

அரசினர் மேல்நிலைப் பள்ளி, பரந்தூர்

பதினோராம் வகுப்பு

வணிகவியல்

மெல்லப் பயில்வோருக்கான

மாணவர் கையேடு

B. பாலாஜி,

முதுகலை ஆசிரியர் - வணிகவியல்,

அரசினர் மேல்நிலைப் பள்ளி,

பரந்தூர்,

காஞ்சிபுரம் மாவட்டம் - 631 552.

கைப்பேசி எண் : 9629647613

5 மதிப்பெண் வினா - விடைகள்

1. வணிகத்தின் உட்பிரிவுகள் யாவை ?

1. வியாபாரம் :

- ❖ பொருட்களை பரிமாற்றம் செய்தல் அல்லது வாங்கி விற்பனை செய்வது வியாபாரம் எனப்படும்.
- ❖ உற்பத்தியாளர்களிடம் இருந்து மொத்த வியாபாரிகள், அவர்களிடமிருந்து சில்லறை வியாபாரிகள் பொருட்களைப் பெறுகின்றனர்.
- ❖ சில்லறை வியாபாரிகளிடமிருந்து நுகர்வோர் பொருட்களை வாங்கிக் கொள்கின்றனர்.
- ❖ உற்பத்தியாளருக்கும், நுகர்வோருக்கும் இடையே நிகழும் பொருட்கள் பரிமாற்றத்தில் ஆள்சார் தடையை வியாபாரம் நீக்குகிறது.

2. போக்குவரத்து :

- ❖ உற்பத்திக்கு தேவைப்படும் கச்சா பொருட்களை தொழிற்சாலைகளுக்கு எடுத்துச் செல்லவும், உற்பத்தி செய்யப்பட்ட இடத்திலிருந்து தேவை உள்ள இடங்களுக்கு கொண்டு செல்லவும் போக்குவரத்து பயன்படுகிறது.
- ❖ இதன்மூலம் போக்குவரத்து இடத்தடையை அகற்றும் பணியை செய்கிறது.

3. பண்டகக்காப்பகம்

- ❖ பருத்தி, சணல், உணவு தானியங்கள், சர்க்கரை முதலான பொருட்களின் உற்பத்தி சில குறிப்பிட்ட பருவகாலங்களில் தான் விளைவிக்கப் படுகின்றன. ஆனால், அவற்றின் தேவை ஆண்டு முழுவதும் இருக்கும்.
- ❖ ஆண்டு முழுவதும், இப்பொருட்கள் தடையின்றி கிடைக்கச் செய்து, பண்டகக்காப்பகம் காலத்தடையை நீக்குகிறது.

4. வங்கிப் பணிகள் :

- ❖ நிதியே வணிகத்தின் உயிர்நாடியாகும்.
- ❖ வணிகத்தை தொடர்ந்து நடத்த, வணிகர்களுக்கு தேவையான நிதியை வணிக வங்கிகளும் நிதி நிறுவனங்களும் வழங்கி வருகின்றன.

5. விளம்பரமும் விற்பான்மையும் :

- ❖ நுகர்வோர் சந்தையில் கிடைக்கும் பல்வகைப்பட்ட பொருட்களைப் பற்றிய எல்லா விபரங்களையும் அறிந்து வைத்திருப்போர் எனக் கூற இயலாது.
- ❖ விளம்பரமும், விற்பான்மையும் நுகர்வோர்க்குப் பொருட்கள் தொடர்பான எல்லாச் செய்திகளையும், அவற்றின் சிறப்புகளையும், எடுத்துச் சொல்லி, விழிப்புணர்ச்சி ஏற்படுத்துகின்றன.

6. காப்பீடு :

- ❖ வியாபாரத்தில் தோன்றும் இடர்பாடுகளான தீப்பிடித்தல் மற்றும் திருட்டு போன்றவற்றிலிருந்து, ஒரு வியாபாரி தன்னைக் காத்துக்கொள்ள செய்யும் ஏற்பாடே காப்பீடு ஆகும்.

7. தகவல் தொடர்பு :

- ❖ உற்பத்தியாளர் தமது உற்பத்திப் பொருட்களைப் பற்றி நுகர்வோருக்கு தெரியப்படுத்தவும், நுகர்வோர் தாம் விரும்பும் பொருட்களைப் பற்றி விற்பவருக்கு தெரியப்படுத்தவும் தகவல் தொடர்பு சாதனங்களான அஞ்சல் நிலையம், இணையம் போன்றவைகள் பெரிதும் உதவிபுரிகின்றன.

2. வணிகத்தின் தடைகள் யாவை? அவை எவ்வாறு நீக்கப்படுகின்றன?

1. ஆள்சார் தடை

(வி.எண் 1-ல், வியாபாரம் என்ற தலைப்பில் உள்ளதை எழுதலாம்)

- ❖ நுகர்வோர்களோடு ஒப்பிடும்போது, உற்பத்தியாளர்கள் எண்ணிக்கையில் மிகக்குறைந்தவர்களே.

- ❖ எனவே, நுகர்வோரின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய, உற்பத்தியாளர்களால் இயலாது.
- ❖ இந்தக் குறைபாடே ஆள்சார் தடை எனப்படும்.
- ❖ தொழில் வல்லுநர் மற்றும் தொழில்முறை இடைநிலையாளர்கள், உற்பத்தியாளர்களுக்கும் நுகர்வோர்க்கும் இடையே தேவைப்படும் தொடர்பை ஏற்படுத்தி இத்தடையை நீக்கி வருகின்றனர்.

2. இடத்தடை

(போக்குவரத்து)

- ❖ பொருட்கள் மிகக்குறைந்த ஒரு சில இடங்களில் தான் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. ஆனால், இதனைப் பயன்படுத்த விரும்பும் நுகர்வோரோ, நாட்டின் பல்வேறு இடங்களில் வாழ்ந்து வருகின்றனர். உற்பத்தியாளரையும், நுகர்வோரையும் பிரிக்கும் தூரமே இடத்தடை எனப்படுகின்றது.
- ❖ இத்தடை, போக்குவரத்தின் மூலம் நீக்கப் படுகின்றன.

3. காலத் தடை

(பண்டக காப்பகம்)

- ❖ பருத்தி, சணல், உணவு தானியங்கள், சர்க்கரை முதலான பொருட்களின் உற்பத்தி சில குறிப்பிட்ட பருவகாலங்களில் தான் விளைவிக்கப் படுகின்றன. ஆனால், அவற்றின் தேவை ஆண்டு முழுவதும் இருக்கும்.
- ❖ ஆண்டு முழுவதும், இப்பொருட்களை தடையின்றி கிடைக்கச் செய்து, பண்டகக்காப்பகம் காலத்தடையை நீக்குகிறது.

4. இடர்பாட்டுத் தடை

(காப்பீடு)

- ❖ ஓரிடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு இருப்பு வைக்க கொண்டு செல்லும் போதோ அல்லது இருப்பு வைத்திருக்கும் போதோ பொருட்களுக்கு, தீப்பிடித்தல் மற்றும் திருட்டு போன்றவைகளால் இடர் ஏற்பட வாய்ப்பு உண்டு.
- ❖ இவ்விடர் காப்பீட்டின் மூலம் நிவர்த்தி செய்யப்படுகின்றன.

5. அறிவுசார் தடை

(தகவல் தொடர்பு)

- ❖ சந்தை நிலவரங்களை பற்றித் தெரிந்து கொள்ள முடியாததால், நுகர்வோர் மிகச் சிறந்த பொருட்களை வாங்க முடியாமல் போய்விடக்கூடும்.
- ❖ இது அறிவுசார் தடை எனப்படும்
- ❖ சரியான விளம்பரம் மற்றும் விற்பாண்மை மூலம் இத்தடை நீக்கப்படுகின்றது.

6. நிதித் தடை

(வங்கிப் பணிகள்)

- ❖ உற்பத்தியாளர், நுகர்வோருக்கு ஏற்றமுறையில் எல்லாப் பொருட்களையும் உற்பத்தி செய்து அனுப்பும் அளவிற்கு நிதி நிலைமை வசதியாக இருத்தல் வேண்டும்.
- ❖ நிதி ஆதாரம் குறைந்து, வியாபாரம் தடைப்படுதலே நிதித் தடை எனப்படுகின்றது.
- ❖ இத்தடை, வங்கி மற்றும் நிதி நிறுவனங்களால் நீக்கப்படுகின்றன.

3. தொழிற்சாலைகளின் வகைகளை விளக்குக?

தொழிற்சாலைகளை நான்கு வகையாகப் பிரிக்கலாம்

1. பிரித்தெடுக்கும் தொழிற்சாலை

பூமியிலிருந்து தோண்டி எடுக்கும் பொருட்களை, தூய்மை செய்து பிரித்தெடுக்கக் கூடிய தொழிற்சாலைகளுக்குப் பிரித்தெடுக்கும் தொழிற்சாலை என்று பெயர்.

(எ.டு.) வேட்டையாடுதல், மீன்பிடித்தல், சுரங்கப் பணிகள்.

2. மரபுத் தொழிற்சாலை

நுகர்வோரின் உபயோகத்திற்காக சில தாவரங்களும், மிருகங்களும் வளர்க்கப்படுகின்றன. இவையே மரபுத் தொழிற்சாலை எனப்படுகின்றன.

(எ.டு.) மீன்வளர்ப்பு, கோழிப்பண்ணை, பன்றி வளர்ப்பு.

3. கட்டுமானத் தொழிற்சாலை

கட்டிடங்கள், பாலங்கள், சாலைகள், அணைகள் முதலானவற்றைக் கட்டத் தேவையான பொருட்களை தயாரிக்கும் தொழிற்சாலைக்கு கட்டுமானத் தொழிற்சாலை என்று பெயர். இது பிற

தொழிற்சாலைகள் தயாரித்து வழங்கும் சிமெண்டு, இரும்பு மற்றும் எஃகு முதலானவற்றைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளும்.

4. தயாரிப்பு தொழிற்சாலை

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 தொழிற்சாலைகளை, (அ) தொடர் தொழிற்சாலை எனவும் (ஆ) ஒன்று திரட்டும் தொழிற்சாலை எனவும் பிரிக்கலாம்.

(அ) தொடர் தொழிற்சாலை:

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 மற்றும் சர்க்கரை தயாரிக்கும் தொழிற்சாலைகள்.

(ஆ) ஒன்று திரட்டும் தொழிற்சாலை

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

மோட்டார் வாகனம், மிதிவண்டி, கணிப்பொறி இதற்கு உதாரணங்களாகும்.

4. மொத்த வியாபாரிகளின் நடைமுறைப் பணிகளைக் குறிப்பிடுக.

(1) கொள்முதல் மற்றும் ஒன்று திரட்டுதல் :

- ❖ பலவகைப்பட்ட பொருட்களை உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து வாங்கி, இனவாரியாக ஒன்றுதிரட்டி இருப்பு வைத்து சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்பார்.
- ❖ குறிப்பிட்ட காலத்தில் மட்டும் விற்கும் பொருட்களை அந்தந்த காலத்தில் வாங்கி வைத்து விற்பனை செய்வார்.

(2) இருப்புவைத்தல் அல்லது பண்டகக்காப்பு :

- ❖ உற்பத்திக்கும், நுகர்வுக்கும் இடையே ஏற்படும் கால இடைவெளியை மனதிற்கொண்டு, பொருட்கள் கிடைக்கும் பொழுதே வாங்கி இருப்பு வைத்து, பாதுகாத்து, சந்தையில் தேவைப்படும் பொழுதெல்லாம் சில்லறை வியாபாரிக்கு சிறு சிறு அளவில் வியாபாரம் செய்வார்.

(3) போக்குவரத்து வசதி அளித்தல் :

- ❖ சில்லறை வியாபாரிகளின் கடைகளுக்குத் தேவைப்படும் பொழுதெல்லாம் வாகனங்கள் மூலம் பொருட்களை அனுப்பி வைத்து, அனுப்புரை கட்டணங்களில் சிக்கனத்தை கடைப்பிடிக்கிறார்.

(4) நிதிவசதியை தருதல் :

- ❖ சில்லறை வியாபாரிகளுக்குத் தேவைப்படும் பொருட்களைக் கடனாக வழங்கி, வியாபாரத்தைப் பெருக்க வழி வகுப்பதால் உற்பத்தியாளர்களின் நிதிச்சமை மிகவும் குறைகிறது.

(5) இடர்பாடுகளை ஏற்றல் :

- ❖ பொருட்களின் விலைவீழ்ச்சி, கெட்டுப்போதல், பொருட்களின் அழிவு, இருப்பு வைப்பதால் ஏற்படும் பிற இழப்புகள் அனைத்தையும் மொத்த வியாபாரிகள் ஏற்றுக் கொள்கின்றனர்.

(6) தரப்படுத்துதல், சிப்பம்கட்டுதல், கட்டுமம்செய்தல் :

- ❖ தரம், வகை, வடிவம் ஆகியவற்றிற்கு ஏற்ப உற்பத்திப் பொருட்களை மொத்த வியாபாரிகள் தனித் தனியாகப் பிரித்து, வகைப்படுத்தி விடுகின்றனர்.
- ❖ பெரும் சிப்பங்களை, சிறு சிறு சிப்பங்களாக கட்டுமம் செய்து, சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விநியோகம் செய்துவிடுகிறனர்.

5. சில்லறை வியாபாரிகளின் நடைமுறைகளை விளக்குக.

i) வசதிகளைத் தருதல்

சில்லறை வியாபாரிகள், நுகர்வோர் தங்களை எளிதில் அணுகி, தங்கள் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்து கொள்ள ஏதுவாக கடைகளை திறக்கின்றனர்.

ii) விருப்பப்படி தேர்வு செய்தல்

- ❖ நுகர்வோர்களின் தேவைகளை, சில்லறை வியாபாரி நன்கு அறிந்து வைத்திருப்பார்.
- ❖ எனவே, அவர்கள் விருப்பத்திற்கேற்ப பொருட்களைத் தேர்ந்தெடுக்க, பலவிதமான பொருட்களை இவரால் வழங்க இயலுகிறது.

iii) தகவல்களைத் தருதல்

- ❖ நுகர்வோரின் தேவைக்கும் விருப்பத்திற்கும் ஏற்ற பொருட்களைப் பற்றிய விபரங்களைச் சேகரித்து வைத்து, உற்பத்தியாளர்களுக்கு தெரிவிப்பார்.
- ❖ இதன் காரணமாக, உற்பத்தியாளர்கள் நுகர்வோரின் விருப்பத்திற்கு ஏற்ப, பொருட்களின் வடிவம், தரம், அளவு, முதலானவற்றை மாற்றியமைத்து பொருட்களைத் தயாரித்து வழங்க முடிகிறது.

iv) இடர்பாடு ஏற்றல்

- ❖ சில்லறை வியாபாரிகள் பொருட்களின் அழிவிற்கும், விலைச் சரிவிற்கும் பொறுப்பேற்றுக் கொள்வர்.
- ❖ தீயால் அழிவு, திருட்டு, தரக்குறைவு, கெட்டுப்போதல் முதலானவற்றால் ஏற்படும் நட்டத்திற்குப் பொறுப்பேற்பர்.

v) இருப்பு வைத்தலும் கட்டுமம் செயதலும்

மொத்த வியாபாரிகளிடமிருந்து பெற்ற பொருட்களை, நுகர்வோர் தேவைக்கேற்ப, தரம் வாரியாக பிரித்தும், சிறிய அளவுடைய சிப்பங்களாகக் கட்டியும் விற்பனை செய்வர்.

6. துறைவாரிப் பண்டக சாலைகளுக்கும் மடங்கு கடைகளுக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் யாவை ?

வ.எண்	துறைவாரிப் பண்டக சாலை	மடங்கு கடை
1	ஒரே கட்டிடத்தில், பல துறைகளுடன் செயல்படுகிறது	பல்வேறு பகுதிகளில், பல கிளைகளுடன் செயல்படுகிறது.
2	பெரிய நகரங்களின் மையப்பகுதிகளில் அமைக்கப்படுகின்றன.	பொதுவாக வாடிக்கையாளர்களின் வசிக்கும் இடங்களின் அருகில் அமைக்கப்படுகிறது.
3	எண்ணற்ற வகைப் பொருட்கள் இங்கு விற்பனை செய்யப் படுகின்றன.	ஒரு குறிப்பிட்ட வகைப் பொருள்களை மட்டுமே இங்கு விற்பனை செய்யப் படுகின்றன.
4	இந்த பண்டகச் சாலையை தொடங்கும் போது பல பிரச்சனைகளை ஆரம்பத்தில் எதிர்கொள்ள வேண்டும்.	எப்பகுதியிலும் இதை தொடங்குவது மிகவும் எளிது. அவ்வாறு நட்டம் ஏற்படும் போது மூடி விடவும் முடியும்.
5	ஓய்வறைகள், சிற்றுண்டிச் சாலைகள் போன்ற வசதிகள் உள்ளன.	எவ்வகை வசதிகளும் கிடையாது.
6	கடன் விற்பனை செய்வதால், வாராக்கடன் ஏற்படுகிறது.	ரொக்க விற்பனை செய்வதால், வாராக்கடன் நட்டம் ஏற்படுவது இல்லை.
7	"குண்டுசி முதல் கப்பல் வரை" பல வகையான பொருள்களை வாங்கி விற்பனை செய்வதால் அதிக முதல் தேவைப்படுகிறது.	இதற்கு குறைவான முதலே போதுமானது.

7. துறைவாரிப் பண்டகச்சாலையின் சிறப்பு கூறுகள் யாவை?

1) பல்பொருள் விற்பனை :

- ❖ ஒரே இடத்தில், ஒரே கூரையின்கீழ் நமக்குத் தேவையான அனைத்து வகைப் பொருட்களும் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன.
- ❖ குண்டுசி முதல் வாகனம் வரை அனைத்துப்பொருட்களும் ஒரே இடத்தில் கிடைக்கின்றன.

2) பேரளவு செயல்கள் :

- ❖ இது ஒரு பேரளவு அமைப்பாகும்.
- ❖ இந்த அமைப்பு நகரின் முக்கிய வியாபார இடங்களில் அமைந்திருக்கும்.
- ❖ விலை அதிகமுள்ள பொருட்களே இங்கு விற்கப்படுகின்றன.

3) வாங்கும் வசதிகள் :

- ❖ வாகனம் நிறுத்தும் இடம், சிற்றுண்டிச் சாலை வசதிகள், ஓய்வறைகள் போன்ற அனைத்துப் பொழுதுபோக்கு வசதிகளும் இங்கு உள்ளன.
- ❖ எனவே, நுகர்வோர், மனநிறைவுடனும், மகிழ்ச்சியுடனும் பொருட்களை வாங்க முடிகிறது.

4) துறைகளின் ஒருங்கிணைப்பு :

- ❖ ஒரே உரிமையின் கீழும், கட்டுப்பாட்டிற்குள்ளும் அனைத்துத் துறைகளும் செயல்படுகின்றன.
- ❖ ஒவ்வொரு துறையும் தனித்தே இயங்கினாலும் மற்ற துறைகளுடன் தொடர்பு கொள்ள முடிகிறது.
- ❖ இதனால் எல்லாத் துறைகளும் ஒருங்கிணைந்து செயல்பட முடிகிறது.

5) சுய விளம்பரம் :

- ❖ ஒரு துறை மற்றொரு துறைக்கு விளம்பரமாக அமைகிறது. குறிப்பிட்ட பொருளை வாங்க வேண்டும் என்ற நோக்கத்துடன் இக்கடைக்குள் நுழையும் நுகர்வோர் ஒருவர்,
- ❖ பல்வேறு துறைகளைக் கடந்து செல்லும்போது, இத்துறைகளில் உள்ள மற்ற பொருட்களை வாங்கத் தூண்டும்

8. துறைவாரிப் பண்டகச்சாலையின் நன்மைகள் யாவை?1. பேரளவு கொள்முதல்

- ❖ தயாரிப்பாளர்களிடமிருந்து நேரடியாகப் பேரளவில் சரக்குகளைக் கொள்முதல் செய்வதால், கொள்முதல் மீதான வட்டம் பெற்று குறைவான விலையில் சரக்கு கொள்முதல் செய்ய முடிகிறது.

2. வாடிக்கையருக்கு வாங்கும் வசதிகள்

- ❖ தங்கள் தேவைகளை நிறைவேற்றிக் கொள்ள, நுகர்வோர் ஒவ்வொரு கடையாக ஏறி இறங்க வேண்டியதில்லை.
- ❖ ஒரே கூரையின் கீழ் அனைத்துப் பொருள்களையும் வாங்கிக் கொள்ளலாம்.
- ❖ இதனால், வாடிக்கையாளரின் நேரமும், உழைப்பும் மிச்சப்படுகின்றன.

3. வாங்குதல் மகிழ்வுடன் நடைபெறுகிறது

- ❖ வாகனம் நிறுத்தும் இடம், சிற்றுண்டிச் சாலை வசதிகள், ஓய்வறைகள் போன்ற அனைத்துப் பொழுதுபோக்கு வசதிகளும் இங்கு உள்ளதால், மகிழ்வுடனும் மனநிறைவுடனும் வாடிக்கையாளர்கள் சரக்கு வாங்க முடிகிறது.
- ❖ வாடிக்கையாளரும் கனிவுடன் கௌரவிக்கப்படுவதால் அவர்கள் மிகுந்த மனநிறைவுப் பெறுகின்றனர்.

4. தன் விளம்பரம்

- ❖ ஒரு துறை மற்றொரு துறைக்கு விளம்பரமாக அமைகிறது.
- ❖ ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளை வாங்க வேண்டும் என்ற நோக்கத்துடன் இக்கடைக்குள் நுழையும் நுகர்வோர் ஒருவர், பல்வேறு துறைகளைக் கடந்து செல்லும்போது, இத்துறைகளில் உள்ள மற்ற பொருட்களை வாங்கத் தூண்டும்

5. மைய இடவமைப்பு

- ❖ பொதுவாகத் துறைவாரிப் பண்டகச்சாலையானது நகரின் மையப் பகுதியில் தான் அமைந்திருக்கும்.
- ❖ பிற ஊர்களிலிருந்து வந்து செல்லும் மக்களுக்கு மைய இடவமைவு சிறந்த பயன் அளிக்கின்றது.

6. பேரளவில் இயங்குதலினால் நன்மைகள்

- ❖ பேரளவில் செயல்படுதலின் எல்லா நன்மைகளும் கிடைக்கின்றன.
- ❖ தேர்ந்த வல்லுநர்களை நியமித்து, அவர்களின் துணைகொண்டு வியாபாரம் செய்யமுடிகிறது.

9. அஞ்சல் வழி வாணிகத்தின் சிறப்பு கூறுகள் யாவை?

1. வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பு

- ❖ நாடு முழுவதும் நுகர்வோர் பரவியிருப்பதினால், வாங்குபவர்களுக்கும், விற்பவர்களுக்கும் இதில் நேரடித் தொடர்பு இல்லை.
- ❖ அவர்கள் அனைவரும் தமக்குத் தேவையானப் பொருட்களை அஞ்சல் மூலம் ஆணையிட்டுப் பெற்றுக் கொள்ளமுடிகிறது.

2. விளம்பரம்

- ❖ தொலைக்காட்சி, வானொலி, செய்தித்தாள்கள், பருவ இதழ்கள் போன்றவைகளின் மூலம் எல்லா இடங்களுக்கும் பரவலாக விளம்பரம் செய்யப்படுகின்றன.

3. முகவரிப் பட்டியல் தயார் செய்தல்

- ❖ முதல் பணியாக முகவரிப் பட்டியல் ஒன்றை அஞ்சல்வழி வாணிகம் தயார் செய்கின்றது.
- ❖ இதில் வாங்கவிருக்கும் வாடிக்கையாளர்களின் பெயர்கள், முகவரி போன்ற விவரங்கள் குறிக்கப்பட்டிருக்கும்

4. சரக்கு ஆணைகளைப் பெற்று சரக்கை அனுப்புதல்

- ❖ சரக்கனுப்பக் கோரும் ஆணைகளைப் பெற்றவுடன், சரக்குகளை முறையாகக் கட்டுமம் செய்யப்பட்டு, பதிவுப் பாரசல் அஞ்சல் வழியோ அல்லது பதிவு புத்தக அஞ்சல் வழியோ வாடிக்கையாளர்களுக்கு அனுப்பப்படுகிறது.

5. பொருத்தமானப் பொருட்கள்

- ❖ தரப்படுத்தப்பட்டு, வாணிகப் பெயரிடப்பட்ட சரக்குகள் மட்டுமே அஞ்சல் வழி மூலம் வாணிகம் செய்ய சிறந்தவையாக உள்ளன.

10. நுகர்வோர் கூட்டுறவுப் பண்டகச்சாலையின் நன்மைகள் யாவை ?

1. கூட்டுறவுப் பண்டகச்சாலையின் பங்கு குறைந்த மதிப்பில் இருப்பதால், சமுதாயத்தின் நலிந்த பிரிவினரும் அதன் உறுப்பினராகி அதன் பயனைப் பெற முடிகிறது.
2. 'ஒருவருக்கு ஒரு வாக்கு' என்ற கோட்பாடு பின்பற்றப்படுவதால், மக்களாட்சி முறையில் இது இயங்குகிறது.
2. கலப்படமற்ற பொருள்கள் வழங்கப்படுகிறது.
3. தட்டுப்பாடு மிகுந்த காலங்களில் கூட, விலை ஏற்றப்படுவதில்லை.
4. குறைவாக எடை போடுதல், தவறான எடைக்கல்லைப் பயன்படுத்துதல், போன்ற நேர்மையற்ற முறைகள் இருப்பதில்லை.
6. உறுப்பினர்கள் தாங்கள் வாங்கும் சரக்கின் அடிப்படையில் மேலூதியம் பெறுவதால், அவர்களின் தொடர்ந்த ஆதரவு கிடைத்திட வழி பிறக்கிறது.
7. பொதுவாக ரொக்கத்தின் அடிப்படையிலேயே விற்பனை நிகழ்வதால், வாராக்கடனாள் ஏற்படும் நட்டம் தவிர்க்கப்படுகிறது.
8. இந்தியாவில் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் முற்றிலும் அரசு ஆதரவுடன் இயங்குகின்றன.

11. இறக்குமதி வணிக முறைகளை விவரி.

1. வியாபார விசாரணை :

- ❖ இறக்குமதி செய்யும் எண்ணமுள்ளவர், ஏற்றுமதி செய்ய இருப்பவர்களிடம் பொருள்களின் விலை, தரம், வடிவமைப்பு, அளவு, பணம் செலுத்தும் முறைகள், பொருள் வழங்கல் நிபந்தனைகள் இவற்றைப்பற்றி விசாரணை செய்கிறார்.

- ❖ ஏற்றுமதியாளர், அவ்விசாரணைக்கு பதில் அனுப்புகிறார். இவை விலைப்புள்ளி என்று அழைக்கப்படுகின்றன.
- 2. இறக்குமதி உரிமம் மற்றும் பங்கு அளவை பெறுதல்:
 - ❖ பொருள்களை இறக்குமதி செய்வது, இறக்குமதி மற்றும் ஏற்றுமதி (கட்டுப்பாடு) சட்டம் 1947 கட்டுப்படுத்துகிறது.
 - ❖ இறக்குமதி செய்ய விரும்புவர், உரிமம் வழங்கும் துறையிடமிருந்து உரிமம் பெற வேண்டும்.
- 3. அந்நியச் செலாவணியைப் பெறுதல்:
 - ❖ இறக்குமதியாளர் உரிமம் பெற்ற பிறகு, தேவையான அந்நியச் செலாவணியைப் பெறுவதற்கு ஏற்பாடுகள் செய்ய வேண்டியுள்ளது.
 - ❖ இந்தியாவில், இந்திய மைய வங்கி அந்நியச் செலாவணி பயன்பாட்டை நெறிப்படுத்துவதற்கு அதிகாரம் பெற்றுள்ளது.
- 4. சரக்குத் தேவைக்கான குறிப்பீடு அல்லது ஆணை பிறப்பித்தல் :

இறக்குமதி செய்யப்படும் சரக்குகள் பற்றிய முழு விபரங்கள் அடங்கிய, சரக்குத் தேவைக்கான குறிப்பீடு அல்லது ஆணையை பிறப்பிக்கிறார்.
- 5. கடன் கடிதம் பெற ஏற்பாடு செய்தல்:

இறக்குமதியாளரின் மீது ஏற்றுமதியாளர் வரையும் மாற்றுமுறை உண்டியல் தன்னிடம் வரும்போது அதற்கு பணம் தரப்படும் என்று, இறக்குமதியாளருடைய வங்கியின் உறுதிமொழியே கடன் கடிதமாகும்.
- 6. சரக்குகளை எடுத்துச் செல்லுதல்:
 - ❖ சரக்குகளுக்கான உரிமை சான்று ஆவணங்களை பெற்றபின், இறக்குமதியாளர் கப்பலின் வருகைக்காக காத்திருக்கிறார்.
 - ❖ கப்பல் வந்து சேர்ந்தபின் இறக்குமதியாளர் சுங்க அலுவலகத்திற்கு, இறக்குக்கூலி, துறைமுக வரிகளைச் செலுத்தி பொருட்களை பெற்றுக் கொள்கிறார்.

12. ஏற்றுமதி வணிக முறைகளை விவரி.

1. விசாரணைகளை பெறுவது :

இறக்குமதியாளரிடமிருந்து சரக்குகளின் விலை, தரம் மற்றும் நிபந்தனைகளை பற்றிய ஒரு வணிக விசாரணையை ஏற்றுமதியாளர் பெறுகிறார்.
2. சரக்காணை அல்லது தேவைக்குறிப்பீடு பெறுதல் :

ஏற்றுமதியாளர், சரக்காணையை இறக்குமதியாளரிடமிருந்து நேரடியாகவோ அல்லது தேவைக்குறிப்பீட்டகங்கள் போன்ற சிறப்பு முகமை மூலமாகவோ பெறுகிறார்.
3. கடன் கடிதம் பெறுதல்:

உறுதிப்படுத்தப்பட்ட சரக்காணை பெற்ற பின்பு, ஏற்றுமதியாளர், இறக்குமதியாளரிடம் ஒரு கடன் கடிதம் அனுப்புமாறு கேட்கிறார்.
4. ஏற்றுமதி உரிமம் அல்லது அளவீடு பெறுதல்:

ஏற்றுமதியாளர், அயல்நாட்டு வணிக பொது இயக்குநருக்கோ அல்லது மண்டல உரிமை வழங்கும் அதிகாரிக்கோ குறிப்பிட்ட படிவத்தில் விண்ணப்பித்து உரிமம் பெற வேண்டும்.
5. அந்நியச் செலாவணி ஒழுங்காற்று விதிகள் பின்பற்றப்படுவது :

அந்நியச் செலாவணி ஒழுங்காற்றுச் சட்டம் 1947-ன் படி ஒவ்வொரு ஏற்றுமதியாளரும், சரக்குகளின் முழு மதிப்பிற்கான அந்நியச் செலாவணியை இந்திய மைய வங்கிக்கு குறிப்பிட்ட காலக்கெடுவிற்குள் செலுத்திவிடுவதாக உறுதிமொழி தர வேண்டும்.

6. கப்பல் ஆணை பெறுதல்:

கப்பல் ஆணை என்பது, அதில் குறிப்பிட்ட அளவு சரக்குகளை பெற்றுக் கொள்ளுமாறு கப்பல் தலைவருக்கு உத்தரவுகள் அடங்கிய ஒரு ஆணையாகும்.

7. கட்டுமானம், குறியீடு மற்றும் அனுப்புகை ஏற்பாடு செய்தல் :

- ❖ ஏற்றுமதியாளரின் உத்தரவுகளுக்கு இணங்க கட்டுமானம் மற்றும் குறியீடு செய்யப்படல் வேண்டும்,
- ❖ அனுப்புகை முகவர்கள் இவற்றை பூர்த்தி செய்வர்.

13. பல்வேறு வகையான பண்டக காப்பகங்களை விவரி. (ஏதேனும் ஐந்து எழுதினால் போதுமனது)

உரிமையாளர் அடிப்படையில் பண்டகசாலைகளின் வகைகள்:

தனியார் பண்டகசாலை:

பெரியளவு உற்பத்தியாளர்கள், மொத்த வியாபாரிகள் மற்றும் ஏல விற்பனையாளர் ஆகியோர், தொடர்ந்து சீராக பொருட்களை வழங்குவதற்காக தங்களுடைய சொந்த பண்டகசாலைகளை வைத்திருக்கிறார்கள்.

பொது பண்டகசாலை :

சில்லறை வியாபாரிகள், மொத்த வியாபாரிகள், பொருள் இருப்பு வைத்திருப்போர் மற்றும் பொதுமக்களுக்கு வைப்பிடுதல் சேவை செய்வதற்காக தொடங்கப்பட்டுள்ளன. இவ்வகை பண்டகசாலைகளில் வைப்பிட்ட பொருட்களுக்கு வாடகை பெறுவதுடன் பார்வையிடுதல், கட்டுமானம் செய்தல், கப்பலில் ஏற்றுதல் மற்றும் பட்டியல் தயாரித்தல் போன்ற சேவைகளுக்கு சேவைக்கட்டணமும் பெறுகின்றன. இவை இருப்புபாதை மற்றும் நெடுஞ்சாலைகள் உள்ள முக்கியமான இடங்களில் அமைக்கப்படுகின்றன.

கூட்டுறவு பண்டகசாலை:

இவ்வகை பண்டக சாலைகள் உறுப்பினர்கள் மற்றும் உறுப்பினரல்லாதோரின் வசதிக்காக அமைக்கப்படுகிறது. ஆர்வமுள்ளவர்கள் இவ்வித கூட்டுறவு சங்கங்களை ஏற்படுத்தி உறுப்பினர்களாகின்றனர்.

சேவையின் அடிப்படையில் பண்டகசாலைகளின் வகைகள்:

1. பிணைய காப்பு பண்டகசாலை:

இவ்வகை பண்டக சாலைகள், அரசிடம் உரிமம்பெற்று, பண்டங்களை பிணையத்தின் அடிப்படையில் காப்பகங்களில் வைத்திருந்து கொடுக்க ஏற்றுக் கொள்ளப்படுகிறது. இறக்குமதி செய்யப்பட்ட சரக்குகள், சுங்கவரி கட்டும் வரை பண்டக காப்பகத்தில் வைத்திருக்கப்படுகின்றன. சுங்கவரி கட்டிய பிறகுதான் பண்டகசாலையிலிருந்து சரக்குகள் எடுத்துச்செல்ல அனுமதிக்கப்படும். இவ்வகை பண்டகசாலைகள் துறைமுகத்தின் அருகில் அமைக்கப்பட்டிருக்கும்.

2. பொது பொருள் பண்டகசாலை:

சிறப்பாக பாதுகாக்கப்பட வேண்டிய பொருட்களைத் தவிர, மற்ற பொருட்கள் யாவும் இப்பண்டகசாலையில் இட்டு வைக்கப்படும். எனவே, இப்பண்டக சாலைகளை சுருக்கமாக இளைப்பாறுமிடம் எனவும் கூறலாம். இவ்வகை பண்டகசாலைகளை உற்பத்தியாளர்கள், மொத்த மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளர்கள் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றனர்.

3. சிறப்பு பொருள் பண்டகசாலை:

இவ்வகை பண்டகசாலைகள் புகையிலை, பருத்தி, கம்பளி ஆகிய சிறப்பான பொருட்கள் பாதுகாப்பாக வைக்கப்பட வேண்டி அதற்கென்றே பிரத்யேகமாக கட்டப்பட்டு பயன்படுத்தப்படும்.

4. குளிர்பதன பண்டகசாலை :

சிலவிதமான பொருட்கள் எதிர்கால நுகர்வுக்காக குளிர்நட்டத்தில் வைத்திருக்க வேண்டியுள்ளது. உ.ம். பழங்கள், மீன், இறைச்சி, முட்டை.

5. திறந்த வெளி கிடங்கு :

இவ்வகை கிடங்குகள் அமெரிக்காவில் அதிக வரவேற்பு பெற்றிருக்கிறது. வங்கிகளிடமிருந்து நிதி உதவி பெறுவதற்காக இவ்வகை காப்பங்களில் தொழில் வல்லுநர்கள், மொத்த மற்றும் சில்லறை வியாபாரிகள் பொருள்களை இட்டு வைக்கின்றனர்.

6. வீட்டு உபயோக பொருட்கள் பண்டகசாலை :

கிராமப்புறங்களில் விவசாயிகள் தங்களது எதிர்காலத் தேவைக்கு, விவசாயப் பொருட்களை இப்பண்டகத்தில் பாதுகாப்பாக வைத்திருக்கின்றனர்.

7. தானிய தூக்கிகள் :

இது ஒரு நவீனமுறை பண்டக பாதுகாப்பாகும். இம்முறையில் மிக அதிக அளவு தானியங்கள், தானிய தூக்கிகளில் பாதுக்காப்பாக வைக்கப்படுகிறது.

14. மைய வங்கியின் பணிகளை விளக்குக.

ரூபாய் நோட்டு வெளியிடுதல்:

இந்திய மைய வங்கி ஒரு ரூபாய் நோட்டு, ஒரு ரூபாய் நாணயம் மற்றும் அதற்கு குறைந்த நாணயங்களைத் தவிர, அனைத்து ரூபாய் நோட்டுகளையும் அச்சிட்டு வெளியிடுவதற்கான தனி அதிகாரம் உடையது.

2. அரசின் வங்கியர்:

இந்திய மைய வங்கி, அரசின் வங்கியராகவும், முகவராகவும் செயல்படுகிறது. இது கீழ்க்கண்ட சேவைகளை வழங்குகிறது.

அ. அரசின் ரொக்கக் கையிருப்பை கையாளுதல் மற்றும் பேணுதல்.

ஆ. அரசின் சார்பாக பணத்தை பெறுதல் மற்றும் செலுத்துதல்.

இ. அரசு பத்திரங்களை வாங்குதல் மற்றும் விற்பனை.

ஈ. அரசின் சார்பாக கருவூல உண்டியல்களை விற்பனை செய்தல்.

வங்கியர்களின் வங்கி:

வங்கி ஒழுங்காற்றுச் சட்டம் 1949-ன்படி, ஒவ்வொரு வங்கியும், இந்திய மைய வங்கியிடம் ஒரு குறிப்பிட்ட குறைந்தபட்ச ரொக்க கையிருப்பை வைத்திருப்பது கட்டாயமாகும். இதைத்தான் ரொக்க இருப்பு வீதம் என்கிறோம்.

பட்டியலிலுள்ள வங்கிகள், இந்திய மைய வங்கியிடமிருந்து கடன் உதவி பெறலாம். இவ்வாறாக இது வங்கியர்களின் வங்கியாக செயல்படுகிறது.

கடன் கட்டுப்பாட்டாளர்:

நாட்டில் சீரான விலைவாசிகளை பேணுவதற்காக, இந்திய மைய வங்கி பணப் புழக்கத்தையும், கடனையும் கட்டுப்படுத்துகிறது. பின்வரும் முறைகளை கையாண்டு இவ்வங்கி, வணிகவங்கிகள் வழங்கும் கடனை கட்டுப்படுத்துகிறது.

பல்வகை கடன் கட்டுப்பாட்டு முறைகள்:

1. கடனளவு கட்டுப்பாட்டு முறைகள்:

இம்முறையில் மைய வங்கி, வணிக வங்கிகளால் அளிக்கப்படும் கடன் அளவை கீழ்க்கண்ட கருவிகளின் மூலம் கட்டுப்படுத்துகிறது.

அ. வங்கி வீதம் :

இது உண்டியல்களை, வங்கிகள், மத்திய வங்கியிடம் வட்டம் மற்றும் மறுவட்டம் செய்யும், கழிவு வீதத்தை குறிக்கிறது.

ஆ. வெளிஅங்காடி நடவடிக்கைகள் :

மத்திய வங்கியானது நேரடியாக வெளி அங்காடிகளில் அரசு பத்திரங்களை வாங்குதலும், விற்றலும், வெளி அங்காடி நடவடிக்கைகள் எனப்படுகிறது.

பணவீக்கத்தின் போது மைய வங்கி பத்திரங்களை விற்கிறது. பணவாட்டத்தின் போது மைய வங்கி பத்திரங்களை வாங்கி, வணிக வங்கிகளுக்கு ரொக்கமளிக்கிறது.

இ. சட்டபூர்வ ரொக்க வீத மாறுதல் :

ஒவ்வொரு வணிக வங்கியும் தன்னிடமுள்ள மொத்த இட்டு வைப்புகளின் அளவை பொறுத்து ஒரு குறைந்தபட்ச ரொக்க கையிருப்பை இந்திய மைய வங்கியிடம் இட்டு வைத்திருக்க வேண்டியது அவசியம். பணவீக்க காலத்தில் இவ்வீதம் உயர்த்தப்படுகிறது. பணவாட்டத்தின்போது இவ்வீதம் குறைக்கப்படுகிறது.

15. வணிக வங்கிகளின் முதன்மைப் பணிகளை விவரிக்கவும்.**அ. வைப்புகளை ஏற்றல் :**

பொது மக்களிடமிருந்து பல்வேறுவகையான வைப்புகளை ஏற்றுக் கொள்கின்றன. வைப்புகள் நான்கு வகைப்படும்.

i) நிலை வைப்பு அல்லது கால வைப்புக் கணக்கு :

ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு பணம் இட்டு வைப்பில் வைக்கப்பட்டால், அவற்றை நிலை வைப்பு என்கிறோம். இவ்வைப்புகள் இட்டு வைக்கும் காலத்திற்கு ஏற்ப அதன் வட்டி வீதம் அமைகிறது. நிலை வைப்பாளர் இதனைப் பிணையமாக வைத்து கடன் பெறலாம்.

ii) சேமிப்பு வைப்புக் கணக்கு :

எந்த ஒரு நபரும் சேமிப்பு வைப்புக் கணக்கைத் தொடங்கலாம். இந்தக் கணக்கில் எத்தனை முறை வேண்டுமானாலும் பணத்தை செலுத்தலாம். ஆனால் வாரத்தில் ஒரு முறையோ அல்லது இரு முறையோ தான் பணத்தை திரும்ப எடுக்க முடியும்.

iii) நடப்பு வைப்புக் கணக்கு :

இதனை வரம்புள்ள கணக்கு என்றும் கூறலாம். இக்கணக்கில் வங்கி நேரத்தில் எப்போது வேண்டுமானாலும் பணத்தை போடவோ திரும்ப எடுக்கவோ முடியும். இதற்கு வட்டி ஏதும் தருவது இல்லை. இவ்வகைக் கணக்குகள் வியாபாரிகள், நிறுமங்கள் மற்றும் பொது அமைப்புகளுக்கு மிக உபயோகமாக உள்ளது.

iv) தொடர் வைப்பு :

இக்கணக்கில் இட்டு வைப்பாளர் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு, ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை, ஒவ்வொரு மாதமும் இட்டு வைக்கிறார். குறிப்பிட்ட காலக்கெடு முடிந்தபின் தான் இட்டு வைத்த பணத்துடன் அதன் மீது வட்டியும் அவர் திரும்பப்பெறுகிறார். இவற்றிற்கு வட்டி வீதம் அதிகம்.

ஆ. கடன் மற்றும் முன்பணம் வழங்குதல் :**i) கடன்கள் :**

பிணையங்களின் அடிப்படையில் வங்கிகள் குறுகிய, மத்திய மற்றும் நீண்டகாலக் கடன்களை வழங்குகிறது.

ii) ரொக்கக் கடன்கள் :

இவ்வகை ஏற்பட்டில் வங்கி தனது வாடிக்கையாளருக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு வரை பணம் கடன் பெற அனுமதிக்கிறது.

iii) மேல்வரைப் பற்று :

நடப்புக் கணக்கு வைத்திருப்போர் தங்கள் கணக்கிலுள்ள பணத்திற்கு மேல் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு வரை பணத்தை மிகைப் பற்றாக எடுத்துக் கொள்வதற்கான ஒரு உடன்பாடாகும்.

iv) உண்டியல்கள் வாங்குதல், மற்றும் கழிவுசெய்தல் :

வங்கிகள் உண்டியல்களை வாடிக்கையாளரின் சார்பாகப் பெற்று வசூலுக்கு அனுப்புகிறது. உண்டியல் மறுப்பு ஏற்படும்போது வங்கியானது உண்டியல் தொகையுடன் செலவுத் தொகையும் சேர்த்து வாடிக்கையாளரிடமிருந்து வசூலிக்கிறது.

16. காசோலையின் தன்மைகளைக் கூறுக.

i) காசோலை என்பது ஓர் எழுதப்பட்ட ஆவணம் :

பென்சிலால் எழுதப்படுவது அனுமதிக்கப்படுவதில்லை. பேனாவில் எழுத வேண்டுமென வாடிக்கையாளரை, வங்கி கேட்டுக் கொள்கிறது.

ii) நிபந்தனையற்ற ஆணை : காசோலை பணத்தை செலுத்த ஆணையிடும் ஒன்றாகத்தான் இருக்கவேண்டுமே தவிர, நிபந்தனை எதையும் தாங்கியதாக இருக்கக் கூடாது.

iii) குறிப்பிட்ட வங்கியர் மீது எழுதப்படுவது :

காசோலை குறிப்பிட்ட வங்கியர் மீதுதான் எழுதப்பட வேண்டுமே தவிர, தனிநபர் மீதோ, நிறுவனத்தினர் மீதோ எழுதுதல் கூடாது.

iv) குறிப்பிட்ட தொகை மட்டும் :

வங்கியரால் தரப்படுமாறு ஆணையிடப்பட்ட பணம் அல்லது தொகை, தெளிவாகக் குறிப்பிட்ட தொகையாகவும், பணமாகவும் மட்டுமே இருத்தல் வேண்டும்.

v) எழுதுவோர் கையெழுத்து :

காசோலையை எழுதுபவர் வங்கியரிடமுள்ள மாதிரிக் கையெழுத்துடன் ஒத்து இருக்கும் வகையில், தனது கையொப்பத்தை தெளிவாக இடவேண்டும்.

vi) கேட்கும் போது தரப்பட வேண்டியது :

காசோலையில் குறிப்பிட்டுள்ள தொகை, கேட்கும்போது மட்டுமே தரப்பட வேண்டும். கேட்கப்படாத காசோலைக்கு பணம் தரப்பட வேண்டியது இல்லை.

vii) பணம் பெறும் நபர் ஒரு குறிப்பிட்ட நபராக இருக்க வேண்டும் :

யாருக்கு பணம் தரப்பட வேண்டுமோ அவரது பெயர் தெளிவாக குறிப்பிட வேண்டும்.

17. காப்பீட்டின் தத்துவங்கள் யாவை ? அல்லது காப்பீட்டின் கோட்பாடுகள் யாவை?

(அ) காப்பீடு பெறுநலன் :

- * காப்பீடு பெறுநலன் என்பது குறிப்பிட்ட நிதி சார்ந்த அக்கறை இருக்க வேண்டும்.
- * கடல்சார் காப்பீட்டில் நட்டம் ஏற்படும் நேரத்தில், காப்பீடு பெருநலன் இருக்க வேண்டும்.
- * தீக்காப்பீட்டில் காப்பீடு பெறுநலன், ஒப்பந்தம் ஏற்படும் போதும், நட்டம் ஏற்படும் போதும் இருக்க வேண்டும்.
- * ஆனால், ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியில், காப்பீட்டு பெறுநலன் காப்பீடு ஒப்பந்தம் செய்யும் பொழுதே இருத்தல் வேண்டும்.

(ஆ) மிக்க நம்பிக்கை :

காப்பீடு மிக்க நம்பிக்கை அடிப்படையிலான ஒப்பந்தம் ஆகும். இதில் காப்பீடு பெறுநர் மற்றும் தருநர் இருவரும் அனைத்து கருப்பொருள் உண்மைகளையும் ஒருவருக்கு ஒருவர் வெளிப்படுத்திட வேண்டும்.

(இ) ஈட்டுறுதி :

ஒருவருக்கு ஏற்படும் உண்மையான நட்டத்தை ஈடுசெய்வதையே ஈட்டுறுதி ஆகும். ஈட்டுறுதி கோட்பாடு, சொத்துக் காப்பீட்டிற்கு மட்டும் பொருந்தும். எந்த சூழ்நிலையிலும் காப்பீடு பெறுநர் உண்மை நட்டத்திற்குக் கூடுதலாக எதையும் பெற்றுவிட முடியாது.

(ஈ) அண்மைக் காரணம் :

ஓர் இழப்பு ஏற்பட காப்பீடு செய்யப்பட்ட இடர் அண்மைக் காரணமாக இருந்தால் மட்டுமே ஒப்பந்தப்படி காப்பீடு தருநர் பொறுப்பாவார்.

(உ) பகிர்ந்தளித்தல் :

காப்பீடு பெறுநர், தன் சொத்தின் மீது ஒன்றிற்கு மேற்பட்ட காப்பீடு தருநரிடம் காப்பீடு செய்திருந்தால், ஏற்படும் இழப்பினை தொகைக்கு ஏற்ப, விகிதாசார அடிப்படையில் அவர்களுக்குள் பகிர்ந்து அளித்தல் வேண்டும்.

(ஊ) பகர உரிமை :

பகர உரிமை என்பது காப்பீடு பெறுநர், தனக்கு ஏற்பட்ட இடரை காப்பீடு தருநர் ஈடு செய்வதுடன், இடர் தொடர்பான அனைத்து உரிமைகளையும் காப்பீடு தருநருக்கு மாற்றித் தருவதாகும்.

18. காப்பீட்டினை தனியார் மயமாக்குதலால் ஏற்படும் பயன்கள் யாவை?

1. வேலைவாய்ப்பு அதிகரிக்கிறது

பல நிறுவனங்கள் காப்பீடு துறையில் நுழைவதால் அதிகமான போட்டி ஏற்படுகிறது. நிறுவனங்கள் அதிகரிப்பதால் வேலை வாய்ப்புகள் அதிகரித்து, நாட்டில் வேலையில்லா திண்டாட்டமும் ஒழியும்.

2. புதுமையைப் புகுத்துதல்

அதன் செயல்பாடு அதிகரிக்கிறது. மேலும், பல புதிய திட்டாவணங்கள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு, பழமையான காப்பீடு நடவடிக்கைகள் புதுமைப்படுத்தப்படும்.

3. சிறப்பான மேலாண்மை திறன்

நிறைய உள்நாட்டு மற்றும் அயல் நாட்டு நிறுவனங்கள் இத்துறையில் ஈடுபட்டு, மேலாண்மைத் திறனை அதிகரித்து, சிறப்பான சேவையை, காப்பீடு பெறுநர்களுக்கு அளிப்பார்கள்.

4. சுதந்திரமான செயல்பாடு

எந்த ஒரு முடிவையும் விரைவாக எடுக்க வாய்ப்புள்ளது. முடிவுகள் விரைவாக எடுப்பதனால் காப்பீடு பெறுநர்கள் பயன் அடைகின்றனர்.

5. நுகர்வோர் தேவைகள் மற்றும் சேவைகள்

நுகர்வோர்கள் அவர்களுக்கு அதிகமாகத் தேவைப்படுவதனால், அவர்களின் சேவை மனப்பான்மையும் அதிகரிக்கிறது.

19. விளம்பரத்தின் நன்மைகள், குறைபாடுகள் யாவை ?

விளம்பரத்தின் நன்மைகள்

1. உற்பத்தியாளர்களுக்கு ஏற்படும் நன்மைகள்

i) பொருளின் விற்பனை அளவை அதிகரிக்கவும். உற்பத்திச் செலவைக் குறைப்பதற்கும் வழி வகை செய்கிறது.

ii) சந்தைக்குள் புதிய பொருட்கள் எளிதாக அறிமுகம் செய்யப்படுகின்றன.

iii) சரக்குகளுக்குப் புகழையும், நற்பெயரையும் உருவாக்கித் தருகிறது.

iv) சில்லறை விற்பனை விலையைச் சீராக்குகிறது.

v) தயாரிப்பாளர்களுக்கும், நுகர்வோர்களுக்கும் இடையே நேரடித் தொடர்பை அமைத்துத் தருகிறது.

2. மொத்த வியாபாரிகள் மற்றும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு ஏற்படும் நன்மைகள் :

- பண்டத்தின் தரத்தை நுகர்வோர்கள் அறியச் செய்கிறது ஆதலால் மொத்த வியாபாரிகளுக்கும், சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் விற்பனைப் பணி எளிதாகிறது.
- விற்பனை, விரைவாக நடைபெறுவதற்கும் அதிகரிப்பதற்கும் உதவுகிறது.
- பொருளுக்குரிய விபரங்களை நன்கு தெரியப்படுத்துகிறது.

3. நுகர்வோர்களுக்கு ஏற்படும் நன்மைகள் :

- ஒரு பண்டத்தின் விலை, தரம் பற்றிய தகவல்களைத் தந்து, நுகர்வோர் பண்டத்தைத் தேர்வு செய்வதற்கு பெரிதும் உதவுகின்றன.
- பண்டங்கள் எப்பொழுது, எங்கு கிடைக்கும் என்பதை தெரிவிக்கிறது.
- பல்வேறு வகையான மாற்றுப் பொருட்களின் பயன்களையும், குறைகளையும் ஒப்பிட்டுப் பார்க்க நுகர்வோர்களுக்கு வாய்ப்பு அளிக்கிறது.

4. விற்பாண்மையருக்கு ஏற்படும் நன்மைகள் :

- பண்டங்களைப் பற்றிய தகவல்களை நுகர்வோர்களுக்கு முன்கூட்டியே தெரிவிக்கிறது. இதனால் விற்பாண்மையரின் பணி எளிதாக்கப்படுகிறது.
- ஒரு பண்டத்தைப் பற்றிய தகவல்களை விளம்பரம் நுகர்வோர்களுக்கு ஏற்கனவே தெரிவித்து விடுவதால் விற்பாண்மையரின் காலநேரம் சேமிக்கப்படுகிறது.

5. சமுதாயத்திற்கு ஏற்படும் நன்மைகள் :

- இதன்மூலம் பேரளவு உற்பத்திக்கு வழிவகுத்து, பல மக்களுக்கு நேர்முகமாகவும், மறைமுகமாகவும் அதிக வேலை வாய்ப்புகளைக் கொடுத்து உதவுகிறது.
- செய்தித்துறைக்கு அதிக வருமானம் இதன்மூலம் கிடைக்கிறது. இதனால் குறைந்த விலையில் செய்தித்தாள்கள் மக்களுக்குக் கிடைக்கின்றன.

விளம்பரத்தின் குறைபாடுகள்

(அ) பொருளாதாரம் சார்ந்த குறைபாடுகள் :

- மக்கள் உண்மையிலேயே வாங்க நினைத்திராத பண்டங்களையும், வாங்க வேண்டிய நிர்ப்பந்தத்தை விளம்பரம் உண்டாக்குகிறது.
- விளம்பரச் செலவுகளும் பொருள்களின் விலையில் சேர்ப்பதால், பண்டங்களின் விலை அதிகமாகிறது. நுகர்வோரே அதை ஏற்கவேண்டியுள்ளது.
- ஒரு குறிப்பிட்ட நிறுவனப் பொருளுக்கு அடிமையாகும் நிலையை ஏற்படுத்துகிறது.

(ஆ) சமுதாயம் சார்ந்த குறைபாடுகள் :

- பெரும்பாலான விளம்பரங்கள் மிகைப்படுத்தப்பட்டதாக இருப்பதால், விளம்பரத்தில் கூறப்பட்ட நன்மைகள் நுகர்வோருக்கு முழுமையாக போய் சேருவதில்லை.
- விளம்பரத்தின் மூலம் பத்திரிகைகளுக்கு அதிக வருமானம் கிடைப்பதால், செய்தித்தாள்கள் பாரபட்சமாக நடந்துகொள்ள வாய்ப்புள்ளது.

(இ) ஒழுக்கம் சார்ந்த குறைபாடுகள் :

- மக்களுடைய உடல்நிலையைப் பாதிக்கும் பண்டங்களையும் வாங்கி உபயோகிக்க விளம்பரம் தூண்டுதலாக உள்ளது. (எ.கா.) மது, புகையிலை.
- குறைந்த வாங்கும் திறன்படைத்த மக்கள், விளம்பரப்படுத்தப்படும் பொருளை வாங்கிப் பயன்பெற முடியாமல் ஏமாற்றம் அடைகிறார்கள்.

20. பல்வேறு வகையான விளம்பரச் சாதனங்களை விவரி.

1. அக விளம்பரம்

விளம்பர தகவல்களை, மக்களிடத்தில் அவர்களின் இருப்பிடத்திற்கே கொண்டுசெல்வது இவ்வகை அகவிளம்பரமாகும்.

(எ.டு) : 1. செய்தித்தாள், 2. பருவ இதழ்கள், 3. வானொலி, 4. தொலைக்காட்சி,

5. திரைப்பட விளம்பரம் போன்றவைகள் ஆகும்.

2. புறமனை விளம்பரம்

மக்கள் தங்கள் வீட்டை விட்டு வெளியே செல்லும் நேரங்களில், அவர்களுக்கு விளம்பரத் தகவல்களை தரும் சாதனங்களைப் புறமனை விளம்பர சாதனம் என்கிறோம். புறமனை விளம்பர சாதனங்களின் வகைகள்:

1. சுவரொட்டி விளம்பரம்.
2. வாகன விளம்பரம்
3. மின்விளக்கு விளம்பரம்
4. வான்வெளி விளம்பரம்
5. துண்டுப் பிரசுரங்கள் விளம்பரம்

3. நேரடி விளம்பரம்

* வாடிக்கையர் எனக் கருதப்படுபவர்களுக்கு, விளம்பரத் தகவல்களை, நேரடியாக அவர்கள் வீட்டிற்கே அனுப்பி வைப்பது நேரடி விளம்பரம் எனப்படும்.

* நேரடி விளம்பரத்தின் மூலம் வாடிக்கையாளர்களோடு நெருங்கிய தொடர்பு கொள்ள முடியும்.

* இவ்வகை விளம்பரம் அச்சிடப்பட்ட காகிதங்களில் மூலம் விளம்பரத் தகவல்களை நேரடியாக வழங்குகிறது.

4. மேம்படுத்தும் விளம்பரம்

* இது மற்றொரு சக்தி வாய்ந்த விளம்பர சாதனமாகும். இது ஒருநேரடி விளம்பரம் ஆகும்.

* இந்த விளம்பர முறையானது தயாரிப்பாளரால் நேரடியாகவோ அல்லது விற்பனையாளர் மூலமாகவோ கையாளப்படுகிறது.

* பொதுவாக இதை அலங்கரிக்கப்பட்ட கடை என்றும் அழைக்கிறார்கள்.

கீழ்க்கண்ட முறைகளில் இது விளம்பரம் செய்யப்படுகிறது.

1. சாளரக் காட்சி
2. விற்பனைக் காட்சியகம்
3. பொருட்காட்சி

5. இணையதள விளம்பரம்

இணையமானது நுகர்வோரை நேரிடையாக விளம்பரதாரர்களிடம், பலமுறை நேரடித் தொடர்பு கொண்டு செயல்பட வைக்கின்றது. இணையதள விளம்பரமானது இணையத்தின் மூலம் செய்திக் குறிப்புகளைப் பரவச்செய்து, வாங்குபவர் விற்பவர்களின் நடவடிக்கையை வலிமைப்படுத்த முயற்சி செய்கிறது.

21. நுகர்வோரின் உரிமைகள் மற்றும் கடமைகளை விவரி.

நுகர்வோரின் உரிமைகள் :

1. பொருள்களின் விலை, தரம், சுத்தம், ஆக்கத்தன்மை, அளவுத்தன்மை இவற்றைப் பற்றிய விபரங்களைத் தெரிந்துக் கொள்ளல்.

2. உயிருக்கும், உடமைக்கும் ஊறுவிளைவிக்கும் பொருட்களை விற்பனை செய்வதை எதிர்த்து பாதுகாப்பு பெறுதல்.
3. நியாயமான விலையில் பலதரப்பட்ட பொருட்களைப் பெறுதல்.
4. பொருட்களைக் கையாளுதல், பயன்படுத்துதல் குறித்து விவரங்களை அறிதல்.
5. நியாயமற்ற மற்றும் ஏமாற்று வர்த்தக முறைகளிலிருந்து பாதுகாப்பும் பெறுதல்.
6. நுகர்வோர் தம் கருத்தினைக் கூறும் உரிமையும் மற்றும் நுகர்வோரின் நலன் முறையாக கருத்தில் கொள்ளப்படும் என்று உறுதி பெறும் உரிமை.
7. நேர்மையற்ற வியாபாரிகளின் சுரண்டுதல் மற்றும் நியாயமற்ற வணிக முறைகளை எதிர்த்து தீர்வு காணுதல்.

நுகர்வோரின் கடமைகள் (பொறுப்புகள்)

1. ஒப்பந்தப்படி பொருளுக்குரிய விலையை நுகர்வோர் கொடுக்க வேண்டும்.
2. நுகர்வோர் தாம் வாங்கு பொருட்களைத் தன்னிடம் ஒப்படைக்குமாறு விற்பனையாளருக்குத் தெரிவிக்க வேண்டும். குறித்த நாளில் நுகர்வோர் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.
3. ஒப்பந்தப்படி நுகர்வோர் பொருட்களை ஏற்காவிடினும் காலம் தாழ்த்திப் பொருட்களை ஏற்றுக் கொண்டாலும் அதனால் ஏற்படும் நட்டங்களுக்கு நுகர்வோரே பொறுப்பாவார்.
4. விற்பனையாளருக்குப் பணம் செலுத்தலில் காலதாமதம் ஏற்படின் அதற்குரிய சிறப்பு நட்டஈடும் வட்டியும் கொடுக்க வேண்டும்.
5. நுகர்வோர் உத்தரவாத அட்டை, வாங்கிய பொருள் மீது ரசீது, பொருள் ஒப்படைப்பு ஆவணம் பணரசீது, சரக்கு கொண்டுசெல்ல சான்றிதடிந முதலியவற்றை கேட்டுப் பெற வேண்டும்.
6. பொருட்களைப் பயன்படுத்தும்போது அதைப் பற்றிய முன்னெச்சரிக்கைகளையும், பயன்படுத்தும் வழிமுறைகளையும் நுகர்வோர் பின்பற்ற வேண்டும்.
7. மருத்துவர் மற்றும் தொழில் வல்லுனர்களின் அறிவுறுத்தல்களை நுகர்வோர் முறையாகப் பின்பற்ற வேண்டும்.

22. நுகர்வோர் இயக்கத்தில் தன்னார்வு தொண்டு நிறுவனங்களின் பங்கை விவரி?

1. நுகர்வோர் வழிகாட்டல்

பொருட்காட்சிகள், கூட்டங்கள், செயல்முறைப் பயிற்சிகள் தொலைக்காட்சி மற்றும் வானொலி வழியாக நுகர்வோரிடையே விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்துகின்றன. சமூக அமைப்புகள், மாதர் மன்றங்கள், மாணவர் கூட்டங்களிடையே நுகர்வோர் இயக்கத்தைப் பற்றி விளக்குகின்றன.

2. நுகர்வோர் கல்வி

நுகர்வோர்களுக்கு அறிவூட்ட, பருவ இதழ்களை வெளியிடுகின்றன. பல திட்டங்கள் மூலமாக குறைந்த வருமானமுள்ள மக்களுக்கு, பயிற்சி பெற்ற சமூக சேவகர்கள் அறிவூட்டுகின்றனர்.

3. நுகர்வோர் சார்பாக எடுத்துக் கூறல்

பாராளுமன்றம் மற்றும் சட்டசபைகளின் உறுப்பினர்கள் மூலம் நுகர்வோருக்கு ஆதரவாக, இவ்வமைப்புகள் குரல் கொடுக்கின்றன.

4. நுகர்வோர் பாதுகாப்பு குழு

நுகர்வோரின் குறைகளை, கவனமாகக் கேட்கும் ஒரு அமைப்பாக உள்ளன. உற்பத்தியாளர், விநியோகிப்பாளர், கடைக்காரர் ஆகியோர் மீது தாக்கீது செய்யப்படும், புகார் மனுக்களை விசாரிக்கின்றன.

5. நுகர்வோர் தடுப்பு

இந்திய சூதேசி இயக்கத்தின் அடிப்படையில் ஒரு வலுவான நுகர்வோர் தடுப்பு இயக்கத்தை உருவாக்கி வருகின்றன. ஏதேனும், ஒரு காரணத்தினால் விற்பனையிலிருந்து தடுக்கப்பட வேண்டிய பொருட்களைப் பட்டியலிட்டு சுற்றறிக்கை மூலம், பொது மக்களுக்குத் தெரிவிக்கின்றன.

23. நிலப் போக்குவரத்து என்றால் என்ன? மேலும் அதன் வகைகளைக் கூறுக.

நிலம் வழியே நடைபெறும் போக்குவரத்து, நிலப் போக்குவரத்து என்று அழைக்கப் படுகின்றது.

நிலப் போக்குவரத்தின் வகைகள்:

1. பொதி விலங்குகள்

- ❖ மலை, காடு, பாலைவனம் போன்ற பகுதிகளிலும் பின்தங்கியுள்ள பகுதிகளிலும் குதிரை, கோவேறு கழுதை, கழுதை, யானை, ஒட்டகம் போன்ற பொதி விலங்குகள் சிறுசிறு சுமைகளை ஏற்றிச் செல்லப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.
- ❖ பாலை நிலங்களில் ஒட்டகங்களும், காடுகளில் பெரும் பெரும் மரத்துண்டுகளை ஏற்றிச் செல்ல யானைகளும் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

2. மாட்டு வண்டிகள்

- ❖ இந்தியாவில் பொருள்களையும், ஓரளவு மக்களையும் ஏற்றிச் செல்வதற்குக் கிராமப் பகுதிகளில் பெருவாரியாகப் பயன்படுத்தப்படும் சாலைப் போக்குவரத்து மாட்டு வண்டிகளேயாகும்.
- ❖ கிராமங்கள் நம் நாட்டின் முதுகெலும்பாகும். நமது கிராமங்களில் மாட்டு வண்டி தலையாய போக்குவரத்துச் சாதனமாகக் திகழ்கிறது

3. மோட்டார் லாரிகளும் பேருந்துகளும்

- ❖ நாகரிகத்தின் தொடக்கக் காலம் தொட்டு சாலைகள் அமைத்து, பொருள்களையும், மக்களையும் ஏற்றிச் செல்ல முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்பட்டு மோட்டார் லாரிகளும் பேருந்துகளும் எழுச்சி பெற்றுப் போக்குவரத்தில் புரட்சியை உண்டாக்கப் பட்டது.
- ❖ இவை விரைந்து செல்பவை. பொருள்களைப் பெருமளவில் ஏற்றிச் செல்லும் திறம் பெற்றவை.

4. டிராம் வண்டி

- ❖ மாநகர்களுக்கு ஏற்ற போக்குவரத்துச் சாதனமாக டிராம் வண்டிகள் 19 -ஆம் நூற்றாண்டில் தோன்றின.
- ❖ தொடக்கத்தில் அவை குதிரைகளால் இழுக்கப்பட்டன. பிறகு நீராவினால் இயக்கப்படுவனவாக இருந்தன. தற்போழுது அவை மின்விசையால் இயங்குகின்றன.
- ❖ இவை அதிக மக்களை ஏற்றிச்செல்லும் திறமுடையவை. பலஇடங்களில் அவை அறவே மறைந்து விட்டன.

5. இரயில் போக்குவரத்து

- ❖ இது தற்காலத்தின் இயந்திரப் போக்குவரத்தின் முன்னோடியாகும். பளுவான பொருள்களை நெடுந்தொலைவுகளுக்குக் கொண்டு செல்வதற்கு இரயில் போக்குவரத்து மலிவானதும் விரைவானதுமாகும்.
- ❖ நிலப் போக்குவரத்து முறையில் இரயில்கள் ஒரு புரட்சியையே விளைவித்தன என்று சொன்னால் அது மிகையாகாது.

24. வான்வழிப் போக்குவரத்து என்றால் என்ன? அதன் நன்மைகள், குறைபாடுகள் யாவை?

வான்வழிப் போக்குவரத்து என்பது, அதிவிரைவான மற்றும் மிகுந்த பொருட்செலவுடைய போக்குவரத்தாகும்.

வான்வழிப் போக்குவரத்தின் நன்மைகள்:

1. விரைவான போக்குவரத்து வசதியை தருகின்றன.
2. இதன் சிறப்பு, அதன் வேகமேயாகும். தொலைவு அதிகரிக்க, அதிகரிக்க இதன் நன்மை அதிகரிக்கிறது.
3. மற்ற போக்குவரத்து போலன்றி, வான்வழிப் போக்குவரத்துக்குப் பெருந்த முதலீடு செய்து பாதை அமைக்கும் தேவையோ, அதைப் பராமரிக்கும் தேவையோ இல்லை.
4. உயர்ந்த மலைகளோ, ஆழ்கடல்களோ விமானப் போக்குவரத்துக்கு ஒரு தடையாக அமைய முடியாது.
5. வேறு எந்தப் போக்குவரத்துச் சாதனத்தாலும் அடைய முடியாத பகுதிகட்கு விமானப் போக்குவரத்து மனிதர்களையும், சரக்குகளையும் எடுத்துச் செல்லும் திறன் பெற்றது.
6. குறைந்த பருமனும் எடையும் நிறைந்த மதிப்பும் வாய்ந்த பொருள்கள், விரைவில் அழுகிப் போகக் கூடிய பொருள்கள் ஆகியவற்றை கொண்டு செல்வதற்கு இப்போக்குவரத்து மிகவும் ஏற்றது.

வான்வழிப் போக்குவரத்தின் குறைபாடுகள்:

1. இது ஏற்றிச் செல்லும் மொத்தச் சுமையோடு ஒப்பிடும்பொழுது, இதன் இயக்கச் செலவுகள் அதிகமானவை.
2. பருமனான பொருள்களையோ, வெடி மருந்து போன்ற அபாயமான பொருள்களையோ ஏற்றிச் செல்வதற்கு இது உகந்ததன்று.
3. சாதகமற்ற வானிலை போன்ற காரணங்கள் விமானப் போக்குவரத்தை இயங்க விடாமல் செய்துவிடும். இது உறுதியாக நம்பியிருக்கக் கூடிய போக்குவரத்து அன்று.
4. இது இடர் நிறைந்ததும், பாதுகாப்பு குறைவானதுமான போக்குவரத்தாகும்.
5. விமான நிலையம் அமைத்துப் பராமரித்திடப் பெருந்த முதலினைச் செலவு தேவையாகும்.
6. ஒவ்வொரு நாடும் அதற்கு மேலேயுள்ள வான்வெளியைக் கட்டுப்படுத்துகிறது. எனவே ஒரு நாட்டைச் சேர்ந்த விமானங்கள் வேறு நாடுகளின் மீது பறப்பதற்கு அந்தந்த நாட்டின் முன் அனுமதியை பெறவேண்டியதாக இருக்கிறது.

25. காப்பீடு மற்றும் காப்பீட்டுறுதி வேறுபாடு யாது?

காப்பீடு	காப்பீட்டுறுதி
காப்பீடு செய்யப்படும் இடர், நிகழுமா நிகழாதா என்ற உறுதியற்ற நிலை	எந்த ஒருவரும் மரணத்தை வெல்ல முடியாது. எனவே இடர் உறுதி, எப்பொழுது என்பதே உறுதியற்றது.
இது குறுகிய கால ஒப்பந்தமாகும்	இது நீண்டகால ஒப்பந்தம்
காப்பீட்டிற்கான சொத்து, பொருள் போன்றவைகளை பணத்தால் மதிப்பிட முடியும்.	மனித வாழ்வை பணத்தால் மதிப்பிட முடியாது.
இது ஈட்டுறுதி ஒப்பந்தம் ஆகும்.	இது ஈட்டுறுதி ஒப்பந்தம் ஆகாது.
இடரின் நடடத்தை, சரிகட்டிவிட்டு, பொருட்களின் நடடத்தை ஏற்றுக்கொள்வர்.	அவை, இதற்குப் பொருந்தாது

26. தானியங்கி பணம் வழங்கும் இயந்திரம் (A T M) வாடிக்கையாளருக்கு அளிக்கக் கூடிய நன்மைகள் யாவை?

1. இது நாள் முழுவதும் சேவை புரிவதால், வங்கி நடவடிக்கை நேரம் வெகுவாக மிச்சப்படுத்தப்படுகிறது.
2. துரிதமான, திறமையான, தவறுகளற்ற சேவை கிடைக்கிறது.
3. வலைப்பின்னல் மூலமாக, அட்டை வைத்திருப்பவர் எந்த இடத்திலிருந்தும் ரொக்கம் மற்றும் பல சேவைகளை பெறலாம்.
4. வங்கியின் எந்த கிளைக்கும் பணத்தை சுலபமாக மாற்றம் செய்யலாம்.
5. எந்த நேரத்திலும் பணம் எடுக்கலாம் என்பதால், " எங்கும் கிடைக்கும் வங்கிவசதி " என்றும் கூறலாம்.

27. தானியங்கி பணம் வழங்கும் இயந்திரம் வங்கியருக்கு அளிக்கக் கூடிய நன்மைகள் யாவை?

வங்கியருக்கு நன்மைகள்:

1. வங்கியில் வாடிக்கையாளர் கூட்டம், வெகுவாக குறைக்கப்படுகிறது.
2. வங்கி வேலை நேரத்தை அதிகப்படுத்துதல் மற்றும் புதிய கிளைகள் திறத்தலுக்கு, இது ஒரு மாற்று வழியாகும். இதனால் வங்கியின் நிர்வாகச் செலவுகள் குறைக்கப்படுகிறது.
3. பகுத்தாய்வு மற்றும் புத்தாக்க வேலைகளில், வங்கி ஊழியர்கள் கவனம் செலுத்த உதவுகிறது.
4. தானியங்கி பணம் வழங்கும் இயந்திரங்கள் முக்கியமான இடங்களில் நிறுவப்படுவதால், வங்கி வியாபாரத்தின் அளவு அதிகரிக்கிறது.
5. ரொக்கத்தை ஒரு இடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு எடுத்துச் செல்வதையும் மற்றும் ரொக்கம் கையாளுதலையும் தவிர்க்கிறது.

28. இணையதள விளம்பரத்தினால் ஏற்படும் நன்மைகள் யாவை?

1. உலகம் முழுவதிலும் உள்ள பொருட்களை வாங்கும் வசதி படைத்த எராளமானவர்களை விளம்பரங்கள் சென்று அடைகின்றன.
2. ஒருவருக்கு ஒருவர் நேரடியாக சந்தையில் கொள்முதல் செய்யும் வசதி உண்டு.
3. விளம்பரங்களை அன்றாட நிலவரப்படி, குறைத்தோ கூட்டியோ எந்த நேரமும் குறைந்த செலவில் மாற்றலாம்.
4. பலவகைப்பட்ட சாதனங்கள் மூலம் கவர்ச்சிகரமான விளம்பரங்கள் செய்யலாம்.
5. செய்திகள், ஒலி, வரைப்படங்கள், படங்கள் இவற்றை விளம்பரங்கள் திறமையுடன் பயன்படுத்துகின்றன
6. புதிய பொருட்களையும் அல்லது தற்போது உபயோகப்படுத்தும் பொருட்களுக்கு மாற்றுப் பொருட்களையும் அறிமுகம் செய்கின்றன.
7. பொருட்களின் குறிப்பிட்ட வகைகளைப் பற்றிய விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்துகின்றன.