

பாடம் : 1

அறிமுகம்

பண்டமாற்று வணிகம்

(BARTER SYSTEM)

Prepared by

**M.Muthu Selvam**

M.Sc.,M.Com.,M.Ed.,M.Phil

PG.Asst., (Commerce)

MLWA.Hr.Sec.School

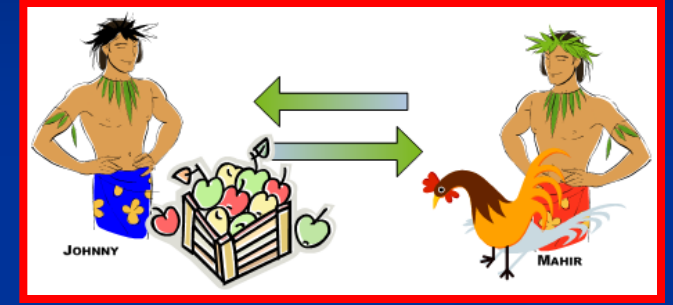
Madurai -1

Mail Id : [dhakshina29@gmail.com](mailto:dhakshina29@gmail.com)

Mobile No : 98421 04826

# பண்டமாற்று வாணிகம் (BARTER SYSTEM)

- பணம் என்ற ஒன்று கண்டறிவதற்கு முன்பு ஒரு பொருள் மற்றொரு பொருளுக்கு மாற்றாக வழங்கப்பட்டுவந்தது பண்டமாற்று வணிகமாகும்.



# பண்டமாற்று வணிக தடைகள் (Difficulties of Barter System)

- இருவருடைய தேவைகள்  
உடன்பாடில்லாமல் இருத்தல்  
(Lack of double coincidence of wants)



உபரியாக  
வைத்திருப்பவருக்கு  
தேவைப்படலாம்,  
உபரியாக

வைத்திருப்பவருக்கு  
தேவைப்பட்டால்  
அவர்களுக்குள்  
நிகழும்.

அரிசி  
கோதுமை  
போல்  
கோதுமை  
அரிசி  
மட்டுமே  
பண்டமாற்றம்

# பண்டமாற்று வணிக தடைகள் (Difficulties of Barter System)

- பொதுவான அளவைக் குறைபாடும் - மாற்றுப் பொருள் குறைபாடும்

(Absence of common measure of value or a medium of exchange)

ஒவ்வொரு மாற்றுப் பொருளுக்கும்  
தனித்தனி மதிப்புண்டு. மதிப்பீட்டில்  
யாதொரு பொது மதிப்பும்  
பின்பற்றப்படுவதில்லை. விலை  
மதிப்பீட்டின்மை காரணமாக  
பொருட்களின் மதிப்பீட்டு ஒப்புமையில்  
தடைகள் உள்ளன.



# பண்டமாற்று வணிக தடைகள் (Difficulties of Barter System)

- உற்பத்தியாளருக்கும் நுகர்வோருக்கும் இருக்க வேண்டிய நேரடித் தொடர்பின்மை

(Absence of direct contact between producer and consumer)

விற்போரும் வாங்குவோரும்  
பண்டமாற்று முறையில் நேருக்கு  
நேராக கட்டாயம் சந்திக்க வேண்டியது  
அவசியம். இத்தகு சந்திப்பு  
மிகப்பெரிய சந்தைக் கூட்டத்தில்  
எப்பொழுதும் நேர்வது இயலாது.



# பண்டமாற்று வணிக தடைகள் (Difficulties of Barter System)

- கூடுதல் வைப்பு வைக்க இயலாத நிலைமை

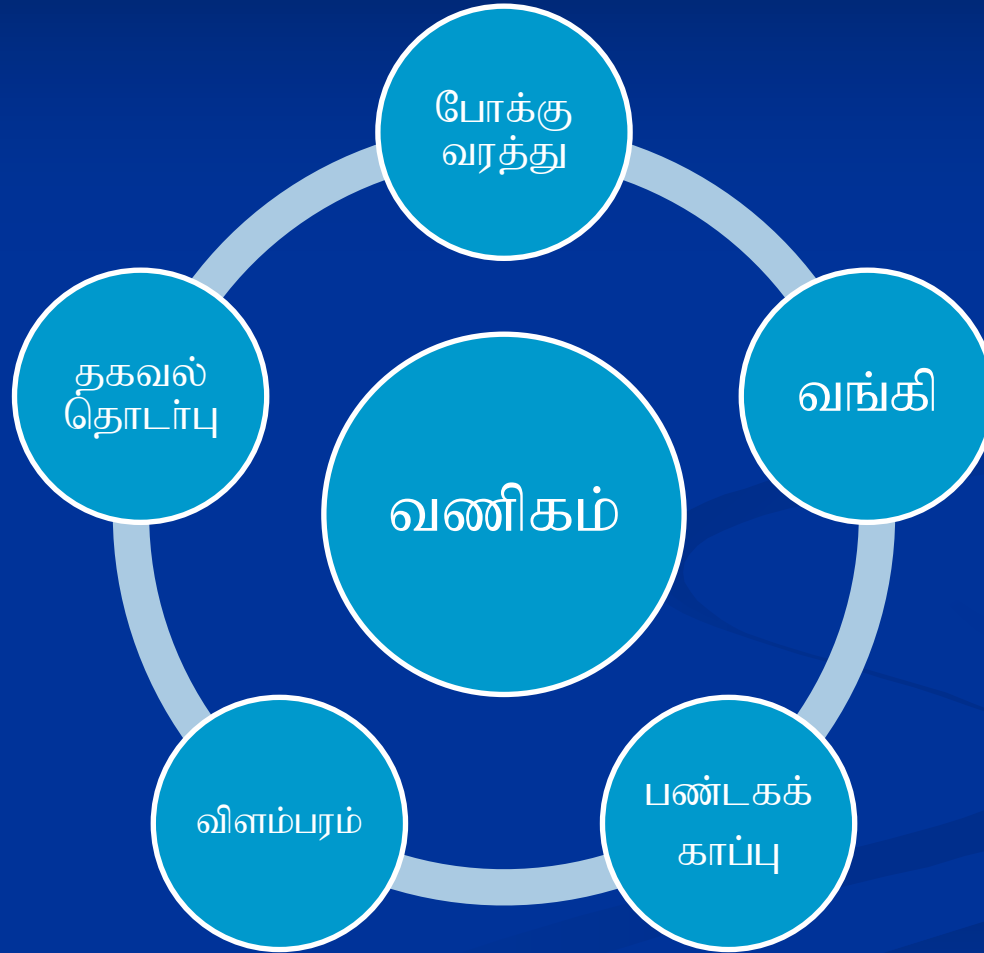
(Lack of surplus stocks)

தேவைக்கு அதிகமாக இருப்பு  
இல்லையெனில் இவ்வணிகம்  
சிறப்பாக அமையாது.

இது எப்போதும் சாத்தியமாக  
அமையாது.



# வணிகச்சக்கரம் (WHEEL OF COMMERCE)





# வணிகம் வரைவிலக்கணம் (Definition of Commerce)

- பொருட்களின் பரிமாற்றத்தின் பொழுது உருவாகும் ஆள்சார்த் தடை, இடத்தடை, காலத்தடை போன்றவற்றை அகற்றும் நடைமுறைச் செயல்களில் ஈடுபட்டு மேற்கொள்ளும் எல்லா கூட்டுச் செயல்களைத்தான் வணிகம் என்பர். — ஜெ.ஸ்டிபன்சன்.



# வணிகத்தின் இயல்புகள்

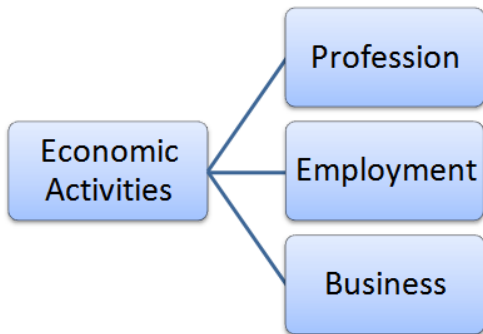
## Characteristics of commerce

### ■ 1. பொருளாதார நடைமுறைகள் (Economic Activities)



எந்த ஒரு பொருளாதார நடவடிக்கையின் நோக்கமும் இலாபம் ஈட்டுவதேயாகும். வணிகம் என்பது இலாபம் ஈட்டுவதற்கான நோக்கோடு மேற்கொள்ளப்படும். எந்த ஒரு பொருளாதார நடவடிக்கைகளோடும் தொடர்புடையது.

ஒரு வணிகர் பொருள்களை வாங்கி விற்கும் பணிகளையே அடிக்கடி செய்து இலாபம் பெறுகிறார்.



# வணிகத்தின் இயல்புகள் (Characteristics of commerce)

- 2.பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் பரிமாற்றம்:

(Exchange of Goods and Services)

- வணிகம் என்பது இலாபத்திற்காக பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளின் பரிமாற்றத்தை உள்ளடக்கிறது. இந்தப் பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுவதின் நோக்கம் நுகர்வோருக்கு மறு விற்பனை செய்வதேயாகும்.



# வணிகத்தின் இயல்புகள் (Characteristics of commerce)



- 3.பலன்பெறும் நோக்கம்  
(Earning motive)

- வணிகம் தொடர்பான நடைமுறைப் பணிகளை மேற்கொள்வதால் பெறும் இலாபமே அப்பணிக்கென கிடைக்கும் பலனாகும்.

இலாப நோக்கம் அல்லாது செய்யப்படும் எந்த ஒரு செயலும் வணிகத்தின் ஒரு பகுதியாக கருதப்படாது.

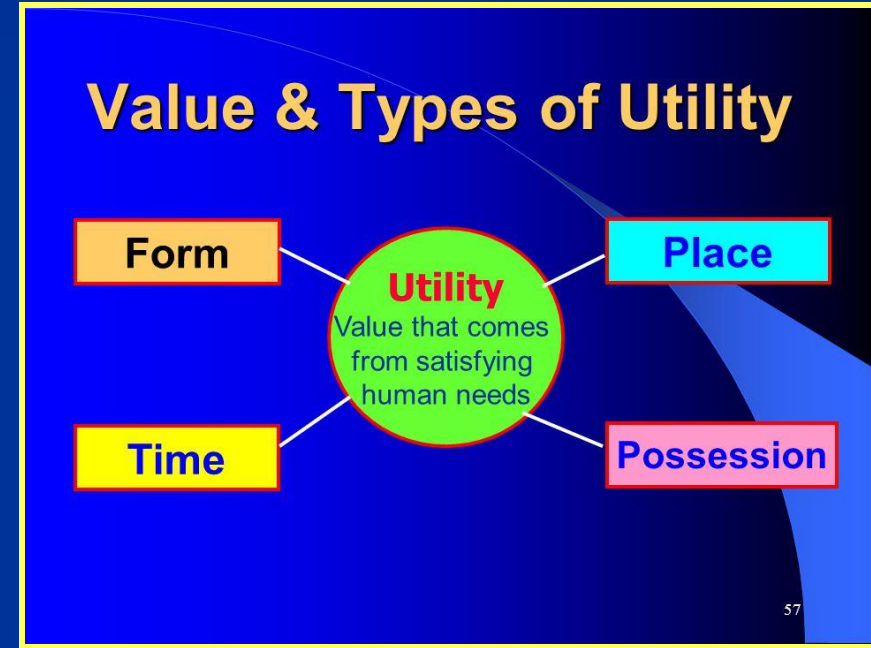
# 3.பலன்பெறும் நோக்கம் (Earning motive)

- எடுத்துக்காட்டாக ஒரு வியாபாரி சில பொருட்களை அறக்கட்டளைக்கு அன்பளிப்பாக வழங்கும் பொழுது அவருக்கு அதில் இலாபம் பெறும் நோக்கம் இல்லை. எனவே இது வணிகத்தின் ஒரு பகுதியாக கருதப்பட இயலாது.



# வணிகத்தின் இயல்புகள் (Characteristics of commerce)

- 4.பயன்பாடுகளை தோற்றுவித்தல்  
(Creation of utility)
- வணிகம் ஒரு பொருளுக்கு வடிவம் இடம் மற்றும் காலப் பயன்பாட்டை உருவாக்குகிறது.
- மூலப்பொட்களை முடிவுப் பொருட்களாக மாற்றுவதன் மூலம் ஒரு பொருளுக்கு வடிவப் பயன்பாடு கிடைக்கிறது.



# 4.பயன்பாடுகளை தோற்றுவித்தல்

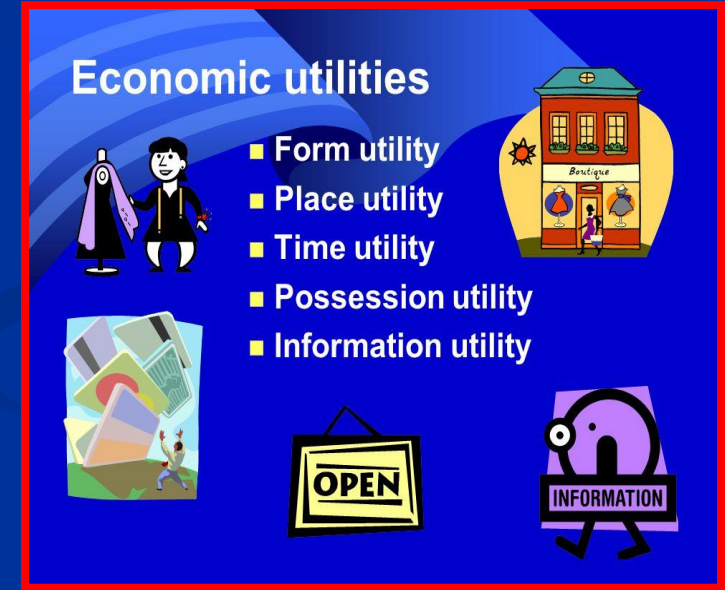
## (Creation of utility)

- எடுத்துக்காட்டாக ஒரு தச்சர் மரத்தை அறைகலனாக மாற்றி வடிவப் பயன்பாட்டை தருகிறார். உற்பத்தி ஆகும் இடத்திலேயே பொருள்களின் தேவை உருவாகாது. அவை பல்வேறு இடங்களுக்கு தேவைப்படும் பொருள்களாகும். எங்கு அவற்றின் தேவை உருவாக்கின்றதோடு அங்கு அப்பொருட்கள் கொண்டு செல்லப்படும். இதற்கு போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் பெரிதும் உதவுகின்றன. இதுவே இடப்பயன்பாடு எனப்படும்.



# 4. பயன்பாடுகளை தோற்றுவித்தல் (Creation of utility)

தேவைப்படும் பருவகாலத்திற்கு உரிய பொருள்களை அவ்வப்போது தயாரிக்க இயலாது. அவற்றை முன்னதாகவே தயாரித்து சேமித்து வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். நுகர்வோர் தம் விருப்பப்படித் தம் தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய இம்முறை பெரிதும் உதவும் இத்தகு இருப்பு வசதிகள் தான் காலப்பயன்பாடு என்கிறோம்.





# 5.வணிக நடவடிக்கை ஒழுங்கு (Regularity of Transaction)

- வணிக நடவடிக்கை எப்போதும் வழக்கமாக நடைபெறுவதாக இருக்க வேண்டும். இதில் மாறுபட்ட அல்லது வேறுபட்ட நடவடிக்கைகள் இடம் பெறக் கூடாது. பழைய அறைகலன்களை பழுதுபார்த்து விற்பது வணிக நடவடிக்கைக்கு உட்பட்டதன்று. அதேசமயம் அறைகலன் வியாபாரம் செய்யும் வியாபாரி ஒருவர் அறைகலன்களை விற்பதையே தன்னுடைய வழக்கமாக கொண்டுள்ளதால் அவை வணிக நடவடிக்கைகளே.



# வர்த்தகம் - தொழிற்சாலை - வியாபாரம்

## Business – Industry - Trade

- **வர்த்தகம்** : ஒரு மனிதன் மிகுந்த ஆர்வத்துடன் மேற்கொள்ளும் யாதேனும் ஒருசில நடைமுறைச் செயல்களால் **இலாபம் பணம் கௌரவம் மற்றும் ஆற்றல்** முதலானவற்றைப் பெற நேரிடுவதாகும். ஒரு பொருளைத் தயாரிப்பதில் மேற்கொள்ளும் முயற்சிகள் மற்றும் அதனால் அதில் ஈடுபடும் மனிதனின் பரிமாற்ற செயல்கள் ஆகியவற்றின் மூலம் **இலாபத்தை அடையும் நோக்கம்** நிறைந்த பணியை குறிக்கும்.



# வர்த்தகம்

## Business



- பொருள்களைத் தயாரித்து நுகர்வோருக்கு இலாபத்தோடு விநியோகிக்கும் முழுப்பணியையே வர்த்தகம் ஆகும். ஊதியம் பெற்றுக்கொண்டு பிறருக்கு செய்கின்ற சேவையும் வர்த்தகமே ஆகும்.



சிறப்புத் தொழில் மற்றும் வேலை என்பவை வணிகத்திலிருந்து மாறுபட்ட தன்மையுடையவை என்பதை அறிதல் வேண்டும். சிறப்புத்தொழில் என்பது வழக்கறிஞர்கள் பொறியாளர் போன்றோர் தனிப்பட்ட முறையில் குறிப்பிட்ட பணிகளைச் சிறப்பாக செய்து வருவதே ஆகும். அந்தந்த துறையில் அதற்கென நிர்ணயம் செய்யப் பெற்ற உயர் கல்வித்தகுதிகளை அத்தகையோர் பெற்றிருப்பது அவசியமாகும்.



# வர்த்தகத்தின் இன்றியமையாப் பண்பு நலன்கள் (Important Characteristics of Business)

- 1. மனிதன் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் விதமாக பொருட்களையோ அல்லது சில சேவைகளையோ பரிமாற்றம் செய்வதையோ குறிக்கோளாக கொண்டிருக்கும்.



- 2. பொருட்களும் அவற்றின் தொடர்பான பணிகளும் உள்ளடங்கிய ஒன்றே வணிகம் என்பது



# வர்த்தகத்தின் இன்றியமையாப் பண்பு நலன்கள் (Important Characteristics of Business)

- 3.பொருட்களையோ அல்லது சேவைகளையோ பரிமாற்றம் செய்வது என்பது அடிக்கடி நிகழ வேண்டும்.
- 4.இலாபம் ஈட்டும் நோக்கம் உடையதாக இருக்க வேண்டும்.
- 5.பல்வேறு இடர்பாடுகளுக்கு வாய்ப்புள்ளதாகவும் அதன் மூலம் மிகுந்த இழப்பு மற்றும் இலாபம் ஈட்டுவதில் நிலையற்ற தன்மைகளை உடையதாகவும் இருக்கும்.



# தொழிற்சாலைகளின் வகைகள் (Types of Industries)

- 1.பிரித்தெடுக்கும் தொழிற்சாலை (Extractive Industry)
- 2.மரபுத் தொழிற்சாலை (Genetic Industry)
- 3.கட்டுமானத் தொழிற்சாலை (Construction Industry)
- 4.தயாரிப்புத் தொழிற்சாலை (Manufacturing Industry)
  - 4 (1) தொடர் தொழிற்சாலை (Continuous Industry)
  - 4 (2) ஒன்று திரட்டும் தொழிற்சாலை (Assembling Industry)

# 1.பிரித்தெடுக்கும் தொழிற்ச்சாலை (Extractive Industry)



- பூமியிலிருந்து தோண்டி எடுக்கும் பொருட்களைத் தூய்மை செய்து

பிரித்தெடுக்கக்கூடிய தொழிற்ச்சாலைகளுக்கு பிரித்தெடுக்கும் தொழிற்ச்சாலை என்று பெயர்.

- (எ.டு) வேட்டையாடுதல், மீன்பிடித்தல், சுரங்கப்பணிகள்.

# 2.மரபுத் தொழிற்ச்சாலை (Genetic Industry)

- நுகர்வோரின் உபயோகத்திகாக சில தாவரங்களும் மிருகங்களும் வளர்க்கப்படுகின்றன. இவையே மரபுத்தொழிற்ச்சாலை எனப்படுகின்றன.
- (எ.டு) மீன்வளர்ப்பு, கோழிப்பண்ணை, பன்றி வளர்ப்பு.





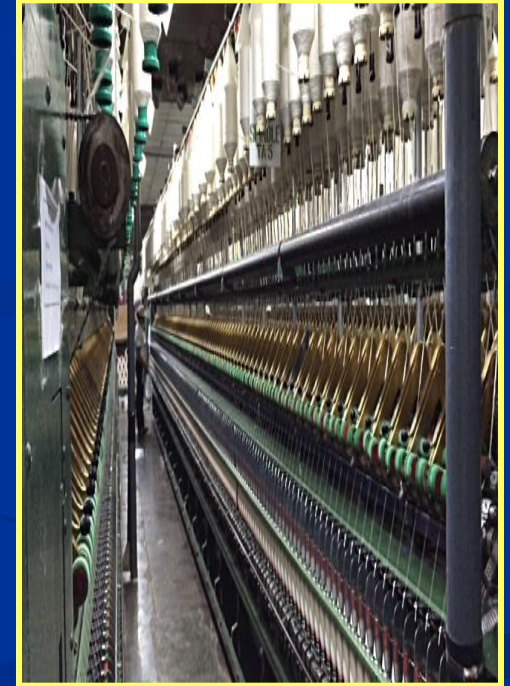
# 3.கட்டுமானத் தொழிற்ச்சாலை (Construction Industry)



- கட்டிடங்கள், பாலங்கள், சாலைகள், அணைகள் முதலானவற்றை கட்டத் தேவையான பொருள்கள் தயாரிக்கும் தொழிற்சாலைக்கு கட்டுமானத் தொழிற்சாலை என்று பெயர். இது பிற தொழிற்சாலைகள் தயாரித்து வழங்கும் சிமெண்ட், இரும்பு, மற்றும் எஃகு முதலானவற்றைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளும்.

## 4.தயாரிப்புத் தொழிற்ச்சாலை (Manufacturing Industry)

- கச்சாப் பொருட்களை அல்லது பாதி முடிவு பெற்றப் பொருட்களை முடிவுற்ற பொருட்களாக மாற்றக் கூடிய தொழிற்சாலைகளைத் தயாரிப்பு தொழிற்சாலை எனலாம்.
- பருத்தி துணி உற்பத்தி செய்யக்கூடிய ஆலை இதற்கு ஒரு உதாரணமாகும். ஏனெனில் கச்சாப்பருத்தியை நூலிழையாகவும் நூலிழையை நல்ல துணியாகவும் இத்தொழிற்சாலை மாற்றுவதால் இதனைத் தயாரிப்புத் தொழிற்சாலை எனலாம்.
- தயாரிப்பு தொழிற்சாலை மேலும் தொடர் தொழிற்சாலை எனவும் ஒன்று திரட்டும் தொழிற்சாலை எனவும் பிரிக்கலாம்.



# தொடர் தொழிற்சாலை (Continuous Industry)



- இவ்விதத் தொழிற்சாலையில் கச்சாப் பொருட்களைத் தொழிற்சாலையின் ஒருமுனையிலிட்டு பல்வேறு நிலைகளைக் கடந்து முற்றுப் பெற்றப் பொருட்களாக மாற்றுகின்றன. இத்தொழிற்சாலையில் பொருட்கள் பல்வேறு நிலைகளில் தொடர்ந்து வருவதால் தொடர் தொழிற்சாலை என அழைக்கப்படுகிறது

- (எ.டு) ஆடை காகிதம் சர்க்கரை தயாரிக்கும் தொழிற்சாலைகள்.

# ஒன்று திரட்டும் தொழிற்சாலை (Assembling Industry)

- இவ்வித தொழிற்சாலை பல்வேறு பொருட்களை சேகரித்து, ஒன்றினைத்து கடைசி நிலையில் முற்றுப்பெற்ற பொருட்களாக மாற்றுகின்றன. மோட்டார் வாகனம், மிதிவண்டி, கணிப்பொறி ஆகும்.



# வியாபாரம் (Trade)

- வியாபாரம் என்பது பணத்திற்காக பொருளை வாங்குதும் விற்பதுமான பணியைக் குறிக்கும்.
- இதில் வாங்க்பவரும் விற்பவரும் ஆகிய இருவரும் இடம் பெற வேண்டும்.



# தடைகளும் இடையூறுகளும் (Hindrances of Trade)

- 1.ஆள்சார் தடை (Hindrances of persons)
- உற்பத்தியாளர்கள் எப்போதும் நேரிடையாக நுகர்வோர்களின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய இயலாது.
- எனவே உற்பத்தியாளரும் நுகர்வோரும் ஒருவருக்கொருவர் அறிமுகம் செய்து கொள்ளும் சந்தர்பம் ஏற்பட வாய்ப்பே கிடையாது. இந்தக் குறைபாடே ஆள்சார் தடை எனப்படும்.



# 1.ஆள்சார் தடை (Hindrane of persons)

- ஆனால் நடைமுறையில் நாம் இக்குறைபாட்டை உணர்வதில்லை. மொத்தவியாபாரி சில்லறை வியாபாரி மற்றும் பொருள்களை வாங்கி இருப்பு வைத்துக் கொள்ளும் இடைநிலையர்கள் ஆகியோர் தான் நுகர்வோருக்குத் தேவைப்படும் பொருள்களை விற்கவும் விநியோகம் செய்யவும் பல்வேறு இடங்களில் ஏற்பாடு செய்து வருகின்றனர்.



## 2.இடத்தடை (Hindrane of place)

- பொருள்கள் மிகக்குறைந்த ஒரு சில இடங்களில் தான் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. ஆனால் இதனை பயன்படுத்த விரும்பும் நுகர்வோரோ நாட்டின் பல்வேறு இடங்களில் வாழ்ந்து வருகின்றனர்.
- உற்பத்தியாளரும், நுகர்வோரும் புவி அமைப்பின்படி தனித் தனியாக இருக்க வேண்டியுள்ளது. இதனைப் போக்க போக்குவரத்து சாதனங்கள் தூரத்தை கடந்து உற்பத்தி பொருள்களை நுகர்வோர் இடத்தில் கொண்டு சேர்க்கின்றது.





## 2.இடத்தடை (Hindrane of place)

- (எ-டு) திருப்பூரில் உற்பத்தியாகும் உள்ளடைகள் உலகமெங்கும் உள்ள நுகர்வோருக்கு கொண்டு செல்லப்படுகின்றன. நெல்லூர் அரிசி போக்குவரத்து சாதனங்களால் சென்னை வாழ் நுகர்வோருக்கு எளிதாக கிடைத்து வருகிறது.ஒரு பொருள் நுகர்வோர் வாழும் இடங்களில் கிடைப்பது அரிது என்ற நிலை ஏற்பட்டால். அப்பொருள் பயன்பாடு இன்றி மறைந்தே போய்விடும்.



## 2.இடத்தடை (Hindrances of place)

- நுகர்வோரின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யவும் விரைவில் உதவி வருகின்றது. இவை உலகில் உள்ள எல்லா இடங்களுக்கும் தொடர்புகளை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் உலகின் எப்பகுதியிலும் உள்ள நுகர்வோர் தங்களுக்கு தேவையான பொருட்களை பெற்று கொள்ளவழி வகை செய்கின்றன.

Hindrances	Removed by
1. of place	Transportation
2. of contact	Communication
3. of time	Warehousing
4. of risk	Insurance
5. of finance	Banking and finance
6. of information	Advertising

# 3.காலத்தடை (Hindrane of time)

■ ஒரு குறிப்பிட்ட பருவ காலத்தில் மட்டுமே உற்பத்தியாகும் சில பொருள்களுக்கு ஆண்டு முழுவதும் தேவை ஏற்படும்.

■ எடுத்துக்காட்டாக உணவு தானியங்கள், பருத்தி முதலானவை குறிப்பிட்ட காலங்களில் விளைவிக்கப்பட்டு ஆண்டு முழுவதும் நுகரப்படுகின்றன.



# 3.காலத்தடை (Hindrance of time)

- எடுத்துக்காட்டாக கம்பளி ஆடைகள், குடைகள்,மழை அங்கி போன்றவை மழை காலங்களில் மட்டுமே பயன்படும்.ஆனால் அவை ஆண்டு முழுவதும் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. உற்பத்திப் பொருட்கள் நுகர்வுக்குத் தேவைப்படும் பொழுதும் வாங்க விரும்பும் பொழுதும் கிடைக்க வேண்டும். இத்தேவையைப் பூர்த்தி செய்ய பண்டகங்கள் பெரிதும் உதவி புரிகின்றன. இதனால் நுகர்வோரின் தேவைகள் எப்போதும் பூர்த்தி செய்யப்படுகின்றன. பொருட்களுக்கான தேவையோ தட்டுப்பாட்டையோ நீக்கும் விகிதத்தில் முன்கூட்டியே இங்கு சேகரித்து வைத்துக்கொள்வதன் மூலம் காலத் தடையை நீக்கும் காரணியாக பண்டகங்கள் விளங்குகின்றன.



## 4.இடர்பாட்டுத் தடை

(Hindrane of risk)

- ஓரிடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு இருப்பு வைக்க கொண்டு செல்லும் போதோ இருப்பு வைத்திருக்கும் போதோ பொருள்களுக்கு சேதம் ஏற்பட வாய்ப்பு உண்டு.



- தீப்பிடித்தல் புயல் போன்ற பல்வேறு வகையான இயற்கைச் சீற்றங்கள் மற்றும் விபத்துக்கள் ஏற்படுவதாலும் இழப்பு எற்படுகின்றன. இவ்விதத் தடைகள் காப்பீட்டின் மூலம் நிவர்த்தி செய்யப்படுகின்றன.



# 5. அறிவுசார் தடை (Hindrane of knowledge)

- சந்தை நிலவரங்களை பற்றி தெரிந்து கொள்ள முடியாததால் நுகர்வோர் மிகச்சிறந்த பொருள்களை வாங்க முடியாமல் போய்விடக் கூடும். இதை அறிவுசார் தடை என்று கூறலாம். விற்கக்கப்படும் பொருள்கள் பற்றிய செய்திகளை அறிந்து கொள்ளும் திறன் பெறாததால் சரியான முறையில் தேர்வு செய்து பொருள்களை வாங்கும் திறனை இழந்து விடுகின்றனர். பொருள்களுக்குரிய சரியான விளம்பரம் மற்றும் விற்பனையாளர் பணி முறையாக அமையாவிடில் இத்தகு குறைபாடுகள் ஏற்படும்.



# 6.நிதித் தடை (Hindrane of finance)

■ உற்பத்தியாளர் நுகர்வோருக்கு ஏற்றமுறையில் எல்லாப் பொருட்களையும் உற்பத்தி செய்து அனுப்பும் அளவிற்கு நிதி நிலைமை வசதியாக இருத்தல் வேண்டும். எத்தகு தடைகளின்றி தொடர்ந்து உற்பத்தியாளர் பொருள்களை தயார் செய்து சந்தையில் தடையின்றி நுகர்வோருக்கு கிடைக்க ஏற்பாடு செய்ய வேண்டும். நுகர்வோர் மனநிறைவு பெறுமாறு அவர் தம் தேவைக்கு ஏற்ப இருப்புகள் குறையாத வண்ணம் பொருள்களை வைத்திருந்து வியாபாரம் செய்வது உற்பத்தியாளர்களுக்கு தேவைப்படுவது நிதி வசதியே



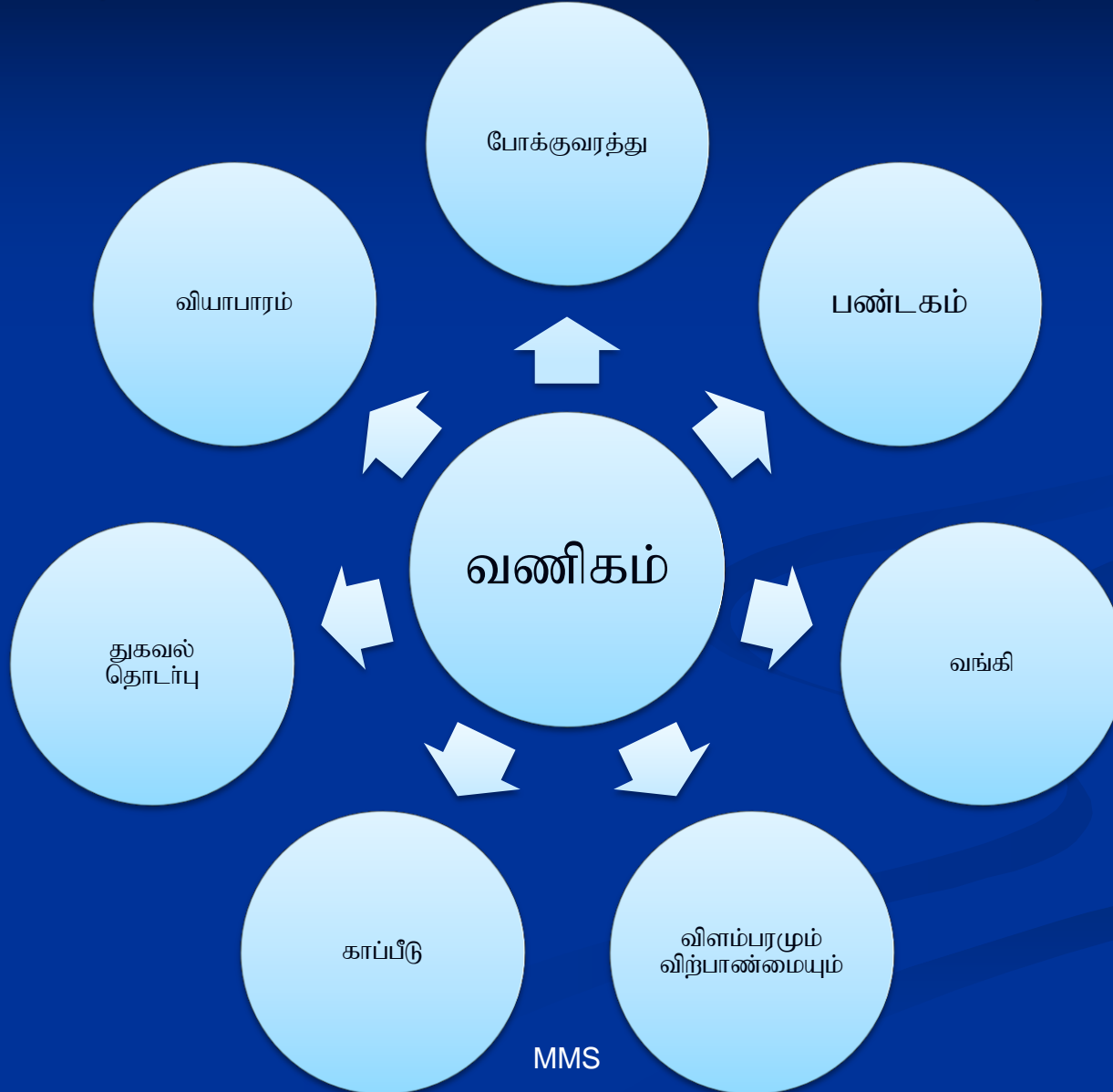
# 6.நிதித் தடை (Hindrane of finance)



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



# வணிகமும் அதன் கிளைகளும் (BRANCHES OF COMMERCE)



# வணிகமும் அதன் கிளைகளும் (BRANCHES OF COMMERCE)

## ■ 1.வியாபாரம் (Trade)

- மொத்த வியாபாரிகள் சில்லறை வியாபாரிகள் மற்றும் வணிக முகவர்களின் உதவியுடன் வியாபாரம் ஆள்சார் தடையை நீக்குகிறது. பொருட்களின் உரிமையும் உடைமையும் உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோரை சென்றடைவது கட்டாயமாகும் அப்பொழுது தான் நுகர்வோர் இத்தகு பொருட்களை நுகர முடியும். இந்த பணிகளை வியாபார நிறுவனங்களை சரியாக செய்து முடிக்க இயலும்.



# 1.வியாபாரம்

(Trade)

- உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து  
மொத்த வியாபாரிகள்  
பொருட்களை பெறுகின்றனர்.  
மொத்த வியாபாரிகளிடமிருந்து  
சில்லறை வியாபாரிகள் அந்தப்  
பொருள்களைப் பெறுகின்றனர்.  
நுகர்வோர் தத்தம்  
தேவைகளுக்கேற்ப  
பொருட்களைச் சில்லறை  
வியாபாரிகளிடமிருந்து  
வாங்கிக்கொள்கின்றனர்.  
இவ்வாறு ஆள்சார் தடை  
நீக்கப்படுகிறது.



## 2.போக்குவரத்து (Transport)

- போக்குவரத்து இடத்தடைகளை நீக்குகிறது. பொருட்களின் தேவை குறைவாக உள்ள இடத்திலும் அதிக பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்படலாம். எனவே உபரி பொருட்கள் போக்குவரத்து சாதனங்களின் உதவியோடு தேவையுள்ள இடங்களுக்கு கொண்டு செல்லப்படுகின்றன. இதன் மூலம் அப்பொருள்களுக்கு இடபயன்பாட்டை உருவாக்குகிறோம்



## 2.போக்குவரத்து (Transport)



- இடப்பயன்பாட்டு முறையால் உற்பத்தியை அதிகப்படுத்தி தன் வருவாயை பெருக்கிக் கொள்கிறார். சாலை இரயில் கடல் வான் போன்ற போக்குவரத்து சாதனங்கள் வணிக வளர்ச்சிக்கு உறுதுணையாக உள்ளன.

### 3. பண்டகக்காப்பகம் (Warehousing)

- காலத் தடையை பண்டகக்காப்பகம் நீக்கிவிடும் பருத்தி சணல் உணவு தானியங்கள் சர்க்கரை முதலான பொருட்களின் உற்பத்தி சில குறிப்பிட்ட பருவகாலங்களில் தான் செய்யப்படுகின்றன. ஆனால் அவற்றின் தேவை ஆண்டு முழுவதும் இருக்கும். ஆண்டு முழுவதும் இப் பொருட்கள் தடையின்றி கிடைக்க பண்டகக்காப்பகம் தேவைப்படுகிறது



# 4.வங்கிப்பணிகள் Banking

- எப்பொழுதும் பொருட்களின் உற்பத்திக்கும் நுகர்வுக்கும் இடையே மிகுதியாக கால இடைவேளி ஏற்படுவது இயல்பே. இந்த பொருட்கள் நுகர்வோரிடம் விற்கப் பிறகே அதற்கான பணம் கிடைக்கக்கூடும் இக்கால இடைவேளியில் வணிகத்தை தொடர்ந்து நடத்த வணிகர்களுக்கு நிதி தேவைப்படுகிறது. இந்த நிதித் தேவைகளை பற்பல வணிக வங்கிகளும் நிதி நிறுவனங்களும் பூர்த்தி செய்கின்றன.



# 5.விளம்பரமும் விற்பாண்மையும் Advertisement and salesmanship



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



# 5.விளம்பரமும் விற்பாண்மையும்

## Advertisement and salesmanship

- நுகர்வோருக்கு பொருட்கள்  
தொடர்பான எல்லாச்  
செய்திகளையும் அவற்றின்  
சிறப்புகளையும் அன்றைய  
கிடைக்குமிடங்களையும் முறைகளையும்  
பயன்படுத்தும் தொலைக்காட்சி  
வானொலி  
இணையம் போன்ற சாதனங்கள்  
மூலம் தொடர்ந்து விளம்பரம் செய்து  
நுகர்வோரிடையே விழிப்புணர்ச்சி  
ஏற்படுத்துகின்றன.



# 6.காப்பீடு Insurance



- 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.

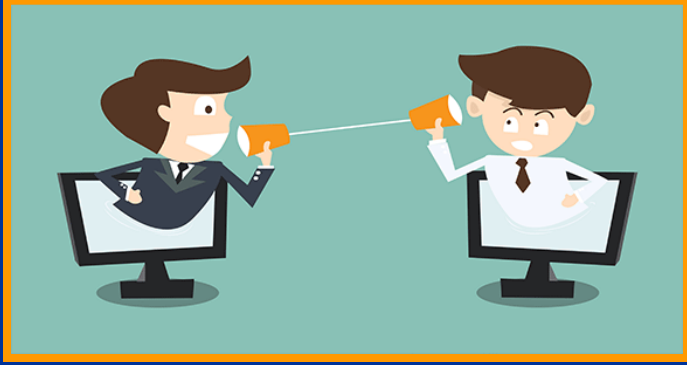
# 6.காப்பீடு Insurance

- 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

## Communication



- விற்போரும், வாங்குவோரும்  
மொத்த வியாபார நிலையிலும்,  
சில்லறை வியாபார நிலையிலும்  
தத்தம் வணிகச் செய்திகளைத்  
தம்முள் பரிமாறிக் கொள்ள  
யாதனும் சில சாதனங்களை  
எதிர்பார்த்திருக்க வேண்டியுள்ளது.  
உற்பத்தியாளர் தத்தம் உற்பத்திப்  
பொருட்களைப் பற்றி  
நுகர்வோருக்கு அவ்வப்பொழுது  
தெரிவித்து வர வேண்டியுள்ளது.

# 7. தகவல் தொடர்பு Communication

- வாங்குவோர் தாம் விரும்பும் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ள விற்போருக்கு உரிய முறையில் தெரிவிக்க வேண்டியுள்ளது. அஞ்சல்நிலையம், தனியார் அஞ்சல்நிலையம், கூரியர் சர்வீஸ், பேக்ஸ், தொலைபேசி, செல்போன் போன்றவை இத்தகு செய்திப் பரிமாற்றங்களுக்குப் பெரிதும் உதவி வருகின்றன.



# வாணிபமும் வியாபாரமும் COMMERCE AND TRADE

- வாணிபம் மற்றும் வியாபாரம் ஒன்றுக்கொன்று தொடர்புடையதாகும். அவை ஒரே பொருளைத் தரக் கூடியவை அன்று. வாணிபம் என்ற சொல் வியாபாரம் என்ற சொல்லை விட விரிவான பொருளைத் தருவதாகும். வியாபாரம் என்பது பொருட்களை வாங்குவதும், விற்பதும் ஆகும். ஆனால் வாணிபம் என்பது இத்தகு பணிகளையும் நன்முறையில் செய்து, எப்பொழுதும் பொருட்கள் தடையின்றி கிடைப்பதற்கான ஏற்பாட்டினைச் செய்து உற்பத்தியாளருக்கும், நுகர்வோருக்கும் இடையில் நல்லுறவு வளரும் பணியை செய்து வருவதாகும்.



# வாணிபமும் வியாபாரமும் COMMERCE AND TRADE

- வியாபாரம் என்பது பொருட்களை வாங்குவதும் விற்பதுமாகும். ஒரு வியாபாரி பொருட்களைத் தன் சொந்த உபயோகத்திற்காக வாங்காமல், பிற வியாபாரிகளுக்கு விற்கும் நோக்கோடு அப்பொருட்களை வாங்குகிறார். இத்துடன் நுகர்வோர்க்கும் லாபத்தோடு விற்கும் நடைமுறைப் பணியையும் மேற்கொள்வது வியாபாரத்தின் நோக்கமாகும். உற்பத்தியாளருக்கும், நுகர்வோருக்கும் இடையில் நின்று இருவருக்கும் நல்லுறவு ஏற்படுத்தும் நடைமுறைப் பணிகளைச் செய்து வருபவர்கள் வியாபாரிகளே.



அடிப்படை வேறுபாடு	வியாபாரம்	வர்த்தகம்	தொழிற்சாலை
பொருள்	இது பொருட்கள் வாங்குவதும் விற்பதும் ஆகிய பணிகளோடு தொடர்புடையது	இது தயாரித்தல் பொருள் பரிமற்றம் நடைமுறைப் பணிகள் ஆகியவற்றோடு தொடர்புடைய எல்லா பணிகளையும் செய்து வருவது.	இது மூலப் பொருட்களை தூய்மை செய்து நல்ல முடிவுற்ற பொருள்களாக தயாரித்து தொடர்புள்ள பிற தொழிற்சாலைகளுக்கு வழங்குகிறது.



# ஈ வணிகம்

## E Commerce

- ஈ வணிகம் என்பது மின் அணு வணிகம் ஆகும்.

- செய்தித்துறையின் இணையம் மூலமாக நுகர்வோருடன் நேரடியாக வணிகத் தொடர்பு கொள்வதை ஆகும்.

