වාණිජ ධාරා

වාණිජ විෂයය ගුරු සිසු අත්වැල

(කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය - බළන්ගොඩ)

Business Studies

නිපුණතාව 11

නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීම සඳහා වෙළෙඳාම දායක වන අයුරු විමසයි.

අනුශාසකත්වය : සුනිල් රාජපක්ෂ මහතා

සහකාර අධ්‍යාපන අධ්‍යක්ෂ වාණිජ

සම්පත් දායකත්වය: ආර් පී හරිස්චන්ද්‍ර කුමාර,

වාණිජ විෂයන් සඳහා ඉගෙනුම් ආධාරක ගොනු සැකසීමේ ව්‍යාපෘතිය

ඉලක්කය

පවතින ව්‍යාපාර දියුණු කළ හැකි එමෙන්ම නව ව්‍යාපාර බිහිකළ හැකි හෙට පැවතිය හැකි තත්වය පූර්ව තිරණය කළ හැකි රටට වැඩදායි ව්‍යවසායකත්වයෙන් යුත් පුරවැසියන් බිහිකිරිම.

නිපුණතා මට්ටම්.

කාලච්ඡේද බරතැබීම.

01) වෙළඳාමේ ප්‍රභේද පිළිබඳ විමසයි. 06/40

02) සිල්ලර වෙළඳාම සිදු වන ආකාරය විමසයි. 04/40

03) තොග වෙළඳාම සිදුවන ආකාරය විමසයි. 04/40

04) විදේශීය වෙළඳාම හා ඒ ආශ්‍රිත ප්‍රතිලාභ හා බාධක විමසයයි. 06/40

05) ආනයන හා අපනයන ක්‍රියාපටිපාටිය විමසමින් විදේශ වෙළඳාමට ප්‍රවේශවීමේ සූදානම ප්‍රදර්ශනය කරයි. 06/40

06) ජාත්‍යන්තර සංගම්, වෙළඳ ගිවිසුම් හා සංවිධානවල ක්‍රියාකාරිත්වය විදේශ වෙළඳාමේ උන්නතියටදායක වන ආකාරය විමසයි. 08/40

07) විද්‍යුත් වාණිජය වෙළඳාමේ උන්නතියට දායක වන ආකාරය පෙන්වා දෙයි. 06/40

නිපුණතා මට්ටම 11.1 : වෙළෙඳාමේ ප්‍රභේද පිළිබඳ ව විමසයි.

ඉගෙනුම් ඵල :

- වෙළෙඳාම යන්න හඳුන්වයි.
- වෙළෙඳාම ප්‍රභේද කොට දක්වයි.
- බෙදාහැරීමේ ක්‍රියාවලිය සිදු වන විවිධ ආකාර විස්තර කරයි.
- බෙදාහැරීමේ ක්‍රියාවලිය සිදු වන විවිධ ආකාර රූප සටහනකින් දක්වයි.
- දෙන ලද භාණ්ඩයක බෙදා හැරීමේ ක්‍රියාවලිය රූප සටහනකින් දක්වයි.
- වෙළෙඳ අතරමැදියන් හඳුන්වයි.
- වෙළෙඳ අතරමැදියන්ගේ කාර්යභාරය අගයයි.
- නියෝජිතයන් ඔවුන් සපයන සේවා අනුව වර්ග කරයි.
- වෙළෙඳාම සඳහා අතරමැදියන් යොදා ගැනීමේ වාසි හා අවාසි සඳහන් කරයි.

ක්‍රියාකාරකම් 01

- පහත දැක්වෙන ආකාරයේ වෙළෙඳ දැන්වීමක් සිසුන්ට ඉදිරිපත් කරන්න.

ගම්පහ නගර සීමාව තුළ කුඩා නිවසක් සහිත පර්චස් 10 ක ඉඩමක් ලක්ෂ 25 කට විකිණීමට තිබේ. වාහන මාරුවකට ද සලකා බැලේ.
විමසීම් : 03322 --- --

- ➢ පහත කරුණු මතු කර ගනිමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.
- ➢ ඉඩම සඳහා වාහනයක් හුවමාරු කර ගැනීමට හෝ ලක්ෂ 25 කට ඉඩම විකිණීමට හෝ හැකි බව පෙන්වන්න.
- ➢ ඉඩම වාහනයකට හුවමාරු කිරීමේ දී දෙපාර්ශ්වය අතර එම භාණ්ඩවල අයිතිය හුවමාරු වුව ද ගැණුම්කරු සහ විකුණුම්කරු පැහැදිලි ව වෙන් කර හඳුනා ගත නො හැකි බවත් මුදලට වෙළෙඳාමේ දී විකුණුම්කරු හා ගැනුම්කරු වෙන් කර හඳුනාගත හැකි බවත් පහදන්න.
- ➢ ඉහත තොරතුරු ඇසුරෙන් වෙළෙඳාම අර්ථ දක්වන්න.

<u>වෙළෙඳාම</u>

ගැණුම්කරුවෙකු හා විකුණුම්කරුවෙකු අතර කිසියම් ප්‍රතිෂ්ඨාවකට නිෂ්පාදිත භාණ්ඩ හා සේවාවල අයිතිය හුවමාරු වීමේ ක්‍රියාවලිය වෙළෙඳාම ලෙස අර්ථ දැක්විය හැකි ය.

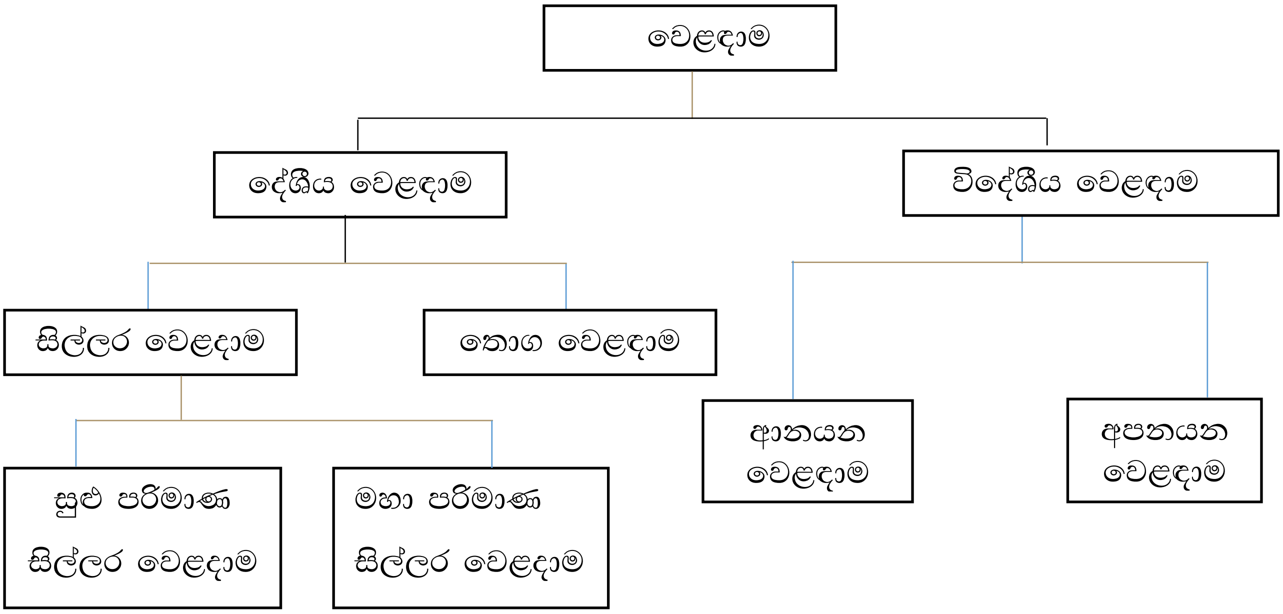
නැතහොත්

හිමිකම වෙනස් වීමත් සමග සිදුවන මිලදී ගැනිමේ විකිණිමේ ක්‍රියාවලිය වෙළඳාමයි. එනම් ගැනුම්කරුවන් සහ විකුණුම්කරුවන් අතර නිස්පාදිත හුවමාරු වීමේ ක්‍රියාවලියයි.

❖ මිලදී ගැනීම සහ විකිණීම වෙළඳාම ප්‍රධාන කාර්යයන් 02යි.

ක්‍රියාකාරකම් 02

- **වෙළෙඳාම විවිධ ආකාරයෙන් සිදු වන අතර එසේ වෙළෙඳාම ප්‍රභේද කළ හැකි ආකාරය ගැලීම් සටහනක් ඇසුරෙන් ඉදිරිපත් කරන්න.**



- **වෙළෙඳාම දේශීය වශයෙන් මෙන් ම විදේශීය වශයෙන් ද සිදු වන බව සිසුන්ට පැහැදිලි කරන්න.**
- **දේශීය වෙළෙඳාම, සිල්ලර වෙළෙඳාම හා තොග වෙළෙඳාම වශයෙන් ද, විදේශීය වෙළෙඳාම ආනයන වෙළෙඳාම හා අපනයන වෙළෙඳාම වශයෙන් ද සිදු වන බව පැහැදිලි කරන්න.**

වෙළඳාමේ ප්‍රධාන ප්‍රභේද 02කි.

01) දේශීය වෙළඳාම

රටක දේශ සීමාව ඇතුළත සිදුවන ගනුදෙනු දේශීය වෙළඳාමයි.

- **තොග වෙළෙඳාම හා සිල්ලර වෙළඳාම මෙහි ප්‍රධාන ප්‍රබෙද දෙකයි.**

02) විදේශීය වෙළඳාම

යම් රටක් වෙනත් රටක් හෝ රටවල් කිහිපයක් සමග සිදු කරනු ලබන භාණ්ඩ හා සේවා හුවමාරුවයි.

මෙහි ප්‍රධාන අංශ දෙකකි

01) ආනයන වෙළඳාම (ආයාත වෙළඳාම)

02) අපනයන වෙළඳාම (නිර්යාත වෙළඳාම)

අපනයන වෙළඳාම

කිසියම් රටක් වෙනත් රටක් හෝ රටවල් කිහිපයකට භාණ්ඩ හා සේවා යැවීමයි.

ආනයන වෙළඳාම

කිසියම් රටක් වෙනත් රටකින් හෝ රටවල් කිහිපයකින් භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගැනීමයි.

- **නිෂ්පාදිත පාරිභෝගිකයා අතට පත් කිරීමේ ක්‍රියාවලිය විවිධාකාරයෙන් සිදු වන බව තහවුරු කරමින් සටහනක් අඳින්න.**

නිෂ්පාදිත පාරිභෝගිකයා අතට පත් කිරීමේ ක්‍රියාවලිය (පාරිභෝගික භාණ්ඩ බෙදාහැරීමේ මාර්ග)

(1) නිෂ්පාදකයා → පාරිභෝගිකයා

(2) නිෂ්පාදකයා → සිල්ලර වෙළෙන්දා → පාරිභෝගිකයා

(3) නිෂ්පාදකයා → තොග වෙළෙන්දා → සිල්ලර වෙළෙන්දා → පාරිභෝගිකයා

(4) නිෂ්පාදකයා → නියෝජිතයා → තොග වෙළෙන්දා → සිල්ලර වෙළෙන්දා → පාරිභෝගිකයා

❖ නිෂ්පාදකයාගේ සිට පාරිභෝගිකයා දක්වා භාණ්ඩ බෙදා හැරීමේ මාර්ග

(01) ඍජු බෙදාහැරීම.

- අංක (1) න් පෙන්නුම් කරන්නේ නිෂ්පාදකයා කෙළින් ම පාරිභෝගිකයා වෙත භාණ්ඩ බෙදා හැරීමයි.

(02) අතරමැදියන් මගින් බෙදාහැරීම.

- අංක (2) (3) (4) බෙදා හැරීමේ ක්‍රියාවලීන්හි දී අතරමැදියන් සම්බන්ධ වී ඇත.

ක්‍රියාකාරකම් 03

- සුදුසු පරිදි සිසුන් කණ්ඩායම් කර පහත ක්‍රියාකාරකමෙහි යොදවන්න.
- පහත දැක්වෙන ආයතන එක් එක් කණ්ඩායමට ලබා දෙන්න.
- එම ආයතන කෙරෙහි අවධානය යොමු කරවන්න.
    - මෝටර් රථ නිෂ්පාදන ආයතනයක්
    - බේකරි නිෂ්පාදන ආයතනයක්
    - සහල් නිෂ්පාදන ආයතනයක්
    - ඇඟලුම් කර්මාන්ත ශාලාවක්
    - බිස්කට් නිෂ්පාදතනයක්

- **පහත උපදෙස් සිසුන්ට ලබාදෙමින් ක්‍රියාකාරකමෙහි යෝදවන්න.**
  - ✓ ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබුණු ආයතනය මඟින් බෙදාහරිනු ලබන භණ්ඩය නිෂ්පාදකයාගේ සිට පාරිභෝගිකයා දක්වා බෙදාහැරිය හැකි ආකාර හැකිතාක් හඳුනා ගන්න.
  - ✓ එම භාණ්ඩ බෙදාහැරීමේ ආකාර අතුරෙන් වඩාත් ම සුදුසු යැයි ඔබ තීරණය කරන ආකාරය කුමක් ද ? ඊට හේතු මොනවා ද ?
  - ✓ එම ක්‍රමය සඳහා අතරමැදියන් සම්බන්ධ වූයේ නම් ඔවුන් කවුරුන් ද ?
  - ✓ එම අතරමැදියන් සම්බන්ධ කර ගැනීමෙන් අත්වන වාසි හා අවාසි මොනවා ද ?
  - ✓ සිසු අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.

<u>අතරමැදියා</u>

නිෂ්පාදිත බොදාහැරීමේ දී නිෂ්පාදකයා හා පාරිභෝගිකයා අතර සිටින බෙදාහැරීමේ ක්‍රියාවලියට සම්බන්ධ වන පාර්ශ්ව වේ.

නැතහොත්

නිෂ්පාදකයාගේ සිට පාරිභෝගිකයා දක්වා භාණ්ඩ හා සේවා බෙදාහැරීමේ ක්‍රියාවලියේ අතර මැද සිටින ඕනෑම පාර්ශවයක් හෝ ආයතනයක් අතර මැදියෙකි.

මොවුන් ප්‍රධාන කොටස් 03කි.

01) සිල්ලර වෙළඳුන්

අවසාන පරිභෝජනය සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කරන්නන් සිල්ලර වෙළෙඳුන් ලෙස හැඳින්වේ.

02) තොග වෙලදුන්

නැවත විකිණීම සඳහා නිෂ්පාදිත අලෙවි කරන්නන් තොග වෙළෙඳුන් ලෙස හැඳින්වේ.

03) නියෝජිතයින්

නියෝජිතයා

ප්‍රධානියකුගේ බලය පිට යම් කාර්යයක නිරත වන්නන් නියෝජිතයින් ලෙස හැඳින්වේ.

- ❖ නියෝජිතයා තමාගේ ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් වගකීම් භාරගනී.
- ❖ ඒ වෙනුවෙන් ඔහුට කොමිස් මුදලක් හිමි වේ.

නියෝජිතයින් වර්ග

නියෝජිතයින් ඔවුන් සපයන සේවා අනුව පහත දැක්වෙන ආකාරයට වර්ග කළ හැකි ය.

නියෝජිතයින්

- **කොමිස් නියෝජිතයා**
- **බ්‍රෝකර්වරු/ තැරැව්කරු**
- **සාධ්‍යකයා**
- **කැපකරු නියෝජිතයා**
- **වෙන්දේසිකරු**

කොමිස් නියෝජිතයා

ප්‍රධානියාට වාසිදායක ලෙස තම අභිමතය පරිදි ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් මිලදී ගැනීමක් හෝ විකිණීමක් සිදු කරන කොමිස් මුදලක් ලබාගනු ලබන පුද්ගලයා ය.

තැරැවුකරු

ගනුදෙනුවකට අදාළ ගැනුම්කරු හා විකුණුම්කරු සම්මුක කරමින් ඊට අදාළ ඉඩකඩ සලසා දෙපාර්ශ්වයෙන්ම තැරැවු ගාස්තුවක් ලබාගන්නා පුද්ගලයා ය.

සාධ්‍යකයා

ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමේදි හෝ විකිණීමේදි හෝ එම ගනුදෙනු තම පෞද්ගලික නමින් සිදුකරන්නන්ය.

කැපකරු නියෝජිතයා

ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් ණයට භාණ්ඩ විකිණීමක් සිදු කොට එම ණය මුදල් අදාළ පාර්ශ්වයන් ගෙන් එකතු කිරීමේ වගකීමද දරණ නියෝජිතයාය. මොහුට සාමාන්‍යයෙන් හිමිවන කොමිස්ම් මුදලට අමතරව කැපකරු කොමිස් නමින් අතිරේක කොමිස් මුදලක් හිමිවේ.

වෙන්දේසිකරු

අදාළ භාණ්ඩ වෙනුවෙන් විවෘතව වාචිකව ඉහළ මිළ ගණන් ඉදිරිපත් කර ගැනුම්කරුවන්ට ප්‍රධානියාගේ භාණ්ඩ අලෙවි කරමින් එම කටයුතු සම්බන්ධීකරණය කරනු ලබන පාර්ශවයයි.

ප්‍රේරක නියෝජිතයා

ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් තමා සතු වාහන වලින් භාණ්ඩ එක් රැස් කොට ප්‍රවාහනය කර දෙනු ලබන නියෝජිතයාය. විදේශ වෙළඳාමේ දී මොහුන් බහුලව දැකිය හැකිය.

විකුණුම් නියෝජිතයා

කිසියම් නිෂ්පාදකයකුගේ භාණ්ඩ පෙළක් සඳහා නියෝජිතයෙකු වශයෙන් කටයුතු කරන්නා ය.

වෙළෙඳාම සඳහා අතරමැදියන් යොදා ගැනීමේ වාසි හා අවාසි

වාසි :

01) විවිධ නිෂ්පාදකයින් නිපදවන භාණ්ඩ හා සේවා ලබා ගෙන අවශ්‍ය වේලාවට පහසු ස්ථානයක දී පාරිභෝගිකයාට ලබා දීමට කටයුතු කිරීම.

02) නව භාණ්ඩ හා සේවා හඳුන්වා දීම පහසු වීම.

03) වෙළෙඳපොළ තොරතුරු අදාළ පාර්ශ්වයන්ට පහසුවෙන් ලබා ගත හැකි වීම.

04) හුවමාරු ක්‍රියාවලිය සරල වීම.

අවාසි :

01) වෙළෙඳපොළේ අනවශ්‍ය භාණ්ඩ හිඟයක් ඇති විය හැකි වීම.

02) භාණ්ඩවල මිල ගණන් ඉහළ යා හැකි වීම.

නිපුණතා මට්ටම 11.2 : සිල්ලර වෙළෙඳාම සිදු වන ආකාරය විමසයි.

ඉගෙනුම් ඵල :

- සිල්ලර වෙළෙඳාම අර්ථ දක්වයි.
- සිල්ලර වෙළෙඳාමේ ලක්ෂණ පැහැදිලි කරයි.
- ප්‍රදේශයේ ඇති සිල්ලර වෙළෙඳසැල් ලැයිස්තුගත කරයි.
- සිල්ලර වෙළෙඳුන්ගෙන් නිෂ්පාදකයාට, තොග වෙළෙන්දාට හා පාරිභෝගිකයාට ඉටු වන සේවා වෙන වෙන ම ලැයිස්තුගත කරයි.
- සිල්ලර වෙළෙඳාමේ ප්‍රවණතා අනාවරණය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම් 04

- ❖ සිසුන් කණ්ඩායම් 05කට වෙන්කරන්න.
- ❖ එම එක් එක් කණ්ඩායම සඳහා ප්‍රදේශයේ ජනප්‍රිය සිල්ලර වෙළෙඳ සැල බැගින් ලබාදෙන්න.
- ❖ පහත කරුණු මතුවන ලෙස ක්‍රියාකාරකමෙහි යොදවන්න.
    - එම වෙළෙඳසැල් සිල්ලර වෙළෙඳසැල් ලෙස නම් කිරීමට හේතු
    - එම වෙළෙඳසැල්වලින් සේවා සැපයන පාර්ශ්ව
    - එම එක් එක් පාර්ශ්වයට ඉටු වන සේවා
- ➢ **සිසුන්ගේ පිළිතුරු සැලකිල්ලට ගනිමින් පහත කරුණු මතුකරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.**

01)**සිල්ලර වෙළෙඳාම අර්ථ දක්වා, සිල්ලර වෙළෙඳාමේ ලක්ෂණ පැහැදිලි කර දෙන්න.**

සිල්ලර වෙළදාම

අවසාන පාරිභෝගිකයාට භාණ්ඩ විකිණීම සිල්ලර වෙළෙඳාම ලෙස හැඳින්වේ.

සිල්ලර වෙළඳාමෙහි මූලික ලක්ෂණ

01) අවසාන පරිභෝජනය සඳහා භාණ්ඩ හෝ සේවා අලෙවි කිරීම.

02) විවිධ වර්ගයේ භාණ්ඩ රැසක් අලෙවිය සඳහා ඉදිරිපත් කිරීම.

03) පාරිභෝගිකයාට අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය, අවශ්‍ය ප්‍රමාණයෙන්, අවශ්‍ය ස්ථානයේ දී ලබා ගැනීමට ඉඩකඩ සලසා තිබීම.

04) බොහෝ විට ණය පදනම මත භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම.

05) පාරිභෝගිකයා සමග සමීප සම්බන්ධතාවක් පවත්වා ගෙන යාම.

- **සිල්ලර වෙළෙඳුන්ගෙන් නිෂ්පාදකයාට, තොග වෙළෙන්දාට හා පාරිභෝගිකයාට ඉටු වන සේවා පැහැදිලි කරන්න.**

සිල්ලර වෙළෙඳුන්ගෙන් ඉටු වන සේවා

නිෂ්පාදකයාට

01) නිෂ්පාදකයාගේ නව නිෂ්පාදිත පාරිභෝගිකයාට හඳුන්වා දීම.

02) ප්‍රදර්ශන පුවරු හෝ පෝස්ටර් ප්‍රදර්ශනය, සාම්පල් බෙදා දීම යනාදිය මගින් භාණ්ඩ ප්‍රවර්ධනයට සහාය වීම.

03) භාණ්ඩ අලෙවියෙන් පසු නිෂ්පාදිත පිළිබඳ පාරිභෝගික අදහස් හා අනෙකුත් අදාළ තොරතුරු නිෂ්පාදකයාට සැපයීම.

තොග වෙළෙන්දාට

01) තොග වෙළෙන්දා රැස් කර ගත් භාණ්ඩ පාරිභෝගිකයා වෙත බෙදා හැරීම.

02) පාරිභොගීක රුචි අරුචිකම් හා වෙළෙඳපොළ පිළිබඳ තොරතුරු සැපයීම.

03 තොග වෙළෙඳ කටයුතු ප්‍රවර්ධනය සඳහා දායක වීම.

04) වෙළඳපළ අවශ්‍යතා කල් තියා දැනුම් දීම.

05) ප්‍රමාණවත් භාණ්ඩ තොග මිලදී ගැනීම.

06) ගෙවීම් වේගවත්ව සිදු කිරීම.

පාරිභෝගිකයාට

01) අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය අවශ්‍ය ප්‍රමාණයෙන් අවශ්‍ය වේලාවට සැපයීම.

02) ණය පදනම මත භාණ්ඩ සැපයීම.

03) නව භාණ්ඩ හඳුන්වා දීම හා අවශ්‍ය අවස්ථාවල දී උපදෙස් ලබා දීම.

04) පාරිභෝගික අවශ්‍යතා අනුව විවිධ වර්ගයේ භාණ්ඩ සැපයීම.

05) පාරිභෝගිකයාට විවිධ පහසුකම් සැපයීම.

- **සිල්ලර වෙළෙඳාමේ ප්‍රවණතා නිදසුන් ඇසුරෙන් පැහැදිලි කර දෙන්න.**

සිල්ලර වෙළෙඳාමේ ප්‍රවණතා

01) සුපිරි වෙළෙඳසැල් රටපුරා ව්‍යාප්ත වීම අතීතයේ නගරබද ප්‍රදේශවලට පමණක් සීමා වූ සුපිරි වෙළෙඳසැල් වර්ථමානයේ ගම්බද ප්‍රදේශවල ද ව්‍යාප්ත වීම.

02) නව තාක්ෂණය භාවිත කරමින් සිල්ලර වෙළෙඳසැල් ක්‍රියාත්මක වීම.

නිදසුන් : මිල සටහන් කිරීම - විද්‍යුත් මිල දර්ශන

තීරු සංකේත ක්‍රම - Bar code

කිරුම් මිනුම් ක්‍රම - විද්‍යුත් තරාදි/Digital scale

ගෙවීම් ක්‍රම - ණයපත් / හරපත් භාවිතය

නිරීක්ෂණ ක්‍රම - CCTV Camera system

03) විවෘත ව තබන කාල සීමාව දීර්ඝ කිරීම.

නිදසුන් : රාත්‍රී කාලය හා නිවාඩු දිනවල ඕනෑ ම අවස්ථාවක ගනුදෙනු කළ හැකි වීම

04) සේවා සැපයුම් සමග සිල්ලර වෙළෙඳසැල් සංයෝග වීම.

නිදසුන් : ලාෆ් ඉන්ධන පිරවුම්හල් සමග සුපිරි වෙළෙඳසැල්

Commercial mini Bank සමග Cargils සුපිරි වෙළෙඳසැල්

05) වෙළෙඳසැල් රහිත සිලල්ර වෙළඳාම (Non store Retailing)

භාණ්ඩ මිල දී ගැනීමට පාරිභෝගිකයා වෙළෙඳසැල වෙත නො ගොස් දුරකථන, ෆැකස්, අන්තර්ජාලය, කැටලොග 'භාවිතයෙන් භාණ්ඩ ඇණවුම් කර ලබා ගැනීමයි. මෙහි ආකාර දෙකකි.

- අනත්ර්ජාල වෙබ් අඩවි හරහා සිදු වන විද්‍යුත් සිල්ලර වෙළෙඳාම
  Online Retailing
- සෘජු අලෙවිකරණය - Direct Marketing
  අතරමැදියන් නො මැති ව නිෂ්පාදිත කෙලින් ම පාරිභෝගිකයා අතට පත් කිරීම.
  නිදසුන් ඃ සෘජු තැපැල - direct mail
  කැටලොග් - Catalogues
  දුරකථන හා රූපවාහිනිය මගින්

06) ස්වයංක්‍රීය විකුණුම් යන්ත්‍ර

රසකැවිලි - චොක්ලට් - සිසිල්බීම.

07) නව කළමනාකරණ ශිල්ප ක්‍රම භාවිත කිරීම.

සිල්ලර වෙළෙන්දාගේ කාර්යයන්

01) අවශ්‍ය භාණ්ඩ අවශ්‍ය ප්‍රමාණයන්ගෙන් අවශ්‍ය වේලාවට බෙදාහැරීම්

02) භාණ්ඩ තොග වශයෙන් මිලදී ගෙන රැස්කර තබා ගැනීම.

03) අලෙවියෙන් පසු සේවා සැපයීම.

04) විකිණීමට සුදුසු පරිදි භාණ්ඩ සකස් කිරීම.

05) භාණ්ඩ පරිහරණය කරන ආකාරය පිළිබඳව පැහැදිලි කරදීම.

06) නිෂ්පාදකයාගේ අදහස් පාරිභෝගිකයා වෙත ලබා දීම.

සිල්ලර වෙළඳසැලක් ආරම්භ කරන්නකු විසින් සැලකිය යුතු සාදක

01) පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා

02) පාරිභෝගික සංඛ්‍යාව

03) පාරිභෝගික ආදායම

04) පාරිභෝගි ඉල්ලුම

05) තරගකාරිත්වය

06) සැපයුම්කරුවන් පිළිබඳව

07) ස්ථානගත කිරීම පිළිබඳව

08) නීතිමය තත්වයන්

<u>මෑත කාලයේ ශ්‍රී ලංකාවේ කුඩා සිල්ලර වෙළඳුන් මුහුණ දෙන ගැටළු</u>

01) මූල්‍ය දුෂ්කරතා

02) මහා පරිමාණ සිල්ලර වෙළඳුන්ගෙන් එල්ලවන තරගය

03) බොල් ණය වැඩිවීම

04) තාක්ශණික අභියෝග

05) වෙළඳ කටයුතු සංවිධානය කිරීමේ දුෂ්කරතා

06) නිෂ්පාදකයාගේ හා තොග වෙළෙන්දාගේ සහයෝගය මන්දගාමිවීම

සිල්ලර වෙළඳසැල් වර්ග

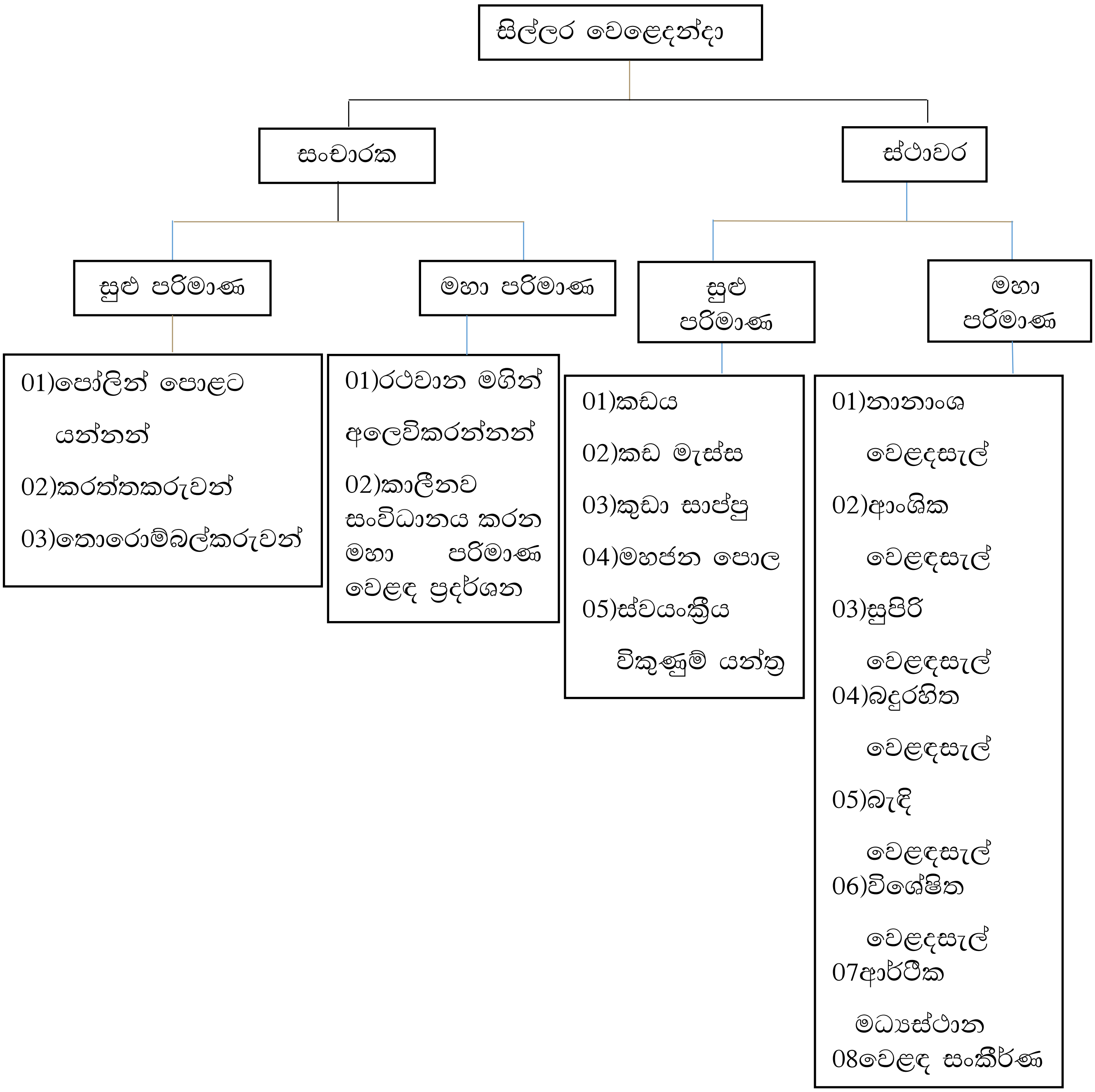
ව්‍යාප්ත වී ඇති ආකාරයට අනුව සිල්ලර වෙළෙඳුන් සංචාරක සිල්ලර වෙළඳුන් හා ස්ථාවර වෙළඳුන් යනුවෙන් කොටස් දෙකකි.

01) සංචාරක සිල්ලර වෙළඳුන්

ස්ථානයෙන් ස්ථානයට ගමන් කරමින් භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම ජංගම නැතහොත් සංචාරක සිල්ලර වෙළඳාම වෙ.

02) ස්ථාවර වෙළඳුන්

එක් ස්ථානයක රැඳී සිටිමින් ගනුදෙනු කිරීම ස්ථාවර සිල්ලර වෙළඳාමයි.



බදු රහිත වෙළඳසැල්

විදේශයන්හි සිට තම රටට පැමිණෙන හෝ විදේශ රටවලට පිටත්ව යන පුද්ගලයෙක්ට තීරුබදු රහිතව භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගැනීම සඳහා වරායන් ගුවන්තොටුපළවල් දෙශ සීමාවල් ආශිතව පිහිටුවා ඇති වෙළළඳ සැල් විශේෂයයි.

ඔක් නිෂ්පාදකයකුගේ භාණ්ඩ පමණක් අළෙවි කිරිමට බැදි සිටින වෙළෙඳ සැල් විශේෂයයි. මෙම වෙළඳසැල් හිමියන්ට නිෂ්පාදකයින් පහත ප්‍රතිලාභ ලබාදෙයි.

01) ඉහළ වට්ටම් ලබා දීම.

02) ණය පදනම යටතේ භාණ්ඩ සැපයීම.

03) අත්‍යවශ්‍ය උපකරණ ලබාදීම.

04) ප්‍රවර්ධනයට සහය වීම.

නානාංශ / උපාංග / දාම වෙළඳසැල්

එක් හිමිකාරීත්වයක් යටතේ එකම වර්ගයකට අයත් භාණ්ඩ අලෙවිකිරීම සඳහා රට පුරා ශාඛා පවත්වාගෙන යමින් විකිණිම සිදුකරන සිල්ලර වෙළඳ සැල් විශේෂයයි. ඒනම් එක් හිමිකාරිත්වයක් යටතේ එකම වර්ගයකට අයත් භාණ්ඩ පමණක් අලෙවි කිරීම සඳහා විවිධ ප්‍රදේශවල ශාඛා පිහිටුවා ඇති සිල්ලර වෙළඳසැල් විශේෂයයි.

උදාහරණ- ගුණසෙණ පොත් සමාගම.

දම්රෝ.

ජයරත්න මල්ශාලාව.

ආංශික / බහුඅංශ / දෙපාර්තමේන්තු වෙළඳසැල්

එකම ගොඩනැගිල්ලක් තුළ එක් එක් භාණ්ඩ වර්ග සඳහා වෙන වෙනම අංශ පවත්වාගෙන යමින් එකම හිමිකාරිත්වක් යටතේ ක්‍රියාත්මක වන සිල්ලර වෙළඳසැල් විශේෂයි. රෙදිපිළි, සෙල්ලම් බඩු, පාවහන්, සුවඳ විලවුන්, මත්පැන් හා විද්‍යුත් උපකරණ යනාදි විශාල වූ භාණ්ඩ ප්‍රමාණයක් මේවායේ අලෙවි කරයි.

උදාහරණ-ආපිකෝ සුපර්සෙන්ටර්

නානාංශ වෙළඳසැල් හා ආංශික වෙලාවල් අතර ඇති වෙනස්කම්.

නානාංශ වෙළඳසැල්	ආංශික වෙළඳසැල්
01)එක් භාණ්ඩ වර්ගයක් පමණක් අලවි කරණ නිසා සිමිත පාරිභොගික වුවමනා ප්‍රමානයක් සපුරාගත හැක	01)විවිධ වර්ග වල භාණ්ඩ රාශියක් අලෙවි කරනනිසා විශාල පාරිභොගික උවමනා ප්‍රමාණයක් සපුරාලිය හැකි විම.
02) එකම නගරයේ විවිධ ස්ථානවල පිහිටා ඇත.	02) ප්‍රධාන නගරයක මධ්‍යයේ පිහිටා ඇති තනි වෙළඳසැලකී.
03) එක් වර්ගයකට අයත් භාණ්ඩ පමණක් අලෙවි කරයි.	03) විවිධ වර්ගයන්ට අයත් භාණ්ඩ අලෙවි කරයි.

විශේෂිත වෙළඳසැල්

එක් භාණ්ඩ වර්ගයකට විශේෂඥතාවයක් දක්වන වෙළඳසැල්ය. ක්‍රීඩා භාණ්ඩ, සංගීත උපකරණ, ස්වර්ණාභරණ යනාදිය මේවායේ අලෙවි කරයි.

වෙළෙඳ සංකීර්ණ

පුද්ගලික හෝ පොදු අංශය සතුවන නාගරික ප්‍රදේශ වල ඇති ගොඩනැගිලි සංකීර්ණයකි. ව්‍යාපාරිකයින් එම සංකීර්ණයේ ඇති වෙළඳසැල් කුලියට හෝ බද්දට ලබාගෙන භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කරයි. ඒ අනුව මෙය විවිධ වර්ගයේ වෙළඳසැල් වල එකතුවක් ලෙස හැඳින්විය හැක.

උදාහරණ- K-Zone

ආර්ථික මධ්‍යස්ථාන / වෙළඳ මධ්‍යස්ථාන

නිෂ්පාදකයින්ට පැමිණ සිය භාණ්ඩ අලෙවි කිරීමටත් පාරිභෝගිකයන්ට පැමිණ භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමටත් රජය මැදිහත් වීමෙන් අවකාශ සලසා ඇති නිශ්චිත කේන්ද්‍රීය ස්ථානයක් මින් අදහස් වේ.මේ සඳහා අත්‍යවශ්‍ය යටිතල පහසුකම් රජයේ හෝ පළාත් පාලන ආයතනයක් විසින් සපයයි.

උදාහරණ- මීගොඩ, වත්තල, දඹුල්ල, ආර්ථික මධ්‍යස්ථාන.

තොරොම්බල් කරුවන්

විවිධ වර්ගයේ කුඩා විසිතුරු භාණ්ඩ බයිසිකල්වල කරත්ත වල රඳවමින් සුළු පරිමාණව භාණ්ඩ අලවි කිරිමේ යෙදෙන්නන්ය.

කඩ මැස්ස

එක ස්ථානයක භාණ්ඩ රැඳවීම කුඩා ස්ථාන සකසමින් එහි එළවළු පළතුරු යනාදිය සුළු වශයෙන් රඳවා තබා අලවිකරනු ලබන ස්ථානයකි.

සුපිරි වෙළඳසැල්

ඉහළ පාරිබෝගික පසුකම් සහිතව සියලු ආහාර වර්ග, පවිත්‍රකාරක භාණ්ඩ, සනීපාරක්ෂක සේවා, දේපල උපකරණ යනාදිය ස්වයං සේවා ක්‍රමයට අලෙවි කිරීම සඳහා ස්ථාපිත කර ඇති මහා පරිමාණ සිල්ලර වෙළඳසැල් විශේෂයකි.

උදාහරණ- Cargils food city

Kills food city

සුපිරි වෙළඳසැල් ක්‍රමය ජනප්‍රිය වීමට හේතු

01) විවිධ භාණ්ඩ හා සේවා ලබාගත හැකි වීම.

02) ස්වයං සේවා ක්‍රමයට අලෙවි කිරීම.

03) විද්‍යුත් ගෙවීම් ක්‍රම භාවිතා කිරීම.

04) වාහන නතර කිරීමේ පහසුකම් පැවතීම.

05) පවුලේ සියලු දෙනාට සාප්පු සවාරියක් මගින් භාණ්ඩ මිලදී ගත හැකි විම.

06) වැඩි කාලයක් විවෘතව තැබීම.

07) මානසික තෘප්තියක් ලැබීම.

සුපිරි වෙළඳසැල් ක්‍රමයෙන් ජනප්‍රිය වුවද සම්ප්‍රදායික සති පොල ජනප්‍රියතාවය අඩු නොවීමට හේතු

01) නැවුම් හා පෝෂදායී භාණ්ඩ ලබා ගත හැකි වීම.

02) මිල අඩුවිම.

03) කේවල් කිරීමෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගත හැකි වීම.

04) විවිධ අයිතිකරුවන් රාශියක් සිටීම.

05) ගනුදෙනුකරුවන්ට ද භාණ්ඩ අලෙවි කිරීමට අවස්ථාව ලැබීම.

06) සුපුරුදු විකුණුම්කරුවන්ගේ භාණ්ඩ මිලදී ගත හැකිවිම.

07) තෝරා ගැනීමේ නිදහස.

නගරවල සුපිරිවෙළඳසැල් ක්‍රමය ක්‍රියාත්මක වුවද කුඩා සිල්ලර වෙලදසැල් අඛණ්ඩව පවත්වාගෙන යාමට හේතු

01) ගනුදෙනුකරුවන් හා අයිතිකරු අතර සමීප සම්බන්ධතාවයක් පැවතිම.

02) මිල සාපේක්ෂව අඩු වීම.

03) කේවල් කිරීමේ හැකියාව පැවතීම.

04) ණය පදනම යටතේ භාණ්ඩ මිලදී ගත හැකි විම.

05) පාරිබෝගික පක්ෂපාතීත්වය ඉහළ යාම.

ස්වයං සේවා වෙළඳාම

ගනුදෙනුකරුට සිතැඟි පරිදි වෙලදසහයකයින් තොරව සාප්පු සවාරියක් මගින් භාණ්ඩ හා සේවා තෝරා ගැනීමේ නිදහස සලසා ඇති වෙළඳ ක්‍රමයයි. සුපිරි වෙළඳසැල්, සතොස යනාදිය තුළ දැකිය හැකිය.

සේවා අලෙවි ක්‍රමය මගින් පාරිභෝගිකයාට අත්වන වාසි.

01) තමාට සිතැගි පරිදි තෝරා ගැනීම සිදු කළ හැකි වීම.

02) මිලදී ගැනීමට ගත කළ යුතු කාලය අවම වීම.

03) මිලදී ගැනීම සඳහා පවුලේ කීප දෙනකු වුවද පහසුවෙන් සහභාගී විය හැකි වීම.

04) කිරුම් මිනුම් ප්‍රමාණයන් ලකුණු කර තිබීම නිසා වන පහසුව.

05) මිල ගනන් ප්‍රදර්ශනය කර තිබීම නිසා මිලදී ගැනුම් කල්තියා සැලසුම් කරගත හැකිවිම.

සේවා අලෙවි ක්‍රමය මගින් වෙළද සැල් හිමියාට අත්වන වාසි

01) පාරිභෝගික තෘප්තිය ඉහළ යාම නිසා වෙළඳ පිරිවැටුම වැඩිවීම.

02) විකුණුම් සේවක පිරිස අඩු වීම.

03) විශාල පිරිසකට එකවර භාණ්ඩ අලෙවි කළ හැකි විම.

ස්වයංක්‍රීය විකුනුම් යන්ත්‍ර

පෙරගෙවුම් කාඩ්පතක් හෝ මුදල් භාවිතා කර ගනුදෙනු කරුටම තමන්ට අවශ්‍ය භාණ්ඩ හා සේවා ලබා ගැනීම සඳහා ප්‍රදේශයේ ප්‍රසිද්ධ ස්ථානයක ස්ථාපිත කර ඇති යන්ත්‍රයක් සහිත කුටි විශේෂයකි.

උදාහරනඃ- දුරකථන ඇමතුම් කුටි

ක්ෂණික බීම වර්ග අළවිකිරිම

කැටලොක් මගින් විකිණීම.

භාණ්ඩ පිළිබඳව විස්තර අඩංගු පොත් පිංචක් හෝ වීඩියෝ පටයක් අදාළ පුද්ගලයා වෙත ඉදිරි ඉදිරිපත් කර ඒ අනුව ඉල්ලුම් කරනු ලබන්නන්ට භාණ්ඩ අලෙවි කිරීමේ ක්‍රමයයි.

උදාහරනඃ- මෝටර් රථ, කාර්යාල උපකරණ, මුද්‍රිත පොත්

කැටලොක් මගින් විකිණිමේන් ව්‍යාපාරිකයාට අත්වන ප්‍රතිලාභ.

01) දුර බැහැර සිටින පුද්ගලයින්ට භාණ්ඩ පිළිබඳ තොරතුරු ලබාදීමට හැකිවීම.

02) දර්ශනීය ලෙස වෙළඳ සැල් පවත්වාගෙන යාමට හැකිවිම.

03) මිල විශ්ලේෂණයක් සිදු කළ හැකි වීම.

04) තරගකාරීත්වයට සාර්ථකව මුහුණදීමට හැකි වීම.

05) ඇනවුම් ලැබීමෙන් පසු භාණ්ඩ රැස් කරන නිසා තොග මට්ටම් අඩුවෙන් පවත්වා ගෙන යාමට හැකිවීම.

කැටලොක් මගින් විකිණීමෙන් ගනුදෙනුකරුවන්ට අත්වන ප්‍රතිලාභ.

01) නව මෝස්තර අතුරින් යෝග්‍යම මෝස්තරයක් තෝරා ගත හැකි වීම.

02) ගෙවීමට සිදුවන මිල පිළිබඳ ස්ථාවරත්වයක් ඇති වීම.

03) තැපෑලෙන් වුවද භාණ්ඩ ලබා ගත හැකි වීම.

04) කාලය සහ පිරිවැය අවම වීම.

වගකීම් සහතිකය

භාණ්ඩයේ ගුණත්වය සහ ක්‍රියාකාරිත්වය පිළිබඳව වූ සහතිකයයි.

- අදාල භාණ්ඩයේ විකුණුම් වැඩි කර ගැනීම මෙහි යම් අරමුණයි.

වගකීම් සහතිකය ප්‍රධාන කොටස් තුනකි.

- ඇගවීමෙන් දෙන වගකීම.
- ලිඛිත වගකීම.
- පූර්ණ වගකීම.

මහජන පොළ

ගැනුම්කරුවන් විකුණුම්කරුවන් විශාල පිරිසක් භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගැනීමට හා විකිණීමට සතියේ එක් දිනක හෝ දිනපතාම එක් රැස් වන නිශ්චිත කේන්ද්‍රිය ස්ථානයකි.

නිපුණතා මට්ටම 11.3 : තොග වෙළෙඳාම සිදු වන ආකාරය විමසයි.

ඉගෙනුම් ඵල

- තොග වෙළෙඳාම අර්ථ දක්වයි.
- තොග වෙළෙඳාමේ ලක්ෂණ විස්තර කරයි.
- ප්‍රදේශයේ ඇති තොග වෙළෙඳසැල් ලැයිස්තුගත කරයි.
- තොග වෙළෙඳුන්ගෙන් නිෂ්පාදකයාට හා සිල්ලර වෙළෙන්දාට ඉටු වන සේවා වෙන වෙන ම දක්වයි.

තොග වෙළෙඳාම.

නැවත විකිණීමේ චේතනාවෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගන්නා ගැනුම් කරුවන් වෙත භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම් තොග වෙළඳාමයි.

- ❖ තොග වෙළඳාම සිල්ලර වෙළඳාමේ වෙන්කර දක්වන ප්‍රධාන සාධකය වනුයේ **ගැනුම් කරුගේ චේතනාවයි.**

තොග වෙළඳාමේ ලක්ෂණ

01) නැවත විකිණීමේ අරමුණින් භාණ්ඩ මිලට ගැනීම.

02) භාණ්ඩ තොග වශයෙන් අලෙවි කිරීම.

03) වෙළෙඳ වට්ටම් ලබා දීම.

04) භාණ්ඩ තොග වශයෙන් ගබඩා කොට තිබීම.

05) අලෙවි ප්‍රවර්ධන කටයුතු සිදු කිරීම.

06) වෙළෙඳපොළ පිළිබඳ පර්යේෂණ කිරීම.

07) තොග ප්‍රවාහනය කර දීම.

තොග වෙළෙන්දාගෙන් ඉටුවන සේවා

නිෂ්පාදකයාට

01) නිෂ්පාදකයාගේ නිෂ්පාදිත තොග වශයෙන් ලබා ගැනීම.

02) වෙළෙඳපොළ පිළිබඳ තොරතුරු ලබා දීම.

03) නිෂ්පාදකයාට විවිධ සේවාවන් සැපයීම.

නිදසුන් : මූල්‍ය පහසුකම්, අමුද්‍රව්‍ය ලබා දීම.

සිල්ලර වෙළෙන්දාට

01) භාණ්ඩ තොග වශයෙන් සැපයීම.

02) සිල්ලර වෙළෙඳසැලට ම භාණ්ඩ ගෙනැවිත් දීම.

03) ණය පහසුකම් සැපයීම.

04) භාණ්ඩ තේරීම, ඇසිරීම, මිශ්‍ර කිරීම ආදී සේවාවන්හි නිරත වීම.

පාරිභෝගිකයාට

01) වෙළෙඳපොළ මිල විචලනයන් අවම කිරීම

02) අවශ්‍ය භාණ්ඩ අඛණ්ඩව වෙළඳපොළට සැපයීම

03) භාණ්ඩ පිළිබඳ තොරතුරු නිෂ්පාදකයාට ලබාදීම තුළින් භාණ්ඩවල ගුණත්වය වැඩි කිරීමට කටයුතු කිරීම

තොග වෙලඳාම හා සිල්ලර වෙළදාම අතර වෙනස්කම්

තොග වෙළඳාම	සිල්ලර වෙළදාම
01) නැවත විකිණීම සඳහා භාණ්ඩ මිලදී ගනී	01) අවසාන පාරිභෝජනය සඳහා භාණ්ඩ මිලදී ගනී
02) මිල සාපේක්ෂව අඩුය	02) මිල සාපේක්ෂවව වැඩියි
03) වට්ටම් හිමිවේ	03) බොහෝ විට වෙළෙඳ වට්ටම් හිමි නොවේ
04) භාණ්ඩ වර්ග අඩු ප්‍රමාණයකින් විශාල තොග ප්‍රමාණයක් පවතී	04) භාණ්ඩ වර්ග වැඩි සංඛ්‍යාවකින් කුඩා තොග පවත්වා ගෙන යයි
05) විශාල ආයෝජනයක් අවශ්‍ය වේ	05) එතරම් ආයෝජනයක් අවශ්‍ය නොවේ
06) විශාල තොග හැසිරවිය හැකි ස්ථානයක ස්ථාපිත කරයි	06) පාරිභෝගිකයා බහුලව ගැවසෙන ස්ථානයක ස්තාපිත කරයි
07) විකුණුම් පිරිවැටුම සාපේක්ෂව වැඩි අතර විකිනෙන වාර ගණන සාපේක්ෂව අඩුයි	07) විකුනුම් පිරිවැටුම සාපේක්ෂව අඩු අතර විකිනෙන වාර ගණන සාපේක්ෂව වැඩිය

තොග වෙළෙන්දාගේ කාර්යයන්

01) භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම

02) භාණන්ඩ විකිණීම

03) භාණ්ඩ ගබඩා කිරීම

04) භාණ්ඩ ප්‍රවාහනය කිරීම

05) වෙළදපළ පර්යේෂණ කටයුතු සිදුකිරීම

06) සිල්ලර වෙළඳුන්ට මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීම

07) නිෂ්පාදකයාගේ භාණ්ඩ වෙළදපළට හඳුන්වාදීම

තොග වෙළදසැලක් ආරම්භ කිරීමේදී සලකා බැලිය යුතු සාධක

01) ගබඩා පහසුකම්

02) ප්‍රවාහන පහසුකම්

03) ගොඩනැගිලි කුලී ප්‍රමාණයන්

04) අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය

05) නිෂ්පාදකයාට හා සිල්ලර වෙළඳුන්ට ඇති සමීපත්වය

06) සන්නිවේදන පහසුකම්

තොග වෙළඳුන් වර්ගීකරණය

- තොග වෙනළෙන්දා
  - නිෂ්පාදන තොග වෙළෙන්දා
  - ස්වාධීන තොග වෙළෙන්දා
    - වාණිජ තොග වෙළෙඳා
      - පූර්ණ සේවා සපයන තොග වෙළෙන්දා
      - සීමිත සේවා සපයන තොග වෙළෙන්දා
        - 01) අත්පිට මුදලට විකුණන්නන්
        - 02) ප්‍රවාහන තොග වෙළෙන්දා
        - 03) රාක්කවල භාණ්ඩ අසුරයන්
    - නියෝජිත තොග වෙළෙන්දා
      - 01) කොමිස් නියෝජිතයා
      - 02) තැරැව්කරු
      - 03) වෙන්දේසිකරු
      - 04) විකුණුම් නියෝජිතයා
      - 05) නිෂ්පාදකයාගේ නියෝජිතයා

නිෂ්පාදන තොග වෙළෙඳා

භාණ්ඩ නිපදවා තොග වශයෙන් සිල්ලර වෙළෙඳුන්ට සපයන්නාය. නශය වන භාණ්ඩ සංකීර්ණ උපකරණ යනාදිය නිපදවන්නන් මෙලෙස කටයුතු කරයි.

ස්වාධීන / නිදහස් තොග වෙළෙන්ඳා

එක් නිෂ්පාදකයකු සමග සෘජු සම්බන්ධතාවයක් නොමැතිව විවිධ නිෂ්පාදකයන්ගේ භාණ්ඩ තොග වශයෙන් මිලදී ගෙන සිල්ලර වෙළඳුන්ට බෙදාහරින්නාය.

වාණිජ /වණික් තොග වෙළෙන්ඳා

භාණ්ඩවල අයිතිය තමා සතු කර ගෙන භාණ්ඩ අලෙවි කරන වෙළෙඳ ක්ෂේත්‍රයේ

වඩාත්ම ජනප්‍රිය තොග වෙළෙන්ඳා ය.

පූර්ණ සෙවා සපයන තොග වෙළෙඳා

භාණ්ඩ මිලට ගැනීම, විකිණීම, ගබඩා කිරීම, ප්‍රවාහනය, පර්යේෂණ යනාදී කටයුතු රාශියක් ඉටු කරමින් භාණ්ඩවල අයිතිය තමන් සතු කරගන්නා තොග වෙළෙන්දාය.

සිමිත සේවා සපයන තොග වෙළෙන්ඳා

එක් සේවාවක් හෝ සීමිත සේවාවන් ප්‍රමාණයක් පිළිබඳ විශේෂඥතාවයක් දක්වන තොග වෙළෙන්ඳා ය.

වට්ටම් වර්ග

01) මුදල් වට්ටම්

නියමිත කාලයට පෙර මුදල් වීමක දී අදාළ ණය මුදලෙන් අඩු ගනු ලබන ප්‍රමාණය වේ.

- ❖ ණය මුදල් ඉක්මනින් ලබා ගැනීම මෙහි පරමාර්ථයයි.

02)වෙළඳ වට්ටම

නැවත විකිණීම සඳහා භාණ්ඩ අලෙවි කිරීමේ දී අදාළ භාණ්ඩයේ ලකුණු කළ මිලෙන් අඩු කරනු ලබන ප්‍රමානයයි.

- ❖ විකුණුම් වැඩි කර ගැනීම මෙහි පරමාර්ථයයි.

03) ප්‍රමාණ වට්ටම

වරකට වැඩි භාණ්ඩ ප්‍රමාණයක් මිලදී ගැනීමේදී ගැනුම් කරුවන්ට වෙළඳුන් විසින් කරනු ලබන මිල අඩු කිරිමයි.

- ❖ වරකට වැඩි භාණ්ඩ ප්‍රමාණයක් මිලදි ගැනීමට සැලැස්වීම එහි පරමාර්ථය වේ.

04) සමුච්ත ප්‍රමාණ වට්ටම

කිසියම් නිශ්චිත කාලසීමාවක් තුළ දී මිලදී ගන්නා භාණ්ඩ වල එකතුව යම් සීමාවන් ඉක්මවා යන විට කරනු ලබන මිල අඩු කිරීමයි.

- ❖ කිසියම් කාල පරිච්ඡේදයක් තුළ එකම ආයතනයක විකුණුම් වැඩි කර ගැනීම මෙහි අරමුණයි.

05) කාලීන / සෘතුමය වට්ටම

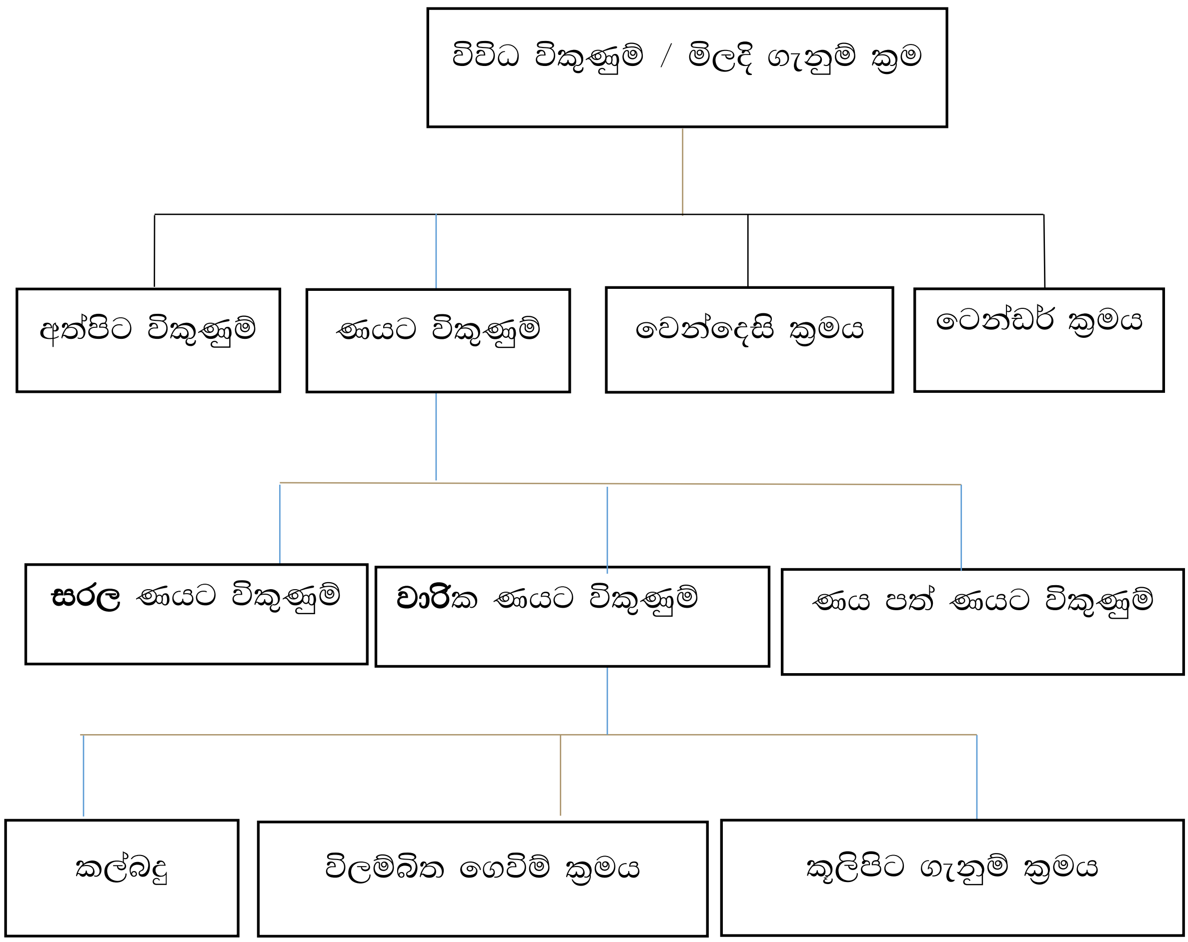
සාමාන්‍යයේන් විකුණුම් අඩු කාලවලදී කරනු ලබණ මිල අඩු කිරීමයි.

- ❖ වසර පුරා සක්තිමත් අළවියක් පවත්වාගෙන යාම මෙහි පරමාර්ථය වේ.

උදාහරණ:- ගුවන් සමාගම්

සංචාරක හෝටල්

<u>විවිධ විකුණුම් / මිලදී ගැණුම් ක්‍රම</u>



වාරික ක්‍රමයට විකිණීම

භාණ්ඩයේ වටිනාකමින් කොටසක් පළමුව ගෙවා ඉතිරිය වාරික වශයෙන් ගෙවීමේ පදනම මත සිදුවන විකුණුම් ක්‍රමයයි. මෙහි ප්‍රධාන කොටස් දෙකකි.

01) විලම්භිත ගෙවුම් ක්‍රමය.

මුල් වාරිකය ගෙවූ විගස භාණ්ඩයේ අයිතිය ගැනුම්කරු සතු වන ආකාරයට විකිනීමේ ක්‍රමයයි.

02) කුලීපිට ගැනුම් ක්‍රමය.

අවසාන වාරිකය ගෙවන තෙක් භාණ්ඩයේ අයිතිය ගැනුම් කරු සතු නොවේ නම් එය කුලීපිට ගැනුම් ක්‍රමයයි.

වෙන්දෙසික්‍රමය

විකුණන භාණ්ඩ වර්ග වෙන්දේසිය පවත්වන ස්ථානය දිනය වේලාව ආදී තොරතුරු ප්‍රසිද්ධ කර විභව ගැනුම් කරුවන් විශාල පිරිසක් ඒකරාශි කර අවම මිලක් නියම කොට ප්‍රසිද්ධියේ මිල ගණන් ප්‍රකාශ කරමින් විකිණීමේ ක්‍රමයයි.

උදාහරණ:- පාවිච්චි කරන ලද කාර්යාල උපකරණ

ඉඩම් කොටස් කර වීකිණීම

ප්‍රධාන වෙන්දෙසික්‍රම 02කි.

01) ඉංග්‍රීසි වෙන්දේසි ක්‍රමය

පහළ ලංසුවේ සිට ක්‍රමයෙන් ඉහලට මිල වැඩි වෙමින් මිල නියම කිරීමයි.

02) ලන්දේසි වෙන්දේසි ක්‍රමය

ඉහළ ලංසුවේ සිට ක්‍රමයෙන් පහළට මිල අඩු වෙමින් මිල නියම කිරීමයි.

වෙන්දේසි ක්‍රමයේ වාසි

01) ක්‍රියාත්මක කිරීම පහසු වීම

02) විනිවිදභාවයක් පැවතීම

03) විශාල පිරිසක් කැඳවා ඉහළ මිලක් අය ගත හැකි වීම

ටෙන්ඩර් ක්‍රමය

විකිණීමට හෝ මිලදී ගැනීමට අපේක්ෂා කරනු ලබන භාණ්ඩ සම්බන්ධයෙන් රසිගතව මිලගණන් කැඳවා පසවු භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම හෝ විකිණීම තීරණය කරනු ලබන ක්‍රමයයි.

උදාහරණ:- ඉදිකිරීම් කොන්ත්‍රාත්

ආයතන වල ආපනශාලා ක්‍රියාත්මක කිරීම

<u>ටෙන්ඩර් ක්‍රමයේ වාසි</u>

01) වංචා හා දූෂණ පිටු දැකිය හැකි වීම

02) මිල ගනන් රහසිගතව ඉදිරිපත් කරන නිසා ඉහළ මිලක් අය කර ගත හැකි වීම

03) ආපසු නොගෙවන තැන්පතුව නිසා අනවශ්‍ය පුද්ගලයන්ට ටෙන්ඩර් ක්‍රමයට සම්බන්ධ වීම වැළැකීයාම.

<u>දේශීය වෙළඳාමේ දී භාවිතා කරන ලියවිලි</u>

01) මිල විමසුම

ගැනුම්කරු විසින් තමාට අවශ්‍ය භාණ්ඩ ප්‍රමාණය අවශ්‍ය කාලය යනාදිය තොරතුර දක්වමින් ඒවා සැපයිය හැකි මිල ගණන් හා අනිකුත් විස්තර සපයන ලෙස ඉල්ලමින් සැපයුම් කරුවකු වෙත යවනු ලබන ලියවිල්ලකි.

02) මිල කියවූම

මිල විමසුමක් ලද සැපයුම්කරුවකු එහි සඳහන් පරිදි අදාළ භාණ්ඩ සැපයිය හැකි ප්‍රමාණයන් මිල ගනන් යනාදිය දක්වමින් එවන ලියවිල්ලයි.

03) ඇණවුම

මිල කියවුම අනුව අදාළ භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම සඳහා සුදුසු සැපයුම්කරුවකු තෝරා ගන්නා ගැනුම්කරුවකු විසින් අදාළ භාණ්ඩ සැපයිය යුතු ප්‍රමාණය, ස්ථානය, ආදිය දක්වමින් කරනු ලබන ඉල්ලීමකී.

04) මුදල් මැමය

අත්පිට මුදලට භාණ්ඩ විකිණීමේදී ඒ පිළිබඳ මුලින්ම සටහන් කරනු ලබන ලියවිල්ලයි.

05) ලදුපත

අත්පිට මුදලට විකිණීමේදී හැර වෙනත් ආකාරයකින් මුදල් හෝ චෙක්පත් ලැබෙනම් ඒ පිළිබඳව සටහන් සටහන් කරනු ලබන ලියවිල්ලයි.

06) ඉන්වොයිසිය

ණයට විකුණන ලද භාණ්ඩ පිළිබඳව විස්තර ඇතුලත් කොට විකුණුම් කරු විසින් ගැනුම් කරු වෙත යවන ලියවිල්ලයි.

07) ක්‍රය / ගැනුම් තුණ්ඩුව

මිලදී ගැනීමක් සම්බන්ධයෙන් වාචිකව ඇතිකරගත් කොන්දේසි ලිඛිතව දක්වමින් ගැනුම්කරු විසින් විකුණුම්කරු වෙත ලබා දෙන ලියවිල්ලයි.

08) වක්‍රය / විකුණුම් තුණ්ඩුව

වීකිණීමක් සම්බන්ධයෙන් වාචකව ඇතිකරගත් කොන්දේසි ලිඛිතව දක්වමින් විකුණුම්කරු විසින් ලබා දෙන ලියවිල්ලයි.

09) නිවේදන සටහන

සිය ගබඩාවෙන් භාණ්ඩ එවූ බවට ඒවායේ විස්තරද දක්වමින් විකුණුම්කරු විසින් ගැණුම්කරු වෙත යවන ලියවිල්ලයි.

10) භාරදීමේ තුණ්ඩුව

භාණ්ඩ භාර දුන් අවස්ථාවේදී ඊට සාක්ෂි ලෙස ගැනුම්කරු විසින් අත්සන් කරනු ලබන භාණ්ඩවල විස්තර ඇතුලත් ලියවිල්ලකී.

නිපුණතා මට්ටම 11.4 : විදේශ වෙළෙඳාම හා ඒ ආශ්‍රිත ප්‍රතිලාභ හා බාධක විමසයි.

ඉගෙනුම් ඵල :

- විදේශ වෙළෙඳාම හඳුන්වයි.
- විදේශ වෙළෙඳාමට පදනම් වූ සාධක විස්තර කරයි.
- විදේශ වෙළෙඳාමේ ප්‍රභේද වෙන වෙන ම විස්තර කරයි.
- විදේශ වෙළෙඳාමේ ප්‍රතිලාභ අගයයි.
- නිදහස් වෙළෙඳාම යන්න අර්ථ දක්වයි.
- නිදහස් වෙළෙඳාමට ඇති බාධක තීරු බදු හා තීරු බදු නො වන ලෙස වර්ග කර, ඒවා පැහැදිලි කරයි.

<u>ක්‍රියාකාරකම් 06</u>

- ➢ සිසුන් කණ්ඩායම් 04කට වෙන්කරන්න.
- ➢ ආනයනික පහත නිෂ්පාදිතයේ නම බැගින් සිසුන්ට ලබා දෙන්න.
    - මොටර් රථ
    - බොරතෙල්
    - පරිගණක
    - පරිප්පු
    - අර්තාපල්
- ➢ **එම එක් එක් කණ්ඩායම පහත ක්‍රියාකාරකම් වල යොදවන්න.**
    - ✓ එම නිෂ්පාදිතය මෙරටට ගෙන් වූ රට සටහන් කරවන්න.
    - ✓ ශ්‍රී ලංකාවට එම නිස්පාදනය ගෙන්වීමට හෙතු වු කරුණු සටහන් කරවන්න.
    - ✓ එම නිෂ්පාදිතය මෙරටට ගෙන්විමේදි ඇති බාදක විදෙශයෙන් ගෙන්විමේ වාසි අවාසි සටහන් කරවන්න.
    - ✓ සිසු නිර්මාන පංතියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- ➢ **රටකට අවශ්‍ය සියලු ම දේ නිෂ්පාදනය කිරීමට සෑම රටකට ම නො හැකි නිසා විදේශ රටවල් සමග ගනුදෙනු කිරීමට සිදු වන බව තහවුරු කරමින් පාඩමට පිවිසෙන්න.**

විදේශීය වෙළඳාම

කිසියම් රටක් තවත් රටක් හෝ රටවල් කිහිපයක් සමග සිදු කරන භාණ්ඩ හා සේවා හුවමාරුවයි.

විදේශිය වෙළඳාමේ ප්‍රධාන ප්‍රභේද 02කි.

01) ආනයන වෙළඳාම

කිසියම් රටක් තවත් රටකින් භාණ්ඩ හා සේවා ලබාගැනීමයි.

02) අපනයන වෙළදාම

කිසියම් රටක් තවත් රටක් හෝ රටවල් වලට භාණ්ඩ හෝ සේවා යැවීමයි.

මීට අමතරව විදේශීය වෙළදාම් තවත් ප්‍රභේද දෙකක් හඳුනාගත හැකිය.

03) අන්තරාල වෙළදාම

විදේශ රටවලින් ආනයනය කරන ලද භාණ්ඩ වරාය තුළදීම නැවත සැකසීම හෝ සැකසීමෙන් තොරව අපනයනය කිරීමයි.

04) ප්‍රතිඅපනයන වෙළදාම

විදේශ රටවලින් ආනයනය කරන ලද භාණ්ඩ වරායෙන් රට තුලට ගෙන ගොස් නැවත සකස් කර හෝ නොකර අපනයනය කිරිමයි.

අන්තරාල වෙලදාම හා ප්‍රතිඅපනයන වෙළදාම අතුරින් ශ්‍රී ලංකාවට වඩාත් වැදගත් වනුයේ ප්‍රති අපනයන වෙළඳාමයි. ඊට හේතු කිහිපයකි.

01) රට තුළ කර්මාන්ත ආරම්භ වීම

02) රැකියා අවස්ථා බිහි වීම

03) ජාතික ආදායම ඉහළ යාම

04) ප්‍රාදේශීය සංවර්ධනයක් සිදුවීම

අන්තරාල වෙළදාම හා ප්‍රතිආපනයන වෙළඳාම අතර ඇති වෙනස්කම්

අන්තරාල වෙළදාම	ප්‍රති අපනයන වෙළදාම
01) රට අභ්‍යන්තරයට භාණ්ඩ ගෙන යාමක් සිදු නොවේ	01) රට භ්‍යන්තරයට භාණ්ඩ ගෙනයයි
02) තීරු බදු අය නොකරයි	02) තීරු බදු අය කරයි
03) තීරු බදු ප්‍රතිපාදන හිමිනොවේ	03) තිරු බදු ප්‍රතිපාදන හිමිවේ

අන්තර්ජාතික වෙළදාමට පදනම සපයන ප්‍රධාන සාදක

01) සාපේක්ෂ වාසිය

කිසියම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නිෂ්පාදනය කිරීමේදී රටක් තවත් රටකට සාපේක්ෂව අඩු ආවස්ථික පිරිවැයක් සහිතව එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව නිෂ්පාදනය කළ හැකි නම් එම තත්ත්වය සාපේක්ෂ වාසියයි.

01) නිරපේක්ෂවාසිය

වෙනත් රටකට සාපේක්ෂව අඩු පිරිවැයකින් කිසියම් භාණ්ඩයක් නිපදවීමට රටක් සතු හැකියාවයි.

- ❖ අන්තර්ජාතික වෙළඳාමට පදනම සපයන ප්‍රධාන සාධකය වනුයේ සාපේක්ෂ වාසියයි.

සාපේක්ෂවාසිය හටගැනීමට / විදේශ වෙළඳාම ඇති වීමට බලපාන සාදක

01) රටවල පවතින සම්පත් සම්භාරයේ වෙනස්කම්

02) රටවල් ලබා ඇති විශේෂීකරණය

03) රට වල ස්ථාන ගත වීම

04) අභිරුචියේ වෙනස්කම්

05) තාක්ෂණික දියුණුව

06) වෙළෙඳපොළ විශාලත්වය

විදේශ වෙළඳාමේ වාසි

01) විශාල භාණ්ඩ හා සේවා ප්‍රමාණයක් පරිභොජනය කළ හැකි වීම.

02) රට තුළ නිපදවිය නොහැකි භාණ්ඩ අඩු මිලකට ආනයනය කළ හැකි වීම.

03) අතිරික්ත නිෂ්පාදනය අපනයනය කොට ආදායම් ලබාගත හැකිවීම.

04) පුළුල් වෙළඳපලක් බිහිවීම

05) නව තාක්ෂණය ලබා ගත හැකි වීම

විදේශ වෙළඳාමේ අවාසි

01) ජාතියන්තර පරායත්ත බවක් ඇතිවීම

02) විදේශීය ණය ගැති බව ඉහළ යාම

03) අන්තරාකාරී භාණ්ඩ රට තුලට පැමිණිම

උදාහරණ:- අවි ආයුධ

මත්පැන්

04) අපනයන අභිබවා ආනයන ඉහළ යැමෙන් ගෙවුම් ශේෂ ගැටලු ඇති විම.

05) විදේශ රටවල බලපෑම් වලට යටත් වීමට සිදු වීම

06) සීමා ආන්තික විශේෂීකරණයක් ඇතිවීම

නිදහස් අන්තර්ජාතික වෙළඳාම

තීරු බදු හා තිරු බදු නොවන බාධකවලින් තොරව නිදහසේ ආනයන අපනයන කටයුතු සිදු කිරීමට ඉඩ සලසා දීම නිදහස් අන්තර්ජාතික වෙළඳාමයි.

නිදහස් වෙළඳාමට විරුද්ධ අංශය වනුයේ ආරක්ෂණ වාදයයි. එනම් තීරුබදු අපනයන පංගු වැනි අස්වාභාවික බාධා පැනවීම මගින් බාහිර තරගකාරීත්වයෙන් දේශිය ළදරු කර්මාන්ත ආරක්ෂා කර ගැනීමට කටයුතු කිරීමයි.

මෙලෙස ආරක්ෂණවාදයේ අරමුණ වනුයේ විදේසිය තරගකාරීත්වයෙන් දේශීය ළදරු කර්මාන්ත ආරක්ෂා කර ගැනීමත් ජනතාවගේ සෞඛ්‍ය හා පුරවැසියන්ගේ ආරක්ෂාව තහවුරු කිරිමයි.

නිදහස් වෙළඳාමට එරෙහිව විවිධ රටවල් අනුගමනය කරනු ලබන සීමා

01) රේගු බදු

02) ආනයන අපනයන සලාක හෙවත් පංගු කිරීම

03) සම්බාධක පැනවීම

04) තහංචි පැනවීම

05) ආනයනය ප්‍රමිති දැඩිකිරීම

06) විනිමය පාලන නීති රීති

07) රේගු නීති රීති

ජාත්‍යන්තර වෙළඳාමේ ව්‍යාප්තියට එරෙහිව පවතින බාධා පහත ආකාරයට කොටස් 02කට වෙන්කර ඇත.

01) ස්වාභාවික බාධා

- භාෂාමය වෙනස්කම්
- සමාජ හා සංස්කෘතික වෙනස්කම්
- නීතිමය හා ව්‍යවස්ථානුකුල බාධා

02) අස්වාභාවික බාධා

- තීරුබදු
- ආනයන අපනයන පංගු
- විනිමය පාලන නීති
- රේගු නීති
- ආර්ථික සම්බාධක

විදේශ වෙළෙඳ පොළට ව්‍යාපාරිකයකුට ප්‍රවේශ විය හැකි මාර්ග

ආනයන අපනයන ගනුදෙනු සාමාන්‍ය ප්‍රධාන ක්‍රම දෙකකට සිදු වේ.

01) ඍජු ක්‍රමය

විදේශ නිෂ්පාදකයකු හෝ ඔහුගේ නියෝජිතයකු වෙත කෙලින්ම ඇණවුමක් ඉදිරිපත් කර භාණ්ඩ ලබා ගැනීමයි. **වර්තමානයේ මෙය අන්තර්ජාලය හරහා පහසුවෙන් සිදුකල හැකිය.**

02) ඉන්ඩෙන්ට් / නියෝජන ක්‍රමය

නියෝජිතයකු මගින් භාණ්ඩ හා සේවා ගෙන්වා ගැනීමයි.

විදේශ වෙළෙඳාමේ යෙදීමට අපේක්ෂා කරන්නෙකු මූලික වශයෙන් ලියාපදිංචි විය යුතු ආයතන

01) ශ්‍රී ලංකා අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය

02) දේශීය ආදායම් බදු දෙපාර්තමේන්තුව

03) ශ්‍රී ලංකා රේගු දෙපාර්තමේන්තුව

04) භාණ්ඩය අනුව අදාළ ආයතනයේ ලියාපදිංචි විය යුතුය.

උදාහරණ:- තේ අපනයනය කිරීමේදී ශ්‍රී ලංකා තේ මණ්ඩලය

විදේශ ගැනුම්කරුකරුවකු පිළිබඳව අපනයනකරුවකුට තොරතුරු ලබාගත හැකි මාර්ග

01) අන්තර්ජාලයේ වෙබ් අඩවි

02) වෙළෙඳ නාමවලින්

03) වෙළඳ සල්පිල් හා ප්‍රදර්ශන

04) වෙළඳ සඟරා

05) ශ්‍රී ලංකා අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය

06) විදේශ තානාධිපති කාර්යාලය

07) වාණිජමණ්ඩලය

08) අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව

අපනයන වෙළඳාමේදී භාවිතා වන ලියවිලි වර්ග

01) අපනයන බලපත්‍රය

අදාල භාණ්ඩ වර්ගය අපනයනය කිරීමට අවසර ලබා දෙමින් ආනයන හා අපනයන පාලන දෙපාර්තමේන්තුව විසින් නිකුත් කරන ලියවිල්ලයි.

උදාහරණ:- තේ - ශ්‍රී ලංකා තේ මණ්ඩලය

රබර් - රබර් සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව

පොල් - පොල් සංවර්ධන අධිකාරිය

මැණික් හා ස්වර්ණාභරණ - ජාතික මැණික් හා ස්වර්ණාභරණ අධිකාරිය

02) ප්‍රභවස්ථාණ සහතිකය / මුල් තැන් සහතිකය / උපන් රටේ සහතිකය

නැව්ගත කරන ලද භාණ්ඩ අපනයනය කරන රටේම නිපදවූ බව සහතික කරමින් පිළිගත් ආයතනයක් විසින් නිකුත් කරනු ලබන ලියවිල්ලයි.

03) අපනයන සටහන්කරය

අපනයන කරනු ලබන භාණ්ඩ පිළිබඳ විස්තර ඇතුලත් කොට අපනයනකරු විසින් රේගුවට ඉදිරිපත් කරන සහතිකයයි.

04) නෞභාර පත්‍රය

අදාල නැවට භාණ්ඩ පැටවූ බවටත් ඒවා නියමිත වරාය දක්වා ගෙන ගොස් භාර දෙන බවටත් සහතික වෙමින් නැවුපති හෝ ඔහුගේ නියෝජිතයෙකු විසින් නිකුත් කරන ලියවිල්ලයි.

එහි ප්‍රධාන කොටස් දෙකකි.

01) දූශය නෞභාර පත්‍රය

නැවත පටවන ලද යම් යම් භාණ්ඩ හෝ මුළු තොගයම කැඩීබිඳී පළුදු වී ඇත්නම් ඒ බව සහතික කරමින් නිකුත් කරන නෞභාර පත්‍රය යි

02) පාරිශුද්ධ නෞභාර පත්‍රය

නැවට පටවන ලද භාණ්ඩ හොඳ තත්ත්වයේ පවතීනම් ඒ බව සහතික කරමින් නිකුත් කරන නෞභාර පත්‍රයි.

05) සනිපාරන්ෂක සහතිකය

එළවළු පලතුරු වැනි කාර්මික නිෂ්පාදන අපනයනය කරන විට ඒවායේ පාරිභෝජන යෝග්‍යතාවය තහවුරු කරමින් එනම් රෝග කාරක විෂබීජ වලින් තොර බව තහවුරු කරමින් කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව මගින් නිකුත් කරන සහතිකයයි.

06) ෆියුමිශේෂන් සහතිකය

මල්, පැළෑටි, කජු ඇට, තල ඇට, යනාආදිය අපනයනය කරන විට ලබාගත යුතු සහතිකයයි.

07) සෞඛ්‍ය සහතිකය

පරිභෝජනයට ගන්නා මස්, මාළු යනආදිය අපනයනය කරන විට සත්වනිෂ්පාදන හා සෞඛ්‍ය දෙපාර්ථමේන්තුවෙන් ලබා ගත යුතු සහතිකයයි.

08) වාණිජ ඉන්වොයිසිය

අපනයනය කරනු ලබන භාණ්ඩ පිළිබඳ විස්තර ඇතුලත් කර අපනයනකරු විසින් ආනයනකරු වෙත යවන ලියවිල්ලයි.

09) වාප්පුකාර කුවිතාන්සිය / වේදිකා කුවිතාන්සිය

රේගුවට භාණ්ඩ බාරදුන් පසු එම භාණ්ඩ භාරගත් බව සඳහන් කරමින් රේගුව විසින් නිකුත් කරන ලියවිල්ලයි.

10) රක්ෂණ සහතිකය

අපනයන කරනු ලබන මුළු භාණ්ඩ තොගය රක්ෂණය කරමින් අපනයනකරු හෝ ආනයනකරු විසින් ලබාගන්නා සහතිකයයි.

11) නාමමාත්‍ර ඉන්වොයිසිය

ජාතත්‍යන්තර වශයෙන් පිළිගන්නා මුදල් වර්ගයකින් අපනයනය කරනු ලබන භාණ්ඩ වල මිල ප්‍රකාශ කරමින් භාණ්ඩ යැවීමට පෙර අපනයනකරු විසින් ආනයනකරු වෙත යවන ලියවිල්ලයි.

විදේශ ගැනුම්කරුවෙකු ගෙවන ලබන මිල විමසුමකට ප්‍රතිචාර වශයෙන් මිල කියුමක් නැතහොත් නාමමාත්‍ර ඉන්වොයිසියක් යවනු ලැබේ. එවැන්නක් තුල සඳහන් වන මිල කියුම් වර්ග කීපයකි.

01) ලෝකෝ මිල

අපනයනකරුගේ ගබඩාවෙදී හෝ කර්මාන්ත ශාලාවේ මිලයි.

02) නැව් තටාකය තෙක් නොමිලේ (FOD)

අපනයනකරුගේ වරායේ ඩොක් වේදිකාවේ එනම් නැවු තටාකය වෙත ගෙන යාමට දැරීමට සිදුවන වියදම් ඇතුළත් කොට ඇති මිලයි.

03) නැවතෙක් නොමිලේ

භාණ්ඩ තොගය නැවට පටවන තෙක් දැරීමට සිදුවන සියලු වියදම් ඇතුළත් කැර ඇති මිලයි.

04) මිල සහ ගැල්කුලිය (C and F)

භාණ්ඩ තොගයේ පිරිවැයට ආනයනකරුගේ රටේ වරාය තෙක් භාණ්ඩ ගෙන යාමට අදාල නැව් කුලිය ඇතුළත් කරමින් මිල කිරිමයි.

05) මිල රක්ෂණය හා ගැල්කුලිය (CIF)

භාණ්ඩ තොගයේ පිරිවැයට ආනයනකරුගේ රටේ වරාය තෙක් භාණ්ඩ ගෙන යාමට අදාල නැව් කුලිය සහ රක්ෂණ ගාස්තු ද ඇතුළත් කරමින් මිල නියම කිරීමයි.

06) රෙන්ඩු / ෆැන්කෝ / නොමිලේ මිල

ආනයනකරුගේ ගබඩාවට ගෙන එන තෙක් සියලු වියදම් ඇතුළත් කර මිල නියම කිරීමයි.

12) තානාපති ඉන්වොයිසිය

අපනයනකරු විසින් පිළියෙළ කරන ලද ඉන්වොයිසිය සඳහා මිලේහි නිර්වද්‍යතාවය සහතික කරමින් අපනයනකරුගේ රටේහි ආනයනකරුගේ රට වෙනුවෙන් පෙනී සිටින තානාපති හෝ ඔහුගේ නියෝජිතයකු විසින් සහතික කරනු ලබන ලියවිල්ලයි.

13) අපනයන වීසා බලපත්‍රය.

යුරෝපා සංගමයට අපනයනය කෙරෙන රෙදි පිලි හා ඇඟලුම් අධීක්ෂණය කර ඒවා ශ්‍රී ලංකාවේ ම නිපදවූ බවට ශ්‍රී ලංකා ආයෝජන මණ්ඩලය හෝ කර්මාන්ත අමාත්‍යාංශය විසින් නිකුත් කරන සහතිකයයි.

14) පූර්ව අපනයන තත්ත්ව සහතිකය

අපනයනය කිරීමට නියමිතව භාණ්ඩ අපනයන තත්වයෙහි ලා පවතින බව සහතික කරමින් ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති ආයතනය හෝ වෙන්ත් බලයලත් ආයතනයක් විසින් නිකුත් කරනු ලබන සහතිකයයි.

15) බර හෝ ප්‍රමාණය පිළිබඳ සහතිකය / කිරුම් මිනුම් සහතිකය

අපනයනය කරනු ලබන භාණ්ඩ වල බර, දිග, පළල, උස යනාදිය දක්වමින් වෙළඳ මණ්ඩලය හෝ වෙනත් බලයලත් ආයතනයක් විසින් නිකුත් කරන සහතිකයි.

<u>ආනයන වෙළඳාමේදි භාවිතාවන ලියවිලි</u>

01) ආනයන බලපත්‍රය

අදාල භාණ්ඩ වර්ග ආනයනය කිරීමට අවසර දෙමින් අපනයන ආනයන පාලන දෙපාර්තමේන්තුව නිකුත් කරන සහතිකයයි.

02) ඉන්ඩෙන්ටුව

විදේශ සැපයුම්කරුවකුගෙන් නිශ්චිත භාණ්ඩ ප්‍රමාණයක් ඉල්ලුම් කරමින් ඔහු වෙත ආනයනකරු එවන ඇනවුමයි. මෙහි ප්‍රධාන කොටස් 2කි.

01) විවෘත ඉන්ඩෙන්ටුව

අදාල භාණ්ඩය තේරීම, ඇසිරීම, නැව්ගත කිරීම, අපනයනකරුගේ අභිමතය පරිදි සිදුකිරිමට ඉඩ සලසා ඇති ඉන්ඩෙන්ටුවයි.

02) සංවෘත ඉන්ඩෙන්ටුව

අදාල භාණ්ඩ වර්ග තේරීම, ඇසිරිම, නැව්ගත කිරීම, ආනයනය කරුගේ අභිමතය පරිදි සිදු කළ යුතු ඉන්ඩෙන්ටුවයි.

03) ආනයන සටහන්කරය.

ආනයනික භාණ්ඩ පිළිබඳ විස්තර ඇතුළත් කරමින් ආනයනකරු හෝ ඔහුගේ නියෝජිතයෙකු විසින් රේගුවට ඉදිරිපත් කරන ලියවිල්ලයි.

04) හානි රක්ෂණ ලිපිය

දෘශ්‍ය නෞභාර පතක් වෙනුවට පාරිශුද්ධ නෞභාර පතක් ලබා ගැනීම සඳහා අපනයනකරු විසින් නැවුපතිට නිකුත් කරන ලියවිල්ලයි. මේවැන්නකදි නැව් සමාගම්ට හානියක් සිදුවුවහොත් එය අපනයනකරු විසින් භාර ගන්නා බව සහතික වීම මෙමගින් සිදුකරයි.

05) හානි රක්ෂණ සහතිකය

ආනයනකරු වෙනුවෙන් වරායට පැමිණි භාණ්ඩ නිදහස් කර ගැනීමට අවශ්‍ය ලියවිලි ආනයනකරුට ලැබී නොමැති අවස්ථාවක ඔහු වෙත ඇති වෙනත් ලියවිලි සාක්ෂි වශයෙන් ඉදිරිපත් කරමින් තම බැංකුකරු සමග සාමූහිකව අත්සන් කොට වරාය හෝ රේගුව හරහා නැව් සමාගම් වෙත ඉදිරිපත් කරන ලියවිල්ලයි.

06) අවලෝකන පත / දැකුම් බිල

ආනයන සටහන්කරය පිළියෙල කිරීම සඳහා අවශ්‍ය ඉන්වොයිසිය හා නෞභාරපත්‍රය වැනි නැව් ලියවිලි ආනයන කරුට ලැබී නොමැති අවස්ථාවක ආනයන සටහන්කරය පිළියෙල කිරීම සදහා භාණ්ඩ පරීක්ෂා කර බැලීමට රේගු නිලධාරීන්ට අවසර ඉල්ලමින් නිකුත්කරනු ලබන ලියවිල්ලයි.

07) කැප බල ලිපිය.

උපනයනකරුවෙකුට විනිමය බිලක් කල්පිරිමට පෙර වට්ටම් කර ගැනීමට අවශ්‍ය වූ විටෙක අපනයන නෞභාරය පිළිබඳ වූ අයිතිය බැංකුවට පැවරීමට භාවිතා කරන ලියවිල්ලයි.

08) ගුදම් බලපත්‍රය

බන්ධිත ගුදම් වල භාණ්ඩ තැන්පත් කළ පසු ගුදම් අධිකාරි විසින් නිකුත්කරනු ලබන ලියවිල්ලයි. තිරු ගාස්තු ගෙවා නිදහස් කරගත යුතු භාණ්ඩ නිදහස් කරගන්නා තෙක් වරායේ රැස් කොට ඇති ගුදම් විශේෂය බන්ධිත ගුදම් වේ.

මේවායේ වාසි කිහිපයකි.

01) ගුදමේ තිබියෙදීම තේරීම ඇසිරීම සිදුකළ හැකි වීම

02) අවශ්‍ය නම් වෙනත් පාර්ශවයකට භාණ්ඩ පැවරිය හැකි වීම

09) විනිමය බලපත්‍ර

විදේශිය සැපයුම්කරුවකුට මුදල් ගෙවීම්ට වෙළඳ කලාප අන්තර්ජාලය අන්තර්ජාතික වෙළඳාම ට ඇති සම්බාධක හෝ බාධක ඉවත් කිරීම සඳහා රටවල් ඇතිකරගන්නා එකඟතාවය සාමාන්‍යයෙන් වෙළඳ කලාප අසල්වැසි රට රටව වලින් සමන්විතවී සාමාජික රටවල් අතර නිදහස් වෙළඳාම් මර්ථ්‍යකසහැ කිරීම මෙහි අරමුණයි වෙළඳ කලාප අතර ඇතිකරගත් එකගතා හා නීති රීති කලාපයෙන් කලාපයට වෙනස් වේ මීට නිදහස් වෙළඳ ප්‍රදේශ් සම්පත් සංගම් තනිව වෙළඳපොල

ආර්ථික හා මූල්‍ය සංගම් අයත් වේ ොව ව පුරා වඩාත් ක්‍රියාකාරී ලෙස පවතින දෙන කලාව යුරෝපා සංගමය සාර්ක් සංවිධානය ආසියා සංවිධානය උතුරු ඇමරිකානු නිදහස් වෙළෙඳ ගිවිසුම මාකෝස් රටවල් 8 කණ්ඩායම බිම්ස්ටෙක් යුරෝපා නිදහස් වෙළඳ සංගමය ආසියා පැසිපික් ආර්ථික සහයෝගීතාව ශ්‍රී ලංකාව සම්බන්ධ වී ඇති වෙළඳ කලාප සාර්ක් සංවිධානය දකුණු සාර්ක් සංවිධානය දකුණු ආසියානු වරණාත්මක වෙළඳ ගිවිසුම් සහ සප්ත දකුණු ආසියානු නිදහස් වෙළඳ කලාප සහ සතප්ත බිම් ඉසපිඑබිම්ස්ටෙක් ආසියානු ශාන්තිකර වෙළඳ ගිවිසුම කලාපීය සහයෝගිතාවය සඳහා සාගර කවය සබඉන්දීය සාගර ජදඩැර වෙළඳ කලාප 18 ක එක් මුදල් වර්ගයක් යුරෝ යුරෝ දහ අටක් 1දහඅටක් සාක්ෂිර්ක් සංවිධානය සහ සංවිධානය සාර්ක් සංවිධානයදකුණු ආසියානු වරලත් වෙනළඳ ගි ෙසප්ත දකුණු ආසියානු නිදහස් වෙළද කලාප ගිවිසුම් දකුණු ආසියානු නිදහස් වෙළද කලාප ගිවිසුම් ඉසපිඑැජ ආසියානු ශාන්තිකර වෙළඳ ගිවිසුම් කලාපීය සහ සහයෝගිතාවය සඳහා

වෙළඳ කළාප තුළින් සාමාජික රටවලට අත්සවන ප්‍රතිලාභ නිදහස පොළවල් වෙළඳපලක් ලැබීම වෙළඳ සම්බාධක ඉවත් වීම රටවල් අතර ආර්ථික දේ දේශපාලන සහයෝගීතාවය හා සං සංවර්ධනය යුරෝපීය සංගමය යුරෝපා රටවල් රැසක් එකතු වී ආර්ථික සමාජීය හා සංස්කෘතික සහ සංවර්ධනය සඳහා පිහිටුවා ඇති වෙළද සංගමය නිදහසී වෙළඳ සංගමය දැනට යුරෝපීය රටවල් 28 මෙහි සාමාජිකත්වය දරයි මෙ ම සංගමයට අයත් රටවල් 18ක් මුදල් වර්ගයක් යුරෝ පමණක් දැනට භාවිතාවේ තීරු බදු රහිත වෙළද සංගමයක් ලෙස ක්‍රියාත්මක කිරීම යුරෝපීය සංගමයේ අපේක්ෂාවයි ගෝලීය වශයෙන් ගත් කල ලෝකයේ විශාලතම යුරෝ කලාපීය සංවිධානය මෙයයි ඔස්ට්‍රියාව බෙල්ජියම බල්ගේරියාව සයිප්‍රස් එය ඩෙන්මාර්කය එස්ටෝනියාව පින්ලන්තය ප්‍රංශය ග්‍රීසිය හන්ගේරියාව අයර්ලන්තය ඉතාලිය ලැට්වියාව ලිතුවේනියාව ක්නියසඝ ඉ්බ්ර්අ් නෙදර්ලන්තය පෝලන්තය පෘතුගාලය රුමේනියාව ස්ලෝවේනියාව ස්පාඤ්ඤ ස්ලොවෙනියාව නොදැනීම එක්සත් රාජධානිය යි ජර්දිහ යාව

<u>විද්‍යුත් සිල්ලරවෙළඳාම</u>

විද්‍යුත් තාක්ෂණය හෝ වෙබ් අඩවි හරහා අවසාන පාරිභෝගිකයාට භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කිරීම්යි. එනම් අන්තර්ජාලයය හරහා සිදු කරනු ලබන සිල්ලර වෙළඳ කටයුතුයි.

<u>විද්‍යුත් සිල්ලර වෙළඳාමේ ලක්ෂණ / ප්‍රතිලාභ</u>

මේවා 6C^{S} ලෙස හඳුන්වයි.

01) පිරිවැය අඩුවීම. (Cost)

02) තෝරා ගැනීමට ඇති ඉඩකඩ වැඩිවීම. (Choice)

03) මිලදී ගැනීම ගනුදෙනුකරුට පාලනය කළ හැකි වීම. (Control)

04) ගනුදෙනුකරුට ගැලපෙන ලෙස මිලදිගැනීම සිදු කළ හැකි වීම. (Custonization)

05) ගනුදෙනුකරුට පහසුවීම. (Convenience)

06) තොරතුරු දැන ගැනීමට ඇති ඉඩකඩ වැඩිවීම. (Communication)

වෙළඳ සැල් සහිත සිල්ලර වෙළදාම.

වෙළඳ සැලක් රහිතව සිල්ලර වෙළඳාමේ නිරත වීමයි. ගනුදෙනුකරු වෙළද සැල්ට පැමිණිම අවශ්‍ය නොවන අයුරින් නිෂ්පාදිතයක් අවසාන පාරිභෝගිකයෙකු වෙත හුවමාරු කිරීම සඳහා යොදා ගන්නා ඕනෑම ක්‍රමයක් මීට අයත් වේ.

මෙහි අනිත් අන්තය වනුයේ වෙළඳසැල් සහිත සිල්ලර වෙළඳාමයි. නානාංශ වෙළළඳසැල් ආංශික වෙළෙඳ සැල් සුපිරි වෙළඳසැල් මීට අයත් වේ.

වෙළදසැල් රහිත සිල්ලර වෙළදාම සිදු වන ක්‍රම.

01) විද්‍යුත් සිල්ලර වෙළදාම.

උදාහරණ:- වෙබ් අඩවි හරහා භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම.

02) සෘජු අලෙවිය.

උදාහරණ:- විශාල වටිනාකමකින් යුත් නැව් ගුවන් යානා යනාදිය අලෙවි කිරීම.

03) කැටලොග් මගින් අලෙවි කිරීම.

උදාහරණ:- ගෘහ නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීම.

04 රූපවාහිනී නාලිකා මගින් අලෙවි කිරීම.

උදාහරණ:- Teleseen markting

05) දුරකථන මගින් අලෙවිය.

උදාහරණ:- උණුසුම් පුවත්

06) ගෙයින් ගෙට ගොස් අලවිය.

උදාහරණ:- එළවළු වර්ග මාළු

07) සෘජු තැපැල

උදාහරණ:- සඟරා පොත්පත්

08) ජංගම රථ මගින් අළවිය.

උදාහරණ:- බේකරි නිෂ්පාදන මාළු

විද්‍යුත් සිල්ලර වෙළදාම විද්‍යුත් වාණිජයේ එක් කොටසකි. ව්‍යාපාරයෙන් ගනුදෙනුකරුට (B to C) ලෙස විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය යටතේ ගනුදෙනු සිදු වනුයේ මෙම ක්‍රමය යටතේ ය.

A/L NOTE BOOK

All about AL Notes ready for GCE AL Examination

DOWNLOAD

Notes

Short Notes

Unit Test Papers

Term Test Papers

From

www.ALNoteBook.com

Your Ultimate Resource for GCE A/L Notes and Study Guides

“The A/L notebook website is a dedicated online platform designed to provide comprehensive study materials and notes specifically tailored for students preparing for the General Certificate of Education Advanced Level (GCE A/L) examinations for free. The website offers a wide range of resources, including detailed subject notes, past exam papers, practice questions, and study guides. These materials cover various subjects and are curated by experienced educators to ensure they align with the curriculum and exam requirements.”