

හිප්පුතාව 12

හිප්පාදිතය බෙදාහැරීම කඳහා

වෙළඳාම දායක වන අයුරු විමසයි

පරිගණක ගත කිරීම කුරුවිට
පරිගණක මධ්‍යස්ථානය

ආර් .පී .හරිසන්දකුමාර

B.sc(Ad)J'pura

PGDE Colombo

ශ්‍රී බරමානන්ද විජයන

පිරුවන

ඉලක්කය

**පවතින ව්‍යාපාර දියුණු කළ හැකි එමෙන්ම නව
ව්‍යාපාර ඕනිකළ හැකි හෙට පැවතිය හැකි
තත්වය පූර්ව තීරණය කළ හැකි
රටට වැඩිදුරින් ව්‍යවකායකත්වයෙන් යුත්
පුරවැසියන් ඕනිතිරීම.**

නිපුණතා මට්ටම්

බර තැබීම

- | | | |
|-----|---|-------|
| 01) | වෙළඳාමේ ප්‍රභේද පිළිබඳ විමසයි. | 06/40 |
| 02) | සිල්ලර වෙළඳාම සිදු වන ආකාරය විමසයි. | 04/40 |
| 03) | නොග වෙළඳාම සිදුවන ආකාරය විමසයි. | 04/40 |
| 04) | විදේශීය වෙළඳාම හා ඒ ආශ්‍රිත ප්‍රතිලාභ හා බාධක විමසයි | 06/40 |
| 05) | ආනයන හා අපනයන ක්‍රියාපටිපාටිය විමසමින් විදේශ
වෙළඳාමට ප්‍රවේශවීමේ සුදානම ප්‍රදර්ශනය කරයි. | 06/40 |

- 06) ජාත්‍යන්තර සංගම්, වෙළඳ ගිවිසුම් හා සංවිධානවල
ක්‍රියාකාරිත්වය විදේශ වෙළඳාමේ උන්නතියට දායක වන 08/40
ආකාරය විමසයි.
- 07) විද්‍යුත් වාණිජය වෙළඳාමේ උන්නතියට දායක වන 06/40
ආකාරය පෙන්වා දෙයි.

**11-01 වෙළෙඳාමේ ප්‍රභේද පිළිබඳව
විමසයි.**

වෙළඳාම

හිමිකම වෙනස්වීමත් සමග සිදුවන මිලදී ගැනීමේ සහ විකිණීමේ ක්‍රියාවලිය වෙළඳාමයි. එනම් ගැනුම්කරුවන් සහ විකුණුම්කරුවන් අතර නිෂ්පාදිත හුවමාරු වීමේ ක්‍රියාවලියයි.

➤ මිලදී ගැනීම සහ විකිණීම වෙළඳාම ප්‍රධාන කාර්යයන් 02යි.

වෙළඳාමේ ප්‍රභේද

වෙළඳාමේ ප්‍රධාන ප්‍රභේද 02යි

01) දේශීය වෙළඳාම

රටක දේශ සීමාව ඇතුළත සිදුවන ගනුදෙනු දේශීය වෙළඳාමයි.

➤ **තොග වෙළෙඳාම හා සිල්ලර වෙළඳාම මෙහි ප්‍රධාන අංශ දෙකයි.**

02) විදේශීය වෙළඳාම

යම් රටක් වෙන් රටක් හෝ රටවල් කිහිපයක් සමග සිදු කරනු ලබන භාණ්ඩ හා සේවා හුවමාරුවයි“

➤ **ආනයන වෙළඳාම (ආයාත වෙළඳාම)හා අපනයන වෙළඳාම (නිර්යාත වෙළඳාම)
මෙහි ප්‍රධාන අංශ දෙකකි.**

අපනයන වෙළඳාම

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

ආනයන වෙළඳාම

කිසියම් රටක් වෙතත් රටකින් හෝ රටවල් කිහිපයකින් භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගැනීමයි

වෙළඳාම

දේශීය වෙළඳාම

විදේශීය වෙළඳාම

සිල්ලර වෙළඳාම

තොග වෙළඳාම

සුළු පරිමාණ
සිල්ලර වෙළඳාම

මහාපරිමාණ
සිල්ලර වෙළඳාම

ආනයන
වෙළඳාම

අපනයන
වෙළඳාම

**11-02 සිල්ලර වෙළෙඳාම සිදුවන
ආකාරය විමසයි.**

සිල්ලර වෙළඳාම

අවසාන පාරිභෝජනය සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කිරීම සිල්ලර වෙළඳාමයි

සිල්ලර වෙළඳාමෙහි මූලික ලක්ෂණ

- අවසාන පාරිභෝජනය සඳහා භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම.
- භාණ්ඩ සුළු ප්‍රමාණයන්ගෙන් අලෙවි කිරීම.
- පාරිභෝගිකයා සම්පයේදී භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම.

සිල්ලර වෙළෙන්දා

අවසාන පාරිභෝජනය සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගන්නන්ට භාණ්ඩ අලෙවි කරන්නන් ය“

බෙදාහැරීමේ ජාලය තුළ වැඩි වශයෙන්ම දක්නට ලැබෙන්නන් මෙන්ම අවසාන අතරමැදියා ද මොහුය.

සිල්ලර වෙළෙන්දාගේ කාර්යයන්

- 01) අවශ්‍ය භාණ්ඩ අවශ්‍ය ප්‍රමාණයන්ගෙන් අවශ්‍ය වේලාවට බෙදාහැරීම.
- 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 වෙළෙන්දාගෙන් ඉටුවන සේවා

නිෂ්පාදකයාට

- 01) නිෂ්පාදකයාගේ අදහස් පාරිභෝගිකයා වෙත ලබා දීම හා පාරිභෝගිකයාගේ අදහස් නිෂ්පාදකයා වෙත ලබාදීම.
- 02) ප්‍රචාරණයට සහය වීම.
- 03) වෙළඳපල අවස්ථා උදා කිරීම.
- 04) නව භාණ්ඩ වර්ග පාරිභෝගිකයා අතට පත් කිරීම.

තොග වෙළෙඳාම

- 01) වෙළඳපළ අවශ්‍යතා කල් තියා දැනුම් දීම.
- 02) ප්‍රමාණවත් භාණ්ඩ තොග මිලදී ගැනීම.
- 03) ගෙවීම් වේගවත්ව සිදු කිරීම

පාරිභෝගිකයාට

- 01) පාරිභෝගිකයාට අත්‍යවශ්‍ය භාණ්ඩ අවශ්‍ය වෙලාවට අවශ්‍ය ප්‍රමාණයෙන් ලබාදීම.
- 02) අලවියෙන් පසු සේවා සැපයීම.
- 03) පාරිභෝගිකයාට නව භාණ්ඩ හඳුන්වාදීම.
- 04) භාණ්ඩ පාවිච්චිය පිළිබඳව උපදෙස් ලබා දීම.

සිල්ලර වෙළඳසැලක් ආරම්භ කරන්නකු විසින් සැලකිය යුතු සාධක

01) පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා මූලධර්ම

02) පාරිභෝගික සංඛ්‍යාව

03) පාරිභෝගික ආදායම

04) පාරිභෝගික ඉල්ලීම

05) තරගකාරීත්වය

06) සැපයුම්කරුවන් පිළිබඳව

07) ස්ථානගත කිරීම පිළිබඳව

08) නීතිමය තත්වයන්

ශ්‍රී ලංකාවේ සිල්ලර වෙළඳාමේ මෑත කාලයේ නව පුවනතා හා සංවර්ධනයන්

- 01) ස්වයං සේවා පහසුකම් ව්‍යාප්තවීම
- 02) විද්‍යුත් ගෙවීම් ක්‍රම භාවිතා කිරීම
- 03) ආකර්ෂණීය ලෙස වෙළඳසැල් සකස් කර තිබීම
- 04) එකම වෙළඳසැලක් තුළ විවිධ භාණ්ඩ වර්ග තිබීම
- 05) විකුණු භාණ්ඩ නැවත භාර ගැනීම
- 06) වැඩි කාලයක් විවෘතව තිබීම
- 07) සුපිරි වෙළඳසැල් බිහිවීම
- 08) සංචාරක සිල්ලර වෙළඳ කටයුතු ව්‍යාප්ත වීම
- 09) විද්‍යුත් සිල්ලර වෙළඳාම ව්‍යාප්තිය

මෑත කාලයේ ශ්‍රී ලංකාවේ කුඩා සිල්ලර වෙළඳුන් මුහුණ දෙන ගැටළු

01) මූල්‍ය දුෂ්කරතා

02) මහා පරිමාණ සිල්ලර වෙළඳුන්ගෙන් ඵල්ලුවන තරගය

03) බොල් ණය වැඩිවීම

04) තාක්ෂණික අභියෝග

05) වෙළඳ කටයුතු සංවිධානය කිරීමේ දුෂ්කරතා

06) නිෂ්පාදකයාගේ හා තොග වෙළෙඳුන්ගේ සහයෝගය මන්දගාමී වීම

සිල්ලර වෙළඳසැල් වර්ග

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

01) සංචාරක සිල්ලර වෙළෙඳුන්

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

02) ස්ථාවර වෙළෙඳුන්

එක් ස්ථානයක රැඳී සිටිමින් ගනුදෙනු කිරීම ස්ථාවර සිල්ලර වෙළඳාමයි

සිල්ලර වෙළෙඳුන්දා

සංචාරක

ස්ථායිර

සුළු පරිමාණ

මහා පරිමාණ

සුළු පරිමාණ

මහා පරිමාණ

- 01) පෝලින් පොළට යන්නන්
- 02) කරන්නකරුවන්
- 03) තොරොම්බල්කරුවන්

- 01) රථවාහන මගින් අලෙවිකරන්නන්
- 02) කාලිනව කරන වෙළෙඳ ප්‍රදර්ශන සංවිධානය මහා පරිමාණ

- 01) කඩය
- 02) කඩ මැස්ස
- 03) කුඩා සාප්පු
- 04) මහජන පොල
- 05) ස්වයංක්‍රීය විකුණුම් යන්ත්‍ර

- 01) නානාංශ වෙළෙඳසැල්
- 02) ආංශික වෙළෙඳසැල්
- 03) සුපිරි වෙළෙඳසැල්
- 04) බදුරහිත වෙළෙඳසැල්
- 05) බැඳි වෙළෙඳසැල්
- 06) විශේෂිත වෙළෙඳසැල්
- 07) ආර්ථිකමධ්‍යස්ථාන
- 08) වෙළෙඳ සංකීර්ණ

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 ආශ්‍රිතව පිහිටුවා ඇති වෙළඳ සැල් විශේෂයයි.

ඔක් නිෂ්පාදකයකුගේ භාණ්ඩ පමණක් අලෙවි කිරීමට බැඳී සිටින වෙළෙඳ සැල් විශේෂයයි. මෙම වෙළඳසැල් හිමියන්ට නිෂ්පාදකයින් පහත ප්‍රතිලාභ ලබාදෙයි“

- 01) ඉහළ වටිනාම් ලබා දීම.
- 02) ණය පදනම යටතේ භාණ්ඩ සැපයීම.
- 03) අත්‍යවශ්‍ය උපකරණ ලබාදීම
- 04) ප්‍රවර්ධනයට සහය වීම

නානාංග / උපාංග / දාම වෙළඳසැල්

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

උදාහරණ- ගුණසේනා පොත් සමාගම.

දුම්රෝ.

ජයරත්න මල්ගාලාව.

ආංගික / බහුඅංග / දෙපාර්තමේන්තු වෙළඳසැල්

එකම ගොඩනැගිල්ලක් තුළ එක් එක් භාණ්ඩ වර්ග සඳහා වෙන වෙනම අංග පවත්වාගෙන යමින් එකම හිමිකාරීත්වක් 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 අලෙවි කරනු නිසා සීමිත පාරිභෝගික වුවමනා ප්‍රමාණයක් සපුරාගත හැක	01) විවිධ වර්ග වල භාණ්ඩ රාශියක් අලෙවි කරනනිසා විශාල පාරිභෝගික උවමනා ප්‍රමාණයක් සපුරාලිය හැකි වීම.
02) එකම නගරයේ විවිධ ස්ථානවල පිහිටා ඇත.	02) ප්‍රධාන නගරයක මධ්‍යයේ පිහිටා ඇති තනි වෙළඳසැලකි.
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

වෙළඳ 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, එන්නල, දඹුල්ල, ආර්ථික මධ්‍යස්ථාන

තොරොම්බල් කරුවන්

විවිධ වර්ගයේ කුඩා විසිතුරු භාණ්ඩ බයිසිකල්වල කරන්න වල රඳවමින් සුළු පරිමාණව භාණ්ඩ අලෙවි කිරීමේ යෙදෙන්නන්ය.

කඩ මැස්ස

එක ස්ථානයක භාණ්ඩ රැඳවීම කුඩා ස්ථාන සකසමින් එහි ඵලවඵ පළතුරු යනාදිය සුඵ වගයෙන් රඳවා තබා අලවිකරනු ලබන ස්ථානයකි

සුපිරි වෙළඳසැල්

ඉහළ පාරිඛෝගික පහසුකම් සහිතව සිය 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 වීම.
- 06) වැඩි කාලයක් විවෘතව තැබීම.
- 07) මානසික තෘප්තියක් ලැබීම.

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

- 01) නැවුම් හා පෝෂදායී භාණ්ඩ ලබා ගත හැකි වීම.
- 02) මිල අඩුවීම.
- 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 හැකි වීම
- 07) තෝරා ගැනීමේ නිදහස

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

- 01) ගනුදෙනුකරුවන් හා අයිතිකරු අතර සමීප සම්බන්ධතාවයක් පැවතීම.
- 02) මිල සාපේක්ෂව අඩු වීම.
- 03) කේවල් කිරීමේ හැකියාව පැවතීම.
- 04) ණය පදනම යටතේ භාණ්ඩ මිලදී ගත හැකි වීම.
- 05) පාරිඛෝගික පක්ෂපාතිත්වය ඉහළ යාම.

ස්වයං සේවා වෙළඳාම

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

ස්වයං සේවා අලෙවි ක්‍රමය මගින් පාරිභෝගිකයාට අත්වන වාසි

- 01) තමාට සිතැති පරිදි තෝරා ගැනීම සිදු කළ හැකි වීම.
- 02) මිලදී ගැනීමට ගත කළ යුතු කාලය අවම වීම.
- 03) මිලදී ගැනීම සඳහා පවුලේ කිසි දෙනකු වුවද පහසුවෙන් සහභාගි 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 හැකිවීම.

සේවා අලෙවි ක්‍රමය මගින් වෙළඳ 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 වීම.

කැටලොක් මගින් විකිණීම

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

උදාහරණ:- මෝටර් රථ, කාර්යාල උපකරණ, මුද්‍රිත පොත්

කැටලොක් මගින් විකිණීමේන් ව්‍යාපාරිකයාට අත්වන ප්‍රතිලාභ

- 01) දුර බැහැර සිටින පුද්ගලයින්ට භාණ්ඩ පිළිබඳ තොරතුරු ලබාදීමට හැකිවීම.
- 02) දුර්ගතිය ලෙස වෙළඳ සැල් පවත්වාගෙන යාමට හැකිවීම.
- 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) තැපැලෙන් වුවද භාණ්ඩ ලබා ගත හැකි වීම.
- 04) කාලය සහ පිරිවැය අවම වීම.

වගකීම් සහතිකය

භාණ්ඩයේ ගුණාත්මය සහ ක්‍රියාකාරීත්වය පිළිබඳව වූ සහතිකයයි.
අදාළ 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 කේන්ද්‍රය ස්ථානයකි.

**11-03 නොග වෙළෙඳාම සිදුවන
ආකාරය විමසයි.**

තොග වෙළෙඳාම

නැවත විකිණීමේ වේගනාවෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගන්නා ගැනුම් කරුවන් වෙත භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම් තොග වෙළෙඳාමයි.

- තොග වෙළෙඳාම සිල්ලර වෙළෙඳාමේ වෙන්කර දැක්වන ප්‍රධාන සාධකය වනුයේ ගැනුම් කරුගේ වේගනාවයි.

තොග වෙළඳාමේ ලක්ෂණ

- 01) නැවත විකිණීම සඳහා භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම.
- 02) විශාල තොග වශයෙන් භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම.
- 03) මිල සාපේක්ෂව අඩු වීම.
- 04) වෙළඳ වට්ටම් හිමිවීම.
- 05) භාණ්ඩ තොග ප්‍රවාහනය කර දීම.
- 06) බොහෝ විට ණය පදනම මත අලෙවි කිරීම.

නොග වෙළඳාම හා සිල්ලර වෙළඳාම අතර වෙනස්කම්

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

තොග වෙළෙඳුන්දා

නැවත විකිණීමේ වේගනාවෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගන්නා ගැනුම්කරුවන්ට භාණ්ඩ විකිණීම කරන්නා තොග වෙළෙඳුන්දාය

තොග වෙළෙඳුන්දාගේ කාර්යයන්

- 01) භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම
- 02) භාණ්ඩ විකිණීම
- 03) භාණ්ඩ ගබඩා කිරීම
- 04) භාණ්ඩ ප්‍රවාහනය කිරීම
- 05) වෙළෙඳපළ පර්යේෂණ කටයුතු සිදුකිරීම
- 06) සිල්ලර වෙළෙඳුන්ට මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීම
- 07) නිෂ්පාදකයාගේ භාණ්ඩ වෙළෙඳපළට හඳුන්වාදීම

තොග වෙළෙඳුන්දාගෙන් ඉටුවන සේවා

නිෂ්පාදකයාට

- 01) තොග වශයෙන් භාණ්ඩ ලබාගෙන බෙදාහැරීම
- 02) භාණ්ඩ ප්‍රවාහනය, ගබඩා කිරීම, ඇසිරීම යනාදිය සිදු කිරීම
- 03) නිෂ්පාදකයාගේ කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා අවම කිරීම
- 04) නිෂ්පාදනය හා පරිභෝජනය අතර කාල පරතරය අවම කිරීම

සිල්ලරවෙළෙන්දාව

- 01) අවශ්‍ය භාණ්ඩ කුඩා තොග වශයෙන් සැපයීම
- 02) මුල්‍ය පහසුකම් සැපයීම
- 03) සිල්ලර වෙළෙන්දාව භාණ්ඩ ගෙනැවිත් භාරදීම
- 04) ඇසුරුම් කිරීම, වර්ගකිරීම, මිල සටන් කිරීම යනාදිය සඳහා සහය වීම

පාරිභෝගිකයාට

- 01) වෙළෙඳපොළ මිල විචලනයන් අවම කිරීම
- 02) අවශ්‍ය භාණ්ඩ අඛණ්ඩව වෙළෙඳපොළට සැපයීම
- 03) භාණ්ඩ පිළිබඳ තොරතුරු නිෂ්පාදකයාට ලබාදීම තුළින් භාණ්ඩවල ගුණත්වය වැඩි කිරීමට කටයුතු කිරීම

තොග වෙළඳසැලක් 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 සම්පත්වය
- 06) සන්නිවේදන පහසුකම්

තොග වෙළඳුන් වර්ගීකරණය

තොග වෙනළෙන්දා

නිෂ්පාදන තොග වෙළෙන්දා

ස්වාධීන තොග වෙළෙන්දා

වාණිජ තොග වෙළෙන්දා

නියෝජිත තොග වෙළෙන්දා

පූර්ණ සේවා සපයන තොග වෙළෙන්දා

සීමිත සේවා සපයන තොග වෙළෙන්දා

- 01) අත්පිට මුදලට විකුණන්නන්
- 02) ප්‍රවාහන තොග වෙළෙන්දා
- 03) රාක්කවල භාණ්ඩ අසුරයන්

- 01) කොමිස් නියෝජිතයා
- 02) තැරුවිකරු
- 03) වෙන්දේසිකරු
- 04) විකුණුම් නියෝජිතයා
- 05) නිෂ්පාදකයාගේ නියෝජිතයා

නිෂ්පාදන තොග වෙළෙඳා

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

ස්වාධීන / නිදහස් තොග වෙළෙඳුන්දා

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

වාණිජ / වණික් තොග වෙළෙඳුන්දා

භාණ්ඩවල අයිතිය තමා සතු කර ගෙන භාණ්ඩ අලෙවි කරන වෙළෙඳු ක්ෂේත්‍රයේ වඩාත්ම ජනප්‍රිය තොග වෙළෙඳුන්දා ය.

පූර්ණ සෙවා සපයන තොග වෙළෙඳුන්දා

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

සිමිත සේවා සපයන තොග වෙළෙන්දා

එක් සේවාවක් හෝ සිමිත සේවාවන් ප්‍රමාණයක් පිළිබඳ විශේෂඥතාවයක් දක්වන තොග වෙළෙන්දා ය

අතරමැදියා

නිෂ්පාදකයාගේ සිට පාරිභෝගිකයා දක්වා භාණ්ඩ හා සේවා බෙදාහැරීමේ ක්‍රියාවලියේ අතර මැද සිටින ඕනෑම පාර්ශවයක් හෝ ආයතනයක් අතර මැදියෙකි. මොවුන් ප්‍රධාන කොටස් 02කි.

01) වෙළඳ අතරමැදියන්

භාණ්ඩ වල අයිතිය තමන් සතු කරගෙන කටයුතු කරන පාර්ශව යි.

උදාහරණ:- නොග වෙලදුන්, සිල්ලර වෙළදුන්

02) නියෝජිත අතරමැදියා

අලෙවිකරන භාණ්ඩවල අයිතිය තමා වෙත පවරා නොගෙන කටයුතු කරන පාර්ශවයයි.

උදාහරණ:- තැරවිකරු, වෙන්දේසිකරු

නියෝජිතයා

කිසියම් ප්‍රධානියකු වෙනුවෙන් පෙනී සිටීමින් ඔහුන් සමග ගිවිසුමක් ඇති කර ගෙන ඔහුව වෙනුවෙන් ගිවිසුම් වලට එළඹෙන ඔහු විසින් පවරන ලබන කාර්යයක් ඉටු කර ඒ සඳහා ප්‍රතිලාභ වශයෙන් කොමිස් මුදලක් ලබන පුද්ගලයකු හෝ ආයතනයකි.

නියෝජිතයින් වර්ග

1. කොමිස් නියෝජිතයා

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

2.ප්‍රේරක නියෝජිතයා

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

3.කැපකරු නියෝජිතයා

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

4.සද්‍යකයා

ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමේදී හෝ විකිණීමේදී හෝ එම ගනුදෙනු තම පෞද්ගලික නමින් සිදුකරන්නන්ය.

5.තැරවුකරු

ගනුදෙනුවකට අදාළ ගැනුම්කරු හා විකුණුම්කරු සම්මුත කරමින් ඊට අදාළ ඉඩකඩ සලසා දෙපාර්ශ්වයෙන්ම තැරවු ගාස්තුවක් ලබාගන්නා පුද්ගලයා ය.

වෙන්දේසිකරු

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

විකුණුම් නියෝජිතයා

කිසියම් නිෂ්පාදකයකුගේ භාණ්ඩ පෙළක් සඳහා නියෝජිතයෙකු වශයෙන් කටයුතු කරන්නා ය.

වට්ටම් වර්ග

01) මුදල් වට්ටම්

නියමිත කාලයට පෙර මුදල් ගෙවීමක දී අදාළ ණය මුදලෙන් අඩු කරනුගනු 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 ප්‍රමාණයයි.

- විකුණාම් වැඩි කර ගැනීම මෙහි පරමාර්ථයයි.

03) ප්‍රමාණ වට්ටම

වරකට වැඩි භාණ්ඩ ප්‍රමාණයක් මිලදී ගැනීමේදී ගැනුම්කරුවන්ට වෙළඳුන් විසින් කරනු ලබන මිල අඩු කිරීමයි.

- වරකට වැඩි භාණ්ඩ ප්‍රමාණයක් මිලදී ගැනීමට සැලැස්වීම එහි පරමාර්ථය වේ“

04) සමුච්ඡ 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 විකුණාම් වැඩි කර ගැනීම මෙහි අරමුණයි.

05) කාලිහ / සෘතුමය වට්ටම

සාමාන්‍යයෙන් විකුණුම් අඩු කාලවලදී කරනු ලබන මිල අඩු කිරීමයි.

- වසර පුරා සක්‍රීමත් අලෙවියක් පවත්වාගෙන යාම මෙහි පරමාර්ථය වේ.

උදාහරණ:- ගුවන් සමාගම්

සංචාරක හෝටල්

විවිධ විකුණුම් / මිලදී ගැනුම් ක්‍රම

විවිධ විකුණුම් / මිලදී ගැනුම් ක්‍රම

අන්පිට විකුණුම්

ණයට විකුණුම්

වෙන්දෙසි ක්‍රමය

ටෙන්ඩර් ක්‍රමය

සරල ණයට විකුණුම්

වාරික ණයට විකුණුම්

ණය පත් ණයට විකුණුම්

කල්බදු

විලම්බිත ගෙවීම් ක්‍රමය

කුලීපිට ගැනුම් ක්‍රමය

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 විකිණීමේ ක්‍රමයයි.

02) කුලීපිට ගැනුම් ක්‍රමය.

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

වෙන්දේසි ක්‍රමය

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

උදාහරණ:- පාවිච්චි කරන ලද කාර්‍යාල උපකරණ

ඉඩම් කොටස් කර විකිණීම

➤ ප්‍රධාන වෙන්දේසි ක්‍රම 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 රහසිගතව මිලගණන් කැඳවා පසුව භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම හෝ විකිණීම තීරණය කරනු ලබන ක්‍රමයයි.

උදාහරණ:- ඉදිකිරීම් කොන්ත්‍රාත්

ආයතන වල ආපනශාලා ක්‍රියාත්මක කිරීම

ටෙන්ඩර් ක්‍රමයේ වාසි

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 වැළැකියාම.

දේශීය වෙළඳාමේ දී භාවිතා කරන ලියවිලි

01) මිල විමසුම

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

02) මිල කියවුම

මිල විමසුමක් ලද සැපයුම්කරුවකු එහි සඳහන් පරිදි අදාළ භාණ්ඩ සැපයිය හැකි ප්‍රමාණයන් මිල ගණන් යනාදිය දැක්වමින් 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 ඉල්ලීමකි.

04) මුදල් මැමය

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

05) ලදුපත

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

06) ඉන්වොයිසිය

ණයට විකුණන ලද භාණ්ඩ පිළිබඳව විස්තර ඇතුලත් කොට විකුණුම්කරු විසින් ගැනුම්කරු වෙත යවන ලියවිල්ලයි.

07) කුය / ගැනුම් තුණ්ඩුව

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

08) වකුය / විකුණුම් තුණ්ඩුව

විකිණීමක් සම්බන්ධයෙන් වාචිකව ඇතිකරගත් කොන්දේසි ලිඛිතව දැක්වමින් විකුණුම්කරු විසින් ලබා දෙන ලියවිල්ලයි.

09) නිවේදන සටහන

සිය ගබඩාවෙන් භාණ්ඩ එවූ බවට ඒවායේ විස්තරද දැක්වමින් විකුණුම්කරු විසින් ගැනුම්කරු වෙත යවන ලියවිල්ලයි.

10) භාරදීමේ තුණ්ඩුව

භාණ්ඩ භාර දුන් අවස්ථාවේදී ඊට සාක්ෂි ලෙස ගැනුම්කරු විසින් අත්සන් කරනු ලබන භාණ්ඩවල විස්තර ඇතුළත් ලියවිල්ලකි.

**11-04 විද්‍යෙශ වෙළෙඳාම හා ඒ
ආශ්‍රිත ප්‍රතිලාභ හා බාධක විමසයි.**

විදේශීය වෙළඳාම

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

➤ විදේශීය වෙළඳාමේ ප්‍රධාන ප්‍රභේද 02කි.

01) ආනයන වෙළඳාම

කිසියම් රටක් තවත් රටකින් භාණ්ඩ හා සේවා ලබාගැනීමයි.

02) අපනයන වෙළඳාම

කිසියම් රටක් තවත් රටක් හෝ රටවල් වලට භාණ්ඩ හෝ සේවා යැවීමයි

➤ මීට අමතරව විදේශීය වෙළඳාම් තවත් ප්‍රභේද දෙකක් හඳුනාගත හැකිය.

03) අන්තරාල වෙළඳාම

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

04) ප්‍රතිඅපනයන වෙළඳාම

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

➤ අන්තරාල වෙලදාම හා ප්‍රතිඅපනයන වෙළඳාම 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 වෙළඳාම හා ප්‍රතිආපනයන වෙළඳාම අතර ඇති වෙනස්කම්

අන්තරාල වෙළඳාම	ප්‍රති ආපනයන වෙළඳාම
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) තීරු බදු ප්‍රතිපාදන හිමිවේ

අන්තර්ජාතික වෙළඳාමට පදනම සපයන ප්‍රධාන සාධක

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

02) නිරපේක්ෂ වාසිය

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 විමට බලපාන සාධක

- 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 පරිභෝජනය 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) ජාත්‍යන්තර පරායත්ත බවක් ඇතිවීම
- 02) විදේශීය ණය ගැනි බව ඉහළ යාම
- 03) අන්තරාකාරී භාණ්ඩ රට තුලට පැමිණීම

උදාහරණ:- අවි ආයුධ

මත්පැන්

- 04) අපනයන අභිබවා ආනයන ඉහළ යෑමෙන් ගෙවුම් ශේෂ ගැටලු ඇති වීම.
- 05) විදේශ රටවල බලපෑම් වලට යටත් වීමට සිදු වීම
- 06) සීමා ආන්තික විශේෂීකරණයක් ඇතිවීම

නිදහස් අන්තර්ජාතික වෙළඳාම

තිරු 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 තිරුබදු අපනයන පංගු වැනි අස්වාභාවික බාධා පැනවීම මගින් බාහිර තරඟකාරීත්වයෙන් දේශීය ළදරු කර්මාන්ත ආරක්ෂා කර ගැනීමට කටයුතු කිරීමයි

මෙලෙස ආරක්ෂණවාදයේ අරමුණ වනුයේ විදේශීය තරඟකාරීත්වයෙන් දේශීය ළදරු කර්මාන්ත ආරක්ෂා කර ගැනීමත් ජනතාවගේ සෞඛ්‍ය හා පුරවැසියන්ගේ ආරක්ෂාව තහවුරු කිරීමයි.

නිදහස් වෙළඳාමට එරෙහිව විවිධ රටවල් අනුගමනය කරනු ලබන සීමා

- 01) ටේලර් බදු
- 02) ආනයන අපනයන සලාක හෙවත් පංගු කිරීම
- 03) සම්බාධක පැනවීම
- 04) තහංචි පැනවීම
- 05) ආනයනය ප්‍රමිති දැඩිකිරීම
- 06) විනිමය පාලන නීති රීති
- 07) ටේලර් නීති රීති

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

01) ස්වාභාවික බාධා

භාෂාමය වෙනස්කම්

සමාජ හා සංස්කෘතික වෙනස්කම්

නීතිමය හා ව්‍යවස්ථානුකූල බාධා

02) අස්වාභාවික බාධා

තීරබදු

රේගු නීති

ආනයන අපනයන පංගු

ආර්ථික සම්බාධක

විනිමය පාලන නීති

විදේශ වෙළෙඳ පොළට ව්‍යාපාරිකයකුට ප්‍රවේශ විය හැකි මාර්ග

ආනයන අපනයන ගනුදෙනු සාමාන්‍ය ප්‍රධාන ක්‍රම දෙකකට සිදු වේ.

01) සෘජු 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 ගැනුම්කරකරුවකු පිළිබඳව අපනයනකරුවකුට තොරතුරු ලබාගත

හැකි මාර්ග

- 01) අන්තර්ජාලයේ වෙබ් අඩවි
- 02) වෙළෙඳ නාමවලින්
- 03) වෙළෙඳ සල්පිල් හා ප්‍රදර්ශන
- 04) වෙළෙඳ සඟරා
- 05) ශ්‍රී ලංකා අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය
- 06) විදේශ තානාධිපති කාර්යාලය
- 07) වාණිජ මණ්ඩලය
- 08) අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව

**11-05 ආනයන හා අපනයන
ක්‍රියාපටිපාටිය**

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) ප්‍රභවස්ථාන 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 ඇතුළත් කොට අපනයනකරු විසින් රේගුවට ඉදිරිපත් කරන සහතිකයයි.

04) නෞභාර පත්‍රය

අදාල නැවට භාණ්ඩ පැටවු 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) දෘශ්‍ය නෞභාර පත්‍රය

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

02) පාරිශුද්ධ නෞභාර පත්‍රය

නැවට පටවන ලද භාණ්ඩ හොඳ තත්ත්වයේ පවතිනම් ඒ බව සහතික කරමින් නිකුත් කරන නෞභාර පත්‍රයයි.

05) සහිසාරන්ෂක සහතිකය

ඵළඵළ පලතුරු ඵනි කාර්මික නිෂ්පාදන අපනයනය කරන විට ඵ්ඵායේ පාරිභෝජන යෝග්‍යතාවය තහවුරු කරමින් ඵනම් රෝග කාරක විෂබීජ ඵලින් තොර බඵ තහවුරු කරමින් කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව මගින් නිකුත් කරන සහතිකයයි.

06) ෆියුමිගේෂන් සහතිකය

මල්, පැළෑටි, කජු අඵ, තල අඵ, යනාදිය අපනයනය කරන විට ලබාගත යුතු සහතිකයයි.

07) සෞඛ්‍ය සහතිකය

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

08) වාණිජ ඉන්වොයිසිය

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

09) වාප්පුකාර කුලීතාන්තිය / වේදිකා කුලීතාන්තිය

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

ජාත්‍යන්තර 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.

මිල කියුම් වර්ග

01) ලෝකෝ මිල

අපනයනකරුගේ ගබඩාවෙහි 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 කර ඇති මිලයි.

04) මිල සහ ගැල්කුලිය (C and F)

භාණ්ඩ නොගයේ පිරිවැයට ආනයනකරුගේ රටේ වරාය තෙක් භාණ්ඩ ගෙන යාමට අදාළ නැව් කුලිය ඇතුළත් කරමින් මිල කිරීමයි.

05) මිල රක්ෂණය හා ගැල්කුලිය

භාණ්ඩ නොගයේ පිරිවැයට ආනයනකරුගේ රටේ වරාය තෙක් භාණ්ඩ ගෙන යාමට අදාළ 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) පුර්ව අපනයන තත්ව සහතිකය

අපනයනය කිරීමට නියමිතව භාණ්ඩ අපනයන තත්වයෙහිලා පවතින බව සහතික කරමින් ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති ආයතනය හෝ වෙනත් 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 දැක්වමින් වෙළඳ මණ්ඩලය හෝ වෙනත් බලයලත් ආයතනයක් විසින් නිකුත් කරන සහතිකයයි.

ආනයන වෙළඳාමේදී භාවිතාවන ලියවිලි

01) ආනයන බලපත්‍රය

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

02) ඉන්ඩෙන්ටුළ

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

01) විවෘත ඉන්ඩෙන්ටුළ

අදාල භාණ්ඩය තේරීම, ඇසීම, නැව්ගත කිරීම, අපනයනකරුගේ අභිමතය පරිදි සිදුකිරීමට ඉඩ සලසා ඇති ඉන්ඩෙන්ටුළයි.

02) සංවෘත ඉන්ඩෙන්ටුළ

අදාල භාණ්ඩ වර්ග තේරීම, ඇසීම, නැව්ගත කිරීම, ආනයනය කරුගේ අභිමතය පරිදි සිදු කළ යුතු ඉන්ඩෙන්ටුළයි.

03) ආනයන සටහන්කරය

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

04) හානි රක්ෂණ ලිපිය

දෘශ්‍ය නෞභාර පතක් වෙනුවට පාරිශුද්ධ නෞභාර පතක් ලබා ගැනීම සඳහා අපනයනකරු විසින් නැවුපතිට නිකුත් කරන ලියවිල්ලයි

මේවැන්නකදී නැවි සමාගමට 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 ඊර්ගුව හරහා නැව් සමාගම් වෙත ඉදිරිපත් කරන ලියවිල්ලයි.

06) අවලෝකන පත / දැකුම් බිල

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

07) කප බල ලිපිය

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

08) ගුදුම් බලපත්‍රය

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

මේවායේ වාසි කිහිපයකි“

01) ගුදුමේ තිබියෙදීම තේරීම ඇසිරීම සිදුකළ හැකි වීම

02) අවශ්‍ය නම් වෙනත් පාර්ශවයකට භාණ්ඩ පැවරිය හැකි වීම

09) විනිමය බලපත්‍ර

විදේශීය සැපයුම්කරුවකුට මුදල් ගෙවීම්







