் அஞ்சலகங்கள், தொலைபேசி நிலையங்கள், வாகனம் நிறுத்தும் இடம், சிற்றுண்டிச் சாலை வசதிகள், படிப்பகங்கள், ஓய்வறைகள் போன்ற அனைத்துப் பொழுதுபோக்கு வசதிகளும் இருக்கின்றன.

**34. ஏற்றுமதி வணிகத்தின் இடைநிலையர்கள்:**  
1) சடங்குமுறைகளை பூர்த்தி செய்து மேல் அனுப்பும் முகவர்கள் 2) தரகு முகவர்கள் 3) ஏற்றுமதி மற்றும் வணிக நிறுவனங்கள்

**35. நிலப்போக்குவரத்தின் வகைகள்:** அ) பொதி விலங்குகள் ஆ) மாட்டுவண்டிகள் இ) மோட்டார் லாரிகளும் பேருந்துகளும் ஈ) டிராம் உ) இரயில்

**36. வழங்கு ஆணை:** சரக்குகளை இட்டு வைத்தவர் வழங்கு ஆணையில் குறிப்பிட்டுள்ள நபருக்கோ அல்லது வழங்கு ஆணையை கொணர்வருக்கோ குறிப்பிட்ட சரக்குகளை வழங்குமாறு பண்டகசாலை காப்பாளருக்கு பிறப்பிக்கப்படும் ஆணையே வழங்கு ஆணையாகும்.

**37. மின்னணு மூலம் நிதிமாற்றம்:** கணினியை பயன்படுத்துவதின் மூலம் மின்னணு வாயிலாக தகவல்கள் அதிக வேகமாக அனுப்பப்படுவதால் கணக்குகளை மிக விரைவில் சரிகட்ட முடிகிறது. புள்ளி விபர தகவல்களை பயன்படுத்தி கணக்குகளிடையே நிதி மாற்றம் செய்வதையே மின்னணு நிதி மாற்றம் என்கிறோம். (அல்லது)

மின்னணு நிதி மாற்றம் (EFT) என்பது ஒரு வாடிக்கையாளர் தனது வங்கிக்கோ அல்லது ஒரு வங்கி இன்னொரு வசதிக்கோ மின்னணு மூலமாக அனுப்பப்பட்ட தகவல்கள் மூலம் செய்யப்படும் நிதிமாற்றமாகும்.

**38. நேரடி விளம்பரம்:** 1) வாடிக்கையர் எனக் கருதப்படுபவர்களுக்கு விளம்பரத் தகவல்களை நேரடியாக அவர்கள் வீட்டிற்கே அனுப்பி வைப்பது நேரடி விளம்பரம் எனப்படும். 2) நேரடி விளம்பரத்தின் மூலம் வாடிக்கையாளர்களோடு நெருங்கிய தொடர்பு கொள்ள முடியும். 3) இவ்வகை விளம்பரம் அச்சிடப்பட்ட காகிதங்களில் மூலம் விளம்பரத் தகவல்களை நேரடியாக வழங்குகிறது. 4) விளம்பர நகல்கள் தயார் செய்யப்பட்டு வாடிக்கையாளர்களுக்கு நேரடியாக அனுப்பப்படுகிறது 5) எ.கா: விற்பனைக் கடிதம், கடித உறைகள் கொண்ட ஆவணங்கள், கையேடுகள், பட்டியல்கள்

**39. 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.

**40. தீக்காப்பு:** இக்காப்பீட்டின் முக்கிய நோக்கம் காப்பீடு பெறுநருக்கு தீயினால் ஏற்படும் இழப்பை ஈடு செய்வதாகும்.

இழப்பீடு பெறக் கூடிய தொகை ரூ 50000

அனைத்து கேள்விகளுக்கும் விடையளி: 7X5=35

**41. அ) 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. நிதித்தடை 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.

#### 41. ஆ) விளம்பரத்தின் நோக்கங்கள்:

1. ஒரு பொருளை உடனடியாக விற்க.
2. முதன்மைத் தேவையை உருவாக்க.
3. விற்பனை விலை முறையைச் செயலுக்குக் கொண்டு வர.
4. ஒரு பொருளின் இருப்புத் தன்மை பற்றி தகவல் கிடைக்க.
5. குறிப்பிட்ட நிறுவனப் பண்டத்தையே பொதுமக்கள் வாங்குமாறு செலுதுவது.
6. சில்லறை விற்பனையாளர்களிடையே பொருள் பற்றிய விவரத்தை அறியச் செய்து, விற்பான்மையருக்கு உதவி செய்வது.
7. நற்பெயரை உருவாக்க, நம்பகத்தன்மையை உருவாக்க, மக்களுக்குப் பெரும் பயன் அளிக்கும் பல கண்டுபிடிப்புகளை ஆய்வு செய்யும் அறிவியல் ஆய்வு துறைக்கு உதவி செய்வது.
8. சந்தையில் பங்கு விற்பனையை அதிகரிக்க.
9. ஏற்கனவே உள்ள சந்தையின் பொருளை நன்கு எடுத்துக்காட்டி வாடிக்கையாளரை வாங்கச் செய்ய.
10. புதிய பொருட்களின் இருப்புத்தன்மையையும், அவற்றின் சிறப்புக் கூறுகள், விலைகள் பற்றி தெரிவிப்பது.
11. ஒரு பொருளை அடிக்கடி உபயோகிப்பதை அதிகரித்தல்.
12. சில்லறை விற்பனையின் எண்ணிக்கையையும், அப்பொருட்களின் தரத்தையும் அதிகரித்தல்.
13. நிறுமத்தின் தரத்தை அனைவரும் நல்லமுறையில் அறியச் செய்தல்.
14. வாங்கும் செயலை உடனே துரிதப்படுத்துதல்.
15. சந்தையில் புது இடங்களை அமைத்துக்கொள்ள.
16. பொருட்களுக்கு உலகளவில் சந்தையை விரிவாக்கம் செய்வது விளம்பரத்தின் நோக்கமாகும்.

42. அ) மொத்த வியாபாரியின் பண்பு நலன்கள் அல்லது தனித்தன்மைகள்: 1) மொத்தமாக வாங்குதல் உற்பத்தியாளர்களிடம் இருந்து மொத்தமாகப் பொருட்களை வாங்கி சிறிய அளவில் விற்பனை செய்வார். மொத்த வியாபாரிக்கு இருக்க வேண்டிய முக்கிய பண்பாக இது கருதப்படும். 2) பிற வியாபாரிகளுக்கு விற்பனை மொத்த வியாபாரி பொருட்களைச் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விற்பனை செய்வார். இவர்கள் நுகர்வோரிடம் நேரடி தொடர்பு கொள்ள மாட்டார்கள். 3) உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து நேரடியாக வாங்குதல் மொத்த வியாபாரிகள் எப்பொழுதும் உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்தோ, தயாரிப்பாளர்களிடமிருந்தோ நேரடியாகப் பொருட்களை மொத்தமாக வாங்குவார். 4) குறிப்பிட்ட பொருட்களை மட்டும் வியாபாரம் செய்தல் உற்பத்தி செய்யப்படும் எல்லாப் பொருட்களையும் மொத்தமாக வாங்காமல், அவற்றுள் ஒன்றோ அல்லது ஒரு சில பொருட்களை மட்டும் மொத்தமாக வாங்கும் பண்புடையவர். 5) தனிப்பட்ட சேவை உற்பத்தியாளர்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களில் குறிப்பிட்ட ஒரு சிலவற்றை வாங்கும் எண்ணம் கொண்டவர். அதன் மூலம் உற்பத்தியாளர்க்கும், சில்லறை வியாபாரிக்கும் இடையே இணைப்புப் பாலமாக விளங்குகிறார்.

#### 42. ஆ) மோட்டார் போக்குவரத்தின் நன்மைகள்

1. நெகிழ்வுத் திறன்: நெகிழ்வுத்திறனே மோட்டார் போக்குவரத்தின் மாபெரும் சிறப்பாகும். பட்டிதொட்டிகளுக்கெல்லாம் செல்லும் திறன் அதற்கு இருக்கிறது. இரயிலைப் போன்று குறிப்பிட்ட பாதையினின்று விலகச் செல்லவே இயலாத நெகிழ்ச்சியற்ற தன்மை மோட்டார் போக்குவரத்திற்கு இல்லை. மோட்டார் போக்குவரத்து அது செல்லும் தடத்தையோ, நேரத்தையோ, இயங்கும் பகுதியையோ எப்பொழுது வேண்டுமாயினும் மாற்றிக் கொண்டு இயங்கலாம். பொருள்கள் எங்கிருப்பினும் அங்குச்சென்று ஏற்றிக் கொள்ளும் திறனும், எங்கு வேண்டுமாயினும் சென்று ஏற்றிக்கொள்ளும் திறனும் எங்கு வேண்டுமாயினும் ஆங்காங்கு இறக்கிச் செல்லும் வலிமையும் அது பெற்றிருக்கிறது. 2. முழுமையான வசதி தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ளோருக்கு இது முழுமையான வசதி நல்குகிறது. நேராக ஆலைகளுக்கோ, கழனிகளுக்கோ சென்று பொருள்களை ஏற்றிக்கொண்டு அவற்றை வாங்குவோரின் இருப்பிடங்களிலேயே இறக்கிச் செல்லும் வசதியை இது அளிக்கிறது. ஆகவே, இடையிடையே பொருள்களை வண்டிக்கு வண்டி மாற்ற வேண்டிய தேவையையும் அதனால் பொருள்களுக்கு ஏற்படத்தக்க சேதத்தையும் இது தவிர்க்கிறது. இரயிலில் நிலைமை இவ்வாறில்லை. இரயில் நிலையங்களுக்கு எடுத்துச் செல்லப்படும் சரக்குகள் அங்கு வண்டிகளிலிருந்து இறக்கப்பட்டு இரயில்பெட்டிகளில் ஏற்றப்படுகின்றன, சேரும் இடம் வந்து சேர்ந்ததும் அங்கு சரக்குகள் இரயில் பெட்டிகளிலிருந்து இறக்கப்பட்டு வண்டிகளில் ஏற்றப்படும். அவை உரியவரின் இல்லங்களின் அல்லது கிடங்குகளில் இறக்கப்படுகின்றன.

இவ்வாறு சரக்குகள் ஒரே பயணத்தில் பலமுறை ஏற்றப்படுவதும், இறக்கப்படுவதும் செலவை அதிகப்படுத்துவதோடு, காலதாமதத்தையும், சரக்களுக்குச் சேதத்தையும் அதிகப்படுத்துகிறது.

**3. உகந்தது** பொருட்களையோ, மக்களையோ குறைந்த தொலைவுகளுக்கு ஏற்றிச் செல்வதற்கு மோட்டார் போக்குவரத்தே மிகவும் ஏற்றது. வழி நெடுகவுள்ள அனுப்பீடு பெறுநர்கள் பலருக்கு அவரவர்களுக்குரிய சிற்றளவுச் சரக்குகளைக் கொடுத்துக் கொண்டே செல்வதற்கும் இது தக்க போக்குவரத்தாகும். இரயில் பெட்டிகளைக் காட்டிலும் லாரியின் கொள்திறன் குறைவாக இருப்பதால் ஓரளவு பொருள்களையே ஏற்றிச் செல்லவிழையும் சிறு வணிகர்களுக்கு அவரவர்களுக்கென்று தனித்தனியே லாரிகளை அமர்த்திக் கொள்ள இயலுகிறது. விரைந்து ஏற்றிச் செல்லப்பட்டுச் சீக்கிரம் சேர்ப்பிக்கப்பட வேண்டிய பொருள்களுக்கும், அழுகும் தன்மை வாய்ந்த பொருள்களுக்கும் மிகவும் ஏற்றது மோட்டார் போக்குவரத்தே. அதுபோலவே, திடீரென எழும் தேவையை நிறைவேற்றுவதற்குப் பொருட்களை விரைந்து கொண்டு செல்வதற்கும் இப்போக்குவரத்தே உகந்தது.

**4. சிக்கனமானது** லாரிகளில் ஏற்றிச் செல்லப்படும் சரக்குகளுக்கு விரிவான கட்டுமம் தேவையில்லை. லாரிகளில் சரக்கு ஏற்றிச் செல்வோர் பொருள்களுடன் கூடவே செல்வதும், அவர்களது மேற்பார்வையில் சரக்குகள் ஏற்றப்படுவதும், இறக்கப்படுவதும் நாம் கண்கூடாகப் பார்க்கும் நிகழ்ச்சியே இதனால், சரக்குகள் களவு போவதும் சேதமடைவதும் குறைக்கப்படுகின்றன. சிறு தொலைவுகளுக்கும் சிற்றளவுச் சுமைகளுக்கும் வாங்கப்படும் லாரி கட்டணம் இரயில் கட்டணத்திற்குக் குறைவாகவே இருக்கும். லாரிப்போக்குவரத்தில் இடையிடையே சரக்குகளை ஏற்றியிறக்கும் தேவை இல்லாதிருப்பதும் செலவைக் குறைக்கிறது. இரயில் பாதையைக் காட்டிலும் சாலை அமைப்பதற்குச் செலவு குறைவாக ஆகும். சாலையைப் பயன்படுத்துவோர் அதை அமைப்பதற்கும் பராமரிப்பதற்கும் செலுத்தும் கட்டணம் மிகமிகக் குறைவானது. **5. விரைவு** சிறு தொலைவுகளுக்கு சரக்குகளை ஏற்றிச் செல்வதில் மோட்டார் போக்குவரத்து இரயில் போக்குவரத்தைக் காட்டிலும் விரைவானது, விரைந்த போக்குவரத்தும், வாங்குபவர்களிடம் சரக்குகளை உரிய நேரத்தில் சேர்ப்பித்தலும், வணிகர்களின் விற்பனையைப் பெருக்குகின்றன.

**6. பணி** கிராமப்புறங்களை இரயில் நிலையங்களுடனும், சந்தைகளுடனும், அண்மையிலுள்ள நகர்களுடனும், இணைப்பதன் மூலம் அப்பகுதிகளுக்கு மோட்டார் போக்குவரத்து ஆற்றிடும் பணி சிறப்பானது. இரயில், விமானம், நீர்வழி போன்ற பிறவகைப் போக்குவரத்துகளுக்கு மோட்டார் போக்குவரத்து துணைபுரிகிறது, இது அண்மையிலுள்ள நகரங்களுக்கும் மாநகரங்களுக்கும், கனி வகைகள், காடிநுகறிகள், பால்பண்ணைப் பொருள்கள் போன்றவற்றைப் பெருகு குலையாமல் கொண்டு சென்று அளிக்கிறது. மேட்டுப் பகுதிகளைக் கடப்பதில் இது இரயில் போக்குவரத்தைக்காட்டிலும் வலிமைமிக்கதாகத் திகழ்வதால், மலைசார்ந்த

பகுதிகளில் இப்போக்குவரத்தின் இன்றியமையாமை குறிப்பிடத்தக்கதாக விளங்குகிறது. இது அரசுக்குப் பெருவருவாய் ஈட்டித் தருவதோடு, மக்களுக்கும் அதிக வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்கித் தருகிறது.

43.அ. வாடகைக்கொள்முதல்முறை	தவணை முறை விற்பனை
இது ஒப்பந்த விற்பனை அல்ல	இது ஒப்பந்த விற்பனை ஆகும்
பொருளை விற்கவோ அல்லது வைக்கவோ முடியாது	பொருளை வாங்கியவர் விற்கவோ அல்லது அடகு வைக்கவோ முடியும்
தவணைத்தொகை செலுத்த தவறினால் பொருட்கள் பறிமுதல் செய்யப்படும்	தவணைத்தொகை செலுத்த தவறினால் பொருட்கள் பறிமுதல் செய்ய முடியாது.
வாராக்கடன் ஏற்படாது	வாராக்கடன் ஏற்படும்

**43.ஆ. காசோலை மறுப்பிற்கான காரணங்கள்:**

**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 புத்திசுவாதீனம் இன்மை :** வாடிக்கையாளர் புத்திசுவாதீனம் 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. ஒதுக்கீட்டு நியமன அறிவிப்பு :** வங்கியர் ஒரு வாடிக்கையாளர் தனது கணக்கிலுள்ள பணத்தினை இன்னொருவருக்கு ஒதுக்கீட்டு 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.

11. **காலாவதியான காசோலை:** ஒரு காசோலையானது 6 மாதத்திற்கும் மேலாக புழக்கத்திலிருந்த பின், வங்கியரிடம் வரும்பொழுது பழமையான அல்லது காலக்கெடு முடிந்த காசோலை என்று குறிக்கப்படுகிறது. இதற்கு வங்கியர் பணம் தரக்கூடாது. 12. **கையொப்பம் மாறுதல்:** வாடிக்கையாளரின் மாதிரி கையொப்பத்திற்கும், காசோலையிலுள்ள அவரது கையொப்பத்திற்குமிடையே மாற்றம் காணப்படின், வங்கியர் அதற்கு பணம் தரக்கூடாது. 13. **முறைகேடான மேலெழுத்து:** காசோலையின் பின்புறமுள்ள பின்புறமுதுதல் முறைகேடாக இருந்தால், வங்கியர் அதற்கு பணம் தரக்கூடாது.

14. **எண்ணும் எழுத்தும் மாறும்போது :** காசோலையில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள தொகை எண்ணாலும், எழுத்தாலும் மாறுபடும்பொழுது வங்கியர் அதற்கு பணம் தரக்கூடாது. 15. **திருத்தங்கள் :** காசோலைகளில் திருத்தங்கள் இருந்து, அவைகள் காசோலை எழுதியவரால் தனது முழு கையொப்பத்துடன் உறுதி செய்யப்படாமலிருந்தால், வங்கியர் அதற்கு பணம் தரக்கூடாது. 16. **காசோலை உருவம்:** காசோலையானது முறைப்படி எழுதப்படவில்லையெனில், வங்கியர் அதற்கு பணம் தரக்கூடாது. 17. **வேறு கிளையின் மீது எழுதப்பட்டிருந்தால்:** ஒரு காசோலையானது, வாடிக்கையாளர் கணக்கு வைத்திருக்கும் வங்கிக் கிளையில் அல்லாமல், வேறு கிளைக்கு எழுதப்பட்டிருந்தால், வங்கியர் அதற்கு பணம் தரக்கூடாது.

44.அ. **உலக வர்த்தக அமைப்பின் நன்மைகள்**  
1. இவ்வமைப்பு அமைதியை மேம்படுத்த உதவுகிறது. 2. உறுப்பினருக்கிடையேயான வேறுபாடுகளை ஆக்கப்பூர்வமான முறையில் கையாளப்படுகின்றன. 3. விதிமுறைகள் எல்லோருக்கும் ஏற்படையதாக உள்ளது. 4. தடையற்ற வணிகம் வாடிநக்கைச் செலவைக் குறைக்கிறது. 5. பல்வேறு வகையான தரமுடைய பொருட்களை இது வழங்குகிறது. 6. உலகளாவிய வணிகம் வருமானத்தை அதிகரிக்கிறது. 7. உலகளாவிய வணிகம் பொருளாதார வளர்ச்சியை எழுச்சிபெறச் செய்கிறது. 8. உலகளாவிய வணிகத்தின் அடிப்படைக் கருத்துக்கள் வாழ்வை மேலும் திறமையுள்ளதாக ஆக்குகிறது. 9. அரசாங்கங்கள் கட்சி சேர்ந்து கொள்வதை இது தடுக்கிறது. 10. அரசாங்கங்கள் தங்கள் நாடுகளை நன்கு நிர்வகிக்க தூண்டப்படுகின்றன.

44.ஆ. **நுகர்வோரின் கடமைகள் / 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 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.

45.அ. **பொதுச் சரக்கேற்றி** | **தனிச்சரக்கேற்றி**  
1. பொதுச்சரக்கேற்றி பொருட்களை ஏற்றிச் செல்வதை வழக்கமான தொழிலாகக் கொண்டிருக்கிறார். | 1. தனிச்சரக்கேற்றி சில வேலைகளில் மட்டுமே அல்லது தனி ஒப்பந்தத்தின் மூலமே சரக்கேற்றிச் செல்கிறார்.  
2. இவர் அனைத்து நபர்களின் சரக்குகளையும் எவ்வித வேறுபாடுமின்றி எடுத்து செல்கிறார். | 2. இவர் தான் தேர்ந்தெடுத்த குறிப்பிட்ட நபர்களின் பொருட்களை மட்டும் ஏற்றிச் செல்கிறார்.  
3. பொதுச்சரக்கேற்றியின் பொறுப்பு 1865 -ம் ஆண்டு சரக்கேற்றுச் சட்டத்தின் மூலம் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. | 3. இதற்கு தனிச் சட்டம் ஏதும் இல்லை. இவர் சரக்கு ஒப்படைப்பு பெறுநராகக் கருதப்படுகிறார்.  
4. இவர் வாடகைக்காகக் சரக்கேற்றிச் செல்கிறார். | 4. இவர் வாடகைக்காகவோ அல்லது இலவசமாகவோ சரக்கேற்றிச் செல்வார்.  
5. இவர் தான் ஏற்றிச் செல்லும் பொருட்களுக்குக் காப்பீடு தருநராக செயல்படுகிறார். | 5. தனிச் சரக்கேற்றி தன்னுடைய கவனக் குறைவால் சரக்குகளுக்கு ஏற்படும் இழப்பு அல்லது சேதத்திற்கு மட்டும் பொறுப்பாகிறார்.

45.அ. பொதுச் சரக்கேற்றி	தனிச்சரக்கேற்றி
1. பொதுச்சரக்கேற்றி பொருட்களை ஏற்றிச் செல்வதை வழக்கமான தொழிலாகக் கொண்டிருக்கிறார்.	1. தனிச்சரக்கேற்றி சில வேலைகளில் மட்டுமே அல்லது தனி ஒப்பந்தத்தின் மூலமே சரக்கேற்றிச் செல்கிறார்.
2. இவர் அனைத்து நபர்களின் சரக்குகளையும் எவ்வித வேறுபாடுமின்றி எடுத்து செல்கிறார்.	2. இவர் தான் தேர்ந்தெடுத்த குறிப்பிட்ட நபர்களின் பொருட்களை மட்டும் ஏற்றிச் செல்கிறார்.
3. பொதுச்சரக்கேற்றியின் பொறுப்பு 1865 -ம் ஆண்டு சரக்கேற்றுச் சட்டத்தின் மூலம் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது.	3. இதற்கு தனிச் சட்டம் ஏதும் இல்லை. இவர் சரக்கு ஒப்படைப்பு பெறுநராகக் கருதப்படுகிறார்.
4. இவர் வாடகைக்காகக் சரக்கேற்றிச் செல்கிறார்.	4. இவர் வாடகைக்காகவோ அல்லது இலவசமாகவோ சரக்கேற்றிச் செல்வார்.
5. இவர் தான் ஏற்றிச் செல்லும் பொருட்களுக்குக் காப்பீடு தருநராக செயல்படுகிறார்.	5. தனிச் சரக்கேற்றி தன்னுடைய கவனக் குறைவால் சரக்குகளுக்கு ஏற்படும் இழப்பு அல்லது சேதத்திற்கு மட்டும் பொறுப்பாகிறார்.

45.ஆ. **இணையதள விளம்பரத்தின் நன்மைகள்:**  
1) உலகம் முழுவதிலும் உள்ள பொருட்களை வாங்கும் வசதி படைத்த ஏராளமானவர்களை விளம்பரங்கள் சென்று அடைகின்றன. 2) இணைய தளங்கள் மூலம் செய்யப்படும் விளம்பரங்கள் ஒருநாளின் 24 மணி நேரமும் வருடத்தின் 365 நாட்களும் செயல்படுகின்றன. 3) ஒருவருக்கு ஒருவர் நேரடியாக சந்தையில் கொள்முதல் செய்யும் வசதி உண்டு. 4) இணையத்தளங்கள் மூலம் செய்யப்படும் விளம்பரங்கள் தமக்குள் உள் செயல்பாடுகள் கொண்டு, தனிப்பட்டக்குழுவின் அல்லது தனிநபரின் குறிக்கோளை அடைய வழி வகுக்கிறது. 5) விளம்பரங்களை அன்றாட நிலவரப்படி, குறைத்தோ கூட்டியோ எந்த நேரமும்

குறைந்த செலவில் மாற்றலாம். 6) பலவகைப்பட்ட சாதனங்கள் மூலம் கவர்ச்சிகரமான விளம்பரங்கள் செய்யலாம். 7) செய்திகள், ஒலி, வரைப்படங்கள், படங்கள் இவற்றை விளம்பரங்கள் திறமையுடன் பயன்படுத்து கின்றன 8. அவை புதிய பொருட்களையும் அல்லது தற்போது உபயோகப்படுத்தும் பொருட்களுக்கு மாற்றுப் பொருட்களையும் அறிமுகம் செய்கின்றன. 9. பொருட்களின் குறிப்பிட்ட வகைகளைப் பற்றிய விழிப்புணர்வை அவை ஏற்படுத்துகின்றன.

**46.அ. பண்டகசாலையிடுதலின் பணிகள்:**

**1. பொருட்களை பாதுகாத்தல்:** சூரிய வெளிச்சம், தூசி, மழை போன்றவற்றிலிருந்து பொருட்களைப் பாதுகாப்பதற்காக தகுதியான அலமாரி, கொள்கலன், சாக்குப்பைகள் இவைகளில் சேமிப்பதன் மூலம் அவை கெடாமல் பாதுகாக்கப்படுகிறது. இவ்வாறு மனிதர்களாலும், இயற்கையாலும் ஏற்படக்கூடிய அபாயங்களிலிருந்து பொருட்களை பாதுகாக்கிறது. தகுந்த பாதுகாப்பு ஏற்பாடுகள் செய்யப்படுவதால், பொருட்கள் திருட்டுப்போவது தடுக்கப்படுகிறது. தீ விபத்திலிருந்து பொருட்களை காப்பாற்ற தீ தடுப்பு உபகரணங்கள் உடனடி நிலையில் தயாராக வைக்கப்படுகின்றன.

**2. விலைகளை நிலைப்படுத்துதல்:** தேவைப்படும் பொழுது பொருட்களின் சீரான வழங்கல்களைபண்டக காப்பிடங்கள் உறுதிசெகிறது. இவ்வாறாக விலைகளை கட்டுப்படுத்துவதற்கு இது உதவுகிறது. இப்பணி இல்லையெனில் கடுமையான விலை ஏற்றத்தாழ்வுகளினால்,

உற்பத்தியாளர்களும், வியாபாரிகளும் பாதிக்கப்படுவதுடன், சீரான பொருள் வழங்கல் இல்லாமல் போவிடும். சந்தையில் ஏற்படும் விலை ஏற்றத்தாழ்வுகளை கட்டுப்படுத்தி சமன் செய்யும் ஒரு கருவியாக செயல்படுவதுடன், ஆண்டு முழுவதும் ஏறத்தாழ ஒரே விலையில் பொருட்கள் கிடைக்குமாறு செய்கிறது. 3. பொருட்களை வைப்பிடுதல்: உற்பத்தியாகும் காலமும் அவற்றின் நுகர்வுகாலமும் வேறுபடுகின்றன. மேலும், உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களின் அளவும் வேறுபடுகின்றன. இவ்வேறுபாடு காரணமாக ஏற்படும் மிகுதியான பொருட்கள் எங்கு, எப்போது தேவையோ, அங்கு அப்போது வழங்கப்படுவதற்காக, பாதுகாப்பாக வைக்கப்படுகிறது.

**4. தேவையையும், வழங்களையும் சமன்படுத்துதல்:** சந்தையில் தேவைப்படாத பொருட்கள் சந்தையிலிருந்து திரும்பப் பெறப்பட்டு, சந்தையில் எப்போது தேவைப்படுகிறதோ, அப்போது வழங்குவதற்காக பாதுகாப்பாக வைக்கப்படுகிறது. பருவ காலங்கள் அற்ற காலங்களிலும் நுகர்வோர் தொடர்ந்து பொருட்களை பெற உதவுகிறது. பஞ்சம் மற்றும் பற்றாக்குறை காலங்களில் ஏற்படும் அதிக தேவையை சந்திப்பதற்காக அரசு, உணவு தானியங்களை சிறந்த முறையில் பண்டகசாலையில் சேமித்து வைக்கிறது. 5. வியாபார நிதி பெற வகை செய்தல்: பண்டக சாலையில் வைக்கப்பட்ட பொருட்களின் அடிப்படையில், அப்பொருட்களை வைத்திருப்பவர் பண்டகசாலை வழங்கிய ரசீதின் அடிப்படையில் வங்கிகளிலிருந்தும், பிற நிதி

நிறுவனங்களிடமிருந்தும் நிதியுதவி பெற உதவுகிறது. 6. விற்பனைக்கான முன்னேற்பாடு : பொருட்களை சந்தையிடுவதற்கு ஏற்ப நவீனகால பண்டகசாலைகள் பொருட்களை வகைப்படுத்துதல், கட்டுமானம் செய்தல், சின்னமிடுதல் ஆகிய பணிகளை செகின்றன. எனவே பண்டகசாலைகள் பொருட்கள் சந்தையில் இடுவதற்கு தகுதியானவையாக செய்யும் பணியை பண்டகசாலைகள் மேற்கொள்கின்றன. 7. வாங்குவோருக்கு வழங்குதல் : விற்கப்பட்ட பொருட்கள் வாங்குவோரின் இடத்திற்கே கொண்டு செல்லப்படத் தேவையில்லை. விற்பனையாளர் வாங்குபவரின் பெயரையும், இடத்தையும் குறிப்பிட்டு வழங்கல் ஆணையை பண்டகசாலை பொறுப்பாளருக்கு கொடுத்தாலே போதுமானது. 8. சந்தை வரம்பை விரிவாக்குதல்: சரக்குகளை பல்வேறு சந்தைகளில் விற்பதற்கு, உற்பத்தியாளர் பண்டகசாலைகளையும் தேவைப்படும் இடங்களில் வாடகை பண்டகசாலைகளையும் பயன்படுத்துகிறார். இவ்வாறு, பண்டகசாலையிடுதல் சந்தை விரிவாக்கத்திற்கு உதவிபுரிகிறது. 9. உற்பத்தியில் கவனம் : பொருட்களை காப்பிடுதல் பிரச்சனையிலிருந்து உற்பத்தியாளர் விடுதலை பெறுகிறார். அவர் தனக்கென்று சொந்தமான காப்பிடம் வைத்துக்கொள்ளத் தேவையில்லை. பண்டகசாலை பொறுப்பாளர்கள் எல்லாவிதமான சிறப்பான சேவைகளையும் தருகிறார்கள். எனவே, உற்பத்தியாளர்கள் உற்பத்தியில் மட்டுமே கவனம் செலுத்த வகை செய்கிறது. 10. பொருட்களை தகுதியாக்குதல் : பாலாடைக்கட்டி, புகையிலை, மரம் போன்ற பொருட்களின் தரம், ருசி, நீடித்த உபயோகம் இவற்றை உயர்த்த பண்டகசாலைகள் பல்வேறு பணிகளை மேற்கொள்கின்றன. 11. பிற பணிகள் : பண்டகசாலையிடுதல் வேலைவாய்ப்புகளை தருவதுடன், நுகர்ச்சி மிக அதிகமான காலங்களில் அவசர போக்குவரத்தை தவிற்கிறது. சந்தையிடும் முறையை எளிதாக்கி மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்துவதுடன் வாங்குபவர்களுக்கு சேவைகளையும் செய்கிறது.

**12. இடங்களை ஏற்றல்:** பொருட்கள் பழுதாவதால் உரிமையாளர்களுக்கு ஏற்படும் இழப்பை பண்டகசாலைப் பொறுப்பாளர் ஈடு செய்கிறார்.

**46.ஆ. காப்பீட்டின் தத்துவங்கள் அல்லது கோட்பாடுகள்:** காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் ஒரு வணிக ஒப்பந்தமாகும் வணிக ஒப்பந்தத்தில் உள்ள கோட்பாடுகள் அனைத்தும் காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்திற்குப் பொருந்துவதுடன் பின்வரும் சிறப்புக் கோட்பாடுகள் காப்பீட்டில் உள்ளன.

அவைகளாவன: 1. காப்பீடு பெறுநலன் 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 பெறுநலன் இருப்பதாகப் பொருள். மேலும் காப்பீடு பெறுநலன் சொந்த பந்தத்தால் இருக்கக்கூடிய ஒன்றல்ல. நிதிசார் அக்கறை நிரூபிக்கப்பட வேண்டும். கடல்சார் காப்பீட்டில் நட்டம் ஏற்படும் நேரத்தில் காப்பீடு பெருநலன் இருக்க வேண்டும். ஆனால் தீக்காப்பீட்டில் காப்பீடு பெறுநலன்

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 மறைக்கப்படுவனவோ, மோசடி செய்யும் எண்ணத்தில் தவறான எழுத்துப்பூர்வ ஆதாரங்களோ, இடர்ப்பாட்டைக் காப்பீடு செய்யக் காரணமாக இருக்குமேயானால் காப்பீடு தருநர் இவ்வொப்பந்தத்தால் ஆன அனைத்துப் பொறுப்புகளிலிருந்து விடுபட்டு விடுவார். ஆனால், ஒப்பந்தம் ஏற்பட்டு இரண்டு ஆண்டுகளாகி விட்டால் மேற்சொன்ன காரணத்தால் காப்பீடு தருநர் தன் பொறுப்பிலிருந்து விடுபட முடியாது. ஆனால் மேற்சொன்ன அம்சங்களைக் காப்பீடு பெறுநர் தெரிந்து வேண்டுமென்றே தவறான தகவல் அளித்துள்ளார் என நிரூபித்துவிட்டால் ஒப்பந்தப் பொறுப்பினைக் காப்பீடு தருநர் மறுத்துவிடலாம். அவ்வாறே காப்பீடு தருநரோ அல்லது முகவரோ காப்பீட்டுப் பெறுநருக்கு தெரிவித்து மிக்க நம்பிக்கைக் கோட்பாட்டைக் கடைப்பிடிக்க வேண்டும். 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. எச்சுழலிலும் 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 அதற்குரிய அண்மைக்காரணம் எது எனக் காண வேண்டியதாகிறது. 5. **பகிர்ந்தளித்தல்:** 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 பகிர்ந்து 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.

**47.அ. வணிக வங்கியின் துணை பணிகள் முகமை பணிகள்:** அ. காசோலை, உண்டியல் மற்றும் வட்டி வசூலித்தல்:

காசோலைகள், உண்டியல்கள், கடன் வாக்குறுதிப் பத்திரம் லாப ஈவு சான்றாணை மற்றும் வட்டி போன்றவற்றை வாடிக்கையாளர்கள் சார்பாக, வங்கிகள் வசூலிக்கும் சேவைகளை மேற்கொள்கின்றன. இச்சேவைக்கு வங்கி ஒரு சிறு தொகையை சேவைக் கட்டணமாக வசூலிக்கிறது.

**ஆ. நிலை ஆணைகளை நிறைவேற்றுவதல்:**

வாடிக்கையாளரிடமிருந்து நிலை ஆணைகளை பெற்ற பின்பு வங்கி காப்பீட்டு கட்டணத்தொகை, சந்தா தொகை மற்றும் தொடர் கட்டணத் தொகைகளையும் செலுத்துகிறது. இச்சேவைக்கு ஒரு சிறிய தொகையை சேவைக் கட்டணமாக வசூலிக்கிறது. **இ. பிணையங்களை வாங்குதல் மற்றும் விற்கல்:** வாடிக்கையாளரிடமிருந்து கட்டளைகளைப் பெற்ற பின்பு, வங்கியின் வாடிக்கையாளர் சார்பாக பத்திரங்களை வாங்கவும் மற்றும் விற்கவும் செய்கிறது. இதற்காக வங்கி சிறிய கட்டணத்தை தரக்கூடு பெறுகிறது.

**ஈ. நிதி மாற்றம் செய்தல் :** வாடிக்கையாளர்களின் சார்பாக வங்கிகள் பணத்தை ஓர் இடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு பணவிடை , தந்தி மற்றும் இணையம், மூலமாக மாற்றம் செய்கிறது. 2. **பயன்பாட்டு பணிகள் மற்றும் சேவைகள்:** அ. விலையுயர்ந்த பொருள்களை

**பாதுகாத்தல்:** வங்கிகள் வாடிக்கையாளருடைய ஆபரணங்கள், நகைகள், மற்றும் ஆவணங்கள் ஆகியவற்றை தங்கள் பாதுகாப்பின் கீழ் வைக்கிறது. வங்கிகள் தங்களிடம் ஒப்படைக்கப்பட்ட மேற்கூறிய பொருட்களுக்கு அத்தாட்சி வழங்குகிறது. இச்சேவைக்காக ஒரு நியாயமான கட்டணத்தை வங்கி வசூலிக்கிறது.

**ஆ. பாதுகாப்பு பெட்டக வசதி :** இவ்வகை சேவையில் வாடிக்கையாளருக்கு ஒதுக்கப்பட்ட பாதுகாப்பு பெட்டகத்தில் எல்லாவிதமான விலை உயர்ந்த பொருட்களையும் வைத்து பாதுகாக்க அனுமதிக்கிறது. வாடிக்கையாளர் இதற்காக ஒரு குறிப்பிட்ட தொகை வாடகை தரவேண்டியுள்ளது.

வாடிக்கையாளர் விலையுயர்ந்த ஆபரணங்கள், நகைகள், ஆவணங்கள் போன்றவற்றை பாதுகாப்பு பெட்டகத்தில் வைத்துக் கொள்கிறார். **இ உண்டியல்களை ஏற்றல் :** வங்கிகள்

வாடிக்கையாளர்கள் சார்பாக உண்டியல்களை ஏற்பு செய்கின்றன. இதன் மூலம் வியாபாரத் தொடர்புகளை ஊக்குவிக்கிறது. இச்சேவைக்காக ஒரு சிறுகட்டணம் வசூலிக்கப்படுகிறது. **ஈ. மூலதன வெளியீட்டில் பொறுப்புறுதி ஏற்றல் :** பொறுப்புறுதி ஏற்றல் என்பது, வங்கிகள் நிறுமங்களுக்கு வழங்கும் ஒரு சேவையாகும். நிறுமங்களின்

பங்குகள் மற்றும் கடன்பத்திரங்களை பொதுமக்களுக்கு விற்பதற்கு பொறுப்பு ஏற்கிறது. இச்சேவைக்காக ஒரு குறிப்பிட்ட தரகு வீதத்தை பெறுகிறது. **உ. வியாபாரம் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களைப் பற்றி தகவல்களை வழங்குதல்:** தங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் நாணயத்தன்மையைப் பற்றி தேவைப்படும் நபர்களுக்கு அவ்வப்போது தகவல்களை தருகிறது. இதனால் வாடிக்கையாளர்கள் பல்வேறு நபர்களிடமிருந்து கடன் வசதி பெற முடிகிறது. வங்கிகள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு உதவுவதற்காக வியாபாரம் தொழிற்சாலைகள் மற்றும் நாட்டின் பொருளாதார நிலை பற்றிய புள்ளி விவரங்களை அவ்வப்போது பிரசுரம் செய்கிறது. **ஊ. அயல்நாட்டு வியாபாரத்தில் உதவி செய்தல் :** நாணயக்கடிதம் வழங்குதல் மூலமாகவும், உண்டியல்களை வட்டம் செய்வதாலும் அயல்நாட்டு வியாபார மேம்பாட்டிற்கு துணை புரிகிறது. **எ. பயணிகள் காசோலை வெயிடுதல் :** இக்காசோலை ஒரு வங்கியின் பல்வேறு இடங்களில் உள்ள கிளைகளின் பணம் பெறுவதற்காக வழங்கப்படும் காசோலையாகும். இது பல்வேறு முகமதிப்பில் வெளியிடப்படுகிறது. பணத்தை பல்வேறு இடங்களுக்கு எடுத்துச் செல்வதில் உள்ள இடரை குறைக்கிறது. வங்கிகள் வாடிக்கையாளரின் மாதிரி கையொப்பம் பெற்றபின், பயணிகள் காசோலையை வழங்குகிறது. இக்காசோலை வங்கியரால் மேல்ஓப்பம் இடப்படுகிறது. **ஏ. பரிசு காசோலை வெளியிடுதல் :** திருமணம், பிறந்த நாள் மற்றும் பண்டிகை நாட்களில் ஒரு வாடிக்கையாளர் தனது சொந்தக்காரர்கள் மற்றும் நண்பர்களுக்கு பரிசாக வழங்கும் காசோலையாகும். பல்வேறு முகமதிப்பில் வங்கிகள் இம்மாதிரியான பரிசு காசோலைகளை வெளியிடுகின்றன. **ஓ. பங்கு பத்திர முதலீட்டுக்கான காசோலை வெளியிடுதல் :** பங்குகள் மற்றும் கடன் பத்திரங்களை பெற விண்ணப்பிப்பதற்கான ஒரு வங்கி தனது வாடிக்கையாளருக்கு வெளியிடும் ஒரு காசோலையாகும். இத்திட்டத்தின் கீழ் பங்குகள் வாடிக்கையாளருக்கு ஒதுக்கீடு செய்யப்படும் தேதி வரை அவருக்கு வட்டி கிடைக்கிறது. பங்குகளோ அல்லது கடன் பத்திரங்களோ வாடிக்கையாளருக்கு ஒதுக்கீடு செய்யப்பட்டது உறுதியான பின்பே வாடிக்கையாளரின் கணக்கிலிருந்து, நிறுமத்தின் கணக்கிற்கு பணம் மாற்றம் செய்யப்படுகிறது. தேவையான அளவு இட்டு வைப்பு பெற்ற பின்பே வங்கி இவ்வகை காசோலைகளை வழங்குகிறது. **ஓ. கடன் அட்டை சேவை புரிதல்:** பல இடங்களுக்கு பணத்தை எடுத்து செல்வதில் ஏற்படும் இடரை தடுப்பதற்காக வங்கிகள் கடன்அட்டைகளை வெளியிடுகிறது. இவ்வட்டை கடன் பெறுவதற்கான ஒரு சாதனமாக பயன்படுகிறது. கடன் அட்டை வைத்திருப்பவர் தானியங்கி இயந்திரத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு வரை பணம் எடுக்கலாம். மேலும், இவ்வட்டையை கொண்டு பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை பெறுவதற்கு உபயோகிக்கலாம். **ஔ. தானியங்கி பணம் வழங்கும் இயந்திரம்** வங்கிகளில் செலவாகும் நேரத்தை குறைப்பதற்காக தானியங்கி பணம் வழங்கும் இயந்திரங்கள்

ஆரம்பிக்கப்பட்டுள்ளன. இதன் மூலம் எந்த நேரத்திலும் பணம் பெறலாம். **47.ஆ. வணிகத்தின் ஏதேனும் 5 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 செது முடிக்க இயலும். உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து மொத்த வியாபாரிகள் பொருட்களைப் பெறுகின்றனர். மொத்த வியாபாரிகளிடமிருந்து சில்லறை வியாபாரிகள் அந்த பொருட்களை பெறுகின்றனர். நுகர்வோர் தத்தம் தேவைகளுக்கேற்ப பொருட்களைச் சில்லறை வியாபாரிகளிடமிருந்து வாங்கிக் கொள்கின்றனர். இவ்வாறு ஆள்சார்தடை நீக்கப்படுகிறது. **2. போக்குவரத்து:** போக்குவரத்து இடத்தடைகளை நீக்குகிறது. பொருட்களின் தேவை குறைவாக உள்ள இடத்திலும், அதிக பொருட்கள் உற்பத்தி செய்ப்படலாம். எனவே உபரி பொருட்கள் போக்குவரத்து சாதனங்களின் உதவியோடு தேவை உள்ள இடங்களுக்கு கொண்டு செல்லப்படுகின்றன. இதன் மூலம் அப்பொருட்களுக்கு நாம் இடப் பயன்பாட்டை உருவாக்குகிறோம். இடபயன்பாட்டு முறையால் உற்பத்தியாளர் உற்பத்தியை அதிகப்படுத்தி தன் வருவாயை பெருக்கிக் கொள்கிறார். இத்தகு உற்பத்திப் பொருட்களின் சரியான விநியோகத்தால் நுகர்வோர் தேவை நிறைவேறுகிறது. சாலை, இரயில், கடல், வான் போன்ற பல்வேறு வகையான போக்குவரத்து சாதனங்கள் வாணிகம் மற்றும் தொழில் வளர்ச்சிக்கு உறுதுணையாக உள்ளன. அதே சமயம் பொருட்களின் தேவையை பொறுத்து ஒரு உற்பத்தியாளர் எந்த அளவு வேண்டுமானாலும் உற்பத்தி செய்வும் இயலும். **3. பண்டகக்காப்பகம்** காலத்தடையை பண்டகக்காப்பகம் 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 பண்டகக்காப்பகம் தேவைப்படுகிறது. சில பொருட்கள் சில குறிப்பிட்ட பருவக்காலங்களில் மட்டுமே பயன்படுத்தப் படுகின்றன. கம்பளித் துணிகள் பனிக்காலத்திலும், மழை அங்கி மற்றும் குடைகள் மழைக்காலத்தில் பயன்படுத்தும் பொருட்கள் ஆகும். இத்தகு பொருட்கள் அந்தப் பருவகாலங்கள் வருவதற்கு முன்னதாகவே தேவைக்கு அதிகமாகவே தயாராக இருப்பு வைத்துக் கொள்ள வேண்டியது இன்றியமையா பணியாகும். இத்தகு நடைமுறைப் பணிகள் பண்டகக் காப்பகத்தின் உதவியோடு தான் நிறைவேற்றப்படுகின்றன. **4. வங்கிப் பணிகள்** நிதிப் பற்றாக்குறை எப்பொழுதும் உருவாகக் கூடிய ஒன்றுதான். எப்பொழுதும் பொருட்களின் உற்பத்திக்கும், நுகர்வுக்கும் இடையே மிகுதியாக காலஇடைவெளி 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 எல்லாவிபரங்களையும் 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. நுகர்வோர்க்குப் பொருட்கள் தொடர்பான எல்லாச் செய்திகளையும், அவற்றின் சிறப்புகளையும், கிடைக்கும் இடங்களையும், பயன்படுத்தும் முறைகளையும் தொலைகாட்சி, வானொலியின் பண்பலை ஒலிபரப்பு, இணையம் போன்ற சாதனங்கள் மூலம் தொடர்ந்து விளம்பரம் செய்து நுகர்வோர்க்கிடையே விழிப்புணர்ச்சி ஏற்படுத்துகின்றன.

**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 கொள்ள முடிகிறது. இத்தகு காப்பீட்டுத் திட்டங்களால் தேசிய வணிகம் மட்டுமன்று, உலக வணிகமும் பற்பல நன்மைகளைப் பெற்றுத் தம்மைக் காத்துக் கொள்ள இயலும்.

**7. தகவல் தொடர்பு** விற்போரும், வாங்குவோரும் மொத்த வியாபார நிலையிலும், சில்லறை வியாபார நிலையிலும் தத்தம் வணிகச் செதிகளைத் 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, .பேக்ஸ், தொலைபேசி, செல்போன் போன்றவை இத்தகு செய்திப் பரிமாற்றங்களுக்குப் பெரிதும் உதவி வருகின்றன.

**குறிப்பு:** அரசு வழங்கும் விடைக்குறிப்பினை ஒப்பிட்டு பார்த்து மைய மதிப்பீட்டு பணியை மேற்கொள்ளுமாறு ஆசிரியப் பெருமக்களை அன்புடன் கேட்டுக் கொள்கிறோம்

[www.maduraicommerce.com](http://www.maduraicommerce.com)