

- 1.(இ) கால்
- 2.(ஈ) பொருளாதாரத்தின்
- 3.(அ) முதல்
- 4.(ஆ) சிறப்புத் தொழில்
- 5.(ஆ) உரிமையாளர்
- 6.(அ) இறக்குமதி
- 7.(இ) சுற்றாடும் வணிகர்கள்
- 8.(அ) உள்வூர்
- 9.(ஆ) 1844
- 10.(இ) தொலைத் தொடர்பு வழி வணிகம்
- 11.(ஆ) இணையம்
- 12.(இ) தொலைத் தொடர்பு
- 13.(ஈ) பல்முனை வணிகம்
- 14.(அ) சரக்காணை பிறப்பித்தல்
- 15.(ஆ) 1995
- 16.(இ) GST
- 17.(ஆ) பெருஞ்சுமைக் கப்பல்
- 18.(அ) ஜேம்ஸ் வாட்
- 19.(ஆ) 3
- 20.(ஈ) 1867

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

**21.ஒரே இடத்தில் பல்பொருள் விற்பனை செய்யும் அமைப்பு:**

துறைவாரிப் பண்டக சாலை: பல கடைகள் கூட்டாக, ஒரே கூரையின் கீழ், ஒரே நிர்வாகத்தில், ஒவ்வொரு கடையும் தனிப்பட்ட பொருட்களை விற்கும் அங்காடியாக செயல்படும் நிறுவனமே துறைவாரிப் பண்டக சாலை எனப்படும்.

**22. பண்டமாற்று முறை:** பணம் என்பதைக் கண்டறிவதற்கு முன்பு, ஒரு பொருள் கொடுத்து மற்றொரு பொருளை பெறும் வணிக முறையே பண்டமாற்று வணிகம் ஆகும்.

**23. வியாபாரம்:** பணத்திற்க்காக பொருட்களை பரிமாற்றம் செய்வது. **வணிகம்:** பொருட்களின் பரிமாற்றத்தின் போது உருவாகும் தடைகளான ஆள்சார்தடை, இடத்தடை, காலத்தடை, நிதித்தடை, அறிவுசார்த தடை ஆகியவற்றை நீக்குகிறது.

**24.அயல்நாட்டு வியாபாரம்:** நாடுகளுக்கிடையே நடைபெறும் வியாபாரம் வெளிநாட்டு வியாபாரம் எனப்படும். இது ஒரு நாட்டின் எல்லையை தாண்டி நடைபெறும் வியாபாரம் ஆகும். இதில் வாங்குவதும் விற்பனையும் வெவ்வேறு நாட்டைச் சார்ந்தவர்களாக இருப்பர்.

**25. 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.

**26.நுகர்வோர் கூட்டுறவு பண்டகசாலையின் அடிப்படை கோட்பாடுகள்:** எவரும் உறுப்பினராகும் உரிமை, நியாயவிலையில் கலப்படமற்ற பொருட்களை வழங்கல், குடியாட்சி முறையில் மேலாண்மை ஆகியவையாகும். உறுப்பினர் ஒருவர் தான் எத்தனைப் பங்குகளை வைத்திருப்பினும், 'ஒரு நபருக்கு ஒரு வாக்கு' என்ற கோட்பாடு பின்பற்றப்படுகிறது. இதன்மூலம் நிர்வாகத்தில் பணம் படைத்தோரின் ஆதிக்கத்தைக் குறைப்பதில் இவ்வாக்குரிமை சிறந்த பாதுகாப்பாக அமைகிறது.

**27. மறுஏற்றுமதி வணிகம்:** ஒரு நாட்டிலிருந்து பொருட்களை இறக்குமதி செய்து, அவற்றை வேறு நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதே மறு ஏற்றுமதி வியாபாரம் எனப்படும்.

**28. பன்னாட்டு வணிகத்தின் தீமைகள்:** 1)ஏற்றுமதி, இறக்குமதி சிக்கல்கள் உள்ளன. 2)பொருளாதார சுரண்டல்களுக்கு வழி ஏற்படுகிறது. 3)உள்நாட்டுத் தொழிற்சாலைகள் பாதிக்கப்படுகின்றன. 4)தீமைதரும் பொருட்கள் இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன.

**29. போக்குவரத்து - வரைவிலக்கணம்:** கே.கே. செக்ஸோவின் கூற்றுபடி, ஓர் இருட்டறையில், மெழுகு வர்த்தியின் ஒளி பரவுவது போல, போக்குவரத்து அந்தந்த பகுதிகளில் தனது சேவையை ஆற்றுகிறது.

**30. விலைவாசி நிலையாக இருப்பதற்கு போக்குவரத்து :**

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

**31.காரர்கள் உற்பத்தி செய்யும் தொழிற்சாலையின் பெயர்:**

**ஒன்று திரட்டும் தொழிற்சாலை** இவ்வித தொழிற்சாலை பல்வேறு பொருட்களைச் சேகரித்து ஒன்றிணைத்து, கடைசி நிலையில் முற்றுப் பெற்றப் பொருட்களாக மாற்றுகின்றன.

**32.வர்த்தக நடவடிக்கைகளின் பிரிவுகள்:**

**தொழிற்சாலை** என்பது மூலப்பொருட்களையும், முடிவற்ற 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.

**வியாபாரம்** வியாபாரம் என்பது பணத்திற்காகப் பொருளை வாங்குவதும், விற்பதுமான பணியைக் குறிக்கும். இதில் வாங்குவதும் விற்பனையும் ஆகிய இருவரும் இடம் பெற வேண்டும்.

33. முகவர்கள் ( இடையீட்டாளர் )	தரகர்கள்
முதல்வர் ஒருவரால் அவர் சார்பாக வியாபார நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள நியமிக்கப்படுபவர் முகவர்	வாங்குபவரையும் விற்பவரையும் ஒன்று இணைத்து வியாபாரத்தை முடிக்க பேரம் பேசும் நபர் தரகர் ஆவார்.
தம் பெயரிலேயே செயல்படுவார்.	உரிமையாளர் சார்பாக செயல்படுவார்.
விற்பனைத் தொகையை பெற முடியும்.	விற்பனைத் தொகையை பெற முடியாது.

**34. சரியான வழங்கல் வழியிலுள்ள சந்தைக் காரணி :**

சந்தையின் தன்மை மற்றும் வகைகள் வழங்கல் வழியை தீர்மானிக்கிறது. அதிக இடங்களில் விற்கப்பட வேண்டிய எந்த ஒரு பொருளுக்கும் நீண்ட வழங்கல் வழி தேவைப்படுகிறது. குறைவான இடங்களில் விற்கப்படும் பொருள்களுக்கு அதிக அளவிலான இடைநிலையர்கள் தேவைப்படுவதில்லை.

**35.சுற்றாடும் வணிகர்:** குறைந்த விலையுள்ள பொருட்களான பழம், காய்கறி, மீன், கண்ணாடிச் சாமான்கள், துணிவகைகள், புத்தகங்கள் முதலானவற்றை தலையில் வைத்தும், கூடையில் வைத்தும், தள்ளுவண்டியில் வைத்தும், சந்தையில் வைத்தும் வியாபாரம் செய்வோரைத் தான் சுற்றாடும் வணிகர்கள் என அழைப்பர். இவர்கள் மிகக் குறைந்த மூலதனத்தோடு குறைந்த அளவு பொருட்களைக் கொண்டு வியாபாரம் செய்வர்.

36. வாடகை கொள்முதல் முறை	தவணைமுறை விற்பனை
<b>விற்பனை ஒப்பந்தம் :</b> இது ஒப்பந்த விற்பனை அல்ல. ஏனெனில் இறுதி தவணையை செலுத்தும் வரை பொருளின் உரிமை விற்பனையாளரிடமே உள்ளது.	இது ஒப்பந்த விற்பனை ஆகும். ஏனெனில் முதல் தவணைத் தொகையை செலுத்திய உடனேயே வாங்குநர் உரிமையாளர் ஆகிறார்.
<b>பொருளை வாங்கியவரின் உரிமைகள் :</b> பொருளை வாங்கியவர், அதை வாடகைக்கோ அல்லது விற்கவோ அல்லது அடகு வைக்கவோ முடியாது.	பொருளைவாங்கியவருக்கு, அப்பொருளின் மீது முழு உரிமை இருப்பதால், அவர் அப்பொருளை எதுவும் செய்யலாம்.
<b>நடவடிக்கை தொகையை தவறினால்,</b> பொருட்களை எடுத்துக் கொள்ளவும், இதுவரை தொகையை அளிக்காமலும் விற்பனையாளருக்கு உரிமை உண்டு.	தவணைத் தொகையை வாங்கியவர் செலுத்தத் தவறினால், அப்பொருளை மீண்டும் திரும்ப எடுத்துக் கொள்ள விற்பனையாளரால் முடியாது. ஆனால் தனது தொகையைப் பெற சட்டப்படியான நடவடிக்கையை வாங்கியவர் மீது எடுக்கலாம்.

**37. ஏற்றுமதி வணிகத்தில் ஈடுபட்டுள்ள இடைநிலையர்கள் :**

1.சடங்குமுறைகளை பூர்த்திசெய்து மேல் அனுப்பும் முகவர்கள் 2. தரகு முகவர்கள் 3. ஏற்றுமதி மற்றும் வணிக நிறுவனங்கள்

38. உள்ளநாட்டு வணிகம்	அயல் நாட்டு வணிகம்
ஒரு நாட்டின் உள்ளேயே நடைபெறும் வணிகத்தைக் குறிக்கும்.	பல்வேறு நாடுகளுக்கிடையேயான வணிகத்தைக் குறிக்கும்.
பொருள் மற்றும் சேவை பரிமாற்றம், உள் நாட்டிலேயே உள்ளடக்கியுள்ளது.	பல்வேறு நாடுகளுக்கிடையே பொருள் மற்றும் சேவை பரிமாற்றத்தை உள்ளடக்கியுள்ளது.
இதில் வெவ்வேறு நாடுகளின் பணப்பரிமாற்றம் இல்லை.	இதில் வெவ்வேறு நாடுகளின் பணப்பரிமாற்றம் உண்டு.
இதில் போக்குவரத்து இடர்பாடுகள் குறைவாகவே உள்ளது.	இதில் போக்குவரத்து இடர்பாடுகள் அதிகமாக உள்ளது.

**39. தொட்டிக் கப்பல்:** தூய்மைப்படுத்தப்படாத எண்ணெய், பெட்ரோல், பெட்ரோலியப் பொருள்கள் போன்றவற்றை ஆழ்கடலில் எற்றிச்செல்வதற்கெனத் தனித்த வகையில் அமைக்கப்பெறும் கப்பல்கள் தொட்டிக் கப்பல்கள் என அழைக்கப்படுகின்றன.

40. பொதுச் சரக்கேற்றி	தனிச் சரக்கேற்றி
பொதுச் சரக்கேற்றி பொருட்களை ஏற்றிச் செல்வதை வழக்கமான தொழிலாகக் கொண்டிருக்கிறார்.	தனிச் சரக்கேற்றி சில வேலைகளில் மட்டுமே அல்லது ஒப்பந்தத்தின் மூலமோ சரக்கேற்றிச் செல்கிறார்.
இவர் அனைத்து நபர்களின் சரக்குகளையும் எவ்வித வேறுபாடின்றி எடுத்துச் செல்கிறார்.	தான் தேர்ந்தெடுத்த குறிப்பிட்ட நபர்களின் பொருட்களை மட்டும் ஏற்றிச் செல்கிறார்.
இவரின் பொறுப்பு 1865 ஆம் ஆண்டு சரக்கேற்றுச் சட்டத்தின் மூலம் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது.	இதற்குத் தனிச் சட்டம் ஏதும் இல்லை. இவர் சரக்கு ஒப்படைப்பு பெறுநராகக் கருதப்படுகிறார்.
இவர் வாடகைக்காக சரக்கை ஏற்றிச் செல்கிறார்.	வாடகைக்கோ அல்லது இலவசமாகவோ சரக்கை ஏற்றிச் செல்வார்.
தான் ஏற்றிச் செல்லும் பொருளுக்கு காப்பீட்டுத் தருநராக செயல்படுகிறார். இவரால் சரக்குகளுக்கு சேதம் அல்லது இழப்பு ஏற்பட்டால் அவற்றிற்கு இவர் பொறுப்பாகிறார்.	இவரால் சரக்குகளுக்கு சேதம் அல்லது இழப்பு ஏற்பட்டால் மட்டும் பொறுப்பாகிறார்.

**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.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.

**41ஆ. இரயில் போக்குவரத்தின் குறைபாடுகள் 1. குறுந்தொலைவுகளுக்கு ஏற்றதல்ல** பளுகுறைவான பொருள்களை குறுந்தொலைவுகளுக்கு கொண்டு செல்வதற்கு மோட்டார் போக்குவரத்தைக்காட்டிலும் இரயிலில் கட்டணங்கள் அதிகமானவையே. பளு குறைந்த பொருட்களின் குறும் பயணத்திற்கு ஒப்பிடற்குரிய அளவு மோட்டார் போக்குவரத்து ஏற்றதாகவும், மலிவானதாகவும் திகழ்கிறது. இதுவே குறும் பயணப் பொருள்களை மோட்டார் போக்குவரத்து பெருமளவு கவர்வதற்குக் காரணமாகும். **2. நெகிழ்வுத்தன்மை அற்றது** இரயில்கள் இருப்புப்பாதையோடு கட்டுண்டு கிடப்பதால், அவை குறித்த பாதையிலிருந்து விலகிச் செல்ல இயலாது. எனவே இரயில் போக்குவரத்து நெகிழ்வுத் திறன் அற்றது. குறிப்பிட்ட இடங்களுக்கிடையேதான் இரயில்கள் செல்ல இயலும் லாரிகளைப்போல இரயில்கள் ஆலைகளுக்கே சென்று பொருள்களை ஏற்றிக் கொள்ளவும். இறக்கவேண்டிய இடங்களுக்கே சென்று பொருள்களை இறக்க இயலாமல் இருப்பது அவற்றைச் சார்ந்துள்ள குறைபாடாகும். **3. கிராம பகுதிகளில் இயக்கினால் பொருளாதார சிக்கனம் ஏற்படுவதில்லை** இரயில் போக்குவரத்தை அமைக்கப் பெருத்த முதலீடு தேவைப்படுகிறது. அதைப் பராமரிக்கவும் திரும்பத், திரும்பப் பெரும் செலவு செய்ய வேண்டியதாக இருக்கிறது. நிலையாகப் போதுமான போக்குவரவைப் பெறும் வாய்ப்பு இருந்தாலன்றி இரயில்கள் சிக்கனமாக இயங்க இயலாது. கிராமப்பகுதிகள் இந்த வாய்ப்பை நல்குவது அரிதாகையால், இரயில்களை அங்குச் சிக்கனமாக இயங்க முடியாதது தெளிவு. எனவே இரயில்கள் கிராமப்புறப் போக்குவரத்தை மோட்டார் வண்டிகளுக்கு விட்டுக்கொடுக்க வேண்டிய கட்டாயம் ஏற்படுகிறது. **4. அதிக இடர்** இரயில் போக்குவரத்தின் போது, இடையிடையே பொருள்களை ஏற்றி இறக்க வேண்டியதாக இருப்பதால்,

பொருள்கள் களவு போவதற்கும், உடைவதற்கும் சேதமுறுவதற்குமான வாய்ப்புகள் மிகுதியாக இருக்கின்றன. பொருள்களை இரயில் நிலையங்களுக்குக் கொண்டு செல்லுதலும், அங்கிருந்து எடுத்து வருதலும் தவிர்க்க முடியாத வகையால், தாமதமும் கூடுதல் செலவும் ஏற்பட வழியிருக்கிறது. இக்காரணங்களால்தான் கட்டணம் சற்று உயர்வானதாக இருப்பினும் மக்கள் மோட்டார் போக்குவரத்தை அதிகம் விரும்புகின்றனர். 5. முற்றிலும் பயன்படுத்தாமையால் ஏற்படும் இழப்பு முற்றிலும் பயன்படுத்தப்படாத நிலையில் இரயில் பெட்டிகள் பாதி காலியாக ஓடினால், நாட்டுக்குப் பெரிய இழப்பு ஏற்படும். போதுமான போக்குவரத்து இல்லை என்று இரயில்களை நிறுத்துவதும் நாட்டுக்குப் பேரிழப்பை உண்டாக்கும். இரயில் போக்குவரத்து அமைப்பும், இயக்கமும் இடையூறாது திட்டமிடவும், கணிக்கவும் வேண்டிய செய்திகளாகும். அவற்றில் எதில் குறைபாடு இருந்தாலும் அது நாட்டை மாபெரும் இழப்பில் ஆழ்த்தும்.

பிரச்சனைகளை ஆரம்பத்தில் எதிர்கொள்ள வேண்டும்.	அவ்வாறு நட்டம் ஏற்படும் போது மூடி விடவும் முடியும்.
இது ஒரு பெரிய அமைப்பாக இருப்பதால் இதை ஓரிடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு எளிதில் மாற்ற இயலாது	ஒவ்வொரு கிளையும் சிறிய அளவிலேயே இயங்குவதால் விற்பனை குறையும் பொழுது அதை அதே நகரில் வேறு ஒரு இடத்திற்கு மாற்ற 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.
ஓய்வறைகள், சிற்றுண்டிச் சாலைகள் போன்ற வசதிகள் உள்ளன.	எவ்வகை வசதிகளும் கிடையாது.
கடன் விற்பனை செய்வதால், வாராக்கடன் ஏற்படுகிறது.	ரொக்க விற்பனை செய்வதால், வாராக்கடன் நட்டம் ஏற்படுவது இல்லை.

42.அ 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.
ஓரே வகையான பொருட்களை மொத்தமாக வாங்கி விற்பார்	பலவிதமான பொருட்களை வாங்கி விற்பார்.
பல்வேறு இடங்களில் வியாபாரத்தை விரிவாக செய்வார்.	குறிப்பிட்ட வட்டத்திலுள்ள ஒரு இடத்தில் இருந்தபடி வியாபாரம் செய்வார்.
உற்பத்தியாளரிடம் நெருக்கமாகவும், நுகர்வோரைவிட்டு விலகியும் இருப்பார்.	நுகர்வோர்களிடம் நெருக்கமாகவும், உற்பத்தியாளரை விட்டு விலகியும் இருப்பார்.
மிகப்பெரிய நகரங்களில் தான் வியாபாரத்தை நடத்துவார்.	சின்னஞ் சிறிய கிராமத்திலிருந்து மிகப்பெரிய நகரங்கள்வரை வியாபாரத்தை நடத்துவார்.
விற்பனைப் பணியைத் தவிர பிற பணிகளை செய்ய முன்வரமாட்டார்.	விற்பனைப் பணிக்குப் பிந்தைய சேவைகளையும் மேற்கொள்வார்.

42ஆ.உலக வணிக அமைப்பின் நன்மைகள் : 1. இவ்வமைப்பு அமைதியை மேம்படுத்த உதவுகிறது. 2. உறுப்பினருக்கிடையேயான வேறுபாடுகளை ஆக்கப்பூர்வமான முறையில் கையாளப்படுகின்றன. 3. விதிமுறைகள் எல்லோருக்கும் ஏற்புடையதாக உள்ளது. 4. தடையற்ற வணிகம் வாழ்க்கைச் செலவைக் குறைக்கிறது. 5. பல்வேறு வகையான தரமுடைய பொருட்களை இது வழங்குகிறது.

43ஆ. உலகமயமாக்கலின் நன்மைகள் 1. தகவல் தொழில்நுட்பத் துறையில் ஏற்பட்டுள்ள விரைவான முன்னேற்றங்களும், அதன் அதிகரித்துக் கொண்டே செல்லும் உபயோகமும், தகவல்களின் வியாபார ரீதியான மதிப்பை உயர்த்தியுள்ளன. மின்னஞ்சல் இணையம், நடமாடும் தொலைபேசி, வியாபார வேலைகளுக்கான கணினிகள், வீட்டுத் தொலைக்காட்சி மூலம் நுகர்வோர் தகவல்கள், தொலைக்காட்சி மூலம் பொருள் வாங்குதல் ஆகியவை மதிப்பு வாய்ந்த வியாபார தகவல்களை தந்து வருகின்றன. சிறந்த தகவல்தொடர்பு சாதனங்களின் மூலமாக உலகமே இன்று ஒரு சிறிய கிராமம் போல மாறிவிட்டது. 2. போட்டிகளினால் தொழில்நுட்பம், பயிற்சி முறைகள், தொழிலாளர்கள் மேலாண்மையில் பங்கு பெறுதல் ஆகியவற்றில் வளர்ச்சி அதிகரித்து, உலக முத்திரை பெற்ற பொருட்களுடன் உலக சந்தையில் பங்குபெறுவது சாத்தியமாகியுள்ளது. 3. போட்டிவிலைகளில் நல்ல தரமுள்ள பொருட்களை மிகக்குறைந்த அடக்கவிலையில் உற்பத்தி செய்வதற்காக ஒட்டுமொத்த தரமேலாண்மையை பண்பற்றுவது சந்தையில் வற்புறுத்தப்படுகிறது. 4. திட்ட மேலாண்மை தந்திர மேலாண்மை மற்றும் பிற மேலாண்மை திறமைகளின் முக்கியத்துவத்தை இது அதிகரித்துள்ளது. 5. சந்தையில் தொடர்ந்து இருப்பதே ஒரு சவாலாக ஆகிவிட்டதால், போட்டியை சமாளிப்பதற்கு புதிய பொருள் உற்பத்தியின் முக்கியத்துவத்தை இது அதிகரித்துள்ளது. 6. வியாபார சந்தர்ப்பங்களை பயன்படுத்திக் கொள்வதற்காக, ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட அயல்நாட்டு நிறுமங்களுடன் உலகளாவிய தந்திர கூட்டாண்மைகள் உருவாகியுள்ளன. 7. மொத்த அடக்கவிலை மற்றும் அயல்நாடுகளிலுள்ள ஆராய்ச்சி வசதிகளை பகிர்ந்து கொள்வதற்காக மற்ற நாடுகளுடன் இணை - வினை செயல்பாடுகளை இது அதிகரித்துள்ளது. 8. உரிம உடன்படிக்கை மூலமாக முத்திரையிடப்பட்ட பொருட்கள் அல்லது பதிவு உரிமை பெற்ற செயல்முறைகள் அல்லது பதிப்பு உரிமை பெற்ற பொருட்கள் ஆகியவற்றை சந்தையில்லும் உரிமையை இது அதிகரித்துள்ளது.

43.அ துறைவாரிப் பண்ட சாலை	மடங்கு கடை
ஓரே கட்டிடத்தில் பல துறைகளுடன் செயல்படுகிறது	பல்வேறு பகுதிகளில் கிளைகளை தோற்றுவிப்பது
பெரிய நகரங்களின் மையப்பகுதிகளில் அமைக்கப்படுகின்றன.	பொதுவாக வாடிக்கையாளர்களின் வசிக்கும் இடங்களின் அருகில் அமைக்கப்படுகிறது.
எண்ணற்ற வகைப் பொருட்கள் இங்கு விற்பனைக்கு செய்யப்படுகின்றன. வாடிக்கையாளர்களின் அனைத்து தேவைகளையும் ஓரே இடத்தில் பூர்த்தி செய்யப்படும்.	ஒரு குறிப்பிட்ட வகைப் பொருள்களை மட்டுமே இங்கு விற்பனை செய்யப்படுகிறது.
இந்த பண்டகச் சாலையை தொடங்கும் போது பல	எப்பகுதியிலும் இதை தொடங்குவது மிகவும் எளிது.

44.அ சில்லறை வியாபாரியின் பணிகள் 1) வசதிகளைத் தருதல் சில்லறை வியாபாரிகள் நுகர்வோர் தங்களை எளிதில் அணுகி தங்கள் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்து கொள்ள ஏதுவாக கடைகளை திறக்கின்றனர். 2) விருப்பப்படி தேர்வு செய்தல் சில்லறை வியாபாரி தம் வாடிக்கையாளர்கள் தத்தம் விருப்பப்படி பொருட்களைத் தேர்ந்தெடுக்கப் போதிய சந்தர்ப்பத்தைத் தருகிறார். அவர்களின் தேவைகளை இவர் நன்கு அறிந்து வைத்திருப்பார். எனவே, அவர்கள் விருப்பத்திற்கேற்ப பொருட்களை இவரால் வழங்க இயலும். 3) தகவல்களைத்



**தருதல்** நுகர்வோரின் தேவைக்கும் விருப்பத்திற்கும் ஏற்ற பொருட்களைப் பற்றிய விபரங்களைச் சேகரித்து வைத்துக் கொள்வர். இந்தச் செய்திகளை மொத்த வியாபாரிகள் மூலம் உற்பத்தியாளர்களுக்குப் போய்ச் சேரும். இதனால் தேவைகளுக்கேற்ப உற்பத்தியாளர்கள் பொருட்களின் வடிவு, தரம், அளவு, உருவம் முதலானவற்றை மாற்றியமைத்து பொருட்களைத் தயாரித்து வழங்க இயலும். 4) **இடப்பாடு ஏற்றல்** சில்லறை வியாபாரிகள் பொருட்களின் அழிவிற்கும், விலைச் சரிவிற்கும் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வர். தீயால் அழிவு, திருட்டு, தரக்குறைவு, கெட்டுப்போதல் முதலானவற்றால் ஏற்படும் நட்டத்திற்குப் பொறுப்பேற்பார். வியாபாரத்தில் இயல்பாக ஏற்படும் இத்தகு எல்லாவிதமான வியாபார பொறுப்புகளை இவர்கள் ஏற்று அதற்கேற்ப செயல்படுவர். 5) **இருப்பு வைத்தலும் கட்டும் செய்தலும்** மொத்த வியாபாரிகளிடமிருந்து பெற்ற பொருட்களை சில்லறை வியாபாரிகள் தம் பண்டக்காப்பில் எதிர் காலத்திற்கு உதவும் வகையில் சேமித்து வைப்பார். நுகர்வோர் தேவைக்கேற்ப பொருட்களை சிறிய அளவுடைய சிப்பங்களாகக் கட்டி விற்பனை செய்வார். சில நேரங்களில் பொருட்களை தரம் வாரியாக பிரிக்கும் பணிகளிலும் ஈடுபடுகிறார்.

**44. ஆ. வணிகத்தின் உட்பிரிவுகள் (அ) வியாபாரம்:** 1) பொருட்களை பரிமாற்றம் செய்தல் அல்லது வாங்கி விற்பனை செய்வது 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 இடப்பாடுகளில் இருந்து, ஒரு வியாபாரி தன்னைக் காத்துக்கொள்ள செய்யும் ஏற்பாடு காப்பீடு ஆகும். 2) ஓரிடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்கு போக்குவரத்து சாதனங்கள் மூலம் பொருட்களைக் கொண்டு செல்லும் போது தீப்பிடித்தல் மற்றும் திருட்டு போன்றவற்றால் ஏற்படும் இடப்பாடுகளில் 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, பேக்ஸ், தொலைபேசி, செல்போன் போன்றவை இத்தகு செய்திப் பரிமாற்றங்களுக்குப் பெரிதும் உதவி வருகின்றன.

**45. அ. நுகர்வோர் கூட்டுறவுப் பண்டக்கச்சாலையின் நன்மைகள்** 1. கூட்டுறவுப் பண்டக்கச்சாலையின் 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. 4. தட்டுப்பாடு மிகுந்த காலங்களில் கூட, விலை ஏற்றப்படுவதில்லை. அடக்கவிலையுடன் குறிப்பிட்ட இலாப விகிதமே சேர்க்கப்பட்டு விலை தீர்மானிக்கப்படுகிறது. 5. குறைவாக எடை போடுதல், தவறான எடைக்கல்லைப் பயன்படுத்துதல், குறைவான அளவு போன்ற நேர்மையற்ற முறைகள் கூட்டுறவு நிறுவனத்தில் இருப்பதில்லை. 6. உறுப்பினர்கள் தங்கள் வாங்கும் சரக்கின் அடிப்படையில் மேலாதியம் பெறுவதால், அவர்களின் தொடர்ந்த ஆதரவு கிடைத்திட வழி பிறக்கிறது. 7. பொதுவாக ரொக்கத்தின் அடிப்படையிலேயே விற்பனை நிகழ்வதால், வரக்கூடனால் ஏற்படும் நட்டம் தவிர்க்கப்படுகிறது. 8. இந்தியாவில் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் முற்றிலும் அரசு ஆதரவுடன் இயங்குகின்றன. அவற்றிற்குப் பல சலுகைகள் வழங்கப்படுகின்றன. மேலும் அரசு அலுவலர்கள் அவ்வப்பொழுது அவற்றின் கணக்குகளைத் தணிக்கை செய்கின்றனர்.

**45. ஆ. வியாபார முகவர்கள்:** 1) தரக்கள் மற்றவர்களுக்காக முன்னின்று பேரம் பேசி வியாபாரத்தை இலாபகரமாக நிறைவேற்றி அதற்கென கழிவு பெறும் நபரையே தரக்கர் என்பர். அவர்களுக்கு வழங்கப்படும் கழிவு "தரகு" என அழைக்கப்படும். இரு வியாபாரிகளுக்கிடையே பொருட்களை வாங்கும் அல்லது விற்கும் பணிகளை மேற்கொண்டு பேசி முடித்து தீர்வுகாண இடைநிலையராக நின்று செயல்படுவதே தரக்கரின் பணியாகும். இவர் வாங்குபவரையும், விற்பவரையும் ஒருங்கிணைக்கும் பணியை மேற்கொள்பவராவர் **(2) தன் பொறுப்பு முகவர்கள்** உற்பத்தியாளர் தம் பொருட்களை விற்பனைச் செய்வதற்கென தம் நோக்கப்படி நியமிக்கும் வியாபார முகவரைத் தான் முகவர்கள் எனப் பெயரிட்டு அழைப்பார். இவர் தாம் பெற்ற பொருட்களின் மீது உட்புறம் கொண்டாடாத வண்ணம் உற்பத்தியாளரின் பொருட்களை விற்பனைக்காகத் தம்மிடம் இருப்பு வைத்துக் கொள்வர். இவர் உற்பத்தியாளரின் பெயரை வெளியிடாமல் தம் பெயரால் வியாபாரம் செய்யும் உரிமை பெற்றவர். இவர் தம்மிடம் உள்ள பொருட்களைத் தம் பொறுப்பில் கடனுக்கும் விற்கலாம். **(3) கழிவு முகவர்கள்** தனக்குக் கிடைக்கும் கழிவிற்காக பொருட்களை வாங்கி விற்பவரே கழிவு முகவர்கள் ஆவார். இவர் நுகர்வோருக்கும் பொருளின் உரிமையாளருக்கும் இடையே இடைநிலையராக பணிபுரிகிறார். தன் சேவைக்காக ஒரு குறிப்பிட்ட சதவீதம் கழிவாகப் பெறுகிறார். **(4) பிணை முகவர்கள்** எந்த ஒரு வணிக முகவர் கடனுக்கு விற்பனை செய்யப்பட்ட பொருட்களுக்கு உண்டான விலையை வசூலித்து தருவதாக தன்னுடைய முதல்வருக்கு ஒப்புறுதி வழங்குகிறாரோ அவரே பிணை முகவர் ஆவார். இவ்ஒப்புறுதிக்காக அவருக்கு அளிக்கப்படும் கழிவுடன் சேர்த்து "பிணைக் கழிவு" என்ற கூடுதல் கழிவு வழங்கப்படும். வாராக்கடன் நேரிட்டாலும் பிணைமுகவரே அதனை ஏற்றுக் கொள்கிறார். 5) **ஸ்தாரர்கள்** பொருட்களின் உரிமையாளர் சார்பாக பொருட்களை ஏலத்தின் மூலம் விற்பனை தரும் பணியை மேற்கொள்பவரே

ஏலதாரர் ஆவார். ஏல விற்பனை தொடர்பான விபரங்கள் தெளிவாக முன்னதாகவே விளம்பரம் செய்யப்பட வேண்டும். ஏலப் பொருட்கள், ஏலம் விடும் இடம், தேதி, நேரம், ஏலம் எடுக்கும் விதிமுறைகள் முதலானவை முன்னதாகவே செய்தித்தாள்கள், சுவரொட்டிகள், துண்டறிக்கைகள் ஒலிபரப்பு சாதன அறிவிப்புகள் மூலம் பொது மக்களுக்குத் தெரிவித்துவிட வேண்டும். இந்த ஏல வியாபாரம் இருவகைப்படும் அவை ஒதுக்கீட்டு ஏலமுறை, ஒதுக்கீட்டற்ற ஏலமுறை என அழைக்கப்படும். 6) **பண்டகக் காப்பாளர்**

பண்டகக் காப்பு உரிமையாளர் தம் பண்டகச் சாலையில் வியாபாரியின் பொருட்களை இருப்பு வைத்துப் பாதுகாக்கும் பணியைச் செய்கிறார். இதற்கென இவருக்கு ஒரு தொகை ஊதியமாக வழங்கப்படும். தமக்குரிய தொகை கிடைக்காத போது தக்க நடவடிக்கை எடுக்கும் உரிமை இவருக்கு உண்டு. பண்டகச்சாலை உரிமையாளர் தம்மிடம் இருப்பு வைக்கப்பட்ட பொருட்களுக்கு உரிய இரசீது வழங்க வேண்டும்.

#### 46.அ. இறக்குமதி வணிக நடைமுறைகள்:

1. **வியாபார விசாரணை** : இறக்குமதி செய்யும் எண்ணமுள்ளவர், ஏற்றுமதி செய்ய இருப்பவர்களிடம் வியாபார விசாரணை செய்கிறார். பொருள்களின் விலை, தரம், வடிவமைப்பு, அளவு, பணம் செலுத்தும் முறைகள், பொருள் வழங்கல் நிபந்தனைகள் இவற்றைப்பற்றி பொருள் வாங்க எண்ணமுள்ளவரே அல்லது அவரது முகவரோ விசாரணை செய்கிறார்.

ஏற்றுமதியாளர் அவ்விசாரணைக்கு பதில் அனுப்புகிறார். இவை "விலைப்புள்ளி" என்றும் அழைக்கப்படுகின்றன.

2. **இறக்குமதி உரிமம் மற்றும் பங்கு அளவை பெறுதல்** : பொருள்களை இறக்குமதி செய்வது, இறக்குமதி மற்றும் ஏற்றுமதி (கட்டுப்பாடு) சட்டத்தினால் (1947)-ல் கட்டுப்படுத்தப்படுவதால், இறக்குமதி செய்ய விரும்புவர் உரிமம் வழங்கும் துறையிடமிருந்து உரிமம் பெற வேண்டும். இறக்குமதி உரிமமானது, பொது உரிமமாகவோ அல்லது குறிப்பிட்ட உரிமமாகவோ இருக்கலாம். இறக்குமதி உரிமம் இரு பிரதிகளாக வழங்கப்படுகிறது.

3. **அந்நியச் செலாவணியைப் பெறுதல்**: இறக்குமதியாளர் ஏற்றுமதி செய்யும் நாட்டுக்கு, அந்நாட்டின் செலாவணியிலேயே பணம் தரவேண்டியிருப்பதால், இறக்குமதியாளர் உரிமம் பெற்ற பிறகு, தேவையான அந்நியச் செலாவணியைப் பெறுவதற்கு ஏற்பாடுகள் செய்ய வேண்டியுள்ளது.

இந்தியாவில் இந்திய மைய வங்கி அந்நியச் செலாவணி பயன்பாட்டை நெறிபடுத்துவதற்கு அதிகாரம் படைத்தது.

4. **சரக்குத் தேவைக்கான குறிப்பீடு அல்லது ஆணை பிறப்பித்தல்** : இறக்குமதி உரிமம் மற்றும் தேவையான அளவு அந்நியச் செலாவணி பெற்றபின் இறக்குமதியாளர் சரக்குத் தேவைக்கான குறிப்பீடு அல்லது ஆணையை பிறப்பிக்கிறார்.

சரக்குத் தேவை குறிப்பீடு என்பது ஒரு இறக்குமதியாளர், ஒரு ஏற்றுமதியாளரிடம் குறிப்பிட்ட சரக்குகளை அனுப்புமாறு பிறப்பிக்கும் ஒரு ஆணையாகும்.

இதில் இறக்குமதி செய்யப்படும் சரக்குகள் பற்றிய முழு விபரங்கள், விலை பற்றிய நிபந்தனைகள், கப்பலின் ஏற்றப்படும் விபரங்கள், சரக்குப் பட்டுவாடா, பணம் செலுத்தும் முறை போன்றவை இருக்கும்.

**சரக்கு தேவை குறிப்பீடு மூன்று வகைப்படும்.** அ. திறந்த சரக்குத் தேவை குறிப்பீடு ஆ. மூடப்பட்ட சரக்குத் தேவை குறிப்பீடு இ. உறுதி செய்யும் சரக்கு தேவை குறிப்பீடு

5. **கடன் கடிதம் பெற ஏற்பாடு செய்தல்** : இறக்குமதியாளரின் மீது ஏற்றுமதியாளர் வரையும் மாற்றுமுறை உண்டியல் தன்னிடம் வரும்போது அதற்கு பணம் தரப்படும் என்று, இறக்குமதியாளருடைய வங்கியின் உறுதிமொழியே கடன் கடிதமாகும். இறக்குமதியாளரின் நாணயத்தன்மையை உறுதி செய்வதற்காகவே இக்கடிதம் பெறப்படுகிறது.

6. **கப்பல் ஆவணங்களைப் பெறுதல்** : சரக்கு ஆணையையும் கடன் கடிதத்தையும் பெற்ற பிறகு, ஏற்றுமதியாளர் சரக்குகளை கப்பலில் ஏற்றுக்கொள்ளும்.

இதன்பிறகு ஏற்றுமதியாளர், இறக்குமதியாளருக்கு ஒரு ஆலோசனை குறிப்பு சீட்டு அனுப்புவதன் மூலம், சரக்குகள் அனுப்பப்பட்டதை தெரிவிக்கிறார்.

இந்த ஆலோசனை குறிப்புச் சீட்டு, கப்பல் சேருமிடத் துறைமுகத்திற்கு வந்துசேரும் உத்தேசத் தேதியை இறக்குமதியாளருக்குத் தெரிவிக்கிறது.

இதன்பிறகு, ஏற்றுமதியாளர் அனுப்பிய சரக்குகளின் மதிப்பிற்கு ஈடான தொகைக்கு இறக்குமதியாளரின் வங்கி மீது மாற்றுமுறை உண்டியல் தயாரிக்கிறார்.

இந்த மாற்றுமுறை ஆவணம் தேவையான கப்பல் ஆவணங்களுடன் அனுப்பப்பட்டால், அது "ஆவணங்களுடன் கூடிய உண்டியல்" என்றழைக்கப்படுகிறது.

இதில், 1. மாற்றுமுறை உண்டியல் 2. கப்பல் ஆவணங்கள் ஆகியவை அடங்கியுள்ளன. கப்பல் ஆவணங்களில் கப்பல் ரசீது, காப்பீடு ஆவணங்கள், உற்பத்தியிட சான்றிதழ், தூதரக பட்டியல் ஆகியவை அடங்கும்.

7. **சரக்குகளை எடுத்துச் செல்லுதல்** சரக்குகளுக்கான உரிமை சான்று ஆவணங்களை பெற்றபின் இறக்குமதியாளர் கப்பலின் வருகைக்காக காத்திருக்கிறார்.

கப்பல் வந்து சேர்ந்தபின் இறக்குமதியாளர் சரக்குகளை எடுத்துச் செல்வதற்காக சுங்க அலுவலங்கத்திற்கு இறக்குக்கூலி, இறக்குமதி வரி, சுங்க வரி மற்றும் இதர துறைமுக வரிகளைச் செலுத்தி பொருட்களை பெற்றுக் கொள்கிறார்.

#### 46.ஆ. 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) **இருப்பு வைத்தல் அல்லது பண்டகக்காப்பு**: 1) உற்பத்திக்கும், நுகர்வுக்கும் இடையே ஏற்படும் கால இடைவெளியை மனதிற்கொண்டு, பொருட்கள் கிடைக்கும் பொழுதே வாங்கி இருப்பு வைத்து, சில்லறை வியாபாரிக்கு சிறு 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 அனுப்புதல் 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) **இடப்பாடுகளை 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, சிப்பம்கட்டுதல், கட்டுமம் செய்தல்**: 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 செய்துவிடுகிறனர். (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.

**47அ. போக்குவரத்தின் பயன்கள்: உற்பத்தித் திறனை வளர்க்கிறது** உற்பத்தி செய்வதன் நோக்கமே நுகர்வதற்குதான். உற்பத்தி முழுமையடையாவிட்டால் அது நுகர்வோரை சென்றடையாது. மேலும், தற்போதுள்ள போக்குவரத்து முறை மக்களிடையே பொருட்களுக்கான கால மற்றும் இடபயன்பாட்டை வளர்த்துள்ளது. இதனால் பொருட்களுக்கான தேவை அதிகரிக்கிறது. எந்நேரத்திலும் நுகர்வோருக்கு தேவைப்படும் பொருட்களை அளிப்பதன் மூலம் காலப்பயன்பாடு பூர்த்தி செய்யப்படுகிறது. **2.இது பலவிதமான நுகர்வோர் பொருட்கள் உற்பத்தி செய்வதற்கும் மற்றும் அதன் அளவை அதிகரிப்பதற்கும் ஊக்கம் அளிக்கிறது.** இயற்கை சீற்றங்களால் சில பகுதிகளில் குறிப்பிட்ட பொருள்கள் உற்பத்தி செய்ய இயலாது. ஆனால் அப்பொருட்களுக்கான தேவை அப்பகுதியில் இருக்கும். அதே மாதிரி சில நாடுகளில் குறைமை அதிகமாக இருக்கும். வேறுசில நாடுகளில் வெப்பம் அதிகமாக இருக்கும். இதனால் சூழ்நிலைக்கு தகுந்தாற்போல் பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. சில பகுதிகளில் கிடைக்காத பொருட்கள் வேறுசில பகுதிகளிலிருந்து போக்குவரத்தின் மூலம் கொண்டுவரப்பட்டு தேவையை பூர்த்திசெய்யப்படுகிறது.

**3.சந்தையை வளர்க்கிறது மற்றும் விரிவாக்குகிறது** போக்குவரத்தின் முதன்மையான பணி, உலகளவில் பொருள்களை விநியோகிப்பதற்கு உறுதுணையாக இருப்பதேயாம். பொருள்களின் விநியோகம் எளிதாக, விரைவாக, சிக்கனமானதாகத் திகழவேண்டும். போக்குவரத்துச் சாதனங்களில் ஏற்பட்டுள்ள முன்னேற்றங்கள் இம்மாபெரும் பொறுப்பிற்கு ஈடுகொடுப்பதற்குத் தமக்குள்ள வலிமையை மெய்ப்பித்து விட்டன **4.பேரளவு உற்பத்திக்கும், சிறப்பீடுபாட்டிற்கும் உதவுகிறது** ஒவ்வொருவரும் தனக்கு வேண்டுவன எல்லாவற்றையும் தாமே செய்துகொள்வதற்குப் பதிலாக வேளாண்மை, தச்சவேலை போன்ற ஏதாவதொரு குறிப்பிட்ட வேலையில் சிறப்பாக ஈடுபடும் நிலையில் மக்களிடையே உழைப்பு பகிர்வு ஏற்படுகிறது. இதையே "சிறப்பீடுபாடு" என்று முன்பெல்லாம் சொல்லப்பட்டது.

ஆனால், இப்பொழுது சிறப்பீடுபாடு எனும் சொல் சற்றுப் பண்பட்ட பொருளில் பயன்படுகிறது. சிக்கல் வாய்ந்த செய்முறைகளைக் கொண்ட உற்பத்தியைப் பகுத்து அதில் அடங்கியுள்ள ஒவ்வொரு செய்முறையிலும் ஒருவரோ, ஒரு பிரிவினரே சிறப்பாக ஈடுபட்டு உழைத்து அதில் வல்லமை பெறுவதைச் "சிறப்பீடுபாடு" என இப்பொழுது அழைக்கிறோம். **5.உழைப்பும் முதலும் இடம்விட்டு இடம் செல்ல உதவுகிறது** : மக்கள், இடம் விட்டு இடமும், நாடு விட்டு நாடும், செல்வதற்குப் போக்குவரத்து வசதியளிக்கிறது. தமிழர்கள் இந்தியாவின் பிற பகுதிகளிலும், இலங்கை, பர்மா, மலேசியா மற்றும் மேற்கத்திய நாடுகள் போன்ற அயல்நாடுகளிலும் குடியேறியுள்ளதை இதற்கு எடுத்துக்காட்டாகக் கூறலாம். அதுபோலவே, முதலும் தொழில்நுட்பமும் இடம் விட்டு இடம் செல்வதற்குப் போக்குவரத்து உதவிபுகிறது.

**6.பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு உதவுகிறது** போக்குவரத்தில் ஏற்பட்ட முன்னேற்றம் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு நிரம்ப உதவி செய்கிறது. கச்சாப் பொருட்கள், எரிப்பொருள், உழைப்பு, முடிவுற்ற பொருட்கள் முதல் தொழில்நுட்பம் வரை தேவையான இடங்களுக்குக் கொண்டு செல்லும் சாதனம் என்ற முறையில், போக்குவரத்து அனைத்துத் தொழில்களிலிருந்து வேளாண்மை வரை நவீன தொழில்

நுட்பங்களை பயன்படுத்தி செய்யப்படும் பொருட்கள் அனைத்தும் - வளர்வதற்கு அரும்சேவை புரிகிறது.

**7.விலைவாசி நிலையாக இருப்பதற்கு உதவுகிறது** பொருட்களை அவை ஏராளமாகக் கிடைக்கும் இடங்களிலிருந்து அவை கிடைப்பதற்கு அரிதாகவுள்ள இடங்களுக்கு விரைவாகவும் அதிக அளவிலும் கொண்டு செல்வது போக்குவரத்து. இதன் பயனாக உள்நாட்டில் மட்டுமல்லாது நாட்டுக்கு நாடும் விலைவாசிகள் வேறுபடுவது குறைக்கப்படுகிறது. இவ்வாறு அனைத்துப் பொருட்களுக்கு இடப் பயன்பாட்டையும், காலப் பயன்பாட்டையும் அளிக்கிறது.

**47. ஆ. மின்னணு - வாணிகத்தின் குறைபாடுகள்:** எழுத்துப் பூர்வமாக இல்லாத, தொழில் நுட்பங்களை அடிப்படையாகக் கொண்ட வலை அமைப்பு உடைய இணையத்தின் மூலம் நடைபெறும் வர்த்தக தகவல் பரிமாற்றத்தை மின்னணு - வணிகம் என்கிறோம். **குறைபாடுகள்** 1)நுகர்வோர்கள் இவ்வணிகத்தில் ஈடுபட தயக்கம் காட்டுகிறார்கள். காரணம் கடன் அட்டை செலுத்தும் முறையில் நடக்கும் மோசடிகளே ஆகும்.

2)அழியும் பொருட்களான மீன், காய்கறிகள், பூக்கள் போன்றவற்றின் வியாபாரத்திற்கு இம்முறை ஏற்படையது அல்ல.

3)நல்ல முறையில் ஆய்வு செய்து வாங்கக்கூடிய பொருட்களுக்கு இம்முறை பொருந்தாது.

4)மிகக் குறைவான மக்களே இணையதளத்தைப் பயன்படுத்துகின்றனர். ஆனால் அவர்கள் பயன்படுத்தும் முறை திருப்திகரமாக இல்லை.

5)பல சூழ்நிலைகளில் இவற்றிற்கான செலவு அதிகமாகவே இருக்கிறது. 6)பரிமாற்றம் செய்யப்படும் பொருட்களின் தரம், அளவு போன்றவற்றை அவற்றின் உண்மையான மதிப்பிற்கு மதிப்பீடு செய்யவும் முடியவில்லை.

