TRADE

(Part-I)

S. Madushanka

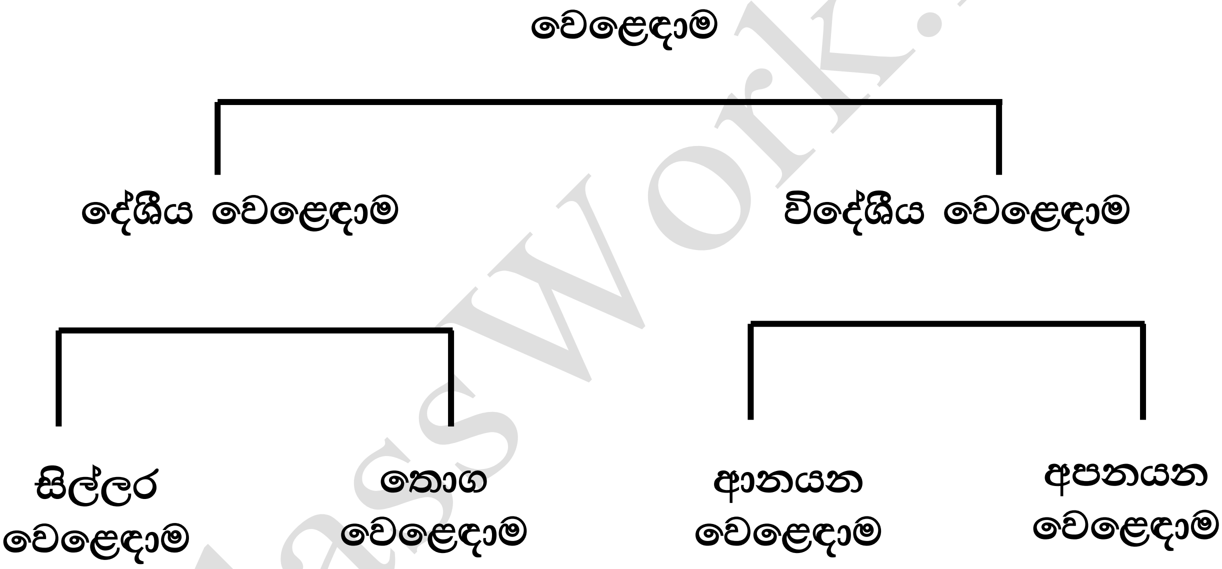
B.Sc (Mgt) Accounting (Special) (U.G)

University of of Sri Jayewardenepura

වෙළෙඳාම

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

වෙළෙඳාමේ ප්‍රභේද



ClassWork.LK

දේශීය වෙළෙඳාම

දේශීය වෙළෙඳාම (Home Trade) යනු යම් රටක දේශ සීමාව තුළ සිදු වන වෙළෙඳාම වේ.

දේශීය වෙළෙඳාමේ ප්‍රභේද

- තොග වෙළෙඳාම
- සිල්ලර වෙළෙඳාම

විදේශීය වෙළෙඳාම

විදේශීය වෙළෙඳාම (Foreign Trade) යනු යම් රටක් වෙනත් රටක් හෝ රටවල් සමග සිදු කරන වෙළෙඳාම වේ.

විදේශීය වෙළෙඳාමේ ප්‍රභේද

- ආනයන වෙළෙඳාම
- අපනයන වෙළෙඳාම

ClassWork.LK

පාරිභෝගික භාණ්ඩ බෙදාහැරීමේ මාර්ග

(1) නිෂ්පාදකයා → පාරිභෝගිකයා

(2) නිෂ්පාදකයා → සිල්ලර වෙළෙන්දා → පාරිභෝගිකයා

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

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

නිෂ්පාදකයාගේ සිට පාරිභෝගිකයා දක්වා භාණ්ඩ බෙදා හැරීමේ මාර්ග රාශියක් ඇති බව ඉහත සටහනින් පැහැදිලි වේ.

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

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

ClassWork.LK

අතරමැදියන්

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

අතරමැදියන් ලෙස පහත පාර්ශ්ව හැඳින්විය හැකි ය.

- තොග වෙළෙන්ඳා
- සිල්ලර වෙළෙන්ඳා
- නියෝජිතයින්

ClassWork.LK

තොග වෙළෙන්ඳා

නැවත විකිණීම සඳහා නිෂ්පාදිත අලෙවි කරන්නන් තොග වෙළෙඳුන් ලෙස හැඳින්වේ.

සිල්ලර වෙළෙන්ඳා

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

නියෝජිතයින්

කිසියම් ප්‍රධානියකුගේ බලය පිට යම් කාර්යයක නිරත වන්නන් නියෝජිතයින් ලෙෂ හැඳින්වේ. නියෝජිතයා තමාගේ ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් වගකීම් භාරගනී. ඒ වෙනුවෙන් ඔහුට කොමිස් මුදලක් හිමි වේ.

ClassWork.LK

නියෝජිතයින් ඔවුන් සපයන සේවා අනුව වර්ග කිරීම

වෙළෙඳාම

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

කොමිස් නියෝජිතයා

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

තැරැව්කරු

ගනුදෙනුවට අදාළ ගැනුම්කරු හා විකුණුම්කරු සම්මුඛ කරමින් ගනුදෙනුව සිදු වීමට අවශ්‍ය තොරතුරු සපයා සමහර විට විකුණුම්කරුගෙන් ද සමහර විට ගැනුම්කරුගෙන් ද සමහර විට දෙපාර්ශ්වයෙන් ම ද තම සේවය වෙනුවෙන් තැරැව් ගාස්තුවක් ලබා ගන්නා නියෝජිතයා තැරැව්කරු වේ.

ClassWork.LK

සාධ්‍යකයා

ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් භාණ්ඩ මිල දී ගැනීමේ දී හෝ විකිණීමේ දී එම ගනුදෙනු තම පෞද්ගලික නමින් ම සිදු කරනු ලබන නියෝජිතයා සාධ්‍යකයා වේ.

කැපකරු නියෝජිතයා

ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් ණයට භාණ්ඩ විකිණීම සිදු කර, එම ණය මුදල් අදාළ පාර්ශ්ව යන්ගෙන් එකතු කර දීමට ද කැප වෙමින් කටයුතු කරන නියෝජිතයා කැපකරු නියෝජිතයා වේ. ඔහුට සාමාන්‍ය කොමිස් මුදල්වලට අමතර ව කැපකරු කොමිස් මුදල් ද හිමි වේ.

වෙන්දේසිකරු

විකුණනු ලබන භාණ්ඩ වෙනුවෙන් විවෘත ව හා වාචික ව ඉහළ ගණන් ඉදිරිපත් කළ ගැනුම්කරුවන්ට ප්‍රධානියාගේ භාණ්ඩ අලෙවි කරමින් එම කටයුතු සම්බන්ධීකරණය කරනු
ලබන පාර්ශ්වය වෙන්දේසිකරු වේ. මේ සඳහා ඔහුට වෙන්දේසි ගාස්තුවක් හිමි වේ.

ClassWork.LK

වෙළෙඳාම සඳහා අතරමැදියන් යොදා ගැනීමේ වාසි හා අවාසි

වාසි :

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

- නව භාණ්ඩ හා සේවා හඳුන්වා දීම පහසු වීම

- වෙළෙඳපොළ තොරතුරු අදාළ පාර්ශ්වයන්ට පහසුවෙන් ලබා ගත හැකි වීම

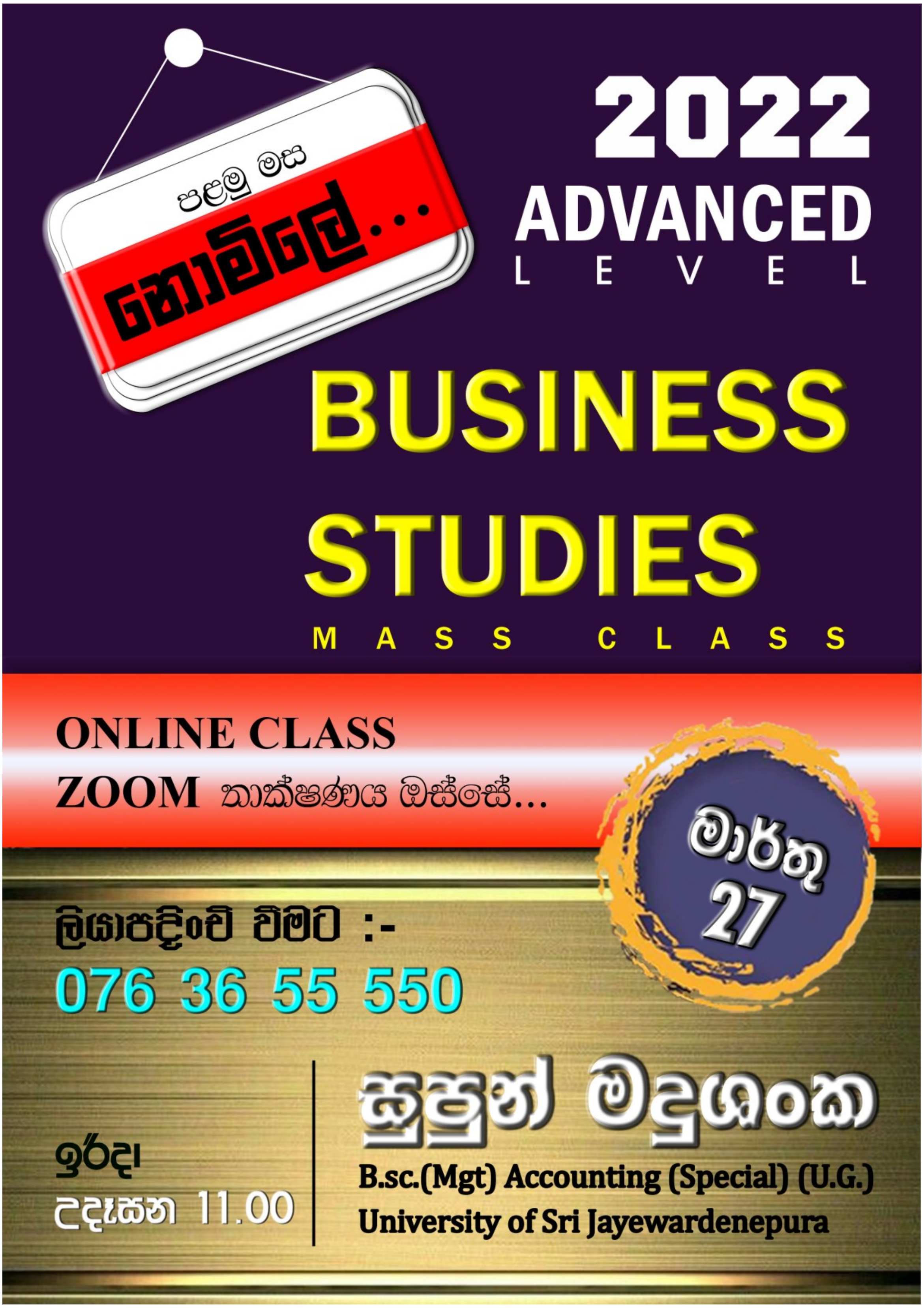
- හුවමාරු ක්‍රියාවලිය සරල වීම

අවාසි :

- වෙළෙඳපොළේ අනවශ්‍ය භාණ්ඩ හිඟයක් ඇති විය හැකි වීම

- භාණ්ඩවල මිල ගණන් ඉහළ යා හැකි වීම

ClassWork.LK



පළමු මස
නොමිලේ...
2022
ADVANCED
LEVEL
BUSINESS
STUDIES
MASS CLASS
ONLINE CLASS
ZOOM තාක්ෂණය ඔස්සේ...
මාර්තු
27
ලියාපදිංචි වීමට :-
076 36 55 550
ඉරිදා
උදෑසන 11.00
සුපුන් මදුශංක
B.sc.(Mgt) Accounting (Special) (U.G.)
University of Sri Jayewardenepura