Zonal Education Office - Minuwangoda

# සුවෙන් පෙරට

# e ඉගෙනුම් පියස

# මිනුවන්ගොඩ අධ්‍යාපන කලාපය

වාරය : 3 වන වාරය

ශ්‍රේණිය :12 ශ්‍රේණිය

විෂයය : ව්‍යාපාර අධ්‍යයනය

පාඩම :

- වෙළෙඳාමේ ප්‍රභේද
- සිල්ලර වෙළෙඳාම
- තොග වෙළෙඳාම

# ව්‍යාපාර අධ්‍යයනය
# 12 ශ්‍රේණිය
# නිපුණතාවය 11

## නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීම සඳහා වෙළෙඳාම දායක වන අයුරු විමසයි.

# ව්‍යාපාර අධ්‍යයනය
# 12 ශ්‍රේණිය
# නිපුණතා මට්ටම

- නිපුණතා මට්ටම 11.1 - වෙළෙඳාමේ ප්‍රභේද පිළිබඳව විමසයි.
- නිපුණතා මට්ටම 11.2 - සිල්ලර වෙළෙඳාම සිදුවන ආකාරය විමසයි.
- නිපුණතා මට්ටම 11.3 - තොග වෙළෙඳාම සිදුවන ආකාරය විමසයි.
- නිපුණතා මට්ටම 11.4 - විදේශ වෙළෙඳාම හා ඒ ආශ්‍රිත ප්‍රතිලාභ හා බාධක විමසයි.
- නිපුණතා මට්ටම 11.5 - ආනයන හා අපනයන ක්‍රියා පටිපාටිය විමසමින් විදේශ වෙළෙඳාමට ප්‍රවේශ වීමේ සූදානම ප්‍රදර්ශනය කරයි.
- නිපුණතා මට්ටම 11.6 - ජාත්‍යන්තර සංගම්,වෙළෙඳ ගිවිසුම් හා සංවිධානවල ක්‍රියාකාරිත්වය විදේශ වෙළෙඳාමේ උන්නතියට දායක වන ආකාරය විමසයි.
- නිපුණතා මට්ටම 11.7- විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය වෙළෙඳාමේ උන්නතියට දායකවන ආකාරය පෙන්වා දෙයි.

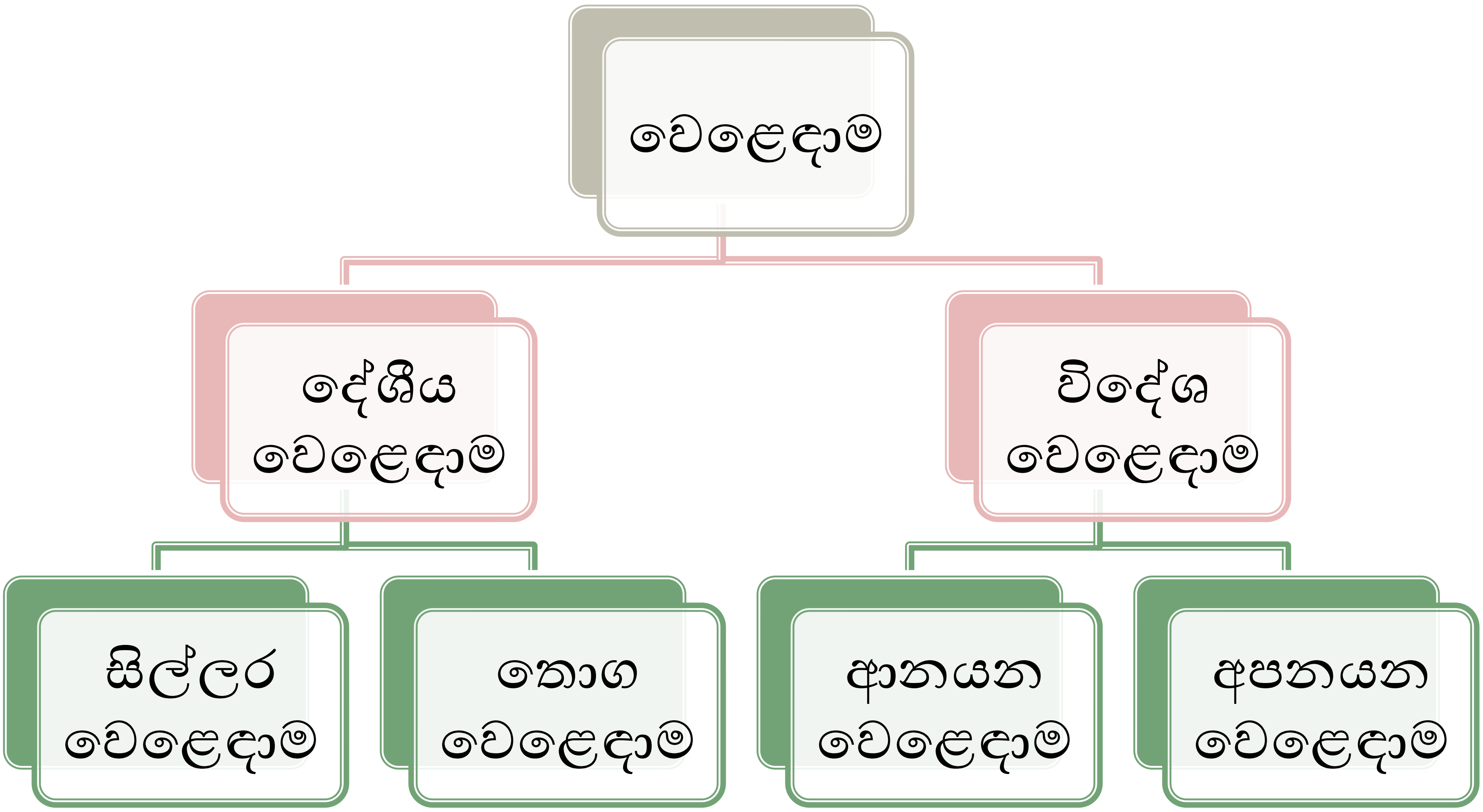
# නිපුණතාවය 11
# නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීම සඳහා වෙළෙඳාම දායක වන අයුරු විමසයි.

## නිපුණතා මට්ටම 11.1
## වෙළෙඳාමේ ප්‍රභේද පිළිබඳව විමසයි.

# වෙළෙඳාම යනු

ගැණුම්කරුවෙකු හා විකුණුම්කරුවෙකු අතර කිසියම් ප්‍රතිෂ්ඨාවකට නිෂ්පාදිත භාණ්ඩ හා සේවාවල අයිතිය හුවමාරු වීමේ ක්‍රියාවලියයි.

# වෙළෙඳාමේ ප්‍රභේද



දේශීය වෙළෙඳාම (Home Trade) යනු යම් රටක දේශ සීමාව තුළ සිදුවන වෙළෙඳාම

විදේශ වෙළෙඳාම (Foreign Trade) යනු යම් රටක් වෙනත් රටක් හෝ රටවල් සමඟ සිදු කරන වෙළෙඳාම

# පාරිභෝගික භාණ්ඩ බෙදාහැරීමේ මාර්ග

1. නිෂ්පාදකයා → පාරිභෝගිකයා

2. නිෂ්පාදකයා → සිල්ලර වෙළෙන්දා → පාරිභෝගිකයා

3. නිෂ්පාදකයා → තොග වෙළෙන්දා → සිල්ලර වෙළෙන්දා → පාරිභෝගිකයා

4. නිෂ්පාදකයා → නියෝජිතයින් → තොග වෙළෙන්දා → සිල්ලර වෙළෙන්දා → පාරිභෝගිකයා

- නිෂ්පාදකයාගේ සිට පාරිභෝගිකයා දක්වා භාණ්ඩ බෙදාහැරීමේ මාර්ග රාශියක් ඇති බව පෙර සටහනෙන් පැහැදිලි වේ.

- අංක 1 න් පෙන්නුම් කරන්නේ නිෂ්පාදකයා කෙළින්ම පාරිභෝගිකයා වෙත භාණ්ඩ බෙදාහැරීමයි.

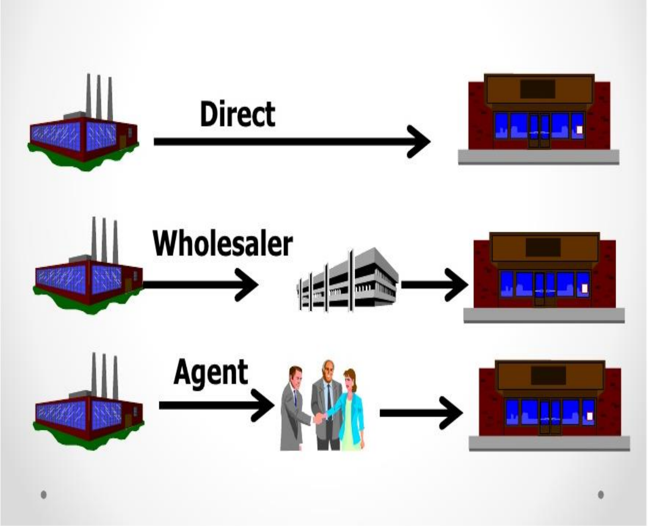
- අංක 2,3 හා 4 බෙදාහැරීමේ මාර්ගයන්හි අතරමැදියන් සම්බන්ධ වී ඇත.

# අතරමැදියන් යනු ,

නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීමේදී නිෂ්පාදකයා හා පාරිභෝගිකයා අතර සිටින බෙදාහැරීමේ ක්‍රියාවලියට සම්බන්ධ වන පාර්ශව වේ.

අතරමැදියන්

- තොග වෙළෙන්දා
- සිල්ලර වෙළෙන්දා
- නියෝජිතයන්



**තොග වෙළෙන්දුන් යනු,**
නැවත විකිණීම සඳහා නිෂ්පාදිත අලෙවි කරන්නන්

**සිල්ලර වෙළෙන්දුන් යනු,**
අවසාන පරිභෝජනය සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කරන්නන්.

**නියෝජිතයන් යනු,**
කිසියම් ප්‍රධානියකුගේ යටතේ යම් කාර්යක නිරත වන්නන්.
නියෝජිතයා තමාගේ ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් වගකීම් භාරගනී.ඒ වෙනුවෙන් ඔහුට කොමිස් මුදලක් හිමිවේ.

# නියෝජිතයෝ

නියෝජිතයෝ

- කොමිස් නියෝජිතයා
- තැරැව්කරු
- සාධ්‍යකයා
- කැපකරු නියෝජිතයා
- වෙන්දේසිකරු

## කොමිස් නියෝජිතයා

ප්‍රධානියාට වාසිදායක වන ලෙස තම අභිමතය පරිදි ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් භාණ්ඩ මිලට ගැනීමක් හෝ විකිණීමක් සිදු කරමින් ඒ මත කොමිස් මුදලක් ලබා ගන්නා වේ.

## තැරැව්කරු

ගනුදෙනුවට අදාළ ගැනුම්කරු හා විකුණුම්කරු සම්මුඛ කරමින් ගනුදෙනුව සිදුවීමට අවශ්‍ය තොරතුරු සපයා සමහර විට විකුණුම්කරුගෙන් ද සමහර විට ගැනුම්කරුගෙන්ද සමහර විට දෙපාර්ශවයන් තම සේවය වෙනුවෙන් තැරැව් ගාස්තුවක් ලබා ගන්නා වේ.

## සාධ්‍යකයා

ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමේදී හෝ විකිණීමේදී එම ගනුදෙනු තම පෞද්ගලික නමින් ම සිදු කරනු ලබන්නා වේ.

## කැපකරු නියෝජිතයා

ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් ණයට භාණ්ඩ විකිණීම සිදුකර එම ණය මුදල් අදාළ පාශර්වයන්ගෙන් එකතුකර දීමට ද කැප වෙමින් කටයුතු කරන නියෝජිතයා වේ. ඔහුට සාමාන්‍ය කොමිස් මුදල්වලට අමතරව කැපකරු කොමිස් මුදල් ද හිමි වේ.

## වෙන්දේසිකරු

විකුණනු ලබන භාණ්ඩ වෙනුවෙන් විවෘතව හා වාචිකව ඉහළ ගණන් ඉදිරිපත් කළ ගැනුම්කරුවන්ට ප්‍රධානියාගේ භාණ්ඩ අලෙවි කරමින් එම කටයුතු සම්බන්ධීකරණය කරනු ලබන පාර්ශවය වේ. මේ සඳහා ඔහුට වෙන්දේසි ගාස්තුවක් හිමි වේ.

# වෙළෙඳාම සඳහා අතරමැදියන් යොදා ගැනීමේ වාසි හා අවාසි

## වාසි

- නව භාණ්ඩ හා සේවා හඳුන්වා දීම පහසු වීම.
- වෙළෙඳපොළ තොරතුරු අදාළ පාර්ශවයන්ට පහසුවෙන් ලබා ගත හැකි වීම.
- හුවමාරු ක්‍රියාවලිය සරල වීම.

## අවාසි

- වෙළෙඳපොළේ අනවශ්‍ය භාණ්ඩ හිඟයක් ඇති විය හැකි වීම.
- භාණ්ඩවල මිල ගණන් ඉහළ යා හැකි වීම.

# නිපුණතාවය 11
# නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීම සඳහා වෙළෙඳාම දායක වන අයුරු විමසයි.

## නිපුණතා මට්ටම 11.2
## සිල්ලර වෙළෙඳාම සිදුවන ආකාරය විමසයි.

## සිල්ලර වෙළෙඳාම යනු,

අවසාන පාරිභෝගිකයා සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කිරීම

## සිල්ලර වෙළෙන්දා යනු,

අවසාන පරිභෝජනය සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කරන්නන්

# සිල්ලර වෙළෙඳාමේ ලක්ෂණ

- අවසාන පාරිභෝගිකයා සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කිරීම.
- විවිධ වර්ගයේ භාණ්ඩ රැසක් අලෙවිය සඳහා ඉදිරිපත් කිරීම.
- බොහෝ විට ණය පදනම මත භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම.
- පාරිභෝගිකයා සමඟ සමීප සම්බන්ධතාවක් පවත්වා ගෙන යාම.

# සිල්ලර වෙළෙඳුන්ගෙන් ඉටුවන සේවා

## 1. නිෂ්පාදකයාට

- නිෂ්පාදකයාගේ නව නිෂ්පාදිත පාරිභෝගිකයාට හඳුන්වා දීම.
- භාණ්ඩ අලෙවියෙන් පසු නිෂ්පාදිත පිළිබඳ පාරිභෝගික අදහස් හා අනෙකුත් අදාළ තොරතුරු නිෂ්පාදකයාට සැපයීම.

## 2.තොග වෙළෙන්දාට

- තොග වෙළෙන්දා රැස් කරගත් භාණ්ඩ පාරිභෝගිකයා වෙත බෙදා හැරීම.
- තොග වෙළෙඳ කටයුතු ප්‍රවර්ධනය සඳහා දායක වීම.

## 3. පාරිභෝගිකයාට

- අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය අවශ්‍ය ප්‍රමාණයෙන් අවශ්‍ය වේලාවට සැපයීම.
- ණය පදනම මත භාණ්ඩ සැපයීම.
- පාරිභෝගික අවශ්‍යතා අනුව විවිධ වර්ගයේ හණ්ඩ සැපයීම.
- පාරිභෝගිකයාට විවිධ පහසුකම් සැපයීම.(ප්‍රවාහන පහසුකම්, විද්‍යුත් ගෙවීම් ක්‍රම.)

# සිල්ලර වෙළෙඳාමේ ප්‍රවණතා

## 1. සුපිරි වෙළෙඳසැල් ව්‍යාප්ත වීම.

අතීතයේ නගරබද ප්‍රදේශවලට පමණක් සීමාවූ සුපිරි වෙළෙඳසැල් ගම්බද ප්‍රදේශවල ද ව්‍යාප්ත වීම.

## 2. නව තාක්ෂණය භාවිත කරමින් සිල්ලර වෙළෙඳසැල් ක්‍රියාත්මක වීම.

- විද්‍යුත් මිල දර්ශනය
- විද්‍යුත් තරාදි
- ණයපත්/හරපත් භාවිතය
- Bar code
- CCTV Camera system

3. විවෘතව තබන කාල සීමාව දීර්ඝ කිරීම.

4. සේවා සැපයුම් සමඟ සිල්ලර වෙළෙඳසැල් සංයෝග වීම.

- ලාෆ් ඉන්ධන පිරවුම්හල් සමඟ සුපිරි වෙළෙඳසැල්
- Commercial mini Bank  සමඟ Cargils සුපිරි වෙළෙඳසැල්

5.ස්වංක්‍රීය විකුණුම් යන්ත්‍ර

- රසකැවිලි - චොක්ලට් - සිසිල්බීම

# 6. වෙළෙඳසැල් රහිත සිල්ලර වෙළෙඳාම

- අන්තර්ජාල වෙබ් අඩවි හරහා සිදුවන විද්‍යුත් සිල්ලර වෙළෙඳාම- Online Retailing
- සෘජු අලෙවිකරණය -Direct Marketing-අතරමැදියන් නොමැතිව නිෂ්පාදිත කෙලින්ම පාරිභෝගිකයා අතට පත් කිරීම.

උදා: සෘජු තැපැල

දුරකථන හා රූපවාහිනී

## 7.නව කළමනාකරණ ශිල්ප ක්‍රම භාවිත කිරීම.

# නිපුණතාවය 11
# නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීම සඳහා වෙළෙඳාම දායක වන අයුරු විමසයි.

## නිපුණතා මට්ටම 11.3
## තොග වෙළෙඳාම සිදුවන ආකාරය විමසයි.

## තොග වෙළෙඳාම යනු,

නැවත විකිණීමේ චේතනාවෙන් මිලදී ගන්නා ගැණුම්කරුවන් වෙත නිෂ්පාදිත අලෙවි කිරීම.

## තොග වෙළෙන්දා යනු,

එසේ නිෂ්පාදිත අලෙවි කරන්නා.

# තොග වෙළෙඳාමේ ලක්ෂණ

- නැවත විකිණීමේ අරමුණින් භාණ්ඩ මිලට ගැනීම.
- වෙළෙඳ වට්ටම් ලබා දීම.
- භාණ්ඩ තොග වශයෙන් අලෙවි කිරීම.
- අලෙවි ප්‍රවර්ධන කටයුතු සිදු කිරීම.
- භාණ්ඩ තොග වශයෙන් ගබඩා කර තිබීම.
- වෙළෙඳපොල පිළිබඳ පර්යේෂණ කිරීම.

# තොග වෙළෙඳුන්ගෙන් ඉටුවන සේවා.

## 1.නිෂ්පාදකයාට

- නිෂ්පාදකයාගේ නිෂ්පාදිත තොග වශයෙන් ලබා ගැනීම.
- වෙළෙඳපොළ පිළිබඳ තොරතුරු ලබා දීම.
- නිෂ්පාදකයාට විවිධ සේවාවන් සැපයීම.(මූල්‍ය පහසුකම් හා අමුද්‍රව්‍ය ලබා දීම.)

## 2.සිල්ලර වෙළෙන්දාට

- භාණ්ඩ තොග වශයෙන් සැපයීම.
- ණය පහසුකම් සැපයීම.
- සිල්ලර වෙළෙඳසැලටම භාණ්ඩ ගෙනෙවිත් දීම.
- භාණ්ඩ තේරීම, ඇසිරීම, මිශ්‍ර කිරීම ආදී සේවාවන්හී නිරත වීම.

මිනු/ නාලන්දා බාලිකා මධ්‍ය මහා විද්‍යාලය
ආචාරිනි ඩී.නීටා සහබන්ධු.