

സെക്കൻഡറി കോഴ്സ്

215 - ബിസിനസ് സ്റ്റഡീസ്

കോഴ്സ് കോ-ഓർഡിനേറ്റർ
ഡോ. പിയൂഷ് പ്രസാദ്



NATIONAL INSTITUTE OF OPEN SCHOOLING

(An autonomous organisation under MHRD, Govt. of India)

A-24-25, Institutional Area, Sector-62, NOIDA-201309 (U.P.)

Website: www.nios.ac.in, Toll Free No. 18001809393

© National Institute of Open Schooling

August, 2012 (19,000 copies)

Published by the Secretary, National Institute of Open Schooling, A-24/25, Institutional Area, Sector-62, Noida-201309 and Printed at Sita Fine Arts (P) Ltd., A-22, Naraina Industrial Area, Phase-II, New Delhi - 110028

ADVISORY COMMITTEE

Dr. S.S. Jena
Chairman
NIOS, Noida

Dr. Kuldeep Agarwal
Director (Academic)
NIOS, Noida

Mrs. Gopa Biswas
Jt. Director (Academic)
NIOS, Noida

Dr. Sonia Behl
Asst. Director (Academic)
NIOS, Noida

CURRICULUM COMMITTEE

Prof. P.L. Chaturvedi
Chairperson
Former Vice Chancellor
3/30, Jawahar Nagar
Jaipur, Rajasthan - 302004

Prof. Promod Kumar Sahu
Professor (retd.)
Cooperative colony, 1st Lane
Berhampur, Orissa-760004

Dr. B.L. Sharma
Chandra Sadan, Sudamapuri
Bhains Bahora
Mathura, Uttar Pradesh - 281001

Sh. C.K. Mishra
Reader in Commerce (retd.)
CK 33/7, Neelkanth
Varanasi - 221001

Dr. Shipra Vaidya
Lecturer in Commerce
NCERT, New Delhi - 110016

Sh. Aditi Ranjan Rout
Dy. Director Regional Centre
Kolkata

Ms. Meena Goel
Vice Principal
Nav Hind Sr. Sec. G. School
New Rohtak Road,
Delhi - 110005

Dr. P.N. Pandey
Principal (retd.)
23/47/75-C, Kidwai Nagar
Allahabad, Uttar Pradesh

Dr. Piyush Prasad
Academic Officer
NIOS, Noida

SUBJECT TEAM

Prof. P.L. Chaturvedi
Former Vice Chancellor
3/30, Jawahar Nagar
Jaipur, Rajasthan-302004

Dr. B.P. Saraswat
Head, Dept. of Commerce
MDS University Ajmer
Rajasthan

Dr. Sunil Gupta
Asso. Professor
SOMS, IGNOU

Dr. Zahid Khan
Lecturer in Commerce
Shafiq Memorial Sr. Sec. School
Bara Hindu Rao, Delhi

Prof. Uday Jain
Principal (officiating)
Sh. Vaishnav College of Com.
Indore, Madhya Pradesh

Dr. B.P. Sahoo
Asstt. Professor
Khalsa College, DU

Dr. A.K. Kala
Lecturer in Commerce
H.L.J. Sr. Sec. School
Sadar Bazar, Delhi

Sh. Aditi Ranjan Rout
Dy. Director Regional Centre
Kolkata

Dr. A.K. Singh
Asstt. Professor
Sh. Bhagat Singh College, DU

Prof. Promod Kumar Sahu
Professor (retd.)
Co-op. colony, 1st Lane
Berhampur, Orissa-760004

Sh. Sanjeev Kumar
PGT, Rajkiya, Pratibha Vikas
Vidyalaya, Gandhi Nagar
Delhi

Dr. Ajay Garg
PG DAV Evening College
Delhi

EDITORS

Prof. P.K. Ghosh
Former Vice Chancellor
35, Vaishali, Pitampura
Delhi

Dr. R.K. Gupta
Asstt. Professor
PGDAV Evening College, DU
Delhi

Sh. C.S. Savita
Asso. Professor (Retd.)
Shyamalal College, DU
Delhi

Dr. Tanmay Panda
Reader in Commerce
Dr. B.R. Ambedkar College
Delhi University, Delhi

Dr. B.P. Sahoo
Asstt. Professor
Khalsa College, DU

Dr. D.K. Pandey
Asso. Professor
BR Ambedkar College, DU
Delhi

Ms. Shivani Nagrath
Lecturer in Commerce
Summer Fields School
Kailash Colony, New Delhi

Dr. Sunil Gupta
Asso. Professor
SOMS, IGNOU

Dr. Ajay Garg
PG DAV Evening College
Delhi

Sh. Aditi Ranjan Rout
Dy. Director Regional Centre
Kolkata

Sh. Sanjeev Kumar
PGT, Rajkiya, Pratibha Vikas
Vidyalaya, Gandhi Nagar
Delhi

Dr. Anand Sharma
Asso. Professor
Central University of Haryana
Haryana

GRAPHICS, COVER DESIGN AND DTP

Sh. Mahesh Sharma
Graphic Artist
NIOS, NEW Delhi

JENILCREATIONS
HMT Jn., Kalamassery
Cochin. Ph: 94471 79273

ചെയർമാന്റെ സന്ദേശം

പ്രിയ പഠിതാക്കളേ,

കാലം മാറുന്നതിനുസരിച്ച് സമൂഹത്തിന് പൊതുവേയും ചില വിഭാഗങ്ങൾക്ക് പ്രത്യേകിച്ചും ഉള്ള ആവശ്യങ്ങൾ മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കും. ഈ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗങ്ങളും വിദ്യകളും അതിനനുസരിച്ച് മാറ്റേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. വിദ്യാഭ്യാസം മാറ്റത്തിനായുള്ള ഒരു ഉപകരണമാണ്. ശരിയായ സമയത്തുള്ള ശരിയായ വിദ്യാഭ്യാസം സമൂഹത്തിന്റെ കാഴ്ചപ്പാടിൽ ഒരു യഥാർത്ഥ്യം കൊണ്ടുവരുന്നതിനും പുതിയ വെല്ലുവിളികൾ നേരിടുന്നതിനായി മനോഭാവം മാറ്റുന്നതിനും വിഷമമേറിയ സന്ദർഭങ്ങൾ ധൈര്യത്തോടെ അഭിമുഖീകരിക്കുന്നതിനും സഹായിക്കുന്നു. ഇത് പതിവായ ഇടവേളകളിലുള്ള പാഠ്യപദ്ധതിയുടെ പുതുക്കലിലൂടെ കാര്യക്ഷമമായി നേടിയെടുക്കാൻ കഴിയും പതിവായ ഇടവേളകളിൽ മാറ്റാത്ത ജലം ഒരു ആവശ്യത്തിനും ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയില്ല എന്നു മാത്രമല്ല അത് ചീത്തയാക്കാൻ തുടങ്ങുകയും ദുർഗന്ധം പരത്തുകയും ചെയ്യും. അതുപോലെ ചലനാത്മകമല്ലാത്ത ഒരു പാഠ്യപദ്ധതി പഠിപ്പിക്കുന്നതിനുവേണ്ടി നിർമ്മിച്ച ഒരു ഉപകരണം എന്നതല്ലാതെ മറ്റൊരു ലക്ഷ്യവും നേടുന്നില്ല. പാഠ്യപദ്ധതിയുടെ വികാസത്തിന്റെ അഭിഭാഷ്യവും അത്യന്താപേക്ഷിതവുമായ ഒരു ഭാഗമാണ് പാഠ്യപുസ്തകനിർമ്മാണം. ഇതുവഴി, പഴയതും പരമ്പരാഗതമായി ഉപയോഗിച്ചുവരുന്നതും, ഈ സാഹചര്യത്തിൽ അനുയോജ്യമല്ലാത്തതുമായ മാർഗ്ഗങ്ങൾക്ക് പകരമായി ഒരു പ്രത്യേക വിഷയം പഠിപ്പിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യം നേടാൻ കഴിയുന്ന ഒരു സമ്പ്രദായം പഠിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഈ ആവശ്യത്തിനു മാത്രമായി രാജ്യത്തെമ്പാടുമുള്ള വിദ്യാഭ്യാസ വിചക്ഷണർ പതിവായ ഇടവേളകളിൽ ഒത്തുകൂടുകയും മാറ്റങ്ങൾ ആവശ്യമുള്ള കാര്യങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നു. ഈ ചർച്ചകളുടെ ഫലമായി നാഷണൽ കരിക്കുലം ഫ്രെയിം വർക്ക് (എൻ സി എഫ്) രൂപംകൊള്ളുകയുണ്ടായി. ഇത് വിവിധ തലങ്ങളിലുള്ളവർക്കാവശ്യമായ വിദ്യാഭ്യാസത്തെ പ്രൈമറി, എലമെന്ററി, സെക്കന്ററി, സീനിയർ സെക്കന്ററി, കുറിച്ച് വിശദമായി പ്രതിപാദിക്കുന്നു.

ഈ മാർഗ്ഗരേഖകളും മറ്റുള്ള ദേശീയ, സാമൂഹ്യ പ്രശ്നങ്ങളും മുന്നിൽ കണ്ട് ഞങ്ങൾ സെക്കന്ററി തലത്തിലുള്ള എല്ലാവിഷയങ്ങളുടേയും പാഠ്യപദ്ധതികൾ നിലവിൽ പുതുക്കുകയും അവ കാലോചിതവും ആവശ്യാടിസ്ഥാനത്തിലുള്ളതാക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. ഈ പഠനസഹായി ഉപയോഗിക്കാൻ എളുപ്പമുള്ളതും താല്പര്യം ജനിപ്പിക്കുന്നതും ആകർഷകവും ആക്കാൻ ഞങ്ങൾ പ്രത്യേക ശ്രദ്ധ എടുത്തിട്ടുണ്ട്.

നിങ്ങളുടെ ആവശ്യാനുസരണം ഈ പഠനസഹായി താല്പര്യം ജനിപ്പിക്കുന്നതും പ്രസക്തവുമായ വിധം നിർമ്മിച്ച മറ്റ് ഉന്നത വ്യക്തികളോട് ഞാനെന്റെ നന്ദി രേഖപ്പെടുത്തുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. ഇത് നിങ്ങൾക്ക് ആകർഷകവും ഉൾക്കൊള്ളാവുന്നതുമായി കാണുമെന്ന് ഞാൻ പ്രത്യാശിക്കുന്നു.

നിങ്ങളുടെ ഭാവിയ്ക്ക് എല്ലാവിധ ഭാവുകങ്ങളും വിജയങ്ങളും നാഷണൽ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഓപ്പൺ സ്കൂളിന്റെ പേരിൽ ആശംസിച്ചു കൊള്ളുന്നു.

(ഡോ. എസ്. എസ്. ജെന)
ചെയർമാൻ, എൻ ഐ ഒ എസ്

ഡയറക്ടറുടെ കുറിപ്പ്

പ്രിയ പഠിതാവേ,

നാഷണൽ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഓപ്പൺ സ്കൂളിംഗിലെ അക്കാദമിക് വിഭാഗം നിങ്ങളുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് ഇടയ്ക്കിടയ്ക്ക് പുതിയ പദ്ധതികൾ കൊണ്ടുവരാൻ ശ്രമിക്കുന്നു. അടുത്ത കാലത്ത് സെക്കന്ററി തലത്തിലെ എല്ലാ വിഷയങ്ങളുടേയും പാഠ്യപദ്ധതി മെച്ചപ്പെടുത്തുകയെന്ന ഉത്തരവാദിത്തം ഞങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്തിരിക്കുന്നു. രാജ്യത്തെ മറ്റ് പാഠ്യപദ്ധതികൾക്ക് തുല്യമായത് നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്നതിനായി ഞങ്ങൾ ഉത്തർപ്രദേശ്, മഹാരാഷ്ട്ര, മധ്യപ്രദേശ്, ഗോവ, ജമ്മു-കാശ്മീർ, പശ്ചിമ ബംഗാൾ തുടങ്ങിയ സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ ബോർഡ് ഓഫ് സെക്കന്ററി എജ്യൂക്കേഷൻ, CBSE യുടെ പാഠ്യപദ്ധതിയിലെ വിവിധ വിഷയങ്ങൾ എന്നിവ പരിശോധിച്ചു. നാഷണൽ കൗൺസിൽ ഫോർ എജ്യൂക്കേഷണൽ റിസർച്ച് ആന്റ് ട്രെയിനിംഗ് (NCERT) വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത ദേശീയ പാഠ്യപദ്ധതി ഘടന പ്രമാണ രേഖയായി സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്നു. നമ്മുടെ പാഠ്യപദ്ധതി നിലവിൽ തന്നെ പ്രവർത്തന സംബന്ധിയും ജീവിത സാഹചര്യങ്ങളുമായി ബന്ധമുള്ളതും ലളിതവുമാണെന്ന് ഒരു വ്യാപകമായ താരതമ്യപഠനത്തിലൂടെ ഞങ്ങൾ കണ്ടെത്തി. ഇത് നിങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ പ്രയോജനപ്രദവും ഫലവത്തുമാക്കുക എന്നതാണ് ഞങ്ങളുടെ ഇപ്പോഴത്തെ ജോലി. ഞങ്ങൾ രാജ്യത്തെ പ്രമുഖ വിദ്യാഭ്യാസ വിചക്ഷണരെ ക്ഷണിക്കുകയും, അവരുടെ മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശമനുസരിച്ച് പാഠ്യപദ്ധതി പരിഷ്കരിക്കുകയും പുതിയവ ഉൾക്കൊള്ളിക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്.

അതേസമയം, നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്ന പഠന സഹായിയുടെ കാര്യത്തിലും ഞങ്ങൾ ശ്രദ്ധിച്ചിരിക്കുന്നു. പഴയതും കാലഹരണപ്പെട്ടതുമായ വിവരങ്ങൾ ഒഴിവാക്കാനും പുതിയതും പ്രസക്തവുമായ കാര്യങ്ങൾ ചേർക്കാനും അവ നിങ്ങൾക്ക് ആകർഷകമാക്കാനും ഞങ്ങൾ ശ്രമിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ഈ പുതിയ പഠന സഹായി നിങ്ങൾക്ക് താല്പര്യമുണർത്തുന്നതും പ്രചോദിപ്പിക്കുന്നതുമായിരിക്കുമെന്ന് ഞാൻ പ്രത്യാശിക്കുന്നു. കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള ഏത് അഭിപ്രായങ്ങളും സ്വാഗതാർഹമാണ്.

വിജയകരവും സന്തോഷകരവുമായ നല്ലൊരു ഭാവി ഞാൻ നിങ്ങൾക്ക് ആശംസിക്കുന്നു.

(ഡോ. കുൽദീപ് അഗർവാൾ)
ഡയറക്ടർ (അക്കാദമിക്), എൻ.ഐ.ഒ.എസ്

നിങ്ങളോട് ഒരു വാക്ക്

പ്രിയ പഠിതാവേ,

സെക്കന്ററി തലത്തിൽ ബിസിനസ്സ് സ്റ്റഡീസ് നിങ്ങൾ ഒരു വിഷയമായി തിരഞ്ഞെടുത്തതിൽ ഞാൻ വളരെ യേശ്വര സന്തോഷിക്കുന്നു. ബിസിനസ്സ് സ്റ്റഡീസ് കോഴ്സിലേക്ക് സ്വാഗതം.

വിവിധ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളുമായി നമുക്കെല്ലാവർക്കും നേരിട്ടോ അല്ലാതെയോ അല്പം ബന്ധങ്ങളുണ്ടെന്ന് നമുക്കറിയാം. നമ്മുടെ ചുറ്റുമുള്ള വ്യാപാര ശൃംഖല നമ്മുടെ ജീവിതത്തെ പല വിധത്തിലും സ്വാധീനിക്കുന്നുണ്ട്. ഈ അവസ്ഥയിൽ വ്യാപാരത്തെക്കുറിച്ചും അതിന്റെ വിപുലമായ ശൃംഖല, കൂടാതെ അതിന്റെ അനന്യമായ മാറ്റ സ്വഭാവം എന്നിവയെക്കുറിച്ച് പഠിതാക്കൾക്കിടയിൽ ഒരു ബോധവൽക്കരണം വളർത്താനാണ് ഞങ്ങളുടെ ശ്രമം. വിവിധ തരത്തിലുള്ള വ്യാപാരപ്രവർത്തനങ്ങൾ, അവരുടെ പങ്ക്, വ്യത്യസ്തങ്ങളായ സേവനപ്രവർത്തനങ്ങൾ, ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗങ്ങൾ, ഉപഭോക്താ ബോധവൽക്കരണം എന്നിവ ഈ കോഴ്സിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. ബിസിനസ്സ് എങ്ങനെ തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ നൽകുന്നു എന്ന ഒരാശയവും കൂടി ഇത് നിങ്ങൾക്ക് നൽകുന്നു.

ഈ കോഴ്സിന് 7 മൊഡ്യൂളുകളാണുള്ളത്. വ്യാപാരത്തിന്റെ ആമുഖം വിവിധ രൂപത്തിലുള്ള വ്യാപാര സംഘടനകൾ, സേവന വിഭാഗം, വാങ്ങൽ, വിൽപന, വിതരണം, ഉപഭോക്താബോധവൽക്കരണം വ്യാപാരത്തിലെ തൊഴിലവസരങ്ങൾ, പ്രാക്ടിക്കൽ/പ്രോജക്റ്റ് വർക്ക് എന്നിവയാണവ തുറന്നതും വിദൂര രീതിയിലൂടെയും സ്വയം പഠിക്കുന്ന ഒരാളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മുന്നിൽ കണ്ടുകൊണ്ടാണ് ഈ വിഷയത്തിലെ ഒരോ പാഠവും രൂപകല്പന ചെയ്തിരിക്കുന്നത്. വളരെ ലളിതമായ ഭാഷയിൽ എഴുതിയിരിക്കുന്ന ഈ പുസ്തകത്തിൽ കാര്യങ്ങൾ ഒറ്റ നോട്ടത്തിൽ തന്നെ വ്യക്തമാകുന്ന രീതിയിലുള്ള ചിത്രങ്ങളും പടങ്ങളും കൂട്ടിച്ചേർത്തിട്ടുണ്ട്. പാഠത്തിന്റെ ഓരോ ഭാഗത്തിന്റെയും അവസാനഭാഗത്ത് ചോദ്യങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. അവ സാധാരണയായി ഹ്രസ്വോത്തര ചോദ്യങ്ങളായ ഒബ്ജക്ടീവ് തരം, ശരിയോ തെറ്റോ, ചേരും പടി ചേർക്കൽ, വിട്ട വിഭാഗം പൂരിപ്പിക്കൽ, മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ എന്നിവ ഉൾപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. ഇവ പാഠത്തിന്റെ ഈ ഭാഗം എത്രമാത്രം പഠിച്ചു എന്ന് മനസ്സിലാക്കാൻ നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്നു. പാഠത്തിന്റെ അവസാനഭാഗത്ത് (നിങ്ങൾക്ക്) ഈ ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരങ്ങളും നിങ്ങൾക്ക് കാണാൻ കഴിയും. ഈ ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് എഴുതാൻ കഴിയുമെങ്കിൽ, നിങ്ങൾക്ക് മുന്നോട്ട് പോകാം. അല്ലെങ്കിൽ ഈ ഭാഗം വീണ്ടും നിങ്ങൾ പഠിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു.

ഈ പാഠങ്ങൾ താൽപര്യം ജനിപ്പിക്കുമെന്നും, നിങ്ങളുടെ അറിവുകൾ ശരിയായ ജീവിത സാഹചര്യങ്ങളിൽ നിങ്ങൾക്ക് പ്രയോഗിക്കാൻ കഴിയുമെന്നും ഞാൻ പ്രത്യാശിക്കുന്നു. അതുകൊണ്ട്, എല്ലാ പാഠങ്ങളും ശ്രദ്ധയോടുകൂടി വായിക്കുക, പരീക്ഷയ്ക്കുവേണ്ടി നന്നായി ഒരുങ്ങുക. അവസാനം നിങ്ങൾ ഏതെങ്കിലും ജോലിയിൽ പ്രവേശിക്കും. അത് ഒന്നുകിൽ ഉദ്യോഗമോ അല്ലെങ്കിൽ സ്വയം തൊഴിലോ ആകാം. നിങ്ങൾക്ക് ലഭിച്ചിരിക്കുന്ന ജോലി എത്ര വിദഗ്ധമായി നിങ്ങൾ നിർവഹിക്കുന്നു എന്നതിന് ആശ്രയിച്ചാണ് നിങ്ങളുടെ ജോലിസ്ഥലത്തെ വിജയം. നിങ്ങൾക്ക് തന്നിരിക്കുന്ന ജോലി വിദഗ്ധമായി ചെയ്യാനുള്ള കഴിവ് വികസിക്കുന്ന യഥാർത്ഥ സംഭവങ്ങളുടെ പഠന രീതിയാണ് അവസാന മൊഡ്യൂൾ രൂപകല്പന ചെയ്യാൻ ഉപോഗിച്ചിരിക്കുന്നത്. വ്യപാരത്തിന്റെ വിവിധങ്ങളായ ഘടകങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള കഴിവുകൾ വികസിപ്പിക്കാനും അത് ഒരു അർത്ഥവത്തായ പരിചയമാക്കാനും ഈ പ്രോജക്റ്റ് വർക്ക് നിങ്ങളെ സഹായിക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു.

100 മാർക്കിന്റെ ഒരു പേപ്പർ അടങ്ങിയ പരീക്ഷയാണ് ബിസിനസ്സ് സ്റ്റഡീസിന് ഉള്ളത്. നിങ്ങളുടെ പരിശീലനത്തിനായി ഈ പാഠപുസ്തകത്തിന്റെ അവസാനഭാഗത്ത് ഒരു മാതൃകാ ചോദ്യപേപ്പർ നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഇതിനെ തുടർന്ന് മാർക്കിടുന്ന രീതിയും വിശദമായി നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഇത് ഉത്തരങ്ങൾ എങ്ങനെയാണ് മൂല്യനിർണ്ണയം നടത്തുന്നതെന്ന് മനസ്സിലാക്കാൻ സഹായിക്കും. ഇതിലെ എല്ലാ ചോദ്യങ്ങൾക്കും ഉത്തരം നൽകാൻ ശ്രമിക്കുകയും അത് ഉത്തരസൂചികയിലുള്ള ഉത്തരവുമായി താരതമ്യം ചെയ്ത് നോക്കാവുന്നതുമാണ്.

നിങ്ങളുടെ പഠനത്തിന് എന്തെങ്കിലും പ്രയാസങ്ങൾ അനുഭവപ്പെടുന്നുണ്ടെങ്കിൽ എനിക്ക് എഴുതാൻ മടിക്കരുത്. സന്തോഷകരമായ പഠനവും വിജയവും നിങ്ങൾക്ക് ആശംസിക്കുന്നു.

(ഡോ. പീയൂഷ് പ്രസാദ്)
അക്കാഡമിക് ഓഫീസർ, എൻഐഒഎസ്.
alkaranipiyursh@rediffmail.com

ഈ പഠനസഹായി എങ്ങനെ ഉപയോഗിക്കാം ?

അഭിനന്ദനങ്ങൾ! ഒരു സ്വയം പഠിതാവുകുന്നതിന്റെ വെല്ലുവിളി നിങ്ങൾ സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്നു. നിങ്ങളുടെ ഓരോ ചുവടിലും എൻ ഐ ഓ എസ് നിങ്ങളോടൊപ്പമുണ്ട്. നിങ്ങളെ മനസ്സിൽ കണ്ടുകൊണ്ടാണ് ഒരു സംഘം വിദഗ്ദ്ധരുടെ സഹായത്തോടുകൂടി ബിസിനസ്സ് സ്റ്റുഡീസിന്റെ ഈ പഠനസഹായി വികസിപ്പിച്ചെടുത്തിട്ടുള്ളത്. സ്വതന്ത്രമായ പഠനത്തിന് പിന്തുണക്കുന്ന ഒരു മാതൃകയാണ് ഇതിൽ പിന്തുടർന്നിട്ടുള്ളത്. ഇതിലെ നിർദ്ദേശങ്ങൾ നിങ്ങൾ പിന്തുടരുകയാണെങ്കിൽ ഈ പഠന സഹായിയുടെ ഏറ്റവും നല്ലത് നിങ്ങൾക്ക് എടുക്കാൻ കഴിയും. ഈ പഠന സഹായിയിൽ ഉപയോഗിച്ചിരിക്കുന്ന ഉചിതമായ ചിത്രങ്ങൾ നിങ്ങളെ ഇതിനായി സഹായിക്കും.

ഉള്ളടക്കം: മൊത്തം ഉള്ളടക്കത്തെ പല വിഭാഗങ്ങളും ഉപവിഭാഗങ്ങളുമായി വിഭജിച്ചിരിക്കുന്നു. ഉള്ളടക്കത്തിലെ ഒരു ഭാഗത്തിൽ നിന്ന് മറ്റൊന്നിലേക്ക് നയിക്കാൻ വിഭാഗങ്ങൾ നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്നു. അതുപോലെ ഉള്ളടക്കത്തിലെ ഭാഗങ്ങളിലെ ആശയങ്ങൾ ഗ്രഹിക്കാൻ ഉപവിഭാഗങ്ങൾ സഹായിക്കുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ: കുറിപ്പുകൾ തയ്യാറാക്കാനും പ്രധാന കാര്യങ്ങൾ എഴുതുന്നതിനും ഓരോ പേജിന്റേയും വശങ്ങളിൽ മാർജിനിൽ ഒന്നും എഴുതാതെ സ്ഥലം ഇട്ടിട്ടുണ്ട്.



ഉദ്ദേശങ്ങൾ: ഈ പാഠങ്ങൾ പഠിച്ചതിനുശേഷം നിങ്ങളിൽ നിന്നും പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഫലങ്ങളുടെ പ്രസ്താവനകളാണിവ. നിങ്ങൾ ഏതാവ നേടുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. അവ തീർച്ചയായും വായിക്കുകയും നിങ്ങൾ അത് നേടിയോ എന്ന് പരിശോധിക്കുക.



അഭ്യാസങ്ങൾ: ഓരോ വിഭാഗത്തിനുംശേഷം ഹ്രസ്വോത്തരവും സ്വയം പരിശോധിക്കാവുന്ന ചോദ്യങ്ങളും ചോദ്യങ്ങളും ചോദിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇതിന്റെ ഉത്തരങ്ങൾ പഠനത്തിന്റെ അവസാനത്തിൽ നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഇത് നിങ്ങളുടെ പഠനപുരോഗതി പരിശോധിക്കുന്നതിന് സഹായിക്കും. തീർച്ചയായും അവയുടെ ഉത്തരങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക. മുന്നോട്ട് പോകണമെന്നോ തിരിച്ചുപോയി വീണ്ടും പഠിക്കണമെന്നോ എന്ന് തീരുമാനിക്കാൻ ഇതിന്റെ വിജയകരമായ പൂർത്തീകരണം നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്നു.



നിങ്ങൾ ഇതുവരെ പഠിച്ചത്: ഈ പഠനത്തിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യങ്ങളുടെ ഒരു സംക്ഷിപ്ത രൂപമാണിത്. ഇത് പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞത് പുനർവിചിന്തനത്തിനും പുന:പരിശോധനയ്ക്കും സഹായിക്കുന്നു. നിങ്ങളുടേതായ കാര്യങ്ങളും ഇവിടെ കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്നതിന് സ്വാഗതം.



ചോദ്യങ്ങൾ: മുഴുവൻ പാഠഭാഗവും വ്യക്തമായി മനസ്സിലാക്കുവാനായുള്ള ഹ്രസ്വോത്തരവും വിവരണാത്മകമായ ചോദ്യങ്ങൾ നൽകിയിരിക്കുന്നു.



ഉത്തരസൂചിക: അഭ്യാസത്തിലെ ചോദ്യങ്ങൾക്ക് എത്ര നന്നായി ആണ് നൽകിയിരിക്കുന്നത് എന്നറിയാൻ ഇവ സഹായിക്കുന്നു.

ഉള്ളടക്കം

പാഠം 1.	വ്യാപാരത്തിന്റെ സ്വഭാവവും വ്യാപ്തിയും	3
പാഠം 2.	വ്യവസായവും വാണിജ്യവും	35
പാഠം 3.	ഏകാങ്ക വ്യാപാരം, പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം, ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരം	48
പാഠം 4.	സഹകരണസംഘവും ജോയ്ന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പിനിയും	63
പാഠം 5.	ഗതാഗത സേവനങ്ങൾ	89
പാഠം 6.	സംഭരണം	95
പാഠം 7.	വാർത്താവിനിമയ സേവനങ്ങൾ	107
പാഠം 8.	തപാൽ, കൊറിയർ സേവനങ്ങൾ	122
പാഠം 9.	ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ	147
പാഠം 10.	ഇൻഷുറൻസ് സേവനങ്ങൾ	176
പാഠം 11.	ഔട്ട്സോഴിസിങ്ങ്	190
പാഠം 12.	വാങ്ങലും വില്പനയും	202
പാഠം 13.	വിതരണ ശൃംഖലകൾ	218
പാഠം 14.	ചില്ലറ കച്ചവടം	231
പാഠം 15.	പരസ്യം	258
പാഠം 16.	വില്പന പ്രോത്സാഹനവും വ്യക്തിഗത വില്പനയും	270
പാഠം 17.	ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങളും ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളും	287
പാഠം 18.	ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണം	297
പാഠം 19.	തൊഴിൽ തിരഞ്ഞെടുക്കൽ	316
പാഠം 20.	വ്യാപാരസംരംഭകത്വം	328
പാഠം 21.	പ്രോജക്ട് വർക്ക്	341

മൊഡ്യൂൾ - 1

Maximum Marks
12

Hours of Studies
25

വ്യാപാരം - ആമുഖം

നമ്മൾ ഒരു വ്യാപാരം പഠിത സ്ഥിതിയിലാണ് ജീവിക്കുന്നത്. ഇത് സമൂഹത്തിന്റെ ഒഴിച്ചു കൂടാനാവാത്ത ഒരു ഭാഗമായിരിക്കുന്നു. വിവിധങ്ങളായ ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിപുലമായ വ്യാപാര പ്രവർത്തന ശൃംഖലയിലൂടെ നൽകി ഇത് നമ്മുടെ ആവശ്യങ്ങളെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തുന്നു. വ്യാപാരലോകത്തെക്കുറിച്ച് പഠിതാവിനെ ബോധവൽക്കരിക്കുക, ഇതിന്റെ പ്രാധാന്യവും ലക്ഷ്യങ്ങളും മനസ്സിലാക്കുക, വിവിധതരം വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളും ഇതിന്റെ പുതിയ സംഭവവികാസമായ ഇകോമേഴ്സും മനസ്സിലാക്കുക. അതുപോലെ വിവിധ തൽപ്പര കക്ഷികളോട് വ്യാപാരത്തിന്റെ ഉത്തരവാദിത്വം വിവേചിച്ചറിയുക എന്നിവയ്ക്ക് പഠിതാവനെ പ്രാപ്തരാക്കുന്ന വിധത്തിലാണ് ഈ അദ്ധ്യായം രൂപകല്പന ചെയ്തിരിക്കുന്നത്.

പാഠം 1 : വ്യാപാരത്തിന്റെ സ്വഭാവവും വ്യാപതിയും

പാഠം 2 : വ്യവസായവും വാണിജ്യവും



കുറിപ്പുകൾ

1

വ്യാപാരത്തിന്റെ സ്വഭാവവും വ്യാപ്തിയും

നമ്മൾ നമ്മുടെ ചുറ്റുപാടും നോക്കിയാൽ മിക്ക മനുഷ്യരും വിവിധങ്ങളായ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതായി കാണാം. അധ്യാപകൻ സ്കൂളിൽ പഠിപ്പിക്കുന്നു, കർഷകൻ കൃഷിയിടങ്ങളിൽ പണിയെടുക്കുന്നു. തൊഴിലാളികൾ ഫാക്ടറിയിൽ ജോലിയെടുക്കുന്നു. ഡ്രൈവർ വാഹനം ഓടിക്കുന്നു. കച്ചവടക്കാരൻ സാധനങ്ങൾ വിലപന നടത്തുന്നു. ഡോക്ടർ രോഗികളെ പരിശോധിക്കുന്നു. ഇങ്ങനെ പോകുന്നു പ്രവർത്തികൾ. ഇങ്ങനെ വർഷം മുഴുവൻ പകലും, ചിലപ്പോൾ രാത്രിയിലും ആളുകൾ വളരെ തിരക്കുള്ളവരാണ്. നമ്മൾ എന്തിനാണ് ഇങ്ങനെ തിരക്കുള്ളവരായിരിക്കുന്നത് എന്ന ഒരു ചോദ്യമുയരാം. നമ്മുടെ ആഗ്രഹങ്ങളെ തൃപ്തിപ്പെടുത്താനാണ് എന്നതായിരിക്കും ഉത്തരം. ഇങ്ങനെ ചെയ്യുന്നത് കൊണ്ട് ഒന്നുകിൽ നമ്മൾ നമ്മുടെ വിവിധങ്ങളായ നമ്മുടെ കർത്തവ്യങ്ങൾ നിർവ്വഹിക്കുന്നു. അല്ലെങ്കിൽ പണം സമ്പാദിക്കുന്നു. ഇത് ഉപയോഗിച്ച് നമ്മൾക്ക് ഉല്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുകയോ സേവനങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുകയോ ചെയ്യാം. നമ്മൾ നമ്മളെതന്നെ തിരക്കുള്ളവരാക്കി നമ്മുടെ ആഗ്രഹങ്ങളെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തുന്ന വിവിധ തരം പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ചാണ് ഈ അധ്യായത്തിൽ നാം പഠിക്കുന്നത് മനുഷ്യന്റെ ഒരു പ്രവർത്തനമേഖല എന്ന നിലയിൽ വ്യാപാരത്തെക്കുറിച്ച് അല്പം വിശദമായി നമുക്ക് പഠിക്കാം.



ഉദ്ദേശ്യങ്ങൾ

ഈ പാഠഭാഗം പഠിച്ചുകഴിയുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ കഴിയും.

- മനുഷ്യപ്രവർത്തനങ്ങളെ നിർവ്വചിക്കാൻ
- സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളും സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങളും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ പറയാൻ.
- വ്യാപാരം എന്ന പദത്തെ നിർവ്വചിക്കാൻ
- വ്യാപാരത്തിന്റെ വിവിധങ്ങളായ സവിശേഷതകൾ തിരിച്ചറിയാൻ
- വ്യാപാരത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ വിവരിക്കാൻ
- വ്യാപാരത്തിന്റെ സമൂഹത്തോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ വിവരിക്കാൻ
- വിവിധതരം മലിനീകരണങ്ങൾ അതിന്റെ കാരണങ്ങൾ ഫലങ്ങൾ എന്നിവ വിവരിക്കാൻ പരിസ്ഥിതിമലിനീകരണം കുറയ്ക്കുന്നതിന് വ്യാപാരത്തിനുള്ള പങ്ക് വ്യക്തമാക്കാൻ



കുറിപ്പുകൾ

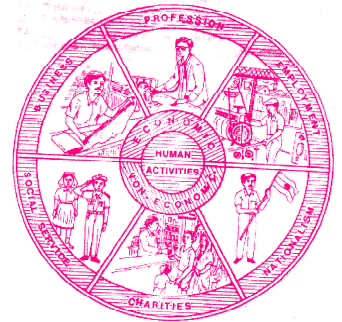
1.1 മനുഷ്യപ്രവർത്തനങ്ങൾ

മനുഷ്യൻ ഏറ്റെടുക്കുന്ന എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളേയും മനുഷ്യ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നു പറയുന്നു. ഈ പ്രവർത്തനങ്ങളെ നമുക്ക് രണ്ടായി തരം തരിക്കാം.

- (i) സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ (ii) സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങൾ

(i) സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ

പണം സമ്പാദിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ ചെയ്യുന്ന എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളേയും സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നു പറയുന്നു. കാർഷിക വിളവ് വിൽപന നടത്താൻ കർഷകൻ അവളർത്തുന്നത്. ശമ്പളമോ കൂലിയോ ലഭിക്കുന്നതിനു വേണ്ടി ജോലിക്കാൻ ഫാക്ടറിയിലോ ഓഫീസിലോ ജോലി ചെയ്യുന്നത്. ലാഭം നേടുന്നതിനായി വ്യാപാരികൾ ചെയ്യുന്ന ഉല്പന്നങ്ങളുടെ വാങ്ങലും വില്പനയും അല്ലെങ്കിൽ സേവനങ്ങൾ എന്നിവയെല്ലാം സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.



മനുഷ്യ പ്രവർത്തനങ്ങൾ

(ii) സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങൾ

പണസമ്പാദനം ലക്ഷ്യമാക്കാതെ, പക്ഷെ മാനസിക സംതൃപ്തി ലഭിക്കുന്നതിന് ചെയ്യുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളെ സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നു പറയുന്നു. സാമൂഹ്യ പ്രതിബദ്ധതകൾ നിറവേറ്റുന്നതിനുവേണ്ടിയോ, ശാരീരിക ക്ഷമതക്കുവേണ്ടിയോ മാനസിക ഉല്ലാസം ലഭിക്കുന്നതിനുവേണ്ടിയോ ചെയ്യുന്നവയാണ് സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങൾ. ആരാധനാലയങ്ങൾ സന്ദർശിക്കുക, ഭൂകമ്പം, വെള്ളപ്പൊക്കം എന്നിവയ്ക്ക് ഇരയായവർക്ക് ആശ്വാസം പകരുക, സ്പോർട്സിൽ ഏർപ്പെടുക, പൂന്തോട്ടം പരിപാലിക്കുക, റേഡിയോ ശ്രവിക്കുക, ടെലിവിഷൻ പരിപാടികൾ കാണുക എന്നിവ സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ചില ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

സാമ്പത്തികവും സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങളും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ

അടിസ്ഥാനം	സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ	സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങൾ
(i) ഉദ്ദേശം	ലാഭം നേടൽ	സാമൂഹ്യവും മാനസികവുമായ സംതൃപ്തി നേടാൻ
(ii) പ്രതിഫലം	ധനം, സ്വത്ത് എന്നിവ ആർജ്ജിക്കാൻ സഹായിക്കുക	സംതൃപ്തി സന്തോഷം എന്നിവ നേടാൻ സഹായിക്കുക
(iii) പ്രതീക്ഷ	ആളുകൾ ലാഭമോ അല്ലെങ്കിൽ ആദായമോ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു	ആളുകൾ ലാഭമോ ആദായമോ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നില്ല
(iv) പരിഗണന	പരിമിത സാമ്പത്തിക വിഭവങ്ങളായ ഭൂമി, തൊഴിൽ, മൂലധനം എന്നിവയുടെ ഉപയോഗം ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതുകൊണ്ട് ഇവരെ വഴികാട്ടുന്നത് യുക്തിപൂർവ്വകമായ പരിഗണനകളായിരിക്കും	വൈകാരികവും മനോവികാരവും ആയ കാരണങ്ങളാൽ ഇവർ പ്രേരിപ്പിക്കപ്പെടുന്നു. ഒരു സാമ്പത്തിക പരിഗണനകളും ഇതിലടങ്ങിയിട്ടില്ല.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 1.1



കുറിപ്പുകൾ

1. താഴെ തന്നിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനങ്ങൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പ്രസ്താവിക്കുക.
 - i. തന്റെ ക്ലിനിക്കിൽ രോഗികളെ പരിശോധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു ഡോക്ടർ സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തിലാണ് ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നത്.
 - ii. തന്റെ കുട്ടികൾക്കായി വസ്ത്രങ്ങൾ തയ്ക്കുന്ന ഒരു തയ്യൽക്കാരൻ സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തിലാണ് ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നത്
 - iii. തന്റെ ഇടപാടുകാർക്കായി വസ്ത്രങ്ങൾ തയ്ക്കുന്ന ഒരു തയ്യൽക്കാരൻ സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തിലാണ് ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നത്.
 - iv) ആരാധനാലയത്തിന് പുറത്തുള്ള യാചകർക്ക് ഭക്ഷണം വിതരണം ചെയ്യുന്നത് ഒരു സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനമാണ്.
 - v) രാജ്യത്തിനുവേണ്ടി ക്രിക്കറ്റ് കളിക്കുന്ന സച്ചിൻ തെണ്ടുൽക്കർ ഒരു സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനമാണ് നിർവ്വഹിക്കുന്നത്.
2. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ സാമ്പത്തികമോ സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനമോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
 - i. കുട്ടുകാരുമൊത്ത് ഫുട്ബോൾ കളിക്കുന്നു.
 - ii. സ്കൂളിൽ പഠിപ്പിക്കുന്നു
 - iii. സുഖമില്ലാതെ കിടക്കുന്ന ഒരു ബന്ധുവിനെ സന്ദർശിക്കുന്നു.
 - iv. റേഡിയോ ശ്രവിക്കുന്നു
 - v. പ്രാദേശിക മാർക്കറ്റിൽ പഴങ്ങളും പച്ചക്കറികളും വിലക്കുന്നു.
 - vi. കുടുംബാംഗങ്ങൾക്ക് വീട്ടിൽ ആഹാരം തയ്യാറാക്കുന്നു.
 - vii. ഓഫീസിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നു.

1.2 വിവിധ തരം സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ

പണം സാമ്പാദിക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ഏറ്റെടുക്കുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ ആണെന്ന് നിങ്ങൾക്കറിയാമല്ലോ. സാധാരണയായി ആളുകൾ ഇങ്ങനെയുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ പതിവായി ഏർപ്പെടുന്നു. ഇങ്ങനെ ഓരോരുത്തരും അവരവരുടെ ജോലിയിൽ ഏർപ്പെടുന്നതായി പറയുന്നു. ജോലികളെ മൊത്തത്തിൽ മൂന്നു തരമായി തിരിക്കാം.

(i) **വ്യാപാരം:** പണത്തിനുവേണ്ടി ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതോ വിലക്കുന്നതോ ആയ ജോലിയെ ആണ് വ്യാപാരം എന്നത് കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത് ലാഭം നേടുക എന്ന പ്രധാനലക്ഷ്യം മുൻനിർത്തിയാണ് ഈ പ്രവർത്തനങ്ങൾ പതിവായി ചെയ്യുന്നത്. ഖനനം, ഉല്പാദനം കച്ചവടം ഗതാഗതം, സംരക്ഷണം ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷുറൻസ് എന്നിവ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.



ബിസിനസ്

മൊഡ്യൂൾ - 1

വ്യാപാരം -
ആമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

(ii) **വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിൽ:** ഒരു വ്യക്തി എല്ലാ മേഖലകളിലും വിദഗ്ദ്ധനായിരിക്കണമെന്നില്ല. അതുകൊണ്ട് നമുക്ക് ഒരു മേഖലയിലോ അല്ലെങ്കിൽ വേറൊന്നിലോ വൈദഗ്ദ്ധ്യമുള്ളവരുടെ സേവനം ആവശ്യമായിവരുന്നു. ഉദാഹരണമായി നമ്മൾക്ക് ചികിത്സക്കായി ഡോക്ടറുടെ സേവനം ആവശ്യമായിവരാം. അല്ലെങ്കിൽ നിയമോപദേശത്തിനായി വക്കീലിന്റെ സേവനം ആവശ്യമായി വരാം. ഇവരെല്ലാവരും വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിലിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നവരാണ്. പ്രത്യേക പരിജ്ഞാനവും പരിശീലനവും ആവശ്യമുള്ള ജോലിയേയാണ് വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിൽ എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിലിന്റെ പ്രാഥമിക ലക്ഷ്യം സേവനം നൽകുക എന്നുള്ളതാകുന്നു. ഏതൊരു വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിലും അതിന്റെ പ്രാതിനിധ്യ സംഘടനയാൽ നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നു. ഇങ്ങനെ പ്രാതിനിധ്യ സംഘടനയാൽ നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നു. ഇങ്ങനെ വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിലിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നവർക്ക് അവരുടെ പ്രാതിനിധ്യ സംഘടന തയ്യാറാക്കുന്ന ഒരു പെരുമാറ്റസംഹിത ഉണ്ടായിരിക്കും.



വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിൽ

(iii) **ഉദ്യോഗം:** ഒരാൾ മറ്റൊരാൾക്കുവേണ്ടി പതിവായി ജോലി ചെയ്യുകയും അതിന് പ്രതിഫലമായി കൂലിയോ ശമ്പളമോ ലഭിക്കുകയും ചെയ്യുന്നുവെങ്കിൽ ആ ജോലിയെ ഉദ്യോഗം എന്നു പറയാം. സർക്കാരുദ്യോഗസ്ഥൻ, കമ്പനി ഓഫീസർമാർ ബാങ്ക് ജോലിക്കാർ, ഫാക്ടറി തൊഴിലാളികൾ, എന്നിവരെല്ലാം ഉദ്യോഗത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു എന്നു പറയാം. ജോലിയിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നവർ, അവർ ചെയ്യേണ്ട ജോലി, ജോലിസമയം കൂലി അല്ലെങ്കിൽ ശമ്പളം മറ്റ് സൗകര്യങ്ങൾ എന്നിവ സംബന്ധിച്ച് ചില വ്യവസ്ഥകൾക്കും നിബന്ധനകൾക്കും വിധേയരാണ്. ഈ വ്യവസ്ഥകൾ സാധാരണ ജോലി തരുന്ന തൊഴിലുടമയാണ് തീരുമാനിക്കുന്നത്. ഒരു ജോലി അന്വേഷിക്കുന്ന വ്യക്തി. ഈ നിബന്ധനകളും വ്യവസ്ഥകളും തൃപ്തികരമാണെങ്കിൽ മാത്രം ജോലിയിൽ പ്രവേശിച്ചാൽ മതി. ഉദ്യോഗസ്ഥർക്ക് നൽകുന്നവേതം നിശ്ചിതമായിരിക്കും ഇത് കൂലിയായോ ശമ്പളമായോ ആണ് നൽകുക.



വ്യാപാരം, വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിൽ, ഉദ്യോഗം എന്നിവ തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ

വ്യത്യാസത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനം	വ്യാപാരം	വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിൽ	ഉദ്യോഗം
1. ജോലിയുടെ സ്വഭാവം	പണത്തിനുവേണ്ടി ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഇടപാടുകാർക്ക് നൽകുന്നു.	വ്യക്തിപരമായ വിദഗ്ദ്ധ സേവനങ്ങൾ പ്രതിഫലം പറ്റി നൽകുന്നു. ജോലി എന്താണെന്ന് തീരുമാനിക്കാനുള്ള അവകാശമുണ്ട്.	തൊഴിലുടമ ആവശ്യപ്പെടുന്ന തനുസരിച്ചുള്ള ജോലി നിർവഹിക്കുന്നു. ജോലി എന്താണെന്ന് തീരുമാനിക്കാനുള്ള അവകാശമില്ല



2. യോഗ്യതകൾ	പ്രത്യേകമായി കുറഞ്ഞ യോഗ്യതകൾ ആവശ്യമില്ല	പ്രത്യേക മേഖലയിൽ വിദ്യാഭ്യാസവും പരിശീലനവും ആവശ്യമാണ്	പ്രത്യേക അറിവ് എല്ലായ്പ്പോഴും ആവശ്യമില്ല
3. മൂലധനം	വ്യാപാരത്തിന്റെ സ്വഭാവം, വലിപ്പം, തോത് എന്നിവയനുസരിച്ച് മൂലധന നിക്ഷേപം ആവശ്യമാണ്	സ്ഥാപനം തുടങ്ങുന്നതിനാവശ്യമായ കുറച്ച് മൂലധനം ആവശ്യമാണ്	മൂലധനം ആവശ്യമില്ല
4. പ്രേരണ	പതിവുകാർക്ക് ഉല്പന്നങ്ങൾ വിറ്റും സേവനങ്ങൾ നൽകിയും ലാഭം നേടുക	സേവനം നൽകുന്നതിന് നിശ്ചിതമായ ഫീസ്	നിശ്ചിത കൂലി അല്ലെങ്കിൽ ശമ്പളം
5. നഷ്ടബാധ്യത	നഷ്ടം വരാനുള്ള സാധ്യതയുണ്ട്. ലാഭം നേടലിൽ അനിശ്ചിതത്വമുണ്ട്	സ്ഥിര വരുമാനം ജോലിയിൽ വീഴ്ച വരുത്തിയാൽ ബാധ്യത	പതിവായി സ്ഥിരമായ കൂലിയോ ശമ്പളമോ. നഷ്ട സാധ്യതയില്ല
6. പെരുമാറ്റ സംഹിത	പ്രത്യേക പെരുമാറ്റ സംഹിതയില്ല	വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിലിന്റെ ഉന്നത നിലവാരം നിലനിർത്താൻ കർക്കശമായ പെരുമാറ്റ സംഹിത	ഉദ്യോഗത്തിനുള്ള കരാറടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള നിബന്ധനകളും ബാധകം



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 1.2

1. അനുയോജ്യമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.
 - i ഒരാൾ ഒരു പ്രത്യേക സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തിൽ പതിവായി ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുമ്പോൾ അതിനെ അയാളുടെ എന്നു പറയുന്നു.
 - ii വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിലിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഒരാൾക്ക് ആ പ്രത്യേക മേഖലയിൽ ഉം പരിശീലനവും ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.
 - iii മറ്റുള്ളവർക്കുവേണ്ടി സ്ഥിരമായി ജോലി ചെയ്യുകയും അതിന് നിശ്ചിത പ്രതിഫലം നേടുന്നുവെങ്കിൽ ആ ജോലിയെ എന്നു വിളിക്കുന്നു.
 - iv എല്ലാ അംഗങ്ങൾക്കും ബാധകമാക്കിക്കൊണ്ട് ഓരോ വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിലിനേയും അതിന്റെ പ്രാതിനിധ്യ സംഘടന നിയന്ത്രിക്കുന്നു.
 - v ഉദ്യോഗത്തിന്റെ നിബന്ധനകളും വ്യവസ്ഥകളും തീരുമാനിക്കുന്നത് ആണ്.



കുറിപ്പുകൾ

1.3 വ്യാപാരത്തിന്റെ അർത്ഥം

വിവിധതരത്തിലുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാണെന്ന് നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാകും. നിങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമുള്ളപ്പോഴൊക്കെ ഈ ഉല്പന്നങ്ങൾ നിങ്ങൾ വാങ്ങുന്നു. ഈ ഉല്പന്നങ്ങൾ എങ്ങിനെയാണ് വിപണിയിൽ വരുന്നതെന്ന് നിങ്ങൾ അറിയാമോ? ഈ ഉല്പന്നങ്ങൾ ആരാണ് ഉണ്ടാക്കുന്നത്? ആരാണ് ഇവ വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നത്? യഥാർത്ഥത്തിൽ ഈ ഉല്പന്നങ്ങളെല്ലാം ഏതാനും ചില പ്രത്യേക സ്ഥലങ്ങളിലാണ് ഉല്പാദിപ്പിച്ചത്. പിന്നീട് മറ്റാരോ ഈ ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദന സ്ഥലത്തു നിന്നും വിതരണകേന്ദ്രങ്ങളിൽ എത്തിക്കുന്നു. അതിനുശേഷം മാത്രമെ നമ്മൾക്ക് ഈ ഉല്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാനും നമ്മുടെ ആവശ്യാനുസരണം ഉപയോഗിക്കാനും കഴിയുകയുള്ളൂ. വീണ്ടും ചില ആളുകൾ യാത്രക്കാരെയും ഉല്പന്നങ്ങളും കൊണ്ടുപോകുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ, ബാങ്കിംഗ് ഇൻഷുറൻസ് പരസ്യം വിദ്യുച്ഛക്തിയുടെ വിതരണം ടെലിഫോൺ എന്നീ പ്രവർത്തനങ്ങളിലും ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതായും നിങ്ങൾക്ക് കാണാൻ കഴിയും. ഇവയെല്ലാം സേവന പ്രവർത്തനങ്ങളാകുന്നു. ഇവ ആളുകൾ നിർവഹിക്കുന്നത് അവരുടെ ഉപജീവനത്തിനു വേണ്ടിയാണ്.



മേൽപറഞ്ഞ എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും അതായത് ഉല്പാദനം, വിതരണം, ഉല്പന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും വാങ്ങലും വില്പനയും എന്നിവ ഓരോന്നും സാമ്പത്തിക നേട്ടം പ്രതീക്ഷിച്ചുകൊണ്ടുള്ളതും തുടർച്ചയായി നിർവ്വഹിക്കുന്നതുമാണ്. ഉല്പന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ഉല്പാദനം വിതരണം വാങ്ങൽ വില്പന എന്നിവയിലൂടെ ലാഭം നേടാമെന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ ഏറ്റെടുക്കുന്ന ഏതെങ്കിലും പ്രവർത്തനത്തെയാണ് വ്യാപാരം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത് വ്യാപാരത്തെ ഇങ്ങനെ നിർവ്വചിക്കാം 'ലാഭം നേടുക' എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ ഉല്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ പതിവായി ഉല്പാദിപ്പിക്കുക അല്ലെങ്കിൽ വാങ്ങുക. അയക്കുക കൈമാറ്റംചെയ്യുക എന്നീ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഉൾപ്പെട്ടതാണ് വ്യാപാരം"

1.4 വ്യാപാരത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ

വ്യാപാരത്തിന്റെ പ്രധാനപ്പെട്ട സവിശേഷതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

- 1. ഉല്പന്നങ്ങളിലും സേവനങ്ങളിലുള്ള ഇടപാട്:** വ്യാപാരം നടത്തുന്ന വ്യക്തികൾ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതും വിതരണം ചെയ്യുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. ഉല്പന്നങ്ങൾ റൊട്ടി,നെല്ല്, പാൽ, ചായ മുതലായ ഉപഭോക്തൃ ഉല്പന്നങ്ങളോ അല്ലെങ്കിൽ ഫാക്ടറിയിലെ യന്ത്രസംവിധാനം, യന്ത്രം, സാമഗ്രികൾ മുതലായ ഉല്പാദക ഉല്പന്നങ്ങളോ ആകാം. അതുപോലെ സേവനങ്ങളും ഗതാഗതം, ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷുറൻസ് സംഭരണം പരസ്യം എന്നിങ്ങനെ പല രൂപത്തിലാവാം.
- 2. ഉല്പന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും വിൽപനയും കൈമാറ്റവും:** ഒരാൾ സ്വന്തം ഉപഭോഗത്തിനുവേണ്ടിയോ, മറ്റൊരാൾക്ക് സമ്മാനമായി നൽകുന്നതിനുവേണ്ടിയോ ഒരു ഉല്പന്നം ഉല്പാദിപ്പിക്കുകയോ വാങ്ങുകയോ ചെയ്യുമ്പോൾ അയാൾ വ്യാപാര പ്രവർത്തനത്തിൽ ഏർപ്പെടുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ മറ്റൊരാൾക്ക് വിൽക്കുക എന്ന ഉദ്ദേശത്തോടെയാണ് ഉല്പന്നം ഉല്പാദിപ്പിക്കുകയോ



കുറിപ്പുകൾ

വാങ്ങുകയോ ചെയ്യുന്നുവെങ്കിൽ അയാൾ വ്യാപാരപ്രവർത്തനത്തിൽ ഏർപ്പെടുന്നു. അതായത് വ്യാപാരപ്രവർത്തനത്തിൽ ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉല്പാദിപ്പിക്കുകയോ പകരം ഉല്പന്നത്തിനുവേണ്ടിയോ വാങ്ങുന്നവനും വില്പനക്കാരനും തമ്മിൽ കൈമാറ്റം ചെയ്യാനോ വേണ്ടിയാണ്. ഉല്പന്നങ്ങളുടെ വില്പനയോ കൈമാറ്റമോ ഇല്ലാത്ത പ്രവർത്തനങ്ങളെ വ്യാപാരമായി കണക്കാക്കാൻ കഴിയില്ല.

- 3. **സാധാരണങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും പതിവായ കൈമാറ്റം:** ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുക വാങ്ങുക വിൽക്കുക എന്നീ പ്രവർത്തനങ്ങൾ പതിവു വ്യവസ്ഥയിൽ നടത്തിയിരിക്കണം. സാധാരണയായി ഒരൊറ്റ ഇടപാടു മാത്രമെ നടക്കുന്നുള്ളുവെങ്കിൽ അതിനെ വ്യാപാരമായി കണക്കാക്കാനാവില്ല. ഉദാഹരണമായി രാജ്യ തന്റെ പഴയ കാർ ഹരിക്ക് വിൽക്കുന്നു. ഇത് ഒരു വ്യാപാരമായി കണക്കാക്കുകയില്ല. നേരെമറിച്ച് അയാൾ നിരന്തരം കാറുകൾ വാങ്ങുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്തുകൊണ്ടിരിക്കുന്നുവെങ്കിൽ അത് വ്യാപാരമാണ്.
- 4. **നികേഷപം ആവശ്യം:** എല്ലാ വ്യാപാരപ്രവർത്തനത്തിനും ഭൂമി, പ്രയത്നം, മൂലധനം എന്നീ ഇനങ്ങളിലായി നിശ്ചിതതുക നിക്ഷേപമായി ആവശ്യമാണ്. വിതരണത്തിനും ഉപഭോഗത്തിനുമായി വിവിധങ്ങളായ ഉല്പന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ഉല്പാദനത്തിനായി ഈ വിഭവങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നു.
- 5. **ലാഭസമ്പാദന ലക്ഷ്യം:** ലാഭസമ്പാദനമെന്ന പ്രാഥമിക ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ് വ്യാപാരപ്രവർത്തനങ്ങൾ നിർവ്വഹിക്കുന്നത്. ലാഭം ഇല്ലാതെ ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന് ദീർഘകാലം നിലനിൽക്കാനാവില്ല. വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന്റെ വളർച്ചക്കും വികസനത്തിനും ലാഭം കൂടിയേ തീരൂ.
- 6. **വരുമാനത്തിൽ നഷ്ട സാധ്യതയും അനിശ്ചിതത്വവും ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു:** ഏതൊരു വ്യാപാരത്തിന്റേയും ലക്ഷ്യം ലാഭസമ്പാദനമാണെന്ന് നമുക്ക് അറിയാം. വ്യാപാരത്തിൽ വിവിധ വിഭവങ്ങൾ നിക്ഷേപിക്കുന്ന ഒരു വ്യാപാരിന്റായമായ ഒരു ലാഭം പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. എന്നാൽ അയാളുടെ ഏറ്റവും നല്ല പ്രയത്നമുണ്ടായാൽപ്പോലും അയാളുടെ പ്രതിഫലത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ അനിശ്ചിതത്വമുണ്ട്. ചില സമയങ്ങളിൽ അയാൾക്ക് ലാഭം ആസ്വദിക്കാം. അതേപോലെ കനത്ത നഷ്ടം വരുന്ന സമയവുമുണ്ടാകാം. ഇങ്ങനെ സംഭവിക്കാനുള്ള കാരണം ഭാവി പ്രവചനാതീതമായതുകൊണ്ടും വ്യാപാരത്തെയോ അയാളുടെ വരുമാനത്തെയോ ബാധിക്കുന്ന ചില നിശ്ചിതകാര്യങ്ങളിൽ അയാൾക്ക് പ്രായോഗികമായി യാതൊരു നിയന്ത്രണവും ഇല്ലാത്തതുകൊണ്ടുമാണ്.

1.5 വ്യാപാരത്തിന്റെ പരിണാമം

ഇന്ത്യയ്ക്ക് വളരെ മഹത്തായ ഒരു സംസ്കാരിക പാരമ്പര്യമാണുള്ളതെന്ന് നമുക്കറിയാം. എന്നാൽ വളരെക്കാലം മുമ്പേ തന്നെ ഇന്ത്യ സാമ്പത്തികമായും വ്യാപാരപരമായും വളരെ വികസിതമായ ഒരു രാജ്യമായിരുന്നെന്നു കാര്യം പലരും അറിഞ്ഞിട്ടുണ്ടാകാൻ ഇടയില്ല. പര്യവേക്ഷണങ്ങളും ചരിത്രരേഖകളും സാഹിത്യവും എല്ലാത്തിലും ഉപരി ഇന്ത്യയുടെ അതിബൃഹത്തായ സമ്പത്തുമാണ് വിദേശികളെ ഇന്ത്യയിലേക്ക് ആകർഷിച്ചത്. വിദേശികൾ ഇന്ത്യയെ ആക്രമിച്ചത് ഈ സത്യം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തുന്നു. ഇന്ത്യയുടെ സാംസ്കാരിക പൈതൃകം കൃഷിയിൽ മാത്രമാ

മൊഡ്യൂൾ - 1

വ്യാപാരം -
ആമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

യിരുന്നില്ല മറിച്ച് രാജ്യത്തിനകത്തും പുറത്തും തഴച്ചുവളരുന്ന കച്ചവടത്തിലും വാണിജ്യത്തിലും അധിഷ്ഠിതമായിട്ടുള്ളതായിരുന്നു. വിവിധ മേഖലകളിലായി വ്യാപാരലോകത്തിന് ഇന്ത്യയുടെ സംഭാവന നിസ്തുലമായിരുന്നു. ഇന്ത്യയുടെ വ്യാപാരം സമാനതകളില്ലാത്തതും, പുതുമയുള്ളതും ചലനാത്മകവും ഗുണപരമായി മറ്റ് ഏതൊരു രാജ്യത്തേക്കാളും മുൻപന്തിയിൽ നിൽക്കുന്നതുമായിരുന്നു.

പഴയകാലത്ത് ഇന്ത്യൻ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥ പൂർണ്ണമായും കൃഷിയെ അടിസ്ഥാനമാക്കി യുള്ളതായിരുന്നു. ഓരോരുത്തരും സ്വന്തം ഉപയോഗത്തിന് ആവശ്യമായ വസ്തുക്കളെല്ലാം അവരവർതന്നെ ഉല്പാദിപ്പിക്കുമായിരുന്നു. പിൽക്കാലത്ത് മനുഷ്യാവകാശങ്ങൾ വർദ്ധിക്കുകയും അതുപോലെ ഉല്പാദനവും വർദ്ധിച്ചു. വ്യത്യസ്തങ്ങളായ ആഡംബര വസ്തുക്കളും ദിവസേന ആവശ്യമുള്ളവയും ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതിൽ ആളുകൾ വിദഗ്ദ്ധരാവുകയും അവരുടെ മറ്റാവശ്യങ്ങൾക്കു വസ്തുക്കൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ വൈദഗ്ദ്ധ്യമോ സമയമോ അവർക്കില്ലാതാവുകയും ചെയ്തു. എന്നിരുന്നാലും അവരുടെ വർദ്ധിച്ച കഴിവുകൾ ഉപയോഗിച്ച് അവർക്ക് ഉല്പന്നങ്ങൾ അധികമായി ഉല്പാദിപ്പിക്കാൻ കഴിഞ്ഞു അതുകൊണ്ട് അവരുടെ ആവശ്യം കഴിഞ്ഞ് മിച്ചം വരുന്ന വസ്തുക്കൾ അവർക്കാവശ്യമുള്ള വസ്തുക്കളുമായി കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്ന ഒരു സമ്പ്രദായം വികസിച്ചു വന്നു. ഇതായിരുന്നു കച്ചവടത്തിന്റെ തുടക്കം. ആധുനിക കാലത്ത് പ്രത്യേകിച്ചും സ്വാതന്ത്ര്യാനന്തരം വാണിജ്യത്തിന്റേയും കച്ചവടത്തിന്റേയും മേഖലയിൽ ഇന്ത്യ വളരെയധികം അഭിവൃദ്ധി പ്രാപിച്ചത് സാധാരണ അറിവുള്ളതാണല്ലോ. നമുക്കാവശ്യമായ എല്ലാ ഉല്പന്നങ്ങളും ആഭ്യന്തരമായി തന്നെ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന തരത്തിൽ ഒരു വ്യാവസായിക ശക്തിയായി ഇന്ത്യ മാറുകയുണ്ടായി. എന്നാൽ പ്രാചീന കാലത്ത് ഈ മേഖലകളിൽ ഇന്ത്യക്ക് വളർച്ച പ്രാപിക്കാൻ കഴിഞ്ഞിരുന്നില്ല എന്നല്ല ഇതിനർത്ഥം. കച്ചവടത്തിന്റേയും വാണിജ്യത്തിന്റേയും കാര്യത്തിൽ ഏതൊരു ഇന്ത്യാക്കാരനും അഭിമാനിക്കാവുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു പൈതൃകമാണ് ഇന്ത്യക്കുള്ളത്. കച്ചവടത്തിന്റേയും വ്യാപാരത്തിന്റേയും മേഖലയിൽ ഇന്ത്യയുടെ ജൈത്രയാത്ര 5000 ബി.സി. മുതൽക്കേ തന്നെ തുടങ്ങിയതാണെന്ന വസ്തുത ആരേയും അതിശയിപ്പിക്കുന്നതാണ്. അക്കാലത്ത് ഇന്ത്യയിൽ ആസൂത്രിത നഗരങ്ങളുണ്ടായിരുന്നുവെന്ന് തെളിയിക്കാൻ ചരിത്രപരമായ തെളിവുകളുണ്ട്. ഇന്ത്യയിൽ ഉൽപ്പാദിപ്പിച്ചിരുന്ന തുണിത്തരങ്ങളും പലതരം ആഭരണങ്ങളും സുഗന്ധദ്രവ്യങ്ങളുമെല്ലാം ലോകത്തെ മുഴുവൻ ജനങ്ങളുടേയും അംഗീകാരം പിടിച്ചു പറ്റിയിരുന്നു. വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പേ തന്നെ ഇന്ത്യൻ കച്ചവടക്കാർ വ്യാപാരത്തിന് കറൻസി ഉപയോഗിച്ചിരുന്നു. കച്ചവടക്കാരും ഉല്പാദകരും തൊഴിലാളികളുമെല്ലാം അവരുടെ താല്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനുവേണ്ടി സംഘടനകൾ രൂപീകരിച്ചിരിക്കുന്നു. ഇത് ഇന്ത്യയിലെ കച്ചവടത്തിന്റേയും വ്യാപാരത്തിന്റേയും സങ്കീർണ്ണമായ വികാസത്തെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു. അഭ്യന്തര കച്ചവടശൃംഖലക്ക് പുറമെ അറബികളുമായും മദ്ധ്യതെക്ക്, കിഴക്കൻ ഏഷ്യയുമായും ഇന്ത്യ കച്ചവടബന്ധം പുലർത്തിയിരുന്നു. ലോഹ വസ്തുക്കളായ ചെമ്പുകൊണ്ടും പിള്ള കൊണ്ടും ഉള്ള വിഗ്രഹങ്ങൾ, പാത്രങ്ങൾ, ആഭരണങ്ങൾ അലങ്കാര സാധനങ്ങൾ എന്നിവ നിർമ്മിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഇന്ത്യയിൽ നിലനിന്നിരുന്നു. ധാരാളം സാധനങ്ങൾ ഇന്ത്യ പതിവായി ലോകത്തിന്റെ പല ഭാഗങ്ങളിലേക്കും കയറ്റു മതിയും ഇറക്കുമതിയും നടത്തിയിരുന്നു. ബ്രിട്ടീഷുകാർ ആദ്യമായി ഇന്ത്യയിലെത്തുന്നത് കച്ചവടക്കാരായാണ് എന്നത് എല്ലാവർക്കും അറിവുള്ള കാര്യമാണല്ലോ. ഇത് പിന്നീട് അവരുടെ ഭരണം ഇവിടെ സ്ഥാപിക്കാൻ കാരണമായിത്തീർന്നു.

കച്ചവട വ്യാപാരലോകത്തിനായി പല വിധത്തിലും ഇന്ത്യ സംഭാവന നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ആധുനിക കാലത്തുപോലും ഉപയോഗിക്കുന്ന കണക്കുകൂട്ടാൻ ഉള്ള സംഖ്യ സമ്പ്രദായം വികസിപ്പിച്ചത് ഇന്ത്യയിലാണ്. ഇന്നും പ്രയോഗത്തിലുള്ള കൂട്ടു കുടുംബ വ്യാപാര സമ്പ്രദായം വ്യാപാരത്തിലെ ജോലി വിഭജനം എന്നിവയെ



കുറിപ്പുകൾ

ല്ലാം ആദ്യമായി രൂപം കൊള്ളുന്നത് ഇന്ത്യയിലാണ്. ഉപഭോക്തൃ കേന്ദ്രീകൃത വ്യാപാരം എന്ന ആധുനിക വ്യാപാരസങ്കേതം വളരെ മുമ്പ് തന്നെ ഇന്ത്യൻ വ്യാപാരത്തിന്റെ അവിഭാജ്യഘടകമായിരുന്നു. അങ്ങിനെ ഇന്ത്യയുടെ വളർത്തൽ സംഭാവന നൽകിയിട്ടുള്ള കച്ചവട-വാണിജ്യമേഖലയിൽ ഇന്ത്യക്ക് സമ്പന്നമായ ഒരു പൈതൃകമാണ് ഉള്ളതെന്ന് പറയാം.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 1.3

1. കച്ചവടക്കാരനായ രാഹുൽ ധാരാളം പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്നു. ഇവയെല്ലാം വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളാണെന്ന് അയാൾ പറയുന്നു. ഓരോന്നും പരിശോധിച്ച് നിങ്ങൾ അതിനോട് യോജിക്കുന്നോ ഇല്ലയോ എന്നു വ്യക്തമാക്കുക.
 1. രാഹുൽ അയാളുടെ കടയിൽ നിന്നും ഇടപാടുകാർക്ക് റൊട്ടി വിൽക്കുന്നു.
 2. ഇളയ സഹോദരിക്ക് സമ്മാനം നൽകാൻ വേണ്ടി അയാൾ ഒരു പേന വാങ്ങുന്നു
 3. രാഹുൽ അയാളുടെ പഴയ ടെലിവിഷൻ 3000 രൂപയ്ക്ക് അയൽവാസിക്ക് വിൽക്കുന്നു.
 4. ഇടപാടുകാർക്ക് വിൽക്കാൻ വേണ്ടി രാഹുൽ കോഴിവളർത്തു കേന്ദ്രത്തിൽനിന്നും മുട്ട വാങ്ങുന്നു.
 5. രാഹുൽ 10 രൂപയുടെ ഒരു പാക്കറ്റ് പാൽ ഒരു ഇടപാടുകാരന് 12 രൂപയ്ക്ക് വിൽക്കുന്നു
 6. രാഹുൽ തന്റെ വീട്ടിലേക്ക് 30 രൂപയുടെ പച്ചക്കറികൾ വാങ്ങുന്നു.
 7. രാഹുൽ തന്റെ കടയിൽ നിന്നും ദരിദ്ര കുട്ടികൾക്ക് ബിസ്ക്കറ്റ് വിതരണം ചെയ്യുന്നു.
2. വ്യാപാരവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ചില പ്രസ്താവനകൾ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു. അവ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് എഴുതുക.
 - i സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളുമായി മാത്രം ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതിനാൽ വ്യാപാരത്തിന് ദേശീയോദ്ഗ്രഥനം സാധ്യമാക്കുന്നതിൽ യാതൊരു പങ്കുമില്ല.
 - ii ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് വ്യാപാരം യാതൊരു സംഭാവനയും നൽകുന്നില്ല.
 - iii പുതിയ പുതിയ ഉല്പന്നങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുന്നതിനു വേണ്ടിയാണ് വ്യവസായിക ഗവേഷണങ്ങൾ നടത്തുന്നത്.
 - iv വിദേശരാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നും ഉല്പന്നങ്ങൾ ഇറക്കുമതി ചെയ്യാൻ വ്യാപാരം അനുവദിക്കുന്നില്ല.
 - v തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുക വഴി വ്യാപാരം ദാരിദ്ര്യം കുറയ്ക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.

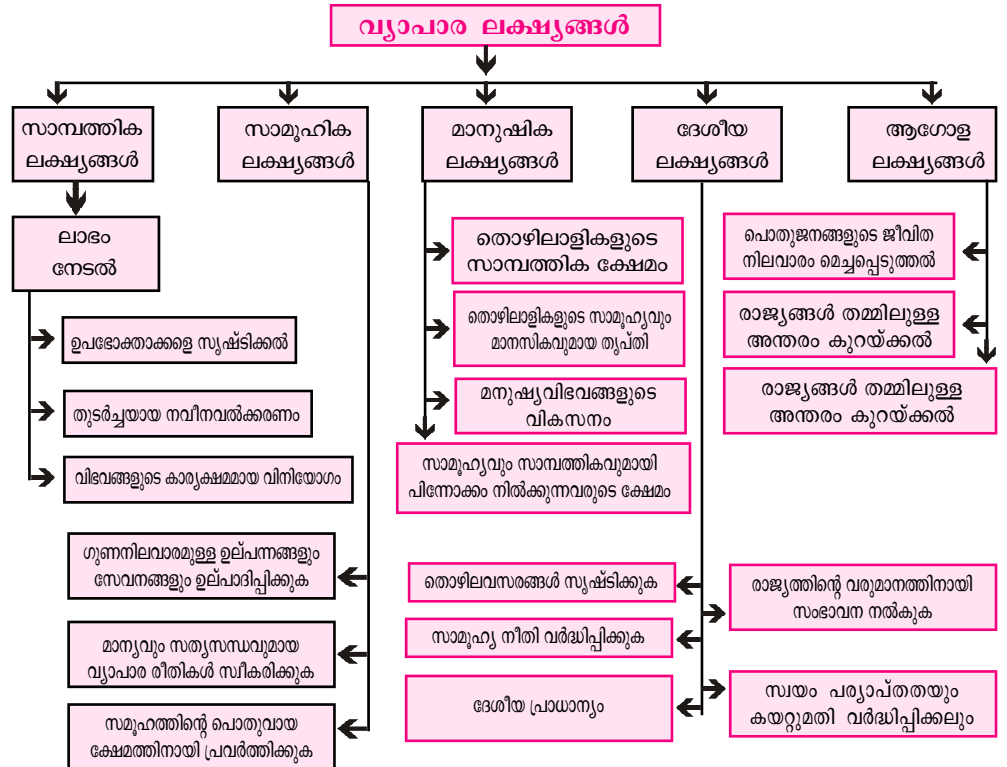


കുറിപ്പുകൾ

vi നമ്മുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ അന്താരാഷ്ട്രവിപണനമേളകളിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യുക വഴി രാജ്യത്തിന്റെ പ്രതിഹാര വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ വ്യാപാരം സഹായിക്കുന്നു.

1.6 വ്യാപാര ലക്ഷ്യങ്ങളുടെ വർഗ്ഗീകരണം

എല്ലാ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളും നിർവ്വഹിക്കുന്നത് ചില ലക്ഷ്യങ്ങളോടെയാണ്. വ്യാപാരത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങളെ താഴെ പറയുന്ന രീതിയിൽ തരം തിരിക്കാം.



1.6.1. സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ലാഭം നേടുക എന്ന ലക്ഷ്യവും ലാഭം നേടുന്നതിന് ആവശ്യമായി പിന്തുടരേണ്ട മറ്റ് ലക്ഷ്യങ്ങളും ചേർന്നതാണ് വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ. ഉപഭോക്താക്കളെ സൃഷ്ടിക്കൽ, നവീനവൽക്കരണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ, വിഭവങ്ങളുടെ കാര്യക്ഷമമായ ഉപയോഗം എന്നിവ ലാഭം നേടുന്നതിന് ആവശ്യമായ ലക്ഷ്യങ്ങളിൽപ്പെടുന്നു.

ലാഭം നേടൽ

വ്യാപാരത്തിന്റെ ജീവരക്തമാണ് ലാഭം. ലാഭമില്ലാതെ ഒരു വ്യാപാരത്തിനും മത്സരാധിഷ്ടമായ ഒരു വിപണിയിൽ നിലനിൽക്കുവാൻ കഴിയില്ല. വ്യാപാരം തുടങ്ങുന്നതുതന്നെ ലാഭം നേടുക എന്ന പ്രാഥമിക ലക്ഷ്യം കൈവരിക്കുന്നതിനുവേണ്ടിയാണ്. ലാഭം വ്യാപാര രീയ്ക്ക് ജീവിതമാർഗ്ഗം നേടിക്കൊടുക്കുക മാത്രമല്ല. ലാഭത്തിന്റെ ഒരു ഭാഗം വ്യാപാരത്തിൽ തന്നെ വീണ്ടും മുതൽ മുടക്കി വ്യാപാരം കൂടുതൽ വിപുലീകരിക്കാനും കൂടി വേണ്ടിയാണ്.

ഈ പ്രാഥമിക ലക്ഷ്യം നേടുന്നതിനായി വ്യാപാരം വേറെ ചില നിശ്ചിത



ലക്ഷ്യങ്ങളും കൂടി ആവശ്യമായി പിന്തുടരേണ്ടിയിരുന്നു. അവ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

i) ഉപഭോക്താക്കളെ സൃഷ്ടിക്കൽ

സാധനങ്ങളോ, സേവനങ്ങളോ വാങ്ങാൻ ഉപഭോക്താക്കളില്ലെങ്കിൽ ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന് നിലനിൽപ്പുണ്ടാകുകയില്ല. ഉല്പന്നങ്ങൾക്കും സേവനങ്ങൾക്കും ഗുണ നിലവാരം ഉണ്ടായിരിക്കുകയും അവന്യായ വിലക്ക് ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്താൽ മാത്രമേ വ്യാപാരിക്ക് ലാഭം നേടാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. ഇതിനാൽ കൂടുതൽ പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ നിലവിലുള്ളതും പുതിയതുമായ ഉല്പന്നങ്ങളിലേക്ക് ആകർഷിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഇത് വിവിധങ്ങളായ വിപണന പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ സഹായത്തോടെ നേടാവുന്നതാണ്.

ii) തുടർച്ചയായ നവീനവൽക്കരണം

വ്യാപാരം വളരെയധികം ചലനാത്മകമാണ് പരിതസ്ഥിതിക്കനുസരിച്ച് മാറ്റങ്ങൾ ഉൾക്കൊണ്ടാൽ മാത്രമേ ഒരു വ്യാപാരസ്ഥാപനത്തിന് തുടർന്നും വിജയിക്കാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. മെച്ചപ്പെട്ട ഉല്പന്നങ്ങൾ, ഉല്പാദനപ്രക്രിയ, ഉല്പന്നങ്ങളുടെവിതരണംഎന്നിവയാണ്. നവീനവൽക്കരണം കൊണ്ടുണ്ടാകുന്ന വ്യത്യാസങ്ങൾ. ഇവ ഉല്പാദനചിലവ് കുറയ്ക്കുകയും വിലപനയും ലാഭവും വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. കൈകൊണ്ട് നെയ്യുന്നതിനുപകരം യന്ത്രത്തറികൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതും, കൃഷിയിടങ്ങളിൽ കാർഷിക ജോലികൾക്ക് ട്രാക്ടറുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതും നവീനവൽക്കരണത്തിന്റെ ഫലങ്ങളാണ്.

iii) വിഭവങ്ങളുടെ കാര്യക്ഷമമായ ഉപയോഗം

ഏതൊരു വ്യാപാരം നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകുന്നതിനും ആവശ്യത്തിന് മൂലധനം അല്ലെങ്കിൽ പണം ആവശ്യമാണെന്ന് നമുക്കറിയാം. യന്ത്രങ്ങൾ അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ എന്നിവ വാങ്ങാനും ജോലിക്കാരെ നിയോഗിക്കാനും ദൈനംദിന ചിലവുകൾ നിർവ്വഹിക്കാനും മൂലധനമുണ്ടാകേണ്ടതുണ്ട്. അതായത് വിവിധവിഭവങ്ങളായ ആളുകൾ, പദാർത്ഥങ്ങൾ പണം, യന്ത്രങ്ങൾ എന്നിവ വ്യാപാരപ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമാണ്. കഴിവുള്ള ജീവനക്കാരെ നിയോഗിച്ചും യന്ത്രങ്ങളുടെ മുഴുവൻ ശേഷിയും ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയും അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളുടെ പാഴ്ചിലവ് കുറച്ചും ഈ ലക്ഷ്യം നേടുവുന്നതാണ്



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 1.4

വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ചില പ്രസ്താവനകൾ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു. ശരിയായ പ്രസ്താവനകൾ കണ്ടുപിടിക്കുക.

- i) ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് ചോദനം സൃഷ്ടിക്കുകയാണ് വ്യാപാരത്തിന്റെപ്രാഥമിക ലക്ഷ്യം.
- ii) വ്യാപാരത്തിൽ നടത്തിക മൂലധനനികേഷപത്തിന് ആനുപാതികമായ ലാഭം നേടുമെന്ന് വ്യാപാരി പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ

- iii) വിഭവങ്ങൾ എല്ലായിപ്പോഴും വ്യാപാരി കാര്യക്ഷമമായി ഉപയോഗിക്കേണ്ട തില്ല.
- iv) വ്യാപാരത്തിനിന്നും നേടിയ ലാഭം വ്യാപാരി അയാളുടെ ഉപജീവനത്തിനു മാത്രമെ ഉപയോഗിക്കാവൂ.
- v) തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുകയാണ് വ്യാപാരത്തിന്റെ പ്രാഥമിക ലക്ഷ്യം.

1.6.2 സാമൂഹ്യലക്ഷ്യങ്ങൾ

സമൂഹത്തിന്റെ ഗുണത്തിനുവേണ്ടി അഭിലഷണീയമായി നേരിടേണ്ട വ്യാപാര ലക്ഷ്യങ്ങളെയാണ് സാമൂഹ്യലക്ഷ്യങ്ങൾ എന്നു പറയുന്നത്. സമൂഹത്തിന് കുഴപ്പങ്ങളുണ്ടാകുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു പ്രവർത്തനവും വ്യാപാരം ലക്ഷ്യം വക്കരുത്. മേന്മവുള്ള സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും പ്രദാനം ചെയ്യുക, മാന്യവും സത്യസന്ധവുമായ വ്യാപാരരീതികൾ പിന്തുടരുക സമൂഹത്തിന്റെ പൊതുവായ ക്ഷേമത്തിനായി സംഭാവന നൽകുക. ക്ഷേമസൗകര്യങ്ങൾക്കായി തുക മാറ്റിവയ്ക്കുക എന്നിവയാണ് വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമൂഹ്യ ലക്ഷ്യങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നത്.

- i) **മേന്മയുള്ള ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും പ്രധാനം ചെയ്യുക:** സമൂഹത്തിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന വിവിധ വിഭവങ്ങൾ വ്യാപാരം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നതു കൊണ്ട് ഗുണമേന്മയുള്ളതും ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും സമൂഹവും വ്യാപാരത്തിൽ നിന്നും പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. ഏറ്റവും നല്ല ഗുണമേന്മയുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുകയും അവ ശരിയായ സമയത്ത് ശരിയായ വിലക്ക് വിതരണം ചെയ്യുകയുമായിരിക്കണം വ്യാപാരത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം. സമൂഹത്തിന് നൽകുന്ന ഉല്പന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ഗുണമേന്മയനുസരിച്ചുവേണം അവയുടെ വില നിശ്ചയിക്കേണ്ടത്.
- ii) **മാന്യവും സത്യസന്ധവുമായ വ്യാപാരരീതികൾ പിന്തുടരുക:** കരിഞ്ചന്ത, പൂഴ്ത്തിവയ്പ്, കൂടിയ വില ചുമത്തൽ എന്നീ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എല്ലാ സമൂഹവും അനഭിലഷണീയമാണ് കരുതുന്നത്. കൂടാതെ തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കുന്ന പരസ്യങ്ങൾ പലപ്പോഴും ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മയെക്കുറിച്ച് തെറ്റായ ധാരണ നൽകും. കൂടുതൽ ലാഭം നേടുന്നതിനുവേണ്ടി വിലകൂട്ടുക. അത്യാവശ്യ ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് കൃത്രിമക്ഷാമം സൃഷ്ടിക്കുക എന്നീ പ്രവർത്തനങ്ങൾ വ്യാപാരസ്ഥാപനം ചെയ്യരുത്. ഈ പ്രവർത്തനങ്ങളെല്ലാം വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന് ചീത്തപ്പേര് വരുത്തുന്നതിന് പുറമെ ഒരു പക്ഷെ പിഴശിക്ഷയും ജയിൽ വാസത്തിനും വരെ കാരണമാവുകയും ചെയ്യും ആയതുകൊണ്ട് സമൂഹത്തിന്റേയും ഉപഭോക്താക്കളുടേയും ക്ഷേമത്തിനായി മാന്യവും സത്യസന്ധവുമായ വ്യാപാര രീതികൾ പിന്തുടരുന്നതായിരിക്കണം വ്യാപാരത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം.
- iii) **സമൂഹത്തിന്റെ പൊതുവായ ക്ഷേമത്തിനായി സംഭാവന ചെയ്യുക:** സമൂഹത്തിന്റെ പൊതുവായ ക്ഷേമത്തിനും ഉന്നമനത്തിനുമായി വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതാണ്. മെച്ചപ്പെട്ട വിദ്യാഭ്യാസത്തിനായി സ്കൂളുകളും, കോളേജുകളും നടത്തുക, ഉപജീവനമാർഗ്ഗത്തിനായിട്ടുള്ള പരിശീലനത്തിനായി തൊഴിൽ പരിശീലന കേന്ദ്രങ്ങൾ തുടങ്ങുക, ആരോഗ്യ പരിരക്ഷക്കായി ആശുപത്രികൾ സ്ഥാപിക്കുക, പൊതുജനങ്ങളുടെ വിനോദ സൗകര്യങ്ങൾക്കായി പാർക്കുകൾ, കായികകേന്ദ്രങ്ങൾ എന്നിവ വഴി ഇത് സാധ്യമാക്കുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 1.5

കുറിപ്പുകൾ



വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമൂഹ്യ ലക്ഷ്യങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ചില പ്രസ്താവനകൾ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു. തെറ്റും ശരിയും തിരിച്ചറിയുക.

- i. വ്യാപാരത്തിന് ഗുണകരമെന്നാണോ അത് സമൂഹത്തിനും ഗുണകരമാണ് എന്ന സങ്കല്പത്തെ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തിയുള്ളതാണ് വ്യാപാരത്തിന്റെ സമൂഹ്യ ലക്ഷ്യങ്ങൾ.
- ii. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മേന്മയുള്ള സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും നൽകുക എന്നത് വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമൂഹ്യലക്ഷ്യമാകുന്നു.
- iii. ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് ചോദനം സൃഷ്ടിക്കുക എന്നത് വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമൂഹ്യ ലക്ഷ്യമാകുന്നു.
- iv. സാമൂഹ്യാവശ്യാർത്ഥം കായിക കേന്ദ്രങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുക എന്നത് വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യമാകുന്നു.
- v. പൂഴ്ത്തിവയ്പ്പ്, കരിഞ്ചന്ത എന്നിവ വ്യാപാരത്തിന്റെ കാഴ്ചപ്പാടിൽ അഭിലഷണീയമാണ്.

1.6.3 മാനുഷിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ

സ്ഥാപനത്തിലെ തൊഴിലാളികളുടെ ക്ഷേമവും പ്രതീക്ഷകളുടെ പൂർത്തീകരണവും അശക്തരുടേയും വികലാംഗരുടേയും താഴ്ന്ന വരുമാനക്കാരുടേയും വിദ്യാഭ്യാസവും പരിശീലനവും എന്നിവയാണ് മാനുഷിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. തൊഴിലാളികളുടെ സാമ്പത്തികക്ഷേമം സാമൂഹ്യവും മാനസികവുമായ സംതൃപ്തി. മനുഷ്യവിഭവങ്ങളുടെ വികസനം എന്നിവ വ്യാപാരത്തിന്റെ മാനുഷിക ലക്ഷ്യങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.

(i) തൊഴിലാളികളുടെ സാമ്പത്തിക ക്ഷേമം

തൊഴിലാളികൾക്ക് അവരുടെ പ്രയത്നത്തിന് ന്യായമായ പ്രതിഫലവും ജോലി നന്നായി നിർവ്വഹിക്കുന്നവർക്ക് പ്രോത്സാഹനവും നൽകേണ്ടതാണ്. പുറമെ പ്രോവിഡന്റ് ഫണ്ട്, പെൻഷൻ, ചികിത്സാ സൗകര്യങ്ങൾ, താമസ സൗകര്യങ്ങൾ എന്നിവയും നൽകേണ്ടതാണ്. അങ്ങിനെ നൽകുമ്പോൾ തൊഴിലാളികൾ ജോലിയിൽ കൂടുതൽ തൃപ്തരാവുകയും വ്യാപാരത്തിനുവേണ്ടി കൂടുതൽ പ്രയത്നിക്കുകയും ചെയ്യും.

ii) ജോലിക്കാരുടെ സാമൂഹ്യവും മാനസികവുമായ സംതൃപ്തി

തൊഴിലാളികൾക്ക് സാമൂഹ്യവും മാനസികവുമായ സംതൃപ്തി നൽകുക എന്നത് ഏതൊരു വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന്റേയും കടമയാകുന്നു. ജോലി രസകരവും സാഹസികവുമാക്കുക, ശരിയായ ജോലിക്കാരെ ശരിയായ ജോലിയിൽ നിയമിക്കുക. ജോലിയിൽ നിന്നുള്ള വിരസത കുറയ്ക്കൽ നടപടികൾ എടുക്കുക തുടങ്ങിയവയിലൂടെ ഇത് സാധ്യമാക്കാവുന്നതാണ്. കൂടാതെ തൊഴിലാളികളുടെ പരാതികൾക്ക് പെട്ടെന്ന് ശ്രദ്ധനൽകുകയും തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്ന സമയത്ത് അവരുടെ നിർദ്ദേശങ്ങൾ പരിഗണിക്കേണ്ടതുമാണ്. തൊഴിലാളികൾക്ക് സന്തോഷവാൻമാരും സംതൃപ്തമാണെങ്കിൽ അവർ അവരുടെ കഴിവിന്റെ പരമാവധി സ്ഥാപനത്തിനായി പ്രയത്നിക്കും.



കുറിപ്പുകൾ

(iii) മനുഷ്യ വിഭവങ്ങളുടെ വികസനം

മനുഷ്യൻ എന്ന നിലയിൽ ജോലിക്കാർ തൊഴിലിൽ എപ്പോഴും ഉയരാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. ശരിയായ പരിശീലനവും വികസനവും അവരുടെ വളർച്ചക്ക് ആവശ്യമാണ്. സ്ഥാപനത്തിലെ തൊഴിലാളികളുടെ വൈദഗ്ധ്യം മെച്ചപ്പെടുത്തുക അവരുടെ കഴിവുകളും മത്സരക്ഷമതയും കാലക്രമേണ വികസിപ്പിക്കുക എന്നിവ ചെയ്താലെ വ്യാപാരത്തിന് അഭിവൃദ്ധിപ്പെടാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. അതുകൊണ്ട് തൊഴിലാളികളുടെ വളർച്ചയ്ക്കും വികാസത്തിനും ആവശ്യമായ പരിശീലന പരിപാടികൾ ആവിഷ്കരിക്കുക എന്നത് വ്യാപാരത്തിന്റെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു കാര്യമാണ്.

(iv) സമൂഹമായും സാമ്പത്തികമായും പിന്നോക്കം നിൽക്കുന്നവരുടെ ക്ഷേമം

സമൂഹത്തിന്റെ അഭിഭാജ്യഘടകമെന്ന നിലയിൽ വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾ പിന്നോക്കം നിൽക്കുന്നവരേയും മാനസിക, ശാരീരിക അവശതകൾ അനുഭവിക്കുന്നവരേയും സഹായിക്കേണ്ടതാണ്. ഇത് പലവിധത്തിൽ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. സമൂഹത്തിലെ പിന്നോക്കം നിൽക്കുന്നവർക്ക് അവരുടെ വരുമാന വർദ്ധനവിനാവശ്യമായ പരിശീലനപരിപാടികൾ ആവിഷ്കരിക്കുക എന്നത് ഇതിന് ഒരു ഉദാഹരണമാണ് യോഗ്യതയുള്ള വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് ഉപരിപഠനത്തിനാവശ്യമായ സ്കോളർഷിപ്പുകൾ നൽകിയും വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് അവരെ സഹായിക്കാനും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാനും കഴിയും.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 1.6

വ്യാപാരത്തിന്റെ മാനുഷിക ലക്ഷ്യങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ചില പ്രസ്താവനകൾ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു. തെറ്റു ശരിയും കണ്ടെത്തുക.

- i. ജീവനക്കാരെ നല്ല രീതിയിൽ ജോലിചെയ്യുന്നതിന് പ്രേരിപ്പിക്കുന്നതിനായി അവർക്ക് ന്യായമായ പ്രതിഫലം നൽകേണ്ടതാണ്.
- ii. വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾ തൊഴിലാളികൾക്ക് സാമൂഹികവും മാനസികവുമായ സംതൃപ്തി നൽകേണ്ടതാണ്.
- iii. സ്ഥാപനത്തിലെ ജീവനക്കാരല്ലാത്ത അവശരായ വ്യക്തികൾക്ക് വ്യാപാരികൾ സഹായങ്ങൾ നൽകേണ്ടതില്ല.
- iv. സുപ്രധാന തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുമ്പോൾ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ അതിലെ തൊഴിലാളികളുടെ നിർദ്ദേശങ്ങൾ അവഗണിക്കേണ്ടതാണ്.
- v. സമൂഹത്തിലെ വികലാംഗരായ ആളുകളെ സഹായിക്കുക എന്നത് വ്യാപാരത്തിന്റെ ഒരു സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യമാകുന്നു.

1.6.4 ദേശീയ ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട സാമ്പത്തിക ഘടകമെന്നനിലയിൽ ഓരോ വ്യാപാരസ്ഥാപനവും ദേശീയ ലക്ഷ്യങ്ങളും ഉൽക്കർഷേഹരയും നിവർവേറക ലക്ഷ്യം വയ്ക്കേണ്ടതാണ്. ഒരു വ്യാപാരത്തിന്റെ ദേശീയ ലക്ഷ്യങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയായിരുന്നു.

കുറിപ്പുകൾ



(i) തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുക

ജനങ്ങൾക്ക് പ്രയോജനകരമായ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുകയെന്നത് വ്യാപാരത്തിന്റെ ദേശീയലക്ഷ്യങ്ങളിൽ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒന്നാണെന്നു. പുതിയ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ തുടങ്ങിയും വിപണി വിപുലപ്പെടുത്തിയും വിതരണ മാധ്യമങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ചു ഇത് നേടിയെടുക്കാവുന്നതാണ്.

(ii) സാമൂഹനീതി അഭിവൃദ്ധിപ്പെടുത്തുക

ഒരു ഉത്തരവാദിത്വപ്പെട്ട പൗരനെന്ന നിലയിൽ ഓരോ വ്യാപാരിയും അയാളുമായി ഇടപെടുന്ന എല്ലാവർക്കും തുല്യഅവസരങ്ങൾ നൽകേണ്ടതാണ്. അയാളുടെ എല്ലാ തൊഴിലാളികളുടെയും ജോലിക്കും വളർച്ചക്കും തുല്യമായ അവസരങ്ങളും അയാൾ നൽകേണ്ടതാണ്. ഈ ലക്ഷ്യം നേടുന്നതിനായി സമൂഹത്തിലെ താഴ്ന്ന വിഭാഗക്കാരുടേയും പിന്നോക്കവിഭാഗക്കാരുടേയും ഉന്നമനത്തിനായി പ്രത്യേക ശ്രദ്ധ പതിപ്പിക്കേണ്ടതാണ്.

(iii) ദേശീയ പ്രാധാന്യമനുസരിച്ചുള്ള ഉല്പാദനം

സർക്കാരിന്റെ നയങ്ങളും പ്ലാനുകളുമനുസരിച്ച് നൽകിയിരിക്കുന്ന മുൻഗണനകൾ മനസ്സിലാക്കിയായിരിക്കണം വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾ ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദിക്കുന്നതും വിതരണം ചെയ്യേണ്ടതും. ആവശ്യസാധനങ്ങൾ കൂടിയ അളവിൽ ഉല്പാദിപ്പിക്കുകയും ആവശ്യസാധനങ്ങൾ കൂടിയ അളവിൽ ഉല്പാദിപ്പിക്കുകയും വിതരണം ചെയ്യുകയും അവ ന്യായവിലയ്ക്ക് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യുക എന്നത് നമ്മുടെ രാജ്യത്തെ വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന്റെ ദേശീയ ലക്ഷ്യങ്ങളിലൊന്നായിരിക്കണം.

iv) രാജ്യത്തിന്റെ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുക

ഓരോ വ്യാപാരിയും സർക്കാരിലേക്ക് അടയ്ക്കേണ്ട നികുതികളും കടങ്ങളും സത്യസന്ധമായും കൃത്യമായും അടയ്ക്കേണ്ടതാണ്. ഇത് സർക്കാരിന്റെ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും ഇതു രാജ്യത്തിന്റെ വികസനത്തിന് ഉപയോഗിക്കാവുന്നതുമാണ്.

(v) സ്വയംപര്യാപ്തതയും കയറ്റുമതി വികസനവും

ഇറക്കുമതി നിയന്ത്രിച്ചുകൊണ്ട് രാജ്യത്തെ സ്വയം പര്യാപ്തമാക്കാൻ സഹായിക്കുക എന്ന അധിക ഉത്തരവാദിത്വംകൂടി വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഉണ്ട് കൂടാതെ ഓരോ വ്യാപാര സ്ഥാപനവും കയറ്റുമതി വർദ്ധിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് രാജ്യത്തിന്റെ വിദേശനാണ്യകരുതൽ ശേഖരം വർദ്ധിപ്പിക്കുക ലക്ഷ്യംവയ്ക്കേണ്ടതാണ്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 1.7

ഉചിതമായ വാക്കുകളുപയോഗിച്ച് വിട്ടുപോയഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.

1. ആവശ്യവസ്തുക്കൾ ഉല്പാദിപ്പിച്ച് ന്യായവിലയ്ക്ക് വിതരണം ചെയ്യുക എന്ന് വ്യാപാരത്തിന്റെ ഒരു ലക്ഷ്യമാകുന്നു. (സാമൂഹ്യ, ദേശീയ, മാനുഷിക)
2. രാജ്യത്തെ സ്വയം പര്യാപ്തമാക്കുന്നതിന് വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ

മൊഡ്യൂൾ - 1

വ്യാപാരം -
ആമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ സഹായിക്കേണ്ടതാണ്.
(കയറ്റുമതി, ഇറക്കുമതി, വിലകൾ)

3. വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ സത്യസന്ധമായും ആയും നികുതികൾ അടയ്ക്കേണ്ടതാണ് (വല്ലപ്പോഴും, കൂടെകൂടെ, കൃത്യമായും)
4. വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾ അതിന്റെ എല്ലാ ക്കും തുല്യ അവസരങ്ങൾ നൽകേണ്ടതാണ്. (ഉടമസ്ഥർ, ജോലിക്കാർ, വിതരണക്കാർ)

1.6.5 ആഗോള ലക്ഷ്യങ്ങൾ

പണ്ട് കാലത്ത് മറ്റു രാജ്യങ്ങളുമായുള്ള ഇന്ത്യയുടെ വ്യാപാരം വളരെ കുറവായിരുന്നു. അക്കാലത്ത് നമ്മുടെ കയറ്റുമതി ഇറക്കുമതി നയങ്ങൾ വളരെ കർക്കശമായിരുന്നു. എന്നാൽ ഈ അടുത്തകാലത്തുണ്ടായ ഉദാരവൽക്കരണപരമായ സാമ്പത്തിക കയറ്റിറക്കുമതിനയങ്ങളുടെ ഫലമായി വിദേശനികേഷനുകളുടെ മേലുള്ള നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഇല്ലാതാവുകയും ഇറക്കുമതി ചൂങ്കും പരമാവധി കുറയ്ക്കുകയും ചെയ്തു. ഇത് ശക്തമായ കിടമത്സരത്തിന് ഇടയാക്കി. ആഗോളവൽക്കരണത്തിന്റെ ഫലമായി ലോകം മുഴുവൻ ഒരു വലിയ വിപണിയായി മാറി. ഒരു രാജ്യത്ത് ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ മറ്റു രാജ്യങ്ങളിൽ സുലഭമായി ലഭിക്കുമെന്ന അവസ്ഥയായി. ശക്തമായ ആഗോളകിടമത്സരത്തെ അതിജീവിക്കാനായി ഓരോ വ്യാപാരത്തിനും ചില നിശ്ചിതലക്ഷ്യങ്ങൾ കൂടി ഉണ്ടായിരിക്കണം. അതിനെയാണ് ആഗോളലക്ഷ്യങ്ങൾ എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. ഇനി അവയെപ്പറ്റി നമുക്ക് പഠിക്കാം.

i) ജീവിത നിലവാരം ഉയർത്തുക

രാജ്യത്തിന്റെ അതിർവരമ്പുകൾക്ക് അപ്പുറത്തായി നടക്കുന്ന വ്യാപാരം ന്യായ വിലയ്ക്ക് ഉന്നതനിലവാരമുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ ലോകത്ത് എവിടേയും ലഭിക്കുമെന്ന അവസ്ഥ ഉണ്ടാക്കി. ഓരോ രാജ്യത്തേയും ജനങ്ങൾക്ക് മറ്റ് രാജ്യങ്ങളിലുള്ളവർ ഉപയോഗിക്കുന്ന അതേ ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാമെന്നായി. ഇത് ലോകം മുഴുവൻ ജനങ്ങളുടെ ജീവിതനിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്താൻ ഇടയാക്കുന്നു.

ii) രാജ്യങ്ങൾ തമ്മിലുള്ള അന്തരം കുറയ്ക്കുക

വ്യാപാരത്തിന്റെ പ്രവർത്തനം വർദ്ധിപ്പിച്ച് വ്യാപാരം ദരിദ്രരാജ്യങ്ങളും പണമുള്ള രാജ്യങ്ങളും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം കുറയ്ക്കാൻ സഹായിക്കണം. വികസിത വികസര രാജ്യങ്ങളിലെല്ലാം മൂലധനനികേഷനം നടത്താൻ കഴിയുന്നതിലൂടെ ഓരോ വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിനും വ്യാവസായിക സാമ്പത്തിക പുരോഗതി കൈവരിക്കാൻ സാധിക്കുന്നു.

iii) അന്താരാഷ്ട്ര മത്സരക്ഷമതയുള്ള ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ലഭ്യമാക്കുക

വിദേശ വിപണികളിൽ വൻ ഡിമാന്റുള്ളതും അന്താരാഷ്ട്ര മത്സരക്ഷമതയുള്ളതുമായ ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കണം ഇത് കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്ന രാജ്യത്തിന് കൂടുതൽ പ്രശസ്തിയും വിദേശ വിനിമയവും നേടിക്കൊടുക്കുന്നു.

1.7 വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം

ലാഭം നേടാൻ വേണ്ടിയാണ് ആളുകൾ വ്യാപാരത്തിൽ ഏർപ്പെടുന്നതെന്ന് നമുക്കെല്ലാ വർക്കും അറിയാം. സമൂഹത്തിന്റെ ഒരു അവിഭാജ്യഘടകമെന്ന നിലയിൽ ഇത്



ധാരാളം സാമൂഹ്യധർമ്മങ്ങൾ നിർവ്വഹിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഒരു വ്യാപാരസ്ഥാപനം അതിന്റെ നിലനില്പിനും അതിജീവനത്തിനും നിമിത്തമായവരായ ഉടമസ്ഥർ, നിക്ഷേപർ, തൊഴിലാളികൾ, ഉപഭോക്താക്കൾ, സർക്കാർ എന്നിവരെയും സമൂഹത്തേയും ജനതകളേയും മൊത്തമായും സംരക്ഷിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ആയതു കൊണ്ട് ഓരോ വ്യാപാരസ്ഥാപനവും ഇവരുടെയൊക്കെ നന്മക്കായി ഒരു വിധത്തിലല്ലെങ്കിൽ മറ്റൊരു വിധത്തിൽ സഹായിക്കേണ്ടതാണ്. ഉദാഹരണമായി ഓരോ വ്യാപാരസ്ഥാപനവും അതിന്റെ ഓഹരി ഉടമകൾക്ക് തൃപ്തികരമായ പ്രതിഫലം ഉറപ്പാക്കുക, തൊഴിലാളികൾക്ക് ന്യായമായ ശമ്പളം നൽകുക തൊഴിലാളികൾക്ക് സംരക്ഷണവും നല്ല ജോലി സാഹചര്യം ഒരുക്കുക, ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ന്യായവിലയ്ക്ക് ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുക പരിസ്ഥിതി ശരിയായി നിലനിർത്തുക എന്നിവ എന്നിരുന്നാലും വ്യാപാരസാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ നിർവ്വഹിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് രണ്ട് പ്രധാന വസ്തുതകൾ മനസ്സിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഒന്നാമത് അത് കാരണ പ്രവർത്തനം ആകാൻ പാടില്ല. അതായത് ഒരു വ്യാപാരസ്ഥാപനം നിശ്ചിത തുക ഒരു ആശുപത്രിക്കോ, ആരാധനാലയത്തിനോ സ്കൂളിനോ, കോളജിനോ സംഭാവനയായി നൽകുന്നത് സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വത്തിന്റെ പൂർത്തീകരണമായി കാണാൻ പാടില്ല. കാരണം കാര്യം പ്രവർത്തിയെ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വത്തിന്റെ പൂർത്തീകരണമായി കണക്കാക്കുന്നില്ല. രണ്ടാമതായി അവ ചിലർക്ക് ഗുണകരവും മറ്റുള്ളവർക്ക് ദോഷവും ആകാൻ പാടില്ല. ഉദാഹരണമായി ഒരു വ്യാപാരി കള്ളക്കടത്തിലൂടെയോ ഉപഭോക്തൃ വഞ്ചനയിലൂടെയോ ധാരാളം പണമുണ്ടാക്കുകയും അത് ദരിദ്രരെ ചികിത്സിക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു ആശുപത്രി നടത്തുന്നതിനുവേണ്ടി ഉപയോഗിക്കുന്നു എന്നു കരുതുക. അയാളുടെ പ്രവർത്തി ന്യായീകരിക്കാനാവില്ല. ഒരു വ്യക്തി അയാളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ കൊണ്ട് സമൂഹത്തിന് ഹാനികരമായ ഒരു കാര്യവും ചെയ്യരുത് എന്നാണ് സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം അർത്ഥമാക്കുന്നത്. അങ്ങനെ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം എന്ന ആശയം കരിഞ്ചന്ത, പൂഴ്ത്തിവയ്പ്പ്, മായംചേർക്കൽ നികുതിവെട്ടിപ്പ് ഉപഭോക്തൃവഞ്ചന എന്നിവയിലൂടെ ലാഭം നേടുന്നതിൽ നിന്നും വ്യാപാരിയെ നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തുന്നു. അതേസമയം പ്രകൃതിവിഭവങ്ങളെ സംരക്ഷിച്ചുകൊണ്ടും മലിനീകരണം നിയന്ത്രിച്ചുകൊണ്ടും, കാര്യബോധത്തോടെ വ്യാപാരം മാനേജ് ചെയ്തും, ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ശരിയായ ഉല്പന്നങ്ങളും വിലപനാനന്തര സേവനങ്ങളും ദാനംചെയ്തും തൊഴിലാളികൾക്ക് ന്യായമായ പ്രതിഫലവും മെച്ചപ്പെട്ട ജോലി ജീവിതസാഹചര്യങ്ങൾ ഉറപ്പു വരുത്തി യും ലാഭം നേടാൻ ഇത് വ്യാപാരിയെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 1.7

ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ഉപയോഗിച്ച് വിട്ട ഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക

- i. എല്ലാ വ്യാപാരവും പ്രവർത്തിക്കുന്നത് ഒരു ന് അകത്താണ്.
- ii. സാമൂഹ്യ സേവനത്തിനായുള്ള വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങളുടെ കടമകളെയും കളെയും ആണ് സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വ എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്.
- iii. ഉല്പന്നങ്ങൾ കൂടിയ വിലക്ക് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകി നല്ല പ്രതിഫലം നിക്ഷേപകർക്ക് പ്രദാനം ചെയ്യുന്നത് സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വത്തിന്റെ പൂർത്തീകരണമല്ല.

മൊഡ്യൂൾ - 1

വ്യാപാരം -
ആമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

- iv. സർക്കാർ നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഒഴിവാക്കാൻവേണ്ടി വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾ അവരുടെ കടമകൾ നിറവേറ്റേണ്ടതുണ്ട്.
- v. ഒരു വ്യാപാരത്തിന്റെ വരുമാനം അതിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ പൊതു ജനങ്ങൾക്കുള്ള യെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു.
- vi. ഇന്ന് മൂലം ലോകം മുഴുവൻ ഒരു വിപണിയായി മാറിയിരിക്കുന്നു.
- vii. ഒരു വ്യാപാരി തന്റെ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കിടയിൽ സമൂഹത്തിന് ഹാനികരമാകുന്നത് ഒന്നും ചെയ്യരുത് എന്നാണ് അർത്ഥമാക്കുന്നത്.
- viii. സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം എന്ന ആശയം കരിഞ്ചന്ത പൂഴ്ത്തിവയ്പ്, മായം ചേർക്കൽ, നികുതി വെട്ടിപ്പ്, ഉപഭോക്തൃവഞ്ചന എന്നിവയിലൂടെ ലാഭം നേടുന്നതിൽ നിന്നും വ്യാപാരിയെ

1.8 വ്യത്യസ്തതല്പര കക്ഷികളോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വം (വ്യാപാരത്തിന്റെ കടമകൾ)

വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം എന്ന ആശയവും അതിന്റെ പ്രാധാന്യം തിരിച്ചറിയുകയും കുറച്ചു മനസ്സിലാക്കിയശേഷം നമുക്ക് വ്യാപാരത്തോട് ബന്ധപ്പെടുന്ന വ്യത്യസ്ത കക്ഷികളോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണെന്ന് നോക്കാം. ഒരു വ്യാപാരസ്ഥാപനം അതിന്റെ ഉടമസ്ഥർ നിക്ഷേപകർ, തൊഴിലാളികൾ സപ്ലൈയർമാർ, ഉപഭോക്താക്കൾ എതിരാളികൾ, സർക്കാർ സമൂഹം എന്നീ വിഭാഗങ്ങളുമായി സാധാരണയായി ബന്ധപ്പെടുന്നു. വ്യാപാരത്തിന്റെ ഏതൊരു പ്രവർത്തനവും നേരിട്ടോ അല്ലാതെയോ ഈ വിഭാഗങ്ങളെ ബാധിക്കാൻ ഇടയുള്ളതു കൊണ്ടാണ് ഇവരെ തൽപ്പരകക്ഷികൾ എന്നുവിളിക്കുന്നത്.

- (i) **ഉടമസ്ഥരോടും നിക്ഷേപകരോടുമുള്ള ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ**
 വ്യാപാരത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥരോടുള്ള പ്രധാന ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു
 - a. കാര്യക്ഷമമായ രീതിയിൽ വ്യാപാരം നടത്തുക
 - b. മൂലധനവും മറ്റ് വിഭവങ്ങളും കാര്യക്ഷമമായി ഉപയോഗിക്കുക.
 - c. മൂലധനത്തിന്റെ വളർച്ചയും മൂല്യവും വർദ്ധിപ്പിക്കുക
 - d. മൂലധനനിക്ഷേപത്തിന് സ്ഥിരമായി ന്യായമായ പ്രതിഫലം
 - e. നിക്ഷേപത്തിന് സുരക്ഷിതത്വം ഉറപ്പുവരുത്തുക
 - f. നിക്ഷേപത്തിന് സ്ഥിരമായ പലിശ നൽകുക
 - g. നിക്ഷേപതുക കൃത്യസമയത്തുതന്നെ തിരിച്ചുനൽകുക
- (ii) **കടക്കാരോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ**
 - a. കൊടുക്കാനുള്ള തുക കൃത്യസമയത്തു കൊടുക്കുക.
 - b. കടം അനുവദിച്ച തുകയ്ക്ക് സുരക്ഷിതത്വം ഉറപ്പാക്കുക
 - c. മറ്റു വ്യാപാരികൾ പിന്തുടർന്ന നിയമങ്ങൾ പാലിക്കുക
- (iii) **തൊഴിലാളികളോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ**
 വ്യാപാരത്തിന്റെ തൊഴിലാളികളോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നവ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.
 - a. കൃത്യസമയത്തും പതിവായും ശമ്പളവും കൂലിയും നൽകുക.
 - b. ശരിയായ ജോലിസാഹചര്യങ്ങളും ക്ഷേമസൗകര്യങ്ങളും ഒരുക്കി കൊടുക്കുക.



- c. ജോലിയിൽ മെച്ചപ്പെട്ട ഉന്നമനത്തിന് അവസരം സൃഷ്ടിക്കുക
- d. ജോലി സുരക്ഷിതത്വവും പ്രൊവിഡന്റ് ഫണ്ട്, ഗ്രൂപ്പ് ഇൻഷുറൻസ്, പെൻഷൻ, റിട്ടയർമെന്റ് ആനുകൂല്യങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെയുള്ള സാമൂഹ്യ സുരക്ഷിതത്വം നൽകുക
- e. താമസസൗകര്യം, ഗതാഗതം, കാന്റീൻ, ശിശു സംരക്ഷണകേന്ദ്രം എന്നിങ്ങനെയുള്ള മെച്ചപ്പെട്ട ജീവിത സാഹചര്യങ്ങൾ നൽകുക
- f. സമയത്തിന് പരിശീലനവും വികസനവും ഒരുക്കുക

(iv) സപ്ലൈയർമാരോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ

വ്യാപാരത്തിന്റെ സപ്ലൈയർമാരോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

- a. സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനുള്ള ഓർഡറുകൾ ക്രമമായി നൽകുക.
- b. സത്യസന്ധവും ന്യായവുമായി വ്യവസ്ഥതയിലും നിബന്ധനകളിലും ഇടപാടുകൾ നടത്തുക
- c. ഉചിതമായ കടം തരുന്ന കാലാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുക
- d. കൊടുക്കാനുള്ള തുക സമയബന്ധിതമായി കൊടുക്കുക.

(v) ഉപഭോക്താക്കളോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ

വ്യാപാരത്തിന്റെ ഉപഭോക്താക്കളോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നു.

- a. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങളെ നിറവേറ്റാൻ പര്യാപ്തമായ വിധത്തിലുള്ള സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും നൽകുക.
- b. ഉല്പന്നങ്ങൾക്കും സേവനങ്ങൾക്കും ശരിയായ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കുക.
- c. സാധനങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും പതിവായ പ്രദാനം
- d. സാധനങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും വിലന്യായവും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് താങ്ങാവുന്നതായിരിക്കണം.
- e. ഉല്പന്നങ്ങളെപ്പറ്റിയും അവ ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ ഉണ്ടാകാനിടയുള്ള ഗുണദോഷങ്ങളെപ്പറ്റിയും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വ്യക്തമായ അറിവ് നൽകുക.
- f. ശരിയായ തരത്തിലുള്ള വിലപനാനന്തര സേവനങ്ങൾ ഉറപ്പാക്കുക.
- g. ഉപഭോക്താക്കളുടെ പരാതികൾക്ക് സത്വരപരിഹാരം കാണുന്നതിനാവശ്യമായത് ചെയ്യുക.
- i. മായം ചേർക്കൽ, തൂക്കക്കുറവ് തുടങ്ങിയ നീതിരഹിതമായ മാർഗ്ഗങ്ങൾ ഒഴിവാക്കുക.

(vi) എതിരാളികളോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ

വ്യാപാരത്തിന് എതിരാളികളോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യാതിരിക്കുകയാണ്.

- a. ഏജന്റുമാർക്കും മറ്റ് വിതരണക്കാർക്കും വളരെ കൂടി വിലപന കമ്മീഷൻ നൽകുക

മൊഡ്യൂൾ - 1

വ്യാപാരം -
ആമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

- b. ഓരോ വിലപനയിലും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉയർന്ന ഡിസ്കൗണ്ടും സൗജന്യ വസ്തുക്കളും നൽകുക.
- c. തെറ്റായതും അവ്യക്തമായതുമായ പരസ്യങ്ങളിലൂടെ എതിരാളികളെ അപകീർത്തിപ്പെടുത്തുക

(vii) സർക്കാരിനോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ

വ്യാപാരത്തിന്റെ സർക്കാരിനോടുള്ള വിവിധ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നതാകുന്നു.

- a. സർക്കാർ നിയമങ്ങൾ പാലിച്ചുകൊണ്ട് വ്യാപാര യൂണിറ്റുകൾ ആരംഭിക്കുക.
- b. സർക്കാരിലേക്ക് അടയ്ക്കേണ്ട നികുതികളും ഫീസുകളും പതിവായും സത്യസന്ധമായും അടയ്ക്കുക.
- c. കൃത്യമായ നിയന്ത്രണ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുത്താതിരിക്കുക.
- d. സർക്കാർ നിർദ്ദേശിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള മലിനീകരണ നിയന്ത്രണമാർഗ്ഗങ്ങൾ ഉറപ്പുവരുത്തുക
- e. കോഴകൊടുക്കൽ, അഴിമതി തുടങ്ങിയ നിയമവിരുദ്ധ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടാതിരിക്കുക.

(viii) സമൂഹത്തോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ

ഒരു സമൂഹത്തിൽ ധാരാളം വ്യക്തികൾ, ഗ്രൂപ്പുകൾ, സ്ഥാപനങ്ങൾ, കുടുംബങ്ങൾ എന്നിവ ഉൾപ്പെടുന്നു. ഇവയെല്ലാം സമൂഹത്തിലെ അംഗങ്ങളാകുന്നു. ഈ അംഗങ്ങൾ തമ്മിൽ ഒരു ബന്ധം നിലനിൽക്കുന്നു. അവരുടെ മിക്കവാറും എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളുടേയും നിർവ്വഹണം പരസ്പരം ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. ഇവരുടെ ഇടയിൽ നേരിട്ടോ അല്ലാതെയോ ഒരു ബന്ധം നിലനിൽക്കുന്നതായി കാണാൻ കഴിയും.

സമൂഹത്തിന്റെ അഭിഭാഷ്യഘടകമെന്നതിനാൽ, വ്യാപാരവും സമൂഹത്തിലെ മറ്റ് അംഗങ്ങളുമായി ഒരു തരത്തിലുള്ള ബന്ധം പരിപാലിച്ചുവരുന്നു. അങ്ങിനെ വ്യാപാരത്തിന് സമൂഹത്തോട് നിശ്ചിത ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ ഉണ്ട് അവ താഴെ പറയുന്നു.

- a. സമൂഹത്തിലെ താഴെക്കിടയിലുള്ളതും പിന്നോക്കവിഭാഗത്തിലുള്ളവരെയും സഹായിക്കുക.
- b. സാമൂഹ്യസാംസ്കാരിക മൂല്യങ്ങളെ കാത്തുസൂക്ഷിക്കുക, പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുക
- c. തൊഴിൽ സാധ്യതകൾ സൃഷ്ടിക്കുക.
- d. പരിസ്ഥിതി സംരക്ഷിക്കുക.
- e. പ്രകൃതി വിഭവങ്ങളുടേയും വന്യജീവികളുടേയും സംരക്ഷണം ഉറപ്പാക്കുക.
- f. കായിക വിനോദങ്ങളും സംസ്കാരവും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുക.
- g. വിദ്യാഭ്യാസം, വൈദ്യശാസ്ത്രം, സാങ്കേതികവിദ്യ എന്ന മേഖലകളിൽ വികസന ഗവേഷണങ്ങൾ നടത്തുന്നതിന് ആവശ്യമായ സഹായങ്ങൾ നൽകുക.



കുറിപ്പുകൾ



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 1.9

മുകളിൽ വിവരിച്ചതുപോലെ വ്യാപാരത്തിന്റെ വിവിധ വിഭാഗങ്ങളോടുള്ള വ്യത്യസ്ത ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു. ഏത് ഉത്തരവാദിത്തം ഏത് വിഭാഗത്തോട് ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നുവെന്ന് പറയുക.

- i. പരിസ്ഥിതി സംരക്ഷണം
- ii. താമസസൗകര്യം, ഗതാഗത, കാൻറീൻ, ശിശു സംരക്ഷണകേന്ദ്രം മുതലായ മെച്ചപ്പെട്ട ജീവിതനിലവാരസൗകര്യങ്ങൾ ഉറപ്പാക്കുക.
- iii. കായിക സാംസ്കാരിക വികസനം
- iv. ജോലിയിൽ മെച്ചപ്പെട്ട ഉയർച്ചക്കുള്ള അവസരങ്ങൾ ഒരുക്കുക
- v. സാധനങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും പതിവായ വിതരണം
- vi. ശരിയായ തൊഴിൽ സാഹചര്യങ്ങളും ക്ഷേമപദ്ധതികളും നടപ്പിലാക്കുക.
- vii. ന്യായവും താങ്ങാനാവുന്നതുമായ വിലക്ക് സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും നൽകുക
- viii. ഉടനടിയുള്ള വിലപനാനന്തര സേവനങ്ങൾ
- ix. പ്രകൃതിവിഭവങ്ങളുടേയും വന്യജീവികളുടേയും സംരക്ഷണം.

1.9 പരിസ്ഥിതിമലിനീകരണവും വ്യാപാരത്തിന്റെ പങ്കും

സമൂഹ്യഭദ്രതയ്ക്ക് പരിസ്ഥിതിസംരക്ഷണം അത്യാവശ്യമാണ്. അതുകൊണ്ട് ഓരോ വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങളും പരിസ്ഥിതി സംരക്ഷിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ നടപടികൾ എടുക്കേണ്ടതാണ് മറിച്ച് അതിനെ നശിപ്പിക്കുകയല്ലവെണ്ടത്. ഈ വിഭാഗത്തിൽ നമുക്ക് വിവിധ തരത്തിലുള്ള പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണത്തെ കുറിച്ച് അതിൽ വ്യാപാരത്തിനുള്ള പങ്കും പഠിക്കാം. ജീവനുള്ളവയിലും ജീവിനില്ലാത്തവയിലും പ്രതികൂല ഫലങ്ങൾ ഉളവാക്കാൻ കഴിവുള്ള ധാരാളം പദാർത്ഥങ്ങളെ കൊണ്ട് പരിസ്ഥിതി കളങ്കപ്പെടുത്തുന്ന അവസ്ഥയെയാണ് പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണം എന്നു പറയുന്നത്.

പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണം മൂന്ന് തരത്തിലുണ്ട്:

- 1. വായു മലിനീകരണം
- 2. ജലമലിനീകരണം
- 3. മണ്ണ് മലിനീകരണം

(i) വായു മലിനീകരണം

നാം ശ്വസിക്കുന്ന വായുവിൽ ധാരാളം വാതകങ്ങളും പൊടിപടലങ്ങളും അടങ്ങിയിരിക്കുന്നുവെന്ന് നമുക്കറിയാം. നമ്മുടെ ശരീര സംവിധാനം നമുക്ക് ആവശ്യമുള്ളതിനെ ശുദ്ധീകരിച്ചെടുത്ത ശേഷം അനാവശ്യമായിട്ടുള്ളതിനെ പുറന്തള്ളുന്നു. നദികൾ, വനങ്ങൾ എന്നീ പ്രകൃതി വിഭവങ്ങളുടെ കാര്യത്തിലും ഇതുതന്നെ സംഭവിക്കുന്നു. മനുഷ്യനും പ്രകൃതിക്കും തകരാറുണ്ടാക്കുന്ന വിധത്തിൽ അനാവശ്യ വാതകങ്ങളും പൊടിപടലങ്ങളും വായുവിൽ വന്നുചേരുന്ന അവസ്ഥയെയാണ് വായുമലിനീകരണം എന്നു പറയുന്നത്.



വായു മലിനീകരണം



കുറിപ്പുകൾ

വായു മലിനീകരണത്തിന്റെ കാരണങ്ങൾ

വായു എങ്ങനെയാണ് മലിനീകരണപ്പെടുന്നതെന്ന് നോക്കാം. വായു മലിനീകരണത്തിന് ഇടയാക്കുന്ന പൊതുവായ ചില കാരണങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു

- a. വാഹനങ്ങളിൽ നിന്നും പുറത്തേക്ക് വിടുന്ന പുക
- b. വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും പുറത്തേക്ക് വിടുന്നപുക, പൊടി, രാസവസ്തുക്കൾ
- c. ആറ്റോമിക് പ്ലാന്റുകളിൽ നിന്ന് പുറന്തള്ളുന്ന വാതകങ്ങളും പൊടിയും
- d. എണ്ണ ശുദ്ധീകരണ ശാലയിൽ നിന്ന് പുറന്തള്ളപ്പെടുന്ന പുക, കാട്ടുതീയിൽ നിന്നുണ്ടാകുന്ന പുക, കൽക്കരി കത്തിക്കുമ്പോഴുള്ള പുക എന്നിവ

വായു മലിനീകരണം കൊണ്ടുള്ള ദോഷങ്ങൾ

നമ്മൾക്കും നമ്മുടെ ചുറ്റുപാടിനും വായു മലിനീകരണം ധാരാളം ദോഷങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നുണ്ട്. അവയിൽ ചിലത് താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

- ആവശ്യമില്ലാത്തവാതകങ്ങൾ വായുവിൽ ഉണ്ടാകുന്നത് മനുഷ്യനിലും മൃഗങ്ങളിലും പക്ഷികളിലും, ഗുരുതരമായ ആരോഗ്യ പ്രശ്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ആസ്മ, ചുമ, അന്ധത, കേൾവികുറവ് ചർമ്മരോഗം മുതലായവയ്ക്ക് ഇത് കാരണമാവുന്നു. ഇത് ജനിതക വൈകല്യങ്ങൾക്കും ഇടയാക്കാം. ദീർഘകാലത്തേക്ക് അങ്ങേയറ്റം ഇത് ചിലപ്പോൾ മരണകാരണം വരയാകാം.
- പൊടിയും പുകയും മഞ്ഞുമായി ചേർന്ന് മൂടൽമഞ്ഞ് ഉണ്ടാകുന്നു. ഇത് കാഴ്ചശക്തി കുറയ്ക്കുകയും കണ്ണുകൾക്ക് ചൊരിച്ചിലുണ്ടാക്കുകയും ശ്വാസോഛാസം തടസ്സപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുന്നു.
- സൂര്യനിൽ നിന്ന് പ്രസരിക്കുന്ന ദോഷകരമായിട്ടുള്ള ആൾട്രാവൈറ്റ് രശ്മികളെ തടഞ്ഞുനിർത്തുന്ന സൂരക്ഷിതവായു പാളിയായ ഓസോൺപാളിക്ക് വിള്ളലുണ്ടാകുന്നതിന് വായുമലിനീകരണം ഇടയാക്കുന്നു. ഇത് ജനിതക വൈകല്യങ്ങൾക്കും ചർമ്മ അർബുദം തുടങ്ങിയ മാതൃകരോഗങ്ങൾക്കും കാരണമാകുന്നു.
- അന്തരീക്ഷത്തിലെ താപനില ഉയരാൻ വായു മലിനീകരണം ഇടയാക്കുന്നു. കാരണം സൂര്യനിൽ നിന്നും ഭൂമിയിലെത്തുന്ന ചൂട്, കാർബൺഡൈ ഓക്സൈഡ്, മീഥേൻ, നൈട്രസ് ഓക്സൈഡ് തുടങ്ങിയ വാതകങ്ങളുടെ ഫലമായി വികിരണം ചെയ്യപ്പെടാതെ അന്തരീക്ഷത്തിൽ തന്നെ കെട്ടിക്കിടക്കുന്നു.
- വായു മലിനീകരണം ആസിഡ് മഴക്ക് കാരണമാകുന്നു. സൾഫർ ഡൈ ഓക്സൈഡ്, നൈട്രജൻ ഓക്സൈഡ് തുടങ്ങിയ വിഷവാതകങ്ങൾ ചേർന്നുള്ള മഴയെയാണ് ആസിഡ് മഴ എന്നു പറയുന്നത്. ഇത് പച്ചക്കറികൾക്ക് വ്യക്ഷങ്ങൾക്കും, കെട്ടിടങ്ങൾക്കും സമുദ്ര ജീവികൾക്കും സ്മാരകങ്ങൾക്കും മറ്റു കാര്യമായ തകരാറുകൾ ഉണ്ടാക്കുന്നു.

അമിതമായ ശബ്ദത്തിന്റെ ഫലമായും പരിസ്ഥിതി മലിനപ്പെടാറുണ്ട്. ഇതിനെ ശബ്ദമലിനീകരണം എന്നു പറയുന്നു. ആവശ്യമില്ലാത്ത ശല്യമുണ്ടാക്കുന്ന ഒച്ചപ്പാടിനെയാണ് ശബ്ദം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. തീവണ്ടി എഞ്ചിൻ, ഉച്ചഭാഷിണികൾ, ജനറേറ്ററുകൾ, വിമാനങ്ങൾ, വാഹനങ്ങൾ, യന്ത്രങ്ങൾ ടെലിഫോണുകൾ, ടെലിവിഷൻ എന്നിവ ആധുനിക യാന്ത്രിക ഉപകരണങ്ങളാണ് ശബ്ദമലിനീകരണത്തിന്റെ കാരണം ശബ്ദമലിനീകരണം തുടക്കത്തിൽ ആശയവിനിമയം തടസ്സപ്പെടുത്തുകയും, തുടർച്ചയായുള്ള ശബ്ദ മലിനീകരണം കേൾവികുറവ് തലവേദന, ഉയർന്ന രക്തസമ്മർദ്ദം, മാനസിക അസ്വാസ്ഥ്യം എന്നിവയ്ക്ക്



കാരണമാകുകയും ചെയ്യുന്നു.

(ii) ജല മലിനീകരണം

നിങ്ങൾ ഡൽഹിയിലെ യമുനാനദി കണ്ടിട്ടുണ്ടോ? ഗംഗ ശുദ്ധീകരണ പദ്ധതിയെപ്പറ്റി നിങ്ങൾ അറിയുമോ? ഈ രണ്ട് ചോദ്യങ്ങളും നമ്മുടെ നദികളിലെ ജലം എത്രത്തോളം മലിനീകരിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു എന്ന വസ്തുതയാണ് ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നത്. അനാവശ്യവും ദോഷകരവുമായ പദാർത്ഥങ്ങൾ ചേർത്ത് ജലം ഉപയോഗമല്ലാത്ത രീതിയിൽ കളങ്കപ്പെടുത്തുന്നതിനെയാണ് ജല മലിനീകരണം എന്നു പറയുന്നത്.



ജല മലിനീകരണം

ജല മലിനീകരണത്തിന്റെ കാരണങ്ങൾ

ജലമലിനീകരണത്തിന്റെ വിവിധ കാരണങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നു.

- a. മനുഷ്യ വിസർജ്ജ്യങ്ങൾ പുഴകൾ, കനാലുകൾ മുതലായവയിലേക്ക് തുറന്നു വിടുക.
- b. തെറ്റായരീതിയിലുള്ള അഴുക്കുചാൽ പദ്ധതികളും ശുചീകരണരീതികളും പിന്തുടരുക
- c. വ്യവസായ ശാലകളിൽ നിന്നുള്ള പാഴ് വസ്തുക്കളെ നദികളിലും കനാലുകളിലും തള്ളുക
- d. കൃഷിയിടങ്ങളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന രാസവസ്തുക്കൾ, വളം തുടങ്ങിയ വിഷ പദാർത്ഥങ്ങൾ അരുവികളിലേക്കും കനാലുകളിലേക്കും വാർത്തിറങ്ങുക
- e. ചപ്പുചവറുകൾ, ശവശരീരങ്ങൾ, ആചാരാനുഷ്ഠാനങ്ങൾക്ക് ശേഷം വരുന്ന വസ്തുക്കൾ എന്നിവ വീട്ടുകാർ തൊട്ടടുത്ത ജലാശയങ്ങളിലേക്ക് തള്ളുക.

ജല മലിനീകരണം കൊണ്ടുള്ള ദോഷങ്ങൾ

ജലമലിനീകരണം കൊണ്ടുള്ള ദുഷ്യങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

- a. മനുഷ്യരുടേയും പക്ഷി മൃഗാദികളുടേയും ആരോഗ്യത്തെ തകരാറിലാക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള പല അപകടങ്ങൾക്കും ഇടവരുത്തുന്നു. ടൈഫോയ്ഡ് മഞ്ഞപ്പിത്തം, വയറിളക്കം ആമാശയവീക്കം എന്നീ രോഗങ്ങൾ മലിനജലത്തിലൂടെ പിടിപെടുന്നതാണ്.
- b. പല ജീവികളുടേയും നില നില്പിനെ തന്നെ അപകടത്തിലാക്കുന്നു
- c. കനാൽ, നദികൾ, ഭൃഗർഭജലം എന്നിവ മലിനമാകുന്നതിലൂടെ കുടിവെള്ളത്തിന് ദൗർലഭ്യം നേരിടുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 1.10

ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.

- i. നമ്മുടെ പെരുമാറ്റം മറ്റുള്ളവർക്ക് ആകാൻ പാടില്ല.
- ii. ആളുകളുടെ നല്ലതരത്തിലുള്ള പ്രവൃത്തികളും പെരുമാറ്റവും എന്നും സമൂഹത്തിൽ അംഗീകരിക്കപ്പെടുകയും യും ചെയ്യും.

മൊഡ്യൂൾ - 1

വ്യാപാരം -
ആമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

- iii. വ്യാപാര സദാചാരം ഉൽപ്പാദനങ്ങൾ വിലപന നടത്താൻ അനുവദിക്കുന്നില്ല.
- iv. സാമൂഹ്യ മൂല്യങ്ങൾ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വത്തിന്റെ ആകുന്നു
- v. സത്യസന്ധമായും കൃത്യമായും നികുതി അടയ്ക്കുക എന്നത് വ്യാപാരികൾ പിന്തുടരേണ്ട ആകുന്നു.

II. ചേരുംപടി ചേർക്കുക.

A

B

- | | |
|------------------------|--|
| i. പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണം | a) മഞ്ഞ്, പുക, പൊടിപടലങ്ങൾ എന്നിവയുടെ മിശ്രിതം |
| ii. വായു മലിനീകരണം | b) ശബ്ദമലിനീകരണത്തിന് ഉത്തരവാദി |
| iii. ജലമലിനീകരണം | c) അനാവശ്യപദാർത്ഥങ്ങൾ കലർന്ന് അന്തരീക്ഷം മലിനമാക്കുന്നു ഇത് അസൗകര്യമുണ്ടാക്കുന്നു. |
| iv. മുടൽമഞ്ഞ് | d) വാതകപൊടി പടലങ്ങളിലെ ആനുപാതിക അളവിലുണ്ടാകുന്ന അസന്തുലിതാവസ്ഥ |
| v. വിമാനങ്ങൾ | e) ദോഷകരമായ പദാർത്ഥങ്ങൾ ചേർന്ന് ജലം മലിനമാക്കപ്പെടുന്ന അവസ്ഥ |

(iii) മണ്ണ് മലിനീകരണം

നാം ഉപയോഗിക്കുന്ന മണ്ണിന്റെ ഗുണമേന്മ നശിപ്പിക്കുന്ന തരത്തിൽ അനാവശ്യവും ഉപയോഗശൂന്യവും അപകടകരവുമായ പദാർത്ഥങ്ങൾ മണ്ണിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്ന തിന്മയാണ് മണ്ണ് മലിനീകരണം എന്നു പറയുന്നത്. മണ്ണിനോടുള്ള മനുഷ്യന്റെ ആശ്രദ്ധയാകുന്നു. മണ്ണ് മലിനീകരണത്തിന് ഇടയാക്കുന്നത്.



മണ്ണ് മലിനീകരണം

മണ്ണ് മലിനീകരണത്തിന്റെ കാരണങ്ങൾ

- മണ്ണ് മലിനീകരണത്തിന്റെ പ്രധാന കാരണങ്ങൾ താഴെപറയുന്നു
- a. കൃഷിയിൽ വളം, രാസവസ്തുക്കൾ, കീടനാശിനികൾ എന്നിവയുടെ അമിതമായ ഉപയോഗം.
 - b. വ്യവസായശാലകൾ, ഖനികൾ, ക്വാറികൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നുണ്ടാകുന്ന ഖരമാലിന്യങ്ങളുടെ നിക്ഷേപം.
 - c. കെട്ടിടം, റോഡുകൾ എന്നിവയുടെ നിർമ്മാണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിട്ടുണ്ടാകുന്ന ഖരമാലിന്യങ്ങളുടെ നിക്ഷേപം.
 - d. ചില പ്ലാന്റുകളിൽ നിന്ന് പുറത്തുവിടുന്ന മണ്ണ് വലിച്ചെടുക്കാത്ത തരത്തിലുള്ള മാലിന്യ പദാർത്ഥങ്ങളുടെ നിക്ഷേപം.



- e. മണ്ണിൽ ലയിച്ചു ചേരാത്തതരത്തിലുള്ള പ്ലാസ്റ്റിക് കവറുകളുടെ അമിതമായ ഉപയോഗം
- f. വീടുകൾ, ഹോട്ടലുകൾ, ആശുപത്രികൾ, വ്യവസായ ശാലകൾ, എന്നിവയിൽ നിന്നും പുറംതള്ളുന്ന പാഴ് വസ്തു നിക്ഷേപം. ഇതിൽ പ്ലാസ്റ്റിക് തുണികൾ, മരത്തടികൾ മുതലായവ കത്തിച്ചുകളയാവുന്നതും ലോഹങ്ങൾ, ഗ്ലാസ്സ്, സിമന്റ് മൺപാത്രങ്ങൾ മുതലായവ കത്തിച്ചുകളയാൻ പറ്റാത്തതുമായ വസ്തുക്കൾ ഉൾപ്പെടുന്നു.

മണ്ണ് മലിനീകരണം കൊണ്ടുള്ള ദോഷങ്ങൾ

- മണ്ണ് മലിനീകരണംകൊണ്ട് താഴെപറയുന്ന ഉപദ്രവകരമായ ദുഷ്യങ്ങളുണ്ട്.
 - a. കൃഷിക്ക് ഉപയോഗയോഗ്യമാക്കാവുന്ന ഭൂമിയുടെ അളവ് കുറയുന്നു.
 - b. മനുഷ്യന് ആവശ്യമായ ഭക്ഷണത്തിന്റെ ഉറവിടമായ മണ്ണ് മലിനമാക്കുന്നത് പലതരത്തിലുള്ള ആരോഗ്യപ്രശ്നങ്ങൾക്ക് ഇടയാക്കുന്നു.
 - c. ഭൗമോപരിതലത്തിന് തകരാറിന് കാരണമാകുന്നു.
 - d. ജല, വായു മലിനീകരണത്തിലേക്ക് നയിക്കുന്നു.

1.10 പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണത്തിൽ വ്യാപാരത്തിന്റെ പങ്ക്

മേൽപറഞ്ഞ വസ്തുതകളിൽ നിന്നും വായു, ജല, ശബ്ദ, മണ്ണ് മലിനീകരണങ്ങളിൽ വ്യാപാരത്തിനാണ് ഏറ്റവുംകൂടിയ പങ്കുള്ളതാണെന്ന് കാണാൻ കഴിയും. താഴെ പറയുന്ന തരത്തിലാണ് വ്യാപാരം പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണത്തിന് ഇടയാക്കുന്നത്.

- (a) വ്യവസായ ശാലകളിൽ നിന്നും പുറത്തുവിടുന്ന വിഷവാതകങ്ങളും വായുവും
- (b) യന്ത്രങ്ങൾ, വാഹനങ്ങൾ എന്നിവയുടെ ഉപയോഗം ശബ്ദമലിനീകരണം ഉണ്ടാക്കുന്നു.
- (c) പ്ലാന്റുകൾ തുടങ്ങുന്നതിനായി വനഭൂമി കൈക്കലാക്കി കാട് വെട്ടിനശിപ്പിക്കൽ
- (d) നഗരവൽക്കരണത്തിനും വ്യവസായവൽക്കരണത്തിനും ഉണ്ടായിട്ടുള്ള വളർച്ച.
- (e) പാഴ്വസ്തുക്കൾ നദികളിലേക്കും കനാലുകളിലേക്കും തള്ളുക
- (f) ഖരമാലിന്യങ്ങൾ തുറസായ സ്ഥലത്ത് നിക്ഷേപിക്കുക
- (g) ഖനനവും ക്വാറി പ്രവർത്തനങ്ങളും
- (h) ഗതാഗത സൗകര്യങ്ങളുടെ വൻതോതിലുള്ള ഉപയോഗം. പരിസ്ഥിതി സംരക്ഷണത്തിനായി വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് മുന്നൂതരത്തിലുള്ള നടപടികൾ കൈകൊള്ളാവുന്നതാണ്. നിയന്ത്രണ നടപടികൾ, പരിഹാര നടപടികൾ, ബോധവൽക്കരണ പരിപാടികൾ

i) നിയന്ത്രണ നടപടികൾ

പരിസ്ഥിതിയ്ക്ക് കൂടുതൽ കോട്ടം തട്ടാതിരിക്കാൻ വേണ്ടി കൈകൊള്ളേണ്ട നടപടി കളയാണ് നിയന്ത്രണനടപടികൾ എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഇതിനായി സർക്കാർ നടപ്പിലാക്കിയിട്ടുള്ള മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ നടപടികൾ പാലിക്കേണ്ടതാണ്. പരിസ്ഥിതിക്ക് കൂടുതൽ കോട്ടം തട്ടുന്ന തരത്തിൽ മനുഷ്യൻ ചെയ്യുന്നപ്രവർത്തനങ്ങൾ തടയുന്നതിൽ ഒരു സുപ്രധാന പങ്ക് വഹിക്കാനുണ്ടെന്നോണം ഓരോ വ്യാപാരസ്ഥാപനവും മുന്നോട്ട് വരേണ്ടതാണ്.



കുറിപ്പുകൾ

ii) പരിഹാര നടപടികൾ

പരിസ്ഥിതിക്ക് സംഭവിച്ചിട്ടുള്ള തകരാറുകൾ ശരിയാക്കിയെടുക്കുന്നതിനുള്ള നടപടി കളാണ് ഇതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. അതായത് മലിനീകരണം തടയാൻ സാധ്യമല്ലെങ്കിലും അവയ്ക്കുള്ള പരിഹാര മാർഗങ്ങളെങ്കിലും എടുക്കേണ്ടതാണ് എന്നർത്ഥം. ഉദാഹരണമായി വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ സ്ഥിതിചെയ്യുന്നതിന്റെ സമീപപ്രദേശങ്ങളിൽ മരങ്ങൾവെച്ചു പിടിപ്പിക്കുന്നത് വായു മലിനീകരണം കാര്യമായി കുറയ്ക്കാൻ കഴിയുന്നു.

iii) ബോധവൽക്കരണ നടപടികൾ

പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണത്തിന്റെ കാരണങ്ങൾ അനന്തരഫലങ്ങൾ എന്നിവയെപ്പറ്റി തൊഴിലാളികളേയും പൊതുജനങ്ങളേയും ബോധവാന്മാരാക്കുകവഴി അവരെ സ്വമേധയാ പരിസ്ഥിതിയെ നശിപ്പിക്കുന്നതിനുപകരം പരിസ്ഥിതി സംരക്ഷണത്തിനുവേണ്ടി ശ്രമിക്കുന്നവരാക്കുന്ന ഉദാഹരണമായി, പൊതു ബോധവൽക്കരണ പരിപാടികൾ വ്യാപാരത്തിന് ഏറ്റെടുക്കാൻ കഴിയും. ചില വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ പട്ടണങ്ങളിലും, നഗരങ്ങളിലും പാർക്കുകൾ, പുന്തോട്ടങ്ങൾ എന്നിവ നിർമ്മിക്കുകയും പരിപാലിക്കുകയും ചെയ്യാറുണ്ട്. പരിസ്ഥിതിയെ അവർ സംരക്ഷിക്കുന്നു എന്ന് ഇത് കാണിക്കുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 1.11

1. താഴെ പറയുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നെഴുതുക.
 - i. കൃഷിയിടങ്ങളിൽ അമിതമായ വളം, കീടനാശിനി, രാസവസ്തുക്കൾ എന്നിവ ഉപയോഗിക്കുന്നത് വായു മലിനീകരണത്തിന് ഇടയാക്കുന്നു.
 - ii. അമിതമായ പ്ലാസ്റ്റിക് ബാഗുകളുടെ ഉപയോഗം മണ്ണ് മലിനീകരണത്തിന് കാരണമാകുന്നു.
 - iii. വ്യവസായിക ശാലകളുടെ സമീപപ്രദേശങ്ങളിൽ ചെടികൾ നട്ടു വളർത്തുന്നത് ജല മലിനീകരണം കുറയ്ക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.
 - iv. മണ്ണ് മലിനീകരണം നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് കൃഷിക്ക് ഉപയോഗിക്കാവുന്ന ഭൂമിയുടെ അളവ് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.
 - v. പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണത്തിന്റെ കാരണങ്ങളെപ്പറ്റിയും അനന്തരഫലങ്ങളെപ്പറ്റിയും വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾ ജനങ്ങളെ ബോധവാന്മാരാക്കേണ്ടതാണ്.
- II. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ
 - i. താഴെപറയുന്നവയിൽ സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനം ഏത് ?
 - (a) ഇടപാടുകാരന് റൊട്ടി വില്ക്കുന്നു.
 - (b) പഴയ ടെലിവിഷൻ അയൽക്കാരന് വില്ക്കുന്നു.
 - (c) ഒരു സൂഹൃത്തിന് പേന സമ്മാനമായി നൽകുന്നു.
 - (d) വീണ്ടും വില്ക്കുന്നതിനുവേണ്ടി പുസ്തകങ്ങൾ വാങ്ങുന്നു.
 - ii. താഴെ പറയുന്നവയിൽ ഒരു ജോലി അല്ലാത്തത് ഏത് ?

(a) വ്യാപാരം	(b) വിദഗ്ദ്ധതൊഴിൽ
(c) ഉദ്യോഗം	(d) പ്രഭാതസവാരിക്ക് പോകുക.



- iii. താഴെ പറയുന്നവയിൽ വ്യാപാരത്തിന്റെ സവിശേഷത അല്ലാത്തത് ഏത് ?
 - (a) സാധനങ്ങളുടെ കൈമാറ്റവും വില്പനയും
 - (b) അച്ഛൻ തന്റെ മകനെ പഠിപ്പിക്കുന്നു.
 - (c) വരുമാനത്തിൽ നഷ്ടസാധ്യതയും അനിശ്ചിതത്വവും ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു
 - (d) ലാഭസമ്പാദനലക്ഷ്യം
- iv. വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടാത്തത്
 - (a) ഇടപാടുകാരെ സൃഷ്ടിക്കൽ
 - (b) തുടർച്ചയായ നവീനവൽക്കരണം
 - (c) തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കൽ
 - (d) വിഭവങ്ങളുടെ കാര്യക്ഷമമായ ഉപയോഗം
- v. വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമൂഹിക ലക്ഷ്യങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെട്ടത്
 - (a) സമൂഹത്തിന്റെ പൊതുക്ഷേമത്തിനായുള്ള സംഭാവനകൾ
 - (b) സാമ്പത്തിക വിഭവങ്ങളുടെ കാര്യക്ഷമമായ ഉപയോഗം
 - (c) ഇടപാടുകാരെ സൃഷ്ടിക്കൽ
 - (d) ലാഭമുണ്ടാക്കൽ



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

മനുഷ്യൻ ഏറ്റെടുക്കുന്ന എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളെയും മനുഷ്യ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നു പറയുന്നു. അവ രണ്ട് തരത്തിലുണ്ട്. സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളും സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങളും. പണം സമ്പാദിക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ചെയ്യുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളെ സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നുപറയുന്നു. സാമൂഹികവും മാനസികവുമായ പ്രേരണയാൽ ഏറ്റെടുക്കുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളെ സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നു പറയുന്നു.

- ഉപജീവനത്തിനായി ഒരാൾ പതിവായി ഏർപ്പെട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളെ ജോലികൾ എന്നു പറയുന്നു. ജോലികൾ മൂന്നു തരത്തിലുണ്ട്: (1) വിദഗ്ധതൊഴിൽ (2) ഉദ്യോഗം (3) വ്യാപാരം
- പ്രത്യേക പരിജ്ഞാനവും പരിശീലനവും ആവശ്യമായി വരുന്ന ജോലിയെയാണ് വിദഗ്ധ തൊഴിൽ എന്നു പറയുന്നത്. വിദഗ്ധ തൊഴിലിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഒരാൾ പ്രാധിനിയുസംഘടന തയ്യാറാക്കുന്ന പെരുമാറ്റ സംഹിത പാലിക്കേണ്ടതാണ്. സേവന നൽകുക എന്നതാണ് ഓരോ വിദഗ്ധ തൊഴിലിന്റേയും പ്രഥമ ലക്ഷ്യം.
- ഒരാൾ മറ്റൊരാൾക്കുവേണ്ടി പതിവായി ജോലി ചെയ്യുകയും അതിന് നിശ്ചിത വരുമാനം ലഭിക്കുന്നുവെങ്കിൽ പ്രസ്തുത ജോലിയെ ഉദ്യോഗം എന്നു പറയുന്നു. തൊഴിലുടമനിശ്ചയിക്കുന്ന ഉദ്യോഗ സംബന്ധമായ എല്ലാ നിബന്ധനകളും നിയമാവലികളും ഉദ്യോഗത്തിൽ ഏർപ്പെടുന്ന വ്യക്തി പാടിക്കേണ്ടതാണ്.
- ഒരാൾ മറ്റൊരാൾക്കുവേണ്ടി പതിവായി ജോലി ചെയ്യുകയും അതിന് നിശ്ചിത വരുമാനം ലഭിക്കുന്നുവെങ്കിൽ പ്രസ്തുത ജോലിയെ ഉദ്യോഗം എന്നു

മൊഡ്യൂൾ - 1

വ്യാപാരം -
ആമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

പറയുന്നു. തൊഴിലുടമ നിശ്ചയിക്കുന്ന ഉദ്യോഗസംബന്ധമായ എല്ലാ നിബന്ധനകളും നിയമാവലികളും ഉദ്യോഗത്തിൽ ഏർപ്പെടുന്ന വ്യക്തി പാലിക്കേണ്ടതാണ്.

- വില്പനയിലൂടെയോ കൈമാറ്റത്തിലൂടെയോ, വിനമയത്തിലൂടെയോ ലാഭം നേടുക എന്ന ലക്ഷ്യംവെച്ചുകൊണ്ട് സാധനങ്ങളോ സേവനങ്ങളെ പതിവായി ഉല്പാദിപ്പിക്കുകയോ വാങ്ങുകയോ ചെയ്യുന്നത് ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഒരു പ്രവർത്തനമാണ് വ്യാപാരം.
- സാധനങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും പതിവായ വില്പനയോ കൈമാറ്റമോ വ്യാപാരത്തിന്റെ സവിശേഷതകളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ലാഭം ലക്ഷ്യം വെച്ചുകൊണ്ട് നിക്ഷേപം നടത്തുകയാണ് ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്. പക്ഷേ ഇതിൽ പ്രതിഫലത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ നഷ്ടസാധ്യതയും അനിശ്ചിതത്വം ഉണ്ട്.
- ഒരാൾ വ്യാപാര സ്ഥാപനം ഒരു നിശ്ചിത കാലയളവുകൊണ്ട് എന്തൊക്കെ നേടിയെടുക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നുവോ അതിനെയാണ് വ്യാപാരത്തിന്റെ ലക്ഷ്യംഎന്നുപറയുന്നത്.
- വിവിധ തരം വ്യാപാരലക്ഷ്യങ്ങൾ
 - സാമൂഹ്യലക്ഷ്യങ്ങൾ
 - സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ
 - മാനുഷിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ
 - ദേശീയ ലക്ഷ്യങ്ങൾ
 - ആഗോള ലക്ഷ്യങ്ങൾ
- സമൂഹത്തിന്റെ ക്ഷേമത്തിനായുള്ള വ്യാപാരത്തിന്റെ ചുമതലകളേയും ബാധ്യതകളേയുമാണ് വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമൂഹ്യലക്ഷ്യ ഉത്തരവാദിത്തം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്.
- ഒരു വ്യാപാരിയെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്തത്തെപ്പറ്റിയുള്ള അറിവ് അത്യാവശ്യമാണ് കാരണം.
 - അത് ജനങ്ങളുടെ ഇടയിൽ വ്യാപാരസ്ഥാപനത്തിന് നല്ല പ്രതിഫലം ഉണ്ടാക്കുന്നു.
 - അത് വ്യാപാരസ്ഥാപനത്തിന്റെ ദീർഘകാല അതിജീവനവും വളർച്ചയും പരിപോഷിപ്പിക്കുന്നു.
 - അത് തൊഴിലാളികൾക്ക് കൂടിയ സംതൃപ്തി നൽകുകയും തൊഴിൽ സംതൃപ്തി ഉല്പാദനക്ഷമതയുമായി നേരിട്ട് ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.
 - അത് ഉപഭോക്താക്കളെ അവരുടെ അവകാശങ്ങളെപ്പറ്റി ബോധവാന്മാരാക്കുന്നു.
- ഓരോ വ്യാപാരസ്ഥാപനവും സമൂഹത്തിന്റെ ഒരു ഭാഗമാകുന്നു. അതുകൊണ്ട് വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടവരെ തൽപ്പരകക്ഷികൾ എന്നു പറയുന്നു. ഉടമസ്ഥർ, തൊഴിലാളികൾ, സപ്ലയർമാർ, ഉപഭോക്താക്കൾ, എതിരാളികൾ, സർക്കാർ സമൂഹം ഇവയെല്ലാമാണ് തൽപ്പരകക്ഷികളിൽ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നത്.
- സാമൂഹ്യ താല്പര്യത്തിന് അനുയോജ്യമായ വിധത്തിൽ വ്യാപാരം നടത്തുന്നത് സാമൂഹ്യ മൂല്യങ്ങളെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു.

കുറിപ്പുകൾ



- ചില സദാചാരതത്വങ്ങളനുസരിച്ച് വ്യാപാരനടത്തുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗങ്ങളാണ് വ്യാപാര സാദാചാരം സൂചിപ്പിക്കുന്നത്.
- ജീവജാലങ്ങളിലും ജീവനില്ലാത്തവയിലും പ്രതികൂലഫലങ്ങൾ ഉളവാക്കാൻ കഴിവുള്ള ധാരാളം പദാർത്ഥങ്ങൾ കൊണ്ട് പരിസ്ഥിതി മലിനമാക്കുന്ന അവസ്ഥയെയാണ് പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണം എന്നു പറയുന്നത്.
- പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണം മൂന്ന് തരത്തിലാണുള്ളത്.
 1. വായു മലിനീകരണം.
 2. ജലമലിനീകരണം
 3. മണ്ണ് മലിനീകരണം
- പരിസ്ഥിതിമലിനീകരണം നിയന്ത്രിക്കുന്നതിനായി ഓരോ വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിലും മൂന്ന് തരത്തിലുള്ള നടപടികളാണ് കൈക്കൊള്ളാവുന്നത്.
 - നിയന്ത്രണ പരിഹാര ബോധവൽക്കരണ നടപടികൾ



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. ഓരോ സാമ്പത്തിക സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും രണ്ട് ഉദാഹരണങ്ങൾ വീതം എഴുതുക.
2. താഴെ പറയുന്നവയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളും സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങളും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുക.
 - (i) ഉദ്ദേശം
 - (ii) പ്രതിഫലം
3. ജോലി എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
4. ഉദ്യോഗത്തിന്റെ ഏതെങ്കിലും രണ്ട് സവിശേഷതകൾ വ്യക്തമാക്കുക.
5. വിദഗ്ദ്ധതൊഴിലിന്റെ ഏതെങ്കിലും രണ്ട് സവിശേഷതകൾ വ്യക്തമാക്കുക.
6. വ്യാപാരം എന്ന പദത്തെ നിർവ്വചിക്കുക.
7. ആശാരിപണി ചെയ്യുന്ന ഒരാളെ അയാൾ ഒരു തൊഴിലിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു എന്നു പറയുന്നതെന്തുകൊണ്ട്?
8. ഒരു ചെറുപ്പക്കുത്തി സ്വന്തം ആവശ്യത്തിന് ചെറുപ്പ് നിർമ്മിക്കുന്നത് വ്യാപാരമാകുന്നില്ല. എന്തുകൊണ്ട്?
9. വ്യാപാരത്തിന്റെ പ്രധാന സവിശേഷതകൾ വിശദമാക്കുക.
10. വ്യാപാരം കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്? വ്യാപാരത്തിന്റെ ഏതെങ്കിലും രണ്ട് സവിശേഷതകൾ വ്യക്തമാക്കുക.
11. വ്യാപാരം വിദഗ്ദ്ധതൊഴിലിൽ നിന്ന് എങ്ങിനെ വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു? 60 വാക്കുകളിൽ ഉത്തരമെഴുതുക.
12. വ്യാപാരപ്രവർത്തനങ്ങളുടെ വർഗ്ഗീകരണം ഉദാഹരണസഹിതം വിശദീകരിക്കുക.
13. ജനങ്ങൾ സാധാരണയായി ചെയ്യുന്ന മൂന്നുതരം ജോലികൾ എന്തെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.

മൊഡ്യൂൾ - 1

വ്യാപാരം -
ആമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

14. ഇടപാടുകൾ തുടർച്ചയായി നടക്കുന്നില്ലായെങ്കിൽ അവ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ ആവുകയില്ല. ഈ പ്രസ്താവനയോട് നിങ്ങൾ യോജിക്കുന്നുണ്ടോ? കാരണം വ്യക്തമാക്കുക.
15. പ്രതിഫലത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ അനിശ്ചിതത്വം ഉണ്ടെങ്കിലും വ്യാപാരത്തിൽ പണം നിക്ഷേപിക്കാൻ വ്യാപാരികൾ താൽപര്യം കാണിക്കുന്നതെന്തുകൊണ്ട്?
16. വ്യാപാരത്തിൽ മുഖ്യലക്ഷ്യം ലാഭസമ്പാദനമാണ് വിശദമാക്കുക.
17. വ്യാപാരത്തിൽ സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
18. വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമൂഹിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ വിവരിക്കുക?
19. വ്യാപാരത്തിന്റെ ദേശീയ ലക്ഷ്യങ്ങളുടെ പ്രാധാന്യം വ്യക്തമാക്കുക.
20. വ്യാപാരത്തിന്റെ മാനുഷിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ ഏവ ഓരോന്നും വിശദീകരിക്കുക.
21. വ്യാപാരത്തിന്റെ ആഗോള ലക്ഷ്യങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക.
22. വ്യാപാരത്തിന്റെ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത് ?
23. വ്യാപാരസ്ഥാപനം അതിന്റെ ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കിടയിൽ ഏതൊക്കെ തൽപ്പരകക്ഷികളുമായാണ് ബന്ധപ്പെടുന്നത് എന്നതിന്റെ ഒരു പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക.
24. വ്യാപാരത്തിന് സമൂഹത്തോട് ഉത്തരവാദിത്തം ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണെന്ന് പറയുന്നതെന്തുകൊണ്ട് ? ഏതെങ്കിലും മൂന്ന് കാരണങ്ങൾ നൽകുക?
25. ഉപഭോക്താക്കളോട് വ്യാപാരത്തിന്റെ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ പറയുക.
26. ഏതൊക്കെ രീതിയിലാണ് വ്യാപാരസ്ഥാപനം സർക്കാരിനോട് ഉത്തരവാദിത്തപ്പെട്ടിരിക്കുന്നത്.
27. പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണത്തെ നിർവ്വചിക്കുക. വിവിധതരം പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണം എന്തൊക്കെയാണ് ?
28. വായു മലിനീകരണത്തിനുള്ള പ്രധാന കാരണങ്ങൾ ഏവ?
29. വായു മലിനീകരണം കൊണ്ടുള്ള മൂന്ന് ദോഷഫലങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുക.
30. ജലമലിനീകരണത്തിന്റെ ദോഷഫലങ്ങൾ ഏവ?
31. വ്യാപാരം എങ്ങിനെയാണ് പരിസ്ഥിതിയെ മലിനമാക്കുന്നത്? ഏതെങ്കിലും 5 വസ്തുതകൾ നൽകുക.
32. പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണം തടയുന്നതിനായി വ്യാപാരികൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ട നടപടികൾ എന്തൊക്കെയാണ് ?
33. ബ്രിട്ടീഷ് ഭരണകാലത്ത് ഇന്ത്യൻ വ്യാപാരത്തെ സ്വാധീനിച്ച ഏതാനും സംഭവവികാസങ്ങളെപ്പറ്റി വിവരിക്കുക.
34. വ്യാപാരലോകത്തിന് ഗണ്യമായ സംഭാവനകൾ നൽകാൻ ഇന്ത്യക്ക് കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ഈ പ്രസ്താവനയെ പിന്താങ്ങുന്ന തരത്തിൽ ഏതെങ്കിലും 4 സംഭാവനകൾ വിശദീകരിക്കുക.

മൊഡ്യൂൾ - 1

വ്യാപാരം -
ആമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

- 1.10 I (i) ദോഷകരം (ii) പ്രശംസിക്കപ്പെടുക (iii) മായം ചേർത്ത
(iv) അടിസ്ഥാനം (v) വ്യാപാരസദാചാരം
- II (i) സി (ii) സി (iii) ഇ
(iv) എ (v) ബി
- 1.11 I (i) തെറ്റ് (ii) ശരി
(iii) തെറ്റ് (iv) തെറ്റ് (v) ശരി
- II (i) സി (ii) ഡി (iii) ബി
(iv) സി (v) എ

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- നിങ്ങളുടെ സമീപപ്രദേശത്തുള്ള 10 ആളുകളിൽ നിന്നും അവർ ഉപജീവനത്തിനായി ചെയ്യുന്ന ജോലി എന്തെല്ലാമെന്ന് കണ്ടുപിടിക്കുക. അവയെ വ്യാപാരം, വിദഗ്ധ തൊഴിൽ ഉദ്യോഗം എന്നീ മൂന്നു വിഭാഗങ്ങളായി തരം തിരിക്കുക.
- ഒരു കച്ചവടക്കാരനെയോ മറ്റേതെങ്കിലും വ്യാപാരിയെയോ സമീപിച്ച് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുക.
 - അവൻ ഏതെല്ലാം ഉല്പന്നങ്ങളിലാണ് അല്ലെങ്കിൽ സേവനങ്ങളിലാണ് ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നത്.
 - ഭൂമി, പ്രയത്നം, മൂലധനം എന്നീ ഇനങ്ങളിലായി അവൻ നിക്ഷേപിച്ചിരിക്കുന്ന വിഭവങ്ങൾ എത്രയാണ് ?
 - ലാഭസമ്പ്രദായത്തിൽ അവൻ നേരിടേണ്ടിവരുന്ന നഷ്ട സാധ്യതകളും അനിശ്ചിത തത്വങ്ങളും എന്തെല്ലാമാണ്.
- ഇന്ന് ഇന്ത്യ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നതും ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്നതുമായ പ്രധാന ഇനങ്ങൾ ഏതെല്ലാമാണെന്നുള്ള വിവരങ്ങൾ, പുസ്തകങ്ങൾ, പത്രങ്ങൾ, മാസികകൾ, എന്നിവയിൽ നിന്നും ശേഖരിക്കുക. കൂടാതെ ഇന്ത്യയുടെ വിദേശ കച്ചവടത്തിനായി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഏതെങ്കിലും 5 തുറമുഖങ്ങളുടെ പേരെഴുതുക.
- നിങ്ങളുടെ സമീപ പ്രദേശത്തുള്ള ഒരു കച്ചവടക്കാരനിൽ നിന്നോ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റേതെങ്കിലും വ്യാപാരിയിൽ നിന്നോ അയാൾ വ്യാപാരം നടത്തുന്നതിന് പിന്നിലുള്ള ലക്ഷ്യങ്ങളെന്തൊക്കെയാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കുക. പ്രസ്തുത ലക്ഷ്യങ്ങളെ നാം ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ പഠിച്ചിരിക്കുന്ന രീതിയിൽ വിവിധ വിഭാഗങ്ങളായി തരം തിരിക്കുക.
- നിങ്ങളുടെ സമീപപ്രദേശത്തുള്ള കച്ചവടക്കാർ, സാമൂഹ്യക്ഷേമം ലക്ഷ്യം വച്ച് ഏറ്റെടുത്തിരിക്കുന്ന ഏതെങ്കിലും രണ്ട് ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുക.
- നിങ്ങളുടെ പരിസ്ഥിതി മലിനമാണോ? ആണെങ്കിൽ പ്രസ്തുത മലിനീകരണത്തിനുള്ള കാരണങ്ങളുടെ ഒരുപട്ടിക തയ്യാറാക്കുക. പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണം തടയുന്നതിന് നിങ്ങൾ നിർദ്ദേശിക്കുന്ന നടപടികൾ എന്തെല്ലാമാണ് ?



2

വ്യവസായവും വാണിജ്യവും

ഉപജീവനത്തിനായി ഒരു വ്യക്തിയോ ഒരു കുടുംബ വ്യക്തികളോ നടത്തുന്ന കുടായ പ്രയത്നമാണ് വ്യാപാരം പ്രതിനിധീകരിക്കുന്നത്. വ്യാപാരം എന്ന പദത്തെ പല എഴുത്തുകാരും തങ്ങളുടേതായ രീതിയിൽ നിർവചിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഉർവികും ഹണ്ടും നിർവചിച്ചിട്ടുള്ളതനുസരിച്ച് “പ്രതിഫലം തരാൻ കഴിവുള്ളവരും തയ്യാറുള്ളവരുമായ സമൂഹത്തിലെ മറ്റ് അംഗങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമുള്ള ഏതെങ്കിലും വസ്തുവോ സേവനമോ ഉല്പാദിപ്പിക്കുകയോ, വിതരണം ചെയ്യുകയോ, നൽകുകയോ ചെയ്യുന്ന ഏത് സ്ഥാപനവും വ്യാപാരമാണ്” വിറ്റ് ലാഭം നേടാം എന്ന ലക്ഷ്യം മുൻനിർത്തി സാധനങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതും വാങ്ങുന്നതും അല്ലെങ്കിൽ നിശ്ചിത സേവനങ്ങൾ നൽകുന്നതും ഇതിൽ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. ലാഭം നേടുവാനായി നടത്തുന്ന എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും വ്യാപാരത്തിൽ അടങ്ങിയിരിക്കുന്നു. അതുപോലെ ഈ സ്ഥാപനത്തിന്റെ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും നൽകൽ സാമ്പത്തിക വ്യവസ്ഥകൾ അത്യാവശ്യമുള്ളതാകുന്നു.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഈ പാഠം പഠിച്ചുകഴിയുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ കഴിയും.

- വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ വർഗ്ഗീകരണം നടത്താൻ
- വ്യവസായവും അതിന്റെ തരങ്ങളും നടത്താൻ
- വാണിജ്യം - കച്ചവടവും അനുബന്ധസേവനങ്ങളും പറയാൻ
- ഇ-കോമേഴ്സിന്റെ നിർവചനം നടത്താൻ
- വിവിധ തരം ഇ-കോമേഴ്സ് വിവരിക്കാൻ
- ഇ-കോമേഴ്സിന്റെ ഗുണങ്ങൾ വിശദീകരിക്കാൻ

2.1 വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ വർഗ്ഗീകരണം

മനുഷ്യന്റെ പരിധിയില്ലാത്ത ആഗ്രഹങ്ങളും അവ നിറവേറ്റാനുള്ള ആവശ്യവുമാണ് എല്ലാ ഉല്പാദന പ്രവർത്തനങ്ങളുടേയും അടിസ്ഥാന കാരണം. മനുഷ്യാവശ്യങ്ങൾ നിരവധിയും സങ്കീർണ്ണ സ്വഭാവമുള്ളവയുമാണ്. ആഹാരം, വസ്ത്രം, പാർപ്പിടം എന്നിങ്ങനെ മൂന്ന് അടിസ്ഥാന ആവശ്യങ്ങളാണ് മനുഷ്യനുള്ളതെങ്കിലും, പണം നൽകി നമ്മൾ വേറേയും പല സാധനങ്ങളും ഉപയോഗിക്കുന്നു. നിങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന



കുറിപ്പുകൾ

ഗിക്കുന്ന പൽപൊടി, സോപ്പ്, കഴിക്കുന്ന റൊട്ടി, നിങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഫർണീച്ചർ, നിങ്ങൾ ധരിക്കുന്ന വസ്ത്രം, നിങ്ങൾ കാണുന്ന ടി.വി എന്നിവ വ്യാപാരത്തിന് ചില ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. ഈ സാധനങ്ങളെല്ലാം ആരാണ് നിങ്ങൾക്ക് ലഭ്യമാക്കുന്നതെന്ന് നിങ്ങൾ എപ്പോഴെങ്കിലും ചിന്തിച്ചിട്ടുണ്ടോ? ഓരോന്നിന്റെയും പുറകിൽ വളരെ നീണ്ട ഒരു പ്രവർത്തനം ഉണ്ട്. ഉല്പാദകൻ ഉപഭോക്താവിനുവേണ്ടി സാധനങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താവിന് സാധനങ്ങൾ വിതരണം ചെയ്യുന്നതിനു വേണ്ടി ഉല്പാദകൻ, സാധാരണയായി, ഇടനിലക്കാരായ മൊത്തകച്ചവടക്കാരുടേയും ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരുടേയും സഹായം ഉപയോഗപ്പെടുത്താറുണ്ട്.

വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളെ മൊത്തത്തിൽ രണ്ടായി തരം തിരിക്കാം. (i) വ്യവസായം, (ii) വാണിജ്യം. പദാർത്ഥങ്ങളുടേയും സാധനങ്ങളുടേയും ഉല്പാദനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വ്യവസായവും അതേ സമയം പ്രധാനമായും അവയുടെ വിതരണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വാണിജ്യവും പ്രവർത്തിക്കുന്നു.

2.2 വ്യവസായം

ഉല്പാദനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വ്യാപാര പ്രവർത്തനത്തെയാണ് വ്യവസായം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഉല്പന്നങ്ങൾ പുറത്തെടുക്കുകയോ, നിർമ്മിക്കുകയോ, രൂപാന്തരപ്പെടുത്തി എടുക്കുകയോ ഉല്പാദിപ്പിക്കുകയോ ചെയ്യുന്ന ഒരു വ്യാപാര പ്രവൃത്തിയാണ് വ്യവസായം എന്ന് പറയുന്നത്. ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്തൃ ഉല്പന്നങ്ങളോ വ്യവസായ ഉല്പന്നങ്ങളോ ആകാം. അവസാനം ഉപഭോക്താവ് ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങളെ ഉപഭോക്തവസ്തുക്കൾ എന്നു പറയുന്നു. ധാന്യങ്ങൾ, തൂണിത്തരങ്ങൾ, സൗന്ദര്യവർദ്ധക വസ്തുക്കൾ എന്നിവ ഇതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. മറ്റുല്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കാൻ ഉല്പാദകർ ഉപയോഗിക്കുന്ന പദാർത്ഥങ്ങളെ വ്യവസായ ഉല്പന്നങ്ങൾ എന്നു പറയുന്നു. യന്ത്രങ്ങൾ, ഉപകരണങ്ങൾ, മറ്റ് സാമഗ്രികൾ എന്നിവ ഇതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. കച്ചവടത്തിന്റേയും വാണിജ്യത്തിന്റേയും വികസനം വ്യാവസായിക വളർച്ചയെ ആശ്രയിച്ചാണിരിക്കുന്നത്. ഇത് വിപണിയുടെ വിതരണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങളെയാണ് പ്രതിനിധീകരിക്കുന്നത്. വ്യവസായം എന്ന പദം വ്യാപാരത്തിന്റെ താഴെ പറയുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഭാഗമാണ്.



- (i) കൽക്കരി, ഇരുമ്പയിര്, പെട്രോളിയം തുടങ്ങിയ പ്രകൃതി വിഭവങ്ങൾ പുറത്തെടുക്കുന്നത് (ഖനന വ്യവസായം)
- (ii) അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങളെ രൂപാന്തരീകരണം നടത്തിയോ, മാറ്റിയോ, സോപ്പ്, ഫാൻ, യന്ത്രങ്ങൾ, സിമെന്റ് എന്നിങ്ങനെയുള്ള ഉല്പന്നങ്ങളാക്കുന്നത് (ഉല്പാദന വ്യവസായം)
- (iii) കെട്ടിടങ്ങൾ, അണക്കെട്ടുകൾ, പാലങ്ങൾ, റോഡുകൾ തുടങ്ങിയവ നിർമ്മിക്കുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ (നിർമ്മാണ വ്യവസായം)

അങ്ങനെ വിഭവങ്ങൾ പുറത്തെടുക്കുക, ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുക, രൂപാന്തരം



രീകരണം നടത്തുക, കെട്ടിടങ്ങൾ എന്നിവ നിർമ്മിക്കുക, വസ്തുക്കൾ ഉണ്ടാക്കുക തുടങ്ങിയ മനുഷ്യ പ്രവർത്തനങ്ങൾ വ്യവസായത്തിന്റെ കീഴിൽ വരുന്നു. ചില പ്ലോൾ ഒരേ തരത്തിലുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഒരു കൂട്ടം ഫാക്ടറി കളെ സൂചിപ്പിക്കാനും വ്യവസായം അർത്ഥമാക്കാറുണ്ട്. ഉദാഹരണമായി കോട്ടൺ തുണി ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന എല്ലാ ഫാക്ടറികളേയും ഒരുമിച്ച് കോട്ടൺ തുണി വ്യവസായം എന്നു പറയാം. എല്ലാ സിമന്റ് ഫാക്ടറികളേയും ഒരുമിച്ച് സിമന്റ് വ്യവസായം എന്നറിയപ്പെടുന്നു.

2.3 വിവിധതരം വ്യവസായങ്ങൾ

വ്യവസായങ്ങൾ വിവിധ തരങ്ങൾ ഉണ്ട്. അവ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

(i) പ്രാഥമിക വ്യവസായങ്ങൾ: പ്രകൃതിയുടെ സഹായത്തോടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതാണ് പ്രാഥമിക വ്യവസായം. വളരെ കുറച്ചു മാത്രം മനുഷ്യപ്രയത്നം ആവശ്യമായ, പ്രകൃതിജന്യമായ ഒരു വ്യവസായമാണിത്. കൃഷി, കൃഷിപണി, വനവൽക്കരണം, മത്സ്യബന്ധനം, പുന്തോട്ട പരിപാലനം എന്നിവ ഇതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.



(ii) ജനിതക വ്യവസായം: വിൽപനക്ക് വേണ്ടി ചില പ്രത്യേക തരത്തിലുള്ള മൃഗങ്ങൾ, പക്ഷികൾ, സസ്യങ്ങൾ എന്നിവയെ പെരുപ്പിക്കുകയും പരിപാലിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിൽ ഏർപ്പെടുന്നതാണ് ജനിതക വ്യവസായം എന്നു പറയുന്നത്. ഇങ്ങനെയുള്ള വില്പനയിൽ നിന്ന് ലഭിക്കേണ്ടുന്നതാണ് ഇതിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യം. പൂഷ്പ കൃഷി, മൃഗപരിപാലനം, കോഴി വളർത്തൽ, വളർത്തുമൃഗ പരിപാലനം, കന്നുകാലി വളർത്തൽ എന്നിവ ഇതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.



ജനിതക വ്യവസായം

(iii) പ്രകൃതിജന്യ വ്യവസായം: ഭൂമിക്കടിയിൽ നിന്നോ, വായുവിൽ നിന്നോ ജലത്തിൽ നിന്നോ ഉല്പന്നങ്ങൾ പുറത്തെടുക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങളെയാണ് പ്രകൃതിജന്യ വ്യവസായം എന്നറിയപ്പെടുന്നത്. പ്രകൃതിജന്യ വ്യവസായങ്ങളിലൂടെ ലഭ്യമാവുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ സാധാരണയായി അസംസ്കൃത രൂപത്തിലായിരിക്കും. ഇവ ഉല്പാദന, നിർമ്മാണ വ്യവസായങ്ങൾ ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കാനായി ഉപയോഗിക്കുന്നു. ചനന വ്യവസായം, കൽക്കരി, മിനറൽ, എണ്ണ വ്യവസായം, ഇരുമ്പയിര്, കാടുകളിൽ നിന്ന് തടിയും റബ്ബറും ശേഖരിക്കുന്നത് എന്നിവ ഇതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.



ചനന വ്യവസായം

(iv) ഉല്പാദന വ്യവസായം: യന്ത്രങ്ങളും മനുഷ്യശക്തിയുമുപയോഗിച്ച് അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങളെ ഉല്പന്നങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതിനേയാണ് ഉല്പാദന വ്യവസായം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഈ ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾ ഉല്പന്നങ്ങളോ വ്യവസായ ഉല്പന്നങ്ങളോ ആകാം. തുണി, കെമിക്കലുകൾ



ഉല്പാദന വ്യവസായം

മൊഡ്യൂൾ - 1

വ്യാപാരം -
ആമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

കൾ, പഞ്ചസാര വ്യവസായങ്ങൾ, പേപ്പർ വ്യവസായം എന്നിവ ഇതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

(v) നിർമ്മാണ വ്യവസായം: കെട്ടിടങ്ങൾ, പാലങ്ങൾ, റോഡുകൾ, അണക്കെട്ടുകൾ, കനാലുകൾ എന്നിവയുടെ നിർമ്മാണമാണ് നിർമ്മാണ വ്യവസായങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കുന്നത്. ഈ വ്യവസായം മറ്റ് എല്ലാ തരം വ്യവസായങ്ങളിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. കാരണം മറ്റ് വ്യവസായങ്ങളിൽ ഉല്പന്നങ്ങൾ ഒരു സ്ഥലത്ത് ഉല്പാദിപ്പിക്കുകയും വേറൊരു സ്ഥലത്ത് വില്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. നിർമ്മാണ വ്യവസായം ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നതും വില്ക്കുന്നതും ഒരു സ്ഥലത്തു തന്നെ ആയിരിക്കും.



(vi) സേവന വ്യവസായം: ആധുനിക കാലത്ത് രാജ്യത്തിന്റെ വികസനത്തിനായി സേവന മേഖല വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു പങ്കാണ് വഹിക്കുന്നത്. അതുകൊണ്ട് ഇതിനെ സേവന വ്യവസായം എന്നു വിളിക്കുന്നു. ഹോട്ടൽ വ്യവസായം, വിനോദസഞ്ചാര വ്യവസായം, വിനോദ (എന്റർടെയിൻമെന്റ്) വ്യവസായം എന്നിവ ഈ വിഭാഗത്തിൽ വരുന്ന പ്രധാന വ്യവസായങ്ങളാണ്.



സേവന വ്യവസായം

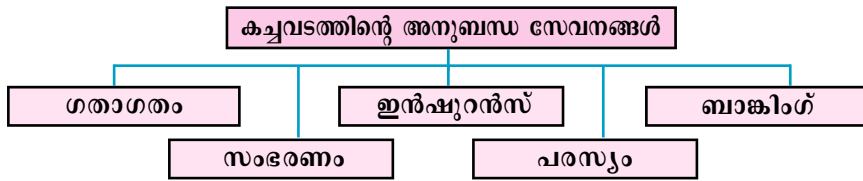
2.4 വാണിജ്യം

ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ഉല്പാദനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് വ്യവസായം നടത്തുന്നതെങ്കിൽ ഈ ഉല്പന്നങ്ങൾ ആവശ്യക്കാർക്ക് ലഭ്യമാക്കിക്കൊടുക്കുന്നതിനോടു ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് വാണിജ്യം ചെയ്യുന്നത്. വേറൊരു രീതിയിൽ പറഞ്ഞാൽ സാധനങ്ങളുടെ വിതരണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കാര്യങ്ങളാണ് വാണിജ്യം ചെയ്തുപോരുന്നത്. സ്വതന്ത്രമായും തടസ്സമില്ലാതെയും ഉല്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുക എന്ന അത്യാവശ്യം നിലനിർത്തുന്നതിനാവശ്യമായ എല്ലാ ധർമ്മങ്ങളും ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. അതുകൊണ്ട് കച്ചവടവും കച്ചവടത്തിന്റെ അനുബന്ധ സേവനങ്ങളും വാണിജ്യത്തിൽ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.

2.5 കച്ചവടം

ഉല്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനേയാണ് കച്ചവടം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. അതുകൊണ്ട് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നയാൾ കച്ചവടക്കാരനാകുന്നു. ഉല്പാദകന്റേയും ഉപഭോക്താവിന്റേയും ഇടനിലക്കാരനാണ് കച്ചവടക്കാരൻ. കച്ചവടം മൊത്ത കച്ചവടമോ ചില്ലറ കച്ചവടമോ ആകാം. മൊത്ത കച്ചവടക്കാരൻ വൻതോതിൽ ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദകരിൽ നിന്നു വാങ്ങുകയും അവ ചില്ലറയായി ചില്ലറ കച്ചവടക്കാർക്ക് വില്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ചില്ലറ കച്ചവടക്കാരൻ മൊത്ത കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നോ അല്ലെങ്കിൽ ഉല്പാദകരിൽ നിന്ന് നേരിട്ടോ ഉല്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുകയും അവ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ചില്ലറയായി വിൽപന നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നു.

2.5 കച്ചവടത്തെ സഹായിക്കുന്ന അനുബന്ധ സേവനങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ



ഉല്പാദക കേന്ദ്രങ്ങളിൽ നിന്നും ഉപഭോഗ കേന്ദ്രങ്ങളിലേക്ക് ഉല്പന്നങ്ങൾ തടസങ്ങളില്ലാതെ ലഭ്യമാക്കുന്നതിനെ സഹായിക്കുന്ന എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളെയും കച്ചവടത്തിന്റെ അനുബന്ധ സേവനങ്ങൾ എന്നു വിളിക്കുന്നു. കച്ചവടത്തിന്റെ അനുബന്ധ സേവനങ്ങളെ അഞ്ചു തരമായി തരം തിരിക്കാവുന്നതാണ്. (i) ഗതാഗതം, (ii) സംഭരണം, (iii) ഇൻഷുറൻസ്, (iv) പരസ്യം, (v) ബാങ്കിംഗ് ഇവയെക്കുറിച്ച് ചുരുക്കത്തിൽ താഴെ വിവരിച്ചിരിക്കുന്നു.

ഗതാഗതം: ഉല്പാദിപ്പിച്ച എല്ലാ ഉല്പന്നങ്ങളും ഉല്പാദന കേന്ദ്രങ്ങളിലോ അതിനടുത്തുള്ള സ്ഥലങ്ങളിലോ വിൽക്കുക സാധ്യമല്ല. അതുകൊണ്ട് ഉല്പന്നങ്ങൾ ആവശ്യക്കാരുള്ള സ്ഥലങ്ങളിലേക്ക് അവ അയക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് ആളുകളേയും സാധനങ്ങളും കൊണ്ടുപോകുന്ന മാധ്യമത്തേയാണ് ഗതാഗതം എന്ന് വിളിക്കുന്നത്.

ഗതാഗതം മൂന്നു തരമാകാം.

- i. കരഗതാഗതം - റോഡ്, റെയിൽ
- ii. വ്യോമ ഗതാഗതം - വിമാനം
- iii. ജലഗതാഗതം - ബോട്ട്, കപ്പൽ

സംഭരണം: വൻതോതിൽ ഉല്പാദനം നടക്കുന്ന ഇക്കാലത്ത് സംഭരണം ഒഴിച്ചുകൂടാനാവാത്തതാണ്. ഉല്പാദന സമയം കഴിഞ്ഞതുമുതൽ അവ വില്ക്കുന്ന സമയം വരെ ഉല്പന്നങ്ങൾ ശ്രദ്ധയോടെ സൂക്ഷിച്ചുവെക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. അതുകൊണ്ടാണ് സംഭരണം ആവശ്യമായി വരുന്നത്. സംഭരണ ശാലകളെ ഗോഡൗണുകൾ എന്നും വിളിക്കുന്നു.

ഇൻഷുറൻസ്: ഉല്പാദന പ്രക്രിയക്കിടയിലോ മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് കൊണ്ടുപോകുമ്പോഴോ അപകടം മൂലമോ അല്ലെങ്കിൽ തീപിടുത്തമോ, മോഷണം മൂലമോ സംഭരണത്തിനിടയിലോ ഉല്പന്നങ്ങൾ നശിച്ചുപോകാം. ഈ നഷ്ടസാധ്യത ഒഴിവാക്കാൻ വ്യാപാരികൾക്ക് ആഗ്രഹമുണ്ട്. ഇക്കാര്യത്തിൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾ അവരുടെ രക്ഷക്കായി എത്തുന്നു. ഇത്തരത്തിലുള്ള അനിശ്ചിതത്വം കൊണ്ടുണ്ടാകുന്ന നഷ്ടപരിഹാരം ഇവർ ഏറ്റെടുക്കുന്നു. ഈ ആവശ്യത്തിലേക്കായി വ്യാപാരി ഒരു ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി എടുക്കുകയും 'പ്രീമിയം' എന്നു വിളിക്കുന്ന ഒരു നിശ്ചിത തുക പതിവായി അടക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടിയിരിക്കുന്നു.

പരസ്യം: ഉല്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപനക്ക് വളരെ ഫലപ്രദമായ ഒരു സഹായിയാണ് പരസ്യം. ഉല്പാദകൻ, പരസ്യം വഴി, ഭാവിയിലെ ഉല്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള എല്ലാ വിവരങ്ങളും അറിയിക്കുകയും അവരിൽ ഉല്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാനുള്ള ശക്തമായ ഒരു പ്രേരണ സൃഷ്ടിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. പരസ്യങ്ങൾ വ്യത്യസ്ത രീതികളിൽ നടത്താൻ കഴിയും. ഇത് വീടിനകത്തുള്ള പരസ്യമോ വീടിനു പുറത്തുള്ള പരസ്യമോ ആകാം. ആളുകൾ വീടുകളിലായിരിക്കുമ്പോൾ അവരോട് പരസ്യം വഴി ആശയവിനിമയം നടത്തുന്നതിനെ വീടിനകത്തുള്ള പരസ്യം എന്ന് വിളിക്കുന്നു.

മൊഡ്യൂൾ - 1

വ്യാപാരം -
ആമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

ദിനപത്രങ്ങൾ, റേഡിയോ, ടെലിവിഷൻ എന്നിവയിലൂടെ നടത്തുന്ന പരസ്യങ്ങൾ ഈ തരം പരസ്യത്തിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. എന്നാൽ ആളുകൾ വീടിന് പുറത്തായിരിക്കുമ്പോൾ ആശയ വിനിമയം നടത്തുന്നതിനെ വീടിനു പുറത്തുള്ള പരസ്യമെന്ന് വിളിക്കുന്നു. സിനിമാശാലകളിലുള്ള പരസ്യം, ചുമർ പരസ്യങ്ങൾ, പ്രധാനപ്പെട്ട സ്ഥലങ്ങളിൽ വച്ചിരിക്കുന്ന പരസ്യപലകകൾ എന്നിവ ഇത്തരം പരസ്യത്തിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

ബാങ്കിംഗ്: ഇക്കാലത്ത് ബാങ്കുകളില്ലാതെ വ്യാപാരത്തെപ്പറ്റി ചിന്തിക്കാൻ കഴിയുകയില്ല. ഒരു വ്യാപാരം തുടങ്ങുന്നതിനോ അല്ലെങ്കിൽ അത് തടസങ്ങളില്ലാതെ നടത്തുന്നതിനോ നമ്മൾക്ക് പണം ആവശ്യമാണ്. ബാങ്കുകൾ പണം വിതരണം ചെയ്യുന്നു. ആവശ്യപ്പെടുമ്പോൾ പിൻവലിക്കാമെന്ന വ്യവസ്ഥയിൽ പൊതുജനങ്ങളിൽ നിന്നും പണം നിക്ഷേപം ആയി സ്വീകരിക്കുന്ന ഒരു സ്ഥാപനമാണ് ബാങ്ക്. ഇവ പണം ആവശ്യമുള്ളവർക്ക് വായ്പയായി നൽകുന്നു. ഇവിടെ, വിവിധങ്ങളായ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ഒരു പൊതുവായ അവലോകനം നടത്താനാണ് നമ്മൾ ശ്രമിച്ചത്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 2.1

- I. രണ്ടിലൊന്ന്/ ശരിയായത് ടിക്ക് ചെയ്യുക (അടയാളപ്പെടുത്തുക)
 - i. വ്യവസായ ഉല്പാദനം/ വിതരണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു
 - ii. വാണിജ്യം പ്രധാനമായും ഉല്പാദനം/ വിതരണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.
 - iii. വലിയ അളവിൽ വാങ്ങുകയും വിലക്കുകയും ചെയ്യുന്നത് മൊത്ത കച്ചവടക്കാരൻ/ ചില്ലറ കച്ചവടക്കാരൻ
 - iv. ആളുകളേയും സാധനങ്ങളും ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് കൊണ്ടുപോകുന്ന മാധ്യമത്തെ ഇൻഷുറൻസ്/ ഗതാഗതം എന്നു വിളിക്കുന്നു.
- II. ഡാൽമിയ ഓയിൽ മിൽസ് ശുദ്ധീകരിച്ച എണ്ണ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നു. ഈ ഉല്പന്നം മുഴുവൻ രൂപി ഓയൽ ഡിപ്പോട്ട് എടുക്കുകയും അവ വിവിധ ചില്ലറ കച്ചവടക്കാർക്ക് വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ബാലാജി ഗ്രോസറിയിൽ നിന്നും മിസ്സിസ് പ്രീത രണ്ട് കിലോ എണ്ണ വാങ്ങി താഴെ പറയുന്നവരുടെ പേരുകൾ എഴുതുക.

	പേര്
i) ഉല്പാദകർ
ii) മൊത്ത കച്ചവടക്കാരൻ
iii) ചില്ലറ കച്ചവടക്കാരൻ
iv) ഉപഭോക്താവ്

ഇ-കോമേഴ്സിന്റെ അർത്ഥവും നിർവചനവും

ഇന്റർനെറ്റ് ഇന്ന് തഴച്ചുവളരുന്ന ഒരു വ്യവസായമാണ്. സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ വളരെ വേഗത്തിലുള്ള മുന്നേറ്റത്തോടെ കൂടുതൽ കൂടുതൽ ആളുകൾ കമ്പ്യൂട്ടറും ഇന്റർനെറ്റ്



കുറിപ്പുകൾ

ഉപയോഗിച്ചു തുടങ്ങിയിരിക്കുന്നു. അവരുടെ ദൈനംദിന ആവശ്യങ്ങൾക്കായി ഇന്റർനെറ്റ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ അവർ കൂടുതലായി പഠിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ഇവിടെ ഓൺലൈനായി നിങ്ങളുടെ തരം ഉല്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളെ അന്വേഷിക്കുന്ന ലക്ഷക്കണക്കിന് ആളുകളുടെ മുന്നിലേക്ക് ഇ-കോമേഴ്സ് വെബ്സൈറ്റുകൾ എത്തിയിരിക്കുന്നു. വളരെ ലളിതമായി പറഞ്ഞാൽ ഇന്റർനെറ്റ് വഴി ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വാങ്ങുകയും വില്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനേയാണ് ഇ-കോമേഴ്സ് അല്ലെങ്കിൽ ഇലക്ട്രോണിക് കോമേഴ്സ് എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. വ്യാപാരത്തിൽ ഏതെങ്കിലും തീരുമാനം എടുക്കുന്നതിനുമുമ്പ്, ഇ-കോമേഴ്സിന്റെ പുതിയ തന്ത്രം നടപ്പാക്കിയാൽ കമ്പനിക്കുണ്ടാകുന്ന ഗുണങ്ങൾ പരിഗണിക്കുന്നത് വളരെ നന്നായിരിക്കും. അതുകൊണ്ട് നിങ്ങളുടെ തരത്തിലുള്ള വ്യാപാരത്തിന് ഇ-കോമേഴ്സിന്റെ സവിശേഷതകളുള്ള വെബ്സൈറ്റ് ആവശ്യമുണ്ടോ എന്നതാണ് നിങ്ങളുടേതേണ്ട പ്രഥമവും പ്രധാനവുമായ കാര്യം.

പരമ്പരാഗത വ്യാപാരവും ഇ-ബിസിനസും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ

വ്യത്യാസങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനം	പരമ്പരാഗത വ്യാപാരം	ഇ-ബിസിനസ്
i. രൂപീകരണം	ബുദ്ധിമുട്ടാണ്	എളുപ്പമാണ്
ii. ഭൗതിക സാമീപ്യം	ആവശ്യമാണ്	ആവശ്യമില്ല
iii. സ്ഥാപിക്കാനുള്ള ചിലവ്	കൂടുതലാണ്	കുറവാണ്
iv. പ്രവർത്തന ചെലവ്	വാങ്ങുന്നതിനും വില്ക്കുന്നതിനും വിതരണം ചെയ്യുന്നതിനും നിക്ഷേപം ആവശ്യമുള്ളതുകൊണ്ട് കൂടുതലാണ്.	ഭൗതികസൗകര്യങ്ങൾ ആവശ്യമില്ലാത്തതുകൊണ്ട് കുറവാണ്
v. ഇടപാടിനുള്ള സമയം	കൂടുതലാണ്	കുറവാണ്, കാരണം ഇടപാട് ഇന്റർനെറ്റ് വഴി തീർപ്പാക്കുന്നു
vi. ആളുകളുടെ ഇടയിൽ ബന്ധത്തിനുള്ള അവസരം	കൂടുതലാണ്	കുറവാണ്, കാരണം ഇടപാട് ഇന്റർനെറ്റ് വഴി തീർപ്പാക്കുന്നു
vii. വ്യാപാര ചക്രത്തിന്റെ സമയം (നീളം)	വ്യത്യസ്ത തരത്തിലുള്ള വ്യാപാര പ്രക്രിയയിൽ തുടർച്ചയായുള്ള ബന്ധം ആവശ്യമുള്ളതുകൊണ്ട് നീളം കൂടിയത്	വ്യത്യസ്ത തരത്തിലുള്ള വ്യാപാര പ്രക്രിയകൾ ഒരേ സമയം തീർക്കാവുന്നതുകൊണ്ട് നീളം കുറവാണ്
viii. സർക്കാർ സഹായം	കുറവാണ്	ഐ.ടി മേഖലയ്ക്ക് മുൻഗണന നൽകുന്നതുകൊണ്ട് കൂടുതലാണ്
ix. ആഗോള വിപണി	കുറവാണ്	കൂടുതലാണ്

ഇ-കോമേഴ്സ്/ ഇലക്ട്രോണിക് കോമേഴ്സ്: കമ്പ്യൂട്ടർ നെറ്റ്വർക്കിലൂടെ (ശൃംഖല) ഉല്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ വാങ്ങുകയോ, വില്ക്കുകയോ, കൈമാറുകയോ ചെയ്യുന്ന ഇ-കോമേഴ്സ്, ഈ വ്യാപാരത്തിന്റെ ഒരു ഉപവിഭാഗമാണ്. ഇവിടെ

മൊഡ്യൂൾ - 1

വ്യാപാരം -
ആമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

ഇന്റർനെറ്റിലൂടെ ഇടപാടുകളും വിലപനയുടെ വ്യവസ്ഥകളും ഇലക്ട്രോണിക് വഴിയാണ് നിർവഹിക്കുന്നത്. ഈ പദവും കുറച്ചുകൂടി പുതിയ പദമായ ഈ ബിസിനസും പ്രയോഗത്തിൽ പലപ്പോഴും ഇടകലർത്തി ഉപയോഗിക്കാറുണ്ട്. ഓൺലൈൻ വഴിയുള്ള ചില്ലറ കച്ചവടത്തിന് ചിലപ്പോൾ ഇ-ട്രെയിലിംഗ് എന്ന പദവും ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്.

ഇലക്ട്രോണിക് മാർഗ്ഗങ്ങളിലൂടെ സാമ്പത്തിക ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നതിനെയാണ് ഇ-കോമേഴ്സ് എന്ന് പറയുന്നത്. ഇന്റർനെറ്റ് വഴിയുള്ള വാണിജ്യം വൻ വിജയമായതോടെ വേൾഡ് വൈഡ് വെബിലെ ഓൺലൈൻ സ്റ്റോഴ്സിലുള്ള (കടകൾ) വാങ്ങൽ (ഷോപ്പിംഗ്) എന്നും കോമേഴ്സ് വെബ് സൈറ്റ് എന്നും ഇത് അറിയപ്പെടുന്നു. ഇ-കോമേഴ്സിനെ നാല് പ്രധാന വിഭാഗങ്ങളായി തരം തിരിക്കാവുന്നതാണ്. ബി 2, ബി, ബി2 സി, സി 2 ബി, സി 2 സി.

വിവിധതരം ഇ-കോമേഴ്സ്

ഇ-കോമേഴ്സിനെ താഴെ പറയുന്ന വിധത്തിൽ തരം തിരിക്കാവുന്നതാണ്:

ബി 2 ബി (ബിസിനസ് ടു ബിസിനസ്): കമ്പനികൾ തമ്മിൽ പരസ്പരം നടത്തുന്ന വ്യാപാരമാണിത്. ഇവിടെ ഉല്പാദകർ വിതരണക്കാർക്ക് വിലക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ മൊത്തകച്ചവടക്കാർ ചില്ലറ കച്ചവടക്കാർക്ക് സാധനങ്ങൾ വിലക്കുകയോ ചെയ്യുന്നു. ഇവിടെ വാങ്ങുന്ന സാധനങ്ങളുടെ അളവനുസരിച്ചാണ് വില നിശ്ചയിക്കുന്നത്.

ബി 2 സി (ബിസിനസ് ടു കൺസ്യൂമർ): വില വിവരപ്പട്ടികയിലൂടെ ഷോപ്പിംഗ് കാർട്ട് എന്ന സോഫ്റ്റ്‌വെയർ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ പൊതു ജനങ്ങൾക്ക് സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുന്നതിനെയാണ് ബി 2 സി എന്നു പറയുന്നത്.

ഉപഭോക്താവ്	വ്യാപാരം	ഉപഭോക്താവ്
	ബി 2 ബി	സി 2 ബി
ഉപഭോക്താവ്	ബി 2 സി	സി 2 സി

വിവിധ തരം ഇ-കോമേഴ്സ്

സി 2 ബി (കൺസ്യൂമർ ടു ബിസിനസ്): ഒരു ഉപഭോക്താവ് ഒരു ബഡ്ജറ്റോടു കൂടി തന്റെ പദ്ധതി ഓൺലൈനിൽ നൽകുന്നു. മണിക്കൂറുകൾക്കുള്ള കമ്പനികൾ ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യങ്ങൾ അവലോകനം ചെയ്യുകയും ഈ പദ്ധതിക്കുവേണ്ടി വില പറയുകയും ചെയ്യുന്നു. ഉപഭോക്താവ് ഈ ലേലതുക അവലോകനം ചെയ്യുകയും ആ പദ്ധതി പൂർത്തിയാക്കാനുള്ള കമ്പനിയെ തിരഞ്ഞെടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. സി 2 ബി ലോകത്തെമ്പാടുമുള്ള ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഒരുമിച്ചു കൂടുന്നതിനുള്ള സ്ഥലം നൽകാനും ഇടപാടുകൾ നടത്താനുള്ള ഒരു വേദി ഒരുക്കാനും അവരെ ശക്തരാക്കുന്നു.

സി 2 സി (കൺസ്യൂമർ ടു കൺസ്യൂമർ): വ്യക്തികൾക്ക്, സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാനും വിൽക്കാനും കഴിയുന്ന ക്ലാസിഫൈഡ്, ലേലം, ഫോറം എന്നിങ്ങനെയുള്ള സൗജന്യ



സെന്ററുകൾ ധാരാളം ഉണ്ട്. ഇവിടെ പേ ബിൽ പോലെയുള്ള അടവ് സമ്പ്രദായത്തിലൂടെ ആളുകൾക്ക് എളുപ്പത്തിൽ പണം അയക്കാനും സ്വീകരിക്കാനും കഴിയും. ഇ-ബേയ് യുടെ ലേല സേവനം ഇതിന് ഒരു വലിയ ഉദാഹരണമാണ്. ഇവിടെ 1995 മുതൽ വ്യക്തികൾ തമ്മിലുള്ള ഇടപാടുകൾ നടന്നുവരുന്നു. ഓൺലൈനിൽ വെബ് വഴിയല്ലാതെ, ചില കമ്പനികൾ ആന്തരിക നെറ്റ്‌വർക്ക് ഉപയോഗപ്പെടുത്തി, അവരുടെ ജോലിക്കാർക്ക് സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും നൽകുന്നതിൽ ഏർപ്പെടുന്നതിനെ ബി 2 ഇ (ബിസിനസ് സു എംപ്ലോയീസ്) എന്നു പറയുന്നു. സർക്കാരുമായുള്ള ഇടപാടുകളായ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുക, നികുതി റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുക, വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന്റെ രജിസ്ട്രേഷൻ, ലൈസൻസ് പുതുക്കൽ വരെ ഈ കോമേഴ്സിന്റെ വേറൊരു വിഭാഗത്തിൽ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.

അത്ര തന്നെ പ്രയോജനകരമല്ലാത്ത വേറെ ചില വിഭാഗം ഇ-കോമേഴ്സുകൾ കൂടിയുണ്ട്. അവയിൽ ചിലത് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

ജി 2 ജി (ഗവൺമെന്റ് സു ഗവൺമെന്റ്) ബി 2 ഇ (ഗവൺമെന്റ് സു എംപ്ലോയീ), ജി 2 ബി (ഗവൺമെന്റ് സു ബിസിനസ്), ബി 2 ജി (ബിസിനസ് സു ഗവൺമെന്റ്), ജി 2 സി (ഗവൺമെന്റ് സു സിറ്റിസൺ), ബി 2 ജി (സിറ്റിസൺ സു ഗവൺമെന്റ്).

ഇ-കോമേഴ്സിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

ഇലക്ട്രോണിക് മാർഗ്ഗങ്ങളുപയോഗിച്ച് വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നതിന് അതി വിപുലമായ സാധ്യതകളുണ്ടെന്ന് നിങ്ങൾ ഇതിനകം മനസ്സിലാക്കി കഴിഞ്ഞല്ലോ. മൊത്ത കച്ചവടത്തിലും ചില്ലറ കച്ചവടത്തിലും ഇ-കോമേഴ്സ് പ്രായോഗികമാണ്. ലോകത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലുള്ള വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ തമ്മിൽ ഇന്റർനെറ്റിലൂടെ വാങ്ങലും വില്പനയും 24 മണിക്കൂറും നടത്തുന്നുണ്ട്. ഇനി നമുക്ക് ഇ-കോമേഴ്സിന്റെ ഗുണങ്ങൾ വിശദമാക്കാം.

- (i) **തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള വിപുലമായ സൗകര്യം:** വളരെ നന്നായി പുരോഗതി പ്രാപിച്ച ഒരു കമ്പ്യൂട്ടർ നെറ്റ്‌വർക്ക് സമ്പ്രദായത്തിന്റെ സഹായത്തോടെ ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന് ദേശീയ തലത്തിലെന്നപോലെ ആഗോള തലത്തിലും വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്താവുന്നതാണ്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് വിപുലമായ സൗകര്യം ലഭിക്കുന്നു. അതേപോലെ ഉല്പാദകന് അയാളുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് വളരെ വിപുലമായ വിപണിയും ലഭിക്കുന്നു.
- (ii) **മെച്ചപ്പെട്ട ഉപഭോക്തൃസേവനങ്ങൾ:** ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിതരണം ചെയ്യുന്നവർക്ക്, ഉല്പന്നത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ, ഉപയോഗം, ഉപയോഗിക്കേണ്ട രീതി, ഉല്പന്നത്തെപ്പറ്റിയുള്ള സംശയനിവാരണം എന്നിങ്ങനെയുള്ള വിപുലമായ ഒരു കൂട്ടം സേവനങ്ങൾ, വാങ്ങുന്നതിനു മുൻപും പിൻപും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭ്യമാക്കാൻ കഴിയുന്നു.
- (iii) **ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യത്തിന് ഉടൻടി ഉത്തരം:** സാധാരണയായുള്ള വാങ്ങലും വിൽക്കലും നടത്തുന്നതുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ, ഇ-കോമേഴ്സ് വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ പൂർത്തിയാക്കാൻ വളരെ കുറച്ചു സമയമേ എടുക്കുകയുള്ളൂ. ഉല്പാദകർക്ക് വിതരണ ശൃംഖല ഒഴിവാക്കി ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നേരിട്ട് നൽകാൻ കഴിയുന്നതുകൊണ്ടാണ് ഇത് സാധ്യമാകുന്നത്.
- (iv) **വിലയും ചിലവും കുറയുന്നു:** ഇ-കോമേഴ്സ് വഴി വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ നടത്തുമ്പോൾ പ്രവർത്തന ചിലവിൽ വളരെയധികം കുറവുണ്ടാകുന്നു. ഉല്പ



കുറിപ്പുകൾ

നങ്ങൾ ഷോറൂമിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കുകയോ വളരെ വലിയ സ്റ്റോക്ക് ഗോഡൗണുകളിൽ സൂക്ഷിക്കേണ്ട ആവശ്യമോ ഇല്ല. വ്യാപാരം നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്നതിനാവശ്യമായ ജോലിക്കാരുടെ എണ്ണവും വളരെ കുറവാണ്. ഇങ്ങനെ വരുമ്പോൾ പ്രവർത്തന ചിലവ് സ്വാഭാവികമായും കുറയുന്നു. അതുകൊണ്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ ഉല്പന്നങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നു.

- (v) **വിപണി വിവരങ്ങൾ:** വിപണന സംബന്ധമായ എല്ലാ വിവരങ്ങളും ഇന്റർനെറ്റിലൂടെ ലഭ്യമാണ്. പ്രസ്തുത വിവരങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കളുടെ വിവിധങ്ങളായ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുന്നതിനും അതനുസരിച്ച് പുതിയ ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനും മെച്ചപ്പെട്ട സേവനങ്ങൾ നൽകുന്നതിനും വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് കഴിയുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 2.2

മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ

1. ചെടികൾ വളർത്തുന്നതിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന വ്യവസായങ്ങൾ അറിയപ്പെടുന്നത്.
 - (എ) നിർമ്മാണ വ്യവസായം (ബി) ഉൽപ്പാദന വ്യവസായം
 - (സി) പ്രകൃതിജന്യ വ്യവസായം (ഡി) ജനിതക വ്യവസായം
2. കെട്ടിടങ്ങൾ, അണക്കെട്ടുകൾ, റോഡുകൾ എന്നിവയുടെ നിർമ്മാണത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന വ്യവസായങ്ങൾ അറിയപ്പെടുന്നത്.
 - (എ) നിർമ്മാണ വ്യവസായം (ബി) ഉൽപ്പാദന വ്യവസായം
 - (സി) പ്രകൃതിജന്യ വ്യവസായം (ഡി) ജനിതക വ്യവസായം
3. ഇ-കോമേഴ്സ് എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത് ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വാങ്ങുന്നതും വിൽക്കുന്നതും
 - (എ) ഇലക്ട്രോണിക് മാർഗ്ഗത്തിലൂടെ (ബി) വ്യക്തികൾ നേരിട്ട്
 - (സി) പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് വഴി (ഡി) ടി.വി വഴി
4. കച്ചവടത്തിന്റെ അനുബന്ധ സേവനത്തിൽ ഉൾപ്പെട്ടത്
 - (എ) ബാങ്കിംഗ് (ബി) ഉല്പാദനം (സി) വാങ്ങൽ (ഡി) വില്പന
5. ഇ-കോമേഴ്സിൽ ഉൾപ്പെടാത്തത്
 - (എ) എ 2 എ (ബി) ബി 2 ബി (സി) ബി 2 സി (ഡി) ജി 2 ജി



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- ലാഭം നേടുക എന്ന ഉദ്ദേശത്തോടെ ചെയ്യുന്ന എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളേയും വ്യാപം എന്നു വിളിക്കുന്നു. വ്യാപാരത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഒരു വ്യക്തിയെ വ്യാപാരിയെന്ന് വിളിക്കുന്നു. വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളെ മൊത്തത്തിൽ രണ്ടായി തരം തിരിക്കാം. വ്യവസായവും വാണിജ്യവും. പദാർത്ഥങ്ങളുടെ രൂപാന്തരീകരണവും ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ഉല്പാദനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വ്യവസായം പ്രവർത്തിക്കുമ്പോൾ ഈ പദാർത്ഥങ്ങളുടേയും ഉല്പന്നങ്ങളുടേയും



വിതരണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വാണിജ്യം പ്രവർത്തിക്കുന്നു.

- കച്ചവടവും അതിന്റെ അനുബന്ധ സേവനങ്ങളും പാരമ്പര്യമായി വാണിജ്യം എന്ന വിപുലമായ പദത്തിൽ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. വാങ്ങുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ഒരു പ്രവർത്തിയാണ് കച്ചവടം. കച്ചവടത്തെ സഹായിക്കുന്നതിന് ഗതാഗതം, സംഭരണം, ഇൻഷുറൻസ്, പരസ്യം, ബാങ്കിംഗ് മുതലായ സേവന പ്രവർത്തനങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്. ഇവയെ കച്ചവടത്തിന്റെ അനുബന്ധ സേവനങ്ങൾ എന്ന് വിളിക്കുന്നു.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. വ്യാപാരം കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത് എന്ത്? വിവിധ തരത്തിലുള്ള വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ വിവരിക്കുക.
2. ഇ-കോമേഴ്സിനെ നിർവചിക്കുക. അതിന്റെ ഗുണങ്ങൾ വിവരിക്കുക.
3. വ്യവസായം എന്നതുകൊണ്ട് എന്താണ് അർത്ഥമാക്കുന്നത്? വിവിധ തരത്തിലുള്ള വ്യവസായങ്ങളെപ്പറ്റി പ്രതിപാദിക്കുക.
4. വിവിധതരം ഇ-കോമേഴ്സ് എന്തെല്ലാം?
5. കച്ചവടത്തിന്റെ അനുബന്ധ സേവനങ്ങൾ എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത് എന്ത്? വിവരിക്കുക.
6. ഒരു വ്യാപാരി എന്ന നിലയിൽ നിങ്ങളുടെ ദിവസേനയുള്ള ഇടപാടുകളിൽ കച്ചവടത്തെ സഹായിക്കുന്ന എന്തൊക്കെ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ അനുബന്ധ സേവനങ്ങളാണ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത്? വ്യക്തമാക്കുക.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 2.1. I. (i) ഉല്പാദനം, (ii) വിതരണം,
(iii) മൊത്തകച്ചവടക്കാരൻ, (iv) ഉല്പാദനം
- II. (i) ഡാൽമിയ ഓയിൽ മിൽസ്, (ii) രൂചി ഓയിൽ ഡിപ്പോ,
(iii) ബാലാജി ഗ്രോസറി (iv) മിസ്സിസ്സ് പ്രീതി
- 2.2. (i) ഡി (ii) എ (iii) എ (iv) എ (v) എ

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- നിങ്ങളുടെ സമീപപ്രദേശങ്ങളിൽ നടന്നുവരുന്ന എന്തെങ്കിലും 5 വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക. അവയെ വ്യവസായം, വാണിജ്യം എന്നിങ്ങനെ തരം തിരിക്കുക. വ്യവസായം പ്രാഥമികമാണോ, ദ്വിതീയമാണോ എന്നുകൂടി വ്യക്തമാക്കുക.

മൊഡ്യൂൾ - 2

Maximum Marks
15

Hours of Studies
35

വ്യാപാര സംഘടനയുടെ രൂപങ്ങൾ

വലിപ്പം, ഉടമസ്ഥത, ഭരണ വൈദഗ്ധ്യത്തിന്റെ ആവശ്യകത എന്നിവയെ അടിസ്ഥാനമാക്കി വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഒരു നിശ്ചിതമായ സംഘടനാ രൂപം ഉണ്ട്. ഈ അധ്യായം പഠിച്ചു കഴിയുമ്പോൾ, പഠിതാവിന്, വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളെ വിവിധ തരത്തിലുള്ള സംഘടനാരൂപമായ ഏകാംഗ വ്യാപാരം, പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനം, ഹിന്ദു കുട്ടു കുടുംബം, സഹകരണ സംഘങ്ങൾ, ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പിറ്റി എന്നിങ്ങനെ തരംതിരിക്കാൻ കഴിയും.

പാഠം 3 : ഏകാംഗ വ്യാപാരം, പങ്കാളിത്തം, ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബം

പാഠം 4 : സഹകരണ സംഘങ്ങളും ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനികളും



കുറിപ്പുകൾ

3

ഏകാംഗ വ്യാപാരം, പങ്കാളിത്തം, ഹിന്ദു കൂട്ടുകുടുംബം

നമ്മുടെ ദൈനംദിന ആവശ്യങ്ങൾക്ക് വേണ്ട സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുവാൻ നാം ചന്തയിൽ പോകാറുണ്ട്. ചന്തയിൽ പല തരത്തിലുള്ള കടകൾ നമുക്ക് കാണാം. ചിലത് വളരെ ചെറുത്, ചിലത് വളരെ വലുത്. ചിലർ റോഡിന്റെ വശങ്ങളിലായി പച്ചക്കറികൾ, നിലക്കടല, അരി, പയറുവർഗ്ഗങ്ങൾ, പത്രം ഇവ വിൽക്കുന്നതായി കാണാം. ചെറുപ്പുകുത്തികൾ നടപ്പാതയിൽ ചെരുപ്പ് നന്നാക്കുന്നുണ്ടാവും. നമ്മുടെ പ്രദേശത്ത് ഇത്തരം കടകൾ എന്നും നാം കാണാറുള്ളതാണല്ലോ. എന്നാൽ എങ്ങിനെയാണ് ഈ വ്യാപാരങ്ങൾ നടത്തുന്നതെന്നറിയാൻ നിങ്ങൾ ശ്രമിച്ചിട്ടുണ്ടോ? ഈ വ്യാപാരത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥർ ആരാണ്? വ്യാപാരത്തിനുവേണ്ടി ഉടമസ്ഥർ എന്താണ് ചെയ്യുന്നത്? വ്യാപാരം തുടങ്ങാൻ ആവശ്യമായ മൂലധനം കൊണ്ടുവരുന്നതും, വ്യാപാരസംബന്ധമായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നതും ദൈനംദിന വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ നോക്കിനടത്തുന്നതും വ്യാപാരത്തിന്റെ ലാഭത്തിനും നഷ്ടത്തിനും ഉത്തരവാദിയും ഉടമസ്ഥനാണെന്ന് നിങ്ങൾ പറയുമായിരിക്കും. ശരിയാണ്. വ്യാപാരത്തിനുവേണ്ടി ഈ കാര്യങ്ങളെല്ലാം നിർവഹിക്കുന്നത് ഉടമസ്ഥനാണ്. ഒന്നുകൂടി ആഴത്തിൽ ചിന്തിച്ചാൽ, ചില വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ഇ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എല്ലാം നിർവഹിക്കുന്നത് ഒരൊറ്റ വ്യക്തിയാണെന്ന് നിങ്ങൾക്ക് കാണാൻ കഴിയും. ഇതിനെ ഒരു ഏകാംഗ വ്യാപാരം എന്നു വിളിക്കുന്നു. ചില വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ഒരു കൂട്ടം വ്യക്തികൾ ഒരുമിച്ചു ചേർന്ന് വ്യാപാരത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥരാകുകയും അതിന്റെ ലാഭവും നഷ്ടവും പങ്കിടുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇത് പങ്കാളിത്തം എന്നറിയിപ്പെടുന്ന വേറൊരു വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപമാണ്. ഒരു ഹിന്ദു കൂട്ടു കുടുംബത്തിലെ അംഗങ്ങളുടെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള വേറൊരു വ്യാപാര രൂപമാണ് ഹിന്ദു കൂട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരം എന്നറിയപ്പെടുന്നത്. ഇതിൽ ഈ കുടുംബത്തിന് അനന്തരാവകാശമായി കിട്ടിയ സ്വത്തുക്കൾ കൈവശമായി ഉണ്ടായിരിക്കും.

ഈ പാഠത്തിൽ ഇത്തരം വ്യാപാര സംഘടനാരൂപങ്ങളെപ്പറ്റിയാണ് നമ്മൾ കൂടുതലായി കാണാൻ പോകുന്നത്.



ഉദ്ദേശ്യങ്ങൾ

ഈ പാഠഭാഗം പഠിച്ചുകഴിയുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ കഴിയും.

- ഏകാംഗ വ്യാപാര സംഘടനാരൂപത്തിന്റെ അർത്ഥം വിവരിക്കൽ
- ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിന്റെ സവിശേഷതകളുടെ പട്ടിക തയ്യാറാക്കൽ



- ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിന്റെ ഗുണങ്ങളും ദോഷങ്ങളും വിവരിക്കാൻ
- പങ്കാളിത്തത്തിന്റെ അർത്ഥം എന്തെന്ന് മനസിലാക്കാൻ
- പങ്കാളിത്ത രൂപത്തിലുള്ള വ്യാപാര സംഘടനയുടെ ഗുണങ്ങളും ദോഷങ്ങളും പ്രസ്താവിക്കാൻ
- ക്ലിപ്ത ബാധ്യത പങ്കാളിത്തത്തിന്റെ ആശയം വിവരിക്കാൻ
- ഹിന്ദു കുടുംബ വ്യാപാരത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ, ഗുണങ്ങൾ, ദോഷങ്ങൾ എന്നിവ വിവരിക്കാൻ.

3.1 ഏകാംഗ ഉടമസ്ഥത വ്യാപാരത്തിന്റെ അർത്ഥം

ഏകാംഗം എന്നാൽ ഒരാൾ എന്നും ഉടമസ്ഥത എന്നാൽ മുതലാളി അല്ലെങ്കിൽ ഉടമസ്ഥൻ എന്നുമാണ് അർത്ഥം. അതായത് മറ്റൊരാളോ ഒരു വ്യക്തിയോ ആയിരിക്കും ഈ വ്യാപാരത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥൻ. ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥതയും മേൽനോട്ടവും നിയന്ത്രണവും ഒരൊറ്റ വ്യക്തിയിൽ നിക്ഷിപ്തമായിരിക്കുന്നുവെങ്കിൽ ആ സ്ഥാപനത്തെ ഏകാംഗ വ്യാപാര രൂപത്തിലുള്ള വ്യാപാര സ്ഥാപനമെന്ന് പറയാം. ഏകാംഗ വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥതയും നടത്തിപ്പും ആരിലാണോ നിക്ഷിപ്തമായിരിക്കുന്നത് ആ വ്യക്തിയെ ഏകാംഗ വ്യാപാരി എന്നു വിളിക്കുന്നു. ഒരു ഏകാംഗ വ്യാപാരി ലഭ്യമായ വിഭവങ്ങൾ സംഘടിപ്പിക്കുകയും ക്രമാനുഗതമായ രീതിയിൽ സഞ്ചയിപ്പിക്കുകയും ലാഭം നേടുക എന്ന ഏക ലക്ഷ്യം വെച്ചുകൊണ്ട് വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളെ നിയന്ത്രിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.



ഏകാംഗ വ്യാപാരി

3.2 ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ

ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിന് താഴെ പറയുന്ന സവിശേഷതകൾ ഉണ്ട്.

- രൂപീകരിക്കാൻ എളുപ്പം:** ഒരു മാതൃകാ രൂപമുള്ള ഉടമസ്ഥാവകാശ സ്ഥാപനം രൂപീകരിക്കാൻ വളരെ എളുപ്പമായിരിക്കണം. നിയമ നടപടിക്രമങ്ങൾ ഏറ്റവും കുറവായിരിക്കണം എന്നതാണ് രൂപീകരിക്കാൻ എളുപ്പം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഏകാംഗ വ്യാപാരം രൂപീകരിക്കാൻ വളരെ എളുപ്പമാണ്.
- ഒരാളുടെ ഉടമസ്ഥത:** ഏകാംഗ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ എല്ലായ്പ്പോഴും ഒരൊറ്റ വ്യക്തിയുടെ ഉടമസ്ഥതയിലായിരിക്കും. സ്ഥാപനത്തിന്റെ മുഴുവൻ സ്വത്തും അയാളുടെ മാത്രം സ്വന്തമായിരിക്കും. അതുകൊണ്ട്, വ്യാപാരത്തിന്റെ മുഴുവൻ നഷ്ടസാധ്യതയും ഈ വ്യക്തി തന്നെ സഹിക്കേണ്ടിവരുന്നു. അതുകൊണ്ടു തന്നെ ഏകാംഗ വ്യാപാരിയുടെ സ്വന്ത ഇഷ്ടപ്രകാരമോ അല്ലെങ്കിൽ അയാളുടെ മരണാനന്തരമോ ഏകാംഗ വ്യാപാര സ്ഥാപനം ഇല്ലാതായിത്തീരുന്നതാണ്.
- ലാഭവും നഷ്ടവും പങ്കിടേണ്ടതില്ല:** ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന മുഴുവൻ ലാഭവും ഏകാംഗ വ്യാപാരിയുള്ളതാണ്. നഷ്ടമാണ് ഉണ്ടാകുന്നതെങ്കിൽ

മൊഡ്യൂൾ - 2

വ്യാപാര സംഘടനയുടെ രൂപങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

അത് മുഴുവനും അയാൾ തന്നെ സഹിക്കുകയും വേണം. ഏകാംഗ വ്യാപാരിയുടെ ലാഭമോ നഷ്ടമോ മറ്റ് ആരുമായും പങ്കിടേണ്ടിവരുന്നില്ല.

- iv. **ഒരാളുടെ മൂലധനം:** ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിനാവശ്യമായ മുഴുവൻ മൂലധനവും ഏകാംഗ വ്യാപാരി തന്നെ തരപ്പെടുത്തേണ്ടതുണ്ട്. സ്വന്തം സ്വത്ത് ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയോ, കൂട്ടുകാരിൽ നിന്നോ, ബന്ധുക്കൾ, ബാങ്കുകൾ, മറ്റ് ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്ന് വായ്പയെടുത്തോ ആയിരിക്കും ആവശ്യമായ മൂലധനം കണ്ടെത്തുന്നത്.
- v. **ഒരാളുടെ നിയന്ത്രണം:** ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിന്റെ നിയന്ത്രണാധികാരം എല്ലായ്പ്പോഴും ഏകാംഗ വ്യാപാരിയിൽ തന്നെ നിക്ഷിപ്തമായിരിക്കും. ഏകാംഗ വ്യാപാരി തന്നെയാണ് വ്യാപാരത്തിന്റെ നടത്തിപ്പിനാവശ്യമായ എല്ലാ തീരുമാനങ്ങളും കൈക്കൊള്ളുന്നത്.
- vi. **അക്ലിപ്ത ബാധ്യത:** ഏകാംഗ വ്യാപാരിയുടെ ബാധ്യത അക്ലിപ്തമായിരിക്കും. അതായത്, വ്യാപാരത്തിൽ നഷ്ടം സംഭവിച്ചാൽ ബാധ്യതകൾ തീർക്കാൻ വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന്റെ സ്വത്ത് പോലെ തന്നെ ഏകാംഗ വ്യാപാരിയുടെ സ്വകാര്യ സ്വത്തും ഉപയോഗപ്പെടുത്തേണ്ടിവരും.

3.3 ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് ഏറ്റവും സാധാരണവും ഏറ്റവും ലളിതവുമായ വ്യാപാര സംഘടനാരൂപമാണ് ഏകാംഗ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ. ഇതിന് താഴെ പറയുന്ന ഗുണങ്ങളുണ്ട്.

- i. **രൂപീകരിക്കാനും പിരിച്ചുവിടാനും എളുപ്പം:** ഒരു ഏകാംഗ വ്യാപാര സ്ഥാപനം വളരെ എളുപ്പത്തിൽ രൂപീകരിക്കാവുന്നതാണ്. വളരെ ചെറിയ മുതൽമുടക്കോടെ ഏതൊരാൾക്കും ഒരു ഏകാംഗ വ്യാപാരം തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. രൂപീകരിക്കുന്നതിന് നിയമ നടപടിക്രമങ്ങൾ ഏറ്റവും കുറഞ്ഞിരിക്കുന്നതുപോലെ, ഇത് പിരിച്ചുവിടാനും വളരെ എളുപ്പമാണ്. ഏകാംഗ വ്യാപാരിയുടെ സ്വന്തം ഇഷ്ടപ്രകാരം എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും വ്യാപാരം തുടങ്ങുകയും അവസാനിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യാവുന്നതാണ്.
- ii. **നേരിട്ടുള്ള പ്രേരണ:** ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിൽ നിന്നും നേടിയിട്ടുള്ള ലാഭം മുഴുവനും ഏകാംഗ വ്യാപാരിയ്ക്കുള്ളതാണ്. അതുപോലെ അതിന്റെ നഷ്ടസാധ്യതയും ഇയാൾ തന്നെ വഹിക്കുന്നു. ഇവിടെ പ്രയത്നത്തിനും പ്രതിഫലനത്തിനും തമ്മിൽ നേരിട്ടുള്ള ബന്ധമാണുള്ളത്. ഇദ്ദേഹം കഠിനാധ്വാനം ചെയ്താൽ കൂടുതൽ ലാഭം ഉണ്ടാകാനുള്ള സാധ്യത കൂടുതലാണ്, നേരേ മറിച്ചും. ഇത് കഠിനമായി അധ്വാനിക്കാനുള്ള ശക്തമായ ഒരു പ്രേരണ ഏകാംഗ വ്യാപാരിയ്ക്കു നൽകുന്നു.
- iii. **സമ്പര തീരുമാനവും പ്രവർത്തനവും:** ഏകാംഗ വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിൽ എല്ലാ തീരുമാനങ്ങൾക്കും ഉത്തരവാദി ഏകാംഗ വ്യാപാരി മാത്രമായിരിക്കും. തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്ന പ്രക്രിയയിൽ മറ്റാരുടേയും ഇടപെടൽ ഇല്ലാത്തതിനാൽ സമ്പര തീരുമാനങ്ങൾ കൈക്കൊള്ളാനും അവ പെട്ടെന്ന് പ്രവർത്തികമാക്കാനും വളരെ എളുപ്പമാണ്.
- iv. **മെച്ചപ്പെട്ട നിയന്ത്രണം:** ഒരു ഏകാംഗ വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിൽ, ഓരോ വ്യാപാര പ്രവർത്തനത്തിന്റെയും പരിപൂർണ്ണ നിയന്ത്രണം ഏകാംഗ വ്യാപാ



കുറിപ്പുകൾ

രിക്ക് ആയിരിക്കും. വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ ആസൂത്രണം ചെയ്യുന്നതും വിവിധ പ്രവർത്തനങ്ങളെ കാര്യക്ഷമമായി ഏകോപിപ്പിച്ചു കൊണ്ടുപോകുന്നതും അയാൾ തന്നെയായിരിക്കും. എല്ലാ തരത്തിലുള്ള മുഴുവൻ അധികാരവും ഉള്ളതിനാൽ ഏകാംഗ വ്യാപാരിക്ക് വ്യാപാരത്തിന്മേൽ ശരിയായ നിയന്ത്രണം ഏർപ്പെടുത്താൻ കഴിയുന്നു.

- v. വ്യാപാര രഹസ്യ സംരക്ഷണം:** ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം മേൽനോട്ടവും നിയന്ത്രണവും ഏകാംഗ വ്യാപാരിയിൽ തന്നെ നിക്ഷിപ്തമായിരിക്കുന്നതിനാൽ അദ്ദേഹത്തിന്റെ വ്യാപാര ഭാവിപരിപാടികൾ മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്നും കാത്തുസൂക്ഷിക്കുവാൻ സാധിക്കും. വ്യാപാര കാര്യങ്ങൾക്ക് മറ്റുള്ളവർക്ക് വ്യക്തമാക്കി കൊടുക്കേണ്ട യാതൊരു ആവശ്യകതയും ഇല്ല.
- vi. വ്യക്തിപരമായ സമ്പർക്കം:** ഒരു ഏകാംഗ വ്യാപാരിക്ക് എപ്പോഴും ഇടപാടു കാര്യമായും ജീവനക്കാരുമായി നേരിട്ട് സമ്പർക്കം പുലർത്താൻ സാധിക്കുന്നു. ഇടപാടുകാരുമായുള്ള നേരിട്ടുള്ള സമ്പർക്കം അവരുടെ ഇഷ്ടാനിഷ്ടങ്ങളും അഭിരുചികളും മനസ്സിലാക്കാൻ വ്യാപാരിയെ സഹായിക്കുന്നു. ഇത് ജീവനക്കാരുമായി വളരെ അടുത്ത സൗഹൃദബന്ധം നിലനിർത്താനും വ്യാപാരം സുഗമമായി നടത്താനും ഏകാംഗ വ്യാപാരിയെ സഹായിക്കുന്നു.
- vii. സ്വയംതൊഴിൽ കണ്ടെത്തൽ:** ഏകാംഗ വ്യാപാര രൂപത്തിലുള്ള വ്യാപാരം മറ്റുള്ളവർക്ക് സ്വയം തൊഴിലവസരങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്നു. ഏകാംഗ വ്യാപാരി സ്വയം തൊഴിലിന്റെ ഉടമസ്ഥൻ മാത്രമല്ല, ചിലപ്പോൾ അയാൾ മറ്റുള്ളവർക്ക് തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുകയും ചെയ്യും. ഉടമസ്ഥന സഹായിക്കാനായി ഏതാനും ജോലിക്കാരെ ഉൾപ്പെടുത്തി, ഇടപാടുകാർക്ക് സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന പല കടകളും നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവും. അങ്ങനെ ഇവ രാജ്യത്തിലെ തൊഴിലില്ലായ്മയും ദാരിദ്ര്യവും കുറക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.

3.4 ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിന്റെ ന്യൂനതകൾ

മേൽപറഞ്ഞ ഗുണങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ വളരെ നല്ല ഒരു വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപമാണ് ഏകാംഗ വ്യാപാരം. എങ്കിലും എല്ലാത്തരം വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപത്തിനും എന്തെങ്കിലും ചില പോരായ്മകൾ ഉണ്ടാകും. ഏകാംഗ വ്യാപാരവും അതിന് ഒരു അപവാദം അല്ല. ഇനി ഈ ന്യൂനതകളെക്കുറിച്ച് പഠിക്കാം.

- i. പരിമിതമായ മൂലധനം:** ഏകാംഗ വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന് ആവശ്യമായ മൂലധനം മുഴുവനും ഒരൊറ്റ വ്യക്തി തന്നെ തരപ്പെടുത്തേണ്ടതുണ്ട്. വലിയ ഒരു തുക മുതൽമുടക്ക് നടത്തുക എന്നത് ഒരാളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വളരെ പ്രയാസമാണ്. ഉടമസ്ഥന്റെ സ്വന്തമായ മൂലധന വിഹിതവും വായ്പാ മൂലധന വിഹിതവും ചേർത്തുള്ള തുക പലപ്പോഴും ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിന്റെ വളർച്ചയ്ക്കും വികസനത്തിനും ആവശ്യമായതിനേക്കാൾ കുറവായിരിക്കും.
- ii. അനിശ്ചിതമായ ഭാവി:** ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിന്റെ നിലനിൽപ്പ് അതിന്റെ ഉടമസ്ഥനെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. ഏകാംഗ വ്യാപാരി സ്വയം തീരുമാനിക്കുമ്പോഴോ അല്ലെങ്കിൽ അയാളുടെ മരണം മൂലമോ ഈ വ്യാപാര സ്ഥാപനം ഇല്ലാതായിത്തീരുന്നതാണ്.
- iii. പരിമിതമായ വലിപ്പം:** ഒരു ഏകാംഗ വ്യാപാരിക്ക് അയാളുടെ വ്യാപാരം ഒരു പരിധിയിൽ അപ്പുറം വികസിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയുകയില്ല. കാരണം, നിശ്ചിത പരിധി കപ്പുറം വളർന്ന ഒരു ഏകാംഗ വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന്റെ എല്ലാ പ്രവർത്തന

മൊഡ്യൂൾ - 2

വ്യാപാര സംഘടനയുടെ രൂപങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

ങ്ങളും നിയന്ത്രിക്കാനും മേൽനോട്ടം വഹിക്കാനും ഒരൊറ്റയാൾക്ക് കഴിയില്ല.

iv. പരിമിതമായ ഭരണവൈദഗ്ധ്യം: ഒരു ഏകാംഗ വ്യാപാരി ഭരണപരമായ എല്ലാ മേഖലകളിലും വൈദഗ്ധ്യം ഉള്ള ആളായിരിക്കണമെന്നില്ല. അയാൾ ഒരു പക്ഷേ ആസൂത്രണത്തിലും ഭരണത്തിലും വൈദഗ്ധ്യം ഉള്ള ആളായിരിക്കാം. എന്നാൽ വിപണനത്തിൽ വളരെ മോശമായിരിക്കാം.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 3.1

ഏകാംഗ വ്യാപാരവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ട ഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.

- i. ഏകാംഗ വ്യാപാരിക്ക് തന്റെ വ്യാപാരത്തിന്റെ വളർച്ചക്കാവശ്യമായ സമാഹരിക്കാൻ കഴിയണമെന്നില്ല.
- ii. ഒരു ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിന്റെ ആയുസ് ന്റെ ആയുസിനെ ആശ്രയിച്ചാണിരിക്കുന്നത്.
- iii. പരിമിതമായ സാമ്പത്തിക വിഭവങ്ങളും ഉടമസ്ഥന്റെ വൈദഗ്ധ്യക്കുറവും കാരണം ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിന് ഒരു പ്രത്യേക തൊഴിൽ വൈദഗ്ധ്യമുള്ള ന്റെ ഗുണങ്ങൾ ലഭ്യമല്ലാതാവുന്നു.
- iv. വൈദഗ്ധ്യം മാത്രം ആവശ്യമായി വരുന്ന ലളിതമായ വ്യാപാരങ്ങൾക്ക് ഉചിതമായതാണ് ഏകാംഗ വ്യാപാരം.
- v. ഉൽപന്നങ്ങൾക്കുള്ള വിപണി ഉം ഉം ആയതിനാൽ ഏകാംഗ വ്യാപാരിക്ക് ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചികൾ സാധിപ്പിച്ചു കൊടുക്കാൻ കഴിയുന്നു.

3.5 പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരത്തിന്റെ അർത്ഥം

ഏകാംഗ വ്യാപാരസംഘടന രൂപത്തിന് ചില ന്യൂനതകൾ ഉള്ളതായി നിങ്ങൾ പഠിച്ചിട്ടുണ്ട്. അതിന്റെ മൂലധനശേഷിയും ഭരണശേഷിയും പരിമിതമായിരിക്കും. കൂടാതെ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഒരു പരിധിക്കപ്പുറം വികസിപ്പിക്കാനും കഴിയില്ല. ഇത്തരം പരിമിതികളെ തരണം ചെയ്യുന്നതിനായി പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം എന്ന രീതിയിൽ മറ്റൊരു പുതിയ വ്യാപാര സംരംഭം നിലവിൽ വരികയുണ്ടായി. ആദ്യമായി എന്താണ് 'പങ്കാളിത്തം' എന്ന് നമുക്ക് കാണാം.

നിങ്ങളുടെ പ്രദേശത്ത് നിങ്ങൾ ഒരു റസ്റ്റോറന്റ് തുടങ്ങാൻ പോകുന്നു എന്നു കരുതുക. ധാരാളം സാധനങ്ങൾ അതിനായി നിങ്ങൾ സംഘടിപ്പിക്കേണ്ടതായി വരും. വ്യാപാരം തുടങ്ങുന്നതിനും നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്നതിനും ആവശ്യമായ പണം ഒറ്റക്ക് തരപ്പെടുത്തുക എന്നത് സാധ്യമല്ല എന്ന് തോന്നിയേക്കാം. അപ്പോൾ നിങ്ങൾ പ്രസ്തുത കാര്യം നിങ്ങളുടെ കൂട്ടുകാരുടെ അടുത്ത് പറയുകയും അവർ ഓരോരുത്തരും ഒരു നിശ്ചിത തുകയും ആവശ്യമായ മറ്റ് വസ്തുക്കളും കൊണ്ടുവന്ന് റസ്റ്റോറന്റ് നടത്താമെന്ന് സമ്മതിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇവിടെ നിങ്ങളും നിങ്ങളുടെ കൂട്ടുകാരും ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥരായി അതിൽ നിന്നുള്ള ലാഭവും നഷ്ടവും പങ്ക് വയ്ക്കാനായി പരസ്പരം കൈകോർത്തിരിക്കുകയാണ്. ഇത് പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം എന്നറിയപ്പെടുന്ന വേറെ ഒരു തരം വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപമാണ്.



ലാഭം നേടുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ, പരസ്പരം കൈകോർത്ത് ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനം തുടങ്ങാനുദ്ദേശിക്കുന്ന രണ്ടോ അതിൽ കൂടുതലോ വ്യക്തികൾ തമ്മിലുള്ള അടിസ്ഥാനപരമായ ബന്ധമാണ് പങ്കാളിത്തം. പങ്കാളിത്തത്തിനു ചേർന്നിട്ടുള്ള വ്യക്തികളെ ഒറ്റൊക്കൊറ്റയ്ക്ക് 'പങ്കാളികൾ' എന്നും ഒന്നിച്ച് സ്ഥാപനം എന്നും പറയുന്നു. ഏത് പേരിലാണോ സ്ഥാപനം നടത്തുന്നത് അതിനെ 'സ്ഥാപനപ്പേര്' എന്നു പറയുന്നു. സുൽത്താൻ ചന്ദ് & കമ്പനി, രാംലാൽ & കമ്പനി, ഗുപ്ത & കമ്പനി എന്നിവ ചില പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പേരുകളാണ്.

ഒരു പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ 1932 ലെ ഇന്ത്യൻ പങ്കാളിത്ത നിയമത്തിലെ വ്യവസ്ഥകൾ പ്രകാരം നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നു. 1932 ലെ ഇന്ത്യൻ പങ്കാളിത്ത നിയമത്തിന്റെ നാലാം വകുപ്പിൽ പങ്കാളിത്തത്തെ ഇപ്രകാരം നിർവചിച്ചിരിക്കുന്നു. "എല്ലാവരും ചേർന്നോ അല്ലെങ്കിൽ എല്ലാവർക്കുംവേണ്ടി ഏതെങ്കിലും ഒരാളോ നടത്തുന്ന വ്യാപാരത്തിന്റെ ലാഭം പങ്കിട്ടെടുക്കാൻ സമ്മതിച്ചുകൊണ്ടുള്ള വ്യക്തികൾ തമ്മിലുള്ള ബന്ധമാകുന്നു പങ്കാളിത്തം".

3.6 പങ്കാളിത്ത വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ

പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരത്തെക്കുറിച്ച് സംക്ഷിപ്തമായ വിവരണത്തിനു ശേഷം, നമുക്ക് ഈ വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപത്തിന്റെ വിവിധങ്ങളായ സവിശേഷതകളെക്കുറിച്ച് മനസിലാക്കാം.

- i. രണ്ടോ അതിലധികമോ അംഗങ്ങൾ:** പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം തുടങ്ങാൻ ചുരുങ്ങിയത് രണ്ട് അംഗങ്ങളെങ്കിലും വേണം. എന്നാൽ അംഗസംഖ്യ ബാങ്കിംഗ് വ്യാപാരത്തിൽ 10 ൽ കൂടാനോ മറ്റ് വ്യാപാരങ്ങളിൽ 20 ൽ കൂടാനോ പാടുള്ളതല്ല.
- ii. കരാർ:** നിങ്ങൾ മറ്റുള്ളവരുമായി ചേർന്ന് എപ്പോഴെങ്കിലും ഒരു പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം തുടങ്ങണമെന്ന് ആലോചിക്കുമ്പോൾ ആദ്യമായി നിങ്ങളെല്ലാവരും ഒരു പരസ്പര കരാറിൽ ഏർപ്പെടേണ്ടതാണ്. ഈ കരാറിൽ താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്നു.
 - ഓരോ അംഗവും കൊണ്ടുവന്നിട്ടുള്ള മൂലധനം
 - ലാഭവും നഷ്ടവും പങ്കിടുന്ന അനുപാതം
 - ഏതെങ്കിലും പങ്കാളിക്ക് ശമ്പളമോ കമ്മീഷനോ നൽകേണ്ടതുണ്ടെങ്കിൽ അത്
 - വ്യാപാരത്തിന്റെ കാലദൈർഘ്യം നിശ്ചയിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ, അത്
 - പങ്കാളികളുടേയും സ്ഥാപനത്തിന്റേയും പേരും മേൽവിലാസവും
 - ഓരോ പങ്കാളിയുടേയും കടമകളും അധികാരങ്ങളും
 - വ്യാപാരത്തിന്റെ സ്വഭാവവും സ്ഥലവും
 - വ്യാപാരം നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് മറ്റ് നിബന്ധനകൾ
- iii. നിയമവിധേയമായ വ്യാപാരം:** നിയമവിധേയമായി നടത്താവുന്ന ഏതു വ്യാപാരം തുടങ്ങാനും പങ്കാളികൾക്ക് കൈകോർക്കാവുന്നതാണ്. കള്ളക്കടത്ത്, കരിഞ്ചന്ത എന്നിവ നടത്തുന്നത് നിയമത്തിന്റെ കണ്ണിൽ പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം എന്നു വിളിക്കാൻ കഴിയില്ല.

മൊഡ്യൂൾ - 2

വ്യാപാര സംഘടനയുടെ രൂപങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

- iv. **ലാഭം പങ്കിടൽ:** പങ്കാളിത്തത്തിന്റെ ഏറ്റവും പ്രധാന ലക്ഷ്യം വ്യാപാരത്തിൽ നിന്നുള്ള ലാഭം മുൻകൂട്ടി നിശ്ചയിച്ച അനുപാതത്തിൽ പങ്കിടുക എന്നതാണ്. ലാഭം വീതിക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ച് യാതൊരു വ്യവസ്ഥയും നിശ്ചയിച്ചിട്ടില്ലെങ്കിൽ അത് എല്ലാവരും തുല്യമായി പങ്കിടേണ്ടതാണ്.
- v. **അക്ലിപ്ത ബാധ്യത:** ഏകാംഗ വ്യാപാരിയുടേതെന്ന പോലെ പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനത്തിലെ പങ്കാളികളുടേയും ബാധ്യത അക്ലിപ്തമാണ്. അതായത് സ്ഥാപനത്തിന്റെ ബാധ്യതകൾ നിറവേറ്റാൻ മതിയായ സ്വത്ത് ഇല്ലാതെ വന്നാൽ പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരത്തിന്റെ ബാധ്യതകൾ നിറവേറ്റാൻ പങ്കാളികളുടെ സ്വകാര്യ സ്വത്ത് ആവശ്യം വന്നാൽ ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.
- vi. **സ്വമേധയാലുള്ള രജിസ്ട്രേഷൻ:** പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനം രജിസ്റ്റർ ചെയ്യണമെന്ന് യാതൊരു നിർബന്ധവുമില്ല. എന്നാൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടില്ലാത്ത ഒരു പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനത്തിന് പല ഗുണങ്ങളും നഷ്ടപ്പെടുത്തേണ്ടിവരും. അതുകൊണ്ട് രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുന്നതാണ് അഭികാമ്യം. രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്തതുകൊണ്ടുള്ള ഫലങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു:
 - നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനത്തിന് മൂന്നാം കക്ഷികൾക്കെതിരെയുള്ള അവകാശങ്ങൾ പരിഹരിക്കാനായി നിയമനടപടികൾ കൈക്കൊള്ളാൻ കഴിയില്ല
 - പങ്കാളികൾ തമ്മിൽ കലഹമുണ്ടായാൽ അത് കോടതി വഴി പരിഹരിക്കാനാവില്ല.
 - മൂന്നാമത് ഒരു വ്യക്തിക്ക് കൊടുക്കാനുള്ളതോ അയാളിൽ നിന്ന് കിട്ടാനുള്ളതോ തുകയുടെ മേൽ കോടതി വഴി യാതൊരുവിധ അഡ്ജസ്റ്റ്മെന്റുകളും അവകാശപ്പെടാൻ കഴിയില്ല.
- vii. **പ്രധാനി - ഏജന്റ് ബന്ധം:** എല്ലാ പങ്കാളികളും അവരുടെ സ്ഥാപനത്തിന്റെ കൂട്ടുമസ്ഥരാണ്. വ്യാപാരത്തിന്റെ ഭരണത്തിൽ പങ്കാളിയാകുന്നതിന് എല്ലാ പങ്കാളികൾക്കും തുല്യമായ അവകാശമുണ്ട്. ഒരു പങ്കാളി മൂന്നാമത് വ്യക്തികളുമായി വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ നടത്തുമ്പോൾ അയാൾ മറ്റ് പങ്കാളികളുടെ ഏജന്റും മറ്റുള്ളവർ ഇയാളുടെ പ്രധാനിയും ആകുന്നു. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഒരു പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനത്തിൽ എല്ലായ്പ്പോഴും ഒരു പ്രധാനി-ഏജന്റ് ബന്ധം നിലനിൽക്കുന്നു എന്നു പറയാം.
- viii. **വ്യാപാരത്തിന്റെ തുടർച്ച:** ഏതെങ്കിലും ഒരു പങ്കാളിയുടെ മരണം, ചിത്തഭ്രമം, പാപ്പരത്തം എന്നിവ മൂലം ഒരു പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനം ഇല്ലാതായിത്തീരുന്നതാണ്. ഇല്ലെങ്കിൽ പങ്കാളികളുടെ ഇഷ്ടപ്രകാരവും പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം നിർത്താവുന്നതാണ്. എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും പങ്കാളികൾക്ക് പങ്കാളിത്തം അവസാനിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള തീരുമാനം എടുക്കാവുന്നതാണ്.

3.7 പങ്കാളിത്ത വ്യാപാര സംഘടനാരൂപത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

പങ്കാളിത്ത വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപത്തിന് ചില ഗുണങ്ങളുണ്ട്. അവ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

- i. **രൂപീകരിക്കാൻ എളുപ്പം:** ഏകാംഗ വ്യാപാരം പോലെ തന്നെ പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരവും യാതൊരുവിധ നിയമ നടപടിക്രമങ്ങളും ഇല്ലാതെ വളരെ എളുപ്പത്തിൽ രൂപീകരിക്കാവുന്നതാണ്. ഒരു പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനം രജിസ്റ്റർ ചെയ്യ

കുറിപ്പുകൾ



ണമെന്ന് യാതൊരു നിർബന്ധവും ഇല്ല. വാക്കാലുള്ളതോ എഴുതി തയ്യാറാക്കിയതോ ആയ ലളിതമായ ഉടമ്പടിയിലൂടെ പങ്കാളിത്തം രൂപീകരിക്കാവുന്നതാണ്.

- ii. **കൂടുതൽ വിഭവങ്ങളുടെ ലഭ്യത:** പങ്കാളിത്തത്തിൽ രണ്ടോ അതിൽ കൂടുതൽ വ്യക്തികൾ ഒന്നിച്ചുചേർന്ന് വ്യാപാരം തുടങ്ങുന്നതിനാൽ ഏകാഗ്ര വ്യാപാരത്തിനേക്കാൾ കൂടുതൽ വിഭവങ്ങൾ ലഭ്യമാവുന്നു. ഏകാഗ്ര വ്യാപാരവുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ പങ്കാളികൾക്ക് കൂടുതൽ വിഭവങ്ങൾ നൽകാൻ കഴിയുന്നു. പങ്കാളികൾക്ക് വ്യാപാരത്തിനുവേണ്ടി കൂടുതൽ മൂലധനവും, കൂടുതൽ പ്രയത്നവും കൂടുതൽ സമയവും വിനിയോഗിക്കാൻ കഴിയുന്നു.
- iii. **സമതുലിതമായ തീരുമാനങ്ങൾ:** പങ്കാളികൾ വ്യാപാരത്തിന്റെ ഉടമകളാകുന്നു. വ്യാപാരത്തിന്റെ ഭരണത്തിൽ ഓരോ പങ്കാളിക്കും തുല്യ അവകാശമാണുള്ളത്. ഏതെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള തർക്കങ്ങൾ ഉണ്ടാകുമ്പോൾ അവർക്ക് ഒന്നിച്ചിരുന്ന് അവ പരിഹരിക്കാവുന്നതാണ്. എല്ലാ പങ്കാളികളും തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നതിൽ പങ്കെടുക്കുന്നതിനാൽ തിടുക്കത്തിലുള്ളതും ശ്രദ്ധയില്ലാത്തതോ ആയ തീരുമാനങ്ങൾക്ക് സാധ്യത കുറവാണ്.
- iv. **നഷ്ടം പങ്കിടുന്നു:** ഒരു പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനത്തിൽ വ്യാപാരത്തിന്റെ നഷ്ടം സാധ്യത എല്ലാ പങ്കാളികളും പങ്കിടുന്നു. ഉദാഹരണമായി മൂന്നു പങ്കാളികളുള്ള ഒരു സ്ഥാപനത്തിൽ, ഒരു നിശ്ചിത കാലയളവിൽ 12,000 രൂപ നഷ്ടം വന്നു എന്നു കരുതുക. ഈ നഷ്ടം മൂന്നു പങ്കാളികളും ചേർന്ന് പങ്കിടുന്നു. അതുകൊണ്ട് ഓരോരുത്തർക്കും 4000 രൂപയുടെ നഷ്ടം മാത്രമേ സഹിക്കേണ്ടിവരുന്നുള്ളൂ.

3.8 പങ്കാളിത്ത വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപത്തിന്റെ ന്യൂനതകൾ

മേൽപറഞ്ഞ ഗുണങ്ങളെല്ലാമുണ്ടെങ്കിലും, പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരത്തിന് ചില ന്യൂനതകൾ കൂടിയുണ്ട്. അവയിൽ ചിലത് താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

- i. **അക്ലിപ്ത ബാധ്യത:** പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനത്തിന്റെ കടങ്ങൾക്ക് എല്ലാ പങ്കാളികൾക്കും കൂട്ടായും പ്രത്യേകമായും അപരിമിതമായ ബാധ്യതയാണുള്ളത്. അതുകൊണ്ട് ഒന്നുകിൽ പങ്കാളികൾ തമ്മിൽ തമ്മിൽ ബാധ്യത പങ്കിടാം. അല്ലെങ്കിൽ മുഴുവൻ ബാധ്യതയും ഒരാൾതന്നെ തന്റെ വ്യക്തിപരമായ സ്വത്തുക്കളിൽ നിന്നും കൊടുത്തുതീർക്കേണ്ടതായും വന്നേക്കാം.
- ii. **അനിശ്ചിതമായ ആയുസ്:** പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനത്തിന് അതിന്റെ പങ്കാളികളിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായ നിയമപരമായ ഒരു നിലനിൽപ്പില്ല. പങ്കാളികളിൽ ഒരാൾക്ക് മരണം സംഭവിക്കുകയോ, പാപ്പരാവുകയോ, ചിത്തഭ്രമം സംഭവിക്കുകയോ, പിരിഞ്ഞുപോവുകയോ ചെയ്താൽ അതോടെ പങ്കാളിത്തം ഇല്ലാതാവാം. ഇതിലുപരി, ഭിന്നാഭിപ്രായമുള്ള ഏതെങ്കിലും അംഗത്തിന് പങ്കാളിത്തം പിരിച്ചുവിടാൻ വേണ്ടി എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും നോട്ടീസ് നൽകാവുന്നതാണ്.
- iii. **പരിമിതമായ മൂലധനം:** പങ്കാളികളുടെ എണ്ണം 20 ൽ കൂടുതൽ ആകാൻ പാടില്ലാത്തതിനാൽ വളരെ പരിമിതമായ മൂലധനം മാത്രമേ സമാഹരിക്കാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. അതുകൊണ്ട് വൻകിട വ്യാപാരങ്ങൾ പങ്കാളിത്ത വ്യവസ്ഥയിൽ തുടങ്ങുക സാധ്യമല്ല.



കുറിപ്പുകൾ

iv. ഓഹരി കൈമാറ്റം പാടില്ല: നിങ്ങൾ ഒരു പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനത്തിലെ പങ്കാളിയാണെങ്കിൽ നിങ്ങൾക്ക് പങ്കാളിത്തത്തിലുള്ള പങ്ക്, മറ്റ് പങ്കാളികളുടെ സമ്മതമില്ലാതെ പുറത്തൊരാൾക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യാൻ കഴിയുകയില്ല. സ്ഥാപനം വിടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നതോ അല്ലെങ്കിൽ ഓഹരിയുടെ ഒരു നിശ്ചിത ഭാഗം വിൽക്കാനോ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ഒരു പങ്കാളിക്ക് ഇത് അസൗകര്യം സൃഷ്ടിക്കുന്നു.

3.9 ക്ലിപ്ത ബാധ്യതയുള്ള പങ്കാളിത്തം (എൽ.എൽ.പി)

പ്രൊഫഷണൽ വൈദഗ്ധ്യവും വ്യവസായ സംരംഭകത്വവും സമന്വയിപ്പിക്കാൻ കഴിവുള്ളതും, അയഞ്ഞതും, നൂതനവും കഴിവുള്ളതുമായ രീതിയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നതും, അക്ലിപ്ത ബാധ്യതയുടെ ഗുണങ്ങൾ നൽകുന്നതും അതേസമയം ഇതിലെ അംഗങ്ങൾക്ക് പങ്കാളിത്ത വ്യവസ്ഥയുടെ ആന്തരിക ഘടനയോടെ രൂപീകരിക്കാവുന്നതുമായ ഒരു കോർപറേറ്റ് മാധ്യമമാണ് ക്ലിപ്ത ബാധ്യതയുള്ള പങ്കാളിത്തം (ലിമിറ്റഡ് ലയബിലിറ്റി പാർട്ണർഷിപ്പ്).

1. ഇന്ത്യൻ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയുടെ വളർച്ചയോടുകൂടി, അതിൽ വ്യവസായ സംരംഭകരും സാങ്കേതിക വൈദഗ്ധ്യമുള്ളവരും പ്രത്യേക തൊഴിൽ വൈദഗ്ധ്യമുള്ളവരും വഹിച്ച പങ്ക് ആഗോള തലത്തിൽ അംഗീകരിക്കപ്പെട്ടു. വ്യാപാര സംരംഭകത്വവും, അറിവും നഷ്ടസാധ്യതയുള്ള മൂലധനവും കൂടിച്ചേർന്നാൽ ഇന്ത്യൻ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയുടെ വളർച്ചക്ക് കൂടുതൽ ഉണർവ് പകരാൻ കഴിയുമെന്ന് മനസ്സിലായിക്കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ഈ പശ്ചാത്തലത്തിൽ ഒരു വശത്ത് അക്ലിപ്ത ബാധ്യതയോടുകൂടിയ പരമ്പരാഗതമായ പങ്കാളിത്തത്തിനും മറുവശത്ത് ക്ലിപ്ത ബാധ്യതയോടുകൂടിയ നിയമപരമായ ഭരണഘടനയോടുകൂടിയ കമ്പനിക്കും പകരമായി ഒരു പുതിയ കോർപറേറ്റ് രൂപം ആവശ്യമാണെന്ന് അനുഭവപ്പെട്ടു. ഇതിന് പ്രൊഫഷണൽ വൈദഗ്ധ്യവും, വ്യാപാര സംരംഭകത്വവും സമന്വയിപ്പിക്കാനുള്ള കഴിവും അയഞ്ഞതും നൂതനവും കഴിവുള്ളതുമായ രീതിയിൽ പ്രവർത്തിക്കാനും കഴിവുണ്ടായിരിക്കണം.
2. അക്ലിപ്ത ബാധ്യതയുടെ ഗുണങ്ങൾ നൽകുന്നതും എന്നാൽ അതിലെ അംഗങ്ങൾക്ക് പരസ്പരമുള്ള കരാറിലൂടെ പങ്കാളിത്ത വ്യവസ്ഥയുടെ ആന്തരിക ഘടനയോടെ രൂപീകരിക്കാവുന്ന കോർപറേറ്റ് വ്യാപാര മാധ്യമമായ ക്ലിപ്ത ബാധ്യതയുള്ള പങ്കാളിത്തം ഒരു പകരമായിട്ടാണ് കണക്കാക്കുന്നത്. പ്രൊഫഷണലുകൾക്കും സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ഏതു തരത്തിലുള്ള സേവനങ്ങൾ നൽകാനും ശാസ്ത്രീയവും സാങ്കേതികവുമായ വിജ്ഞാന ശാഖകളിൽ ഏർപ്പെടുവാനും അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് അനുയോജ്യമായ, വാണിജ്യപരമായി കഴിവുള്ള മാധ്യമങ്ങൾ രൂപീകരിക്കാനും എൽഎൽപി സഹായിക്കുന്നു.
3. ഇന്നത്തെ ഈ ആവശ്യം മനസ്സിലാക്കിക്കൊണ്ട് അക്ലിപ്ത ബാധ്യത പങ്കാളിത്ത നിയമം 2008 പാർലമെന്റ് പാസാക്കുകയും ഇതിന് 2009 ജനുവരി 7 ന് രാഷ്ട്രപതിയുടെ അനുമതി കിട്ടുകയും ചെയ്തു.

എൽഎൽപി നിയമം 2008 ന്റെ പ്രധാന സവിശേഷതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു:

- (i) എൽഎൽപി അതിന്റെ പങ്കാളികളിൽ നിന്നും നിയമപരമായി പ്രത്യേകമായ നിലനിൽപ്പുള്ള ഒരു ബോഡി കോർപറേറ്റ് ആയിരിക്കും. ഏതെങ്കിലും രണ്ടോ അതിലധികമോ വ്യക്തികൾ ലാഭം നേടുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ നിയമവിധേയമായ ഒരു വ്യാപാരം നടത്തുന്നതിന് അവരുടെ പേരുകൾ ഒരു രൂപീകരണ പത്രത്തിൽ രേഖപ്പെടുത്തി, അത് രജിസ്ട്രാർക്ക് അയച്ചുകൊടുത്ത് ഒരു

കുറിപ്പുകൾ



- അക്ലിപ്ത ബാധ്യതയുള്ള പങ്കാളിത്തം രൂപീകരിക്കാവുന്നതാണ്. എൽ എൽപിക്ക് സ്ഥായിയായ നിലനിൽപ്പുണ്ട്.
- (ii) പങ്കാളികളുടെ പരസ്പരമായ അവകാശങ്ങളും ചുമതലകളും അതുപോലെ എൽഎൽപിയും പങ്കാളികളും തമ്മിലുള്ള അവകാശങ്ങളും ചുമതലകളും നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നത്, എൽഎൽപി നിയമം 2008 ലെ വ്യവസ്ഥകൾക്ക് വിധേയമായി എൽഎൽപിയും പങ്കാളികളും തമ്മിലുള്ള കരാറിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ്. ഈ കരാർ അവരുടെ ഇഷ്ടാനുസരണം നിർമ്മിക്കാനുള്ള അയവ് നിയമം അവർക്ക് നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഇങ്ങനെയുള്ള ഒരു കരാറിന്റെ അഭാവത്തിൽ, പരസ്പരമുള്ള അവകാശങ്ങളും ചുമതലകളും നിയന്ത്രിക്കുന്നത് എൽ എൽപി നിയമത്തിലെ വ്യവസ്ഥകളനുസരിച്ചായിരിക്കും.
 - (iii) എൽഎൽപിയ്ക്ക് നിയമപരമായി ഒരു പ്രത്യേക നിലനിൽപ്പുണ്ടായിരിക്കും. ഇതിന്റെ ബാധ്യത ഇതിലുള്ള സ്വത്തുകളുടെയത്രയുമായിരിക്കും. അതേസമയം പങ്കാളികളുടെ ബാധ്യത അവർ കൊടുക്കാമെന്ന് സമ്മതിച്ചിരിക്കുന്ന ദൃശ്യവും അദൃശ്യവുമായ സ്വത്തുകളുടെ തുകയായി പരിമിതപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. പങ്കാളികൾ അവരുടെ സ്വന്തം ഇഷ്ടപ്രകാരം ചെയ്യുന്നതോ, മറ്റുള്ളവരുടെ അംഗീകാരമില്ലാതെ ചെയ്യുന്ന പ്രവൃത്തികൾക്കോ, പെരുമാറ്റദുഷ്യത്തിനോ മറ്റു പങ്കാളികൾക്ക് ബാധ്യതയുണ്ടായിരിക്കുന്നതല്ല. എൽഎൽപിയുടേയും പണം കൊടുക്കാനുള്ളവരെ ചതിക്കണമെന്ന് ഉദ്ദേശത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കുന്നതായി കാണുന്ന പങ്കാളികളുടേയും അല്ലെങ്കിൽ ആരെങ്കിലും ചതിക്കണമെന്ന ഉദ്ദേശത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന പങ്കാളികളുടേയും ബാധ്യത അക്ലിപ്തമായിരിക്കും. ഇത് എൽഎൽപിയുടെ എല്ലാ കടങ്ങൾക്കുമോ അല്ലെങ്കിൽ ഏതെങ്കിലും ഒരു പ്രത്യേക കടത്തിനോ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റു ബാധ്യതകൾക്കുമോ ഉണ്ടായിരിക്കും.
 - (iv) ഓരോ എൽഎൽപിക്കും ഏറ്റവും ചുരുങ്ങിയത് രണ്ടു പങ്കാളികളും അതുപോലെ ഏറ്റവും ചുരുങ്ങിയത് രണ്ടു വ്യക്തികൾ നിയുക്ത പങ്കാളികളായിരിക്കുകയും അതിലൊരാൾ ഇൻഡ്യൻ റസിഡന്റ് ആയിരിക്കുകയും വേണം. നിയുക്ത പങ്കാളികളുടെ (ഡിസഗ്നേറ്റഡ് പാർട്ണർ) ചുമതലകളും ബാധ്യതകളും നിയമത്തിൽ നൽകിയിരിക്കുന്ന പോലെയായിരിക്കും.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 3.2

- ബ്രാക്കറ്റിൽ തന്നിരിക്കുന്നതിൽ നിന്നും ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ഉപയോഗിച്ച് പൂരിപ്പിക്കുക.
- i. പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനം രജിസ്റ്റർ ചെയ്യേണ്ട (ആവശ്യമുണ്ട്, ആവശ്യമില്ല)
 - ii. പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനം ഒരു വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപമാണ് (അയവുള്ള, കർക്കശമായ)
 - iii. പങ്കാളിത്തത്തിൽ വ്യാപാര നഷ്ടസാധ്യത എല്ലാ പങ്കാളിക്കും (പങ്കുവെക്കുന്നു, പങ്കുവെക്കുന്നില്ല)
 - iv. പങ്കാളിത്തം ഒരു ശ്രമമാണ് (കൂട്ടായ്മ, വ്യക്തിഗത)
 - v. എൽഎൽപി നിയമം രൂപീകരിച്ച വർഷം ആണ് (2008, 2010)



കുറിപ്പുകൾ

3.10 ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരത്തിന്റെ അർത്ഥം (എച്ച്.യു.എഫ്)

ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബത്തിലെ അംഗങ്ങളുടെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള വ്യാപാരത്തെയാണ് ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബം വ്യാപാരം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഹിന്ദു അഭി വ്യക്ത കുടുംബ വ്യാപാരമെന്നും ഇത് അറിയപ്പെടുന്നു. ഹിന്ദു നിയമത്തിന്റെ കീഴിലാണ് ഈ സംഘടന രൂപം നിലനിൽക്കുന്നതും പിന്തുടർച്ചാവകാശ നിയമപ്രകാരമാണ് ഇത് നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നത്. ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ രൂപത്തിലുള്ള ഈ വ്യാപാര സംഘടനയിൽ, കുടുംബത്തിന് പിന്തുടർച്ചയായി കിട്ടിയ കുറച്ച് സ്വത്തുക്കൾ കൈവശമുണ്ടായിരിക്കും. ഈ സ്വത്തിലുള്ള പിന്തുടർച്ചാവകാശം കുടുംബത്തിലെ പുരുഷ അംഗങ്ങൾക്ക് മാത്രമായിരിക്കും ഉണ്ടായിരിക്കുക. പൂർവ്വിക സ്വത്തിലെ ഒരു ഭാഗത്തിനുള്ള ഒരംഗത്തിന്റെ അവകാശം അയാൾക്ക് അയാളുടെ അച്ഛനിൽ നിന്നും, മുത്തച്ഛനിൽ നിന്നും മുതുമുത്തച്ഛനിൽ നിന്ന് പാരമ്പര്യമായി കിട്ടുന്നതാണ്. ഇങ്ങനെ ഒരേസമയം മൂന്ന് തുടർച്ചയായുള്ള തലമുറക്ക് ഈ പൂർവ്വിക സ്വത്ത് പിൻതുടർച്ചയായി കിട്ടാവുന്നതാണ്. കോപാർസനേഴ്സ് എന്നറിയപ്പെടുന്ന പുരുഷ അംഗങ്ങൾക്കു മാത്രമേ ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരം നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്നതിന് അവകാശമുള്ളൂ. ഇതിലെ ഏറ്റവും പ്രായം കൂടിയ അംഗം കർത്താ എന്ന് അറിയപ്പെടുന്നു.



കുട്ടുകുടുംബത്തിന്റെ ചിത്രം

3.11 ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ

- i. **ജന്മം കൊണ്ട് അംഗത്വം:** ഒരാൾകൂട്ടി ജന്മം കൊണ്ട് ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരത്തിൽ സ്വയമേവ അംഗമായിത്തീരുന്നു. കുടുംബത്തിലെ അംഗങ്ങൾ തമ്മിലുണ്ടാകുന്ന കരാറിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലല്ല ഇത് ഉണ്ടാകുന്നത്.
- ii. **നടത്തിപ്പ്:** കുടുംബത്തിലെ ഏറ്റവും മുതിർന്ന അംഗമായ കർത്തായിൽ ഇതിന്റെ നടത്തിപ്പ് നിക്ഷിപ്തമായിരിക്കുന്നു. എന്നാലും കുട്ടുകുടുംബത്തിലെ മറ്റ് അംഗങ്ങളെ സഹായത്തിനായി കർത്താ കൂട്ടാറുണ്ട്.
- iii. **ബാധ്യത:** കർത്തായുടെ ബാധ്യത അക്ലിപ്തമാണ്. അതായത് വ്യാപാരത്തിന്റെ കടങ്ങൾ അടച്ചുതീർക്കാൻ അദ്ദേഹത്തിന്റെ സ്വകാര്യ സ്വത്തുക്കൾ വരെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയേക്കാം. മറ്റ് ഓരോ കോർപാർസണുടേയും ബാധ്യത അവരുടെ കുട്ടുകുടുംബത്തിലെ ഓഹരിയുടെ യാത്രയായി പരിമിതപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു.
- iv. **പരിധിയില്ലാത്ത അംഗങ്ങൾ:** കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരത്തിലെ കോപാർസണരുടെ എണ്ണത്തിന് യാതൊരുവിധ പരിധിയുമില്ല. എന്നിരുന്നാലും ഇതിലെ അംഗസംഖ്യ മൂന്നു തുടർച്ചയായുള്ള തലമുറകൾക്കു മാത്രമായി പരിമിതപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു.

കുറിപ്പുകൾ



- v. **പ്രായപൂർത്തിയാവാത്ത അംഗങ്ങൾ:** ഒരാൺകുട്ടി ജനനത്തോടുകൂടി കോപാർസണറായിത്തീരുന്നു. അതുകൊണ്ട് ഒരു കുട്ടുകുടുംബത്തിൽ പ്രായപൂർത്തിയാകാത്ത അംഗങ്ങൾക്ക് യാതൊരുവിധ തടസങ്ങളും ഇല്ല.
- vi. **മരണം ബാധിക്കുന്നില്ല:** കർത്താ ഉൾപ്പെടെ ഏതൊരു കോപാർസണറുടെയും മരണത്തിനു ശേഷവും ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരം തുടർന്നുകൊണ്ടേയിരിക്കും. ജീവിച്ചിരിക്കുന്ന ഏറ്റവും പ്രായം കൂടിയ പുരുഷ അംഗം അടുത്ത കർത്താ ആയിത്തീരുന്നു. എന്നാൽ അതിലെ എല്ലാ അംഗങ്ങളും തങ്ങൾ ആ കുട്ടുകുടുംബത്തിലെ അംഗങ്ങളല്ല എന്ന് പരസ്യപ്പെടുത്തിയാൽ ഈ വ്യാപാരസ്ഥാപനം ഇല്ലാതായിത്തീരുന്നു.

3.12 കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

- i. **അംഗങ്ങൾക്ക് സാമ്പത്തിക സുരക്ഷയും പദവിയും:** ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബത്തിലെ അംഗങ്ങൾക്ക് വ്യാപാരത്തിലെ സമ്പത്തിൽ ഒരവകാശം ഉള്ളതുകൊണ്ട്, ഇത് എല്ലാവർക്കും ഒരു സംരക്ഷണ ബോധവും സ്വന്തമാണെന്നതോന്നലും ഉളവാക്കുന്നു. മറ്റുള്ളവരുമായി ഇടപെടുമ്പോൾ ഇത് അവർക്ക് സമൂഹത്തിൽ ഒരു അന്തസും കൂടി നൽകുന്നു.
- ii. **വ്യാപാരത്തിന്റെ തുടർച്ച:** ഈ വ്യാപാരത്തിന് ഒരു തുടർച്ചയുണ്ട്. കർത്താ യുൾപ്പെടെയുള്ള ഏതൊരു അംഗത്തിന്റേയും മരണം, ചിത്തഭ്രമം എന്നിവ ഇതിനെ ബാധിക്കുന്നതേയില്ല. ഇതിലെ അംഗങ്ങളെല്ലാം കൂടി ചേർന്ന് വ്യാപാരം അവസാനിപ്പിക്കാൻ തീരുമാനിക്കുന്നതുവരെ ഈ വ്യാപാരം നിലനിന്നു കൊണ്ടേയിരിക്കും.
- iii. **കുടുംബമഹിമ:** ഇതിന്റെ ജോലിയിൽ കുടുംബത്തിന്റെ പേര് ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതുകൊണ്ട് അംഗങ്ങളെല്ലാം അർപ്പണ മനോഭാവത്തോടും കൂറോടും ശ്രദ്ധയോടുംകൂടി ജോലി ചെയ്യാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. ഈ വ്യാപാരം ഒരു സാമ്പത്തിക ഘടകം മാത്രമല്ല, കുടുംബത്തിന്റെ ഒരു അഭിമാനവും കൂടിയാണ്.

3.13 ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരത്തിന്റെ ന്യൂനതകൾ

- i. **അക്ലിപ്ത ബാധ്യത:** ഈ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ബാധ്യതകൾക്ക് എല്ലാം കർത്താ വ്യക്തിപരമായ ഉത്തരവാദിയാണ്. വ്യാപാരത്തിന്റെ കടങ്ങൾ അടച്ചുതീർക്കാൻ അതിന്റെ സ്വത്തുക്കൾ മതിയാകാതെ വന്നാൽ അദ്ദേഹത്തിന്റെ സ്വകാര്യ സ്വത്തുക്കൾ വരെ വിൽക്കപ്പെടാം.
- ii. **മൂലധനത്തിനുള്ള പരിമിതമായ ബാധ്യത:** മൂലധനം സ്വരൂപിക്കാൻ കർത്താക്ക് വളരെ ചുരുങ്ങിയ പരിധിയേയുള്ളൂ. വ്യാപാരത്തിന്റെ വികസനത്തിന് അദ്ദേഹത്തിന്റെ സ്വന്തം സ്വത്ത് തികയാതെ വരാം. ഇത് വ്യാപാര വളർച്ചയുടെ പരിധി കുറക്കാൻ കാരണമാകുന്നു.
- iii. **കഴിവ് കുറഞ്ഞ കർത്താ:** എല്ലാ വ്യാപാര തീരുമാനങ്ങളും എടുക്കുന്നതു കർത്തായായതുകൊണ്ട്, കഴിവില്ലാത്ത ഒരാളാണ് കർത്തായാകുന്നതെങ്കിൽ അത് വ്യാപാരത്തെ തന്നെ നശിപ്പിച്ചേക്കാം.
- iv. ഈ രൂപത്തിലുള്ള വ്യാപാര സംഘടന ഒരു പക്ഷേ, ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബത്തിന്റെ സ്വാഭാവികമായ ഒരു വിപുലീകരണമായിരിക്കാം. ഇത് അംഗങ്ങൾക്ക് സാമ്പത്തിക സുരക്ഷിതത്വവും അന്തസും നൽകുന്നു. ഇന്ത്യയുടെ വ്യാപാരത്തിൽ ഇതിന് എപ്പോഴും ഒരു പ്രധാനപ്പെട്ട സ്ഥാനമുണ്ട്.



കുറിപ്പുകൾ



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 3.3

- I. ഉചിതമായ പദങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് വിട്ടുപോയ ഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.
 - i. എച്ച്.യു.എഫ് എന്നതിന്റെ പൂർണ്ണ രൂപം
 - ii. തുടർച്ചയായ തലമുറകൾക്ക് ഒരേ സമയം പരമ്പരാഗത സ്വത്തുക്കൾക്ക് പിന്തുടർച്ചാവകാശികളാകാൻ കഴിയും.
 - iii. ഹിന്ദു അവിഭക്ത കുടുംബത്തിലെ അംഗങ്ങളെ എന്നാണ് അറിയപ്പെടുന്നത്.
 - v. യുടെ ബാധ്യത അക്ലിപ്തമാണ്.

- II. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ
 - i. ഹിമാൻഷി ഒരു ഏകാംഗ വ്യാപാരം നടത്തിവരികയാണ്. വ്യാപാരത്തിൽ നഷ്ടം ഉണ്ടായതു കാരണം അവൾ ആ വ്യാപാരം അവസാനിപ്പിക്കാൻ തീരുമാനിച്ചു. അവസാനിപ്പിക്കുന്ന ദിവസം വ്യാപാരത്തിന് 5 ലക്ഷം രൂപയുടെ സ്വത്തും 10 ലക്ഷം രൂപയുടെ ബാധ്യതയും ഉണ്ട്. ഹിമാൻഷി ക് സ്വന്തമായി 6 ലക്ഷം രൂപയുടെ സ്വത്ത് ഉണ്ട്. ഈ വ്യാപാരം അവസാനിപ്പിക്കുന്ന സമയത്ത് കടക്കാർക്ക് എത്ര രൂപ കിട്ടുമെന്നാണ് നിങ്ങൾ കരുതുന്നത്?

(എ) 5 ലക്ഷം രൂപ	(ബി) 10 ലക്ഷം രൂപ
(സി) 7 ലക്ഷം രൂപ	(ഡി) 11 ലക്ഷം രൂപ
 - ii. ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിന്റെ ന്യൂനതകളിൽ പെടാത്തത് ഏത്?

(എ) ക്ലിപ്ത ബാധ്യത	(ബി) തുടർച്ചയില്ലായ്മ
(സി) പരിധിയില്ലാത്ത വലിപ്പം	(ഡി) ഭരണ വൈദഗ്ധ്യമില്ലായ്മ
 - iii. ഇന്ത്യയിലെ പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനങ്ങൾ നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നത് ഇന്ത്യൻ പങ്കാളിത്ത നിയമപ്രകാരമാണ്.

(എ) 1932	(ബി) 1956
(സി) 2008	(ഡി) 1912
 - iv. ജെ.യു.എഫിന്റെ സവിശേഷതകളിൽ പെടാത്തത് ഏത്?

(എ) ജന്മനാ അംഗത്വം	(ബി) കർത്തായുടെ അക്ലിപ്ത ബാധ്യത
(സി) മരണം ബാധിക്കുന്നില്ല	(ഡി) കുടുംബത്തിലെ ഏറ്റവും പ്രായം കുറഞ്ഞ അംഗമാണ് കർത്താ
 - v. ഹിന്ദു കുടുംബ കുടുംബത്തിലെ അംഗങ്ങൾ അറിയപ്പെടുന്നത്

(എ) പങ്കാളികൾ	(ബി) അംഗങ്ങൾ
(സി) കോപാർണേഴ്സ്	(ഡി) ഉടമസ്ഥർ



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- എല്ലാ വിധ അധികാരത്തോടും ഉത്തരവാദിത്വത്തോടും, നഷ്ടസാധ്യതയോടും കൂടെ ഒരാറ്റു വ്യക്തിയുടെ ഉടമസ്ഥതയിലും മേൽനോട്ടത്തിലും നിയന്ത്രണത്തിലും നടക്കുന്ന വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപമാണ് ഏകാംഗ വ്യാപാരം.



- ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തിൽ ഒരൊറ്റ വ്യക്തിയുടെ മാത്രം ഉടമസ്ഥതയായിരിക്കും. അയാളുടെ ബാധ്യത അക്ലിപ്തമാണ്. ലാഭവും നഷ്ടവും അയാൾ തന്നെ സഹിക്കുന്നു. ആവശ്യമായ മൂലധനത്തിന് വ്യക്തിപരമായ ഉറവിടത്തെ ആശ്രയിക്കേണ്ടിവരുന്നു. മൂലധനത്തിനുവേണ്ടി കൂട്ടുകാരിൽ നിന്നോ ബന്ധുക്കളിൽ നിന്നോ പണം കടം വാങ്ങുകയോ ബാങ്കുകളിൽ നിന്നോ മറ്റ് ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നോ വായ്പകൾ എടുക്കുകയോ ചെയ്യാം. വ്യാപാര സംരംഭത്തിനും നടത്തിപ്പിനും യാതൊരുവിധ നിയമ നടപടിക്രമങ്ങളും ആവശ്യമായി വരുന്നില്ല.
- ഏകാംഗ വ്യാപാരം തുടങ്ങാനും പിരിച്ചുവിടാനും വളരെ എളുപ്പമാണ്. ഇത്തരം വ്യാപാരങ്ങൾ സത്വര തീരുമാനങ്ങളെടുക്കാനും, വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ശരിയായ നിയന്ത്രണം ഏർപ്പെടുത്താനും വ്യാപാര രഹസ്യം സംരക്ഷിക്കാനും കഴിയുന്നു.
- എല്ലാവരും ചേർന്നോ അല്ലെങ്കിൽ എല്ലാവർക്കുംവേണ്ടി ഏതെങ്കിലും ഒരാളോ നടത്തുന്ന വ്യാപാരത്തിന്റെ ലാഭം പങ്കിട്ടെടുക്കാൻ സമ്മതിച്ചുകൊണ്ടുള്ള വ്യക്തികൾ തമ്മിലുള്ള ബന്ധമാകുന്നു പങ്കാളിത്തം.
- പരസ്പരം സമ്മതിച്ചുകൊണ്ടുള്ള കരാർ പ്രകാരം ക്ലിപ്ത ബാധ്യതയുടെ ഗുണവും അംഗങ്ങൾക്ക് രൂപീകരിക്കാൻ എളുപ്പവുമുള്ള ആന്തരിക രൂപമായ പങ്കാളിത്ത വ്യാപാര രൂപമാണ് എൽ.എൽ.പി.
- പങ്കാളിത്തത്തിൽ കൈകോർത്തിട്ടുള്ള വ്യക്തികളെ ഒറ്റയ്ക്കൊറ്റയ്ക്ക് പങ്കാളികളെന്നും ഒന്നിച്ച് സ്ഥാപനം എന്നും പറയുന്നു. ഏത് പേരിലാണോ പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം നടത്തുന്നത് അതിനെ സ്ഥാപന പേര് എന്നു പറയുന്നു.
- ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബത്തിലെ അംഗങ്ങളുടെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള വ്യാപാരത്തെയാണ് ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരം എന്നതുകൊണ്ടുദ്ദേശിക്കുന്നത്.
- കോപാർസനേഴ്സ് എന്നറിയപ്പെടുന്ന പുരുഷ അംഗങ്ങൾക്ക് മാത്രമെ ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരം നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്നതിന് അവകാശമുള്ളൂ.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. ഏകാംഗ വ്യാപാരത്തെ നിർവചിക്കുക
2. ഏകാംഗ വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപം കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത് എന്ത്?
3. ഏകാംഗ വ്യാപാരം എക്കാലവും നിലനിൽക്കുമോ? നിങ്ങളുടെ ഉത്തരത്തെ സാധൂകരിക്കുക.
4. ഏകാംഗ വ്യാപാരം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതെങ്ങിനെയെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
5. ബാങ്കിംഗ് വ്യാപാരവും മറ്റ് വ്യാപാരങ്ങളും നടത്തുന്ന പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനത്തിലെ പരമാവധി അംഗസംഖ്യ എത്രയെന്ന് പറയുക.
6. പങ്കാളിത്തത്തെ നിർവചിക്കുക
7. പങ്കാളിത്ത വ്യാപാര സംഘടനയുടെ ഏതെങ്കിലും നാല് സവിശേഷതകൾ പറയുക.
8. കുട്ടുകുടുംബത്തെ നിർവചിക്കുക.

മൊഡ്യൂൾ - 2

വ്യാപാര സംഘടനയുടെ രൂപങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

9. കുട്ടുകുടുംബത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ വ്യക്തമാക്കുക.
10. എൽ.എൽ.പിയുടെ പ്രധാന സവിശേഷതകൾ എഴുതുക.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 3.1. (i) മൂലധനം (ii) ഏകാംഗ വ്യാപാരിയുടെ
(iii) ഭരണം (iv) മാനുഷിക
(v) ചെറുതും പ്രാദേശികവും
 - 3.2. I. (i) ആവശ്യമില്ല (ii) അയവുള്ള
(iii) പങ്കുവെയ്ക്കുന്നു (iv) കൂട്ടായ്മ (v) 2008
 - 3.3. II. (i) ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബം (ii) മൂന്ന് (iii) കോപാർസണർ
(iv) കർത്താ (v) കർത്താ
- II. (i) ബി (ii) സി (iii) എ (iv) ഡി (v) സി

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- നിങ്ങളുടെ ചുറ്റുപാടുമുള്ള വിവിധതരം വ്യാപാരങ്ങളെപ്പറ്റി നിരീക്ഷണം നടത്തി അവ ഏകാംഗ വ്യാപാരമാണോ, പങ്കാളിത്തമാണോ അതോ ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരമാണോ എന്ന് കണ്ടെത്തുക. അവ ഓരോന്നും അവയുടെ സവിശേഷതകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ എങ്ങിനെ വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കുന്നുവെന്ന് കുറിക്കുക.



കുറിപ്പുകൾ

4

സഹകരണ സംഘങ്ങളും ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനികളും

ഏകാംഗവ്യാപാരം, പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം എന്നീ വിവിധ വ്യാപാര സംഘടനാരൂപങ്ങളെപ്പറ്റി കഴിഞ്ഞ അധ്യായത്തിൽ നാം പഠിച്ചു. എന്നാൽ തങ്ങളുടെ പ്രധാന ലക്ഷ്യം ലാഭസമ്പാദനമല്ല, മറിച്ച് സേവനം നൽകുക എന്ന ഉദ്ദേശത്തോടുകൂടിയ, വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്തു നടത്തുന്ന വേറേയും ചില സംഘടനകളും ഉണ്ട്. ചെറിയ ലാഭം ഈ സംഘടനയുടെ വിപണിയിലെ നിലനില്പിന് ആവശ്യമാണെങ്കിലും അവരുടെ പ്രധാന ഉദ്ദേശം ലാഭ സമ്പാദനം നടത്തി വളരുക എന്നുള്ളതല്ല. ടാറ്റാ സ്റ്റീൽ, റിലയൻസ് ഇൻസ്ട്രീസ്, കോൽ ഇൻഡ്യ, റിലയൻസ് പവർ, ഡി. എൽ. എഫ്, റാൻബാക്സി എന്നിങ്ങനെയുള്ള സ്ഥാപനങ്ങളെ പറ്റി നമ്മളെല്ലാവരും കേട്ടിട്ടുണ്ട്. ഇവയുടെ ഉടമസ്ഥർ ആരാണ്? ഈ കമ്പനികൾ എന്താണ് ചെയ്യുന്നത്? ഈ കമ്പനികളുടെ വലിപ്പമെത്രെ? ഈ കമ്പനികളുടെ സാമ്പത്തിക ഇടപാടുകളുടെ വ്യാപ്തി എത്രത്തോളമാണ്? എന്നിങ്ങനെയുള്ള ചില ചോദ്യങ്ങൾ നമ്മുടെ മനസ്സിലേക്ക് വരാം. ഇവയെപ്പറ്റി നമുക്ക് വിശദമായി പഠിക്കാം.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഈ പാഠം പഠിച്ചു കഴിയുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നു.

- സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ അർത്ഥം വിവരിക്കാൻ
- സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ പറയാൻ
- വിവിധ തരത്തിലുള്ള സഹകരണ സംഘങ്ങൾ തിരിച്ചറിയാൻ
- സഹകരണ സംഘങ്ങളുടെ ഗുണങ്ങളും ദോഷങ്ങളും വിശദീകരിക്കാൻ
- ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയെ നിർവചിക്കാൻ
- ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയുടെ പ്രധാന സവിശേഷതകൾ വിവരിക്കാൻ
- വിവിധതരത്തിലുള്ള ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനികളെ തിരിച്ചറിയാൻ
- ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനികളുടെ ഗുണങ്ങളും ദോഷങ്ങളും വിശദീകരിക്കാൻ
- ഒരു വ്യാപാര സംഘടന എന്ന നിലയിൽ ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയുടെ അനുയോജ്യത നിർദ്ദേശിക്കാൻ
- ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനിയുടെ അർത്ഥം വ്യക്തമാക്കാൻ

മൊഡ്യൂൾ - 2

വ്യാപാര സംഘടനയുടെ രൂപങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

4.1 സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ അർത്ഥം

വ്യാവസായിക വിപ്ലവം കൊണ്ടുണ്ടായ സാമ്പത്തികവും സാമൂഹ്യവുമായ അസമത്വത്തിന്റെ പരിണിത ഫലമാണ് സഹകരണപ്രസ്ഥാനം. യു. എസ്.ജപ്പാൻ തുടങ്ങിയ മുതലാളിത്ത രാജ്യങ്ങളിലും സോഷ്യലിസ്റ്റ് രാജ്യങ്ങളിലും സഹകരണ സംഘങ്ങൾ പ്രാധാന്യം നേടിക്കഴിഞ്ഞു. ഒന്നിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുക എന്നർത്ഥം വരുന്ന ലാറ്റിൻ പദത്തിൽ നിന്നാണ് കോ ഓപ്പറേഷൻ (സഹകരണം) എന്ന വാക്ക് ഉത്ഭവിച്ചത്. ഇവിടെ കോ (സഹ.) എന്നതിന്റെ അർത്ഥം കൂടെ എന്നും ഒപ്പരായി എന്നതിന്റെ അർത്ഥം ജോലി ചെയ്യുക എന്നുമാണ്. അതായത് ഒന്നിച്ച് ജോലി ചെയ്യുക



സഹകരണ സംഘം

എന്നതാണ് സഹകരണം എന്ന തുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. അതായത് ഒരു പൊതുവായ ഒരു സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യം മുൻനിർത്തി ഒന്നിച്ച് പ്രവർത്തിക്കാൻ ആഗ്രഹമുള്ള വ്യക്തികൾക്ക് സഹകരണ സംഘം എന്ന രീതിയിൽ ഒരു സംഘം രൂപീകരിക്കാവുന്നതാണ്. തങ്ങളുടെ സാമ്പത്തിക താല്പര്യങ്ങൾ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനായി വ്യക്തികൾ സ്വമേധയാ സംഘടിച്ച് ഉണ്ടാകുന്ന സംഘടനയാണ് സഹകരണ സംഘങ്ങൾ. സ്വയം സഹായം പോലെ

പരസ്പര സഹായം എന്ന തത്വത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഇവ പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ലാഭം നേടാൻ വേണ്ടി ആരും സഹകരണ സംഘത്തിൽ ചേരുന്നില്ല. ഏതാനും വ്യക്തികൾ ഒരു കൂട്ടായ്മ എന്ന നിലയിൽ മുന്നോട്ട് വരുകയും, അവരുടെ വ്യക്തിഗത വിഭവങ്ങൾ ശരിയായ രീതിയിൽ സഞ്ചയിപ്പിച്ച് അത് പരമാവധി കാര്യക്ഷമമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്തി അതിൽ നിന്നുണ്ടാകുന്ന നേട്ടങ്ങൾ പങ്കിടുകയുമാണ് ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്.

തങ്ങളുടെ താല്പര്യങ്ങളുടെ പ്രോത്സാഹനത്തിനായി സമത്വത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കി, മനുഷ്യനെന്ന നിലയിൽ വ്യക്തികൾ സ്വമേധയാ സംഘടിച്ച് രൂപീകരിക്കുന്ന ഒരു സംഘടനാ രൂപമാണ് സഹകരണ സംഘം

ഉദാഹരണമായി, ഒരു പ്രത്യേക പ്രദേശത്തുള്ള കുട്ടികളെല്ലാം കൈകോർത്ത് പിടിച്ച് എല്ലാ ക്ലാസ്സിലുള്ള കുട്ടികൾക്കും ബുക്കുകൾ ലഭ്യമാക്കാൻ ഒരു സഹകരണ സംഘം രൂപീകരിക്കുന്നു. ഇപ്പോൾ അവർക്ക് പ്രസാധകരിൽ നിന്നും ബുക്കുകൾ നേരിട്ട് വാങ്ങിക്കുവാനും കുട്ടികൾക്ക് അത് വിലകുറച്ച് വില്ക്കുവാനും കഴിയും. അവർ ബുക്കുകൾ പ്രസാധകരിൽ നിന്നും നേരിട്ട് വാങ്ങുന്നതു കൊണ്ട്, ഇടനിലക്കാരുടെ ലാഭം ഒഴിവാക്കാൻ കഴിയുന്നു. ഒരു ഉപഭോക്താവിന് ഒറ്റക്ക് പ്രസാധകരിൽ നിന്നും നേരിട്ട് ബുക്കുകൾ വാങ്ങുവാൻ കഴിയുമെന്ന് നിങ്ങൾ വിചാരിക്കുന്നുണ്ടോ? തീർച്ചയായും ഇല്ല. പരസ്പരമുള്ള സഹകരണം കൊണ്ടു മാത്രമേ ഇത് സാധ്യമാവുകയുള്ളൂ.

4.2 സഹകരണ സംഘങ്ങളുടെ സവിശേഷതകൾ

നിങ്ങൾ പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞ മറ്റെല്ലാ വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപങ്ങളിൽ നിന്നും വളരെ വ്യത്യസ്തമായ ഒരു പ്രത്യേക തരം സംഘടനയാണ് ഒരു സഹകരണ സംഘം. നമുക്ക് ഇതിന്റെ സവിശേഷതകൾ വിശദമാക്കാം.

1. **സ്വമേധയാ സംഘടിപ്പിക്കാൻ:** സ്വമേധയാ സംഘടിപ്പിച്ച സംഘങ്ങളുടെ ഒരു കൂട്ടായ്മയാണ് ഒരു സഹകരണ സംഘം ഒരാൾക്ക് അയാളുടെ ഇഷ്ടാനുസരണം സംഘത്തിൽ ചേരാൻ കഴിയും. ഇഷ്ടമുള്ള നാൾ വരെ തുടരാം, സ്വന്തം ഇഷ്ടപ്രകാരം പിരിഞ്ഞുപോകാം.
2. **തുറന്ന അംഗത്വം:** പൊതുവായ താല്പര്യങ്ങളുള്ള ആർക്കുവേണമെങ്കിലും സഹകരണ സംഘത്തിൽ അംഗത്വമെടുക്കാം. ജാതി, മതം, സ്ത്രീ, പുരുഷൻ, നിറം എന്നിവയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ അംഗത്വത്തിന് യാതൊരു വിധ വ്യവസ്ഥകളുമില്ല. എന്നാൽ വേണമെങ്കിൽ ഒരു സ്ഥാപനത്തിലെ ജോലിക്കാർക്കു മാത്രമായി അംഗത്വം പരിമിതപ്പെടുത്താം.
3. **നിയമപരമായ പ്രത്യേക നിലനില്പ്:** ഇന്ത്യൻ സഹകരണ സംഘം നിയമം, 1912 നു കീഴിലെ അല്ലെങ്കിൽ സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ കീഴിലുള്ള ബന്ധപ്പെട്ട സഹകരണ നിയമപ്രകാരമോ രജിസ്റ്റർ ചെയ്താണ് സഹകരണ പ്രസ്ഥാനം രൂപീകരിക്കുന്നത്. അംഗങ്ങളിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായി സഹകരണ സംഘത്തിന് ഒരു പ്രത്യേക നിലനില്പുണ്ട്.
4. **സമ്പത്തിന്റെ ഉറവിടം:** ഒരു സഹകരണ സംഘത്തിനാവശ്യമായ മൂലധനം അതിന്റെ അംഗങ്ങളിൽ നിന്നും ഒഹരി നിക്ഷേപമായിട്ടാണ് കണ്ടെത്തുന്നത്. എന്നാൽ ഇതിന്റെ രജിസ്ട്രേഷനുശേഷം വളരെ എളുപ്പത്തിൽ വായ്പകളും സർക്കാർ ഗ്രാന്റുകളും ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്.
5. **സേവന ലക്ഷ്യം:** ഇതിന്റെ പ്രവർത്തനത്തിനിടയിൽ ന്യായമായ ലാഭം നേടുമെങ്കിലും, അംഗങ്ങൾക്ക് സേവനം നൽകുക എന്നതാണ് ഒരു സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യം.
6. **വോട്ടവകാശം:** ഓരോരുത്തരുടേയും കൈവശമുള്ള ഓഹരികളുടെ എണ്ണം നോക്കാതെ ഓരോരുത്തർക്കും ഒരു വോട്ട് മാത്രമെ ഉള്ളൂ.

4.3 വിവിധ തരം സഹകരണ സംഘങ്ങൾ

നൽകുന്ന സേവനങ്ങളുടെ സ്വഭാവം അനുസരിച്ച് സഹകരണസംഘങ്ങളെ പലതായി തരം തിരിക്കാം. പ്രധാനപ്പെട്ട വിവിധതരം സഹകരണ സംഘങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

1. **ഉപഭോക്ത സഹകരണ സംഘങ്ങൾ:** ന്യായ വിലക്ക് ഗുണമേന്മയുള്ള ഉപഭോക്തൃ വസ്തുക്കൾ ലഭ്യമാക്കുക വഴി ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനായി രൂപീകരിക്കപ്പെടുന്നവയാണ് ഉപഭോക്ത സഹകരണ സംഘങ്ങൾ. ഇത്തരം സഹകരണ സംഘങ്ങൾ ഉല്പാദകരിൽ നിന്ന് നേരിട്ട് ഉല്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുകയും അങ്ങിനെ വിതരണ പ്രക്രിയയിലെ ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. കേന്ദ്രീയ ഭണ്ഡാർ, അപ്പനാ വസാർ, സൂപ്പർ ബസാർ എന്നിവ ഉപഭോക്ത സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാകുന്നു.
2. **ഉല്പാദക സഹകരണ സംഘങ്ങൾ:** ചെറുകിട ഉല്പാദകർക്കാവശ്യമായ അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ, ഉപകരണങ്ങൾ യന്ത്ര സാമഗ്രികൾ മറ്റുപകരണങ്ങൾ എന്നിവ ലഭ്യമാക്കുക വഴി ഇവരുടെ താല്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനായി രൂപീകരിക്കുന്ന സംഘങ്ങളാണിവ. കൈത്തറി സംഘങ്ങളായ ആപ്കോ, ബയാനിക, ഹരിയാനാ ഹാൻഡ്ലും എന്നിവ ഉല്പാദക സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

മൊഡ്യൂൾ - 2

വ്യാപാര സംഘടനയുടെ രൂപങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

3. **സഹകരണ വിപണന സംഘങ്ങൾ:** തങ്ങളുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ വ്യക്തിപരമായി വിപണനം നടത്താൻ ബുദ്ധിമുട്ടുന്ന ചെറുകിട ഉല്പാദകരുടെ സഹകരണ സംഘങ്ങളാണിവ. സംഘാംഗങ്ങളിൽ നിന്നും ഉല്പന്നങ്ങൾ ശേഖരിക്കുകയും ആ ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ വിൽക്കാനുള്ള ഉത്തരവാദിത്വം എടുക്കുകയും ഈ സംഘങ്ങൾ ചെയ്യുന്നു. അമൂല് പാലുല്പന്നങ്ങൾ വിലപ്ന നടത്തുന്ന ഗുജറാത്ത് കോ ഓപ്പറേറ്റീവ് മിൽക്ക് മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷൻ സഹകരണ വിപണന സംഘത്തിന് ഒരു ഉദാഹരണമാണ്.
4. **സഹകരണ മിതവ്യയ വായ്പാസംഘങ്ങൾ:** അംഗങ്ങൾക്ക് സഹായം നൽകുക എന്ന ഉദ്ദേശത്തോടു കൂടി രൂപീകരിക്കുന്ന സഹകരണ സംഘങ്ങളാണിവ. ഇത്തരം സംഘങ്ങൾ അംഗങ്ങളിൽ നിന്ന് നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുകയും, ആവശ്യസമയത്ത് ന്യായമായ പലിശ നിരക്കിൽ വായ്പകൾ കൊടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഗ്രാമീണ സർവ്വീസ് സഹകരണ സൊസൈറ്റികൾ, കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് അർബൻ ബാങ്കുകൾ എന്നിവ സഹകരണ വായ്പാ സംഘങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.
5. **ഭവന നിർമ്മാണ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ:** അംഗങ്ങൾക്ക് വീടുകൾ നൽകുന്നതിനുവേണ്ടി രൂപീകരിക്കുന്നവയാണ് ഭവന നിർമ്മാണ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ. സ്ഥലം വാങ്ങിക്കുക, വീടുകളും ഫ്ലാറ്റുകളും നിർമ്മിക്കുക അവ സംഘാംഗങ്ങൾക്ക് കൈമാറുക എന്നിവയാണ് ഈ സംഘങ്ങൾ ചെയ്യുന്നത്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 4.1

താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് പൂരിപ്പിക്കുക.

- i. പൊതുവായ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടിയെടുക്കുന്നതിന് വ്യക്തികൾ സംഘടിച്ച് രൂപീകരിക്കുന്ന കൂട്ടായ്മയാണ് ഒരു സഹകരണ സംഘം.
- ii. സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യം അംഗങ്ങൾക്ക് നൽകുകയാണ്.
- iii. സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്ക് അംഗങ്ങളിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായ ഒരു ഉണ്ട്.
- iv. സ്വയം സഹായം പോലെ തന്നെ ഉം എന്ന തത്വത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഒരു സഹകരണ സംഘം പ്രവർത്തിക്കുന്നത്.
- v. ഉല്പന്ന വിതരണ പ്രക്രിയയിലുള്ള നെ ഒഴിവാക്കുന്നതിന് ഉപഭോക്താ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ സഹായിക്കുന്നു.
- vi. അപ്പനാ ബസാർ, കേന്ദ്രീയ ബസാർ എന്നിവ സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

4.4. സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

സഹകരണ സംഘ രൂപത്തിലുള്ള ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന് താഴെ പറയുന്ന ഗുണങ്ങളുണ്ട്.

1. **സ്വമേധയാലുള്ള സംഘടന:** സോഷ്യലിസ്റ്റ് സാമ്പത്തിക വ്യവസ്ഥയിലും മുതലാളിത്തത്തിലും ഒരു പോലെ തഴച്ചു വളരാൻ കഴിവുള്ള സ്വമേധയാ രൂപീകരിക്കാവുന്ന ഒരു സംഘടനയാണിത്.

കുറിപ്പുകൾ



2. **ജനാധിപത്യപരമായ നിയന്ത്രണം:** ഒരു സഹകരണ സംഘം ജനാധിപത്യ രീതിയാണ് നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നത്. ഒരു വ്യക്തി, ഒരു വോട്ട് എന്നതിനെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ജനാധിപത്യഭരണ സംവിധാനമാണ് സംഘത്തിനുള്ളത്.
3. **തുറന്ന അംഗത്വം:** പൊതുവായ താല്പര്യങ്ങളുള്ള എല്ലാ വ്യക്തികൾക്കും സഹകരണ സംഘം രൂപീകരിക്കാൻ കഴിയും. യോഗ്യരായ ആർക്കും ഏതു സമയത്തും വേണമെങ്കിലും അംഗമാവാനും സ്വന്തം ഇഷ്ടപ്രകാരം പിരിഞ്ഞു പോകാനും കഴിയും.
4. **ഇടത്തട്ടുകാരുടെ ലാഭം ഒഴിവാക്കപ്പെടുന്നു:** സഹകരണ സംഘങ്ങൾ ഉല്പന്നങ്ങൾ വിവിധ ഉല്പാദകരിൽ നിന്നും നേരിട്ട് വാങ്ങുകയും അതിന്റെ വിതരണം അംഗങ്ങൾ തന്നെ നിയന്ത്രിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതുവഴി പൊതുവെ ഇടനിലക്കാരുടെ ലാഭം ഒഴിവാക്കാൻ സാധിക്കുന്നു.
5. **പരിമിതമായ ബാധ്യത:** സഹകരണ സംഘത്തിലെ അംഗങ്ങളുടെ ബാധ്യത സംഘത്തിൽ അവർ മുടക്കിയിരിക്കുന്ന മൂലധനത്തിന്റെ അത്രയുമായി പരിമിതപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. ഏകാംഗ വ്യാപാരി, പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം എന്നിവയിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായി സഹകരണസംഘങ്ങളുടെ സ്വന്തം വ്യാപാരത്തിന്റെ ബാധ്യതകളിൽ നിന്നുണ്ടാകുന്ന എല്ലാവിധ നഷ്ട സാധ്യതകളിൽ നിന്നും സ്വതന്ത്രമായിരിക്കും.
6. **സ്ഥായിയായ ജീവൻ:** ഒരു സഹകരണ സംഘത്തിന് സ്ഥായിയായ ജീവിതമാണുള്ളത്. ഇത് ദീർഘകാലത്തോളം നിലനിന്നു കൊണ്ടേയിരിക്കും. അംഗങ്ങളുടെ മരണം, പാപ്പരത്വം, ചിത്തബ്രമം, രാജിവയ്ക്കൽ എന്നവയൊന്നും തന്നെ സംഘത്തിന്റെ നിലനിൽപ്പിനെ ബാധിക്കുന്നില്ല.

4.5 സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ ന്യൂനതകൾ

മേൽപറഞ്ഞ ഗുണങ്ങളുണ്ടെങ്കിലും സഹകരണ സംഘ രൂപത്തിലുള്ള വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് പല തരത്തിലുള്ള ന്യൂനതകളുമുണ്ട്. ഇനി ഈ ന്യൂനതകളെക്കുറിച്ച് നമുക്ക് മനസ്സിലാക്കാം.

1. **പ്രോത്സാഹനമില്ലായ്മ:** ലാഭം നേടുക എന്ന ലക്ഷ്യമില്ലാത്തതുകൊണ്ട്, അംഗങ്ങൾ ഉത്സാഹത്തോടും അർപ്പണമനോഭാവത്തോടും കൂടി ജോലി ചെയ്യുന്നില്ല.
2. **പരിമിതമായ മൂലധനം:** സാധാരണ സംഘത്തിന്റെ അംഗസംഖ്യ ഒരു പ്രത്യേക വിഭാഗത്തിനു മാത്രമായി പരിമിതപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നതുകൊണ്ട്, സഹകരണ സംഘത്തിന് അതിലെ അംഗങ്ങളിൽ നിന്നും വളരെ കുറഞ്ഞ ഒരു തുക മാത്രമേ മൂലധനമായി ലഭിക്കുന്നുള്ളൂ.
3. **ഭരണപരമായ പ്രശ്നങ്ങൾ:** സഹകരണ സംഘങ്ങളിലെ ഭരണ കർത്താക്കൾ അത്ര കഴിവുള്ളവരാകണമെന്നില്ല. ഇതിനുകാരണം ഇവിടത്തെ ഉദ്യോഗസ്ഥർക്ക് കുറഞ്ഞ തലത്തിലുള്ള ഒരു തുക മാത്രമേ പാരിതോഷികമായി നൽകാൻ സംഘം തയ്യാറാകുന്നുള്ളൂ.
4. **അർപ്പണമില്ലായ്മ:** ഒരു സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ വിജയം അതിന്റെ അംഗങ്ങളുടെ സംഘത്തോടുള്ള കുറിനെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. ഇതിന് യാതൊരു വിധ ഉറപ്പുകളുമില്ല. മാത്രമല്ല നിർബന്ധിച്ച് നടപ്പിലാക്കാനും കഴിയുകയുമില്ല.
5. **സഹകരണമില്ലായ്മ:** പരസ്പരമുള്ള സഹകരണം ലക്ഷ്യമാക്കിയാണ് സഹകരണ സംഘങ്ങൾ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ളത്. വ്യത്യസ്തങ്ങളായ വ്യക്തിത്വം, സ്വാർ

മൊഡ്യൂൾ -2

വ്യാപാര സംഘടനയുടെ രൂപങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

സഹകരണ സംഘങ്ങളും ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനികളും

തമത മൂലമുള്ള ഏറ്റുമുട്ടൽ എന്നിവ മൂലമുള്ള അംഗങ്ങൾക്കിടയിൽ ധാരാളം സംഘർഷങ്ങൾ പതിവായി കാണപ്പെടുന്നു. അംഗങ്ങളുടെ സ്വാർത്ഥതാ മനോഭാവം പലപ്പോഴും സംഘത്തിന്റെ പരസമാപ്തിക്ക് കാരണമായേക്കാം.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 4.2

സഹകരണ സംഘങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പറയുക.

- i. യോഗ്യരായ ഏത് വ്യക്തിക്കും എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും സഹകരണ സംഘത്തിൽ അംഗമാകാവുന്നതാണ്.
- ii. അംഗങ്ങളുടെ ബാധ്യത ക്ലിപ്തമാണ്.
- iii. അംഗങ്ങളിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായ നിലനിൽപ്പുള്ളതിനാൽ സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്ക് ദീർഘകാലം നിലനിൽക്കാൻ കഴിയുന്നു.
- iv. സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ ഭരണം നടത്തുന്നത് ഒരൊറ്റ വ്യക്തി മാത്രമാണ്.
- v. പരമാവധി ലാഭം നേടുന്നതിനേക്കാൾ സേവനങ്ങൾ നൽകുന്നതിനുവേണ്ടിയാണ് സഹകരണ സംഘങ്ങൾ രൂപീകരിക്കപ്പെടുന്നത്.
- vi. മതിയായ വേതനം ലഭിക്കാത്തതിനാൽ പ്രൊഫഷണൽ മാനേജർമാർ സഹകരണ സംഘങ്ങളിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നതിന് താൽപര്യം കാണിക്കാറില്ല.
- vii. ഒരു സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ വിജയം അതിന്റെ അംഗങ്ങളുടെ സംഘത്തോടുള്ള കുറിനെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. ഇത് നേടാൻ യാതൊരുവിധ ഉറപ്പുകളുമില്ല മാത്രമല്ല നിർബന്ധിച്ച് നടപ്പിലാക്കാനും കഴിയില്ല.

4.6 ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയുടെ അർത്ഥം

ഇന്ത്യയിലെ കമ്പനികളെ നിയന്ത്രിക്കുന്നത് 1956 ലെ ഇന്ത്യൻ കമ്പനി നിയമമാണ്. ഈ നിയമപ്രകാരം രൂപീകരിച്ച് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ള ഒരു കമ്പനിയെയാണ് കമ്പനി എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. സ്ഥായിയായ ഭാവമുള്ളതും പൊതുമുദ്രയുള്ളതും നിയമപരമായി പ്രത്യേക നിലപുള്ളതും, നിയമത്താൽ സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടതുമായ ഒരു കൃത്രിമ വ്യക്തിയാണിത്.



കമ്പനിയുടെ മൂലധനം തുല്യവിലയുള്ള ധാരാളം ഓഹരികളായി വിഭജിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. കമ്പനിയുടെ ഒന്നോ അതിലധികമോ ഓഹരികൾ കൈവശം വച്ചിരിക്കുന്ന അംഗങ്ങളെ ഓഹരി ഉടമകൾ എന്നു വിളിക്കുന്നു.

4.7 ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയുടെ സവിശേഷതകൾ

- 1. **നിയമപ്രകാരമുള്ള കൃത്രിമ വ്യക്തി:** നിയമത്താൽ സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ട ഒരു കൃത്രിമ വ്യക്തിയാണ് ഒരു കമ്പനി. നിയമത്തിന്റെ വിഭാവനത്തിൽ മാത്രമേ ഇത് നിലനിൽക്കുന്നുള്ളൂ. ഒരു വ്യക്തി ജനിക്കുന്നു, വളരുന്നു, മറ്റുള്ളവരുമായി സമ്പർക്കത്തിലേർപ്പെടുന്നു മരിക്കുന്നു. എന്നാൽ ഒരു ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക്



കുറിപ്പുകൾ

കമ്പനിയും ജനിക്കുന്നു, വളരുന്നു, മറ്റുള്ളവരുമായി ബന്ധത്തിലേർപ്പെടുന്നു, മരിക്കുന്നു. എന്നിരുന്നാലും ഒരു കമ്പനിയുടെ ജനനം, നിലനില്പ് മരണം എന്നിവയെല്ലാം നിയമപ്രകാരമാണ് നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നത്. എന്നതുകൊണ്ട് ഇതിനെ ഒരു കൃത്രിമ വ്യക്തി എന്നു വിളിക്കുന്നു.

2. **നിയമപരമായ പ്രത്യേക നിലനില്പ്:** ഒരു കമ്പനിക്ക് അതിന്റെ അംഗങ്ങളെ ഇൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായി നിയമപരമായ ഒരു പ്രത്യേക നിലനില്പുണ്ട്. ഒരു കമ്പനിക്ക് സ്വന്തം സമ്പാദിക്കാനും സ്വന്തം പേരിൽ കരാറിൽ ഏർപ്പെടാനും കഴിയും. മറ്റുള്ളവർക്കെതിരെ കമ്പനിക്ക് കേസ് കൊടുക്കാം കമ്പനിക്ക് തിരിച്ചറിയുന്ന കമ്പനിയുടെ പേരിൽ മറ്റുള്ളവർക്കും കേസ് കൊടുക്കാം.
3. **സ്ഥായി ഭാവം:** കമ്പനിക്ക് സ്ഥായിയായ ഒരു നിലനില്പ് ഉണ്ട്. അംഗങ്ങളുടേയോ, ഡയറക്ടർമാരുടേയോ മരണം, പാപ്പരത്വം, ചിത്തഭ്രമം എന്നിവയൊന്നും ഇതിന്റെ ആയുസിനെ ബാധിക്കുകയില്ല.
4. **ക്ലിപ്ത ബാധ്യത:** ഒരു ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയിലെ അംഗങ്ങളുടെ ബാധ്യത അവർ എടുത്തിട്ടുള്ള ഓഹരികളുടെ വിലയോ അല്ലെങ്കിൽ അവർ നൽകിയിട്ടുള്ള ജാമ്യത്തുകയോ ആയി ക്ലിപ്തപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു.
5. **പൊതു മുദ്ര:** കമ്പനി ഒരു കൃത്രിമ വ്യക്തിയായതുകൊണ്ടാണ് അതിന് സ്വന്തമായി ഒപ്പ് വെയ്ക്കുവാൻ കഴിയില്ല. അതുകൊണ്ട് കമ്പനിക്ക് ഒരു പൊതു മുദ്രയുണ്ടായിരിക്കും.
6. **ഓഹരി കൈമാറ്റം:** ഒരു പബ്ലിക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയുടെ ഓഹരികൾ സ്വതന്ത്രമായി കൈമാറാൻ കഴിയും. ഇവ സ്റ്റോക്ക് എക്സ്ചേഞ്ച് വഴി വാങ്ങാനും വിൽക്കാനും കഴിയും.
7. **ഉടമസ്ഥതയും ഭരണ സമിതിയും തമ്മിലുള്ള വേർതിരിവ്:** ഒരു പബ്ലിക് കമ്പനിയിലെ അംഗങ്ങളുടെ എണ്ണം വളരെയധികമായിരിക്കുന്നതു കൊണ്ട്, എല്ലാവർക്കും അല്ലെങ്കിൽ കൂടുതൽ പേർക്കും ആ കമ്പനിയുടെ ദൈനംദിന നടത്തിപ്പിൽ പങ്കെടുക്കാൻ കഴിയില്ല. അംഗങ്ങളിൽ നിന്നും തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്ന ഒരു ഡയറക്ടർ ബോർഡാണ് കമ്പനിയുടെ ഭരണം നടത്തുന്നത്. അതുകൊണ്ട് ഒരു കമ്പനിയുടെ ഉടമസ്ഥത അതിന്റെ ഭരണസമിതിയിൽ നിന്നും വേർതിരിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 4.3

താഴെപറയുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.

- i. ഒരു ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനി രൂപീകരിക്കുന്നതിന് നിയമനടപടി ക്രമങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്.
- ii. ഒരു പബ്ലിക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയുടെ ഓഹരികൾ യഥേഷ്ടം കൈമാറാം.
- iii. ഒരു ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയിലെ ഓഹരിയുടമകളുടെ ബാധ്യത അക്ലിപ്തമാണ്.
- iv. ഒരു ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിക്ക് അതിന്റെ സ്വന്തം പേരിൽ സ്വന്തം സമ്പാദിക്കാൻ കഴിയില്ല.



കുറിപ്പുകൾ

4.8 വിവിധ തരം കമ്പനികൾ

ഉടമസ്ഥതയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ കമ്പനികളെ നാലായി തരം തിരിക്കാം. പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനി, പബ്ലിക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനി, സർക്കാർ കമ്പനി, ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനി.

സ്വകാര്യകമ്പനി

1956 ലെ കമ്പനി നിയമപ്രകാരം അതിന്റെ ആർട്ടിക്കിളിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്നതനുസരിച്ച് ഒരു ലക്ഷം രൂപയോ അതിൽ കൂടുതലോ ഉള്ള തുക അടച്ചു തീർത്ത ഓഹരി മൂലധനത്തോടെ രൂപീകരിക്കുന്ന കമ്പിനിയാണ് സ്വകാര്യ കമ്പിനി. അതിനു താഴെ പറയുന്ന സവിശേഷതകളുണ്ട്.

- (a) അംഗങ്ങൾക്ക് തങ്ങളുടെ ഓഹരികൾ കൈമാറ്റം ചെയ്യാനുള്ള അവകാശം നിയന്ത്രിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.
- (b) അതിലെ അംഗ സംഖ്യ 50 ആയി പരിമിതപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു.
- (c) കമ്പിനിയുടെ ഓഹരികളോ കടപത്രങ്ങളോ വാങ്ങാൻ പൊതുജനങ്ങളെ ക്ഷണിക്കുന്നത് നിരോധിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.
- (d) അംഗങ്ങൾ, ഡയറക്ടേഴ്സ്, അവരുടെ ബന്ധുക്കൾ എന്നിവരിൽ നിന്നെല്ലാതെ മറ്റാരിൽ നിന്നും നിക്ഷേപം സ്വീകരിക്കുന്നതും ക്ഷണിക്കുന്നതും നിരോധിച്ചിരിക്കുന്നു.

പൊതു കമ്പനി (പബ്ലിക് കമ്പനി)

1956 - ലെ കമ്പനി നിയമമനുസരിച്ച് സ്വകാര്യ കമ്പനിയല്ലാത്ത ഒരു കമ്പനിയേയാണ് പബ്ലിക് കമ്പനി എന്ന് നിർവചിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഇതിന് താഴെ പറയുന്ന സവിശേഷതകളുണ്ട്.

- (a) ഇതിന്റെ ഓഹരികൾ യഥേഷ്ടം കൈമാറ്റം ചെയ്യാവുന്നതാണ്.
- (b) ഇതിന് ചുരുങ്ങിയത് 5 ലക്ഷം രൂപയുടെ അടച്ചു തീർത്ത മൂലധനമോ അല്ലെങ്കിൽ നിർദ്ദേശിച്ചിരിക്കുന്നതനുസരിച്ച് അതിൽ കൂടുതൽ അടച്ചു തീർത്ത മൂലധനമോ ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.
- (c) ഇതിന്റെ അംഗങ്ങൾക്ക് ക്ലിപ്ത ബാധ്യതയാണുള്ളത്.
- (d) ഓഹരി ഉടമകളുടെ എണ്ണം പുറപ്പെടുവിച്ചിരിക്കുന്നതും എടുത്തിട്ടുള്ളതുമായ ഓഹരികളുടെ എണ്ണത്തോളമോ അതിൽ കൂടുതലോ ആകാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ അംഗസംഖ്യ ഏഴിൽ കുറയാൻ പാടില്ല.

4.9 പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനികളും പബ്ലിക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനികളും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം

1. ഒരു പ്രൈവറ്റ് കമ്പിനി രൂപീകരിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ ഏറ്റവും ചുരുങ്ങിയ അംഗസംഖ്യ രണ്ടാണ്. എന്നാൽ പബ്ലിക് കമ്പിനിയിൽ ഇത് ഏഴാണ്.
2. ഒരു പ്രൈവറ്റ് കമ്പിനിക്ക് ഏറ്റവും ചുരുങ്ങിയത് ഒരു ലക്ഷം രൂപയുടെ അടവു മൂലധനം വേണം എന്നാൽ ഒരു പബ്ലിക് കമ്പിനിയുടെ ഏറ്റവും ചുരുങ്ങിയ അടവു മൂലധനം 5 ലക്ഷം രൂപയാണ്.
3. ഒരു പ്രൈവറ്റ് കമ്പിനിയുടെ കാര്യത്തിൽ അതിന്റെ പരമാവധി അംഗസംഖ്യ 50 കവിയാൻ പാടില്ല. എന്നാൽ ഒരു പബ്ലിക് കമ്പിനിയെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം പരമാവധി അംഗസംഖ്യക്ക് അങ്ങിനെ യാതൊരു നിയന്ത്രണവുമില്ല.



4. ഒരു പ്രൈവറ്റ് കമ്പനിയുടെ ഓഹരികൾ കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നത് നിയന്ത്രിച്ചിരിക്കുന്നു. എന്നാൽ പബ്ലിക് കമ്പനിയുടെ ഓഹരികൾ യഥേഷ്ടം കൈമാറാം.
5. ഒരു പ്രൈവറ്റ് കമ്പനിക്ക് ക്ഷണപത്രം പുറപ്പെടുവിക്കാൻ കഴിയില്ല. എന്നാൽ പബ്ലിക് കമ്പനിക്ക് അതിന്റെ ഓഹരികളോ കടപത്രങ്ങളോ വാങ്ങാൻ പൊതുജനങ്ങളെ ക്ഷണിക്കാവുന്നതാണ്.
6. ഒരു പ്രൈവറ്റ് കമ്പനിക്ക് ഏറ്റവും ചുരുങ്ങിയത് രണ്ട് ഡയറക്ടർമാർ വേണം. എന്നാൽ പബ്ലിക് കമ്പനിയ്ക്ക് ഏറ്റവും കുറഞ്ഞത് മൂന്നു ഡയറക്ടർമാരെങ്കിലും വേണം.
7. സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ഓഫ് ഇൻകോർപ്പറേഷൻ കിട്ടിയാലുടൻ പ്രൈവറ്റ് കമ്പനിക്ക് വ്യാപാരം തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ കമ്പനി രജിസ്ട്രാറിൽ നിന്നും സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ടു മെൻസ് ബിസിനസ്, കിട്ടിയാലുടൻ മാത്രമെ പബ്ലിക് കമ്പനിക്ക് വ്യാപാരം തുടങ്ങാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ.
8. ഒരു പ്രൈവറ്റ് കമ്പനിക്ക് ഒരു സ്റ്റാറ്റ്യൂട്ടറി മീറ്റിംഗ് കൂടേണ്ട ആവശ്യമില്ല. എന്നാൽ പബ്ലിക് കമ്പനി ഒരു സ്റ്റാറ്റ്യൂട്ടറി മീറ്റിംഗ് കൂടുകയും ഒരു സ്റ്റാറ്റ്യൂട്ടറി റിപ്പോർട്ട് രജിസ്ട്രാർക്ക് അയക്കുകയും വേണം.
9. ഒരു പ്രൈവറ്റ് കമ്പനിയിൽ മീറ്റിംഗ് കൂടാൻ ക്യാറം തികയുന്നതിന് രണ്ട് അംഗങ്ങൾ വ്യക്തിപരമായി ഹാജരായിരിക്കണം. എന്നാൽ പബ്ലിക് കമ്പനിയിൽ ഈ അംഗസംഖ്യ 5 ആണ്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 4.4

താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ഉചിതമായ പദങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് പൂരിപ്പിക്കുക.

1. ഒരു പ്രൈവറ്റ് കമ്പനിയിൽ ചുരുങ്ങിയ അംഗസംഖ്യ ആണ്.
2. ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയിൽ ഒരംഗത്തിൽ നിന്ന് മറ്റൊരാളിലേക്ക് ഓഹരികൾ യഥേഷ്ടം കൈമാറാൻ കഴിയുകയില്ല.
3. ഹിന്ദുസ്ഥാൻ മെഷീൻ ടൂൾസ് ഒരു കമ്പനിയാണ്.
4. ഒരു പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനി തുടങ്ങുന്നതിനാവശ്യമായ ഏറ്റവും ചുരുങ്ങിയ മൂലധനം രൂപയാണ്.

4.10. ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനികളുടെ ഗുണങ്ങൾ

കമ്പനി രൂപത്തിലുള്ള ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന് മറ്റെല്ലാ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായ ചില ഗുണങ്ങളുണ്ട്. അവയിൽ ചിലത് താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

1. **ക്ലിപ്ത സാധ്യത:** ഒരു കമ്പനിയിൽ അംഗങ്ങളുടെ ബാധ്യത അവർ എടുത്തിട്ടുള്ള ഓഹരികളുടെ വിലയിൽ ക്ലിപ്തപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു.
2. **വൻതോതിലുള്ള സാമ്പത്തിക വിഭവങ്ങൾ:** കമ്പനി രൂപത്തിലുള്ള ഉടമസ്ഥതക്ക് ഭാരിച്ച സാമ്പത്തിക വിഭവങ്ങൾ ശേഖരിക്കുവാൻ കഴിയും. കമ്പനിയുടെ മൂലധനം ചെറിയ തുകയ്ക്കുള്ള ഓഹരികളായി വിഭജിച്ചിരിക്കുന്നു.

മൊഡ്യൂൾ - 2

വ്യാപാര സംഘടനയുടെ രൂപങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

സഹകരണ സംഘങ്ങളും ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനികളും

യ്ക്കുന്നതുകൊണ്ട്, ചെറിയ വരുമാനമുള്ളവർക്കു കൂടി ഒരു കമ്പനിയുടെ ഓഹരികൾ വാങ്ങാൻ കഴിയും.

- 3. തുടർച്ച:** ഒരു കമ്പനിക്ക് യാതൊരു തടസ്സങ്ങളുമില്ലാത്ത ഒരു വ്യാപാര ജീവിതം ആസ്വദിക്കാൻ കഴിയും. അതിലെ എല്ലാ അംഗങ്ങളും മരിക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ വിട്ടു പോകുകയോ ചെയ്താലും, ഒരു ബോഡി കോർപ്പറേറ്റ് എന്ന നിലയിൽ ഇത് തുടർച്ചയായി നിലനിൽക്കുന്നതായിരിക്കും.
- 4. ഓഹരി കൈമാറ്റം:** ഒരു പബ്ലിക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയുടെ ഓഹരികൾ അതിന്റെ അംഗങ്ങൾക്ക്, മറ്റ് അംഗങ്ങളുടെ സമ്മതമില്ലാതെ തന്നെ യഥേഷ്ടം കൈമാറാവുന്നതാണ്.
- 5. നഷ്ട വിതരണം:** ഒരു കമ്പനിയുടെ നഷ്ട സാധ്യത കുറെ അധികം അംഗങ്ങളിലേക്ക് വിഭജിക്കപ്പെട്ട് പോകുന്നു.
- 6. സാമൂഹ്യ ഗുണങ്ങൾ:** സമൂഹത്തിലെ സമ്പാദ്യം ശേഖരിക്കാനും അത് വ്യവസായത്തിൽ നിക്ഷേപിക്കാനും കമ്പനി സഹായിക്കുന്നു.

4.11 ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനികളുടെ ന്യൂനതകൾ

- 1. രൂപീകരിക്കാനുള്ള പ്രയാസം:** ഒരു കമ്പനി രൂപീകരിക്കുക എന്നുള്ളത് ചില വേറിയതും പ്രയാസമുള്ളതുമായ കാര്യമാണ്. കൂറേയധികം പ്രമാണങ്ങൾ ശരിയാക്കി അത് കമ്പനിയുടെ രജിസ്ട്രാർക്ക് സമർപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്.
- 2. അമിതമായ സർക്കാർ നിയന്ത്രണം:** ഒരു കമ്പനിയുടെ ദൈനം ദിന പ്രവർത്തനങ്ങൾ വിപുലമായ നിയമ നിയന്ത്രണങ്ങൾക്ക് വിധേയമാണ്. ഇടയ്ക്കിടയ്ക്കുള്ള റിപ്പോർട്ടുകൾ, ആഡിറ്റ് അക്കൗണ്ടുകളുടെ പ്രസിദ്ധീകരണം എന്നിവ കമ്പനിക്ക് നിർബന്ധമുള്ള കാര്യങ്ങളാണ്.
- 3. ചുരുക്കം പേർ ചേർന്നുള്ള ഭരണം:** ഒരു കമ്പനിയുടെ ഭരണം ജനാധിപത്യരീതിയാലാണെന്നാണ് സങ്കല്പമെങ്കിലും ഫലത്തിൽ ഇത് ചുരുക്കം പേർ ചേർന്നുള്ള ഒരു ഭരണമായി മാറുന്നു.
- 4. തീരുമാനങ്ങളിൽ കാലതാമസം:** വിവിധ തലങ്ങളിലുള്ള ഭരണ നിർവ്വഹണം തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുന്നതിന് പ്രശ്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. യോഗങ്ങൾ വിളിക്കുന്നതിനും കൂടുന്നതിനും, തീരുമാനങ്ങൾ വിജയിപ്പിക്കുന്നതിനും ധാരാളം സമയം നഷ്ടപ്പെടുത്തേണ്ടി വരുന്നു.
- 5. രഹസ്യമില്ലായ്മ:** 1956 ലെ കമ്പനി നിയമമനുസരിച്ച് ഒരു കമ്പനി അതിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ച് വിവിധങ്ങളായ വിവരങ്ങൾ പൊതുജനങ്ങൾക്ക് വെളുപ്പെടുത്തേണ്ട ആവശ്യമുണ്ട്. വ്യാപാര രഹസ്യമില്ലായ്മയായിരിക്കും ഇതിന്റെ ഫലം.

4.12. ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയുടെ അനുയോജ്യത

വലിയ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായത് കമ്പനി രൂപത്തിലുള്ള സംഘടനയാണ്. വൻതോതിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കാവശ്യമായ ഭാരിച്ച മൂലധന തുക സമാഹരിക്കാൻ ഇതിന് കഴിയും. യന്ത്ര നിർമ്മാണം, വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യ, ഇരുമ്പ്, ഉരുക്ക്, അലൂമിനിയം, വളം നിർമ്മാണം. മരുന്ന് വ്യവസായം തുടങ്ങിയവ സാധാരണയായി ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനി രൂപത്തിലാണ് സംഘടിപ്പിക്കപ്പെടുന്നത്.



കുറിപ്പുകൾ

4.13 സർക്കാർ കമ്പനി

1956 ലെ കമ്പനി നിയമമനുസരിച്ച് ഒരു കമ്പനിയുടെ 51% ത്തിൽ കുറയാത്ത അടവു മൂലധനം സർക്കാരിന്റെ (കേന്ദ്ര / സംസ്ഥാനം) കൈവശമായിരിക്കുന്ന കമ്പനിയെ സർക്കാർ കമ്പനിയായി നിർവഹിച്ചിരിക്കുന്നു. ഇങ്ങനെയുള്ള കമ്പനികളുടെ കീഴിലുള്ള കമ്പനികളും ഇതിൽ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. സർക്കാർ കമ്പനികളുടെ ഓഡിറ്റ് കൗൺസിലർ ആന്റ് ആഡിറ്ററർ ജനറൽ ഓഫ് ഇൻഡ്യ (സി എ ഐ ജി) യുടെ നിർദ്ദേശ പ്രകാരമായിരിക്കും നടത്തുക. ഇതിന്റെ റിപ്പോർട്ട് പാർലിമെന്റിന്റെ മുൻപാകെ സമർപ്പിക്കുകയും വേണം.



ഹിന്ദുസ്ഥാൻ മെഷീൻ ടൂൾസ് (എച്ച്.എം.ടി), കോൾ ഇൻഡ്, സെയിൽ, എൻ.ടി.പി. സി, എം. ഒ. എൻ. ജി. സി. എന്നിവ ഇന്ത്യയിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട കമ്പനികൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. ഒരു സർക്കാർ കമ്പനിയുടെ മറ്റ് പ്രത്യേക സവിശേഷതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

1. ഇതിന് നിയമപരമായി പ്രത്യേക നിലനില്പുണ്ട്.
2. ഇതിന്റെ മുഴുവനുമോ അല്ലെങ്കിൽ 51 % കുറയാതെയുള്ള അടവു മൂലധനമോ സർക്കാരിന്റെ കൈവശമായിരിക്കും.
3. എല്ലാ ഡയറക്ടർമാരേയും അല്ലെങ്കിൽ ഭൂരിപക്ഷം പേരേയും നിയമിക്കുന്നത് സർക്കാരാണ്.
4. ഇതിലെ ജീവനക്കാർ സിവിൽ സർവ്വീസിലെ ജോലിക്കാരല്ല.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 4.5

- i. ഒരു ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയുടെ അംഗങ്ങളുടെ ബാധ്യത ത് ക്ലിപ്തപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു.
- ii. ഒരു ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയുടെ ഭരണം നടത്തുന്നത് ആണ്.
- iii. ഒരു ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനി രൂപീകരിക്കുന്നതിന് വേണ്ടി വരുന്ന ചിലവ് വളരെ
- iv. ഇൻഡ്യൻ ഓയിൽ കോർപ്പറേഷൻ ഓ. എൻ. ജി. സിയും ന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.
- v. ഒരു കമ്പനിയിലെ നഷ്ട സാധ്യത കുറേയധികംലേക്ക് വിതരണം ചെയ്യപ്പെടുന്നു.

4.14 ബഹു രാഷ്ട്ര കമ്പനികളുടെ അർത്ഥം

കമ്പനി രൂപീകരിച്ച രാജ്യത്ത് മാത്രമല്ല മറ്റ് ഒന്നോ അതിലധികമോ രാജ്യങ്ങളിൽ കൂടി വ്യാപാരം നടത്തുന്ന കമ്പനികളെയാണ് ബഹു രാഷ്ട്രകമ്പനികൾ എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. ഇത്തരം കമ്പനികൾ ഒന്നോ അതിലധികമോ രാജ്യങ്ങളിൽ അവ

മൊഡ്യൂൾ -2

വ്യാപാര സംഘടനയുടെ രൂപങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

രുടെ ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉല്പാദിപ്പിക്കുകയും അവ രാജ്യങ്ങളിൽ തന്നെയോ മറ്റ് രാജ്യങ്ങളിലോ വില്പന നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. ഫിലിപ്പ്സ്, എൻജി, ഹുണ്ടായ്, ജനറൽ മോട്ടോഴ്സ്, കൊക്കാ കോള, നെസ്റ്റ്ല, സോണി, മാക് ഡോണാൾഡ് സിറ്റി ബാങ്ക്, പെപ്സി ഫുഡ്, കാസ്പറി തുടങ്ങി ഇന്ത്യയിൽ വ്യാപരം നടത്തുന്ന ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികളെപ്പറ്റി നിങ്ങൾ കേട്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ.



വൻതോതിലുള്ള ഉല്പാദനത്തിന്റേയും അന്താരാഷ്ട്ര വിപണനത്തിന്റേയും ഫലമായി ഭീമമായ ലാഭം നേടാൻ കഴിയുമെന്ന ഗുണം ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾക്ക് ഉണ്ട്.

4.15 അന്താരാഷ്ട്ര കമ്പനികളുടെ ഗുണങ്ങൾ

- (i) **വിദേശ മൂലധനം:** ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികളുടെ നേരിട്ടുള്ള വിദേശ മൂലധനം നിക്ഷേപം അവികസര രാജ്യങ്ങളുടെ സാമ്പത്തിക വികസനത്തെ ത്രിതപ്പെടുന്നു.
- (ii) **തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു:** ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ അവരുടെ വ്യാവസായിക പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ കൈവരിക്കുന്ന പുരോഗതി ആതിഥേയ രാജ്യങ്ങളിലെ തൊഴിലവസരങ്ങൾ വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം ഉയർത്തുകയും ചെയ്യുന്നു.
- (iii) **ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ ഉപയോഗം:** വർദ്ധിച്ച വിഭവശേഷിയുള്ളതുകൊണ്ട് മൾട്ടി നാഷണൽ കമ്പനികൾ ഗവേഷണ വികസന പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കുന്നു. ഇത് മികച്ച ഉല്പാദന പ്രക്രിയകളും മെച്ചപ്പെട്ട ഉല്പാദന മാർഗ്ഗങ്ങളും ഉപയോഗിക്കാനും അതുവഴി ഉല്പാദനങ്ങളുടെ ഗുണ നിലവാരം ഉയർത്താനും സാധിക്കുന്നു. പതുക്കെ പതുക്കെ മറ്റു രാജ്യങ്ങളും ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ സ്വായത്തമാക്കുന്നു.
- (iv) **അനുബന്ധ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ വളർച്ച:** ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികളുടെ പ്രവർത്തനഫലമായി ആതിഥേയ രാജ്യങ്ങളിലെ പദാർത്ഥങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിതരണം ചെയ്യുന്നവരും അനുബന്ധ വ്യവസായങ്ങളും പലപ്പോഴും വളരുന്നു.
- (v) **കയറ്റുമതി വർദ്ധനവും വിദേശ നാണ്യ ലഭ്യതയും:** പലപ്പോഴും ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ ആതിഥേയ രാജ്യങ്ങളിൽ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ മറ്റ് രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നു. അങ്ങനെ നേടുന്ന വിദേശ നാണ്യം ആതിഥേയ രാജ്യത്തിന്റെ വിദേശ വിനിമയ കരുതൽ ശേഖരം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.
- (vi) **ആരോഗ്യകരമായ മത്സരം:** കാര്യക്ഷമതയുള്ള ഉല്പാദനത്തിലൂടെ ഗുണ നിലവാരമുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ, ആഭ്യന്തര ഉല്പാദകരെ വിപണിയിൽ നിലനിൽക്കുന്നതിനുവേണ്ടി അവരുടെ പ്രകടനം, മെച്ചപ്പെടുത്താൻ നിർബന്ധിക്കുന്നു.

4.16 ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികളുടെ ന്യൂനതകൾ

ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികളുടെ മേൽപറഞ്ഞ ഗുണങ്ങളെല്ലാം ആതിഥേയ രാജ്യത്തിന് വരിക്കുമെന്ന കാര്യത്തിൽ യാതൊരു സംശയവുമില്ലെങ്കിലും, ഇവർക്ക് ധാരാളം ന്യൂനതകളും ഉണ്ട്. ഇവയും നമ്മൾ പരിഗണിക്കണം.



കുറിപ്പുകൾ

- (i) **ആതിഥേയ രാജ്യങ്ങളുടെ മുൻഗണനയോടുള്ള അവഗണന:** ഏറ്റവും ലാഭകരമായ വ്യവസായങ്ങളിലാണ് ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ സാധാരണയായി മൂലധനനികേഷപം നടത്തുക. ആതിഥേയ രാജ്യത്തിന്റെ മുൻഗണനകളായ അടിസ്ഥാന വ്യവസായ സേവന വളർച്ചയോ, പിന്നോക്ക പ്രദേശങ്ങളുടെ വികസനമോ ഇവർ കണക്കാക്കുന്നതേയില്ല.
- (ii) **തദ്ദേശ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കുണ്ടാകുന്ന പ്രതികൂല ഫലം:** വൻ തോതിലുള്ള ഉല്പാദനത്തിന്റേയും ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടേയും ഫലമായി ബഹു രാഷ്ട്ര കമ്പനികളിൽ ആതിഥേയ രാജ്യത്തെ വിപണികളിൽ ആധിപത്യം ഉറപ്പിക്കുകയും കുത്തക നേടിയെടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. തൽഫലമായി പല തദ്ദേശീയ സ്ഥാപനങ്ങളും അടച്ചു പൂട്ടേണ്ടി വരുന്നു.
- (iii) **പാരമ്പര്യ മാറ്റം:** മൾട്ടിനാഷണൽ കമ്പനികൾ, ആതിഥേയ രാജ്യങ്ങളിൽ പരിചയപ്പെടുത്തുന്ന ഉപഭോക്താ ഉല്പന്നങ്ങൾ അവിടത്തെ പ്രാദേശിക സംസ്കാരിക നിയമങ്ങളോട് പൊരുത്തപ്പെടുന്നതായിരിക്കുകയില്ല. അങ്ങനെ ആതിഥേയ രാജ്യങ്ങളിലെ ജനങ്ങളുടെ ഉപഭോഗ രീതിയിൽ മാറ്റം വരാൻ ഉതകുന്ന ആഹാരവും വസ്ത്രവും ഉപയോഗിക്കുക വഴി അവരുടെ സംസ്കാരിക പൈതൃകത്തിൽ നിന്ന് അവരെ അകറ്റുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 4.6

- I. മൾട്ടി നാഷണൽ കമ്പനികളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ചില പ്രസ്താവനകൾ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു. ഇവ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
 - i. ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ അവികസിത രാജ്യങ്ങളിലെ സാമ്പത്തിക വികസനം സാവധാനത്തിലാക്കുന്നു.
 - ii. ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ ആതിഥേയ രാജ്യത്തെ വിദേശ വിനിമയം നേടാൻ സഹായിക്കുന്നു
 - iii. ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ മൂലം ആഭ്യന്തര ഉല്പാദകർ അവരുടെ പ്രവർത്തനം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നു.
 - iv. ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ സാധാരണയായി ലഭകരമായ വ്യവസായങ്ങളിൽ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നു.
 - v. ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ ആതിഥേയ രാജ്യങ്ങളുടെ വിപണികളിൽ ഒരിക്കലും ആധിപത്യം സ്ഥാപിക്കുന്നില്ല.
- II. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ
 - i. താഴെ പറയുന്നത് സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ ഒരു സവിശേഷത അല്ല. എ. തുറന്ന അംഗത്വം ബി. നിയമപരമായ പ്രത്യേക നിലനിൽപ്പ് സി. ലാഭ സമ്പാദനം ഡി. വോട്ടവകാശം
 - ii. താഴെ പറയുന്നവയിൽ ഉപഭോക്തൃ സഹകരണ സംഘത്തിന് ഉദാഹരണ മല്ലാത്തത് ഏത്?

(എ) അപ്പ്നാ ബസാർ	(ബി) കേന്ദ്രീയ ബൻഡാർ
(സി) സൂപ്പർ ബസാർ	(ഡി) നാരായിൻ ഗ്രൂപ്പ് ഹൗസിങ്ങ് സൊല്യൂഷൻ

മൊഡ്യൂൾ - 2

വ്യാപാര സംഘടനയുടെ രൂപങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

- iii. സഹകരണസംഘത്തിലെ അംഗങ്ങളുടെ ബാധ്യത
 - (എ) ക്ലിപ്തം (ബി) അക്ലിപ്തം
 - (സി) കൂട്ടായി (ഡി) കൂട്ടായും പ്രത്യേകമായും
- iv. ഒരു സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ വിജയം ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നത്.
 - (എ) അതിന്റെ അംഗങ്ങളുടെ കൂറ് (ബി) കേന്ദ്ര സർക്കാർ
 - (സി) സംസ്ഥാന സർക്കാർ (ഡി) പ്രാദേശിക ഭരണ കൂടം
- v. ഒരു സ്വകാര്യ കമ്പിനിയിൽ മൂലധനം മുടക്കുന്നത്.
 - (എ) കേന്ദ്ര സർക്കാർ (ബി) പൊതുജനവും സർക്കാരും മാത്രം
 - (സി) അതിലെ അംഗങ്ങൾ മാത്രം (ഡി) പൊതുജനങ്ങൾക്ക് മാത്രം ഓഹരി പുറപ്പെടുവിച്ച്



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- പരസ്പര സഹായത്തിലൂടെ സമൂഹത്തിലെ പാവപ്പെട്ടവരുടെ പൊതുവായ സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടിയെടുക്കുന്നതിനായി, പൊതുവായ ആവശ്യങ്ങളുള്ള വ്യക്തികളുടെ സ്വമേധയാലുള്ള കൂട്ടായ്മയാണ് സഹകരണ സംഘങ്ങൾ.
- സഹകരണ സംഘങ്ങളുടെ സവിശേഷതകൾ:
 1. സ്വമേധയാ സംഘടിക്കൽ
 2. തുറന്ന അംഗത്വം
 3. നിയമപരമായ പ്രത്യേക നിലനിൽപ്പ്
 4. സമ്പത്തിന്റെ ഉറവിടം
 5. സേവന ലക്ഷ്യം
 6. വോട്ടവകാശം
- ചുരുങ്ങിയത് 10 അംഗങ്ങളോടുകൂടി 1912 ലെ സഹകരണ നിയമപ്രകാരം രജിസ്ട്രർ ചെയ്താണ് സഹകരണ സംഘം രൂപീകരിക്കുന്നത്.
- **വിവിധ തരം സഹകരണ സംഘങ്ങൾ:** ഉപഭോക്തൃ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ, ഉൽപ്പാദക സഹകരണ സംഘങ്ങൾ, സഹകരണ വിപണന സംഘങ്ങൾ, സഹകരണ മിതവ്യ വായ്പാ സംഘങ്ങൾ, ഭവന നിർമ്മാണ സഹകരണ മിതവ്യ വായ്പാ സംഘങ്ങൾ, ഭവന നിർമ്മാണ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ.
- **സഹകരണ സംഘങ്ങളുടെ ഗുണങ്ങൾ:** സ്വമേധയാലുള്ള സംഘടന, ജനാധിപത്യ നിയന്ത്രണം. തുറന്ന അംഗത്വം, ഇടനിലക്കാരുടെ ലാഭം ഒഴിവാക്കൽ, ക്ലിപ്ത ബാധ്യത, സ്ഥായിയായ ജീവൻ.
- **സഹകരണ സംഘങ്ങളുടെ ന്യൂനതകൾ:** പ്രോത്സാഹന മില്ലായ്മ, പരിമിതമായ മൂലധനം, ഭരണപരമായ പ്രശ്നങ്ങൾ, അർപ്പണമില്ലായ്മ, സഹകരണമില്ലായ്മ.
- പ്രത്യേകമായ നൈയാമിക വ്യക്തിത്വവും സ്ഥായിയായ ഭാവവും പൊതുമുദ്രയുമുള്ള നിയമപ്രകാരം സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ട ഒരു കൃത്രിമ വ്യക്തിയാണ് ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പിനി. 1956 ലെ കമ്പിനി നിയമമാണ് കമ്പനികളെ നിയന്ത്രിക്കുന്നത്.
- ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പിനിയുടെ സവിശേഷതകൾ: നിയമപരമായി കൃത്രിമ വ്യക്തി, നിയമപരമായ പ്രത്യേക നിലനില്പ്, സ്ഥായിഭാവം, അംഗങ്ങളുടെ

കുറിപ്പുകൾ



ക്ലിപ്ത ബാധ്യത, പൊതുമുദ്ര, ഓഹരികളുടെ കൈമാറ്റം, ഉടമസ്ഥതയും ഭരണ സമിതിയും തമ്മിലുള്ള വേർതിരിവ്.

- **വിവിധ തരം കമ്പനികൾ:** പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനികൾ, പബ്ലിക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനികൾ, സർക്കാർ കമ്പനികൾ, ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ.
- **ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനികളുടെ ഗുണങ്ങൾ:** ക്ലിപ്ത ബാധ്യത, വൻ തോതിലുള്ള സാമ്പത്തിക വിഭവങ്ങൾ, തുടർച്ച ഓഹരികളുടെ കൈമാറ്റം, നഷ്ട വിതരണം, സാമൂഹ്യ ഗുണങ്ങൾ.
- **ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനികളുടെ ന്യൂനതകൾ:** രൂപീകരിക്കാനുള്ള പ്രയാസം, അമിതമായ സർക്കാർ നിയന്ത്രണം, ചുരുക്കം പേർ ചേർന്നുള്ള ഭരണം, തീരുമാനമെടുക്കുന്നതിൽ കാലതാമസം, രഹസ്യമില്ലായ്മ.
- **സർക്കാർ കമ്പനി:** ഒരു കമ്പനിയുടെ 51 % മെങ്കിലും ഓഹരികൾ കേന്ദ്ര സർക്കാരിന്റേയോ സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റേയോ കൈവശമുള്ള കമ്പനിയാണ് സർക്കാർ കമ്പനി.
- **ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനി:** രൂപീകരിച്ച രാജ്യത്തു മാത്രമല്ല മറ്റ് ഒന്നോ അതിലധികമോ രാജ്യങ്ങളിൽ കൂടി വ്യാപാരം നടത്തുന്ന കമ്പനികളെയാണ് ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ എന്നു പറയുന്നത്.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. സഹകരണ സംഘം കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
2. ഉപഭോക്തൃ സഹകരണ സംഘം ഏറ്റെടുക്കുന്ന പ്രവൃത്തികൾ ഏതെല്ലാം?
3. ഉപഭോക്തൃ സഹകരണ സംഘത്തിനും ഉല്പാദക സഹകരണ സംഘത്തിനും രണ്ട് ഉദാഹരണങ്ങൾ നൽകുക.
4. മിതവ്യയ വായ്പ സംഘം എന്നതു കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
5. ഒരു സഹകരണ സംഘത്തിലെ അംഗങ്ങൾക്ക് പ്രോത്സാഹനമില്ലായ്മക്കും അഭിപ്രായ വ്യത്യാസത്തിനും ഉള്ള കാരണങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?
6. ഉല്പാദക സഹകരണ സംഘവും വിപണന സഹകരണ സംഘവും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങളേവ?
7. ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനി എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
8. ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയുടെ ഗുണങ്ങൾ പ്രസ്താവിക്കുക.
9. ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനിയുടെ അർത്ഥമെന്ത്?
10. പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയുടെ സവിശേഷതകൾ എന്തെല്ലാം? ഇത് പബ്ലിക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയിൽ നിന്നും എങ്ങിനെ വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.
11. ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയുടെ ഏതെങ്കിലും 4 സവിശേഷതകൾ വിവരിക്കുക.
12. പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയും പബ്ലിക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ ഏവ?
13. ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയുടെ ഗുണങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക.
14. ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയുടെ ന്യൂനതകൾ പ്രസ്താവിക്കുക.
15. ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾക്ക് 5 ഉദാഹരണങ്ങൾ നൽകുക.

മൊഡ്യൂൾ - 2

വ്യാപാര സംഘടനയുടെ രൂപങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 4.1 (i) സാമ്പത്തിക, സ്വമേധയാ (ii) സേവനം (iii) നിയമപരമായ നിലനില്പ് (iv) പരസ്പര സഹായം (v) ഇടനിലക്കാർ (vi) ഉപഭോക്തൃ
- 4.2 (i) ശരി (ii) ശരി (iii) ശരി (iv) തെറ്റ് (v) ശരി (vi) ശരി (vi) ശരി
- 4.3 (i) ശരി (ii) ശരി (iii) തെറ്റ് (iv) തെറ്റ്
- 4.4 (i) രണ്ട് (ii) സ്വകാര്യ (iii) സർക്കാർ (iv) ഒരു ലക്ഷം
- 4.5 (i) അവരെടുത്തിട്ടുള്ള ഓഹരികളുടെ വിലയിൽ
 (ii) ഡയറക്ടർ ബോർഡ്
 (iii) കൂടുതലാണ്
 (iv) അന്താരാഷ്ട്ര കമ്പിനി
 (v) അംഗങ്ങളിലേക്ക്
- 4.6 I. (i) തെറ്റ് (i) ശരി (i) ശരി (i) ശരി (i) തെറ്റ്
 II. (i) സി (i) ഡി (i) എ (i) എ (v) സി

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- നിങ്ങളുടെ പ്രദേശത്ത് ഏതെങ്കിലും സഹകരണ സംഘം ഉണ്ടോ എന്നന്വേഷിക്കുക. ഉണ്ടെങ്കിൽ താഴെ പറയുന്നവ കണ്ടു പിടിക്കാൻ ശ്രമിക്കുക.
 എ) സംഘത്തിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ
 ബി) സംഘത്തിന്റെ അംഗസംഖ്യ
 സി) സംഘം നേരിടുന്ന ഏതെങ്കിലും പ്രശ്നം
- ഏതെങ്കിലും ഒരു കമ്പിനി, സ്വകാര്യ, പൊതു സർക്കാർ. അല്ലെങ്കിൽ ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പിനിയെന്നോടൊന്നിനെ അന്വേഷിച്ച് കണ്ടുപിടിക്കുക. അതിന്റെ രൂപീകരണം വ്യാപാരപ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നിവയെക്കുറിച്ചുള്ള വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കാൻ ശ്രമിക്കുക.

മൊഡ്യൂൾ - 3

ഏറ്റവും കൂടിയ മാർക്ക്
25

പഠന സമയം
45

സേവന വിഭാഗം

ഇന്ന് വ്യാപാരം വളരെ സങ്കീർണ്ണവും സചേതനവുമായിത്തീർന്നിരിക്കുന്നു. ഗതാഗതം, സംഭരണം, വാർത്താവിനിമയം, തപാൽ ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷുറൻസ് ബി. പി.ഒ. മുതലായ വിവിധ സേവന പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ലഭ്യത വളരെയധികം ആശ്രയിച്ചാണ് വ്യാപാരത്തിന്റെ വിജയം നിലനിൽക്കുന്നത്. ഇവ വ്യാപാരത്തിന്റെ ഫലപ്രദമായ പ്രവർത്തനത്തിന് സഹായകരമാകുകയും വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ഒരു വലിയ ശൃംഖല വികസിപ്പിക്കുന്നതിന് സൗകര്യപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. ഈ സേവന പ്രവർത്തനങ്ങളിലേക്ക് ഒരു ഉൾക്കാഴ്ച ലഭിക്കുവാൻ ഈ യൂണിറ്റ് ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്നു.

- പാഠം 5 : ഗതാഗതസേവനങ്ങൾ
- പാഠം 6 : സംഭരണം
- പാഠം 7 : വാർത്താവിനിമയ സേവനങ്ങൾ
- പാഠം 8 : തപാൽ, കൊറിയർ സേവനങ്ങൾ
- പാഠം 9 : ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ
- പാഠം 10 : ഇൻഷുറൻസ് സേവനങ്ങൾ
- പാഠം 11 : പുറം ജോലി (ഔട്ട് സോഴ്സിങ്)



5

ഗതാഗത സേവനങ്ങൾ

നമ്മുടെ ദൈനം ദിന ജീവിതത്തിൽ നാം പല തരത്തിലുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാറുണ്ട്. അവയിൽ മിക്കതും നമ്മുടെ പ്രദേശങ്ങളിൽ നിന്നും വളരെ അകലെയുള്ള സ്ഥലങ്ങളിൽ ഉല്പാദിപ്പിച്ചവയാണെന്ന് നമുക്കറിയാം. എങ്കിൽ എങ്ങിനെയാണിവ നമ്മുടെ പ്രദേശങ്ങളിൽ ലഭ്യമാകുന്നത്. റെയിൽവേ, റോഡ്, വ്യോമ മാർഗ്ഗങ്ങൾ എന്നിവ വഴിയാണ് അവ ആ സ്ഥലങ്ങളിൽ നിന്നും കൊണ്ടുവന്ന് നമ്മുടെ പ്രദേശങ്ങളിൽ ലഭ്യമാക്കിയിരിക്കുന്നത്. ചിലപ്പോൾ ഉല്പന്നങ്ങളും, അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങളും മറ്റും ട്രക്കുകൾ, ട്രെയ്ലറുകൾ, കാളവണ്ടികൾ എന്നിവ വഴി ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്ന് മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് കൊണ്ടുപോകുന്നത് നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാകുമല്ലോ. അതുപോലെ ജനങ്ങളും വിമാനങ്ങൾ, തീവണ്ടികൾ, ബസുകൾ, കാറുകൾ, സ്കൂട്ടറുകൾ സൈക്കിളുകൾ എന്നിവയിൽ ഒരു സ്ഥലത്ത് നിന്ന് മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് യാത്ര ചെയ്യുന്നതും നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവും.

സാധനങ്ങളുടേയും ആളുകളുടേയും ഇത്തരത്തിലുള്ള നീക്കം വ്യാപാരത്തിൽ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാകുന്നു. ഇതുകൊണ്ടാണ് അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ ഉല്പാദന കേന്ദ്രങ്ങളിൽ ലഭ്യമാകുന്നത്. ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണന കേന്ദ്രങ്ങളിലോ അല്ലെങ്കിൽ ഉപഭോഗത്തിനോ ലഭ്യമാകുന്നതും ഗതാഗതം കൊണ്ടാണ്. മനുഷ്യ വിഭവ ശേഷി ഒരു സ്ഥലത്തുനിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് നീങ്ങുന്നത് എങ്ങിനെയാണ്? സാധനങ്ങളും തൊഴിൽ ശക്തിയും ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് നീങ്ങുന്നത് എങ്ങിനെ? ഇവയാണ് ഇനി നാം പഠിക്കാൻ പോകുന്നത്.

ഉദ്ദേശ്യങ്ങൾ

- ഈ പാഠം പഠിച്ചു കഴിയുമ്പോൾ താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് കഴിയും.
- ഗതാഗതത്തിന്റെ അർത്ഥം വിവരിക്കാൻ
- ഗതാഗതത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം തിരിച്ചറിയാൻ
- വിവിധ ഗതാഗത മാർഗ്ഗങ്ങൾ തിരിച്ചറിയാൻ
- വിവിധ ഗതാഗത മാർഗ്ഗങ്ങളുടെ ഗുണദേഷങ്ങൾ വിശദീകരിക്കാൻ

5.1 ഗതാഗതത്തിന്റെ അർത്ഥം

ഭൗതികമായി സാധനങ്ങളേയും ആളുകളേയും ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്ന് മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്കുള്ള നീക്കം എളുപ്പമാക്കുന്ന എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളേയും ഗതാഗതം എന്നു പറയാം. കച്ചവടത്തെ സഹായിക്കുന്ന ഒരു അനുബന്ധ ഘടകമായിട്ടാണ് വ്യാപാരത്തിൽ ഗതാഗതത്തെ കണക്കാക്കുന്നത്. അതായത് അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങളെ



കുറിപ്പുകൾ

ഉല്പാദന കേന്ദ്രങ്ങളിലേക്കും ഉല്പന്നങ്ങളെ ഉപഭോഗത്തിനും എത്തിക്കുന്നതിലൂടെ കച്ചവടത്തേയും വ്യവസായത്തേയും പിന്താങ്ങുകയാണ് ഗതാഗതം ചെയ്യുന്നത്.

ഗതാഗത പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന വ്യക്തികളെയോ സ്ഥാപനങ്ങളെയോ ട്രാൻസ്പോർട്ടേഴ്സ് എന്ന് വിളിക്കാവുന്നതാണ്. സാധാരണയായി, അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ, ഉല്പന്നങ്ങൾ വ്യക്തികൾ എന്നിവരെ ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് ട്രാൻസ്പോർട്ടേഴ്സ് എത്തിക്കുന്നു.

5.2 ഗതാഗതത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം

നേരത്തെ വിവരിച്ചതുപോലെ അകലം എന്ന തടസ്സം ഗതാഗതം മൂലം ഇല്ലാതാക്കിയിരിക്കുന്നു. ഗതാഗതം ഉള്ളതുകൊണ്ടാണ് ഇന്നത്തെ കാലത്ത് ഒരു സ്ഥലത്ത് ഉല്പാദിപ്പിച്ച ഉല്പന്നങ്ങൾ വളരെ അകലെയുള്ള മറ്റു സ്ഥലങ്ങളിൽ എളുപ്പത്തിൽ ലഭ്യമാകുന്നതും ആളുകൾ ലോകം മുഴുവൻ സ്വതന്ത്രമായി സഞ്ചരിക്കുന്നതും. ഗതാഗതമില്ലാതെ നമ്മൾക്കും വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ഒരടി മുന്നോട്ട് നീങ്ങുവാനാകില്ല. ഗതാഗതത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം വ്യക്തമാക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

- (i) **അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ ഉല്പാദകർക്ക് ലഭ്യമാക്കുന്നു:** അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ അവ ലഭ്യമായ സ്ഥലങ്ങളിൽ നിന്നും അവ രൂപാന്തരീകരണം ചെയ്യുകയോ കൂട്ടിയോജിപ്പിക്കുകയെ ചെയ്ത് അവ ഉല്പന്നങ്ങളോ അർത്ഥ ഉല്പന്നങ്ങളോ ആക്കിത്തീർക്കാൻ ലഭ്യമാക്കുന്നത് ഗതാഗതം മൂലമാണ്.
- (ii) **ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭ്യമാക്കുന്നു:** ഒരു സ്ഥലത്തുനിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്കുള്ള ഉല്പന്നങ്ങളുടെ നീക്കം എളുപ്പത്തിലും വേഗത്തിലും ആക്കുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്നെ രാജ്യത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ വ്യാപിച്ചു കിടക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിദൂര സ്ഥലങ്ങളിൽ ഉല്പാദിപ്പിച്ച ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാമെന്ന ഗുണവുമുണ്ട്.
- (iii) **ജീവിതനിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നു:** ഗതാഗതം വ്യത്യസ്ത അളവുകളിലും വ്യത്യസ്ത വിലകളിലുമുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ ഇഷ്ടാനുസരണം തെരഞ്ഞെടുത്ത് ഉപയോഗിക്കുന്നതിനുള്ള അവസരം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകുന്നു. അതുകൊണ്ട് ഇത് ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം ഉയർത്തുന്നു.
- (iv) **കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ വൻതോതിലുള്ള ഉല്പാദനത്തെ സഹായിക്കുന്നു:** നമ്മൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്ന സ്ഥലത്ത് വൻതോതിലുള്ള ഉല്പാദനം നടത്തുക സാധ്യമല്ലെന്ന് നമുക്കറിയാം. കാരണം ഇതിന് വൻതോതിൽ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്. പ്രത്യേകിച്ച് ഭൂമി. ഇത് എല്ലായിടത്തും എളുപ്പത്തിൽ ലഭ്യമല്ല എന്നാൽ ഉല്പാദനം നടത്തുവാൻ നാം അന്തിമമായി തെരഞ്ഞെടുത്ത സ്ഥലത്തു തന്നെ വൻതോതിലുള്ള ഉല്പാദനം നടത്തുന്നതിനാവശ്യമായ പദാർത്ഥങ്ങളും മനുഷ്യശേഷിയും ലഭ്യമാക്കാൻ ഗതാഗതം സഹായിക്കുന്നു. വൻതോതിലുള്ള ഉല്പാദനം പ്രതി ഉല്പന്ന ചിലവ് കുറയ്ക്കുന്നു.
- (v) **അടിയന്തര ഘട്ടങ്ങളിലും പ്രകൃതി ദുരന്തങ്ങളിലും സഹായിക്കുന്നു:** യുദ്ധം, ആഭ്യന്തര കലാപം തുടങ്ങിയവ മൂലമുണ്ടാകുന്ന ദേശീയ പ്രതിസന്ധി ഘട്ടത്തിൽ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കാവശ്യമായ ഭക്ഷണം, വൈദ്യം എന്നിവ പെട്ടെന്ന് തന്നെ എത്തിക്കാൻ ഗതാഗതം സഹായിക്കുന്നു.
- (vi) **തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു:** ഡ്രൈവർമാർ, കണ്ടക്ടർമാർ, പെലറ്റുമാർ, കപ്പൽ ജോലിക്കാർ, കപ്പിത്താൻ എന്നിങ്ങനെ ധാരാളം നേരിട്ടുള്ള



തൊഴിലവസരങ്ങൾ ട്രാൻസ്പോർട്ട് വ്യാപാരത്തിൽ ഗതാഗതത്തിലൂടെ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നു. ഗതാഗതത്തിനുപയോഗിക്കുന്ന വിവിധതരം വാഹനങ്ങളും, സാമഗ്രികളും ഭാഗങ്ങളും നിർമ്മിക്കുന്ന വ്യവസായങ്ങളിലും ധാരാളം പേർക്ക് ജോലി ലഭിക്കുന്നു. കൂടാതെ വാഹനങ്ങളുടെ അറ്റകുറ്റ പണികളും മറ്റും നടത്തുന്നതിനുള്ള സർവ്വീസ് സെന്ററുകൾ സൗകര്യപ്രദമായ സ്ഥലങ്ങളിൽ തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള അവസരവും ഗതാഗതത്തിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നു.

(vii) തൊഴിലാളികൾക്ക് ചലനക്ഷമത നൽകുന്നതിന് ഗതാഗതം വളരെയധികം സഹായിക്കുന്നു. നമ്മുടെ രാജ്യത്തു നിന്ന് നിരവധി ആളുകൾ വിദേശ രാജ്യങ്ങളിലുള്ള വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളിലേക്കും ഫാക്ടറികളിലേക്കും ജോലി നേടിപ്പോകുന്നത് നിങ്ങൾക്കറിയാമല്ലോ. വിദേശികളും ജോലിക്കായി ഇന്ത്യയിലേക്കും വരുന്നുണ്ട്. നമ്മുടെ രാജ്യത്തിനകത്ത് തന്നെ ആളുകൾ ഒരു സ്ഥലത്ത് നിന്നും ജോലി തേടി പല സ്ഥലങ്ങളിലേക്കും പോകുന്നു. അതുപോലെ ഒരു ഫാക്ടറിക്കാവശ്യമായ തൊഴിലാളികൾ അതിന്റെ പരിസരപ്രദേശങ്ങളിൽ തന്നെ ലഭ്യമായിക്കൊള്ളണമെന്നില്ല. ജീവനക്കാരെ താമസസ്ഥലത്ത് നിന്നും ജോലി സ്ഥലത്ത് എത്തിക്കുന്നതിനായി പല വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും സ്വന്തമായി വാഹനസൗകര്യം തന്നെയുണ്ട്.

(viii) രാജ്യങ്ങൾ തമ്മിലുള്ള ഐക്യത്തിന് സഹായിക്കുന്നു: ഒരു രാജ്യത്തു നിന്ന് മറ്റൊരു രാജ്യത്തേക്കുള്ള ആളുകളുടെ നീക്കം സുഗമമാക്കുന്നത് ഗതാഗതമാണ്. ഇത് വിവിധ രാജ്യങ്ങളിലുള്ള ജനങ്ങൾക്കിടയിൽ ആശയ വിനിമയവും, സാംസ്കാരിക വിനിമയവും ആചാര വിനിമയവും നടത്താൻ സഹായിക്കുന്നു. ഇത് ആളുകൾക്കിടയിൽ പരസ്പര ധാരണയും മറ്റു രാജ്യങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവും വളർത്തുന്നു. അങ്ങനെ ഇത് അന്താരാഷ്ട്ര സാഹോദര്യ ചിന്ത പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു.

പാഠ്യവിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 5.1

- താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്തെഴുതുക.
- (i) വ്യാപാരത്തിൽ ഗതാഗതം കച്ചവടത്തിന്റെ ഒരു അനുബന്ധ സേവനമായി കണക്കാക്കുന്നു.
- (ii) ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് ഗതാഗതം സഹായിക്കുന്നില്ല.
- (iii) വിവിധ രാജ്യങ്ങളിലെ ജനങ്ങളുടെ സംസ്കാരങ്ങൾ കൈമാറുന്നത് ഗതാഗതം സാധ്യമാക്കി.
- (iv) ഗതാഗതം യാതൊരു വിധ തൊഴിലവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കുന്നില്ല.
- (v) തൊഴിലിന്റെ ചലനാത്മകത ഗതാഗതത്തിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നു.

5.3 ഗതാഗത മാർഗ്ഗങ്ങളും തരങ്ങളും

അടിസ്ഥാനപരമായി കര, വായു, ജലം എന്നീ മാർഗ്ഗങ്ങളിലൂടെ സാധ്യമാകുന്ന ഗതാഗതത്തെയാണ് പലതരം ഗതാഗതം എന്നുറയപ്പെടുന്നതെന്ന് നമ്മൾ കണ്ടു. കര ഗതാഗതത്തിൽ ലോറികൾ, ട്രാക്ടറുകൾ എന്നിവ സാധനങ്ങൾ കൊണ്ടുപോ



കുറിപ്പുകൾ

കുന്നതിന് തീവണ്ടി, ബസ്, കാർ എന്നിവ യാത്രക്കാരെ കൊണ്ടു പോകുന്നതിനും, നമ്മൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു. യാത്രക്കാരെയും സാധനങ്ങളേയും വഹിച്ചു കൊണ്ടു പോകുന്നതിന് വിമാനങ്ങളും ഹെലികോപ്റ്ററുകളുമാണ് വായു ഗതാഗതത്തിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. അതേപോലെ സാധനങ്ങളും യാത്രക്കാരെയും കൊണ്ടുപോകുന്നതിന് കപ്പലുകൾ ബോട്ടുകൾ, ആവികപ്പൽ എന്നിവ നാം ജലഗതാഗതത്തിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഇവയെല്ലാം വിവിധതരം ഗതാഗത മാർഗ്ഗങ്ങൾ ആണ്. വിവിധ തരം ഗതാഗതത്തെ പൊതുവെ മൂന്നായി തരം തിരിക്കാവുന്നതാണ്. കര ഗതാഗതം, ജലഗതാഗതം, വ്യോമഗതാഗതം.

വിവിധ തരം ഗതാഗതത്തേയും അതിന്റെ ബന്ധപ്പെട്ട മാർഗങ്ങളെക്കുറിച്ചും ഇനി നമുക്ക് വ്യക്തമാക്കാം.

5.4 കര ഗതാഗതം

ഭൂമിയുടെ ഉപരിതലത്ത് കൂടി സാധനങ്ങളേയും യാത്രക്കാരെയും ഭൗതികമായി വഹിച്ചുകൊണ്ടുപോകുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളേയാണ് കര ഗതാഗതം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഈ ഗതാഗതം നടക്കുന്നത് റോഡ്, റെയിൽ, കയറ്, പൈപ്പ്ലൈൻ എന്നിവയിലൂടെയാണ്. ആയതിനാൽ കര ഗതാഗതത്തെ റോഡ് ഗതാഗതം, റെയിൽ ഗതാഗതം, കയർ മാർഗ്ഗ ഗതാഗതം, പൈപ്പ് ലൈൻ ഗതാഗതം എന്നിങ്ങനെ വീണ്ടും തരം തിരിക്കാവുന്നതാണ്. ഇവ ഓരോന്നിനെക്കുറിച്ചും നമുക്ക് വിശദമായറിയാം.

5.5. റോഡ് ഗതാഗതം

ഭൂമിയുടെ ഉപരിതലത്തിലുള്ള ഒരു സ്ഥലത്തെ മറ്റൊരു സ്ഥലവുമായി ബന്ധിപ്പിക്കുന്ന ഒരു മാർഗ്ഗമാണ് റോഡുകൾ. നിങ്ങളുടെ ഗ്രാമത്തിലും പട്ടണങ്ങളിലും നഗരങ്ങളിലും ഉള്ള റോഡുകൾ നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ. എന്നാൽ അവയെല്ലാം ഒരേ പോലെ കാണപ്പെടുന്നവയല്ല. ചിലത് മണ്ണ് കൊണ്ട് ഉണ്ടാക്കിയതായിരിക്കാം, വേറെ ചിലത് സിമന്റ് കൊണ്ടോ, ടാറുകൊണ്ടോ നിർമ്മിച്ചവയാകാം. കാളവണ്ടി, സൈക്കിൾ, മോട്ടോർ സൈക്കിൾ, കാർ, ട്രക്കി, ബസ് മുതലായ വിവിധ തരം വാഹനങ്ങൾ റോഡുകളിൽ പൊയ്ക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നതായി നമുക്ക് കാണാം. ഇവയെല്ലാം പലതരം റോഡ് ഗതാഗത മാർഗ്ഗങ്ങളായികണക്കാക്കുന്നു. റോഡ് ഗതാഗത മാർഗങ്ങളെ മൂന്നു തരമായി തിരിക്കാം.

- i. മനുഷ്യ വാഹനങ്ങൾ
- ii. മൃഗ വാഹനങ്ങൾ
- iii. മോട്ടോർ വാഹനങ്ങൾ



റോഡ് ഗതാഗതത്തിന്റെ വിവിധ മാർഗ്ഗങ്ങൾ

ചിലർ സാധനങ്ങളും മറ്റും ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്ന് മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് തലയിലോ, മുതുകിലോ വച്ചോ അല്ലെങ്കിൽ സൈക്കിളിലോ, ഉത്തുവണ്ടിയിലോ കൊണ്ടു പോകുന്നതായി നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ. അതേപോലെ ചിലയാളുകൾ, സൈക്കിളോ, റിക്ഷാവണ്ടിയോ ആണ് ഹ്രസ്വ യാത്രയ്ക്ക് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ചില ഉൾനാടുകളിൽ ഒട്ടകം, കുതിര, കാള, കഴുത എന്നീ മൃഗങ്ങൾ വലിക്കുന്ന വാഹന



ങ്ങൾ ധാന്യങ്ങളും, കാലിത്തീറ്റയും ചിലപ്പോൾ സാധനങ്ങൾ ഒരു സ്ഥലത്തുനിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് വഹിച്ചു കൊണ്ടുപോകുന്നതായി കാണാൻ കഴിയും. ചിലപ്പോൾ സാധനങ്ങൾ ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് വഹിച്ചുകൊണ്ടുപോകുന്നതിന് മൃഗങ്ങളെ നേരിട്ട് ഉപയോഗിക്കുന്നു. സാധാരണയായി വർഷം മുഴുവൻ മഞ്ഞുമൂടിക്കിടക്കുന്ന ചില സ്ഥലങ്ങളിൽ യാത്രക്കാരെയും സാധനങ്ങളും കൊണ്ടുപോകുന്നതിന് നായകൾ വലിക്കുന്ന ഒരു തരം വാഹന (സ്ലഡ്ജ്) മാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

റോഡ് ഗതാഗതമാർഗ്ഗങ്ങളായ മനുഷ്യ വാഹനങ്ങൾ, മൃഗ വാഹനങ്ങൾ എന്നിവയുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ, മോട്ടോർ വാഹനങ്ങളാണ് കാലക്രമേണ കൂടുതൽ വ്യാപകമായിത്തീർന്നത്. കൂടിയ വേഗതയും വഹനശേഷിയും ഉണ്ടെന്നാണ് ഇതിന് കാരണം. രാജ്യത്തിന്റെ മുക്കിലും മൂലയിലും റോഡുകൾ വ്യാപിച്ചിരിക്കുന്നതും മോട്ടോർ വാഹനങ്ങളുടെ ഉപയോഗം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു. ഓട്ടോറിക്ഷകൾ, സ്കൂട്ടറുകൾ, വാനുകൾ, ബസുകൾ, ട്രെയ്ലറുകൾ, ട്രക്കുകൾ, എന്നിവയാണ് സാധനങ്ങളേയും യാത്രക്കാരെയും കയറ്റി കൊണ്ട് പോകുന്നതിന് ഉപയോഗിക്കുന്ന പ്രധാന മോട്ടോർ വാഹനങ്ങൾ. കൊൽക്കത്തയിൽ യാത്രക്കാരെ കൊണ്ടുപോകുന്നതിന് ഉപയോഗിക്കുന്ന ട്രാം വണ്ടികളും റോഡ് ഗതാഗതത്തിന്റെ ഭാഗമാണ്.

5.6 റോഡ് ഗതാഗതത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

റോഡ് ഗതാഗതത്തിന് താഴെ പറയുന്ന ഗുണങ്ങളുണ്ട്:

- (i) മറ്റു ഗതാഗത മാർഗ്ഗങ്ങളുമായി തട്ടിച്ചു നോക്കുമ്പോൾ വളരെ ചിലവു കുറഞ്ഞ ഒരു ഗതാഗത മാർഗമാണിത്.
- (ii) പെട്ടെന്ന് കേടുവരുന്ന സാധനങ്ങൾ ഹ്രസ്വദൂരത്തേക്ക് വളരെപെട്ടെന്ന് കൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയുന്നു.
- (iii) ഇത് വളരെ അയവുള്ള ഗതാഗത മാർഗമാണ്. സാധനങ്ങളുടെ കയറ്റിറക്ക് ഏത് ഉദ്ദിഷ്ട സ്ഥാനങ്ങളിലും ആകാം. ഇത് സാധനങ്ങൾ വീടുവീടാന്തരം നൽകുന്നു.
- (iv) മറ്റു യാതൊരു ഗതാഗത മാർഗങ്ങളിലൂടെയും ബന്ധമില്ലാത്ത മലമ്പ്രദേശങ്ങളിൽ ആളുകളേയും സാധനങ്ങളേയും ഒരു സ്ഥലത്തും നിന്ന് മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് എത്തിക്കാൻ ഇതു സഹായിക്കുന്നു.

5.7 റോഡ് ഗതാഗതത്തിന്റെ ന്യൂനതകൾ

റോഡ് ഗതാഗതത്തിന് താഴെ പറയുന്ന ന്യൂനതകളുണ്ട്.

- (i) പരിമിതമായ വാഹന ശേഷി കാരണം ദീർഘ ദൂരത്തേക്കുള്ള ചരക്കുഗതാഗതം ചിലവു കുറഞ്ഞതല്ല.
- (ii) വലുതും ഭാരം കൂടിയതുമായ ചരക്കുകളുടെ റോഡുവഴിയുള്ള ഗതാഗതം കൂടുതൽ ചിലവേറിയതായിരിക്കും.
- (iii) വെള്ളപ്പൊക്കം, മഴ, മണ്ണിടിച്ചിൽ തുടങ്ങിയ പ്രതികൂലാവസ്ഥയും റോഡ് ഗതാഗതത്തെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുന്നു.

5.8 റെയിൽ ഗതാഗതം

യാത്രക്കാരുടേയും ചരക്കുകളുടേയും റയിലിൽക്കൂടി തീവണ്ടി വഴിയുള്ള ഗതാഗതത്തിനെയാണ് റെയിൽ ഗതാഗതം എന്നു വിളിക്കുന്നത്. നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് കര

മൊഡ്യൂൾ - 3

സേവന വിഭാഗം



കുറിപ്പുകൾ

ഗതാഗതത്തിൽ റെയിൽവേക്ക് ഒരു സുപ്രധാന സ്ഥാനമുണ്ട്. ചരക്കുകളുടേയും യാത്രക്കാരുടേയും ദീർഘദൂര യാത്രക്ക് ഏറ്റവും കൂടുതൽ ആശ്രയിക്കാവുന്ന മാർഗ്ഗം റെയിൽവേയാണ്.

ദീർഘയാത്രക്കു പുറമെ പ്രാദേശിക തീവണ്ടികൾ വഴിയാത്രക്കാർക്ക് പ്രാദേശിക ഗതാഗതവും ചില പ്രമുഖ നഗരങ്ങളിൽ മെട്രോ തീവണ്ടികളും നൽകുന്നുണ്ട്. ചില കുന്നിൻപ്രദേശങ്ങളോ മലമ്പ്രദേശങ്ങളോ ഒഴികെ രാജ്യത്തെ എല്ലാ സ്ഥലങ്ങളിലും റെയിൽ ഗതാഗതം ലഭ്യമാണ്. ഇന്ത്യയിൽ രണ്ടു തരം തീവണ്ടികളാണ് കണ്ടുവരുന്നത്. ഒന്ന് യാത്ര തീവണ്ടിയും മറ്റേത് ചരക്കുവണ്ടിയുമാണ്. യാത്രാവണ്ടികൾ യാത്രക്കാരെയും അവരുടെ പരിമിതമായ അളവിലുള്ള സാധനങ്ങളേയും ഗതാഗതത്തിന് ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ ചരക്കുവണ്ടി പൂർണ്ണമായും സാധനങ്ങൾ ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് കൊണ്ടുപോകുന്നതിനാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. നീരാവി, ഡീസൽ, വൈദ്യുതി എന്നിവ ഉപയോഗിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള റെയിൽ എഞ്ചിനുകളാണ് തീവണ്ടി ഓടിക്കുന്നതിനായി ഉപയോഗിക്കുന്നത്.



റെയിൽ ഗതാഗതം

5.9 റെയിൽ ഗതാഗതത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

- (i) ദീർഘദൂര യാത്രക്ക് വളരെ സൗകര്യപ്രദമായ മാർഗമാണിത്.
- (ii) റോഡ് ഗതാഗതത്തേക്കാൾ വേഗത കൂടിയ മാർഗമാണിത്.
- (iii) വലുതും ഭാരം കൂടിയതുമായ വസ്തുക്കളുടെ ദീർഘദൂര യാത്രക്ക് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമാണിത്.
- (iv) മഴ, വെള്ളപ്പൊക്കം, മഞ്ഞു എണ്ണിങ്ങനെയുള്ള പ്രതികൂല കാലാവസ്ഥകൾ റെയിൽവേയെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുന്നില്ല.

5.10 റെയിൽ ഗതാഗതത്തിന്റെ ന്യൂനതകൾ

- (i) യാത്രക്കാരുടേയും ചരക്കുകളുടേയും പ്രസ്വദൂര യാത്രകൾക്ക് റെയിൽ ഗതാഗതം വളരെ ചിലവേറിയതാണ്.
- (ii) ഉൾനാടൻ പ്രദേശങ്ങളിൽ റെയിൽവേ ലഭ്യമല്ല.
- (iii) നിശ്ചിത സമയപ്പട്ടികയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നതിനാൽ അയവുള്ള ഗതാഗത മാർഗമല്ല. റോഡ് ഗതാഗതത്തെ പോലെ എവിടേയും സാധനങ്ങളുടെ കയറ്റിറക്ക് സാധ്യമല്ല.
- (iv) ഒരപകടമുണ്ടായാൽ വൻ ആളപായത്തിനും ചരക്കു നഷ്ടത്തിനും ഇടയാക്കും.

5.11 പൈപ്പ് ലൈൻ ഗതാഗതം

ഈ ആധുനിക കാലത്ത് വിവിധങ്ങളായ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് പൈപ്പ് ലൈനുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. ജനവാസ സ്ഥലങ്ങളിലും വാണിജ്യ സ്ഥലങ്ങളിലും ജല വിതരണം നടത്തുന്നത് പൈപ്പ് ലൈനുകളുടെ സഹായത്താലാണ്. പെട്രോളിയവും പ്രകൃതി വാഹനങ്ങളും ഒരു സ്ഥലത്ത് നിന്ന് മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് കൊണ്ടുപോ



കുന്നത് പൈപ്പ് ലൈൻ വഴിയാണ്. ഇവയുടെ ഗതാഗതത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്നതിന്റെ അളവ് വളരെ കൂടുതലാണെങ്കിൽ, റോഡ്, റെയിൽ ഗതാഗതവുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ ഏറ്റവും സൗകര്യപ്രദവും ചിലവു കുറഞ്ഞതുമായ മാർഗ്ഗം ഇതു തന്നെയാണ്. പക്ഷേ പൈപ്പ് ലൈനുകൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിനും അവയുടെ പരിപാലനത്തിനും വളരെ കൂടിയ മൂലധന നിക്ഷേപം ആവശ്യമാണ്.



പൈപ്പ് ലൈൻ ഗതാഗതം

5.12 കമ്പിക്കയർ ഗതാഗതം

കുന്നുകൾ, നദികൾ, താഴ് വരകൾ എന്നിവിടങ്ങളിലെ രണ്ടു സ്ഥലങ്ങളെ കമ്പിക്കയർ ഉപയോഗിച്ച് ബന്ധിപ്പിച്ച് കൊണ്ടുള്ള ഗതാഗത മാർഗമാണ് കമ്പിക്കയർ ഗതാഗതം എന്നതുകൊണ്ടുദ്ദേശിക്കുന്നത്. കുന്നിൽ പ്രദേശങ്ങളിൽ കമ്പിക്കയർ ബന്ധിപ്പിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ട്രോളികളിലാണ് ആളുകളേയും സാധനങ്ങളേയും പ്രത്യേകിച്ച് കെട്ടിടനിർമ്മാണ വസ്തുക്കൾ, ഭക്ഷണ സാധനങ്ങൾ എന്നിവ കൊണ്ടുപോകുന്നത്. ഒരേ സമയത്ത് 50 ലേറെ തീർത്ഥാടകരെ ക്ഷേത്രത്തിലെത്തിക്കുന്ന ഗുജറാത്തിലെ പ്രശസ്തമായ ഉരൽ ഖട്ടോല ജഗതം ബ കമ്പിക്കയർ ഗതാഗതത്തിന് നല്ല ഒരു ഉദാഹരണമാണ്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 5.2

1. താഴെ പറയുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നു പറയുക.
 - i. വ്യക്തികളെയല്ല മറിച്ച്, ചരക്കുകൾ ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്നും കൊണ്ടുപോകുന്നതിനേയാണ് ഗതാഗതം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്.
 - ii. ഗതാഗതം സ്ഥലപരമായ തടസ്സം നീക്കുന്നു.
 - iii. പൈപ്പ് ലൈൻ ഗതാഗതം ഒരു കര ഗതാഗത മാർഗമല്ല.
 - iv. റോഡ് ഗതാഗതം പ്രതികൂല കാലാവസ്ഥകളാൽ ബാധിക്കപ്പെടുന്നില്ല.
 - v. ഭാരം കൂടിയതും വലിപ്പമുള്ളതുമായി വസ്തുക്കളുടെ ദീർഘദൂര ഗതാഗതത്തിന് റെയിൽ ഗതാഗതമാണ് കൂടുതൽ ഉചിതമായ മാർഗം.
2. ചേരുംപടി ചേർക്കുക.

എ	ബി
<ol style="list-style-type: none"> i. ഉന്തുവണ്ടി ii. കയർ ഗതാഗതം 	<ol style="list-style-type: none"> എ. താഴ്വരകളിൽ ചരക്കു നീക്കം സുഗമമാക്കുന്നു. ബി. ഭാരം കൂടിയതും വലിപ്പമുള്ളതുമായ ചരക്കുകളുടെ ഗതാഗത മാർഗം.



കച്ചവടത്തിനും ഒരു രാജ്യത്തിനകത്തുള്ള യാത്രക്കാരുടെ ഗതാഗതത്തിനും തീരക്കടൽ ഗതാഗതം വളരെ സഹായകമാണ്. കടലോ സമുദ്രമോ മൂലം ഒരു പെട്ടെപ്പോയ രാജ്യങ്ങൾക്കിടയിൽ കപ്പലുകൾ യാത്ര ചെയ്യുകയാണ് ഈ ഗതാഗതത്തിൽ കൂടി ചെയ്യുന്നത്. അന്താരാഷ്ട്ര കച്ചവടത്തിന്റെ അഭിവൃദ്ധിക്കും വളർച്ചക്കും വേണ്ടിയാണ് പ്രധാനമായും ഇത് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഭാരമുള്ള യന്ത്രങ്ങളും വലിപ്പമുള്ള സാധനങ്ങളും കൊണ്ടുപോകുന്നതിന് ഉള്ള ഏറ്റവും ചിലവു കുറഞ്ഞ ഗതാഗത മാർഗ്ഗമാണിത്.

ii. സമുദ്രാന്തര ഗതാഗതം: ഒരു നിശ്ചിത യാത്രാ മാർഗ്ഗത്തിൽ കൂടിയാണ് സമുദ്രാന്തര ഗതാഗതം നടപ്പിലാക്കുന്നത്. ഇത് ലോകത്തെ മിക്കവാറും എല്ലാ രാജ്യങ്ങളേയും പരസ്പര ബന്ധിപ്പിക്കുന്നു. സമുദ്ര ഗതാഗതത്തിൽ യാത്രക്കാരേയും സാധനങ്ങളേയും കൊണ്ടുപോകുന്നതിന് വിവിധ തരം കപ്പലുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു. ഇവയെ താഴെ പറയുന്ന രീതിയിൽ



സമുദ്രാന്തര ഗതാഗതം

തരം തിരിക്കാം. **(എ) ലൈനറുകൾ** - സ്ഥിരമായ ഒരു കപ്പൽ കമ്പനിയുടെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള ലൈനർ ഒരു യാത്രാ കപ്പലോ ചരക്കു കപ്പലോ ആവാം. ഒരു നിശ്ചിത യാത്രാ മാർഗ്ഗങ്ങളിലൂടെ ഒരു നിശ്ചിത സമയപ്പട്ടിക അനുസരിച്ച് സഞ്ചരിക്കുന്ന കപ്പലുകളാണിവ. **(ബി) ട്രാവ്ലറുകൾ** - ലൈനറുകളെപ്പോലെ ഒരു നിശ്ചിത മാർഗ്ഗമോ സമയക്രമമോ ഇല്ലാത്ത ചരക്കു കപ്പലുകളാണിവ. പതിവായി യാത്ര പോകാതെ, കപ്പലിൽ ചരക്കുകൾ നിറയുമ്പോൾ മാത്രം മാത്രമാണ് ഇവ യാത്ര ചെയ്യുന്നത്.

5.16 ജലഗതാഗതത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

ജലഗതാഗതത്തിന് താഴെ പറയുന്ന ഗുണങ്ങളുണ്ട്.

- i. വലുതും ഭാരം കൂടിയതുമായ വസ്തുക്കളുടെ ഗതാഗതത്തിന് താരതമ്യേന ചിലവ് കുറഞ്ഞ ഗതാഗത മാർഗ്ഗമാണിത്.
- ii. അപകടസാധ്യത വെച്ചു നോക്കുമ്പോൾ വളരെ സുരക്ഷിതമായ ഒരു ഗതാഗത മാർഗ്ഗമാണിത്.
- iii. ഗതാഗതത്തിന് സ്വാഭാവിക ജലപാതകൾ ഉള്ളതിനാൽ ഗതാഗതപാതകളുടെ നിർമ്മാണത്തിനും പരിപാലനത്തിനും വേണ്ടി വരുന്ന ചിലവ് വളരെ കുറവാണ്.
- iv. ഇത് അന്താരാഷ്ട്ര വ്യാപാരത്തെ അഭിവൃദ്ധിപ്പെടുത്തുന്നു.

5.17 ജലഗതാഗതത്തിന്റെ ന്യൂനതകൾ

- i. കനാലുകൾ, നദികൾ എന്നിവയുടെ ആഴവും ഗതാഗത യോഗ്യതയും വ്യത്യസ്തമായിരിക്കുമെന്നതിനാൽ വിവിധ വലിപ്പത്തിലുള്ള വാഹനങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനത്തെ അത് ബാധിക്കുന്നു.
- ii. വേഗത വളരെ കുറഞ്ഞ ഗതാഗതമാർഗ്ഗമായതിനാൽ ഇത് പെട്ടെന്ന് കേടുവരുന്ന സാധനങ്ങളുടെ ഗതാഗതത്തിന് അനുയോജ്യമല്ല.
- iii. മോശമായ കാലാവസ്ഥ ഇതിനെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ

- iv. സമുദ്രഗതാഗതത്തിൽ കപ്പലുകളുടെ നിർമ്മാണത്തിനും പരിപാലനത്തിനും വളരെകൂടിയ മൂലധന നിക്ഷേപം ആവശ്യമായി വരുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 5.3

1. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ തെറ്റോ ശരിയോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
 - i. ഉൾനാടൻ ജലഗതാഗതത്തിൽ സമുദ്ര ഗതാഗതം ഉൾപ്പെടുന്നു.
 - ii. ജലഗതാഗതം വളരെ വേഗത കൂടിയ ഒരു ഗതാഗത മാർഗമാണ്.
 - iii. ജലഗതാഗതം അന്താരാഷ്ട്ര വ്യാപാരം സുഗമമാക്കുന്നു.
 - iv. സമുദ്രാന്തര ഗതാഗതത്തിൽ കപ്പലുകൾ അയൽരാജ്യങ്ങളിലേക്ക് സഞ്ചരിക്കുന്നു.
 - v. ജലഗതാഗതം പ്രതികൂല കാലാവസ്ഥകളാൽ ബാധിക്കപ്പെടുന്നില്ല.
2. താഴെ പറയുന്ന വാചകങ്ങളിൽ വിട്ട ഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.
 - i. പതിവായി യാത്ര ചെയ്യാത്ത ചരക്കു കപ്പലുകളാണ്
 - ii. ഉൾനാടൻ ജലഗതാഗതം പ്രധാനമായും കച്ചവടത്തിനാണ് ഉപകരിക്കുന്നത്.
 - iii. നിശ്ചിത റൂട്ടുകളും പതിവായി യാത്ര ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്ന കപ്പലുകളെ വിളിക്കുന്നത്
 - iv. സമുദ്ര ഗതാഗതം പ്രധാനമായും കച്ചവടത്തെ സുഗമമാക്കുന്നു.
 - v. ജലഗതാഗതത്തിൽ കപ്പലുകളുടെ നിർമ്മാണത്തിന് നിക്ഷേപം ആവശ്യമായി വരുന്നു.

5.16 വ്യോമഗതാഗതം

ഏറ്റവും വേഗമേറിയ ഗതാഗതമാർഗ്ഗമാണിത്. യാത്രാ വിമാനങ്ങൾ, ചരക്കുവിമാനങ്ങൾ, ഹെലികോപ്റ്ററുകൾ എന്നിങ്ങനെ യുള്ള വ്യോമ വാഹനങ്ങൾ വായുവിൽ കൂടി യാത്രാക്കാരെയും ചരക്കുകളും വഹിച്ചു കൊണ്ടുപോകാൻ ഉപയോഗിക്കുന്നു. യാത്രാക്കാർക്ക് പുറമെ ഭാരം കുറഞ്ഞതോ അല്ലെങ്കിൽ വിലകൂടിയതോ ആയ വസ്തുക്കളുടെ ഗതാഗതത്തിനാണ് സാധാരണയായി വ്യോമഗതാഗതം ഉപയോഗിക്കുന്നത്. മറ്റു ഗതാഗത മാർഗ്ഗങ്ങൾ



സാധ്യമല്ലാത്ത കുന്നിൽപ്രദേശങ്ങളിലും മലമ്പ്രദേശങ്ങളിലും, വ്യോമ ഗതാഗതം പ്രധാനപ്പെട്ടതും സൗകര്യപ്രദവുമായ ഒരു ഗതാഗതമാർഗമാണ്. ഭൂകമ്പം, വെള്ളപ്പൊക്കം മുതലായ പ്രകൃതി ദുരന്തങ്ങളുണ്ടാകുന്ന സമയങ്ങളിൽ യാത്രക്കാരുടേയും സാധനങ്ങളുടേയും ഗതാഗതത്തിനു കൂടി ഇത് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നു. യുദ്ധ സമയങ്ങളിൽ പട്ടാളക്കാരെയും, ഭക്ഷണവും ആവശ്യസ്ഥലങ്ങളിൽ എത്തിക്കുന്നതിൽ വ്യോമഗതാഗതം വളരെ നിർണ്ണായകമായ പങ്ക് വഹിക്കുന്നു.



വ്യോമ ഗതാഗതത്തെ ആഭ്യന്തര വ്യോമഗതാഗതമെന്നും അന്താരാഷ്ട്ര വ്യോമ ഗതാഗതമെന്നുമായി തരം തിരിക്കാവുന്നതാണ്. ആഭ്യന്തര വ്യോമഗതാഗതം രാജ്യത്തിനകത്ത് ആളുകളുടേയും സാധനങ്ങളുടേയും ഗതാഗതത്തിന് സഹായകമാവുമ്പോൾ വിവിധ രാജ്യങ്ങൾക്കിടയിൽ ആളുകളുടേയും സാധനങ്ങളുടേയും ഗതാഗതത്തിന് അന്താരാഷ്ട്ര വ്യോമഗതാഗതം ഉപയോഗിക്കുന്നു. നിശ്ചിത വ്യോമ മാർഗ്ഗത്തിലൂടെ നടത്തുന്ന വ്യോമഗതാഗതം ലോകത്തെ മിക്കവാറും എല്ലാ രാജ്യങ്ങളെയും പരസ്പരം ബന്ധിപ്പിക്കുന്നു.

5.19 വ്യോമഗതാഗതത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

വ്യോമഗതാഗതത്തിന് താഴെ പറയുന്ന ഗുണങ്ങളുണ്ട്.

- i. ഇത് ഏറ്റവും വേഗമേറിയ ഗതാഗത മാർഗമാണ്.
- ii. മറ്റ് ഗതാഗത മാർഗങ്ങളൊന്നും സാധ്യമല്ലാത്ത സ്ഥലങ്ങളിൽ യാത്രാക്കാരും സാധനങ്ങളുടേയും ഗതാഗതത്തിന് വളരെയേറെ ഉപയോഗപ്രദമായ ഗതാഗതമാർഗമാണിത്.
- iii. പ്രകൃതിദുരന്തങ്ങളുണ്ടാകുന്ന അവസരങ്ങളിൽ ഏറ്റവും സൗകര്യപ്രദമായ ഗതാഗതമാർഗമാണിത്.
- iv. രാജ്യസുരക്ഷക്കും പ്രതിരോധത്തിനും ഇത് പ്രധാന പിന്തുണ നൽകുന്നു.

5.20 വ്യോമ ഗതാഗതത്തിന്റെ ന്യൂനതകൾ

ഇതിന് താഴെ പറയുന്ന ന്യൂനതകളുണ്ട്.

- i. ഇത് താരതമ്യേന ചിലവ് കൂടിയ ഗതാഗത മാർഗമാണ്.
- ii. വലുതും ഭാരം കൂടിയതുമായ സാധനങ്ങളുടെ ഗതാഗതത്തിന് ഇത് അനുയോജ്യമല്ല.
- iii. പ്രതികൂല കാലാവസ്ഥ വ്യോമഗതാഗതത്തെ ബാധിക്കുന്നു.
- iv. ഹ്രസ്വ ദൂര യാത്രക്ക് ഇത് അനുയോജ്യമല്ല.
- v. അപകടങ്ങളുണ്ടായാൽ അത് സാധനങ്ങളുടെയും സ്വത്തുക്കളുടെയും ഭാരിച്ച നഷ്ടത്തിനും വൻ ആളപായത്തിനും ഇടയാക്കുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 5.3

- I. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നെഴുതുക.
 - i. വ്യോമഗതാഗതമാണ് ഏറ്റവും വേഗത കൂടിയ ഗതാഗതമാർഗം.
 - ii. വ്യോമഗതാഗതം പ്രതികൂല കാലാവസ്ഥകളാൽ ബാധിക്കപ്പെടുന്നില്ല.
 - iii. വ്യോമഗതാഗതം ഹ്രസ്വദൂരയാത്രക്ക് ഉചിതമല്ല.
 - iv. ഹെലികോപ്റ്ററുകളാണ് അന്താരാഷ്ട്ര വ്യോമഗതാഗതത്തിനായി പൊതുവെ ഉപയോഗിക്കുന്നത്.
 - v. ദേശ സുരക്ഷക്കായി വ്യോമഗതാഗതം ഒരു പിന്തുണയും നൽകുന്നില്ല.
- II. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ
 - 1. കുന്നുകളിലും മലമ്പ്രദേശങ്ങളിലും അനുയോജ്യമായ ഗതാഗതമാർഗം ഏത്?

മൊഡ്യൂൾ - 3

സേവന വിഭാഗം



കുറിപ്പുകൾ

ഗതാഗത സേവനങ്ങൾ

- (എ) റെയിൽ ഗതാഗതം (ബി) റോഡ് ഗതാഗതം
 - (സി) വ്യോമ ഗതാഗതം (ഡി) ജലഗതാഗതം
2. ഗതാഗത സൗകര്യങ്ങൾ നൽകുന്ന ഒരു ട്രാൻസ്പോർട്ട് കമ്പിനി
- (എ) ഒരു വ്യവസായം (ബി) ഒരു കച്ചവടം
 - (സി) കച്ചവടത്തിന്റെ ഒരു അനുബന്ധ സേവനം
 - (ഡി) മുകളിൽ പറഞ്ഞതൊന്നുമല്ല
3. രാജ്യത്തിനകത്ത് ദീർഘദൂര ഗതാഗതത്തിന് ഭാരംകൂടിയതും വലിപ്പവും മുള്ള സാധനങ്ങൾ വഹിച്ചുകൊണ്ടുപോകുന്നതിന് അനുയോജ്യമായത് താഴെ പറയുന്നവയിൽ ഏത്?
- (എ) റെയിൽ ഗതാഗതം (ബി) റോഡ് ഗതാഗതം
 - (സി) വ്യോമ ഗതാഗതം (ഡി) ജലഗതാഗതം
4. നിശ്ചിത യാത്രാമാർഗങ്ങളിലൂടെ പതിവായി ഗതാഗതം നടത്തുന്ന കപ്പലുകളെ വിളിക്കുന്നത്.
- (എ) ചരക്കു കപ്പൽ (ബി) ചാർട്ടർ പാർട്ടി
 - (സി) ലൈനറുകൾ (ഡി) ആഭ്യന്തരം
5. താഴെ പറയുന്നവയിൽ ജലഗതാഗതത്തിന്റെ ഒരു ഗുണമല്ലാത്തത് ഏത്?
- (എ) വലിപ്പമുള്ളതും ഭാരംകൂടിയതുമായ ചരക്കുകളുടെ താരതമ്യേന ചിലവു കുറഞ്ഞ ഗതാഗതമാർഗം
 - (ബി) പ്രതികൂല കാലാവസ്ഥകളാൽ ബാധിക്കപ്പെടുന്നു.
 - (സി) അന്താരാഷ്ട്ര വ്യാപാരത്തെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു
 - (ഡി) അപകട സാധ്യത വെച്ചു നോക്കുമ്പോൾ സുരക്ഷിതമായ ഗതാഗതമാർഗം.



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- സാധനങ്ങളേയും ആളുകളേയും ഭൗതികമായി ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്കുള്ള നീക്കം എളുപ്പമാക്കുന്ന എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളേയുമാണ് ഗതാഗതം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്.
- ഗതാഗതത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.
 - (i) അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ ഉല്പാദകർക്ക് ലഭ്യമാകുന്നു.
 - (ii) ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉല്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നു.
 - (iii) ജീവിത നിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നു.
 - (iv) കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ വൻതോതിൽ ഉല്പാദനം സാധ്യമാകുന്നു
 - (v) അടിയന്തര ഘട്ടത്തിലും പ്രകൃതി ദുരന്തങ്ങളിലും സഹായകരമാകുന്നു.
 - (vi) തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.
 - (vii) തൊഴിലിനെ ചലനാത്മകമാക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.
 - (viii) രാജ്യങ്ങൾ തമ്മിലുള്ള ഐക്യത്തിന് സഹായകരമാകുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ

- വിവിധ ഗതാഗതമാർഗങ്ങൾ താഴെപറയുന്നു.

മാർഗം	കരഗതാഗതം	ജലഗതാഗതം	വ്യോമഗതാഗതം
തരങ്ങൾ	റോഡ് ഗതാഗതം റെയിൽ ഗതാഗതം പൈപ്പ്ലൈൻ ഗതാഗതം കമ്പിക്കയർ ഗതാഗതം	ഉൾനാടൻ ഗതാഗതം സമുദ്ര ജല ഗതാഗതം	ആഭ്യന്തര വ്യോമ ഗതാഗതം അന്താരാഷ്ട്ര വ്യോമ ഗതാഗതം

- സാധനങ്ങളെയും യാത്രാക്കാരിയെയും വഹിച്ചുകൊണ്ടുപോകുന്നതിനുള്ള വിവിധ ജലഗതാഗത മാർഗങ്ങൾ

മാർഗങ്ങൾ	ഉൾനാടൻ ഗതാഗതം	സമുദ്രജല ഗതാഗതം
തരങ്ങൾ	ബോട്ടുകൾ, ആവികപ്പലുകൾ, വള്ളങ്ങൾ, ചങ്ങാടങ്ങൾ	കപ്പലുകൾ, ടാങ്കറുകൾ, മുങ്ങിക്കപ്പലുകൾ

- സാധനങ്ങളെയും യാത്രാക്കാരിയെയും വഹിച്ചുകൊണ്ടുപോകുന്നതിനുള്ള വിവിധ കരഗതാഗത മാർഗങ്ങൾ

റോഡ് ഗതാഗതം			റെയിൽ ഗതാഗതം	പൈപ്പ്ലൈൻ ഗതാഗതം	കയർമാർഗ ഗതാഗതം
മനുഷ്യ വാഹനങ്ങൾ	മൃഗ വാഹനങ്ങൾ	മോട്ടോർ വാഹനങ്ങൾ			
ചുമലിലോ തലയിലോ കൊണ്ടു പോകുന്നത് മനുഷ്യൻ വലിക്കുന്ന വണ്ടികൾ സൈക്കിൾ റിക്ക്ഷാവണ്ടി	മൃഗങ്ങൾ വലിക്കുന്ന വാഹനങ്ങൾ സ്റ്റേഡ്ജ് മൃഗം	സ്കൂട്ടർ മോട്ടോർ സൈക്കിൾ കാർ വാൻ ഓട്ടോറിക്ഷ ബസ് ട്രക്ക്	യാത്രാവണ്ടി ചരക്കുവണ്ടി	പൈപ്പ്ലൈൻ ലൈനുകൾ	കമ്പിക്കയറുകൾ

- സാധനങ്ങളെയും യാത്രാക്കാരിയെയും വഹിച്ചുകൊണ്ടുപോകുന്നതിനുള്ള വിവിധ ജലഗതാഗത മാർഗങ്ങൾ

മാർഗങ്ങൾ	ആഭ്യന്തര വ്യോമഗതാഗതം	അന്താരാഷ്ട്ര വ്യോമഗതാഗതം
തരങ്ങൾ	വിമാനങ്ങൾ, ഹെലികോപ്റ്ററുകൾ	വിമാനങ്ങൾ



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. ഗതാഗതം കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്? വ്യാപാരത്തിൽ ഗതാഗതത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം വിശദമാക്കുക.
2. ഗതാഗതമാർഗങ്ങൾ എന്നതു കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്? വിവിധ തരം ഗതാഗത മാർഗങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുക.
3. വിവിധ തരം കരഗതാഗത മാർഗങ്ങൾ വിശദമാക്കുക.
4. റെയിൽ ഗതാഗതത്തിന്റെ ഗുണങ്ങളും ദോഷങ്ങളും വിശദമാക്കുക.

മൊഡ്യൂൾ - 3

സേവന വിഭാഗം



കുറിപ്പുകൾ

5. വിവിധ തരത്തിലുള്ള റോഡ് ഗതാഗതം വിവരിക്കുക.
6. റോഡ് ഗതാഗതത്തിന്റെ ഗുണങ്ങളും ദോഷങ്ങളും വിശദമാക്കുക.
7. ജലഗതാഗതത്തിന്റെ വിവിധ മാർഗങ്ങളെ തരംതിരിക്കുക.
8. ജലഗതാഗതത്തിന്റെ ഗുണങ്ങളും ദോഷങ്ങളും വിശദമാക്കുക.
9. ഉൾനാടൻ ജലഗതാഗതവും സമുദ്ര ഗതാഗതവും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ പറയുക.
10. ലൈനുകളും ട്രാംപുകളും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ പറയുക.
11. വ്യോമ ഗതാഗതത്തിന്റെ ഗുണങ്ങളും ദോഷങ്ങളും വിശദമാക്കുക.
12. ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ ഗതാഗതമാർഗ്ഗം തെരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ നിങ്ങൾ പരിഗണിക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?
13. പൈപ്പ്ലൈൻ ഗതാഗതത്തിന് ഏതുതരം ഉല്പന്നങ്ങളാണ് ഏറ്റവും അനുയോജ്യം? കാരണമെന്ത്?



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- | | | | | | |
|------|---------------|-------------|--------------|-------------|------------|
| 5.1. | (i) ശരി | (ii) തെറ്റ് | (iii) ശരി | (iv) തെറ്റ് | (v) ശരി |
| 5.2. | 1. (i) തെറ്റ് | (ii) ശരി | (iii) തെറ്റ് | (iv) തെറ്റ് | (v) ശരി |
| | 2. (i) ഡി | (ii) എ | (iii) ഇ | (iv) ബി | (v) സി |
| 5.3. | 1. (i) തെറ്റ് | (ii) തെറ്റ് | (iii) ശരി | (iv) ശരി | (v) തെറ്റ് |
| 5.4. | 1. (i) ശരി | (ii) തെറ്റ് | (iii) ശരി | (iv) തെറ്റ് | (v) തെറ്റ് |
| | 2. (i) ബി | (ii) സി | (iii) എ | (iv) സി | (v) ബി |

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- നിങ്ങളുടെ താമസസ്ഥലത്തിനടുത്തുള്ള വിവിധ ഗതാഗതമാർഗങ്ങൾ നിരീക്ഷിച്ച് അവയുടെ ഗുണങ്ങളും ദോഷങ്ങളും എഴുതുക.
- നിങ്ങളുടെ ഏറ്റവും അടുത്തുള്ള മാർക്കറ്റിൽ പോയി അവിടത്തെ കച്ചവടക്കാർ ഏതു ഗതാഗത മാർഗമാണ് അവർ കൂടുതലായി ഉപയോഗിക്കുന്നത് എന്ന് അന്വേഷിക്കുക. അതിനുള്ള കാരണങ്ങളും കണ്ടെത്തുക.
- വിവിധ സന്ദർഭങ്ങളിൽ നിങ്ങളുടെ കുടുംബത്തിൽ ഏതെല്ലാം ഗതാഗത മാർഗങ്ങളാണ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത്. ഒരു പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക.



6

സംഭരണം

ദൈനംദിന ജീവിതത്തിൽ നാം വിവിധ തരം ഭക്ഷണങ്ങൾ കഴിക്കുന്നു. ചിലർ അരി ഭക്ഷണം കഴിക്കുമ്പോൾ മറ്റു ചിലരുടെ പ്രധാന ഭക്ഷണം ചപ്പാത്തിയോ റൊട്ടിയോ ആണ്. വിവിധങ്ങളായ ഇത്തരം ഭക്ഷണം പാകം ചെയ്യുന്നതിന് ആവശ്യമായ നെല്ല്, ഗോതമ്പ് എന്നിവ എവിടെ നിന്നാണ് ലഭ്യമാകുന്നതെന്ന് നിങ്ങൾ ചിന്തിച്ചിട്ടുണ്ടോ? ഈ ഭക്ഷ്യധാന്യങ്ങൾ വർഷം മുഴുവനും ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നില്ല എന്ന് നമുക്കറിയാം. എന്നാൽ ഇവ ദിവസവും നമുക്ക് ആവശ്യമുണ്ടുതാനും. എങ്ങിനെയാണ് കർഷകൻ നമ്മുടെ ആവശ്യത്തിനനുതരിച്ച് ഭക്ഷ്യധാന്യങ്ങൾ തുടർച്ചയായി ലഭ്യമാക്കുന്നത്. ഭക്ഷ്യ സാധനങ്ങൾ ശരിയായ സ്ഥലത്ത് സംഭരിച്ചു വയ്ക്കുന്നതുകൊണ്ടാണ് അവ ആവശ്യാനുസരണം വിതരണം ചെയ്യാൻ സാധിക്കുന്നതെന്ന് നിങ്ങൾ വിചാരിക്കുന്നുണ്ടാവും. നിങ്ങൾ വിചാരിച്ചത് ശരിയാണ്. ഉല്പാദനം ചില പ്രത്യേക കാലയളവിലും പ്രത്യേക സ്ഥലത്തും മാത്രം നടക്കുന്നതിനാൽ ഉല്പന്നങ്ങൾ ശരിയായ രീതിയിൽ സംഭരിച്ചു വെക്കേണ്ടത് ആവശ്യമാണ്. ഉപയോഗത്തിന് ആവശ്യമായ സാധനങ്ങൾ പരിമിതമായ അളവിൽ നാം വീടുകളിൽ സൂക്ഷിക്കാറുണ്ടല്ലോ. ഇതുപോലെ വളരെ കൂടിയ അളവിൽ ശരിയായ രീതിയിൽ സാധനങ്ങൾ ശേഖരിച്ചു വയ്ക്കുന്നതിനുള്ള സംഭരണശാലകളോ സ്ഥലങ്ങളോ ഉണ്ട്. ഇത്തരത്തിലുള്ള സംഭരണശാലകളെപ്പറ്റി വിശദമായി ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ നമുക്ക് പഠിക്കാം.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഈ അദ്ധ്യായം പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ നിങ്ങൾക്ക് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ കഴിയുന്നു.

- സംഭരണത്തിന്റെ അർത്ഥം വിവരിക്കാൻ
- സംഭരണത്തിന്റെ ആവശ്യകത തിരിച്ചറിയാൻ
- വിവിധ തരം സംഭരണ ശാലകൾ തിരിച്ചറിയാൻ
- ഒരു മാതൃകാ സംഭരണശാലയുടെ സവിശേഷതകൾ വിവരിക്കാൻ.
- സംഭരണശാലകളുടെ ധർമ്മങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കാൻ.
- സംഭരണശാലകൾകൊണ്ടുള്ള ഗുണങ്ങളുടെ പട്ടിക തയ്യാറാക്കാൻ.

6.1 സംഭരണത്തിന്റെ അർത്ഥം

ദൈനം ദിന ജീവിതത്തിൽ വിവിധതരം സാധനങ്ങൾ നമുക്ക് ആവശ്യമായി വരുന്നു. അവയിൽ ചിലത് കൂടിയ അളവിൽ നാം വീട്ടിൽ സൂക്ഷിക്കാറുണ്ടല്ലോ. അതേ പോലെ ഉല്പാദകർക്ക് അസംസ്കൃതപദാർത്ഥങ്ങൾ ഇടതടവില്ലാതെ വർഷം മുഴു



കുറിപ്പുകൾ

വനം ആവശ്യമായി വരും. അവയിൽ ചിലത് എല്ലായ്പ്പോഴും ലഭിക്കുന്നതല്ല. ഉദാഹരണമായി ഒരു പഞ്ചസാര ഫാക്ടറിയുടെ കാര്യമെടുക്കാം. ഇവിടെ പഞ്ചസാരയുടെ ഉല്പാദനത്തിന് അസംസ്കൃത പദാർത്ഥമായ കരിമ്പ് ആവശ്യമായി വരുന്നു. എന്നാൽ കരിമ്പിന്റെ ഉല്പാദനം വർഷത്തിൽ ഒരു പ്രത്യേക കാലയളവിൽ മാത്രമേ നടക്കുന്നുള്ളൂ എന്ന് നിങ്ങൾക്ക് അറിയാം. അതേ സമയം പഞ്ചസാര ഉല്പാദനം വർഷം മുഴുവൻ നടക്കുന്നതിനാൽ കരിമ്പ് തുടർച്ചയായി ലഭ്യമാക്കേണ്ടതുണ്ടുതാനും എന്നാൽ ഇത് എങ്ങിനെ സാധിക്കും? ഇവിടെ ആവശ്യമായ അത്രയും കരിമ്പ് ശേഖരിച്ചു വെയ്ക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു.



അതുപോലെ ഉല്പാദിപ്പിച്ച പഞ്ചസാര വിലക്കുന്നതിനോ വിതരണം ചെയ്യുന്നതിനോ കുറച്ചു സമയം ആവശ്യമാണ്. അതായത് അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങളും, ഉല്പന്നങ്ങളും രണ്ടും സംഭരിക്കേണ്ടത് ആവശ്യമായി വരുന്നു.

സാധനങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതു മുതൽ അല്ലെങ്കിൽ വാങ്ങുന്നതു മുതൽ അവയുടെ ഉപയോഗം വരെ അല്ലെങ്കിൽ വിലപന വരെ അവ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനുള്ള ശരിയായ ക്രമീകരണം സംഭരണത്തിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ഈ ശേഖരണം വൻതോതിലും ഒരു പ്രത്യേക രീതിയിലും നടത്തുമ്പോൾ അതിനെ സംഭരണം എന്നു വിളിക്കുന്നു. സാധനങ്ങൾ സംഭരിച്ചു വെയ്ക്കുന്ന സ്ഥലത്തെ സംഭരണശാല എന്നു പറയുന്നു. സംഭരണശാലയുടെ സൂക്ഷിപ്പുകാരനെ വേർഹൗസ് കീപ്പർ എന്നും വിളിക്കുന്നു.

വൻതോതിൽ ചരക്കുകൾ അടുക്കോടും ചിട്ടയോടും കൂടി ശേഖരിക്കുകയും, ആവശ്യാനുസരണം സൗകര്യപൂർവ്വം അവ ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളെയാണ് സംഭരണം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. വേറൊരു രീതിയിൽ പറഞ്ഞാൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതു മുതലോ അല്ലെങ്കിൽ ഉല്പാദനം മുതലോ അവയുടെ ഉപയോഗം അല്ലെങ്കിൽ വിലപന വരെ വലിയ അളവിൽ സാധനങ്ങൾ സൂക്ഷിച്ചു വെയ്ക്കുക എന്നതാണ് സംഭരണം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്.

കച്ചവടത്തെ സഹായിക്കുന്ന ഒരു പ്രധാന അനുബന്ധ സേവനമാണ് സംഭരണം. സാധനങ്ങളുടെ ഉല്പാദനത്തിനും ഉപഭോഗത്തിനും ഇടയ്ക്കുള്ള സമയപരമായ തടസ്സം നീക്കി ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് സമയ മൂല്യം നൽകുന്നത് സംഭരണമാണ്.

6.2 സംഭരണത്തിന്റെ ആവശ്യകത

താഴെ പറയുന്ന കാരണങ്ങളാൽ സംഭരണം ആവശ്യമായിരിക്കുന്നു.

- (i) **കാലികമായ ഉല്പാദനം:** കാർഷികോൽപ്പാദനങ്ങളുടെ വിളവെടുപ്പ് പ്രത്യേക കാലയളവിൽ മാത്രമാണെന്നും എന്നാൽ അവയുടെ ഉപഭോഗം വർഷം മുഴുവൻ നടക്കുന്നുവെന്നും നമുക്കറിയാം. അതുകൊണ്ട്, ഇത്തരം ഉല്പന്നങ്ങൾ ശരിയായി ശേഖരിക്കുകയോ സംഭരിക്കുകയോ ചെയ്യേണ്ടത് ആവശ്യമായി വരുന്നു. ഇങ്ങനെ സൂക്ഷിച്ചു വെയ്ക്കുക വഴി ആവശ്യാനുസരണം അവ അവിടെ നിന്നും വിതരണം ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നു.



- (ii) **കാലികമായ ചോദനം:** ചില ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് ചില പ്രത്യേക കാലഘട്ടങ്ങളിൽ ചോദനം വളരെ കൂടുതലാണെന്ന് കാണാം. ഉദാഹരണമായി കമ്പിളിത്തുണികൾക്ക് തണുപ്പുകാലത്തും കൂടകൾക്ക് മഴക്കാലത്തും ആവശ്യക്കാർ കൂടുതലായിരിക്കും. ചോദനത്തിനനുസരിച്ച് പ്രദാനം ഉറപ്പുവരുത്താൻ ഉല്പന്നങ്ങൾ വർഷം മുഴുവൻ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കേണ്ടി വരുന്നു. തന്മൂലം ഉല്പാദിപ്പിച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ആവശ്യാനുസരണം ലഭ്യമാക്കുവാൻ അവ സംരക്ഷണശാലകളിൽ സൂക്ഷിച്ചു വയ്ക്കേണ്ടതുണ്ട്.
- (iii) **വൻതോതിലുള്ള ഉല്പാദനം:** വൻതോതിലുള്ള ഉല്പാദനം കൊണ്ടുള്ള നേട്ടങ്ങൾ കൊയ്യുന്നതിനും ഉല്പാദന ചിലവ് പരമാവധി കുറയ്ക്കുന്നതിനുമായി പല ഉല്പാദകരും വൻതോതിലുള്ള ഉല്പാദനത്തിന് കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകി വരുന്നതിനായി കാണുന്നു. നിലവിലുള്ളതും ഭാവിയിലുണ്ടാകാൻ ഇടയുള്ളതുമായ ആവശ്യം കണക്കിലെടുത്താണ് ഇത് ചെയ്യുന്നത്. ആയതിനാൽ ഉല്പാദിപ്പിച്ച ഉല്പന്നങ്ങൾ വിലപന നടക്കുന്നതു വരെ ഭദ്രമായി സൂക്ഷിച്ചു വെക്കേണ്ടത് ആവശ്യമായി വരുന്നു.
- (iv) **സമ്പാദന വിതരണം:** കാർഷികോൽപ്പന്നങ്ങളായാലും വ്യവസായോൽപ്പന്നങ്ങളായാലും അവയുടെ ഉല്പാദനം ഏതാനും ചില സ്ഥലങ്ങളിൽ മാത്രമായിരിക്കുമല്ലോ. എന്നാൽ അവയുടെ ഉപഭോഗം രാജ്യം മുഴുവനുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യാനുസരണം ഉല്പന്നങ്ങൾ കാല താമസം കൂടാതെ ലഭ്യമാക്കുന്നതിന് പലപ്പോഴും ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോഗ കേന്ദ്രങ്ങൾക്കടുത്തായി സംഭരിക്കേണ്ടത് ആവശ്യമാണ്.
- (v) **തുടർച്ചയായ ഉല്പാദനം:** ഫാക്ടറികളിൽ ഉല്പാദനം തുടർച്ചയായി നടത്തുന്നതിന് ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ വേണ്ടിവരുന്നു. അതുകൊണ്ട് തുടർച്ചയായ ഉല്പാദനം നടത്തുന്നതിന് വേണ്ട അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ സംഭരിച്ചു വയ്ക്കേണ്ടത ആവശ്യമായി വരുന്നു.
- (vi) **വിലസ്ഥിരത:** സാധനങ്ങളുടെ വില വല്ലാതെ കൂടുകയോ കുറയുകയോ ചെയ്യാതിരിക്കാൻ അവ വൻതോതിൽ ഉല്പാദിപ്പിച്ച് സൂക്ഷിച്ചു വെക്കാനുണ്ട്. ക്ഷാമം അനുഭവപ്പെടുന്ന സമയത്ത് വിപണിയിൽ സാധനങ്ങളുടെ വില വർദ്ധിക്കും. വീണ്ടും അമിതമായ ഉല്പാദനവും പ്രദാനവും വിപണിയിൽ സാധനങ്ങളുടെ വില കുറയാൻ ഇടയാക്കും. ഉല്പന്നങ്ങളുടെ പ്രദാനത്തിൽ ഒരു സമതുലിതാവസ്ഥ നിലനിർത്തി സംഭരണ ശാലകൾ വില സ്ഥിരത നടപ്പിലാക്കുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 6.1

- താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ തെറ്റോ ശരിയോ എന്നു പറയുക.
- (i) സംഭരണം സമയപരമായ തടസ്സം ഇല്ലാതാക്കുന്നു.
 - (ii) സംഭരണം കച്ചവടത്തെ സഹായിക്കുന്ന ഒരു പ്രധാന അനുബന്ധ സേവനമല്ല.
 - (iii) ഇന്ന് മിച്ചമുള്ള സാധനങ്ങളെ ഭാവിയിലെ ക്ഷാമ സമയത്ത് ഉപയോഗിക്കുന്നതിനായി വഹിച്ചുകൊണ്ടുപോകുക എന്നത് സംഭരണത്തിന്റെ ലക്ഷ്യമാകുന്നു.
 - (iv) കാലിക സ്വഭാവമുള്ള ഉല്പന്നങ്ങളുടെ സംഭരണത്തിന് സംഭരണശാലകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നില്ല.
 - (v) വൻകിട കച്ചവടത്തിൽ സംഭരണം ഉപയോഗപ്രദമല്ല.
 - (vi) ഫാക്ടറികളിൽ തുടർച്ചയായ ഉല്പാദനം നടക്കുന്നതിന് സംഭരണം സഹായിക്കുന്നു.



6.3 വിവിധതരം സംഭരണ ശാലകൾ

വിവിധ തരത്തിലുള്ള ഉല്പന്നങ്ങളുടെ സംഭരണ ആവശ്യകത പൂർത്തിയാക്കാൻ സംഭരണശാലകൾക്ക് കഴിയുന്നു എന്ന് നിങ്ങൾ പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ഈ ആവശ്യം നിറവേറ്റുന്നതിനായി വിവിധ തരം സംഭരണ ശാലകൾ നിലവിൽ വന്നു. ഇവയെ താഴെ പറയുന്ന രീതിയിൽ തരം തിരിക്കാം.

- (i) സ്വകാര്യ സംഭരണ ശാലകൾ
- (ii) പൊതു സംഭരണ ശാലകൾ
- (iii) സർക്കാർ സംഭരണ ശാലകൾ
- (iv) ബോണ്ടഡ് സംഭരണ ശാലകൾ
- (v) സഹകരണ സംഭരണ ശാലകൾ

ഇവ ഓരോന്നിനെപ്പറ്റിയും നമുക്ക് വിശദീകരിക്കാം.

- (i) **സ്വകാര്യ സംഭരണ ശാലകൾ:** തങ്ങളുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ മാത്രം സൂക്ഷിച്ചു വെക്കുന്നതിനായി വൻകിട ഉല്പാദകരോ കച്ചവടക്കാരോ അവരുടെ ഉടമസ്ഥതയിലും മേൽനോട്ടത്തിലും നടത്തുന്ന സംഭരണ ശാലകളാണ് സ്വകാര്യ സംഭരണ ശാലകൾ. സാധാരണയായി കൃഷിസ്ഥലത്തിനടുത്തായും മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരും ചില്ലറ കച്ചവടക്കാരും അവരുടെ വ്യാപാര കേന്ദ്രങ്ങൾക്കടുത്തായും ഉല്പാദകർ ഫാക്ടറികൾക്കടുത്തായും ഇത്തരത്തിലുള്ള സംഭരണ ശാലകൾ നിർമ്മിക്കാറുണ്ട്. സൂക്ഷിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങളുടെ സ്വഭാവത്തിനനുസരിച്ചാണ് സംഭരണ ശാലകളുടെ രൂപരേഖയും അതിനകത്തുണ്ടായിരിക്കേണ്ട സൗകര്യങ്ങളും നിശ്ചയിക്കുന്നത്.
- (ii) **പൊതു സംഭരണശാലകൾ:** പൊതുജനങ്ങളുടെ സാധനങ്ങൾ സൂക്ഷിച്ചു വെക്കുന്നതിനായി നടത്തപ്പെടുന്ന സംഭരണ ശാലകളാണിവ. നിശ്ചിത വാടക അടച്ച് ഏതൊരാൾക്കും അയാളുടെ സാധനങ്ങൾ ഇത്തരം സംഭരണ ശാലകളിൽ സൂക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്. സർക്കാരിൽ നിന്ന് ലൈസൻസെടുത്ത് ഒരു വ്യക്തിക്കോ, ഒരു പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനത്തിനോ, ഒരു കമ്പനിക്കോ പൊതു സംഭരണ ശാലകൾ തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. ഇത്തരം സംഭരണ ശാലകളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ സർക്കാർ നിയന്ത്രണങ്ങൾക്ക് വിധേയമായിരിക്കും. പ്രധാനമായും ഉല്പാദകർ, മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരർ, കയറ്റുമതിക്കാരർ, സർക്കാർ ഏജൻസികൾ എന്നിവരാണ് ഇത്തരം സംഭരണ ശാലകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത്.
- (iii) **സർക്കാർ സംഭരണ ശാലകൾ:** കേന്ദ്ര സർക്കാരിന്റേയോ സംസ്ഥാന സർക്കാരുടെയോ പബ്ലിക് കോർപ്പറേഷനുകളുടെയോ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെയോ ഉടമസ്ഥതയിലും മേൽനോട്ടത്തിലും നിയന്ത്രണത്തിലും നടത്തുന്ന സംഭരണ ശാലകളാണ് സർക്കാർ സംഭരണ ശാലകൾ, സാധനങ്ങൾ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനായി സർക്കാർ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് മാത്രമല്ല, സ്വകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ഈ സംഭരണശാലകളെ ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. സെൻട്രൽ വേർ ഹൗസിങ്ങി കോർപ്പറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ, സംസ്ഥാന വേർ ഹൗസിങ്ങ് കോർപ്പറേഷൻ. ഫുഡ് കോർപ്പറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ എന്നിവ സർക്കാർ സംഭരണ ശാലകൾ നടത്തുന്ന ഏജൻസികൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.
- (iv) **ബോണ്ടഡ് വേർഹൗസ്:** ഇവ സർക്കാരിന്റേയോ സ്വകാര്യ ഏജൻസികളുടെയോ മേൽനോട്ടത്തിലും നിയന്ത്രണത്തിലും ആയിരിക്കും. സ്വകാര്യ ബോണ്ടഡ് വേർഹൗസുകൾ സർക്കാരിൽ നിന്ന് ലൈസൻസ് എടുക്കേണ്ടതാണ്. ഇറക്കു



മതി ചെയ്ത സാധനങ്ങൾ ഇറക്കുമതി ചൂങ്കും അടയ്ക്കുന്നതുവരെ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനുവേണ്ടിയാണ് ഇത്തരം സംഭരണശാലകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഇറക്കുമതി ചൂങ്കും അടച്ചു തീർക്കുന്നതുവരെ ഇറക്കുമതി ചെയ്ത സാധനങ്ങൾ തുറമുഖത്തു നിന്ന് കൊണ്ടുപോകാൻ ഇറക്കുമതിക്കാരനെ അനുവദിക്കുന്നതല്ല. ഇത്തരം സംഭരണശാലകൾ തുറമുഖ അധികാരികളുടെ ഉടമസ്ഥതയിലായിരിക്കും. ഇവ തുറമുഖത്തിന് അടുത്തായിട്ടാണ് കണ്ടു വരുന്നത്.

- (v) **സഹകരണ സംഭരണ ശാലകൾ:** സഹകരണ സംഘങ്ങളുടെ ഉടമസ്ഥതയിലും മേൽനോട്ടത്തിലും നിയന്ത്രണത്തിലും നടത്തുന്ന സംഭരണ ശാലകളെയാണ് സഹകരണ സംഭരണശാലകളെന്ന് പറയുന്നത്. ഇത്തരം സംഭരണ ശാലകൾ സംഘാംഗങ്ങൾക്ക് ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ സംഭരണ സൗകര്യങ്ങൾ നൽകുന്നു.

6.4 മാതൃകാ സംഭരണ ശാലകളുടെ സവിശേഷതകൾ

വിവിധ തരത്തിലുള്ള സംഭരണ ശാലകളെപ്പറ്റി കഴിഞ്ഞ ഭാഗത്തിൽ നിങ്ങൾ പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞു. സാധനങ്ങൾ ശരിയായരീതിയിൽ സൂക്ഷിക്കുന്നതിന് ഓരോ തരം സംഭരണ ശാലയിലും മതിയായ സൗകര്യങ്ങൾ തരീപ്പെടുത്തേണ്ടതുണ്ട്. എങ്കിലും താഴെ പറയുന്ന സവിശേഷതകളോടുകൂടിയ ഏത് സംഭരണ ശാലയേയും മാതൃകാ സംഭരണ ശാലയെന്നു പറയാം.

- i. സാധനങ്ങൾ എളുപ്പത്തിൽ കയറ്റുകയും ഇറക്കുകയും ചെയ്യാൻ സാധിക്കുന്ന തരത്തിൽ റോഡ്, റെയിൽവെ സ്റ്റേഷൻ, വിമാനത്താവളം, തുറമുഖം എന്നിവയ്ക്ക് സമീപത്തായിരിക്കണം സംഭരണ ശാലകളുടെ സ്ഥാനം.



- ii. സാധനങ്ങൾ കയറ്റുകയും ഇറക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിന് യന്ത്രോപകരണങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. ഇത് സാധനങ്ങൾ പാഴാവുന്നതും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള ചിലവ് കുറയ്ക്കാനും സഹായകരമാകുന്നു.
- iii. സാധനങ്ങൾ ശരിയായ രീതിയിൽ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ സ്ഥലസൗകര്യങ്ങൾ കെട്ടിടങ്ങളിൽ ലഭ്യമാക്കേണ്ടതാണ്.



കുറിപ്പുകൾ

- iv. പഴങ്ങൾ, പച്ചക്കറി, മുട്ട, വെണ്ണ തുടങ്ങിയ എളുപ്പത്തിൽ കേടാവുന്ന സാധനങ്ങൾ സൂക്ഷിക്കുന്ന സംഭരണ ശാലകളിൽ ശീതീകരണ സൗകര്യങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.
- v. സൂര്യപ്രകാശം, മഴ, കാറ്റ്, പൊടിപടലങ്ങൾ, ക്ഷുദ്ര ജീവികൾ എന്നിവയിൽ നിന്ന് സാധനങ്ങളെ സുരക്ഷിതമായി സൂക്ഷിക്കുന്നതിനുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കണം.
- vi. സാധനങ്ങൾ എളുപ്പത്തിൽ കയറ്റുകയും ഇറക്കുകയും ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന രീതിയിൽ വാഹനങ്ങൾ നിർത്തിയിടുന്നതിനുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കണം.
- vii. സാധനങ്ങൾ കൊള്ളടയിക്കപ്പെടുന്നതു തടയാൻ വേണ്ടി മുഴുവൻ സമയ സുരക്ഷാ സംവിധാനം ഏർപ്പെടുത്തേണ്ടതാണ്.
- viii. തീപിടുത്തം മൂലമുള്ള നാശനഷ്ടങ്ങൾ ഒഴിവാക്കുന്നതിനായി ആധുനിക അഗ്നിശമന ഉപകരണങ്ങൾ സജ്ജമാക്കിയിരിക്കേണ്ടതാണ്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 6.2

അനുയോജ്യമായ വാക്കുകൾ ഉപയോഗിച്ച് വിട്ട ഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.

- (i) ഫുഡ് കോർപ്പറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ നടത്തുന്നത് സംഭരണശാലകളാണ്. (സർക്കാർ, സ്വകാര്യ, ബോണ്ടഡ്)
- (ii) കച്ചവടക്കാർ തങ്ങളുടെ സ്വന്തം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാത്രം സംഭരിച്ചു വെക്കുന്നതിനായി നടത്തുന്ന സംഭരണ ശാലകളെയാണ്.....സംഭരണ ശാലകൾ (ബോണ്ടഡ്, പൊതു, സ്വകാര്യ)
- (iii) സംഭരണ ശാലകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് സർക്കാർ ലൈസൻസ് ആവശ്യമില്ല. (ബോണ്ടഡ്, സ്വകാര്യ, പൊതു)
- (iv) ബോണ്ടഡ് വേർഹൗസുകൾ സാധാരണയായി കണ്ടുവരുന്നത് ന് അടുത്താണ് (വ്യവസായികമേഖല, തുറമുഖം, വാണിജ്യ കേന്ദ്രങ്ങൾ)
- (v) ഇറക്കുമതി ചുങ്കം അടച്ചിട്ടില്ലാത്ത സാധനങ്ങൾ സൂക്ഷിക്കുന്നത് സംഭരണ ശാലകളിലാണ് (സ്വകാര്യ, പൊതു, ബോണ്ടഡ്)

6.5 സംഭരണ ശാലകളുടെ ധർമ്മങ്ങൾ

സംഭരണ ശാലകളിൽ കൂടിയ അളവിൽ സാധനങ്ങൾ ക്രമാനുഗതമായും ചിട്ടയായും സൂക്ഷിക്കാൻ കഴിയുമെന്ന് നിങ്ങൾ പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞു. അവ സാധനങ്ങളെ ചൂട്, കാറ്റ്, ഈർപ്പം, എന്നിവയിൽ നിന്നും സംരക്ഷിക്കുകയും നഷ്ടവും, പാഴ്ചെലവുകളും പരമാവധി കുറയ്ക്കാൻ സഹായിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇതാണ് ഏതൊരു സംഭരണ ശാലയുടേയും അടിസ്ഥാന ധർമ്മം. ഇതുകൂടാതെ, അടുത്തകാലത്തായി സംഭരണ ശാലകൾ മറ്റ് ഒട്ടനവധി ധർമ്മങ്ങൾ നിർവ്വഹിച്ചു വരുന്നുണ്ട്. അവ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

- (i) **സാധനങ്ങളുടെ സംഭരണം:** വൻതോതിൽ സാധനങ്ങൾ സംഭരിച്ചു വെക്കുക എന്നതാണ് സംഭരണ ശാലകളുടെ അടിസ്ഥാന ധർമ്മം. സാധനങ്ങൾ



വാങ്ങിയ അന്നുമുതൽ അല്ലെങ്കിൽ ഉല്പാദിപ്പിച്ച അന്നുമുതൽ അതിന്റെ ഉപഭോഗം അല്ലെങ്കിൽ ഉപയോഗം വരെയാണ് ഇങ്ങനെ സംഭരിച്ചു വെക്കേണ്ടി വരുന്നത്.

(ii) **സാധനങ്ങളുടെ സംരക്ഷണം:** ചൂട്, പൊടി, കാറ്റ്, ഈർപ്പം എന്നിവയിൽ നിന്നും നഷ്ടമോ കേടുപാടുകളോ ഒന്നും പറ്റാതെ സാധനങ്ങളെ സംരക്ഷിക്കുന്നത് സംഭരണ ശാലകളാണ്. വിവിധങ്ങളായ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ സ്വഭാവത്തിനനുസരിച്ചുള്ള സുരക്ഷാ സംവിധാനങ്ങൾ ഇവിടെ ഉണ്ടായിരിക്കും. ഇത് സൂക്ഷിക്കുന്നതിനിടയിൽ നഷ്ടവും പാഴ്ചിലവുകളും മൂലം ഉണ്ടാകുന്ന ചിലവുകൾ കുറയ്ക്കുന്നു.

(iii) **നഷ്ട സാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നു:** സംഭരണ ശാലകൾ സാധനങ്ങൾ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനോട് അനുബന്ധിച്ചുണ്ടാകുന്ന എല്ലാ നഷ്ട സാധ്യതയും ഏറ്റെടുക്കുന്നു. സാധനങ്ങൾ സൂക്ഷിക്കാനായി സംഭരണ ശാല സൂക്ഷിപ്പുകാരനെ ഏൽപ്പിക്കുന്നതോടെ അതിന്റെ ഉത്തരവാദിത്വം അയാളിലേക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യപ്പെടുന്നു. അതുകൊണ്ട് സാധനങ്ങൾക്ക് സംഭവിക്കാവുന്ന കേടുപാടും



കളും നഷ്ടങ്ങളും സംഭരണ ശാല സൂക്ഷിപ്പുകാരൻ തന്നെ സഹിക്കേണ്ടി വരുന്നു. സൂക്ഷിക്കാൻ ഏൽപ്പിച്ചിട്ടുള്ള സാധനങ്ങൾ അതേ നിലയിൽ തന്നെ തിരിച്ചു നൽകേണ്ടതിനാൽ ഏതൊരു നഷ്ടത്തിനും കേടുപാടിനും മോഷ്ടിക്കപ്പെടലിനും സംഭരണ ശാലയാണ് ഉത്തരവാദി. അതുകൊണ്ട് ഏതൊരു അത്യാഹിതവും തടയുന്നതിനുള്ള എല്ലാ മുൻകരുതലുകളും അത് എടുക്കുന്നു.

(iv) **ധനസഹായം:** സംഭരണ ശാലയിൽ സൂക്ഷിക്കാൻ വേണ്ടി നൽകിയാൽ അതിനു തെളിവായി, അതിന്റെ, ഉടമസ്ഥൻ ഒരു രസീതി കിട്ടും. ഇതുകൂടാതെ സാധനങ്ങളുടെ ഉടമസ്ഥത കാണിക്കുന്ന രീതിയിൽ മറ്റൊരു പ്രമാണം കൂടി സംഭരണ ശാല ഉടമസ്ഥൻ നൽകാറുണ്ട്. ഇതിനെ വേർഹൗസ് വാറന്റ് എന്നാണ് പറയുന്നത്. ഈ വാറന്റ് ഉടമസ്ഥാവകാശത്തിനുള്ള ഒരു പ്രമാണമാണ്. ഇതിൽ ഒപ്പിട്ടു നൽകി മറ്റൊരാൾക്ക് കൈമാറാവുന്നതാണ്. അതുകൊണ്ട്, സാധനങ്ങൾ സംഭരണ ശാലയുടെ സൂക്ഷിപ്പുകാരന്റെ അധീനതയിൽ ആയിരിക്കുമ്പോഴും, വ്യാപാരിക്ക് ഇവയുടെ ഈടിൻമേൽ ബാങ്കുകളെ ഇത് നിന്നും മറ്റു ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും വായ്പകൾ എടുക്കാൻ കഴിയും. ചില അവസരങ്ങളിൽ സംഭരണ ശാലക്കാർ തന്നെ സാധനങ്ങൾ ഈടായി സൂക്ഷിച്ച് സൂക്ഷിക്കാനേൽപ്പിച്ചവർക്ക് ഹ്രസ്വകാലത്തേക്ക് മുൻകൂറായി പണം നൽകാറുണ്ട്.

(v) **രൂപാന്തരീകരണം:** ചില ഉല്പന്നങ്ങൾ അവ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന അതേ രൂപത്തിൽ തന്നെ ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയില്ല. അവ ഉപയോഗിക്കാൻ തക്ക രീതിയിൽ ആക്കാൻ ചില രൂപാന്തരീകരണം ആവശ്യമാണ്. ഉദാഹരണമായി



നെല്ലിന്റെ ഉമി കളയുക, തടി പാകം വരുത്തുക, പഴങ്ങൾ പഴുപ്പിക്കുക എന്നിവ. ചിലപ്പോൾ ഉടമസ്ഥനുവേണ്ടി ഇത്തരത്തിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ സംഭരണ ശാലകൾ ഏറ്റെടുക്കാറുണ്ട്.

(vi) **തരം തിരിക്കൽ:** ഉൽപ്പാദകർ, മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ, ഇറക്കുമതിക്കാർ എന്നിവർക്കുവേണ്ടി അവരുടെ അപേക്ഷപ്രകാരം ഉല്പന്നങ്ങൾ തരം തിരിക്കുക, ബ്രാൻഡ് നൽകുക എന്നീ പ്രവർത്തനങ്ങളും സംഭരണ ശാലകൾ ചെയ്യാറുണ്ട്. കൂടാതെ സാധനങ്ങളുടെ കൈകാര്യം ചെയ്യലും വിൽപനയും സൗകര്യപ്പെടുത്തുന്നതിനായി അവ പാക്ക് ചെയ്യുക, കുട്ടിക്കലർത്തുക തുടങ്ങിയ സൗകര്യങ്ങളും സംഭരണ ശാലകൾ നൽകാറുണ്ട്.

(vii) **ഗതാഗത സൗകര്യങ്ങൾ:** വളരെ കൂടിയ അളവിൽ സാധനങ്ങൾ സൂക്ഷിക്കാനായി എല്പിക്കുന്നവർക്ക് സംഭരണ ശാലകൾ ഗതാഗത സൗകര്യവും നൽകാറുണ്ട്. ഉടമസ്ഥരുടെ അപേക്ഷ പ്രകാരം ഇവർ ഉല്പന്നങ്ങൾ അവ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന സ്ഥലങ്ങളിൽ നിന്ന് ശേഖരിക്കുകയും ഇവ വിതരണത്തിനായി വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിലേക്ക് അയക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

6.6 സംഭരണം കൊണ്ടുള്ള ഗുണങ്ങൾ

വ്യാപാര സമൂഹത്തിന് ധാരാളം ഗുണങ്ങൾ സംഭരണത്തിലൂടെ നൽകുന്നുണ്ട്. വ്യവസായത്തിനായാലും കച്ചവടത്തിനായാലും ഇത് വളരെയധികം ഗുണങ്ങൾ നൽകുന്നു. ഇവ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

(i) **സാധനങ്ങളുടെ സുരക്ഷിതത്വവും സംഭരണവും:** വ്യാപാരികൾക്ക് അവരുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ വിൽപനക്കായി ആവശ്യമില്ലാത്തപ്പോഴൊക്കെ അവ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ സൗകര്യങ്ങൾ സംഭരണ ശാലകൾ ചെയ്തു കൊടുക്കുന്നു. സംഭരണം സാധനങ്ങൾക്ക് സംരക്ഷണവും അതിന്റെ സുരക്ഷിതത്വത്തിനുള്ള ഉറപ്പും നൽകുന്നതോടൊപ്പം പാഴ്ചിലവുകൾ തടയുകയും ചെയ്യുന്നു. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പൊട്ടത്തകരുക, ഗുണനിലവാരശോഷണം സംഭവിക്കുക, നഷ്ടം വരുക എന്നിവയൊക്കെ പരമാവധി കുറക്കാൻ കഴിയുന്നു. നഷ്ടങ്ങൾ ഒഴിവാക്കാൻ വേണ്ടി സാധ്യമായ എല്ലാ ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യകളും സംഭരണശാലകൾ സ്വീകരിക്കാറുണ്ട്.

(ii) **ഉല്പന്നങ്ങളുടെ പതിവായ ലഭ്യത:** അരി, ഗോതമ്പ്, തുടങ്ങിയ ഉല്പന്നങ്ങൾ ഒരു നിശ്ചിത കാലങ്ങളിൽ മാത്രം ഉല്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്നവയാണ്. എന്നാൽ വർഷം മുഴുവൻ ഇവ ഉപഭോഗം ചെയ്യപ്പെടുന്നുണ്ട്. ഇപ്രകാരമുള്ള കാലികമായ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ വർഷം മുഴുവനുമുള്ള പതിവായ ലഭ്യത സംഭരണ ശാലകൾ ഉറപ്പാക്കുന്നു.

(iii) **തുടർച്ചയായ ഉല്പാദനം:** ഉല്പാദകരും ഉല്പാദനം തുടർച്ചയായി നടത്താൻ സംഭരണ ശാലകൾ പ്രാപ്തരാക്കുന്നു. കാലികമായ അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ യാതൊരു തടസ്സവും കൂടാതെ നൽകി ഉല്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കാൻ ഇത് സഹായിക്കുന്നു.

(iv) **സൗകര്യപ്രദമായ സ്ഥാനം:** സാധനങ്ങളുടെ നീക്കം എളുപ്പമാകുന്ന രീതിയിൽ റോഡുകൾ, റെയിൽവേ സ്റ്റേഷനുകൾ, തുറമുഖങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്കടുത്തായാണ് സംഭരണശാലകളുടെ സ്ഥാനം. സൗകര്യപ്രദമായ സ്ഥാനം ഗതാഗത ചിലവ് കുറയ്ക്കുന്നു.

(v) **എളുപ്പത്തിലുള്ള കൈകാര്യം ചെയ്യൽ:** ആധുനിക സംഭരണ ശാലകൾ സാധനം കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിന് യന്ത്രോപകരണങ്ങൾ സജ്ജീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഭാരം കൂടിയതും വളരെ വലുതുമായ ഉല്പന്നങ്ങൾ കയറ്റുന്നതിനും ഇറക്കുന്നതിനും ആധുനിക യന്ത്രങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നത് സാധനങ്ങൾ കൈകാ



കുറിപ്പുകൾ

ര്യം ചെയ്യുന്ന ചിലവ് കുറയ്ക്കുന്നു. യന്ത്രോപകരണങ്ങളുടെ കൈകാര്യം ചെയ്തൽ കയറ്റിറക്കലിൽ ഉണ്ടാകാനിടയുള്ള പാഴ്ചിലവ് പരമാവധി കുറയ്ക്കുന്നു.

- (vi) **ചെറുകിട വ്യാപാരികൾക്ക് ഗുണകരമാവുന്നു:** സ്വന്തമായി സംഭരണശാലകൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിന് ഭാരിച്ച മൂലധന നിക്ഷേപം ആവശ്യമാണ്. ഇത് ചെറുകിട വ്യാപാരികൾക്ക് താങ്ങാനാവില്ല. ഇത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിൽ നാമമാത്ര വാടക നൽകിക്കൊണ്ട് അവർക്ക്, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും ഉല്പന്നങ്ങളും പൊതുസംഭരണ ശാലകളിൽ ഭദ്രമായി സൂക്ഷിക്കാൻ കഴിയും.
- (vii) **തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു:** രാജ്യത്തിന്റെ എല്ലാ ഭാഗത്തുമുള്ള വിദഗ്ദ്ധരും അല്ലാത്തവരുമായ ധാരാളം തൊഴിലാളികൾക്ക് തൊഴിലവസരങ്ങൾ സംഭരണ ശാലകൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള വരുമാനത്തിന്റെ ഉറവിടമാണ് സംഭരണ ശാലകൾ.
- (viii) **സാധന വിലപന സുഗമമാക്കുന്നു:** സാധനങ്ങളുടെ വിലപന സുഗമമാക്കുന്ന തരത്തിൽ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ തരംതിരിക്കൽ, ബ്രാന്റിങ്ങ്, പാക്കിംഗ്, ലേബൽ പതിക്കൽ, വാങ്ങാനുദ്ദേശിക്കുന്നവരുടെ ഉല്പന്ന പരിശോധന മുതലായ പ്രവർത്തനങ്ങൾ സംഭരണശാലകൾ നടത്താറുണ്ട്. വേർഹൗസ് കീപ്പറുടെ വാറന്റ് കൈമാറ്റം ചെയ്യുക വഴി സാധനങ്ങളുടെ ഉടമസ്ഥാവകാശം വളരെ എളുപ്പത്തിൽ വാങ്ങിയാളിലേക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യാവുന്നതാണ്.
- (ix) **ധനസഹായ ലഭ്യത:** വേർഹൗസ് വാറന്റ് പണയപ്പെടുത്തി ബാങ്കുകളിൽ നിന്നും മറ്റ് ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും വായ്പകൾ എടുക്കാവുന്നതാണ്. ചിലപ്പോൾ സൂക്ഷിച്ചുവെച്ചിട്ടുള്ള സാധനങ്ങളുടെ ഈടിൻമേൽ സംഭരണ ശാലകൾ തന്നെ വായ്പകൾ നൽകാറുണ്ട്.
- (x) **നഷ്ട സാധ്യത ലഘൂകരിക്കുന്നു:** സംഭരണ ശാലകളിലുള്ള സാധനങ്ങൾ സുരക്ഷിതവും ഭദ്രവുമാണ്. സാധനങ്ങൾ കൊള്ളയടിക്കപ്പെടുന്നത് തടയാൻ ചിലവു കുറഞ്ഞ രീതിയിൽ കാവൽക്കാരെ നിയമിക്കാനും, സാധനങ്ങളുടെ സംരക്ഷണത്തിനായി കീടനാശിനികൾ ഉപയോഗിക്കാനും, എളുപ്പത്തിൽ കേടുവരുന്ന സാധനങ്ങളുടെ സംരക്ഷണത്തിനായി ശീതികരണ സംവിധാനങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്താനും സംഭരണശാലകൾ കഴിയും. തീപിടുത്തം തടയുന്നതിനായി അഗ്നിശമന ഉപകരണങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കാനും ഇവർക്കാകും. സാധനങ്ങൾക്ക് നഷ്ടം സംഭവിക്കുകയാണെങ്കിൽ നഷ്ടപരിഹാരം നൽകുന്നതിനായി, സൂക്ഷിച്ചിട്ടുള്ള സാധനങ്ങൾ ഇൻഷുർ ചെയ്യാനും സാധിക്കും.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 6.3

1. താഴെ പറയുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പറയുക.
 - (i) സാധനങ്ങൾ സംഭരിച്ചു വയ്ക്കുകയാണ് സംഭരണ ശാലകളുടെ അടിസ്ഥാന ധർമ്മം.
 - (ii) സംഭരണ ശാലയിലുണ്ടാകുന്ന നഷ്ടം വേർഹൗസ് കീപ്പർ വഹിക്കേണ്ടതില്ല.
 - (iii) വേർഹൗസ് വാറന്റ് ബാങ്കിൽ നിന്നും വായ്പ എടുക്കുന്നതിനുള്ള ഈടായി ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.
 - (iv) തുടർച്ചയായ ഉല്പാദനം നടത്തുന്നതിനും പതിവായി വിതരണം നടത്തുന്നതിനും സംഭരണം സഹായിക്കുന്നു.
 - (v) സംഭരണം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നില്ല.



കുറിപ്പുകൾ

2. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ
- (i) താഴെപ്പറയുന്നവയിൽ സംഭരണത്തിന്റെ ആവശ്യമല്ലാത്തത് ഏത്?
 - a) വേഗത്തിലുള്ള സാധനങ്ങളുടെ വിതരണം
 - b) സാധനങ്ങളുടെ കാലികമായ ഉല്പാദനം
 - c) വൻതോതിലുള്ള ഉല്പാദനം
 - d) ചെറുകിട ഉല്പാദനം
 - (ii) താഴെ പറയുന്നവയിൽ വിമാനത്താവളത്തിനടുത്തും തുറമുഖത്തിനടുത്തും സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നു സംഭരണ ശാലകൾ ഏത്?
 - a) പൊതു സംഭരണശാലകൾ b) സർക്കാർ സംഭരണ ശാലകൾ
 - c) ബോൺഡ് വേർഹൗസസ് d) സഹകരണ സംഭരണ ശാലകൾ
 - (iii) തങ്ങളുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ മാത്രം സൂക്ഷിച്ചു വെക്കുന്നതിനു വേണ്ടി വൻകിട ഉല്പാദകരോ, കച്ചവടക്കാരോ അവരുടെ ഉടമസ്ഥതയിലും മേൽനോട്ടത്തിലും നടത്തുന്ന സംഭരണ ശാലകൾ അറിയപ്പെടുന്നത്
 - a) സർക്കാർ സംഭരണശാലകൾ b) സ്വീകാര സംഭരണ ശാലകൾ
 - c) പൊതു സംഭരണ ശാലകൾ d) സഹകരണ സംഭരണ ശാലകൾ.
 - (iv) താഴെ പറയുന്നവയിൽ സംഭരണ ശാലകളുടെ ധർമ്മമല്ലാത്തത് ഏത്?
 - a) നഷ്ട സാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നു
 - b) ധനസഹായം
 - c) ഓരോ ഇടപാടുകാരനും ഗതാഗത സൗകര്യം
 - d) സാധനങ്ങളുടെ സഹകരണം
 - (v) താഴെ പറയുന്നവയിൽ സംഭരണ ശാലകളുടെ ഗുണമല്ലാത്തത് ഏത്?
 - a) ചെറുകിട വ്യാപാരികൾക്ക് ഗുണകരമാണ്
 - b) സൗകര്യപ്രദമായ സ്ഥാനങ്ങളിൽ ലഭ്യമാണ്
 - c) തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നില്ല
 - d) ധനസഹായം എളുപ്പത്തിൽ ലഭ്യമാണ്



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- സാധനങ്ങൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതു മുതൽ അല്ലെങ്കിൽ അവ വാങ്ങുന്നതു മുതൽ അവയുടെ ഉപഭോഗം നരെ വൻതോതിൽ ക്രമമായി സൂക്ഷിച്ചു വെയ്ക്കുന്നതിനേയാണ് സംഭരണം എന്നു പറയുന്നത്. സംഭരണം സമയപരമായ തടസം നീക്കുന്നു. കച്ചവടത്തെ സഹായിക്കുന്നു ഒരു പ്രധാന അനുബന്ധ സേവനമാണിത്.
- സംഭരണത്തിന്റെ ആവശ്യകതക്ക് കാരണങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നു.
 - i. കാലികമായ ഉല്പാദനം
 - ii. കാലികമായ ചോദനം
 - iii. വൻതോതിലുള്ള ഉല്പാദനം
 - iv. സത്വം വിതരണം



- V. തുടർച്ചയായ ഉല്പാദനം
- vi. വിലസ്ഥിരത.
- വിവിധ തരം സംഭരണ ശാലകൾ
 - i. സ്വകാര സംഭരണ ശാലകൾ
 - ii. പൊതു സംഭരണ ശാലകൾ
 - iii. സർക്കാർ സംഭരണ ശാലകൾ
 - iv. ബോണ്ടഡ് സംഭരണ ശാലകൾ
 - v. സഹകരണ സംഭരണ ശാലകൾ
- ഒരു മാതൃകാ സംഭരണ ശാലയുടെ സവിശേഷതകൾ
 - i. സൗകര്യപ്രദമായ സ്ഥാനം
 - ii. സാധന കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ യന്ത്രോപകരണങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു.
 - iii. പെട്ടെന്ന് കേടുവരുന്ന സാധനങ്ങൾ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനുള്ള ശീതീകരണ സൗകര്യങ്ങൾ
 - iv. മതിയായ സ്ഥലസൗകര്യം
 - v. സൂര്യപ്രകാശം, മഴ, കാറ്റ്, പൊടി, ഈർപ്പം, പ്രാണികൾ എന്നിവയിൽ നിന്നുള്ള സംരക്ഷണം
 - vi. വാഹനങ്ങൾ നിറുത്തിയിടുന്നതിനുള്ള മതിയായ സ്ഥല സൗകര്യം
 - vii. മുഴുവൻ സമയ ഉപകരണങ്ങളുടെ ലഭ്യത
 - viii. അഗതമന ഉപകരണങ്ങളുടെ ലഭ്യത
- സംഭരണ ശാലകളുടെ ധർമ്മങ്ങൾ
 - i. സാധനങ്ങളുടെ സംഭരണം
 - ii. സാധനങ്ങളുടെ സംരക്ഷണം
 - iii. നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നു.
 - iv. ധനസഹായം
 - v. രൂപാന്തരീകരണം (പ്രൊസസ്സിങ്ങ്)
 - vi. തരം തിരിക്കലും ബ്രാൻഡിങ്ങും
 - vii. ഗതാഗതസൗകര്യം
- സംഭരണം കൊണ്ടുള്ള ഗുണങ്ങൾ
 - i. സാധനങ്ങളുടെ സംരക്ഷണവും സംഭരണവും
 - ii. പതിവായ സാധനങ്ങളുടെ ലഭ്യത
 - iii. തുടർച്ചയായ ഉല്പാദനം
 - iv. സൗകര്യപ്രദമായ സ്ഥാനം
 - v. കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ എളുപ്പം
 - vi. ചെറുകിട വ്യാപാരികൾക്ക് ഗുണകരമാകുന്നു
 - vii. തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു
 - viii. സാധനവിലപന സുഗമമാകുന്നു
 - ix. ധന സഹായ ലഭ്യത
 - x. നഷ്ടസാധ്യത ലഘൂകരിക്കുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. സംഭരണം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
2. സംഭരണത്തിന്റെ ആവശ്യകത വിശദീകരിക്കുക.
3. ഒരു മാതൃകാ സംഭരണ ശാലയുടെ ഏതെങ്കിലും 6 സവിശേഷതകൾ വിശദമാക്കുക.
4. വിവിധ തരം സംഭരണ ശാലകൾ ഏവ? ഓരോന്നും ചുരുക്കി വിവരിക്കുക.
5. സംഭരണശാലകളുടെ ധർമ്മങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക.
6. പൊതുസംഭരണ ശാലകളും സ്വകാര്യ സംഭരണ ശാലകളും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ ഏവ?
7. പൊതുസംഭരണ ശാല എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
8. സംഭരണ ശാലകൾ കൊണ്ട് വ്യാപാരികൾക്കുള്ള ഗുണങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക
9. ഇറക്കുമതികൾക്ക് ബോണ്ടഡ് സംഭരണ ശാലകൾ ഉപയോഗപ്രദമാകുന്നതെങ്ങിനെ?
10. കച്ചവടത്തെ സഹായിക്കുന്നു ഒരു പ്രധാന അനുബന്ധ സേവനമാകുന്നു സംഭരണം. ഈ പ്രസ്താവന 60 വാക്കുകളിൽ കവിയാതെ വിശദീകരിക്കുക.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 6.1. (i) ശരി (ii) തെറ്റ് (iii) ശരി
 (iv) തെറ്റ് (v) തെറ്റ് (vi) ശരി
- 6.2. (i) സർക്കാർ (ii) സ്വകാര്യ (iii) സ്വകാര്യ
 (iv) തുറമുഖം (v) ബോണ്ടഡ്
- 6.3. 1. (i) ശരി (ii) തെറ്റ് (iii) ശരി (iv) ശരി (v) തെറ്റ്
- 6.4. 2. (i) ഡി (ii) സി (iii) ബി (iv) സി (v) സി

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- ഒരു സ്റ്റോറിന്റേയും ഒരു സംഭരണശാലയുടേയും ധർമ്മങ്ങൾ താരതമ്യം ചെയ്യുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക. ഒരു സ്റ്റോർ ഒരു സംഭരണ ശാലയിൽ നിന്നും എങ്ങിനെ വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു?



7

വാർത്താവിനിമയ സേവനങ്ങൾ

മനുഷ്യൻ ഒരു സമൂഹ ജീവിയാണെന്ന് നമുക്ക് എല്ലാവർക്കും അറിയാം. അവൻ ഏകനായി നിലനിൽക്കാൻ കഴിയില്ല. സമൂഹത്തിലെ ഒരു അംഗമെന്ന നിലയിൽ അവൻ മറ്റുള്ളവരെ ആശ്രയിക്കേണ്ടി വരുന്നു. മിക്കവാറും എല്ലാ കാര്യങ്ങൾക്കും അവൻ മറ്റുള്ളവരുടെ സഹായം തേടുന്നു. എന്നാൽ ഒരാൾ മറ്റുള്ളവരുടെ ആവശ്യങ്ങളെപ്പറ്റി എങ്ങിനെയാണ് അറിയുന്നത്. അതിന് അയാൾ തന്റെ ചിന്തകൾ, തോന്നലുകൾ, ആശയങ്ങൾ, ആവശ്യകതകൾ, അനുഭവങ്ങൾ മറ്റേ ആളിന് മനസ്സിലാകുന്ന രീതിയിൽ കൈമാറ്റം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. ഈ പറഞ്ഞതെല്ലാം വ്യാപാരത്തിലും നടക്കുന്നുണ്ട്. വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളുടെ വിചാര വിവരങ്ങൾ, അതിന്റെ ഉടമസ്ഥർ, ഇടപാടുകൾ, സർക്കാർ, ജീവനക്കാർ എന്നിവരെ അറിയിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതേ പോലെ ഇവരിൽ നിന്നെല്ലാം വിവരങ്ങൾ വ്യാപാര സ്ഥാപനം സ്വീകരിക്കുകയും, ചെയ്യുന്നു. ജനങ്ങൾ എങ്ങിനെയാണ് അവരുടെ ആശയങ്ങൾ, ചിന്തകൾ, സന്ദേശങ്ങൾ എന്നിവ മറ്റുള്ളവർക്ക് കൈമാറുന്നത് എന്നതിനെപ്പറ്റിയാണ് ഈ അധ്യായത്തിൽ പഠിക്കുന്നത്.

ലക്ഷ്യങ്ങൾ

- ഈ പാഠം പഠിച്ചു കഴിയുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ കഴിയും.
- വാർത്താവിനിമയം നിർവ്വചിക്കാൻ
- വാർത്താവിനിമയത്തിലെ പ്രക്രിയയിലെ വിവിധ ഘടകങ്ങൾ വിവരിക്കാൻ
- വ്യാപാരത്തിൽ വാർത്താ വിനിമയത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം വിവരിക്കാൻ
- പലതരത്തിലുള്ള വാർത്താവിനിമയം വ്യക്തമാക്കാൻ
- വിവിധ വാർത്താവിനിമയ മാർഗ്ഗങ്ങൾ വിവരിക്കാൻ
- വാർത്താ വിനിമയത്തിന്റെ തടസ്സങ്ങൾ വിവരിക്കാൻ

7.1 വാർത്താവിനിമയത്തിന്റെ അർത്ഥം

എല്ലാ ദിവസങ്ങളിലും നാം നമ്മുടെ കുടുംബാംഗങ്ങൾ, കൂട്ടുകാർ, ബന്ധുക്കൾ എന്നിവരുമായി പല കാര്യങ്ങളെപ്പറ്റിയും സംസാരിക്കാറുണ്ട്. പല അവസരങ്ങളിലും കൂട്ടുകാരിൽ നിന്നും ബന്ധുക്കളിൽ നിന്നും നമുക്ക് കത്തുകൾ ലഭിക്കാറുണ്ട്. ആ കത്തുകൾക്ക് നാം മറുപടി അയക്കുന്നു. വളരെ അത്യാവശ്യമാണെങ്കിൽ ടെലഗ്രാം അല്ലെങ്കിൽ ടെലിഫോൺ ചെയ്യുന്നു. ഇപ്രകാരം നമുക്ക് പല വിവരങ്ങളും മറ്റുള്ളവരുമായി പങ്കിടുവാൻ സാധിക്കുന്നു. അതുപോലെ മറ്റുള്ളവർ അവരുടെ അനുഭവങ്ങൾ നമ്മളോടും പങ്കു വെയ്ക്കുന്നു. ഒരു ഓഫീസിൽ ഓഫീസർ

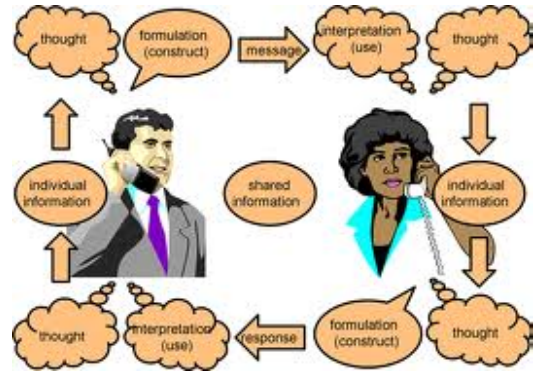
മൊഡ്യൂൾ - 3

സേവന വിഭാഗം



വാർത്താവിനിമയ സേവനങ്ങൾ

അറ്റൻ്ററെ വിളിക്കാൻ വേണ്ടി ബെല്ലടിക്കുന്നതും റോഡ് നാൽക്കവലകളിൽ ചുവന്ന ട്രാഫിക് സിഗ്നൽ ലൈറ്റ് കത്തുമ്പോൾ വാഹനങ്ങൾ നിൽക്കുന്നതും, പച്ച സിഗ്നൽ ലൈറ്റ് കത്തുമ്പോൾ വാഹനങ്ങൾ നീങ്ങുന്നതും നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ. അതേപോലെ സ്കൂളിൽ കാലത്ത് ബെൽ മുഴങ്ങുന്ന ഉടൻ കുട്ടികൾ പ്രാർത്ഥന യ്ക്കായി തയ്യാറെടുക്കുന്നതും നമുക്കറിയാം. ഇവിടെയൊക്കെ സംസാരത്തിലൂടെയോ എഴുത്തിലൂടെയോ അല്ലതെ തന്നെ ഏതാനും സന്ദേശങ്ങൾ കൈമാറുകയും മനസ്സിലാക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഇത്തരത്തിൽ രണ്ടോ അതിൽ കൂടുതലോ വ്യക്തികൾക്കിടയിൽ വിവരങ്ങളും ആശയങ്ങളും അനുഭവങ്ങളും പങ്കു വയ്ക്കുകയോ കൈമാറുകയോ ചെയ്യുന്നതുമായിബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളേയും വാർത്താവിനിമയം എന്നു പറയാം. വാർത്താ വിനിമയത്തെ ഇങ്ങനെ നിർവചിക്കാം, “രണ്ടോ അതിൽ കൂടുതലോ വ്യക്തികൾക്കിടയിൽ സംസാരത്തിലൂടെയോ, എഴുത്തിലൂടെയോ, ആംഗ്യത്തിലൂടെയോ അടയാളങ്ങളിലൂടെയോ വസ്തുതകൾ, ആശയങ്ങൾ, അഭിപ്രായങ്ങൾ, ചിന്തകൾ, വിവരങ്ങൾ എന്നിവ പങ്കു വെയ്ക്കുന്ന ഒരു പ്രക്രിയയാകുന്നു വാർത്താ വിനിമയം.”



Picture Showing Communication

വാർത്താ വിനിമയ പ്രക്രിയയിൽ എല്ലായിപ്പോഴും സന്ദേശങ്ങൾ അടങ്ങിയിരിക്കും. ഇതാണ് വ്യക്തികൾക്കിടയിൽ കൈമാറ്റം ചെയ്യപ്പെടേണ്ടത്. വാർത്താ വിനിമയത്തിൽ രണ്ടു വ്യക്തികളാണുണ്ടാവുക. ഒന്ന് പ്രേഷകൻ. ഇയാളാണ് സന്ദേശം അയക്കുന്നത്. മറ്റൊരു സ്വീകർത്താവ്. ഇയാൾ സന്ദേശം സ്വീകരിയ്ക്കുന്നു. സ്വീകർത്താവ് സന്ദേശം ശരിയായ രീതിയിൽ മനസ്സിലാക്കുകയും മറുപടി നൽകുകയും ചെയ്യുമ്പോഴാണ് വാർത്താവിനിമയം പൂർത്തിയായതായി കണക്കാക്കുക. റോഡ് നാൽക്കവലകളിൽ ചുവന്ന ട്രാഫിക് സിഗ്നൽ ലൈറ്റ് വാഹനം നിർത്താൻ വേണ്ടിയുള്ള സന്ദേശമാണ് നൽകുന്നത്. ചുവന്ന ലൈറ്റ് കാണുന്ന സമയത്ത് ഡ്രൈവർ മാർ വാഹനങ്ങൾ നിർത്തുന്നുവെങ്കിൽ അത് മേൽപറഞ്ഞ സന്ദേശത്തിനുള്ള പ്രതികരണം അല്ലെങ്കിൽ മറുപടി ആണ്. പ്രതികരണം ഏതു രൂപത്തിലും ആകാവുന്നതാണ്. നിങ്ങൾ സുഹൃത്തുക്കളുമായി സംസാരിക്കുമ്പോൾ അയാളുടെ തലയാട്ടൽപോലും പ്രതികരണം ആയി കണക്കാക്കാം. അതിനാൽ സന്ദേശം പ്രേഷകൻ, സ്വീകർത്താവ് എന്നീ ഘടകങ്ങളെപ്പോലെത്തന്നെ പ്രതികരണവും വാർത്താവിനിമയത്തിലെ ഒരു ആവശ്യഘടകമാണ്. അതുകൊണ്ട് വാർത്താവിനിമയ പ്രക്രിയയിൽ താഴെപറയുന്ന ഘടകങ്ങളാണുണ്ടാവുക.



വാർത്താവിനിമയ പ്രക്രിയ



കുറിപ്പുകൾ

പ്രേഷകൻ : സന്ദേശം അയക്കുന്ന ആൾ : സന്ദേശത്തിന്റെ ഉറവിടമെന്നു പറയാം.

സ്വീകർത്താവ് : സന്ദേശം സ്വീകരിക്കുന്ന ആൾ

സന്ദേശം: വാർത്താവിനിമയത്തിലെ പ്രതിപാദ്യം. വസ്തുതകൾ, ആശയങ്ങൾ, തോന്നലുകൾ, അല്ലെങ്കിൽ ചിന്തകൾ എന്നിവയായിരിക്കും ഒരു സന്ദേശത്തിലുള്ളത്.

പ്രതികരണം : സന്ദേശത്തിനുള്ള സ്വീകർത്താവിന്റെ മറുപടി അല്ലെങ്കിൽ പ്രതികരണം. പ്രേഷകന് നേരെയുള്ളതാണിത്. സ്വീകർത്താവിലേക്ക് സന്ദേശം അയക്കുന്നതിനോ അല്ലെങ്കിൽ സ്വീകർത്താവിൽ നിന്ന് പ്രതികരണം ലഭിക്കുന്നതിനോ ഒരു മാധ്യമം ആവശ്യമാണ്. ഇതിനെയാണ് വാർത്താ വിനിമയ മാധ്യമം എന്നു പറയുന്നത്. ഈ മാധ്യമം സന്ദേശം സ്വീകർത്താവിലേക്കും പ്രതികരണത്തെ പ്രേഷകനിലേക്കും എത്തിക്കുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 7.1

1. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നെഴുതുക.
 - (i) വിവരങ്ങൾ, ആശയങ്ങൾ, അനുഭവങ്ങൾ, എന്നിവ വ്യക്തികൾക്കിടയിൽ പങ്കിടുകയോ കൈമാറുകയോ ചെയ്യുന്നതിനെയാണ് വാർത്താവിനിമയം എന്നു തുകൊണ്ടർത്ഥമാക്കുന്നത്.
 - (ii) വാർത്താവിനിമയ പ്രക്രിയ എല്ലായിപ്പോഴും ഒരു സന്ദേശം ഉൾക്കൊള്ളുന്ന മെമ്മിറ്റ.
 - (iii) വാർത്താവിനിമയ പ്രക്രിയയിലെ ഒരു പ്രധാന ഘടകമാകുന്നു പ്രതികരണം.
 - (iv) വാഹനങ്ങൾ നിൽക്കാൻ വേണ്ടി ഒരു ട്രാഫിക് പോലീസുകാരൻ കാണിക്കുന്ന അടയാളങ്ങൾ വാർത്താവിനിമയ പ്രക്രിയയാകുന്നു.
2. അനുയോജ്യമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ട ഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.
 - i) സന്ദേശം അയക്കുന്ന വ്യക്തിയെ എന്നു പറയുന്നു.
 - ii) സന്ദേശത്തിനുള്ള സ്വീകർത്താവിന്റെ മറുപടിയാണ്
 - iii) സന്ദേശം സ്വീകരിക്കുന്ന ആളെ എന്നു വിളിക്കുന്നു.
 - iv) വാർത്താ വിനിമയത്തിലെ പ്രതിപാദ്യം ആകാം.
 - v) ഏതൊരു സന്ദേശത്തിന്റേയും പ്രതികരണം നെ ലക്ഷ്യമാക്കിയായിരിക്കും.

7.2 വാർത്താവിനിമയത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം

1. ഇത് വസ്തുതകൾ, കണക്കുകൾ, ആശയങ്ങൾ എന്നിവ പ്രകടിപ്പിക്കാൻ ഉപയോഗിക്കുന്നു.
2. ഇത് ഒരു സ്ഥാപനത്തിലെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നിയന്ത്രിക്കാനും, ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റുകളെയും തൊഴിലാളികളേയും ഏകോപിപ്പിക്കാനും തൊഴിലാളികളെ പ്രചോദിപ്പിക്കാനുമുള്ള ഒരു ഉപാധിയായി ഉപയോഗിക്കുന്നു.
3. ഇത് സ്ഥാപനവും പുറമെയുള്ള അതിന്റെ വിതരണക്കാരും ഇടപാടുകാരും തമ്മിലുള്ള ഒരു പ്രധാന കണ്ണിയായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു.

മൊഡ്യൂൾ - 3

സേവന വിഭാഗം

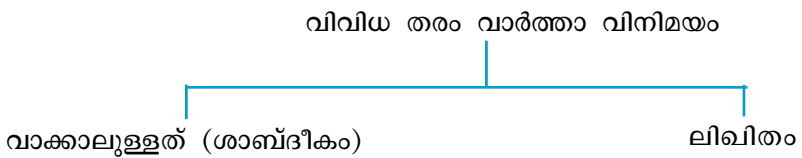


വാർത്താവിനിമയ സേവനങ്ങൾ

4. ഇത് വ്യാപാരത്തെ കാര്യശേഷിയോടെ പ്രവർത്തിക്കാൻ സഹായിക്കുകയും, സമൂഹത്തിൽ ഒരു നല്ല പ്രതിഛായ സൃഷ്ടിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.
5. വാർത്താവിനിമയം ആളുകളെ വിദ്യാസമ്പന്നരാക്കുകയും, അവരുടെ അറിവ് വിശാലമാക്കുകയും അവരുടെ വീക്ഷണ ഗതി വികസിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.
6. ഇത് ഭാഷയുടെയും വ്യക്തിപരമായ ബന്ധത്തിന്റേയും തടസ്സങ്ങൾ മറികടക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നു.
7. പുതിയ കണ്ടുപിടുത്തങ്ങളേയും, പുതിയ സമ്പ്രദായങ്ങളെപ്പറ്റിയും പുതിയ ഉല്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചും അറിയുവാൻ ആളുകളെ സഹായിക്കുന്നു.
8. മറ്റുള്ളവരുടെ നേട്ടങ്ങളുടെ ഗുണങ്ങൾ കൂടുതൽ കൂടുതൽ ആളുകൾക്ക് വാർത്താവിനിമയം മൂലം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയുന്നു.

7.3 വിവിധ തരം വാർത്താവിനിമയം

നാം ആരോടൊക്കെയും സംസാരിക്കുകയോ ആർക്കൊക്കെയും എഴുതുകയോ ചെയ്യുമ്പോൾ നമ്മുടെയിടയിൽ വാർത്താവിനിമയമാണ് നടക്കുന്നത്. അത്തരം ഒരു വാർത്താവിനിമയത്തിന് ഭാഷ അനിവാര്യമാണ്. വാക്കുകളുടെ സഹായത്താൽ നടത്തുന്ന വാർത്താ വിനിമയത്തെ ശാബ്ദിക വാർത്താ വിനിമയം എന്നു പറയുന്നു. ഇത് സംസാരത്തിലൂടെ വാക്കുകൾ ഉപയോഗിച്ച് നടത്തപ്പെടുന്നു. വാക്കുകൾ ഉപയോഗിച്ച് സംസാരത്തിലൂടെ നടത്തപ്പെടുന്ന ശാബ്ദിക വാർത്താവിനിമയം പ്രസംഗങ്ങൾ, പൊതുയോഗങ്ങൾ, ഗ്രൂപ്പ് ചർച്ചകൾ, കോൺഫറൻസുകൾ, ടെലിഫോൺ സംസാരം, റേഡിയോ സന്ദേശം എന്നിങ്ങനെ പല രൂപങ്ങളിലാവാം സന്ദേശം കൈമാറുന്നത്. എഴുതി തയ്യാറാക്കിയ വാക്കുകളിലൂടെയാണെങ്കിൽ അതിനെ ലിഖിത വാർത്താവിനിമയം എന്നാണ് പറയുക. ഇത് കത്തുകൾ, നോട്ടീസുകൾ, ഉത്തരവുകൾ, കുറിപ്പുകൾ, നിവേദനങ്ങൾ, ലഘു ഗ്രന്ഥങ്ങൾ മാസികകൾ, റിപ്പോർട്ടുകൾ, കൈയെഴുത്തു പ്രതികൾ എന്നിങ്ങനെ വിവിധ രൂപങ്ങളിലായിരിക്കും.



ലിഖിതരൂപത്തിലുള്ള വാർത്താവിനിമയം ദൃശ്യരൂപത്തിലോ, ശ്രവണ രൂപത്തിലോ, ആംഗ്യ രൂപത്തിലോ ആവാം. ചില സന്ദർഭങ്ങളിൽ നിങ്ങൾ ചിത്രങ്ങൾ, ഗ്രാഫുകൾ, ഡയഗ്രാമുകൾ എന്നിവ നോക്കി ചില വിവരങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കാറുണ്ടല്ലോ. ഇതെല്ലാം ദൃശ്യരൂപത്തിലുള്ള വാർത്താവിനിമയമാകുന്നു. ട്രാഫിക് പോലീസുകാരൻ വാഹനം നിർത്താൻ വേണ്ടിയുള്ള അടയാളങ്ങൾ കാണിക്കുന്നതും, അദ്ധ്യാപകൻ ക്ലാസ്സിൽ വിവിധ മൂലങ്ങളുടെ ചിത്രങ്ങൾ കാണിക്കുന്നതും, ദൃശ്യരൂപത്തിലുള്ള വാർത്താവിനിമയത്തിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

വിസിൽ, ബെല്ലി, ബസ്സർ, ഹോൺ എന്നീ ഉപകരണങ്ങളിലൂടെയെല്ലാം പല സന്ദേശങ്ങൾ നൽകാവുന്നതാണ്. ഇത്തരം ശബ്ദത്തിന്റെ സഹായത്തോടെയുള്ള വാർത്താവിനിമയത്തെ ശ്രവണ രൂപത്തിലുള്ള വാർത്താ വിനിമയം എന്നു പറയുന്നു. അദ്ധ്യാപകരേയും കുട്ടികളേയും പീരിയഡികൾ തുടങ്ങുന്നതും അവസാനിക്കുന്നതും അറിയിച്ചുകൊണ്ട് സ്കൂളുകളിൽ ബെല്ലടിക്കുന്നതും തൊഴിലാളികളുടെ



ജോലിസമയം അറിയിച്ചുകൊണ്ട് ഫാക്ടറിയിൽ സൈറൺ മുഴക്കുന്നതും ശ്രാവ്യ രൂപത്തിലുള്ള വാർത്താ വിനിമയത്തിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

വിവിധ ശരീര ഭാഗങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചുകൊണ്ടുള്ള അല്ലെങ്കിൽ ശരീര ഭാഷയിലൂടെ യുള്ള വാർത്താവിനിമയത്തെയാണ് ആംഗ്യരൂപ വാർത്താവിനിമയം എന്നു പറയുന്നത്. ദേശീയ പതാകയെ വന്ദിക്കുന്നതും, ദേശീയ ഗാനാലാപന സമയത്തുള്ള നിശ്ചലതയും, തലയാട്ടുന്നതും, കൈ വീശുന്നതും, മുഖത്ത് ദേഷ്യം പ്രകടിപ്പിക്കുന്നതും ആംഗ്യ രൂപത്തിലുള്ള വാർത്താവിനിമയത്തിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 7.2

- I. അനുയോജ്യമായ വാക്കുകളുപയോഗിച്ച് വിട്ട ഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.
 - i. വാക്കുകളുടെ സഹായത്തോടെയുള്ള ആശയവിനിമയത്തെഎന്നു പറയുന്നു.
 - ii. സംസാരത്തിലൂടെ വാക്കുകൾ ഉപയോഗിച്ച് ആശയ വിനിമയം നടത്തുന്നതിനെ എന്നു പറയുന്നു.
 - iii. വിവിധ ശരീരഭാഗങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചു കൊണ്ടുള്ള ആശയ വിനിമയത്തെ എന്ന് വിളിക്കുന്നു.
 - iv. ഗ്രാഫുകൾ, ചിത്രങ്ങൾ, ഡയഗ്രാമുകൾ എന്നിവയുടെ സഹായത്താലുള്ള വാർത്താവിനിമയത്തെ എന്നു പറയുന്നു.
- II. താഴെ പറയുന്ന പ്രസ്താവനകൾ വാക്കാലുള്ള വാർത്താവിനിമയമാണോ അല്ലയോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
 - i. ഒരാൾ ഒരു കത്ത് വായിക്കുന്നു.
 - ii. ഒരുദ്ധ്യാപകൻ ദേഷ്യത്തോടെ വിദ്യാർത്ഥിയെ നോക്കുന്നു.
 - iii. ദേശീയ പതാകയെ വന്ദിക്കുന്നു.
 - iv. ഒരു കച്ചവടക്കാരനോട് സംസാരിക്കുന്നു.
 - v. നിശബ്ദമായി തലയാട്ടുന്നു.

7.4 വാർത്താ വിനിമയോപാധികൾ

ധാരാളം മാർഗങ്ങളിലൂടെ നമുക്ക് പരസ്പരം വാർത്താവിനിമയം നടത്താവുന്നതാണ്. ഇവയെല്ലാം വാർത്താവിനിമയോപാധികൾ എന്നു പറയാം. മുഖാമുഖ ആശയ വിനിമയത്തിൽ വിവിധ ശരീര ഭാഗങ്ങൾ നാം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നു. അല്ലെങ്കിൽ ഇവിടെ നാം മറ്റുള്ളവരുമായി സന്ദേശം കൈമാറുന്നത് നേരിട്ട് സംസാരത്തിലൂടെയാണ്. എന്നാൽ മുഖാമുഖ ആശയവിനിമയം സാധ്യമല്ലാത്ത സാഹചര്യങ്ങളിൽ നാം ആശയവിനിമയം നടത്തുന്നതിനായി പലപ്പോഴും പല മാർഗ്ഗങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തേണ്ടിവരുന്നു. ഉദാഹരണമായി എഴുതിയ സന്ദേശം അയക്കുന്നതിന് നാം കത്തുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു. ടെലിഫോൺ വഴി മറ്റുള്ളവരുമായി സംസാരിക്കുന്നു, ടെലിഗ്രാം അയക്കുന്നു. കമ്പ്യൂട്ടർ, ഫാക്സ് മെഷീൻ തുടങ്ങിയ യന്ത്രങ്ങളും സന്ദേശം അയക്കുന്നതിന് നാം ഉപയോഗിക്കുന്നു. വാർത്താവിനിമയത്തിന്റെ ഉദ്ദേശത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഏത് മാർഗമാണുപയോഗിക്കേണ്ടതെന്ന് തീരുമാനിക്കുന്നത്. ഉദാഹരണമായി അടിയന്തിര സ്വഭാവമുള്ള സന്ദേശങ്ങളാകുമ്പോൾ

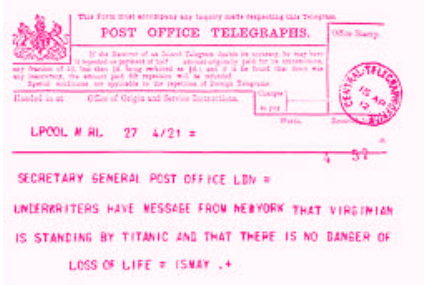


നാം ടെലിഫോൺ ഉപയോഗിക്കുന്നു. എന്നാൽ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതും എഴുതി തയ്യാറാക്കിയതുമായ ഒരു രേഖ ആവശ്യമായി വരുമ്പോൾ നാം കത്തോ ടെലിഗ്രാമോ, ഫാക്സോ ആണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യ നമ്മുടെ ആവശ്യത്തിനും ഇഷ്ടത്തിനുമനുസരിച്ചുള്ള ഏത് വാർത്താവിനിമയോപാധിയും ഉപയോഗിക്കുന്നതിനുള്ള അവസരം നൽകുന്നുണ്ട്. ഇനി നമുക്ക് പൊതുവെ ഉപയോഗിക്കുന്നതും പ്രധാനപ്പെട്ടതുമായ ചില വാർത്താ വിനിമയോപാധികളെപ്പറ്റി മനസ്സിലാക്കാം.

കത്തുകൾ: ആശയവിനിമയത്തിന്റെ എഴുതി തയ്യാറാക്കിയ ഒരു രൂപമാണ് കത്തുകൾ. ഇവ അയക്കുന്നതും സ്വീകരിക്കുന്നതും വ്യക്തികളോ സ്ഥാപനങ്ങളോ ആയിരിക്കും. കത്തിന്റെ രൂപത്തിൽ എഴുതിത്തയ്യാറാക്കിയ സന്ദേശങ്ങൾ പ്രത്യേക ദൂതൻ വഴിയോ തപാലാപ്പീസു വഴിയോ, സ്വകാര്യ കൊറിയർ വഴിയോ ആണ് സ്വീകർത്താവിന്റെ കൈകളിലേത്തിക്കുന്നത്. മുഖാമുഖ ആശയവിനിമയം പ്രയാസകരമാകുമ്പോഴും മറ്റ് വാർത്താവിനിമയോപാധികൾ എളുപ്പത്തിൽ ലഭ്യമല്ലാതാവുകയും ചെയ്യുമ്പോഴാണ് നാം കത്തുകൾ വാർത്ത. വിനിമയോപാധിയായി ഉപയോഗിക്കുന്നത് വാർത്താവിനിമയം നടന്നതിന്റെ രേഖ സൂക്ഷിച്ചു വെക്കേണ്ടി വരുമ്പോൾ ഈ രീതി വളരെയേറെ സഹായകരമാകുന്നു. ചിലവ് വളരെ കുറഞ്ഞ ഒരു വാർത്താ വിനിമയ മാർഗമാണിത്.



ടെലിഗ്രാം: വളരെ അകലെയുള്ള സ്ഥലങ്ങളിൽ എളുപ്പത്തിൽ സന്ദേശം എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള തയ്യാറാക്കിയ തരത്തിലുള്ള ഒരു ആശയ വിനിമയോപാധിയാണിത്. ചെലവ് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ചില സന്ദേശങ്ങൾ അടിയന്തിരമായി എത്തിക്കേണ്ടി



വരുമ്പോഴാണ് ഈ രീതി പൊതുവെ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. സാധാരണ തപാലിനേക്കാൾ കൂടിയ വേഗത്തിൽ ഈ രീതിയിലൂടെ സന്ദേശം അയക്കാൻ കഴിയുന്നു. എല്ലാ കമ്പിത്തപാലാപ്പീസുകളിലും ഈ സൗകര്യം ലഭ്യമാണ്. ഒരു നിശ്ചിത ഫീസ് നൽകിക്കൊണ്ട് നമുക്ക് സന്ദേശം അയക്കാവുന്നതാണ്. പ്രേഷകന്റേയും സ്വീകർത്താവിന്റേയും മേൽവിലാസം ഉൾപ്പെടെ എഴുതി തയ്യാറാക്കിയ സന്ദേശത്തിൽ അടങ്ങിയിട്ടുള്ള വാക്കുകളുടെ

അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ചാർജ്ജ് അടക്കേണ്ടി വരുക. ആയതിനാൽ കമ്പിസന്ദേശം എപ്പോഴും വളരെ സംക്ഷിപ്ത രൂപത്തിലുള്ള ഒരു സന്ദേശമായിരിക്കും.

സാധാരണയായും എക്സ്പ്രസായും കമ്പിത്തപാൽ ആയും വാർത്താ വിനിമയം നടത്താവുന്നതാണ്. എക്സ്പ്രസ് കമ്പിത്തപാലിൽ സാധാരണ കമ്പിത്തപാലിനേക്കാൾ വേഗത വളരെ കൂടുതലായതുകൊണ്ട് അധിക ചാർജ്ജ് നൽകേണ്ടി വരും. വിദേശരാജ്യങ്ങളിലേയ്ക്ക് കമ്പി സന്ദേശം അയക്കുന്നത് കേബിളുകൾ ഉപയോഗിച്ചാണ്. ഇതിനെ കേബിൾഗ്രാം എന്നു പറയുന്നു. ടെലിഫോൺ ഉപയോഗിച്ചും കമ്പി സന്ദേശം അയക്കാവുന്നതാണ്. ഇതിനെ ഫോണോഗ്രാം എന്നു വിളിക്കുന്നു. ഫോണോഗ്രാമിൽ ടെലിഫോൺ വഴി കമ്പിത്തപാലാപ്പീസുമായി ബന്ധപ്പെടുകയും സന്ദേശങ്ങൾ അവിടെ രേഖപ്പെടുത്തുകയുമാണ് ചെയ്യുന്നത്. പിന്നീട് പ്രസ്തുത സന്ദേശം സ്വീകർത്താവിലേയ്ക്ക് കൈമാറുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ

ടെലിഫോൺ: വാക്കാലുള്ള വാർത്താവിനിമയത്തിന് വ്യാപകമായ ഒരു രീതിയാണ് ടെലിഫോൺ. ടെലിഫോൺ വഴി രാജ്യത്തിനകത്ത് ദീർഘദൂര വാർത്താവിനിമയം നടത്തുന്നതിന് എസ്.ടി.ഡി. സൗകര്യവും അന്താരാഷ്ട്ര വാർത്താവിനിമയത്തിന്



ഐ.എസ്.ഡി സൗകര്യവും ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. സർക്കാർ സ്ഥാപനങ്ങളും സ്വകാര്യസ്ഥാപനങ്ങളും ടെലിഫോൺ സൗകര്യം നൽകുന്നുണ്ട്. വളരെ വേഗത്തിലുള്ള സന്ദേശ കൈമാറ്റത്തിന് സഹായിക്കുന്നതിനാലാണ് ടെലിഫോൺ കൂടുതലായും ഇഷ്ടപ്പെടുന്നത്. ആഭ്യന്തരവും ബാഹ്യവുമായ ആശയവിനിമയം സുഗമമാ

ക്കുന്ന തരത്തിൽ വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങളിലും സർക്കാർ സ്വകാര്യസ്ഥാപനങ്ങളിലും സ്വയം പ്രവർത്തിക്കുന്ന പ്രൈവറ്റ് ഓട്ടോമാറ്റിക് ബ്രാഞ്ച് എക്സ്ചേഞ്ച് (പി എ ബി എക്സ്) സ്ഥിച്ച് ബോർഡുകൾ സ്ഥാപിക്കാറുണ്ട്.

ഈയിടെയായി വാർത്താവിനിമയ രംഗത്ത് ഉപയോഗിച്ചു വരുന്ന ഒന്നാണ് മൊബൈൽ ഫോൺ. സ്വീകർത്താവിന് എവിടെ നിന്നും എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും വിവരങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാൻ കഴിയുന്നു. സാധാരണ ടെലിഫോണിന്റെ മെച്ചപ്പെടുത്തിയ ഒരു രൂപമാണിത്. വാക്കാലുള്ള സന്ദേശങ്ങളെ സ്വീകർത്താക്കളിലേക്ക് അയക്കാൻ സഹായിക്കുന്ന എസ്. എം. എസ്, എം എം എസ് തുടങ്ങിയ പ്രത്യേകതകളോടു കൂടിയതാണ്. ആധുനിക മൊബൈൽ ഫോണുകൾ. സർക്കാർ സ്ഥാപനങ്ങളും സ്വകാര്യസ്ഥാപനങ്ങളും ഇത്തരം സേവനങ്ങൾ നൽകുന്നു. എം. ടി. എൻ. എൽ, ബി. എസ്.എൻ. എൽ, എയർടെൽ, ഐഡിയ, ഹച്ച്, റിലയൻസ്, ടാറ്റാ തുടങ്ങിയവയാണ് നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് മൊബൈൽ ഫോൺ സൗകര്യം ലഭ്യമാക്കുന്ന മുൻനിരയിലുള്ള കമ്പനികൾ ഇവ സി. ഡി.എം.എ (കോഡ് ഡിവിഷൻ മൾട്ടിപ്ലിൾ അക്സസ്) ജി. എസ്. എം (ഗ്ലോബൽ സിസ്റ്റം ഫോർ മൊബൈൽ കമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ എന്നിവ വഴി നൽകുന്നു.

ടെലക്സ്: ടെലി പ്രിന്റർ എന്ന ടെലഗ്രാഫിക് പ്രേഷണയന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് അച്ചടിച്ച് വാർത്താവിനിമയം നടത്തുന്ന രീതിയാണ് ടെലക്സ്. വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിൽ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ള യന്ത്രങ്ങളെ കേബിളുകൾ വഴി മുഖ്യവിനിമയ കേന്ദ്രവുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തി കൊണ്ടുള്ള ഒരു സംവിധാനമാണ് ടെലി പ്രിന്റർ. ഓരോ യന്ത്രത്തിനോടും ഒരു നിശ്ചിത കീബോർഡ് ഉണ്ടായിരിക്കും. ഏതെങ്കിലും ഒരു യന്ത്രത്തിലെ കീബോർഡിൽ ടൈപ്പു ചെയ്യുന്ന സന്ദേശങ്ങൾ ലക്ഷ്യസ്ഥാനത്തെ യന്ത്രത്തിൽ സ്വയമേവ ടൈപ്പ് ചെയ്യപ്പെടുന്നു. അതുകൊണ്ട് പെട്ടെന്നുള്ള ആശയ കൈമാറ്റം സാധ്യമാവുന്നു.



ഫാക്സ്: കത്തുകൾ, ഡയഗ്രാമുകൾ, ഗ്രാഫുകൾ, കുറിപ്പുകൾ, സ്കെച്ചുകൾ തുടങ്ങിയവ കൈകൊണ്ട് എഴുതിയതോ അച്ചടിച്ചതോ ആയ എന്തും വളരെ പെട്ടെന്ന് തന്നെ കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതിന് സഹായിക്കുന്ന ഒരു ഇലക്ട്രോണിക് ഉപകരണമാണ് ഫാക്സ്. (ഫാക്സിമിലി) ടെലിഫോൺ ലൈനുകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയാണ് ഈ യന്ത്രം നടത്തേണ്ട വിവരങ്ങൾ അടങ്ങിയ രേഖയുടെ ശരിപ്പകർപ്പ്



സ്വീകർത്താവിന് അടുത്തുള്ള ഫാക്സ് യന്ത്രത്തിൽ എത്തിക്കുന്നത്. ഈ സംവിധാനത്തിൽ സന്ദേശം അടങ്ങിയതോടെ ഫാക്സ് യന്ത്രത്തിൽ ഇടുകയും സ്വീകർത്താവിന്റെ ഫാക്സ് നമ്പർ (ടെലിഫോൺ നമ്പർ ഡയൽ ചെയ്യുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഉടൻ തന്നെ സ്വീകർത്താവിന്റെ ശരിപകർപ്പ് ലഭ്യമാകുന്നു. എഴുതപ്പെട്ട വാർത്താവിനിമയത്തിനായ വ്യാപാരത്തിൽ ഏറ്റവും വ്യാപകമായി ഉപയോഗിച്ചു വരുന്ന ഒരു രീതിയാണിത്. വളരെ എളുപ്പത്തിൽ

പ്രവർത്തിപ്പിക്കാൻ കഴിയുന്നു എഴുതിയതോ അച്ചടിച്ചതോ ആയ വിവരങ്ങൾ എത്ര അകലത്തേക്കും എളുപ്പത്തിൽ എത്തിക്കാൻ കഴിയുന്നു. എന്നിവയാണ്. ഫാക്സ് സമ്പ്രദായത്തിന്റെ പ്രധാന ഗുണങ്ങൾ. വാർത്താവിനിമയം നടത്തിയ ഓരോ ഇടപാടുകളും ടെലിഫോൺ മെഷീൻ രേഖപ്പെടുത്തുന്നു. നിശ്ചിത വലിപ്പത്തിലുള്ള രേഖകൾ മാത്രമെ ഫാക്സ് യന്ത്രം സ്വീകരിക്കുകയുള്ളൂ എന്നതാണ് ഇതിന്റെ പ്രധാന ന്യൂനത. മാത്രമല്ല റെക്കോർഡിനായി ഫാക്സ് ചെയ്ത സന്ദേശത്തിന്റെ ഒരു പകർപ്പ് തപാൽ വഴിയും അയച്ചു കൊടുക്കുക എന്നത് പതിവാണ്. ഫാക്സ് യന്ത്രത്തിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന മഷി വളരെ പെട്ടെന്ന് മാഞ്ച് പോകാനിടയുള്ളതു കൊണ്ട് സ്വീകർത്താവും ഫാക്സ് വഴി ലഭിച്ച സന്ദേശത്തിന്റെ ഒരു ശരിപകർപ്പ് വളരെ പെട്ടെന്ന് തന്നെ തയ്യാറാക്കി വയ്ക്കണം.

ഇ-മെയിൽ : ഇലക്ട്രോണിക് മെയിൽ നാം സാധാരണ പറയാറുള്ള ഈ മെയിൽ വാർത്താവിനിമയത്തിനുള്ള ഒരു ആധുനിക രീതിയാണ്. മെയിൽ സന്ദേശങ്ങൾ അയക്കുന്നതിന് ഇലക്ട്രോണിക് രീതി ഉപയോഗിച്ചു കൊണ്ടുള്ള ഒരു സംവിധാനമാണ്. ഇവിടെ ഓരോ വ്യക്തിയും അവരുടെ സ്വന്തം പേരിൽ ഏതെങ്കിൽ ഇന്റർനെറ്റ് ദാദാവിൽ നിന്നും (ഐ.എ.എസ്.പി) ഒരു ഇ-മെയിൽ അക്കൗണ്ട് തുറക്കുകയാണ് ആദ്യം ചെയ്യുന്നത്. അതിനുശേഷം അവർക്ക് കമ്പ്യൂട്ടറിന്റെ



സഹായത്തോടെ കത്തുകളോ, സന്ദേശങ്ങളോ, ചിത്രങ്ങളോ, എന്തും മറ്റുള്ളവരുടെ ഇ-മെയിൽ അക്കൗണ്ടുകളിലേക്ക് അയക്കാവുന്നതാണ്. സ്വീകർത്താവ് എപ്പോഴാണോ സ്വന്തം ഇ-മെയിൽ അക്കൗണ്ട് പരിശോധിക്കുന്നത്, അപ്പോൾ അയാൾക്ക് തന്റെ അക്കൗണ്ടിൽ വന്നിട്ടുള്ള സന്ദേശങ്ങൾ അറിയാൻ കഴിയുന്നു. ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ വളരെ കൂടിയ വേഗതയിൽ ദൃശ്യശ്രാവ്യരൂപത്തിലുള്ള വിവരങ്ങൾ കൈമാറാൻ കഴിയുന്നു. ഇന്റർനെറ്റ് ഉപയോഗശക്താക്കളുടെ എണ്ണം വർദ്ധിക്കുന്നതിനനുസരിച്ച് ഈ-മെയിൽ സംവിധാനവും കൂടുതൽ വ്യാപകമായി വരുന്നു.

വോയ്സ് മെയിൽ: പുറമെ നിന്നുള്ള ടെലിഫോൺ സന്ദേശങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുന്നതിനും സന്ദേശങ്ങൾ നൽകുന്നതിനും ഉള്ള ഒരു കമ്പ്യൂട്ടർവൽകൃത രീതിയാണ് വോയ്സ് മെയിൽ. ഈ സംവിധാനത്തിൽ ടെലിഫോൺ സന്ദേശങ്ങൾ കമ്പ്യൂട്ടർ മെമ്മറിയിൽ ശേഖരിച്ചു വയ്ക്കുന്നു. വോയ്സ് മെയിൽ യന്ത്രത്തിന്റെ നമ്പർ ഡയൽ ചെയ്ത് കമ്പ്യൂട്ടറിന്റെ നിർദ്ദേശങ്ങൾ പാലിച്ചാൽ ശേഖരിച്ചു വച്ചിട്ടുള്ള സന്ദേശങ്ങൾ ഫോണുടമയ്ക്ക് ലഭിക്കുന്നതാണ്. ഇതുപോലെ പുറത്തേക്കുള്ള കൈമാറ്റം ചെയ്യേണ്ട സന്ദേശങ്ങളും വോയ്സ് മെയിൽ യന്ത്രത്തിൽ റെക്കോർഡ് ചെയ്ത്



വയ്ക്കാം. സ്വീകർത്താക്കൾക്ക് അവരുടെ സൗകര്യമനുസരിച്ച് സന്ദേശങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാവുന്നതും അതുപ്രകാരം സത്വര നടപടികൾ കൈകൊള്ളാവുന്നതുമാണ്. ചക്രമട ലെ വിദ്യാർത്ഥികളുടെ പ്രവേശനം, പരീക്ഷ, പരീക്ഷാഫലം എന്നിവ സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങൾ NIOS ന്റെ നോയിഡയിലുള്ള ഹെഡ്കാർട്ടേഴ്സിലെ വോയ്സ് മെയിൽ സിസ്റ്റത്തിൽ നിന്നും ലഭ്യമാണ്. 012046909 അല്ലെങ്കിൽ 0120-4626910 ഇവയിലേതെങ്കിലും ഒന്ന് ഡയൽ ചെയ്ത് ബന്ധപ്പെട്ട വിവരങ്ങൾ അറിയാവുന്നതാണ്.



ടെലി കോൺഫ്രൻസിങ്ങ്: ഒരു പൊതു കാര്യത്തെ സംബന്ധിച്ച് കുറേപ്പേർ ഒന്നിച്ചിരുന്ന് ചർച്ച ചെയ്യുന്നതിനേയാണ് സാധാരണ കോൺഫ്രൻസ് എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്.



ഇവിടെ വ്യക്തികൾ നേരിട്ട് മുഖാമുഖ ആശയ വിനിമയം നടത്തുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. എന്നാൽ ടെലി കോൺഫ്രൻസിൽ പങ്കെടുക്കുന്ന വ്യക്തികൾ പരസ്പരം ആശയ വിനിമയം നടത്തുന്നത് ഭൗതികമായി മറ്റുള്ളവരുടെ മുൻപിൽ ഇരുന്നിട്ടല്ല. ഇവിടെ ഓരോ ആളിനും അവർ വ്യത്യസ്ത രാജ്യങ്ങളിലുള്ളതാണെങ്കിലും മറ്റുള്ളവരുടെ ശബ്ദം കേൾക്കാനും അവരുടെ ചിത്രങ്ങൾ കാണാനും ചോദ്യത്തിന് ഉത്തരം നൽകാനും കഴിയുന്നു.

ആധുനിക ഇലക്ട്രോണിക് ഉപകരണങ്ങളായ ടെലിഫോൺ, കമ്പ്യൂട്ടർ, ടെലിവിഷൻ എന്നിവ ഇതിന് ആവശ്യമാണ്. വാർത്താവിനിമയപ്രക്രിയയുടെ സുഗമമായ നടത്തിപ്പിന് ടെലികോൺഫ്രൻസിങ്ങിൽ ഒരു മുഖ്യനിയന്ത്രണ യൂണിറ്റ് ഉണ്ടായിരിക്കും. ടെലികോൺഫ്രൻസിങ്ങിന് രണ്ടു വ്യത്യസ്ത രീതികളാണുള്ളത്. അവ ഒന്ന് ഓഡിയോ കോൺഫ്രൻസിങ്ങ്, രണ്ട് വീഡിയോ കോൺഫ്രൻസിങ്ങ് ഇവയെപ്പറ്റി നമുക്ക് കൂടുതലറിയാം.

ഓഡിയോ കോൺഫ്രൻസിങ്ങ്: വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിലിരുന്ന് കോൺഫ്രൻസിൽ പങ്കെടുക്കുന്നവർ ഓരോരുത്തരും മറ്റുള്ളവരുടെ അഭിപ്രായങ്ങളും ചോദ്യങ്ങളും ശ്രദ്ധയോടെ കേട്ട് ഉടൻ പ്രതികരിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു തരം അങ്ങോട്ടുമുങ്ങോട്ടുമുള്ള ആശയവിനിമയ സംവിധാനമാണിത്. ആളുകൾക്ക് മറ്റുള്ളവരുടെ ശബ്ദം റേഡിയോയിലൂടെയോ ടെലിവിഷനിലൂടെയോ കേൾക്കാവുന്നതും ഉടൻ ടെലിഫോൺ വഴി അവരുടെ ചോദ്യങ്ങൾ ഉന്നയിക്കാവുന്നതുമാണ്.



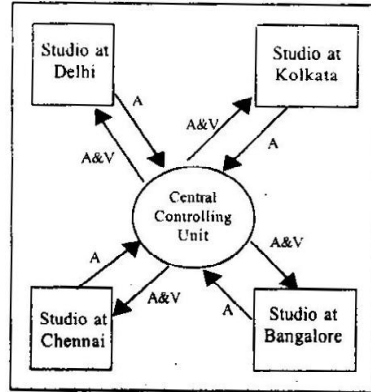
വീഡിയോ കോൺഫ്രൻസിങ്ങ് : പങ്കെടുക്കുന്നവർക്ക്, തമ്മിൽ സംസാരിക്കുമ്പോൾ, മറ്റുള്ളവരുടെ ശബ്ദം കേൾക്കാൻ കഴിയുന്നതിനുപുറമെ, ഓരോരുത്തരുടേയും ചിത്രം കാണാനും കഴിയുന്നു. വീഡിയോ കോൺഫ്രൻസിങ്ങ് രണ്ട് വ്യത്യസ്ത രീതിയിലുണ്ട്.

- i. വൺവെ വീഡിയോ ആന്റ് ടു വെ ഓഡിയോ:** ഇവിടെ കോൺഫ്രൻസിൽ പങ്കെടുക്കുന്ന ഓരോ വ്യക്തിക്കും സ്റ്റുഡിയോയിലിരിക്കുന്ന ആളുടെ ശബ്ദം കേൾക്കാനും ചിത്രം കാണാനും കഴിയുന്നു. സ്റ്റുഡിയോയുമായി പ്രേഷകർ

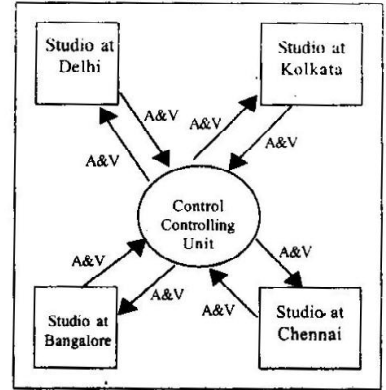


ബന്ധം പുലർത്തുന്നത് ടെലിഫോൺ വഴിയാണ്. സ്റ്റുഡിയോയിലുള്ളവർക്ക് പരിപാടിയിൽ പങ്കെടുക്കുന്നവരുടെ ശബ്ദം മാത്രമെ കേൾക്കാൻ കഴിയും.

ii. **ബോത്ത്-വെ ഓഡിയോ ആന്റ് വീഡിയോ:** ഇവിടെ സ്റ്റുഡിയോയിലുള്ളവരുടേയും പങ്കെടുക്കുന്നവരുടേയും, തമ്മിലുള്ള സംസാരത്തിനിടയിൽ ശബ്ദവും ചിത്രവും പരസ്പരം കേൾക്കാനും കാണാനും കഴിയുന്നു.



വൺവേ വീഡിയോ ആന്റ് ടു വേ ഓഡിയോ



ബോത്ത് വേ വീഡിയോ ആന്റ് ഓഡിയോ

7.5 വാർത്താവിനിമയത്തിലുള്ള തടസ്സങ്ങൾ

ആശയവിനിമയം വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും പ്രവൃത്തിയിൽ ഇത് പലപ്പോഴും അതുപ്രകാരമാണ്. ആശയങ്ങളും വിവരങ്ങളും പരസ്പരം കൈമാറുന്നത് പല തടസ്സങ്ങളാൽ തടസപ്പെടുന്നു. ഫലപ്രദമായ ആശയവിനിമയത്തിനുള്ള തടസ്സങ്ങൾ താഴെപ്പറയുന്നു.

1. **മോശമായ സന്ദേശ പ്രകടനം :** പലപ്പോഴും സന്ദേശങ്ങൾ മോശമായ വാക്കുകൾ കൊണ്ടോ അല്ലെങ്കിൽ പൊള്ളയായ ശൈലിയിലോ ആയിരിക്കും പ്രകടിപ്പിക്കുന്നത്. പൊരുത്തമില്ലായ്മ, ആവശ്യത്തിന് പദാവലി ഇല്ലാതിരിക്കുക, അനുയോജ്യമല്ലാത്ത ഭാഷ എന്നിവയുമുണ്ടാകാം. അവ്യക്തവും കൃത്യതയില്ലായ്മയും അനാവശ്യമായ വിശദീകരണത്തിനും, ഗുരുതരമായ തെറ്റിലേക്കും, തെറ്റിദ്ധാരണയിലേക്കും നയിക്കുന്നു. പലപ്പോഴും വിവരങ്ങളുടെ തർജ്ജമ തെറ്റായിരിക്കും. അതുപോലെ സന്ദേശം അനുചിതമായിരിക്കാം. വ്യത്യസ്ത ആളുകൾ, അവരുടെ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ വിദ്യാഭ്യാസം, കാഴ്ചപ്പാട്, പാശ്ചാത്തലം എന്നിവ കൊണ്ട് ഓരോ വാക്കുകളോ അടയാളങ്ങളോ വ്യത്യസ്തങ്ങളായി വ്യാഖ്യാനിക്കുന്നതുകൊണ്ടാകാം ഭാഷാപ്രശ്നം ഉണ്ടാകുന്നത്. ഓരോ മാനേജർമാരും അവരവരുടെ കാഴ്ചപ്പാട് വിശാലമാക്കിയാൽ ഈ ഭാഷാ തടസ്സം മറികടക്കാനും അതുവഴി മറ്റുള്ളവരുടെ മനസ്സ് മനസ്സിലാക്കാനും കഴിയും.
2. **അരികൽ (ഫിർറ്റിംഗ്):** ഒരേ സന്ദേശം വീണ്ടും വീണ്ടും സംപ്രേഷണം ചെയ്യുമ്പോൾ അരികൽ നടക്കുന്നതുകൊണ്ട് അതിന്റെ കൃത്യത കുറയുന്നു. ഓരോ തലത്തിലും സന്ദേശം സ്വീകരിക്കുന്നയാൾ അത് ഫിർറ്റർ ചെയ്യുകയും, അയക്കുന്ന ആൾക്ക് ഗുണകരമായ അഭിപ്രായം ഉണ്ടാക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ മാത്രം വീണ്ടും അയക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇങ്ങനെ സമയമാകുന്നതിനു മുൻപുള്ള വാർത്താവിനിമയത്തിന്റെ അവലോകനം സന്ദേശത്തെ വികലമാക്കുന്നു. അലസത കൊണ്ടോ, എല്ലാവർക്കും അറിയാം എന്നുള്ള വിചാരം



കൊണ്ടോ ചില മാനേജർമാർ ആശയവിനിമയം നടത്താതിരിക്കുന്നു. ഒരു മാനേജർ തന്റെ കീഴ്ജീവനക്കാരുമായി ഒരു സഹകരണ ബന്ധം വികസിപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. വിവരങ്ങൾ ഫിൻറ്റ്റ് ചെയ്യപ്പെടാതിരിക്കാൻ അദ്ദേഹം അവരെ ശ്രമിക്കുകയും അവരുടെ മനോഭാവം മനസ്സിലാക്കുകയും ചെയ്യണം

- 3. **അശ്രദ്ധ:** ചിലപ്പോൾ ആളുകൾ ബുള്ളറ്റിൻ, മിനിറ്റ്സ് റിപ്പോർട്ട്, എന്നിവ വായിക്കുന്നതിൽ പരാജയപ്പെടാം. അവർ ആശയവിനിമയത്തെ ശ്രദ്ധയോടെ കേൾക്കാറില്ല. കീഴ്ജീവനക്കാർ, ചില വിവരങ്ങൾ, ആശയവിനിമയം നടത്തുന്നതിനു തക്ക പ്രാധാന്യമില്ലാത്തതായി വിശ്വസിക്കുന്നു. ഇങ്ങനെയുള്ള തെറ്റായ വിധികൾ ആശയവിനിമയം ഫലപ്രദമല്ലാതാക്കുന്നു. പറയുന്നത് കേൾക്കാതിരിക്കുക എന്നത് മേലധികാരികളുടെ ഒരു പ്രവണതയായിരിക്കുന്നു. മോശമായ സൗകര്യങ്ങൾ കൊണ്ടോ, അയക്കുന്നതിനുള്ള താമസം കൊണ്ടോ ആശയവിനിമയം നടത്താനുള്ള പ്രചോദനം ഇല്ലായതായിരിക്കാം.
- 4. **വിശദീകരിക്കാത്ത സങ്കല്പങ്ങൾ:** ഒരു സന്ദേശത്തിൽ അന്തർലീനമായിട്ടുള്ള സങ്കല്പങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കാതിരിക്കുമ്പോൾ പ്രേക്ഷകനും സ്വീകർത്താവിനും ഇടയിൽ തെറ്റിദ്ധാരണയ്ക്ക് ഇടവരാം. ഉദാഹരണമായി. ഒരു ഉപഭോക്താവ് വിലപനക്കാരന്റെ പ്ലാന്റ് ഒരു പ്രത്യേക സമയത്ത് സന്ദർശിക്കുമെന്നറിയിച്ചു കൊണ്ട് ഒരു സന്ദേശം അയക്കുന്നു. തനിക്കാവശ്യമായ യാത്രാസൗകര്യം, ഭക്ഷണം, താമസിക്കുന്നതിനുള്ള സൗകര്യം എന്നിവ വിലപനക്കാരൻ ഒരു ക്കുമെന്ന് അയാൾ സങ്കല്പിക്കുന്നു. എന്നാൽ വിലപനക്കാരൻ വിചാരിക്കുന്നത്, ഉപഭോക്താവ് ഒരു വിവാഹത്തിൽ പങ്കെടുക്കാനാണ് വരുന്നതെന്നും അതിനുശേഷമുള്ള പതിവ് ഫ്ളാറ്റ് സന്ദർശനവുമാണെന്നാണ്. ഇങ്ങനെയുള്ള വിശദീകരിക്കാത്ത സങ്കല്പങ്ങൾ അവരുടെ ബന്ധത്തെ തന്നെ നശിപ്പിച്ചേക്കാം.
- 5. **മാറ്റത്തോടുള്ള എതിർപ്പ്:** തന്റെ ദിനചര്യകളിൽ ശല്യം ഉണ്ടാക്കുന്നത് ഒഴിവാക്കുക എന്നത് മനുഷ്യന്റെ ഒരു സഹജ സ്വഭാവമാണ്. അതുപോലെതന്നെ പുതിയ ആശയങ്ങളെ സാധാരണ എതിർക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇവർ ഇപ്പോഴുള്ള തൽസ്ഥിതി തുടരാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. എല്ലാവരും തന്റെ ഇപ്പോഴുള്ള വിശ്വാസത്തെ ഉറപ്പിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ സ്വീകരിക്കാൻ ഇഷ്ടപ്പെടുകയും, ഈ വിശ്വാസത്തിനെതിരായി വരുന്ന എന്തിനേയും അവഗണിക്കുന്ന പ്രവണതയും കാണിക്കുന്നു. തൊഴിലാളികളെ ഗുരുതരമായി ബാധിക്കുന്ന മാറ്റം ഉൾക്കൊള്ളുന്ന ഒരു വാർത്താവിനിമയം നടത്തിയാൽ ആ സന്ദേശം ചിലപ്പോൾ അവർ കാര്യമായെടുക്കുകയില്ല. മാറ്റം പലരേയും വ്യത്യസ്ത രീതിയിലാണ് ബാധിക്കുക. ഒരാൾ ഒരു പക്ഷേ ആ സന്ദേശത്തിന്റെ അർത്ഥം മുഴുവനും ചിന്തിച്ച് മനസ്സിലാക്കുന്നതിന് കൂടുതൽ സമയമെടുക്കുകയും ചെയ്യാം. ജോലിക്കാർക്ക് മാറ്റവുമായി പൊരുത്തപ്പെടുന്നതിന് ഒരു മാനേജർ ആവശ്യമായ സമയവും സഹായവും നൽകേണ്ടതാണ്.
- 6. **പരസ്പര വിശ്വാസമില്ലായ്മ :** മേലധികാരിയും കീഴ്ജീവനക്കാരും തമ്മിൽ വിശ്വാസവും പരസ്പര ധാരണയുമില്ലെങ്കിൽ ഫലപ്രദമായ ആശയവിനിമയം അസാധ്യമാണ്. യാതൊരു പരിഗണനയും നൽകാത്തവിധികളും യുക്തി സഹജമല്ലാത്ത തീരുമാനങ്ങളും കീഴ്ജീവനക്കാർക്കിടയിലുള്ളവരുടെ പ്രവൃത്തികൾ താമസിപ്പിക്കുന്നു. തുറന്ന മനസ്സില്ലാത്തതും മറ്റുള്ളവരുടെ കണ്ണിൽകൂടി കാര്യങ്ങൾ കാണാൻ തയ്യാറല്ലാത്തതും ആളുകളെ ഒരേ കാര്യങ്ങളെ വ്യത്യസ്ത രീതിയിൽ കാണാൻ ഇടവരുത്തുന്നു. ആളുകളെ അവരുടെ ചിന്താഗതിയിലൂടെ വിവേചിച്ചറിയാൻ കഴിവുള്ളവരാക്കാൻ മാനേജ്മെന്റ് പരസ്പര വിശ്വാസത്തിനുള്ള ഒരു അന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കണം.



7. **സ്ഥാനവും പദവിയും:** തുറന്നുപറഞ്ഞാലുണ്ടാകുന്ന പ്രത്യേകത പേടിച്ച് കീഴ്ജീവനക്കാർ പലപ്പോഴും മുഴുവൻ സത്യങ്ങളും വെളിപ്പെടുത്താതിരിക്കാം. അവർ മനപ്പൂർവ്വം മേലധികാരിയെ തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ വിശദീകരണങ്ങൾ അന്വേഷിക്കാൻ മടിക്കുകയും ചെയ്യും. അവരുടെ പദവിയിൽ കുറവു വരുമെന്ന വിചാരം കൊണ്ടാണ് ഇവർ ഇങ്ങനെ ചെയ്യുന്നത്. കീഴ്ജീവനക്കാർ പറയുന്നത് കേൾക്കാതിരിക്കാൻ മേലധികാരികൾ പരമാവധി വിവരങ്ങൾ സ്വയം സൂക്ഷിച്ചുവയ്ക്കുന്നു. സ്വതന്ത്രവും സ്ഥാപനം മുഴുവൻ ഇരുവശത്തേക്കുള്ള വിവര കൈമാറ്റവും കൊണ്ട് സ്ഥാനവും പദവിയും മൂലം ഉണ്ടായിട്ടുള്ള വ്യത്യാസങ്ങളും പേടിയും മാറ്റാൻ സാധിക്കുന്നു.
8. **സങ്കീർണ്ണമായ സംഘടനാഘടന:** വിവിധ തലങ്ങളിലുള്ള മേൽനോട്ടം, വിദഗ്ദ സ്റ്റാഫിന്റെ ഉപയോഗം, ദീർഘ ചങ്ങലയുള്ള കല്പന എന്നിവയുള്ള സംഘടനാ ഘടന ഫലപ്രദമായ ആശയവിനിമത്തിന് തടസ്സങ്ങളാണ്. വിവിധ തലങ്ങളിലുള്ള മേൽനോട്ടം ആശയവിനിമയത്തെ തകർക്കാം. തൊഴിലാളികളും ഉയർന്ന തല മാനേജ്മെന്റും തമ്മിലുള്ള സംഘടനാപരമായ അകലം സ്വതന്ത്രവും വേഗതത്തിലുള്ളതുമായ അറിവിന്റേയും ആശയങ്ങളുടേയും ഒഴുക്കിന് തടസ്സമാകുന്നു. ഈ തടസ്സം മറികടക്കാൻ മാനേജ്മെന്റ് സംഘടനാഘടന മെച്ചപ്പെടുത്തേണ്ടതുണ്ട്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 7.3

1. ചേരും പടി ചേർക്കുക

എ	ബി
a. ടെലഗ്രാം	i. ഇന്റർനെറ്റ് വഴി തപാൽ സ്വീകരിക്കുകയും അയക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.
b. മൊബൈൽ ഫോൺ	ii. അച്ചടിച്ച രേഖകളുടെ ശരിപ്പകർപ്പ് പെട്ടെന്ന് കൈമാറുന്നു.
c. ഫാക്സ്	iii. ഹ്രസ്വസേവന കൈമാറ്റം (എസ്.എം.എസ്)
d. വോയ്സ് മെയിൽ	iv. വാക്കുകളുടെ എണ്ണത്തിൽ അടങ്ങിയിരിക്കുന്ന വാക്കുകളുടെ എണ്ണത്തിനനുസരിച്ച് ചാർജ്ജ്
e. ഇ-മെയിൽ	v. പുറമെ നിന്നുള്ള ടെലിഫോൺ വിളികൾ സ്വീകരിക്കുന്നതിനും ഉത്തരം നൽകുന്നതിനുമുള്ള കമ്പ്യൂട്ടർവൽകൃത സമ്പ്രദായം
2. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ
 - i. വാക്കുകളുടെ എണ്ണത്തിന്റെ ഉപയോഗമനുസരിച്ച് ചാർജ്ജ് ഈടാക്കുന്ന വാർത്താവിനിമയ സമ്പ്രദായത്തെ വിളിക്കുന്നത്.

a. മൊബൈൽ ഫോൺ	b. ടെലക്സ്
c. ടെലിഗ്രാം	d. പേജർ
 - ii. താഴെ പറയുന്നവയിൽ ദൃശ്യരൂപത്തിലുള്ള വാർത്താവിനിമയത്തിന് ഒരു ഉദാഹരണം ഏത്?



- a. ഒരാൾ ദേശീയ പതാക വന്ദിക്കുന്നു
 - b. ഒരാൾ ഒരു കത്ത് വായിക്കുന്നു
 - c. ഒരു ശിപായി സ്കൂളിലെ ബെല്ലടിക്കുന്നു
 - d. ഒരു ട്രാഫിക് പോസീസുകാരൻ നിർത്താനുള്ള അടയാളം കാണിക്കുന്നത്.
- iii. താഴെ പറയുന്നവയിൽ വാർത്താവിനിമയപ്രക്രിയയിലെ ഒരു ഭാഗമല്ലാത്തത് ഏത്?
- a. അയക്കുന്നയാൾ
 - b. സ്വീകർത്താവ്
 - c. സന്ദേശം
 - d. പ്രേഷകനിൽ നിന്നല്ലാതെയുള്ള പ്രതികരണം
- iv. ചിത്രങ്ങൾ, അടയാളങ്ങൾ, ഡയഗ്രാം എന്നിവയുടെ സഹായത്താൽ നടത്തുന്ന വാർത്താവിനിമയത്തെ വിളിക്കുന്നത്:
- a. വാക്കാലുള്ള വാർത്താവിനിമയം
 - b. ശാബ്ദിക വാർത്താവിനിമയം
 - c. ദൃശ്യവാർത്താവിനിമയം
 - d. ലിഖിത വാർത്താവിനിമയം
- v. ഹ്രസ്വസേവന കൈമാറ്റത്തിന് (എസ് എം. എസ്) ഉപയോഗിക്കുന്ന വാർത്താവിനിമയ മാർഗം താഴെ പറയുന്നവയിൽ ഏതാണ്?
- a. ഫാക്സ്
 - b. ടെലഗ്രാം
 - c. വോയ്സ് മെയിൽ
 - d. ഇ-മെയിൽ



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- രണ്ടോ അതിലധികമോ കൂടുതൽ വ്യക്തികൾക്കിടയിൽ സംസാരത്തിലൂടെയോ, എഴുത്തിലൂടെയോ, ആംഗ്യത്തിലൂടെയോ, അടയാളങ്ങളിലൂടെയോ, വസ്തുതകൾ, ആശയങ്ങൾ, അഭിപ്രായങ്ങൾ, ചിന്തകൾ, വിവരങ്ങൾ എന്നിവ പങ്കുവെയ്ക്കുന്ന ഒരു പ്രക്രിയയാകുന്നു വാർത്താവിനിമയം.
- പ്രേഷിതൻ, സ്വീകർത്താവ്, സന്ദേശം, പ്രതികരണം എന്നിവയാണ് വാർത്താവിനിമയത്തിലെ ഘടകങ്ങൾ.
- വാർത്താവിനിമയം വാക്കാലുള്ളതോ വാക്കാലല്ലാത്തതോ ആകാം.
- വാക്കുകളുടെ സഹായത്താൽ നടത്തുന്ന വാർത്താവിനിമയത്തെ വാക്കാലുള്ള വാർത്താവിനിമയം എന്നും, വാക്കുകൾ ഉപയോഗിക്കാതെയുള്ള വാർത്താവിനിമയത്തെ വാക്കാലല്ലാതെയുള്ള വാർത്താവിനിമയം എന്നും പറയുന്നു.
- വാക്കാലുള്ള വാർത്താവിനിമയം ശാബ്ദികമോ ലിഖിതമോ ആകാം.
- വാക്കാലല്ലാതെയുള്ള വാർത്താവിനിമയം ദൃശ്യരൂപത്തിലുള്ളതോ, ശ്രാവ്യരൂപത്തിലുള്ളതോ ആകാം.
- ധാരാളം മാർഗങ്ങളിലൂടെ നമുക്ക് വാർത്താവിനിമയം നടത്താവുന്നതാണ്. ഇവയെല്ലാം വാർത്താവിനിമയോപാധികൾ എന്നു പറയാം.

മൊഡ്യൂൾ - 3

സേവന വിഭാഗം



വാർത്താവിനിമയ സേവനങ്ങൾ

- കത്തുകൾ, ടെലഗ്രാം, ടെലിഫോൺ, ടെലക്സ്, ഫാക്സ്, ഇ മെയിൽ, പേജർ, ടെലികോൺഫ്രൻസിങ്ങ് എന്നിവയാണ് വിദൂര സ്ഥലങ്ങളിലേക്ക് വാർത്താവിനിമയം നടത്തുവാൻ സാധാരണയായി ഉപയോഗിക്കുന്ന വാർത്താവിനിമയോപാധികൾ.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

- വാർത്താ വിനിമയം - 20 വാക്കുകളിലായി നിർവചിക്കുക.
- വാർത്താവിനിമയ പ്രക്രിയയിലെ നാല് ഘട്ടങ്ങൾ ഏവ?
- വ്യാപാര വാർത്താവിനിമയം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
- “കത്തുകളാണ് ഏറ്റവും നല്ല വാർത്താവിനിമയോപാധി” ഈ പ്രസ്താവനയോട് നിങ്ങൾ യോജിക്കുമോ? കാരണങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുക.
- വോയ്സ് മെയിൽ എന്തെന്ന് രണ്ടു വാചകങ്ങളിൽ വിശദമാക്കുക.
- വാക്കാലുള്ള വാർത്താവിനിമയത്തിന്റെ അർത്ഥം വിവരിക്കുക.
- വ്യാപാരത്തിൽ വാർത്താവിനിമയത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം വ്യക്തമാക്കുന്ന നാല് വസ്തുതകൾ നൽകുക.
- ശാബ്ദിക വാർത്താവിനിമയത്തിൽ ഏറ്റവും വ്യാപകമായിട്ടുള്ളത് ടെലിഫോൺ ആകുന്നു. നിങ്ങൾ യോജിക്കുമോ? കാരണം വ്യക്തമാക്കുക.
- വാക്കാലുള്ളതും വാക്കാലല്ലാത്തതുമായ വാർത്താവിനിമയങ്ങൾ തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം എന്ത്?
- വാർത്താ വിനിമയ പ്രക്രിയയെ ഡയഗ്രാമിന്റെ സഹായത്തോടെ വിശദമാക്കുക.
- വാർത്താ വിനിമയത്തിന്റെ അർത്ഥമെന്തെന്നും, അതിന്റെ പ്രക്രിയ എന്താണെന്നും വിശദീകരിക്കുക.
- വിവിധ തരത്തിലുള്ള വാക്കാലല്ലാത്ത വാർത്താവിനിമയ രീതികൾ വ്യക്തമാക്കുക.
- എഴുതിയ സന്ദേശങ്ങൾ ഏറ്റവും വേഗത്തിൽ കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗം ഇ-മെയിൽ ആണ്. വിശദീകരിക്കുക.
- ഒരു കയറ്റുമതിക്കാരനായ നിങ്ങൾ അമേരിക്കയിലെ ഇറക്കുമതിക്കാരന് ഒരു ക്വട്ടേഷന്റെ ശരിപകർപ്പ് അയച്ചുകൊടുക്കാനാഗ്രഹിക്കുന്നു. ഏത് വാർത്താവിനിമയോപാധിയാണ് നിങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുക. എന്തുകൊണ്ട്?



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 7.1
- (i) ശരി (ii) തെറ്റ് (iii) ശരി (iv) ശരി
 - (i) പ്രേഷകൻ (ii) പ്രതികരണം (iii) സ്വീകർത്താവ് (iv) വസ്തുതകൾ, ആശയങ്ങൾ, ചിന്തകൾ, തോന്നലുകൾ (v) പ്രേഷകൻ



- 7.2 1. (i) വാക്കാലുള്ള വാർത്താവിനിമയം
 (ii) ശാബ്ദീക വാർത്താവിനിമയം
 (iii) ആംഗ്യവാർത്താവിനിമയം
 (iv) ദൃശ്യവാർത്താവിനിമയം
2. (i) വാക്കാലുള്ളത് (ii) വാക്കാലല്ലാത്തത്
 (iii) വാക്കാലല്ലാത്തത് (iv) വാക്കാലുള്ളത്
 (v) വാക്കാലല്ലാത്തത്
- 7.3 1. (a) - (iv), (b) - (iii), (c) - (ii), (d) - (v), (e) - (i)
 2. (i) c, (ii) d, (iii) d, (iv) c, (v) b

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- നിങ്ങളുടെ പ്രദേശത്ത് ലഭ്യമാകുന്ന വിവിധ വാർത്താ വിനിമയോപാധികളുടെ ഒരു പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക. നിങ്ങളുടെ ഇപ്പോഴുള്ള ആവശ്യങ്ങൾ വച്ചു നോക്കുമ്പോൾ നിങ്ങൾ എന്തിനാണ് കൂടുതൽ മുൻഗണന നൽകുക. നിങ്ങൾ മുൻഗണന നൽകിയിരിക്കുന്ന വാർത്താ വിനിമയോപാധികൾ ഉൾപ്പെടുത്തി യാൽ വരാൻ ഇടയുള്ള ചിലവ് എത്രയായിരിക്കുമെന്നും അതിലൂടെ നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്ന ഗുണങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണെന്നും പരിശോധിക്കുക.



8

തപാൽ കൊറിയർ സേവനങ്ങൾ

ഈ പാഠഭാഗങ്ങൾ പഠിക്കുന്നതിന് നിങ്ങൾക്ക് എന്തെങ്കിലും പ്രയാസങ്ങൾ നേരിടേണ്ടി വരുന്നുണ്ടോ? ഇതുവരെ പഠിച്ച പാഠഭാഗങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് നല്ലവണ്ണം ഗ്രഹിക്കാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ടോ? ഇല്ലെങ്കിൽ ദയവായി നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ പ്രത്യേകമായ പ്രയാസങ്ങളെപ്പറ്റി നാഷനൽ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് സ്കൂളിംഗ് (എൻ. ഐ. ഒ. എസ്) നെ അറിയിക്കുക. തീർച്ചയായും എൻ. ഐ. ഒ. എസ് നിങ്ങളുടെ പ്രശ്നത്തിന് ഒരു പരിഹാരം കാണും. എന്നാൽ നിങ്ങൾ എങ്ങിനെയാണ് നിങ്ങളുടെ പ്രയാസങ്ങൾ എൻ.ഐ.ഒ.എസിനെ അറിയിക്കുക. വിവിധ തരത്തിലുള്ള ആശയവിനിമയ മാർഗ്ഗങ്ങളെപ്പറ്റി കഴിഞ്ഞ അദ്ധ്യായത്തിൽ നിങ്ങൾ പഠിച്ചിട്ടുണ്ടല്ലോ? അവയിൽ ഏതെങ്കിലും ഒരു മാർഗ്ഗത്തിലൂടെ നിങ്ങൾക്ക് ഞങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെടാവുന്നതാണ്. എഴുതിയ രൂപത്തിലുള്ള ആശയവിനിമയത്തിന് ഏറ്റവും സാധാരണവും സൗകര്യപ്രദവുമായ മാർഗ്ഗം കത്തുകളാണെന്നും ആ പാഠഭാഗത്ത് നിങ്ങൾ പഠിച്ചിട്ടുണ്ട്. നിങ്ങൾ ഞങ്ങൾക്ക് ഒരു കത്തെഴുതിയാൽ അത് എങ്ങിനെയാണ് ഞങ്ങളുടെ കൈകളിലെത്തുന്നത്? ആരാണത് ഞങ്ങളുടെ പക്കലേക്ക് കൊണ്ടെത്തിക്കുന്നത്? തപാൽ ഓഫീസുകൾ അല്ലെങ്കിൽ സ്വകാര്യ കൊറിയർസേവനദാതാവ് ആണ് ഇത്തരം കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുന്നത്. തപാൽ ഓഫീസ് കത്തയക്കുന്ന ആളിനും സ്വീകരിക്കുന്ന ആളിനും ഇടയിലുള്ള ഒരു ഇടനിലക്കാരനായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു. കത്ത് അയക്കുന്ന ആൾ കത്ത് പോസ്റ്റാഫീസിൽ നൽകുകയും, പോസ്റ്റാഫീസ് ആ കത്ത് ബന്ധപ്പെട്ട വ്യക്തിക്ക് എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള എല്ലാ നടപടികളും കൈകൊള്ളുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇതുകൂടാതെ മറ്റ് ചില സേവനങ്ങളും പോസ്റ്റാഫീസുകൾ നിർവ്വഹിക്കുന്നുണ്ട്. പോസ്റ്റാഫീസുകൾ നൽകി വരുന്ന പല തരത്തിലുള്ള സേവനങ്ങളെപ്പറ്റിയാണ് ഈ പാഠത്തിൽ നാം പഠിക്കുന്നത്.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

- ഈ പാഠം പഠിച്ചു കഴിയുമ്പോൾ താഴെപറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് കഴിയും.
- തപാൽ സർവ്വീസുകളുടെ അർത്ഥവും സ്വഭാവവും വിവരിക്കുക.
 - തപാൽ ഓഫീസുകളും സ്വകാര്യ കൊറിയറുകളും നൽകുന്ന വിവിധ സേവനങ്ങൾ വിവരിക്കുക.
 - തപാൽ സർവ്വീസുകളുടെ പ്രധാന്യം വ്യക്തമാക്കുക.
 - സ്വകാര്യ കൊറിയർ സേവനങ്ങളുടെ പങ്ക് മനസ്സിലാക്കുക.

8.1 തപാൽ സർവ്വീസുകളുടെ അർത്ഥം

നിങ്ങൾ പോസ്റ്റാഫീസിൽ പോയിട്ടുണ്ടാകും. നിങ്ങൾ അവിടെ എന്താണ് ചെയ്യുന്നത്? നിങ്ങൾ സ്റ്റാമ്പുകൾ വാങ്ങിയിട്ടുണ്ടാകാം അല്ലെങ്കിൽ കത്ത് പോസ്റ്റ് ചെയ്തിട്ടുണ്ടാകാം. ചിലപ്പോൾ പണമോ പാർസലോ അയച്ചിട്ടുണ്ടാകാം അല്ലെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ സമ്പാദ്യം പോസ്റ്റാഫീസിൽ നിക്ഷേപിച്ചിട്ടുണ്ടാകാം. കത്തുകളും പാർസലുകളും ബന്ധപ്പെട്ട വ്യക്തികൾക്ക് എത്തിക്കുക, പണം അടയ്ക്കുന്നതിനുള്ള സംവിധാനം ചെയ്തു കൊടുക്കുക നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുക എന്നിവയാണ് പൊതുജനങ്ങൾക്കായി പോസ്റ്റാഫീസുകൾ ചെയ്തുകൊടുക്കുന്ന വിവിധങ്ങളായ സേവനങ്ങൾ. ഈ സേവനങ്ങളെയെല്ലാം പൊതുവെ തപാൽ സേവനങ്ങൾ എന്നു പറയാം.

കുറിപ്പുകൾ



भारतीय डाक



8.2 തപാൽ സർവ്വീസുകളുടെ സ്വഭാവം

എഴുതപ്പെട്ട സന്ദേശങ്ങൾ വിനിമയം ചെയ്യേണ്ട ആവശ്യാർത്ഥമാണ് തപാൽ സർവ്വീസുകൾ രൂപം കൊള്ളുന്നത്. പഴയ കാലത്തും എഴുതപ്പെട്ട സന്ദേശങ്ങൾ കൈമാറ്റം ചെയ്തിരുന്നു. പക്ഷേ അന്ന് സന്ദേശം ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് അയക്കുന്നതിനായി ഓട്ടക്കാർ എന്നറിയപ്പെടുന്ന ചില വ്യക്തികളെ നിയോഗിക്കുന്ന ഒരു സമ്പ്രദായമായിരുന്നു നിലനിന്നിരുന്നത്. ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് കത്തുകൾ ഏത്തിക്കുന്നതിന് പരിശീലനം ലഭിച്ച പ്രാവുക്കളെപ്പോലും ഉപയോഗിച്ചിരുന്നു. റോഡ്, റെയിൽ ഗതാഗതം വ്യാപകമായതോടെയാണ് തപാൽ സമ്പ്രദായം ഇന്നത്തം നിലയിൽ ഫലപ്രദമായി മാറിയത്. 1837 വരെ ഇന്ത്യയിൽ തപാൽ സർവ്വീസ് ഉപയോഗിച്ചിരുന്നത് ഒദ്യോഗിക ആവശ്യങ്ങൾക്കുള്ള കത്തുകൾ അയയ്ക്കുന്നതിന് വേണ്ടി മാത്രമായിരുന്നു. 1837 ന് ശേഷം തപാൽ സർവ്വീസുകൾ പൊതുജനങ്ങൾക്കും ലഭ്യമായി തുടങ്ങി. കാലക്രമേണ പാർസലുകൾ എത്തിച്ചുകൊടുക്കൽ, ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷുറൻസ് പണമയക്കൽ തുടങ്ങിയ ധാരാളം സേവനങ്ങൾ പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകൾ നൽകി തുടങ്ങി. വിവിധങ്ങളായ ധർമ്മങ്ങൾ നിർവഹിക്കേണ്ടി വരുന്നതിനാൽ പോസ്റ്റാ ഓഫീസുകളുടെ സ്വഭാവം തന്നെ വൈവിധ്യമായിത്തീർന്നിരിക്കുന്നു. ഇനി നമുക്ക് തപാൽ സർവ്വീസുകളുടെ സ്വഭാവം എന്താണെന്ന് നോക്കാം. ഇന്ത്യ മുഴുവൻ തപാൽ സർവ്വീസുകൾ നടത്തുന്നത് ഇന്ത്യാ ഗവർണ്മെന്റിന്റെ നിയന്ത്രണത്തിലും മേൽ നോട്ടത്തിലുമാണ്. സാധാരണ ജനത്തിന് താങ്ങാൻ കഴിയുന്ന തരത്തിൽ വളരെ ചുരുങ്ങിയ ചാർജ്ജ് മാത്രമേ ഇതിനായി ഈടാക്കുന്നുള്ളൂ. അതേ സമയം ബ്ലൂ ടാർട്ട് ബ്ലെയിസ് ഫ്ളാഷ്, ഡി എച്ച് എൻ മുതലായ സ്വകാര്യ കൊറിയർ കമ്പനികളും തപാൽ സേവനങ്ങൾ നൽകുന്നുണ്ട്. എഴുതിയ സന്ദേശങ്ങൾ കൈമാറുന്നതിന് ഏറ്റവും കൂടുതലായി ആശ്രയിക്കാവുന്ന വാർത്താ വിനിമയ മാർഗ്ഗമാണിത്. മാത്രമല്ല വിദൂര സ്ഥലങ്ങളിൽ താമസിക്കുന്നവർക്ക് മണിയോർഡർ വഴി പണം അയച്ചുകൊടുക്കുന്നതിനും സാധാരണക്കാർ കൂടുതലായും ആശ്രയിക്കുന്നത് തപാൽ സർവ്വീസിനെയാണ്. വിലപിടിപ്പുള്ള സാധനങ്ങൾ അയച്ചു കൊടുക്കുന്നതിന് സാധാരണ ഉപയോഗിക്കുന്നത് ഇതിനെയാണ്. അതിവിശാലമായ ഒരു ശൃംഖല തന്നെ ഉള്ളതിനാലും വളരെ എളുപ്പത്തിൽ എത്തിച്ചേരാമെന്നുള്ളതിനാലും പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകൾ ചെയ്തു വരുന്ന ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ ഗ്രാമപ്രദേശങ്ങളിലുള്ളവരേയും ഒരു പോലെ ആകർഷിക്കുന്നു. വിവിധ തരത്തിലുള്ള തപാൽ സർവ്വീസുകളിൽ ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായത് തെരഞ്ഞെടുക്കാനുള്ള അവസരം കൂടി നൽകുന്നു എന്നുള്ളതാണ് തപാൽ സർവ്വീസുകളുടെ ഏറ്റവും രസകരമായ ഒരു സവിശേഷത. ഉദാഹരണമായി, ഒരു കത്ത് അയക്കണമെങ്കിൽ, പോസ്റ്റ് കാർഡോ, ഇൻലന്റ് ലെറ്ററോ, പോസ്റ്റ് കവറോ ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.



8.3 പോസ്റ്റാഫീസുകൾ നൽകുന്ന സേവനങ്ങൾ (വിവിധ തരം തപാൽ സർവ്വീസുകൾ)

ഇന്ത്യൻ തപാൽ സർവ്വീസുകൾ പ്രധാനമായും കത്തുകൾ, പാർസലുകൾ, പാക്കറ്റുകൾ എന്നിവയുടെ ശേഖരിക്കൽ, തരം തിരിക്കൽ, വിതരണം എന്നിവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. കൂടാതെ പൊതുജനങ്ങൾക്കും വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾക്കുമായി തപാൽ ഓഫീസുകൾ ധാരാളം സേവനങ്ങൾ ചെയ്തു വരുന്നുണ്ട്. നമുക്ക് അവയെ എല്ലാം താഴെ പറയുന്ന വിഭാഗങ്ങളിലായി തരം തിരിക്കാവുന്നതാണ്.

- i. മെയിൽ സർവ്വീസ്
- ii. പണം അയക്കൽ സേവനങ്ങൾ
- iii. ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ
- iv. ഇൻഷുറൻസ് സേവനങ്ങൾ
- v. മറ്റ് സേവനങ്ങൾ

8.4 മെയിൽ സർവ്വീസ്

നിങ്ങൾ പല സന്ദർഭങ്ങളിലും നിങ്ങളുടെ കൂട്ടുകാർക്കും ബന്ധുക്കൾക്കും കത്തുകൾ അയക്കാറുണ്ടല്ലോ. അതുപോലെ നിങ്ങൾക്കുള്ള പ്രയാസങ്ങളെപ്പറ്റി നിങ്ങൾ എൻ ഐ ഓ എസ് മായി കത്തിടപാടുകൾ നടത്തുന്നു. ചില പ്രത്യേക സന്ദർഭങ്ങളിൽ നിങ്ങൾ കൂട്ടുകാർക്ക് ആശംസാ കാർഡുകളും സമ്മാനങ്ങളും അയക്കുന്നു. ഈ സാഹചര്യങ്ങളിൽ എല്ലാം നിങ്ങളുടെ സന്ദേശം മറ്റുള്ളവരിൽ എത്തിക്കാനും അതുപോലെ മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്ന് സന്ദേശം നിങ്ങളിൽ എത്തിക്കാനുമായി പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകൾ നിങ്ങൾക്ക് പ്രത്യേക തരത്തിലുള്ള ചില സേവനങ്ങൾ ചെയ്തു തരുന്നുണ്ട്. ഇതിനെയാണ് മെയിൽ സർവ്വീസ് എന്നു പറയുന്നത്. പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് നൽകി വരുന്ന സേവനങ്ങളിൽ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒന്നാണ് മെയിൽ സർവ്വീസ്. ഇത് എഴുത്തുകളും പാർസലുകളും അയക്കുന്ന ആളിൽ നിന്ന് ശേഖരിച്ച് കിട്ടേണ്ട ആൾക്ക് വിതരണം ചെയ്യുന്നതിൽ ഇടപെടുന്നു. ഇന്ത്യൻ തപാൽ സർവ്വീസ് ദേശീയവും അന്തർദേശീയവുമായ മെയിൽ സർവ്വീസുകൾ നടത്തുന്നുണ്ട്. ദേശീയ മെയിൽ സർവ്വീസിൽ കത്ത് അയക്കുന്ന ആളും കത്തിന്റെ സ്വീകർത്താവും ഒരേ രാജ്യത്തു തന്നെ താമസിക്കുന്നവരായിരിക്കും. എന്നാൽ അന്താരാഷ്ട്ര മെയിൽ സർവ്വീസിൽ അയക്കുന്ന ആളും സ്വീകരിക്കുന്ന ആളും വ്യത്യസ്ത രാജ്യങ്ങളിലായിരിക്കും താമസിക്കുന്നത്.

ഒരു സന്ദേശം അയക്കുമ്പോൾ അയയ്ക്കുന്ന ആളിന് പോസ്റ്റ്കാർഡോ, ഇൻലന്റ് ലെറ്ററോ, പോസ്റ്റ് കവറോ ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. ഒരു ഉല്പന്നം പാക്ക് ചെയ്ത് പാർസലായി അയക്കുമ്പോൾ ഒരു കട്ടിയുള്ള തുണി സഞ്ചി ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് വഴി മെയിൽ സർവ്വീസ് നടത്തുന്നതിനുള്ള വ്യത്യസ്ത മാർഗ്ഗങ്ങളാണിവ. ഈ മെയിൽ സർവ്വീസ് രീതികളെക്കുറിച്ച് നമുക്ക് വിശദമായി പഠിക്കാം.

1. പോസ്റ്റ് കാർഡ്

എഴുതിയ സന്ദേശം കൈമാറ്റത്തിന് ഏറ്റവും ചിലവുകുറഞ്ഞ മാർഗ്ഗമാണ് പോസ്റ്റ്കാർഡ്. ഇരു വശങ്ങളിലും സന്ദേശം എഴുതാവുന്ന ഒരു കാർഡാണിത്. സ്വീകർത്താവിന്റെ പേരും വിലാസവും എഴുതാൻ ഇതിൽ പ്രത്യേക സ്ഥലമുണ്ടാകും. പോസ്റ്റാഫീസിൽ രണ്ടു തരത്തിലുള്ള പോസ്റ്റ് കാർഡുകൾ ലഭ്യമാണ്. ഒന്ന് സാധാരണ പോസ്റ്റ് കാർഡും രണ്ടാമത്തേത് മത്സര പോസ്റ്റ് കാർഡുമാണ്. സാധാരണ പോസ്റ്റ് കാർഡ്

കുറിപ്പുകൾ



കത്ത് എഴുതാനുള്ള ആവശ്യത്തിനാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. എന്നാൽ റേഡിയോ, ചെലിവിഷൻ, ദിനപത്രങ്ങൾ, മാസികകൾ എന്നിവ നടത്തുന്ന മത്സരങ്ങളിലെ ചോദ്യങ്ങൾക്കുള്ള മറുപടി അയക്കുന്നതിനാണ് മത്സരങ്ങളിലെ ചോദ്യങ്ങൾക്കുള്ള മറുപടി അയക്കുന്നതിനാണ് മത്സര പോസ്റ്റ് കാർഡുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. രണ്ടു തരം പോസ്റ്റ് കാർഡുകളുടേയും വലിപ്പം ഒരേ പോലെയാണെങ്കിലും വിലയിലും നിറത്തിലും വ്യത്യാസമുണ്ടായിരിക്കും.



പോസ്റ്റ് കാർഡ് വഴി സന്ദേശം അയക്കുമ്പോൾ ഒരു പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം നിങ്ങൾ ഓർക്കേണ്ടത്, അതിൽ വല്ല വാക്കുകളോ ചിത്രങ്ങളോ അച്ചടിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ അതിന് അധിക തപാൽ ചാർജ്ജ് നൽകേണ്ടി വരും. ഇത്തരത്തിലുള്ള പോസ്റ്റ് കാർഡുകളെ അച്ചടിച്ച പോസ്റ്റ് കാർഡ് എന്നാണ് വിളിക്കുന്നത്. ഒരു വശത്ത് സന്ദേശങ്ങളോ ചിത്രങ്ങളോ അച്ചടിച്ച പോസ്റ്റ് കാർഡിന്റെ വലിപ്പത്തിലുള്ള ആശംസാ കാർഡുകൾ നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ. അവയും അച്ചടിച്ച പോസ്റ്റ് കാർഡുകൾ തന്നെയാണ്. പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകളിൽ മറുപടി പോസ്റ്റ് കാർഡുകളും ലഭ്യമാണ്. ഇവ സന്ദേശം അയക്കുന്ന പോസ്റ്റ് കാർഡിനോടൊപ്പം ചേർത്ത് വെച്ചിട്ടുണ്ടാവും. ഇവ അയക്കുന്നതിലൂടെ നമുക്ക് സ്വീകർത്താവിൽ നിന്നുള്ള മറുപടി ലഭിക്കുന്നു. യഥാർത്ഥത്തിൽ രണ്ടു സാധാരണ പോസ്റ്റ് കാർഡുകൾ ചേർത്ത് വെച്ചിരിക്കുകയാണ്. ഒന്ന് സന്ദേശം അയക്കുന്നതിനും മറ്റേത് സന്ദേശം ലഭിക്കുന്നതിനും വേണ്ടിയുള്ളതാണ്. കത്തയക്കുന്ന ആൾ അയാളുടെ സ്വന്തം പേരും വിലാസവും മറുപടി കാർഡിൽ എഴുതുകയും അവ വേർപെടുത്താതെ തന്നെ അയക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. സ്വീകർത്താവ് സന്ദേശം അടങ്ങുന്ന പോസ്റ്റ് കാർഡ് വേർപെടുത്തി എടുക്കുകയും മറുപടി എഴുതി കത്ത് അയച്ച് ആളിന് തന്നെ തിരിച്ചയച്ച് കൊടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

2. ഇൻലെറ്റ് ലെറ്റർ

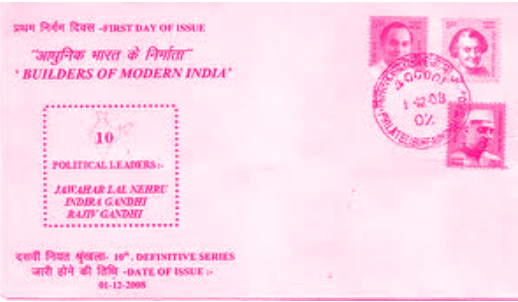
പോസ്റ്റ് കാർഡിലേതുപോലെതന്നെ ഇൻലെറ്റ് ലെറ്റർ വഴിയും സന്ദേശം എഴുതി അയക്കാവുന്നതാണ്. ഒന്നും എഴുതാത്ത ഈ ഇൻലെറ്റ് ലെറ്റർ പോസ്റ്റാഫീസുകൾ വഴി വില്പന നടത്തുന്നു. ഇത് നമ്മുടെ രാജ്യത്തിനകത്ത് എവിടെ വേണമെങ്കിലും സന്ദേശം അയക്കുന്നതിന് സാധാരണയായി ഉപയോഗിക്കുന്നു. പോസ്റ്റ് കാർഡിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായി ഇൻലെറ്റ് ലെറ്ററിൽ എഴുതിയ ഭാഗം മടക്കി ഒട്ടിക്കാവുന്നതാണ്. കത്ത് അയച്ച ആളുകളുടേയും സ്വീകർത്താവിന്റെയും പേരും വിലാസവും മാത്രമെ പുറമെ കാണുകയുള്ളൂ. അതുകൊണ്ടു തന്നെ ഇവ സന്ദേശത്തിന് സ്വകാര്യത ഉറപ്പു വരുത്തുന്നു. അങ്ങനെയാണെങ്കിലും ഇൻലെറ്റ് ലെറ്ററിനകത്ത് യാതൊന്നും അടക്കം ചെയ്യാൻ പാടുള്ളതല്ല. ഇൻലെറ്റ് ലെറ്റർ പോലെതന്നെ വിദേശങ്ങളിലേക്ക് സന്ദേശം അയക്കുന്നതിന് ഒരു പ്രത്യേക തരം കാർഡാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഇതിനെ ഏറോഗ്രാം എന്നത് പറയുന്നത്.





3. പോസ്റ്റ് കവർ

സന്ദേശങ്ങൾ എഴുതി അയക്കുന്നതിന് പോസ്റ്റ് കാർഡും ഇൻലന്റ് ലെറ്ററും ഉപയോഗിക്കാമെന്ന് നിങ്ങൾ പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞു. പക്ഷേ പോസ്റ്റ് കാർഡുകൾ രഹസ്യ സന്ദേശങ്ങൾ അയക്കുന്നതിന് അനുയോജ്യമല്ല. ഇൻലന്റ് ലെറ്റർ സന്ദേശത്തിന്റെ സ്വകാര്യത ഉറപ്പ് വരുത്തുന്നുവെങ്കിലും സന്ദേശത്തോടൊപ്പം ഒന്നും തന്നെ ഉള്ളടക്കം ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നില്ല. അപ്പോൾ, നിങ്ങൾക്ക് ഏതെങ്കിലും സംഘടനയിൽ തൊഴിലന്വേഷിച്ചു കൊണ്ടുള്ള അപേക്ഷയോ ബയോഡാറ്റയോ അയക്കണമെന്ന് വിചാരിക്കുക. നിങ്ങൾക്ക് അവ മെയിൽ സർവ്വീസ് വഴി അയക്കാൻ പറ്റുമോ? തീർച്ചയായും. അവ അയക്കുന്നതിന് പോസ്റ്റ് കവറോ അല്ലെങ്കിൽ നിശ്ചിത തപാൽ സ്റ്റാമ്പ് ഒട്ടിച്ച സാധാരണ കവറോ വേണ്ടി വരുമെന്ന് മാത്രം. ഒരു ഭാഗം തുറന്നു കിടക്കുന്ന ചെറിയ കടലാസ് പാക്കറ്റാണ് പോസ്റ്റ് കവർ. അയക്കാനുദ്ദേശിക്കുന്ന വസ്തു അടക്കം ചെയ്ത ശേഷം കവർ ഒട്ടിച്ചാണ് ഉദ്ദേശിച്ച വ്യക്തിക്ക് അയക്കുന്നത്. പോസ്റ്റ് കവർ എല്ലാ തപാൽ ഓഫീസുകളിലും ലഭ്യമാണ്. വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളിലേതുപോലെ തന്നെ സർക്കാർ, സ്വകാര്യ ഓഫീസുകളിലും കത്തുകൾ, മറ്റ് പ്രധാന രേഖകൾ എന്നിവ അയക്കുന്നതിന് വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കുന്നത് പോസ്റ്റ് കവറുകളാണ്. കത്തുകൾ അയക്കുന്നതിനു പുറമെ ഫോട്ടോകൾ, ആശംസാ കാർഡുകൾ തുടങ്ങിയ കനം കുറഞ്ഞ വസ്തുക്കളും പോസ്റ്റ് കവറിൽ അടക്കം ചെയ്ത് അയക്കാവുന്നതാണ്. സാധാരണ കവർ, രജിസ്ട്രേർഡ് തപാൽ കവർ എന്നിങ്ങനെ വിവിധങ്ങളായ കവറുകൾ പോസ്റ്റാഫീസുകളിൽ കാണാൻ കഴിയും. ഇത്തരം കവറുകളിൽ അടക്കം ചെയ്തിട്ടുള്ള വസ്തുക്കളുടെ ഭാരം ഒരു നിശ്ചിത പരിധിയിൽ കവിയാതെയിരുന്നാൽ കൂടുതലായി സ്റ്റാമ്പ് ഒട്ടിക്കേണ്ട ആവശ്യമില്ല. നിശ്ചിത പരിധി കഴിഞ്ഞാൽ നിലവിലുള്ള തപാൽ നിരക്കനുസരിച്ച് അധിക സ്റ്റാമ്പുകൾ പതിക്കേണ്ടി വരും. പോസ്റ്റാഫീസിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന കവറുകളുടെ വലിപ്പം, ഉള്ളടക്കം ചെയ്യേണ്ട വസ്തുക്കളുടെ വലിപ്പത്തിന് അനുസൃതമല്ലെങ്കിൽ അനുയോജ്യമായ വലിപ്പമുള്ള കവറുകൾ പുറമെ നിന്ന് വാങ്ങുകയോ അല്ലെങ്കിൽ സ്വന്തമായി കവർ നിർമ്മിക്കുകയോ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഭാരത്തിനനുസരിച്ച് സ്റ്റാമ്പ് അതിൽ പതിക്കണമെന്ന് മാത്രം. പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകളിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന കവറുകൾ തന്നെ ഉപയോഗിക്കണമെന്ന് യാതൊരു നിർബന്ധവുമില്ല.



4. പാർസൽ തപാൽ

അടുത്ത് ട്രാണിംഗിലുള്ള നിങ്ങളുടെ ഒരു കൂട്ടുകാരന് ഒരു പുസ്തകം അയച്ചു കൊടുക്കാനുണ്ടെന്ന് കരുതുക. നിങ്ങൾക്ക് അത് തപാൽ വഴി അയച്ചു കൊടുക്കാൻ കഴിയുമോ. തീർച്ചയായും പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകളിലുള്ള പാർസൽ സർവ്വീസ് വഴി അത് അയക്കാൻ കഴിയും. നമുക്കതിനെ കുറിച്ച് പഠിക്കാം. പാർസലുകളായി സാധനങ്ങളും മറ്റും തപാൽ വഴി അയച്ചുകൊടുക്കുന്ന രീതിയെയാണ് പാർസൽ തപാൽ എന്നു പറയുന്നത്. വളരെ വിശ്വസനീയവും ചിലവു കുറഞ്ഞതുമായ രീതിയിൽ സാധനങ്ങൾ എത്തിക്കുന്ന ഒരു മാർഗ്ഗമാണിത്. പാർസൽ സർവ്വീസ് വഴി നിശ്ചിത വലി





കുറിപ്പുകൾ

പുറം ഭാഗവുമുള്ള പാർസലുകൾ രാജ്യത്ത് എവിടേയും വിദേശത്തേക്കും അയക്കാൻ കഴിയുന്നു. പാർസലുകളുടെ ഭാരത്തിൽ വരുന്ന മാറ്റത്തിനനുസരിച്ച് പാർസൽ ചാർജ്ജുകളും വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും.

5. ബുക്ക് പോസ്റ്റ്

അച്ചടിച്ച പുസ്തകങ്ങൾ, ആനുകാലിക പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾ, ആശംസാ കാർഡുകൾ തുടങ്ങിയ അച്ചടിച്ച രീതിയിലുള്ള വസ്തുക്കൾ ബുക്ക് പോസ്റ്റായും തപാൽ വഴി അയക്കാം. ബുക്ക് പോസ്റ്റിൽ അയക്കുന്ന രേഖകളും പുസ്തകങ്ങളും മറ്റും കവറിനകത്ത് വെക്കാമെങ്കിലും അവ ഒട്ടിക്കാൻ പാടുള്ളതല്ല. ബുക്ക് പോസ്റ്റ് എന്ന് കവറിന് പുറത്ത് സൂചിപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. ബുക്ക് പോസ്റ്റ് ആയി അയക്കുമ്പോഴുള്ള തപാൽ ചാർജ്ജ് കവറുകൾ ഒട്ടിച്ചയക്കുന്നതിന് വരുന്ന തപാൽ ചാർജ്ജിനേക്കാൾ കുറവായിരിക്കും.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 8.1

ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ട ഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.

- i. ലേക്ക് എഴുത്ത് സന്ദേശം അയക്കുന്നതിനാണ് എയറോഗ്രാം ഉപയോഗിക്കുന്നത്.
- ii. സാധാരണ പോസ്റ്റ് കാർഡുകളും മത്സര പോസ്റ്റ് കാർഡുകളും ന്റെ കാര്യത്തിൽ വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.
- iii. സാധാരണ ആഭ്യന്തര സർവ്വീസുകൾക്കുള്ള തപാൽ ചാർജ്ജ് ന് അനുസരിച്ച് വ്യത്യാസപ്പെട്ടു കൊണ്ടേയിരിക്കും
- iv. ബുക്ക് പോസ്റ്റായി അയക്കുമ്പോഴുള്ള തപാൽ ചാർജ്ജ് കവറുകൾ ഒട്ടിച്ചു അയക്കുന്നതിന് വരുന്ന തപാൽ ചാർജ്ജിനേക്കാൾ ആയിരിക്കും.
- v. പോസ്റ്റ് കാർഡുകൾക്ക് പകരമായി ഇൻലന്റ് ലെറ്റർ കാർഡ് ഉപയോഗിക്കുന്നത് സന്ദേശം അയക്കേണ്ടി വരുമ്പോഴാണ്

8.5 പണം അടവ് സേവനങ്ങൾ

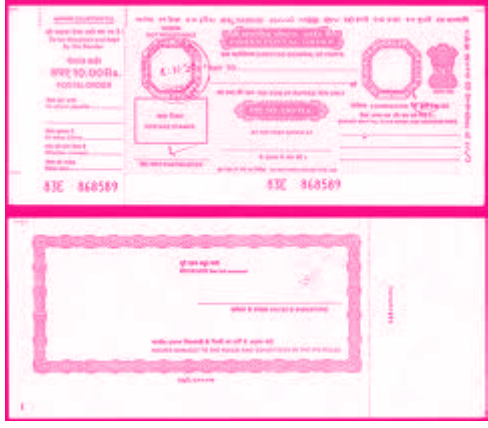
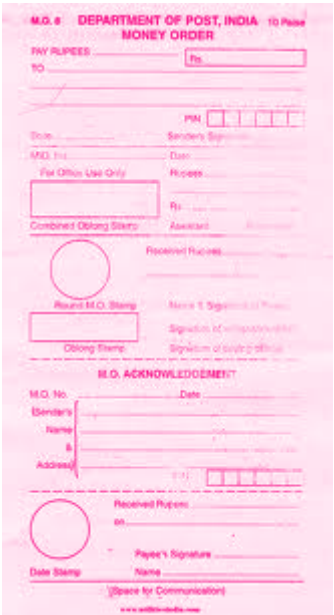
നിങ്ങൾ വീട്ടിൽ നിന്നും വളരെ അകലെയാണ് തമസിക്കുന്നതെന്ന് കരുതുക. വീട്ടിലേക്ക് കുറച്ചു പണം അയക്കേണ്ടി വരുന്നു. പോസ്റ്റോഫീസ് നൽകി വരുന്ന പണമടവ് സേവനങ്ങളാൽ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി നിങ്ങൾക്ക് പണം വീട്ടിലേക്ക് അയക്കാവുന്നതാണ്. ഒരു സ്ഥലത്തുനിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്കും അതുപോലെ രാജ്യത്തിന് പുറത്തും പണം അയക്കുന്നതിന് മണി ഓർഡർ, പോസ്റ്റൽ ഓർഡർ എന്നീ സൗകര്യങ്ങൾ ഇത് നൽകുന്നു. ഇതിന്റെ സഹായത്താൽ പണമയക്കാവുന്നതാണ്. മണി ഓർഡർ, പോസ്റ്റൽ ഓർഡർ എന്നിവയെപ്പറ്റി നമുക്ക് കൂടുതൽ അറിയാം.

എ. മണിയോർഡർ

പോസ്റ്റോഫീസുകൾ വഴി മണിയോർഡർ രൂപത്തിൽ പണം ഒരു സ്ഥലത്ത് നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് അയക്കാവുന്നതാണ്. ഒരു പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് മറ്റൊരു പോസ്റ്റ്



ഓഫീസിനോട് ഒരു നിശ്ചിത തുക ഒരു നിശ്ചിത വ്യക്തിക്ക് നൽകാൻ ആവശ്യപ്പെട്ടുകൊണ്ടുള്ള ഉത്തരവിനേയാണ് മണിയോർഡർ എന്നു പറയുന്നത്. നിങ്ങൾ ഒരാൾക്ക് പണം അയക്കുന്നുവെങ്കിൽ ആദ്യമായി പോസ്റ്റാഫീസിൽ നിന്ന് പണമടച്ച് ലഭ്യമാകുന്ന മണിയോർഡർ ഫോറം പൂരിപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്. പൂരിപ്പിച്ച മണിയോർഡർ ഫോറത്തോടൊപ്പം അയക്കേണ്ട തുകയും പോസ്റ്റാഫീസിൽ നൽകുന്നു. ഒരു മണിയോർഡർ ഫോറത്തിലൂടെ പരമാവധി 5,000 രൂപ വരെ മാത്രമെ അയക്കാൻ കഴിയൂ. സ്വീകർത്താവിനുള്ള സന്ദേശം നൽകുന്നതിനായി ഒരു ചെറിയ സ്ഥലവും മണിയോർഡർ ഫോറത്തിലുണ്ടാകും. പൂരിപ്പിച്ച മണിയോർഡർ ഫോറം മേൽവിലാസക്കാരന്റെ പോസ്റ്റാഫീസിലേക്ക് അയക്കുന്നു, പോസ്റ്റ്മാൻ ഈ ഫോറം വഹിച്ചു കൊണ്ടു വരുകയും അതിൽ മേൽവിലാസക്കാരന്റെ ഒപ്പ് വാങ്ങിച്ച ശേഷം തുക നൽകുന്നു. ഈ സേവനം ചെയ്യുന്നതിന് പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് പണം അയക്കുന്ന ആളിൽ നിന്നും നിശ്ചിത കമ്മീഷൻ ഈടാക്കുന്നു. ഇത് അയക്കുന്ന തുകയെ അടിസ്ഥാനമാക്കി മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കും. ഇടപാടുകാരുടെ സൗകര്യം വിവിധ തരത്തിലുള്ള മണിയോർഡർ പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകൾ നൽകുന്നു. സാധാരണ മണിയോർഡർ, ടെലിഗ്രാഫിക് മണിയോർഡർ, സാറ്റലൈറ്റ് മണിയോർഡർ, സ്പീഡ് പോസ്റ്റ് മണിയോർഡർ എന്നിവയാണവ. വ്യാപാരികളുടെ സൗകര്യം കോർപ്പറേറ്റ് മണിയോർഡർ സർവീസ് എന്ന സംവിധാനവും നിലവിലുണ്ട്.



ബി. പോസ്റ്റൽ ഓർഡർ

മണിയോർഡർപോലെത്തന്നെ ഇന്ത്യൻ പോസ്റ്റൽ ഓർഡർ (ഐ പി ഒ) ആയും നമുക്ക് പണം അയക്കാവുന്നതാണത്. ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്ന് മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് പണം അയക്കുന്നതിനുള്ള സൗകര്യപ്രദമായ ഒരു മാർഗ്ഗമാണിത്. ജോലിക്ക് അപേക്ഷ അയക്കുന്നതിനോ ടൊപ്പമോ പരീക്ഷ ഫീസ് അയക്കുന്നതിനുമാണ് ഇത് പ്രധാനമായും ഉപയോഗിക്കുന്നത്. 1 രൂപ, 2 രൂപ, 5 രൂപ, 7 രൂപ, 20 രൂപ, 50 രൂപ, 100 രൂപ എന്നിങ്ങനെ വിവിധ ഇനങ്ങളിൽ പോസ്റ്റൽ ഓർഡറുകൾ എല്ലാ പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകളിലും ലഭ്യമാണത്. നിശ്ചിത തുക നൽകി പോസ്റ്റൽ ഓർഡറുകൾ വാങ്ങി അതിൽ സ്വീകർത്താവിന്റെ പേരും എവിടെയാണ് അത് പണമാക്കുന്നത് ആ പോസ്റ്റ് ഓഫീസിന്റെ പേരും എഴുതി സ്വീകർത്താവിന് അയച്ചു കൊടുക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. സ്വീകർത്താവ് പോസ്റ്റൽ ഓർഡർ കിട്ടിയാൽ അത് ബന്ധപ്പെട്ട പോസ്റ്റാഫീസിന് നൽകി പണമാക്കി മാറ്റാൻ ഏല്പിക്കുന്നു. ശരിയായ ആളിന് തന്നെയാണ് പണം നൽകിയിരിക്കുന്നുവെന്ന് ഉറപ്പു വരുത്താൻ ബാങ്ക് ഡ്രാഫ്റ്റുകളും ചെയ്യുകയും ക്രോസ് ചെയ്യുന്നതുപോലെ പോസ്റ്റൽ ഓർഡറിന്റേയും

രൂപകൾ എല്ലാ പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകളിലും ലഭ്യമാണത്. നിശ്ചിത തുക നൽകി പോസ്റ്റൽ ഓർഡറുകൾ വാങ്ങി അതിൽ സ്വീകർത്താവിന്റെ പേരും എവിടെയാണ് അത് പണമാക്കുന്നത് ആ പോസ്റ്റ് ഓഫീസിന്റെ പേരും എഴുതി സ്വീകർത്താവിന് അയച്ചു കൊടുക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. സ്വീകർത്താവ് പോസ്റ്റൽ ഓർഡർ കിട്ടിയാൽ അത് ബന്ധപ്പെട്ട പോസ്റ്റാഫീസിന് നൽകി പണമാക്കി മാറ്റാൻ ഏല്പിക്കുന്നു. ശരിയായ ആളിന് തന്നെയാണ് പണം നൽകിയിരിക്കുന്നുവെന്ന് ഉറപ്പു വരുത്താൻ ബാങ്ക് ഡ്രാഫ്റ്റുകളും ചെയ്യുകയും ക്രോസ് ചെയ്യുന്നതുപോലെ പോസ്റ്റൽ ഓർഡറിന്റേയും



ഇടത്തുഭാഗത്ത് മുകളിൽ രണ്ട് സമാന്തര രേഖകൾ വരഞ്ഞ് അവ ക്രോസ് ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ക്രോസ് ചെയ്ത പോസ്റ്റൽ ഓർഡറുകൾ പോസ്റ്റാഫീസിലോ ബാങ്കിലോ ഉള്ള അക്കൗണ്ട് വഴി മാത്രമെ മാറാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. ഔദ്യോഗിക ആവശ്യങ്ങൾക്കാണ് ഈ പണമടവ് രീതി നാം ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

8.6 ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ

ബാങ്കുകൾ പണമിടപാടുകൾ നടത്തുന്നവയാണെന്ന് നമുക്ക് അറിയാം. ബാങ്കുകൾ നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുകയും ആവശ്യക്കാർക്ക് വായ്പകളും അഡ്വാൻസുകളും നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുകയും വായ്പകൾ അനുവദിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിന് പുറമെ ഇടപാടുകാരുടെ വിലപിടിപ്പുള്ള വസ്തുക്കൾ സൂക്ഷിക്കുക, ഒരു സ്ഥലത്ത് നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് പണം അയക്കുക, വ്യാപാര വിവരങ്ങൾ നൽകുക തുടങ്ങിയ സേവനങ്ങളും ബാങ്കുകൾ ചെയ്തു കൊടുക്കുന്നു. നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുക, അവ പിൻവലിക്കുക തുടങ്ങിയ തരത്തിലുള്ള ഏതാനും സേവനങ്ങൾ പോസ്റ്റാഫീസുകളും ചെയ്യുന്നുണ്ട്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഇവയെ പോസ്റ്റാഫീസുകൾ നൽകി വരുന്ന ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ എന്നു പറയാം. ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ വഴി ജനങ്ങളിൽ സമ്പാദ്യശീലം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാനും സമ്പാദിക്കാൻ പ്രേരിപ്പിക്കാനും ധാരാളം പദ്ധതികൾ പോസ്റ്റാഫീസുകൾ ആവിഷ്കരിച്ചിട്ടുണ്ട്. പോസ്റ്റാഫീസുകൾ നൽകുന്ന പ്രധാനപ്പെട്ട സമ്പാദ്യ ചില പദ്ധതികളെക്കുറിച്ച് നമുക്ക് പഠിക്കാം.

- i. പോസ്റ്റാഫീസ് സമ്പാദ്യ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട്:** പണം നിക്ഷേപിക്കുകയും ആവശ്യമുള്ളപ്പോൾ പിൻവലിക്കുകയും ചെയ്യാവുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു പദ്ധതിയാണിത്. ഏറ്റവും ചുരുങ്ങിയത് 50 രൂപ ആവശ്യമാണ്. ഈ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങാൻ. ഒരു വ്യക്തിയുടെ പേരിലാണെങ്കിൽ നമുക്ക് പരമാവധി ഒരു ലക്ഷം രൂപ വരെ നിക്ഷേപിക്കാം. ഈ അക്കൗണ്ട് സംയുക്തമായും പ്രർത്തിപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. ഇത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിൽ പരമാവധി നിക്ഷേപം രണ്ടു ലക്ഷം രൂപ വരെയായി ഉയർത്താവുന്നതാണ്. ചെക്കുകൾ പിൻവലിക്കാനുള്ള കുറിപ്പുകൾ എന്നിവ മുഖേന പണം പിൻവലിക്കാവുന്നതാണ്. പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകൾ നിക്ഷേപത്തിന് പലിശ നൽകുന്നു. ഇത് പൂർണ്ണമായും ആദായനികുതി വിമുക്തമാണ്.
- ii. പഞ്ചവത്സര ആവർത്തന നിക്ഷേപ പദ്ധതി:** യാതൊരു പരിധിയുമില്ലാതെ ചുരുങ്ങിയത് 10 രൂപ പിന്നീട് 5 രൂപയുടെ ഗുണിതങ്ങളായുള്ള ഒരു നിശ്ചിത തുക നിക്ഷേപിച്ചുകൊണ്ട് ആവർത്തന നിക്ഷേപ പദ്ധതി തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. അടുത്ത അഞ്ചു വർഷക്കാലത്തേക്ക് ഓരോ മാസവും നിക്ഷേപം ആവർത്തിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കണം. ഒരു വർഷത്തിനുശേഷം അടച്ച തുകയുടെ 50% പിൻവലിക്കാം. 5 വർഷക്കാലയളവിൽ ഒരിക്കൽ മാത്രമെ ഇത് സാധിക്കൂ. ഒരേ വ്യക്തിയുടെ പേരിൽ തന്നെ ഒന്നിൽകൂടുതൽ ആവർത്തന നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടുകൾ തുടങ്ങുന്നതിന് യാതൊരു നിയന്ത്രണവുമില്ല. 10 രൂപയുടെ നിക്ഷേപം കാലാവധിയെത്തുമ്പോൾ 728.90 രൂപയാകുന്നു. ഈ അക്കൗണ്ട് വീണ്ടും അടുത്ത അഞ്ചു വർഷത്തേക്ക് കൂടി തുടരാവുന്നതാണ്.
- iii. പോസാറ്റോഫീസ് സ്ഥിര നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട്:** യാതൊരു പരിധിയുമില്ലാതെ 200 രൂപയെങ്കിലും ചുരുങ്ങിയ തുക വരുന്ന രീതിയിൽ ഈ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. ഈ പദ്ധതിയിൽ നിക്ഷേപകൻ ഒറ്റത്തവണയായി ഒരു നിശ്ചിത തുക അടയ്ക്കുന്നു. ഈ തുക ഒന്ന്, രണ്ട്, മൂന്ന് അഞ്ച് എന്നിങ്ങനെ വർഷങ്ങൾ കഴിയുമ്പോൾ കാലാവധി എത്തുന്നു. മൂന്നുമാസം കൂടുമ്പോൾ



പലിശ കണക്കാക്കുമെങ്കിലും വാർഷികാടിസ്ഥാനത്തിലാണ് പലിശ തരുന്നത്. ഈ അക്കൗണ്ട് ട്രസ്റ്റികൾക്കും തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. നിക്ഷേപ തുകയും പലിശയും ആദായ നികുതിയിൽ നിന്നും ഒഴിവാക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.

iv. പോസ്റ്റാഫീസ് പ്രതിമാസ വരുമാന പദ്ധതി: ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം ഒരു നിശ്ചിത തുക അടുത്ത ആറ് വർഷത്തേക്ക് നിക്ഷേപിക്കുകയും ഓരോ മാസവും നിക്ഷേപകന് അതിന്മേലുള്ള പലിശ ലഭിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഏറ്റവും ചുരുങ്ങിയ നിക്ഷേപത്തുക 1500 രൂപയും കൂടിയത് ഒരൊറ്റ വ്യക്തിയുടെ പേരിലുള്ള അക്കൗണ്ടാണെങ്കിൽ 45 ലക്ഷം രൂപയും സംയുക്ത അക്കൗണ്ടാണെങ്കിൽ 9 ലക്ഷം രൂപയും ആണ്. പലിശയ്ക്ക് പുറമെ കാലാവധി എത്തുമ്പോൾ നിക്ഷേപ തുകയിൽ 5% ബോണസ്സും ലഭിക്കുന്നതാണ്. പലിശയും ബോണസ്സും നികുതി വിമുക്തമാണ്. പെൻഷൻ, ശമ്പളം തുടങ്ങിയ രീതിയിൽ കൃത്യമായ വരുമാനം ആഗ്രഹിക്കുന്നവർക്കും വിരമിച്ച ജീവനക്കാർക്കും ഈ പദ്ധതി വളരെ അനുയോജ്യമാണ്.

v. ആറു വർഷ ദേശീയ സമ്പാദ്യ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് പദ്ധതി (ഇഷ്യൂ VIII): താഴെ പറയുന്നവർക്ക് പോസ്റ്റാഫീസുകളിൽ നിന്നും ദേശീയ സമ്പാദ്യ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് (എൻ എസ് സി) വാങ്ങാവുന്നതാണ്. (i) പ്രായപൂർത്തിയായ ഒരു വ്യക്തിക്ക്, അയാൾക്ക് വേണ്ടിതന്നെയോ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു മൈനർക്കുവേണ്ടിയോ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു മൈനർക്ക് (ii) പ്രായപൂർത്തിയായ രണ്ടുപേർക്ക് സംയുക്തമായി (iii) ഒരു ട്രസ്റ്റിന് ചുരുങ്ങിയ നിക്ഷേപത്തുക നൂറു രൂപയാണ്. എന്നാൽ പരമാവധി നിക്ഷേപത്തിന് യാതൊരു പരിധിയുമില്ല. 100 രൂപ, 500 രൂപ, 1000 രൂപ, 5000 രൂപ, 10,000 രൂപ എന്നിങ്ങനെ വിവിധ ഇനങ്ങളിലായി സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾ ലഭ്യമാണ്. അർദ്ധ വർഷമായി പലിശ കണക്കാക്കുകയും കാലാവധി യെത്തുമ്പോൾ നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. 6 വർഷത്തിന് ശേഷം ഈ സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾ പോസ്റ്റാഫീസുകളിൽ നിന്നും പണമാക്കി മാറ്റാം. പലിശ വരുമാനം പുനർ നിക്ഷേപമായി കണക്കാക്കുകയും നികുതി കുറവിന് വിധേയമാക്കുകയും ചെയ്യും. ആദായ നികുതി ദായകർക്കിടയിൽ വളരെ വ്യാപകമായിട്ടുള്ള ഒരു നിക്ഷേപ പദ്ധതിയാണിത്.

(vi) 15 വർഷ പബ്ലിക് പ്രൊവിഡന്റ് ഫണ്ട് അക്കൗണ്ട്: വ്യക്തികൾക്ക് അവരുടെ സ്വന്തം പേരിലെ പ്രായപൂർത്തിയാകാത്ത കുട്ടികളുടെ പേരിലോ തുടങ്ങാവുന്ന ഒരു അക്കൗണ്ടാണിത്. ഈ അക്കൗണ്ടിൽ ഓരോ വർഷവും ചുരുങ്ങിയത് ഒരു തവണയെങ്കിലും നിക്ഷേപം നടത്തിയിരിക്കണം. ഈ അക്കൗണ്ടുള്ള ഒരാൾക്ക് ഒരു വർഷം 70,000 രൂപ വരെ നിക്ഷേപിക്കാവുന്നതാണ്. ഇത് ഒരു തവണയായോ പരമാവധി 12 തവണകളായോ നിക്ഷേപിക്കാവുന്നതാണ്. ഒരു വർഷം ചുരുങ്ങിയത് 500 രൂപയെങ്കിലും നിക്ഷേപിച്ചിരിക്കണം. ഓരോ നിക്ഷേപവും 100 രൂപയുടെ ഗുണിതങ്ങളായിട്ടാണ് നടത്തേണ്ടത്. അതായത് 1250 രൂപ 3785 രൂപ എന്നിങ്ങനെ നിക്ഷേപം നടത്താൻ പറ്റില്ല. ഇത് 1200 രൂപ അല്ലെങ്കിൽ 3700 എന്ന രീതിയിൽ നിക്ഷേപിക്കാം. അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങി 3 വർഷത്തിനുശേഷം വായ്പാ സൗകര്യം ലഭ്യമാണ്. എന്നാൽ 7-ാം മത്തെ വർഷം മുതൽക്കേ അക്കൗണ്ടിൽ നിന്ന് പണം പിൻവലിക്കാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. ആദായനികുതി പ്രകാരം നിക്ഷേപ തുകയ്ക്ക് റിബേറ്റ് ലഭിക്കുന്നതിനു പുറമെ പലിശ പൂർണ്ണമായും നികുതി വിമുക്തമാക്കുകയും ചെയ്തിരിക്കുന്നു.

(vii) കിസാൻ വികാസ പത്ര പദ്ധതി: ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം ഒരു നിശ്ചിത കാലാവധിക്കുള്ളിൽ ഇരട്ടിയാവുന്നു. താഴെ പറയുന്നവർക്ക് കിസാൻ വികാസ പത്ര



യിൽ നിക്ഷേപം നടത്താവുന്നതാണ്. (i) പ്രായപൂർത്തിയായ ഒരു വ്യക്തിക്ക് (അയാൾക്കുവേണ്ടിയോ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു മൈനർക്കു വേണ്ടിയോ.) (ii) പ്രായപൂർത്തിയായ രണ്ടു വ്യക്തികൾ സംയുക്തമായി (iii) ഒരു ട്രസ്റ്റിന് 100 രൂപ, 500 രൂപ, 1000 രൂപ, 10,000 രൂപ എന്നീ ഇനങ്ങളിലായി കിസാൻ വികാസ പത്ര എല്ലാ ജനറൽ പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകളിലും (ജിപിഒ) ലഭ്യമാണ്. പരമാവധി നിക്ഷേപത്തിന് യാതൊരു പരിധിയുമില്ല. കാലാവധിക്ക് മുൻപ് പണം പിൻവലിക്കാമെങ്കിലും ചുരുങ്ങിയ കാലയളവിനുള്ളിൽ (ലോക്ക് ഇൻ പിരീഡ്) പണം പിൻവലിക്കാൻ സാധ്യമല്ല.

(vii) സീനിയർ സിറ്റിസൺ സമ്പാദ്യ പദ്ധതി: പരമാവധി 15,00,000 രൂപയിൽ കൂടാതെ 1,000 രൂപയുടെ ഗുണിതങ്ങളായി ഒരാൾക്ക് ഈ പദ്ധതിയിൽ നിക്ഷേപിക്കാവുന്നതാണ്. ഇതിന്റെ കാലാവധി 5 വർഷമാണ്. ഇത് വ്യക്തികൾക്ക് തനിച്ചോ ഭാര്യയോ ഭർത്താവുമായി ചേർന്ന് സംയുക്തമായും പ്രവർത്തിപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. നിക്ഷേപകന്റെ പ്രായം 60 വയസ്സോ അതിൽ കൂടുതലോ ആയിരിക്കണം. ഏറ്റവും ആദ്യം 31 മാർച്ച്, 30 ജൂൺ, 31 ഡിസംബർ എന്നീ ദിവസങ്ങളിൽ പലിശ നൽകുകയും അതിനുശേഷം 31 മാർച്ച് 30 ജൂൺ, 30 സെപ്തംബർ, 31 ഡിസംബർ എന്നീ ദിവസങ്ങളിലും പലിശ നൽകുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 8.2

അനുയോജ്യമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.

- (i) പോസ്റ്റാഫീസ് പബ്ലിക് പ്രോവിഡന്റ് ഫണ്ട് അക്കൗണ്ടിൽ ഒരു വർഷം നിക്ഷേപിക്കാവുന്ന പരമാവധി തുകരൂപ ആകുന്നു.
- (ii) ഒരു മണിയോർഡർ ഫോറം ഉപയോഗിച്ച് നമുക്ക് പരമാവധിരൂപയോളം അയക്കാവുന്നതാണ്.
- (iii) ശരിയായ വ്യക്തികൾക്ക് തന്നെ ലഭിക്കുമെന്ന് ഉറപ്പു വരുത്താൻ നമുക്ക് പോസ്റ്റൽ ഓർഡറുകൾചെയ്യാവുന്നതാണ്.
- (iv) പബ്ലിക് പ്രോവിഡന്റ് ഫണ്ട് ഉടമക്ക്വർഷങ്ങൾ പൂർത്തിയായശേഷം വായ്പ സൗകര്യം ലഭ്യമാണ്.
- (v) വർഷങ്ങൾ പൂർത്തിയായാൽ ദേശീയ സമ്പാദ്യ സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾ പണമാക്കി മാറ്റാവുന്നതാണ്.

8.7 ഇൻഷുറൻസ് സേവനങ്ങൾ

മെയിൽ സർവ്വീസ്, ബാങ്കിംഗ് സർവ്വീസ് എന്നിവ കൂടാതെ പോസ്റ്റാഫീസുകൾ വ്യക്തികൾക്ക് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് സംരക്ഷണവും നൽകുന്നു. എന്താണ് ഇൻഷുറൻസ് എന്ന് നിങ്ങൾക്കറിയാമോ? ഒരു വ്യക്തി ഒരു നിശ്ചിത പ്രതിഫലത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ മറ്റൊരു വ്യക്തിക്ക് ഉണ്ടാകാനിടയുള്ള നഷ്ടങ്ങൾ ഒരു നിശ്ചിത തുക നൽകിക്കൊണ്ട് പരഹരിച്ചു കൊള്ളാമെന്ന വ്യവസ്ഥയിൽ അയാളുമായുണ്ടാകുന്ന കരാറിനെയാണ് ഇൻഷുറൻസ് എന്നു പറയുന്നത്. ആരാണോ നഷ്ടം പരിഹരിച്ചു കൊടുക്കുന്നത് അയാളെ ഇൻഷുറർ എന്നും മറ്റേയാളെ അഷ്യൂർഡ് എന്നു വിളിക്കുന്നു. കരാറനുസരിച്ച് ഇൻഷുറർ ഒരു നിശ്ചിത തുക (പ്രീമിയം) ഒന്നിച്ചോ



തവണകളായോ ഒരു നിശ്ചിത കാലത്തേക്ക് ഇൻഷുറർക്ക് നൽകുന്നു. ഇൻഷുറൻസ് കാലയളവിൽ വല്ലതും സംഭവിച്ച് ഇൻഷേർഡിന് നഷ്ടമുണ്ടായാൽ നിശ്ചിത തുക അദ്ദേഹത്തിനോ അദ്ദേഹത്തിന്റെ കുടുംബാംഗങ്ങൾക്കോ ഇൻഷുറർ നൽകുന്നു. രണഅടു പദ്ധതികൾ പ്രകാരമുള്ള ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് സംരക്ഷണമെന്ന് പോസ്റ്റാഫീസുകൾ നൽകി വരുന്നു. (i) പോസ്റ്റൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് (ii) റൂറൽ പോസ്റ്റൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്. ഈ പദ്ധതികളുടെ വിശദാംശങ്ങളെക്കുറിച്ച് നമുക്ക് പഠിക്കാം.

(i) പോസ്റ്റൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്

ആദ്യകാലത്ത് തപാൽ ജീവനക്കാർക്ക് വേണ്ടി മാത്രമായി ഉള്ളതായിരുന്നു ഈ പദ്ധതി. പിൻകാലത്ത് ഇത് കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന ജീവനക്കാർ, പൊതുമേഖല സ്ഥാപനങ്ങൾ, സർവ്വ കലാശാലകൾ, സർക്കാർ സഹായം ലഭിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ, ദേശാൽകൃത ബാങ്കുകൾ, ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിലേക്ക് കൂടി വ്യാപിപ്പിക്കുകയുണ്ടായുണ്ട്. ഈ സ്ഥാപനങ്ങളിലെ 50 വയസ്സിൽ കുറഞ്ഞ പ്രായമുള്ള ജീവനക്കാർക്ക് ഒരു നിശ്ചിത പ്രീമിയം നിശ്ചിത കാലത്തോളം നൽകി അവരുടെ ജീവൻ ഇൻശൂർ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഒരു നിശ്ചിത കാലയളവ് കഴിയുമ്പോഴോ അല്ലെങ്കിൽ ഇൻഷേർഡ് മരിക്കുകയോ ചെയ്താൽ ഒരു നിശ്ചിത തുക തരാമെന്ന് ഇത് ഏൽക്കുന്നു.

(ii) റൂറൽ പോസ്റ്റൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്

പോസ്റ്റൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പോലെ തന്നെ ഗ്രാമപ്രദേശങ്ങളിൽ ജീവിക്കുന്ന സമൂഹത്തിലെ അലശയുള്ള ജനങ്ങൾക്കും വേണ്ടി പോസ്റ്റാഫീസ് ഇൻഷുറൻസ് സംരക്ഷണം നൽകുന്നു. ഇതിനെ റൂറൽ പോസ്റ്റൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് എന്നു പറയുന്നു. ഇവിടെ ഇൻഷൂർ സംരക്ഷണ ലഭിക്കുന്നവർ ചുരുങ്ങിയ പ്രീമിയമേ നൽകേണ്ടതുണ്ട്.

8.8 മറ്റ് തപാൽ സേവനങ്ങൾ

ഇതുവരെയായി മെയിൽ സർവ്വീസ്, പണം അടവ് സേവനങ്ങൾ, ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ, ഇൻഷുറൻസ് സേവനങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെയുള്ള വിവിധ തപാൽ സേവനങ്ങളെപ്പറ്റിയാണ് നിങ്ങൾ പഠിച്ചത്. ഇതു കൂടാതെ താഴെ പറയുന്ന ചില സേവനങ്ങളും പോസ്റ്റാഫീസുകൾ നൽകുന്നുണ്ട്.

- i. സ്റ്റാമ്പുകളുടെ വിലപന:** തപാൽ സ്റ്റാമ്പുകൾക്ക് പുറമെ റവന്യൂ സ്റ്റാമ്പുകൾ, ഓഹരി കൈമാറ്റ സ്റ്റാമ്പുകൾ, റിക്രൂട്ട്മെന്റ് സ്റ്റാമ്പുകൾ മുതലായവ പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകൾ വഴി വിലക്കുന്നു. 500 രൂപയിൽ കൂടുതൽ തുക ഒരാൾ സാമ്പത്തിക ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് സ്വീകരിക്കുമ്പോഴാണ് റവന്യൂ സ്റ്റാമ്പുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഒരാളുടെ പേരിലുള്ള കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതിനാണ് ഓഹരി കൈമാറ്റ സ്റ്റാമ്പുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. അതേപോലെ വിവിധ ജോലികളിലേക്ക് ആളുകളെ റിക്രൂട്ട് ചെയ്യുമ്പോൾ നടത്തുന്ന പരീക്ഷയുടെ ഫീസ് ഈടാക്കാനായി ഉപയോഗിക്കുന്നതാണ് റിക്രൂട്ട്മെന്റ് സ്റ്റാമ്പുകൾ.
- ii. ഫോറങ്ങളുടെ വിലപന:** പാസ്‌പോർട്ട് ഫോറങ്ങൾ, യു.പി. എസ്.സി(യൂണിയൻ പബ്ലിക് സർവ്വീസ് കമ്മീഷൻ) ഫോറങ്ങൾ എസ്. എസ്. സി (സ്റ്റാഫ് സെലക്ഷൻ കമ്മീഷൻ) ഫോറങ്ങൾ, ദേശീയ തലത്തിൽ നടത്തുന്ന മറ്റു മത്സര പരീക്ഷകളുടെ ഫോറങ്ങളും വിൽക്കാൻ പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് സൗകര്യം ചെയ്യുന്നു.
- iii. ബില്ലുകൾ പിരിക്കുന്നു:** ഇടപാടുകാരിൽ നിന്നും ടെലഫോൺ ബില്ലുകൾ,



ഇലക്ട്രിസിറ്റി ബില്ലുകൾ, വാട്ടർ ബില്ലുകൾ, ഇലക്ട്രിസിറ്റി ബില്ലുകൾ, വാട്ടർ ബില്ലുകൾ എന്നിവ ശേഖരിക്കുന്നു.

iv. പെൻഷൻ വിതരണം: പെൻഷൻ വാങ്ങുന്നവരുടെ സൗകര്യം ഇന്ത്യ ഗവൺമെന്റ് പോസ്റ്റാഫീസുകൾ വഴി പെൻഷൻ വിതരണം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള സംവിധാനങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. പട്ടാളം, റെയിൽവേ, കൽക്കരി ഖനികൾ, ടെലികോം എന്നീ മേഖലയിൽ നിന്നും വിരമിച്ചവരുടെ പെൻഷൻ ഏറ്റവും അടുത്തുള്ള പോസ്റ്റാഫീസിൽ നിന്ന് കൈപറ്റാവുന്നതാണ്.

മുതിർന്ന പൗരന്മാർക്കുള്ള വാർദ്ധക്യ പെൻഷനും പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് വഴി നൽകുന്നു. സാമൂഹ്യ ക്ഷേമ മന്ത്രാലയവും സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളുമാണ് ഈ വാർദ്ധക്യകാല പെൻഷൻ നൽകുന്നത്.

v. തപാൽ ഷോപ്പുകൾ: തപാൽ സ്റ്റേഷനറി സാധനങ്ങൾ, ആശംസാ കാർഡുകൾ, ചെറു സമ്മാനങ്ങൾ എന്നിവയുടെ വില്പനയ്ക്കായി സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്ന ചെറുകിട ഷോപ്പുകളാണിവ. സാധാരണയായി പോസ്റ്റാഫീസുകളുടെ പരിസരത്തായിട്ടാണ് ഇവയെ കണ്ടു വരുന്നത്.

vi. സ്റ്റാമ്പു ശേഖരണം: രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പന്നമായ സാംസ്കാരിക പൈതൃകത്തെ പ്രതിഫലിപ്പിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള പ്രത്യേകവും സ്മരണീയവുമായ വിവിധങ്ങളായ തപാൽ സ്റ്റാമ്പുകൾ, പോസ്റ്റ് കവറുകൾ എന്നിവ പോസ്റ്റൽ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് പുറപ്പെടുവിക്കുന്നു. തദ്ദേശീയവും അന്തർദേശീയവുമായ പ്രാധാന്യമുള്ള സംഭവങ്ങൾ, പ്രശസ്ത വ്യക്തിത്വങ്ങൾ, സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവയുടെയെല്ലാം സ്മരണ തപാൽ സ്റ്റാമ്പുകളിലൂടെയും കവറുകളിലൂടെയും നിലനിർത്തി ആദരിക്കപ്പെടുന്നു. സ്റ്റാമ്പ് ശേഖരണ ലോകത്തിന് ഇതെല്ലാം വ്യാപകമായ ജനസമ്മിതി നേടിക്കൊടുക്കുന്നു.

vii. ഗ്രാമീൺ സഞ്ചാർ സേവക് പദ്ധതി: എല്ലാ വീട്ടിലും ടെലഫോൺ സൗകര്യം എത്തിക്കുക എന്ന സ്വപ്നം സാക്ഷാത്കരിക്കാനായിട്ടാണ് ഗ്രാമീൺ സഞ്ചാർ സേവക് പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കിയത്. ഇത് തപാൽ വകുപ്പിന്റേയും ഭാരത് സഞ്ചാർ നിഗം ലിമിറ്റഡ് (ബി എസ് എൻ എൽ) ന്റേയും ഒരു സംയുക്ത സംരംഭമാണ്. ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം വീടുകൾ തോറും തപാൽ എത്തിയിരിക്കുന്ന പോസ്റ്റ്മാൻ വശം ഒരു മൊബൈൽ ഫോൺ ഉണ്ടായിരിക്കും. നിശ്ചിത ചാർജ്ജ് നൽകി കൊണ്ട് സാധാരണക്കാർക്ക് ഈ മൊബൈൽ ഫോൺ സൗകര്യം ഉപോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. നമ്മുടെ രാജ്യത്തെ ഗ്രാമീണ മേഖലകളിലാണ് ഈ സൗകര്യം ലഭ്യമാകുന്നത്.

8.9 പ്രത്യേക മെയിൽ സർവ്വീസുകൾ

സാധാരണ ജനങ്ങളുടെ സൗകര്യം പല തരത്തിലുള്ള മെച്ചപ്പെട്ട സേവനങ്ങളും പോസ്റ്റാഫീസുകൾ വഴി ചെയ്തുകൊടുക്കുന്നുണ്ട്. കൂടുതൽ വേഗത്തിൽ തപാൽ എത്തിക്കുക. കത്തുകൾ ലക്ഷ്യസ്ഥാനത്ത് എത്തുന്നത് ഉറപ്പു വരുത്തുക, സഞ്ചാരമാർഗ്ഗത്തിൽ തപാലുകൾക്ക് സംഭവിക്കാവുന്ന തകരാറുകൾക്ക് നഷ്ടപരിഹാരം നൽകുക എന്നിവയാണിവ. അധിക തപാൽ ചാർജ്ജ് കൊടുത്ത് ഇത്തരത്തിലുള്ള എല്ലാ സൗകര്യങ്ങളും നമുക്ക് ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്. ഇത്തരംസേവനങ്ങളെപ്പറ്റി നമുക്ക് വിശദമായി പഠിക്കാം.

i. സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ഓഫ് പോസ്റ്റിംഗ്

സാധാരണ കത്തുകൾ തപാലിലയക്കുമ്പോൾ പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകൾ യാതൊരു തരത്തിലുള്ള റസീറ്റുകളും നൽകുന്നില്ല. കാരണം അത്തരം കത്തുകൾ നാം നമ്മുടെ



അടുത്തുള്ളതോ പോസ്റ്റോഫീസിലുള്ളതോ ആയ തപാൽ പെട്ടിയിൽ നിക്ഷേപിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. എന്നാൽ നാം കത്ത് അയച്ചതിന് തെളിവ് ആവശ്യമായി വരുകയാണെങ്കിൽ ഒരു നിശ്ചിത ചാർജ്ജ് നൽകി ഒരു സർട്ടിഫിക്കറ്റ് പോസ്റ്റ്ഓഫീസിൽ നിന്നും ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്. ഇതിനെയാണ് സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ഓഫ് പോസ്റ്റിംഗ് എന്നു പറയുന്നത്. ഇത്തരത്തിൽ ഒരു സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ലഭിക്കാനായി സ്വീകർത്താവിന്റേയും അയക്കുന്ന ആളിന്റേയും പൂർണ്ണമായി വിലാസം ഒരു കടലാസിൽ എഴുതി ആവശ്യമായ തപാൽ സ്റ്റാമ്പ് ഒട്ടിച്ച് കത്തിനോടൊപ്പം പോസ്റ്റോഫീസിൽ നൽകണം. കടലാസിൽ പോസ്റ്റ് ഓഫീസിന്റെ സീൽ പതിച്ച ശേഷം അത് നമുക്ക് തന്നെ തിരിച്ചു തരുന്നു. ഈ പേപ്പർ നാം കത്തുകൾ പോസ്റ്റ് ചെയ്തതിനുള്ള തെളിവുകൊടുക്കുന്നു. കത്തയക്കുമ്പോൾ കവറിന് പുറത്ത് യുപിസി എന്ന് എഴുതാൻ ഓർക്കണം. അണ്ടർ പോസ്റ്റൽ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് എന്നതിന്റെ ചുരുക്കമാണ് യുപിസി.

കത്തുകൾ സംബന്ധിച്ച് എന്തെങ്കിലും തർക്കങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുമ്പോൾ ഇത് കത്തയച്ചതിനുള്ള തെളിവായി ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.

ii. രജിസ്ട്രേഡ് പോസ്റ്റ്

ചിലപ്പോൾ നാം അയക്കുന്ന കത്ത് മേൽവിലാസക്കാരന് കിട്ടുമെന്നും അല്ലാത്ത പക്ഷം അത് തിരിച്ചു നമ്മുടെ കൈയിൽ തന്നെ എത്തുമെന്നും ഉറപ്പു വരുത്തേണ്ടി വരും. ഇതിനായി രജിസ്ട്രേഡ് തപാൽ സേവനങ്ങൾ പോസ്റ്റോഫീസുകൾ ചെയ്തു കൊടുക്കുന്നു. ഇതുപയോഗിച്ച് നമുക്ക് എഴുത്തുകളും പാർസലുകളും അയക്കാം. ഇത്തരം കത്തുകൾ രജിസ്ട്രേഷൻ ചാർജ്ജ് ആയി അധിക തപാൽ സ്റ്റാമ്പ് ഒട്ടിച്ച് ശേഷം പോസ്റ്റോഫീസിൽ നൽകുന്നു. കത്തുകൾ പോസ്റ്റോഫീസിൽ സ്വീകരിച്ച ഉടനെ തന്നെ കത്തയക്കുന്ന ആളിന് കത്ത് അയച്ചതിനുള്ള തെളിവായി ഒരു റസീറ്റ് നൽകുന്നു. ഓർക്കുക, നിങ്ങളുടെ പൂർണ്ണമായ വിലാസം എഴുതിയിട്ടില്ലെങ്കിൽ പോസ്റ്റോഫീസ് നിങ്ങളുടെ കത്തുകൾ സ്വീകരിക്കുകയില്ല. സാധാരണ മെയിലുകളുടെ കൂട്ടത്തിൽ നിന്നും തിരിച്ചറിയാൻ ഇവയുടെ മുകളിലായി രജിസ്ട്രേഡ് പോസ്റ്റ് എന്നെഴുതേണ്ടതാണ്.

കത്ത് മേൽവിലാസക്കാരന് കിട്ടിയിട്ടുണ്ട് എന്ന് നിങ്ങൾക്ക് സ്വീകരിക്കേണ്ടതുണ്ടോ? ഇതിനായി പോസ്റ്റോഫീസുകൾ മറ്റൊരു സൗകര്യം കൂടി നൽകുന്നുണ്ട്. തപാൽ രേഖകളിൽ ഒപ്പു വാങ്ങിച്ച ശേഷം രജിസ്ട്രേഡ് പോസ്റ്റുകൾ മേൽവിലാസക്കാരന് നൽകുകയാണ് സാധാരണ ചെയ്യുക. എന്നാൽ ഈ വിവരം പ്രത്യേകം ആവശ്യപ്പെട്ടില്ലെങ്കിൽ കത്തയച്ച ആളെ അറിയിക്കാറില്ല. എന്നാൽ അയച്ച ആൾക്ക് അറിയിപ്പ് ആവശ്യമാണെങ്കിൽ, രജിസ്ട്രേഡ് പോസ്റ്റായി കത്തയക്കുമ്പോൾ അതോടൊപ്പം അക്നോളജ്‌മെന്റ് ഡ്യൂ കാർഡ് കൂടി ചേർത്ത് അയക്കാവുന്നതാണ്. തപാൽ സ്വീകരിച്ച ശേഷം ഈ കാർഡിൽ മേൽവിലാസക്കാരൻ ഒപ്പു വയ്ക്കുകയും അത് തപാൽ വഴി അയച്ച ആളിലേക്ക് തന്നെ തിരിച്ചെത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. നിശ്ചിത ചാർജ്ജ് കൊടുത്ത് എല്ലാ പോസ്റ്റോഫീസുകളിൽ നിന്നും അക്നോളജ് മെന്റ് കാർഡുകൾ വാങ്ങാവുന്നതാണ്. ഈ കാർഡിൽ അയക്കുന്ന ആളിന്റെ പൂർണ്ണമായ വിലാസം എഴുതിയശേഷം കത്തിനോടൊപ്പം തുന്നിചേർക്കേണ്ടതും കവറിന് പുറത്ത് മുകളിലായി രജിസ്ട്രേഡ് പോസ്റ്റ് വിത്ത് എ. ഡി. എന്നെഴുതുകയും ചെയ്യേണ്ടതാണ്.

iii. ഇൻഷേർഡ് പോസ്റ്റ്

തപാലുകൾക്ക് യാത്രാമദ്ധ്യേ തകരാറുകൾ സംഭവിക്കുന്നത് കത്ത് അയക്കുന്ന ആളിന് വലിയ നഷ്ടം വരുത്തി വെച്ചേക്കാം. യാത്രാ മദ്ധ്യത്തിലുണ്ടാകുന്ന ഇത്തരം നഷ്ടത്തിന് പോസ്റ്റോഫീസ് ഉത്തരവാദിയാണോ? സാധാരണ തപാൽ വഴിയും



രജിസ്ട്രേഡ് തപാൽ വഴിയും അയക്കുന്ന കത്തുകൾക്കോ പാർസലുകൾക്കോ യാത്രോമദ്ധ്യേ സംഭവിക്കുന്ന തകരാറുകൾക്ക് പോസ്റ്റോഫീസുകൾ ഉത്തരവാദിയല്ല. എന്നാൽ കത്തുകളും പാർസലുകളും ഇൻഷുർ ചെയ്ത് അയയ്ക്കാനായി ഒരു മാർഗ്ഗമുണ്ട്. അങ്ങനെയൊക്കുമ്പോൾ വല്ല തകരാറുകളും അവയ്ക്ക് സംഭവിച്ചാൽ പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് അതിന് നഷ്ടപരിഹാരം നൽകും. വിലപിടിപ്പുള്ള വസ്തുക്കളും മറ്റും ഒരു നിശ്ചിത തുകക്ക് വരെ ഇൻഷുർ ചെയ്ത് കൊണ്ട് അയക്കാവുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു മെയിൽ സർവ്വീസാണ് ഇൻഷുർഡ് പോസ്റ്റ്. ഇൻഷുർ ചെയ്ത് അയക്കുന്ന വസ്തുവിന്റെ വിലയെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ഇൻഷുറൻസ് പ്രീമിയം നൽകേണ്ടതാണ്. ഇവിടെ പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകൾ ഇൻഷുററായി പ്രവർത്തിക്കുകയും, ഇൻഷുർ ചെയ്ത് അയച്ച വസ്തുവിന് യാത്രോമദ്ധ്യേ ഉണ്ടാകുന്ന നഷ്ടത്തിന് ഇൻഷുർ ചെയ്ത തുകയോളം നഷ്ടപരിഹാരം നൽകാൻ ബാധ്യസ്ഥനാകുകയും ചെയ്യുന്നു. രജിസ്ട്രേഡ് പോസ്റ്റുകൾ മാത്രമേ ഇൻഷുർഡ് പോസ്റ്റായി അയക്കാൻ അനുവദിക്കുകയുള്ളൂ. ഓർമ്മിക്കുക, ഇൻഷുർഡ് പോസ്റ്റ് ആയി അയക്കുന്ന സാധനങ്ങൾ പോസ്റ്റോഫീസ് നിർദ്ദേശിക്കുന്ന പ്രകാരം ഭദ്രമായി പാക്ക് ചെയ്ത് സീൽ ചെയ്യാത്ത പക്ഷം അവ പോസ്റ്റോഫീസുകൾ സ്വീകരിക്കുകയില്ല.

iv. സ്പീഡ് പോസ്റ്റ്

സ്പീഡ് പോസ്റ്റ് സംവിധാനം 1986 ആഗസ്റ്റ് 1 നാണ് തുടങ്ങിയത്. ചിലപ്പോൾ നാം അയക്കുന്ന കത്തുകളോ പാർസലുകളോ വളരെ പെട്ടെന്ന് തന്നെ മേൽവിലാസക്കാരന് കിട്ടേണ്ടവയായിരിക്കാം. ഇവിടെ സമയ ബന്ധിതമായും ഉറപ്പായും മെയിലുകൾ എത്തിക്കുന്നതിന് പോസ്റ്റോഫീസ് സ്പീഡ് പോസ്റ്റു സംവിധാനം ഏർപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ പാർസലുകൾ, കത്തുകൾ, രേഖകൾ എന്നിവ വളരെ പെട്ടെന്ന് മേൽവിലാസക്കാരന് എത്തിക്കുന്നു. അതായത് ഒരു നിശ്ചിത സമയത്തിനുള്ളിൽതന്നെ ചില പ്രത്യേക പോസ്റ്റോഫീസുകളിൽ മാത്രമേ ഈ സംവിധാനം ഉണ്ടായിരിക്കുകയുള്ളൂ. സ്പീഡ് പോസ്റ്റിനുള്ള തപാൽ നിരക്ക് സാധാരണ തപാലിനേക്കാൾ താരതമ്യേന വളരെ കൂടുതലായിരിക്കും. അത് ദൂരത്തിനനുസരിച്ച് വ്യത്യസ്തപ്പെട്ടു കൊണ്ടിരിക്കുകയും ചെയ്യും. ഈ സൗകര്യം ചില പ്രത്യേക സ്പീഡ് പോസ്റ്റ് കേന്ദ്രങ്ങളിൽ 24 മണിക്കൂറും ലഭ്യമാണ്. പതിവായി കൂടിയ തോതിൽ മെയിൽ അയക്കുന്നവരാണെങ്കിൽ അവരുടെ വീട്ടു പടിക്കൽ നിന്നു തന്നെ പോസ്റ്റോഫീസുകൾ സ്പീഡ് പോസ്റ്റ് തപാലുകൾ എടുക്കുന്നതാണ്.

v. പോസ്റ്റ് റീസ്റ്റാൻ്റി

സ്വീകർത്താവിന്റെ കൃത്യമായ മേൽവിലാസം അറിയാതിരിക്കുകയും എന്നാൽ അദ്ദേഹത്തിന് കത്ത് അയക്കേണ്ടത് വളരെ അത്യാവശ്യമായിരിക്കുമ്പോൾ സ്വീകർത്താവ് താമസിക്കുന്ന സ്ഥലത്തെ പോസ്റ്റ്മാസ്റ്റർക്ക് കത്തയച്ച് കൊടുക്കാവുന്നതാണ്. ഇത്തരം കത്തുകളെയാണ് പോസ്റ്റ് റീസ്റ്റാൻ്റി കത്തുകൾ എന്നു പറയുന്നത്. ഇത്തരം കത്തുകൾ അയക്കുമ്പോൾ കത്തിന്റെ മുൻവശത്ത് പോസ്റ്റ് റീസ്റ്റാൻ്റി അല്ലെങ്കിൽ പോസ്റ്റ് മാസ്റ്ററുടെ വിലാസത്തിൽ എന്ന് പ്രത്യേകം എഴുതേണ്ടതാണ്. ഇത്തരം കത്തുകൾ എത്തിച്ചേരുന്ന പോസ്റ്റ് ഓഫീസിൽ സൂക്ഷിക്കുകയും, മേൽവിലാസക്കാരൻ പോസ്റ്റ് മാസ്റ്ററോട് ആവശ്യപ്പെടുമ്പോൾ നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇത്തരം കത്തുകൾ പോസ്റ്റോഫീസിൽ 14 ദിവസത്തോളം സൂക്ഷിക്കും. അതിനുശേഷം അവ തിരിച്ചയക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ റിട്ടേൺ ലെറ്റർ ഓഫീസിലേക്ക് അയക്കുകയോ (RLG) ചെയ്യുന്നു. ഒരു പ്രത്യേക സ്ഥലത്ത് തങ്ങളുടെ വിലാസം എന്തായിരിക്കുമെന്ന് ഉറപ്പില്ലാത്ത വിനോദ സഞ്ചാരികൾക്കും, സെയിൽസ്മാൻമാർക്കും, ഒരു പുതിയ സ്ഥലത്ത് സ്ഥിരമേൽവിലാസം അന്വേഷിക്കുന്നവർക്കും ഈ സൗകര്യം വളരെ അനുയോജ്യമാണ്.



കുറിപ്പുകൾ



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 8.1

താഴെ പറയുന്ന പ്രസ്താവനകളിൽ ശരിയും തെറ്റും എഴുതുക.

- i. സ്പീഡ് പോസ്റ്റ് സൗകര്യം എല്ലാ തപാൽ ഓഫീസുകളിലും ലഭ്യമാണ്.
- ii. രജിസ്ട്രേഡ് തപാൽ മാത്രമേ ഇൻഷുറഡ് തപാലായി അയക്കാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ.
- iii. റീസ്റ്റാന്റി തപാലുകൾ ഒരാഴ്ച മാത്രമേ സ്വീകർത്താവിന്റെ പോസ്റ്റോഫീസിൽ സൂക്ഷിക്കുകയുള്ളൂ.
- iv. രണ്ടു പോസ്റ്റോഫീസുകൾക്കിടയിലുള്ള ദൂരത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഇൻഷുറഡ് തപാലുകൾക്കുള്ള അധിക ചാർജ്ജ് നൽകേണ്ടത്.
- v. സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ഓഫ് പോസ്റ്റിംഗ് ആയി അയച്ചിട്ടുള്ള തപാലുകൾ യാത്രാ മധ്യേ നഷ്ടപ്പെട്ടാൽ കത്തയച്ച് ആളിന് നഷ്ടപരിഹാരം അവകാശപ്പെടാൻ കഴിയുകയില്ല.

8.10 തപാൽ സംപ്രേഷണം (മെയിൽ ട്രാൻസ്മിഷൻ)

പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകളിലെ കൗണ്ടറുകൾ വഴിയോ, തപാൽ പെട്ടികൾ സ്ഥാപിക്കുക വഴിയോ ആണ് പോസ്റ്റോഫീസുകൾ തപാലുകൾ ശേഖരിക്കുന്നത്. ജനങ്ങൾ അവരുടെ സൗകര്യർത്ഥം എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും ഈ പെട്ടിയിൽ കത്തുകൾ നിക്ഷേപിക്കാവുന്നതാണ്. പ്രവൃത്തി സമയത്ത് ഒന്നോ രണ്ടോ തവണ പോസ്റ്റോഫീസുകാർ വന്ന് കത്തുകൾ ശേഖരിക്കുന്നു. എല്ലാ പോസ്റ്റോഫീസുകളിലും, ജനങ്ങളുടെ സൗകര്യർത്ഥം മറ്റ് സ്ഥലങ്ങളിലും ഇത്തരം പെട്ടികൾ വച്ചിരിക്കുന്നതായി നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവാമല്ലോ? എന്നാൽ ചില സ്ഥലങ്ങളിൽ ചുവപ്പ്, പച്ച, നീല, മഞ്ഞ എന്നീ നിറങ്ങളിലുള്ള തപാൽ പെട്ടികൾ സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്നത് നിങ്ങൾ ശ്രദ്ധിച്ചിട്ടുണ്ടോ? അത് എന്തുകൊണ്ടാണ്? വ്യത്യസ്ത സ്ഥലങ്ങളിലേക്കുള്ള കത്തുകൾ പ്രത്യേകമായി, സ്വീകരിക്കുമ്പോൾ തന്നെ തരം തിരിക്കുന്നതിനു വേണ്ടിയാണിത്. ഇത് എഴുത്തുകൾ പെട്ടെന്ന് തരം തിരിക്കുന്നതിനും വിതരണം ചെയ്യുന്നതിനും സഹായകമാകുന്നു. ഇനി നമുക്ക് ഓരോ പെട്ടിയും ഏതു തരത്തിലുള്ള കത്തുകൾ ശേഖരിക്കുന്നതിനുള്ളതാണെന്ന് നോക്കാം.

- ചുവന്ന പെട്ടികൾ പ്രാദേശികമല്ലാത്ത കത്തുകൾ ശേഖരിക്കാനുള്ളതാണ്.
- പച്ച പെട്ടികൾ പ്രാദേശിക കത്തുകൾ ശേഖരിക്കുന്നവയാണ്.
- നീലപെട്ടികൾ രാജ്യത്തെ പ്രധാന നഗരങ്ങളിലേക്കുള്ള കത്തുകൾ ശേഖരിക്കുന്നു.

നിങ്ങൾ കത്തുകൾ പോസ്റ്റോഫീസിലേക്ക് കൈമാറുകയോ അല്ലെങ്കിൽ തപാൽ പെട്ടിയിൽ നിക്ഷേപിക്കുകയോ ചെയ്താൽ അവയ്ക്ക് എന്തു സംഭവിക്കുന്നു?

- ആ കത്തുകൾ പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകൾ ശേഖരിക്കുന്നു.
- കത്തുകളിൽ കൃത്യമായ തുകയുടെ സ്റ്റമ്പുകൾ പതിച്ചിട്ടുണ്ടോ എന്ന് പരിശോധിച്ച ശേഷം അതിൽ സീൽ പതിക്കുന്നു.
- ലക്ഷ്യസ്ഥാനത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കി കത്തുകൾ തരം തിരിക്കുന്നു.



- വിവിധ ലക്ഷ്യസ്ഥാനത്തേക്കുള്ള പ്രത്യേകം തപാൽ ബാഗുകളിൽ കത്തുകൾ കൂട്ടുന്നു.
- ഓരോ ബാഗും അത് സ്വീകരിക്കപ്പെടേണ്ട സ്ഥലത്തുള്ള പോസ്റ്റോഫീസുകളിലേക്ക് അയക്കുന്നു.
- സ്വീകരിക്കപ്പെടേണ്ട പോസ്റ്റ് ഓഫീസിൽ എത്തിയ ഉടനെ ബാഗ് തുറന്ന് ഓരോ കത്തിലും സീൽ വയ്ക്കുന്നു.
- മേൽവിലാസക്കാരന്റെ താമസസ്ഥലത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കി കത്തുകൾ തരം തിരിക്കുന്നു.
- ഒടുവിലായി പോസ്റ്റ്മാൻ ബന്ധപ്പെട്ട മേൽവിലാസക്കാരന് കത്ത് നേരിട്ട് നൽകുന്നു.
- തപാൽ ബാഗുകൾ എങ്ങിനെയാണ് ഒരു പോസ്റ്റ് ഓഫീസിൽ നിന്നു മറ്റൊരു പോസ്റ്റോഫീസിലേക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യപ്പെടുന്നത് എന്ന് നിങ്ങൾ ചിന്തിച്ചിട്ടുണ്ടോ? ഇതിനെപ്പറ്റി നമുക്ക് അറിയാൻ നോക്കാം. ചെറിയ ദൂരത്തേക്കാണ് റെക്കിൾ മോട്ടോർ വാഹനങ്ങൾ, ഓട്ടോറിക്ഷകൾ, സൈക്കിളുകൾ എന്നിവയിൽ റോഡു മാർഗ്ഗമാണ് തപാൽ ബാഗുകൾ കൊണ്ടുപോകുന്നത്. ദീർഘ ദൂര തപാലുകളുടെ കാര്യത്തിൽ റെയിൽവേയാണ് ഏറ്റവും സൗകര്യപ്രദമായ മാർഗ്ഗം നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് റെയിൽവെ മെയിൽ സർവ്വീസസ് (ആർ എം എസ്) ആണ് റെയിൽവേ വഴിയുള്ള തപാലുകൾ അയക്കുകയും സ്വീകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നത്. രാജ്യത്തിലെ മിക്കവാറും എല്ലാ പ്രധാന റെയിൽവേ സ്റ്റേഷനുകളുടെയും പരിസരത്ത് ആർ എം. എസ് ഓഫീസുകൾ നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവും.
- റെയിൽവേ, മോട്ടോർ വാഹനങ്ങൾ, സൈക്കിളുകൾ എന്നിവയിലൂടെയുള്ള തപാലുകളെ ഉപരിതല തപാൽ എന്നാണ് പറയുന്നത്. റെയിൽ വഴിയും റോഡ് വഴിയും ഉള്ള ഗതാഗതത്തിനും പുറമെ സാധ്യമായ സ്ഥലങ്ങളിൽ വ്യോമ ഗതാഗതം വഴിയും ഇന്ത്യൻ തപാൽ വകുപ്പ് തപാൽ സൗകര്യം ലഭ്യമാക്കിയിട്ടുണ്ട്.

എല്ലാ അന്താരാഷ്ട്ര തപാലുകളും വ്യോമ ഗതാഗതം വഴിയാണ് നടത്തുന്നത്. അതുകൊണ്ട് വ്യോമഗതാഗതം വഴി നടത്തുന്ന മെയിൽ സർവ്വീസിനെ എയർ മെയിൽ എന്നാണ് പറയുന്നത്.

8.11 തപാൽ സേവന ചാർജ്ജ്

ഒരു പോസ്റ്റ് കാർഡോ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു ഇൻലന്റ് ലെറ്ററോ എങ്ങിനെയാണ് ഒരേ തപാൽ ചാർജ്ജ് ഈടാക്കിക്കൊണ്ട് രാജ്യത്തെവിടേയും എത്തുന്നതെന്ന് നിങ്ങൾ ചിന്തിക്കുന്നുണ്ടാവാം. സ്പീഡ് പോസ്റ്റ് ഒഴികെ എല്ലാതരം തപാലുകൾക്കും ഇന്ത്യക്കകത്ത് അവ സഞ്ചരിക്കുന്ന ദൂരം നോക്കാതെ ഒരേ നിരക്കാണ് ഈടാക്കുന്നത്. എന്നാൽ തപാലിന്റെ തൂക്കത്തിനനുസരിച്ച് നിരക്ക് വ്യത്യാസപ്പെടും. ഇന്ത്യക്ക് പുറത്തോ അല്ലെങ്കിൽ സ്പീഡ് പോസ്റ്റ് വഴിയോ തപാൽ അയക്കുമ്പോൾ തപാൽ നിരക്ക് തൂക്കം പോലെ തന്നെ ദൂരത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലും വ്യത്യാസപ്പെട്ടു കൊണ്ടിരിക്കും.

തപാലുകൾ വഹിച്ചു കൊണ്ടു പോകുക എന്ന സേവനം ചെയ്യുന്നതിന് തപാൽ സ്റ്റാമ്പുകളുടെ രൂപത്തിലാണ് പോസ്റ്റോഫീസുകളിൽ നാം പണം അടയ്ക്കേണ്ടത്. നാം തപാൽ സ്റ്റാമ്പുകൾ പോസ്റ്റോഫീസുകളിൽ നിന്നും വാങ്ങിക്കുകയെന്നതും അവ തപാലുകളിന്മേൽ ഒട്ടിക്കുക എന്നതും നിർബന്ധമാണ്. എന്നാൽ പോസ്റ്റോഫീസുകളിൽ ചെയ്തു വരുന്ന സേവനത്തിന് പ്രതിഫലം നൽകുന്നതിനുള്ള ഒരേയൊരു മാർഗമല്ല ഇത്.



പോസ്റ്റോഫീസുകൾ വഴി നമ്മുടെ തപാലുകൾ അയക്കുമ്പോൾ അതിനുള്ള തപാൽ ചാർജ്ജ് അടയ്ക്കുന്നതിനുള്ള വിവിധ മാർഗ്ഗങ്ങളെക്കുറിച്ച് നമുക്ക് അറിയാം.

1. തപാൽ സ്റ്റാമ്പ്: കത്തുകളും പാർസലുകളും അയക്കുന്നതിന് അവ തപാൽ പെട്ടിയിൽ ഇടുകയോ പോസ്റ്റോഫീസ് കൗണ്ടറുകളിൽ നൽകുകയോ ചെയ്യുന്നതിനു മുൻപായി നമ്മൾ തപാൽ സ്റ്റാമ്പ് വാങ്ങുകയും അത് തപാലിൽ ഒട്ടിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതാണ്. എന്നാൽ പോസ്റ്റോഫീസുകളിൽ നിന്നും വാങ്ങിക്കുന്ന പോസ്റ്റ് കാർഡ്, ഇൻലന്റ് ലെറ്റർ, പോസ്റ്റ് കവർ എന്നിവയിൽ പ്രത്യേകമായി തപാൽ സ്റ്റാമ്പുകൾ ഒട്ടിക്കേണ്ടതില്ല. കാരണം അവയുടെ വിലയിൽ തപാൽ ചാർജ്ജുകൾക്കു ഊൾപ്പെട്ടിരിക്കും. ഇവയുടെ മുൻവശത്തായി അച്ചടിച്ച തപാൽ സ്റ്റാമ്പുകൾ നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവും ഓർമ്മിക്കുക നിങ്ങൾ ഇവ വാങ്ങുമ്പോൾ അടയ്ക്കുന്ന തപാൽ ചാർജ്ജ് അനുവദനീയമായ ഭാരം കുറഞ്ഞ രേഖകൾക്കുള്ളതാണ്. കത്തുകളുടേയും പാർസലുകളുടേയും തൂക്കം അനുവദനീയമായ പരിധി കഴിഞ്ഞാൽ അധിക തപാൽ ചാർജ്ജ് നൽകേണ്ടി വരും.

2. ഫ്രാങ്ക്ഡ് പോസ്റ്റേജ് ചാർജ്ജ്: ചില വലിയ ഓഫീസുകളിൽ ദിവസേന നൂറുകണക്കിന് കത്തുകളിൽ സ്റ്റാമ്പ് പതിക്കേണ്ടതായി വരും. ഇത്തരം സന്ദർഭത്തിൽ യന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് സ്റ്റാമ്പ് പതിക്കുന്ന ഒരു സൗകര്യം കൂടി പോസ്റ്റോഫീസുകൾ ചെയ്തു കൊടുക്കാറുണ്ട്. ഫ്രാങ്കിംഗ് യന്ത്രം എന്നാണ് അതിനു പറയുക. ഈ യന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് വ്യത്യസ്ത വിലയിലുള്ള സ്റ്റാമ്പുകൾ തപാലുകളിൽ മുദ്രണം ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഇതിനെ ഫ്രാങ്ക്ഡ് പോസ്റ്റേജ് എന്നറിയപ്പെടുന്നു. സ്റ്റാമ്പ് പതിക്കേണ്ട കത്തുകൾ ഈ യന്ത്രത്തിനകത്ത് ഇട്ട് വിവിധ ബട്ടണുകൾ പ്രവർത്തിപ്പിച്ച് ആവശ്യമായ അത്രയും സ്റ്റാമ്പ് പതിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഫ്രാങ്കിംഗ് യന്ത്രം ചുവന്ന ഇഷ്ടിക നിറത്തിലുള്ള തപാൽ മുദ്രയാണ് തപാലിൽ പതിപ്പിക്കുക. ഇത്തരം യന്ത്രങ്ങൾ ഒരു ലൈസൻസ് എടുത്തുകൊണ്ട് തപാൽ ഓഫീസുകളിൽ നിന്നും വാടകയ്ക്ക് എടുക്കാവുന്നതാണ്. ലൈസൻസ് എടുത്ത ഫ്രാങ്കിംഗ് യന്ത്രം കൊടുക്കുന്നത് അയാൾ പോസ്റ്റോഫീസിൽ അടയ്ക്കുന്ന തുകയ്ക്ക് തുല്യമായ അത്രയും സ്റ്റാമ്പുകൾ മാത്രം പതിക്കാവുന്ന രീതിയിൽ ക്രമപ്പെടുത്തിയിട്ടാണ്. മുഴുവൻ തുകയ്ക്കുള്ള സ്റ്റാമ്പുകൾ ഉപയോഗിച്ച് കഴിഞ്ഞാൽ യന്ത്രം തുടർന്ന് പ്രവർത്തിപ്പിക്കാൻ കഴിയാതെ വരുന്നു. ഇതിന്റെ ഉപയോഗത്തിനുവേണ്ടി വീണ്ടും തുകയടച്ച് ഈ യന്ത്രം വീണ്ടും പോസ്റ്റ് ഓഫീസുവഴി ക്രമപ്പെടുത്താം.

3. സ്റ്റാമ്പ് പതിക്കാതെ പണം അടയ്ക്കൽ: ചില തപാലുകളിൽ സ്റ്റാമ്പുകൾ ഒട്ടിക്കാത്തതായി നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവും. അങ്ങനെയെങ്കിൽ അവ എങ്ങനെ നിങ്ങളുടെയടുത്തെത്തും. ഇത്തരം തപാലുകളുടെ കാര്യത്തിൽ ഒന്നുകിൽ തപാൽ കൂലി കത്ത് അയക്കുന്നതിനു മുൻപേ അടച്ചിരിക്കും. അല്ലെങ്കിൽ കത്ത് സ്വീകരിച്ച ശേഷം സ്വീകർത്താവ് ആയിരിക്കും തപാൽ ചാർജ്ജ് നൽകുക. ഉദാഹരണമായി ദിനപത്രം ആനുകാലിക പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾ എന്നിവയുടെ കാര്യത്തിൽ കത്ത് അയക്കുന്ന ആൾ വളരെ മുൻപ് തന്നെ തപാൽ ചാർജ്ജ് അടച്ചിരിക്കും. എന്നാൽ വ്യാപാര മറുപടി കാർഡുകളുടെ കാര്യത്തിൽ സ്വീകർത്താവ് കത്ത് വാങ്ങിയ ശേഷം തപാൽ ചാർജ്ജ് നൽകുന്നത്.

4. കമ്പ്യൂട്ടർവൽകൃത കുറിപ്പുകൾ: അടുത്ത കാലത്തായി ചില പോസ്റ്റോഫീസുകൾ കമ്പ്യൂട്ടർവൽകൃതകുറിപ്പുകൾ തപാലുകളിൽ ഒട്ടിക്കുന്നു. ഇവിടെ തപാൽ സ്റ്റാമ്പ് പ്രത്യേകമായി ഒട്ടിക്കേണ്ടതില്ല.

തപാൽ ചാർജ്ജ് അടച്ചത്, തീയതി, സമയം എന്നിവ ഈ കുറിപ്പിൽ സൂചിപ്പിച്ചിട്ടുണ്ടാകും. രജിസ്ട്രേഡ് പോസ്റ്റ് സ്പീഡ് പോസ്റ്റ് എന്നിവയുടെ കാര്യത്തിൽ ഈ സൗകര്യം ലഭ്യമാണ്. സാധാരണ തപാലുകൾക്ക് ഈ സൗകര്യം ലഭ്യമല്ല.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 8.5

കുറിപ്പുകൾ



ചേരുമ്പടി ചേർക്കുക.

എ	ബി
i. പച്ച തപാൽ പെട്ടി	a. അയച്ച ആൾക്ക് തന്നെ കത്ത് തിരിച്ചയക്കുന്നു.
ii. ഫ്രാങ്കിംഗ് യന്ത്രം	b. കത്തയക്കുന്ന ആൾ തപാൽ ചാർജ്ജ് അടക്കുന്നില്ല.
iii. മതിയായ സ്റ്റാമ്പ് ഒട്ടിക്കാതിരിക്കുക	c. മേൽവിലാസക്കാരനിൽ നിന്നും കുറവുള്ള സ്റ്റാമ്പിന്റെ ഇരട്ടിത്തുക ഇടാക്കുന്നു.
iv. വ്യാപാര മറുപടിക്കത്ത്	d. പ്രാദേശിക തപാലുകൾ
v. സ്വീകർത്താവിന്റെ തെറ്റായ വിലാസം	e. തപാൽ ചാർജ്ജ് അച്ചടിക്കുന്നു.

8.12 പോസ്റ്റോഫീസുകൾ വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ സുഗമമാക്കുന്നതെങ്ങിനെ?

വിവിധ രീതിയിൽ മെയിൽ സർവ്വീസുകൾ നടത്തുന്നതിന് പുറമെ പോസ്റ്റ് ഓഫീസുകൾ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് താഴെപറയുന്ന ചില പ്രത്യേക സേവനങ്ങളും നൽകി വരുന്നു.

- വാല്യു പേയബിൽ പോസ്റ്റിലൂടെ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ വില്പന സുഗമമാക്കുന്നു.
- ഇടപാടുകാരുടെ സ്റ്റാമ്പ് പതിക്കാതെയുള്ള കത്തുകൾ വ്യാപാര മറുപടി തപാൽ സംവിധാനത്തിലൂടെ എത്തിക്കുന്നു.
- മാധ്യമ തപാലിലൂടെ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ പരസ്യം സുഗമമാക്കുന്നു.
- എക്സ്പ്രസ് തപാൽ സംവിധാനത്തിലൂടെ വിശ്വസനീയവും സമയബന്ധിതവുമായി പാർസലുകൾ അയക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.
- വ്യാപാര തപാലിലൂടെ തപാലുകൾ അയക്കുന്നതിന് തൊട്ടുമുമ്പ് ചെയ്യേണ്ട പല തരത്തിലുള്ള സേവനങ്ങളും ചെയ്തു തരുന്നു.
- കോർപ്പറേറ്റ് മണിയോർഡർ സംവിധാനത്തിലൂടെ വൻതുകകൾ കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.
- തപാൽപെട്ടി, തപാൽ ബാഗ് എന്നീ സൗകര്യങ്ങളിലൂടെ തപാലുകൾ ശേഖരിക്കുന്നതിന് പ്രത്യേക സംവിധാനങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്തിത്തരുന്നു.

ഈ സൗകര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് നമുക്ക് കൂടുതലറിയാം.

- i. **വാല്യു പേയബിൽ പോസ്റ്റ് (വിപിപി):** ചിലപ്പോൾ നമ്മുടെ പ്രാദേശിക കടകളിൽ ലഭ്യമല്ലാത്ത ചില ഉല്പന്നങ്ങൾ നമുക്ക് ആവശ്യമായി വന്നേക്കാം. ഇത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിൽ മറ്റ് സ്ഥലങ്ങളിലുള്ള വില്പനക്കാരോട് അവ അയച്ചു തരാൻ വേണ്ടി നാം അപേക്ഷിക്കാറുണ്ടല്ലോ. ഇവിടെ പോസ്റ്റോഫീസുകൾ നൽകുന്ന വാല്യു പേയബിൽ പോസ്റ്റ് സംവിധാനം വില്പനക്കാരന് ഒരു നല്ല അവസരം നൽകുന്നു. ഈ സംവിധാനത്തിൽ വില്പിക്കുന്ന ആളുകളുടെ



പക്കൽ നിന്നും ശരിയായ പാക്ക് ചെയ്ത ഉല്പന്നങ്ങൾ സ്വീകരിച്ച് അവ ഉപഭോക്താവിന് എത്തിച്ചു കൊടുക്കുകയാണ് പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് ചെയ്യുന്നത്. ഉല്പന്നത്തിന്റെ വിലയും തപാൽ ചാർജ്ജും വാങ്ങിയശേഷമാണ് ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താവിന് കൈമാറുന്നത്. ഇതിനുശേഷം ഉല്പന്നത്തിന്റെ വില പോസ്റ്റോഫീസ് വിലപനക്കാരന് അയച്ചു കൊടുക്കുന്നു.

- ii. **വ്യാപാര മറുപടി തപാൽ:** ഉപഭോക്താക്കളെ സൃഷ്ടിക്കുകയെന്നത് വ്യാപാരത്തിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങളിലൊന്നാണെന്ന് നിങ്ങൾക്കറിയാം. ഈ ലക്ഷ്യം കൈവരിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ഉപഭോക്താക്കളോട് വല്ല അഭിപ്രായങ്ങളും ആരാഞ്ഞാൽ അവയ്ക്ക് വളരെ പെട്ടെന്ന് തന്നെ മറുപടി ലഭിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഈ ആവശ്യത്തിനായി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പോസ്റ്റോഫീസുകൾ നൽകിവരുന്ന വ്യാപാര മറുപടി തപാൽ സംവിധാനം ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. ഇവിടെ കത്തയക്കുന്ന ആൾ യാതൊരുവിധ തപാൽ ചാർജ്ജും നൽകേണ്ട. തപാൽ ചാർജ്ജ് പിന്നീട് മേൽവിലാസക്കാരനിൽ നിന്നും ഈടാക്കും. ഈ സൗകര്യം ലഭ്യമാക്കുന്നതിനായി ഒരു നിശ്ചിത ഫീസ് അടച്ച് പോസ്റ്റോഫീസിൽ നിന്നും ഒരു ലൈസൻസ് എടുക്കേണ്ടതാണ്. ലൈസൻസ് നമ്പറും “വ്യാപാര മറുപടി കത്ത് - തപാൽ കൂലി നൽകേണ്ടതില്ല”. ഇന്ത്യയിൽ പോസ്റ്റ് ചെയ്താൽ തപാൽ കൂലി നൽകേണ്ടതില്ല. എന്ന പ്രസ്ഥാവനയും കാർഡിലോ പോസ്റ്റ് കവറിനു പുറത്തായോ വ്യക്തമായി അച്ചടിച്ചിരിക്കും. സ്വീകർത്താവിന്റെ വിലാസവും ഈ കാർഡിൽ അല്ലെങ്കിൽ കവറിൽ അച്ചടിച്ചിരിക്കും.
- iii. **മാധ്യമ തപാൽ:** ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ തപാൽ വകുപ്പ് കോർപ്പറേറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും മറ്റും പോസ്റ്റ് കാർഡ് ഇൻലന്റ് ലെറ്റർ, എയറോഗ്രാം തുടങ്ങിയവയിൽ പരസ്യങ്ങൾ പ്രസിദ്ധപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള അനുമതി നൽകുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഇത്തരത്തിലുള്ള പോസ്റ്റൽ സ്റ്റേഷനുകളിലൂടെ തന്നെയാണ് പലപ്പോഴും സർക്കാർ പൊതുബോധവൽക്കരണ സന്ദേശങ്ങൾ നൽകുന്നത്.
- iv. **എക്സ്പ്രസ് തപാൽ :** വിശ്വസനീയവും, ചിലവു കുറഞ്ഞതും, വേഗതയേറിയതുമായി പാർസൽ സർവ്വീസുകൾ ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ വ്യാപാരികൾക്കും കോർപ്പറേറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും നൽകുന്നു. ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ സമയ ബന്ധിതമായി 35 കി. ഗ്രാം വരെ ഭാരമുള്ള പാർസലുകൾ മേൽവിലാസക്കാരന്റെ വീട്ടു പടിക്കൽ എത്തിക്കുന്നു.
- v. **വ്യാപാര തപാൽ :** വ്യാപാര തപാൽ സംവിധാനത്തിലൂടെ തപാൽ അയക്കുന്നതിനുമുൻപുള്ള പല പ്രവർത്തനങ്ങളും ഏറ്റെടുത്തുകൊണ്ട് വ്യാപാര ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മറ്റൊരു അവസരവും കൂടി പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് നൽകുന്നു. പാർസലുകൾ പാക്ക് ചെയ്യുക, മേൽവിലാസം എഴുതുക, അയക്കുന്ന ആളിന്റെ വീട്ടു പടിക്കൽ നിന്ന് പാർസൽ ശേഖരിക്കുക, തപാലുകൾ ഫ്രാങ്ക് ചെയ്യുക തുടങ്ങിയ തപാലുകൾ അയക്കുന്നതിനു മുൻ ചെയ്യേണ്ട കാര്യങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.
- iv. **കോർപ്പറേറ്റ് മണിയോർഡർ:** വ്യക്തികളെപ്പോലെ സ്ഥാപനങ്ങൾ മണിയോർഡർ സേവനങ്ങൾ ചെയ്തു വരുന്നു. ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ സംഘടനകൾക്ക് ഒരു കോടി രൂപ വരെ രാജ്യത്തിന്റെ ഏത് ഭാഗത്തേക്കും അയക്കാൻ കഴിയും. ഈ സൗകര്യം സാറ്റലൈറ്റ് ബന്ധമുള്ള പോസ്റ്റോഫീസുകളിൽ ലഭ്യമാണ്.
- vii. **തപാൽ പെട്ടികളും തപാൽ ബാഗുകളും :** പോസ്റ്റ്മാൻ പല തരത്തിലുള്ള മെയിലുകൾ മേൽവിലാസക്കാരന്റെ വീട്ടു പടിക്കൽ എത്തിക്കുന്നുവെന്ന് നമു



ക്കറിയാം. ഇതിനുപുറമെ, രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാതെയുള്ള കത്തുകൾ സ്വീകരിക്കുന്നതിനായി പോസ്റ്റോഫീസുകൾ മേൽവിലാസക്കാരന് തപാൽ പെട്ടികളും തപാൽ ബാഗുകളും നൽകാറുണ്ട്. ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ നിശ്ചിത നമ്പറോടുകൂടിയ ഒരു പെട്ടിയോ, ബാഗോ, സ്വീകർത്താവിന്, ഒരു നിശ്ചിത തുക അടച്ചാൽ പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് അനുവദിക്കുന്നു. ഈ നമ്പർ രേഖപ്പെടുത്തി കൊണ്ടു വരുന്ന എല്ലാ മെയിലുകളും ഈ പെട്ടിയിലോ ബാഗിലോ ഇടുന്നു. മേൽവിലാസക്കാരൻ അയാളുടെ സൗകര്യാർത്ഥം പോസ്റ്റോഫീസിൽ വന്ന് തപാലുകൾ എടുക്കുന്നതിനുള്ള സൗകര്യമേർപ്പെടുത്തുന്നു. തപാൽ പെട്ടിയാകുമ്പോൾ മേൽവിലാസക്കാരൻ പോസ്റ്റോഫീസിൽ വന്ന് അനുവദിച്ചിട്ടുള്ള പെട്ടി തുറന്ന് തപാലുകൾ ശേഖരിക്കണം. എന്നാൽ തപാൽ ബാഗുകളാണെങ്കിൽ മേൽവിലാസക്കാരന് അത് ഓഫീസിലേക്ക് കൊണ്ടുപോയി അവിടെ വെച്ച് തുറക്കാവുന്നതാണ്. ഏത് സ്ഥാപനത്തിനും വ്യക്തിക്കും ഇത്തരം പെട്ടികൾ പോസ്റ്റോഫീസിൽ നിന്നും വാടകയ്ക്ക് എടുക്കാവുന്നതാണ്. താഴെ പറയുന്നവർക്ക് ഈ സൗകര്യം വളരെ അനുയോജ്യമാണ്.

- തങ്ങൾക്കുള്ള മെയിലുകൾ വളരെ പെട്ടെന്ന് തന്നെ ലഭ്യമാകണമെന്ന് ആഗ്രഹിക്കുന്ന വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ.
- കൂടിയ അളവിൽ തപാലുകൾ സ്വീകരിക്കുന്നവർ
- മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരം
- സ്ഥിരമായി മേൽവിലാസം ഇല്ലാത്തവർ
- തങ്ങളുടെ പേരും വിലാസവും വെളിപ്പെടുത്താൻ ആഗ്രഹിക്കാത്തവർ.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 8.5

ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.

- i. തപാലിലൂടെ പോസ്റ്റോഫീസുകൾ തപാലുകൾ അയക്കുന്നതിന് തൊട്ടു മുമ്പ് ചെയ്യേണ്ട പല തരത്തിലുള്ള സേവനങ്ങളും ചെയ്തു തരുന്നു.
- ii. പോസ്റ്റോഫീസുകൾ നൽകുന്ന തപാൽ സൗകര്യം ഉപയോഗപ്പെടുത്തി ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും പരസ്യം നൽകാവുന്നതാണ്.
- iii. വ്യാപാര തപാലിൽ തപാൽ ചാർജ്ജ് കത്ത് അയക്കുന്ന ആൾ മുടക്കേണ്ടിവരുന്നില്ല.
- iv. കോർപ്പറേറ്റ് മണിയോർഡർ സംവിധാനത്തിലൂടെ രൂപ വരെ അയക്കാവുന്നതാണ്.
- v. സ്വീകർത്താക്കളെ വെളിപ്പെടുത്താതെ തന്നെ സൗകര്യത്തിലൂടെ കത്തുകൾ ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്.

8.13 തപാൽ സർവ്വീസുകളുടെ പ്രാധാന്യം

തപാൽ സേവനങ്ങൾ ജനങ്ങൾക്കും പ്രത്യേകിച്ച് വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾക്കും വളരെ പ്രാധാന്യമുള്ളതാണ് താഴെ കൊടുക്കുന്ന വസ്തുതകൾ തപാൽ സർവ്വീസസിന്റെ പ്രാധാന്യം വ്യക്തമാക്കുന്നു.

1. **ചിലവ് കുറഞ്ഞ വാർത്താ വിനിമയ മാർഗ്ഗം:** തപാൽ മെയിൽ സർവ്വീസുകൾ വാർത്താ വിനിമയോപാധികളേക്കാൾ കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ ലഭ്യമാണ്. പത്രങ്ങൾക്കും മറ്റ് മാസികകൾക്കും കൂടുതൽ പ്രചാരം നേടാൻ കഴിയുന്നതും



അവ ഗ്രാമത്തിലുള്ള ജനങ്ങൾക്ക് എളുപ്പത്തിൽ ലഭ്യമാകുന്നതും തപാൽ സേവനങ്ങളുടെ ഫലമായാണ്. ന്യൂസ് പേപ്പറുകളും മാഗസിനുകളും കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ അയക്കാൻ കഴിയുന്നതുകൊണ്ടാണിത് സാധ്യമാകുന്നത്.

- 2. സമ്പാദ്യശീലം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു:** പോസ്റ്റോഫീസുകൾ നടപ്പിലാക്കിയിട്ടുള്ള ചെറു സമ്പാദ്യ പദ്ധതികൾ സാധാരണക്കാരുടെ ഇടയിൽ സമ്പാദ്യശീലം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു. മാത്രമല്ല, പോസ്റ്റോഫീസുകൾ വഴിയുള്ള സമ്പാദ്യത്തിന് നികുതി ഇളവും അനുവദിക്കുന്നു. ഉദാ: - നാഷണൽ സേവിംഗ്സ് സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾ, പബ്ലിക് പ്രോവിഡന്റ് ഫണ്ട് എന്നിവിലുള്ള സമ്പാദ്യം ഇതിലുപരി പോസ്റ്റോഫീസുകൾ വഴി സമ്പാദ്യ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നവർക്ക് സമ്മാനങ്ങളും നൽകാൻ സംവിധാനവുമുണ്ട്.
- 3. കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ സുരക്ഷിതമായി പണം അടയ്ക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു:** പണം അയക്കുന്നതിന് ഏറ്റവും സാധാരണവും ചിലവു കുറഞ്ഞതുമായ ഒരു മാർഗം പോസ്റ്റോഫീസുകൾ വഴിയുള്ള മണിയോർഡർ സംവിധാനമാകുന്നു. പണം വളരെ പെട്ടെന്ന് തന്നെ അയക്കേണ്ടതാണെങ്കിൽ ടെലഗ്രാഫിക് മണിയോർഡർ സംവിധാനം ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. പോസ്റ്റൽ ഓർഡർ പണം കൈമാറുന്നതിനുള്ള മറ്റൊരു മാർഗമാകുന്നു.
- 4. കച്ചവട പുരോഗതി സാധ്യമാകുന്നു:** തപാൽ സേവനങ്ങളുടെ ലഭ്യത ആഭ്യന്തര - വിദേശ കച്ചവടങ്ങളുടെ പുരോഗതി സാധ്യമാക്കുന്നു. കച്ചവട അന്വേഷണങ്ങൾ നടത്തുന്നതും വ്യാപാര ഇടപാടുകൾക്ക് അന്തിമരൂപം നൽകുന്നതും കത്തിടപാടുകൾ വഴിയാണ്. ഓർഡറുകൾ നൽകുന്നതും, സാധനങ്ങൾ അയച്ചു കൊണ്ടുള്ള വിവരങ്ങൾ അറിയിക്കുന്നതും, പണം അടവിനായുള്ള ഓർമ്മക്കുറിപ്പുകൾ അയയ്ക്കുന്നതും തപാൽ വഴി തന്നെയാണ്. ചെക്കുകൾ, ഡ്രാഫ്റ്റുകൾ, മറ്റ് വിലപിടിപ്പുള്ള രേഖകൾ എല്ലാം തന്നെ തപാൽ വഴി അയക്കുമ്പോൾ അവയ്ക്ക് യാത്ര മധ്യേ സംഭവിക്കാനിടയുള്ള നഷ്ടത്തിനെതിരെ നിശ്ചിത തുകയ്ക്കുള്ള ഇൻഷുറൻസ് സംരക്ഷണം ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്. മെയിൽ ഓർഡർ ബിസിനസ് പൂർണ്ണമായും തപാൽ മെയിലിനേയും പാർസൽ സേവനത്തേയും ആശ്രയിച്ചാണിരിക്കുന്നത്.
- 5. വിദൂര പഠനം സാധ്യമാകുന്നു:** ഓപ്പൺ സ്കൂൾ, ഓപ്പൺ യൂണിവേഴ്സിറ്റികൾ, മറ്റു സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവ വിദൂര വിദ്യാഭ്യാസവും കത്തു വഴിയുള്ള വിദ്യാഭ്യാസവും നൽകുന്നു. പഠിതാക്കളെ പഠിപ്പിക്കാനായി ഈ പാഠ്യഭാഗങ്ങൾ പോസ്റ്റ് വഴിയാണ് അയക്കുന്നത്. ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് അവരുടെ പഠിതാക്കളുമായി എല്ലാവിധ ആശയ വിനിമയവും നടത്തുന്നത് തപാൽ വഴിയാണ്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ക്ലാസ്സുകളിൽ പോവാതെ തന്നെ പാഠഭാഗങ്ങൾ നന്നായി പഠിക്കാമെന്ന ഗുണം വിദൂര സ്ഥലങ്ങളിലുള്ള വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും ലഭിക്കുന്നു.

8.14 സ്വകാര്യ കൊറിയർ സർവ്വീസുകൾ

പൊതുജനത്തിന് തപാൽ സർവ്വീസ് നൽകുന്ന ചില സ്വകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ നിലവിലുണ്ട്. ഇവയെ സ്വകാര്യ കൊറിയർ സർവ്വീസ് എന്നാണറിയപ്പെടുന്നത്. ഇവ കത്തുകളും പാർസലുകളും ശേഖരിച്ച് മേൽവിലാസക്കാർക്ക് എത്തിക്കുന്നു. പാർസലുകൾ, എഴുത്തുകൾ, പാക്കറ്റുകൾ എന്നിവ പെട്ടെന്ന് തന്നെ എത്തിക്കുവാൻ സ്വകാര്യ കൊറിയറിലൂടെ സാധിക്കുന്നു. കൊറിയർ വഴി അയ





യ്ക്കുകയാണെങ്കിൽ എഴുത്തുകളിലും പാർസലുകളിലും സ്റ്റാമ്പ് ഒട്ടിക്കേണ്ട ആവശ്യമില്ല. സ്വകാര്യ കൊറിയർ സർവ്വീസുകൾക്കുള്ള ചാർജ്ജ് പോസ്റ്റോഫീസുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ കൂടുതലായിരിക്കും. അതുപോലെ ഈ ചാർജ്ജുകൾ ഒരു പോലെ ആയിരിക്കുകയില്ല. വലിയ പട്ടണങ്ങളിലും നഗരങ്ങളിലും സ്വകാര്യ കൊറിയറുകൾ വളരെ വ്യാപകമാണ്. സ്വകാര്യ കൊറിയർ സർവ്വീസുകളുടെ പ്രധാന സവിശേഷതകൾ താഴെ പറയുന്നു.

- i. വളരെ പെട്ടെന്നുള്ള ആശയ വിനിമയത്തിന് സഹായിക്കുന്നു.
- ii. ദേശീയവും അന്തർദേശീയവുമായ വാർത്താവിനിമയം സാധ്യമാക്കുന്നു.
- iii. സർണ്ണവും വെള്ളിയും ഒഴികെയുള്ള എല്ലാ വസ്തുക്കളും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു.
- iv. റെയിൽവേ, റോഡ്, വ്യോമ ഗതാഗതമാർഗങ്ങൾക്കും പുറമെ സന്ദേശ കൈമാറ്റത്തിന് ടെലഫോൺ, ടെലക്സ്, ഫാക്സ് എന്നീ സേവനങ്ങളും ചില ഏജൻസികൾ (സ്ഥാപനങ്ങൾ) ഉപയോഗിക്കുന്നു.
- v. സുരക്ഷിതവും സമയ ബന്ധിതവുമായി സാധനങ്ങൾ എത്തിക്കുന്ന ഉത്തരവാദിത്വം ഏറ്റെടുക്കുന്നു.
- vi. ഇവർ വീട്ടുപടിഞ്ഞാറു വന്ന് സാധനങ്ങൾ സമാഹരിക്കുകയും സ്വീകർത്താവിന് എത്തിച്ചുകൊടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 8.7

- I. താഴെ പറയുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പറയുക.
 - i. പിൻകോഡ് എളുപ്പത്തിലും വേഗത്തിലും കത്തുകൾ തരം തിരിക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.
 - ii. ഇന്ത്യാ ഗവർണ്മെന്റിന്റെ ധനകാര്യ വകുപ്പിന്റെ കീഴിലാണ് തപാൽ വകുപ്പ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്.
 - iii. വിദൂര വിദ്യാഭ്യാസ പദ്ധതിക്ക് പോസ്റ്റോഫീസ് സഹായിക്കുന്നില്ല.
 - iv. ചെക്കുകളും വിലപിടിപ്പുള്ള രേഖകളും തപാൽ വഴി അയക്കാവുന്നതാണ്.
 - v. സ്വകാര്യ കൊറിയറുകൾ പാർസലുകൾ കൊണ്ടുപോകുന്നില്ല.
- II. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ
 - i. താഴെ പറയുന്നവയിൽ പോസ്റ്റൽ സേവനങ്ങളുടെ ഇനത്തിൽപ്പെടാത്തത് ഏത്?

a. തപാൽ സേവനങ്ങൾ	b. ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ
c. പണയമടക്കൽ സേവനം	d. ലോക്കർ സേവനം
 - ii. താഴെ പറയുന്നവയിൽ പോസ്റ്റോഫീസ് നൽകുന്ന ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി ഏത്?
 - a. എൻ്റോവ്മെന്റ് പോളിസി
 - b. ഹോൾ ലൈഫ് പോളിസി
 - c. റൂറൽ പോസ്റ്റൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി
 - d. സംയുക്ത ലൈഫ് പോളിസി
 - iii. താഴെ പറയുന്നവയിൽ പോസ്റ്റോഫീസ് നൽകുന്ന കൈമാറ്റ സേവനം ഏത്?

a. പെൻഷൻ അടവ്	b. ബില്ലി അടവ്
c. മണിയോർഡർ	d. പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് പ്രതിമാസ വരുമാനപദ്ധതി



- iv. താഴെ പറയുന്നവയിൽ പോസ്റ്റോഫീസുകൾ നൽകുന്ന പ്രത്യേക മെയിൽ സർവ്വീസ് അല്ലാത്തതേത്?
 - a. രജിസ്ട്രേഡ് പോസ്റ്റ്
 - b. സ്റ്റാമ്പ് വിലപന
 - c. സ്പീഡ് പോസ്റ്റ്
 - d. ഇൻഷോർഡ് പോസ്റ്റ്
- v. താഴെ പറയുന്നവയിൽ സ്വകാര്യ കൊറിയർ സർവ്വീസ് ഏത്?
 - a. തപാൽ പെട്ടിയും തപാൽ ബാഗും
 - b. ബിസിനസ് പോസ്റ്റ്
 - c. ഓവർനൈറ്റ് എക്സപ്രസ്സ്
 - d. വാല്യുപേയബിൾ പോസ്റ്റ്



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- പോസ്റ്റോഫീസുകൾ ചെയ്തു കൊടുക്കുന്ന വിവിധങ്ങളായ സേവനങ്ങളേ യാണ് തപാൽ സേവനങ്ങൾ എന്നു പറയുന്നത്. കത്തുകളും പാർസലുകളും എത്തിച്ചു കൊടുക്കുക, പണം അയക്കുന്നതിനുള്ള സംവിധാനം ചെയ്തു കൊടുക്കുക, നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുക, ആളുകളുടെ ജീവൻ ഇൻഷുർ ചെയ്യുക എന്നിവ ഇതിലുൾപ്പെടുന്നു.
- കത്തുകളും പാർസലുകളും അയക്കുന്ന ആളിൽ നിന്ന് ശേഖരിച്ച് സ്വീകർത്താ വിഭാഗം എത്തിക്കുന്നതിന് മെയിൽ സർവ്വീസ് എന്നു പറയുന്നു. പോസ്റ്റ് കാർഡ്, ഇൻലന്റ് ലെറ്റർ, പോസ്റ്റ് കവർ, പാർസൽ പോസ്റ്റ്, ബുക്ക് പോസ്റ്റ് എന്നീ രീതിയിലൂടെയാണ് പോസ്റ്റോഫീസുകൾ മെയിൽ സർവ്വീസ് നൽകുന്നത്. സർട്ടിഫിക്കറ്റ് പോസ്റ്റിംഗ്, രജിസ്ട്രേഡ് പോസ്റ്റ് ഇൻഷോർഡ് പോസ്റ്റ്, സ്പീഡ് പോസ്റ്റ്, പോസ്റ്റ് റീസ്റ്റാന്റി തുടങ്ങിയ പ്രത്യേക തരത്തിലുള്ള മെയിൽ സർവ്വീസുകളും പോസ്റ്റോഫീസുകളും ചെയ്തു കൊടുക്കുന്നു.
- പോസ്റ്റോഫീസ് ചെയ്തു കൊടുക്കുന്ന പണമടവ് സേവനങ്ങളിലൂടെ പണം ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യാവുന്നതാണ്. പോസ്റ്റൽ ഓർഡർ മണിയോർഡർ എന്നിവയിലൂടെ വ്യക്തികൾക്ക് പണം വിദൂര സ്ഥലങ്ങളിലേക്ക് അയക്കാവുന്നതാണ്.
- വിവിധങ്ങളായ സമ്പാദ്യപദ്ധതികൾ നടപ്പിലാക്കുക വഴി ജനങ്ങളിൽ സമ്പാദ്യശീലം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാൻ പോസ്റ്റോഫീസുകൾ സഹായിക്കുന്നു. പോസ്റ്റോഫീസ് സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട്, പഞ്ചവത്സര ആവർത്തന നിക്ഷേപ പദ്ധതി, പോസ്റ്റോഫീസ് സ്ഥിര നിക്ഷേപ പദ്ധതി, പോസ്റ്റോഫീസ് പ്രതിമാസ വരുമാന പദ്ധതി, ആറുവർഷ ദേശീയ സമ്പാദ്യ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് (ഇഷ്യൂ VIII) പദ്ധതി, 15 വർഷ പബ്ലിക് പ്രോവിഡന്റ് ഫണ്ട് അക്കൗണ്ട്, കിസാൻ വികാസ് പത്ര പദ്ധതി എന്നിവ വിവിധങ്ങളായ സമ്പാദ്യ പദ്ധതികളാണ്.
- പോസ്റ്റൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്, റൂറൽ പോസ്റ്റൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് എന്നീ പോസ്റ്റോഫീസ് പദ്ധതികളിലൂടെ വ്യക്തികൾക്ക് അവരുടെ ജീവൻ ഇൻഷുർ ചെയ്യാവുന്നതാണ്.
- വാല്യു പേയബിൾ പോസ്റ്റ്, വ്യാപാര മറുപടി തപാൽ കോർപ്പറേറ്റ് മണിയോർഡർ, തപാൽ പെട്ടി, തപാൽ ബാഗ്, മീഡിയ പോസ്റ്റ്, എക്സ്പ്രസ്സ് പോസ്റ്റ്, വ്യാപാര തപാൽ എന്നീ സംവിധാനങ്ങളിലൂടെ പോസ്റ്റോഫീസുകൾ വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ സുഗമമാക്കുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ

- തപാൽ ഇടപാടുകളുടെ പ്രാധാന്യം: ചിലവു കുറഞ്ഞ വാർത്താ വിനിമയ മാർഗം, സമ്പാദ്യശീലം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു, കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ പണമയക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു. കച്ചവട പുരോഗതി സാധ്യമാക്കുന്നു. വിദൂര പഠനത്തിന് സൗകര്യമൊരുക്കുന്നു.
- സ്വകാര്യ കൊറിയറുകൾ, അവരുടേതായ സ്വന്തം തപാൽ ശൃംഖലകളുടെ സഹായത്തോടെ രാജ്യത്ത് മെയിൽ സർവ്വീസുകൾ നൽകുന്നു. ഇവർ കത്തുകളും പാർസലുകളും ശേഖരിക്കുകയും അതിവേഗം എത്തിച്ചു കൊടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. നിങ്ങളുടെ നോട്ടു ബുക്കിൽ ഇന്ത്യൻ പോസ്റ്റിന്റെ അടയാളം ഉണ്ടാക്കുക.
2. ദേശീയ തപാലും അന്തർദേശീയ തപാലും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസമെന്ത്?
3. ഗ്രാമീൺ സഞ്ചാർ സേവക് സ്കീം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
4. 15 വർഷ പബ്ലിക് പ്രോവിഡന്റ് ഫണ്ടിന്റെ സവിശേഷതകൾ പറയുക.
5. മെയിൽ സർവ്വീസുകളിൽ പിൻകോഡ് ഉപയോഗിക്കുന്നതെന്തിന്?
6. വാല്യു പേയബിൾ പോസ്റ്റും വ്യാപാര മറുപടി തപാലും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ പറയുക.
7. പോസ്റ്റോഫീസിൽ കാണുന്ന വിവിധ നിറത്തിലുള്ള തപാൽ പെട്ടികൾ ഏതെല്ലാം? ഓരോന്നിന്റേയും ഉദ്ദേശമെന്ത്?
8. പോസ്റ്റോഫീസുകളിൽ ലഭ്യമാകുന്ന വിവിധതരം പോസ്റ്റ് കാർഡുകൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
9. മണിയോർഡറും പോസ്റ്റൽ ഓർഡറും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസമെന്ത്?
10. പോസ്റ്റോഫീസുകളിൽ ലഭ്യമാകുന്ന വിവിധ തരം ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതികൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് വിവരിക്കുക.
11. സ്വകാര്യ കൊറിയർ സർവ്വീസുകളുടെ സവിശേഷതകൾ വിവരിക്കുക.
12. പോസ്റ്റോഫീസുകൾ നൽകുന്ന തപാൽ ബാഗുകളുടെ സൗകര്യമെന്തെന്ന് വിശദമാക്കുക.
13. പോസ്റ്റോഫീസുകൾ നൽകിവരുന്നത് പണമയക്കൽ സേവനങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക.
14. പോസ്റ്റൽ സർവ്വീസുകൾ എന്നതു കൊണ്ടർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്? പോസ്റ്റോഫീസുകൾ നൽകുന്ന ഏതെങ്കിലും രണ്ട് സേവനങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക.
15. പോസ്റ്റോഫീസുകൾ നടത്തി വരുന്ന ഏതെങ്കിലും നാല് സമ്പാദ്യപദ്ധതികൾ വിശദീകരിക്കുക.
16. തപാൽ സർവ്വീസുകൾ എങ്ങിനെയാണ് വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ സുഗമമാക്കുന്നത്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 8.1 (i) വിദേശ രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് (ii) വിലയുടേയും നിറത്തിന്റേയും (iii) തൂക്കം (iv) കുറവ് (v) രഹസ്യം
- 8.2 (i) 70,000 രൂപ (ii) 5,000 രൂപ (iii) ക്രോസ്സ് ചെയ്യാവുന്നതാണ് (iv) മൂന്ന് (v) ആറ്

മൊഡ്യൂൾ - 3

സേവന വിഭാഗം



കുറിപ്പുകൾ

തപാൽ കൊറിയർ സേവനങ്ങൾ

- 8.3 (i) തെറ്റ് (ii) തെറ്റ് (iii) തെറ്റ് (iv) ശരി (v) ശരി
- 8.4 (i) തെറ്റ് (ii) ശരി (iii) തെറ്റ് (iv) തെറ്റ് (v) ശരി
- 8.5 (i) ഡി (ii) ഇ (iii) സി (iv) ബി (v) എ
- 8.6 (i) വ്യാപാരം (ii) മാധ്യമം (iii) മറുപടി തപാൽ
(iv) ഒരു കോടി രൂപ (v) തപാൽ പെട്ടി അല്ലെങ്കിൽ തപാൽ ബാഗ്
- 8.7 I (i) ശരി (ii) തെറ്റ് (iii) തെറ്റ് (iv) ശരി (v) തെറ്റ്
II (i) ഡി (ii) സി (iii) സി (iv) ബി (v) സി

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

1. നിങ്ങളുടെ ഏറ്റവും അടുത്തുള്ള പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് സന്ദർശിച്ച്, കവറിലിട്ട സാധാരണ തപാൽ, രജിസ്ട്രേഡ് തപാൽ, മണിയോർഡർ ഫീസ്, മത്സര പോസ്റ്റ് കാർഡിന്റെ വില, സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ഓഫ് പോസ്റ്റിംഗ് എന്നിവയുടെ നിലവിലുള്ള വില എത്രയാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കുക.
2. നിങ്ങളുടെ ഏറ്റവും അടുത്തുള്ള പോസ്റ്റോഫീസിൽ പോയി നാഷനൽ സേവിംഗ് സർട്ടിഫിക്കറ്റ്, കിസാൻ വികാസ് പത്ര എന്നിവയുടെ ഗുണങ്ങളെന്തെല്ലാമെന്ന് അന്വേഷിക്കുക.

നിങ്ങളുടെ പ്രത്യേക ശ്രദ്ധയ്ക്ക്

തപാൽ സൗകര്യങ്ങളും പദ്ധതികളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഈ പാഠത്തിൽ നൽകിയിരിക്കുന്ന പല വിവരങ്ങളും 2011 വർഷത്തേക്ക് ബാധകമായിട്ടുള്ളതാണ്. ഇതു സംബന്ധമായ ഏറ്റവും പുതിയ വിവരങ്ങൾക്ക് അടുത്തുള്ള പോസ്റ്റോഫീസുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തുക.



കുറിപ്പുകൾ

9

ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ

ഏതൊരു നഗരത്തിന്റേയും തെരുവീഥികളിലൂടെ നടക്കുമ്പോൾ പല കെട്ടിടങ്ങളുടേയും മുകളിലായി കനാറാബാങ്ക്, പഞ്ചാബ് നാഷണൽ ബാങ്ക്, സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ, യൂണൈറ്റഡ് കോമേഴ്സൽ ബാങ്ക്, തുടങ്ങിയ പേരോടുകൂടിയ ഫലകങ്ങൾ നമുക്ക് കാണാൻ കഴിയും. ഇവയെല്ലാം എന്തിനെയാണ് സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. എപ്പോഴെങ്കിലും നിങ്ങൾ അവയെപ്പറ്റി അറിയാൻ ശ്രമിച്ചിട്ടുണ്ടോ? അത്തരത്തിലുള്ള ഏതെങ്കിലും ഒരു കെട്ടിടത്തിനകത്തേക്ക് പ്രവേശിച്ചാൽ ഒരു തരത്തിലുള്ള വ്യാപാര ഓഫീസ് നിങ്ങൾക്കിവിടെ കാണാൻ കഴിയും അവിടെ ഏതാനും ജീവനക്കാർ അവരവരുടെ കൗണ്ടറിനഭിമുഖമായി ഇരിക്കുന്ന സന്ദർശകരുമായി ചിലഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നതായി കാണാം. ചിലർ ഒരു കൗണ്ടർ വഴി പണം നിക്ഷേപിക്കുമ്പോൾ മറ്റ് ചിലർ ഒരു കൗണ്ടർവഴി പണം പിൻവലിക്കുന്നതായി കാണാം. കൂടാതെ കൗണ്ടറുകൾക്ക് പിന്നിലായി ഏതാനും ഓഫീസർമാർ അവരവരുടെ ജോലിയിൽ വ്യാപൃതരായിരിക്കുന്നതായും കാണാം ഓഫീസിന്റെ ഒരു വശത്ത് (പ്രത്യേകംതരം തിരിച്ച ഒരു മുറി)മേശപ്പുറത്ത് ധാരാളം കലാസ്സുകളുമായിടമാനേജർ ഇരിക്കുന്നതായും നമുക്ക് കാണാൻ കഴിയും. ഇതാണ് ഒരു ബാങ്ക് ഓഫീസ് ഇനി നമുക്ക് ബാങ്കുകളെ പറ്റിയും അവയുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളെപ്പറ്റിയും വിശദമായി പഠിക്കാം.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഈ പാഠഭാഗം പഠിച്ചു കഴിയുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ കഴിയും.

- ബാങ്കിന്റെ അർത്ഥം പറയാൻ
- ബാങ്കിന്റെ പങ്ക് വിശദീകരിക്കാൻ
- വിവിധതരം ബാങ്കുകൾ തിരിച്ചറിയാൻ
- വാണിജ്യബാങ്കുകളുടെ ധർമ്മങ്ങൾ വിശദമാക്കാൻ

9.1 ബാങ്കിന്റെ അർത്ഥം

നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കൽ, പലിശ നൽകൽ, ചെക്കുകളിൽ പണം മേടിയ്ക്കൽ, വായ്പകൾ നൽകുക, സാമ്പത്തിക ഇടപാടുകളിൽ മദ്ധ്യവർത്തിയായി പ്രവർത്തിക്കുക, ഇടപാടുകാർക്ക് സാമ്പത്തിക സേവനങ്ങൾ നൽകൽ എന്നിവയ്ക്ക് സർക്കാർ അധികാരപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്ന ഒരു സ്ഥാപനമാണ് ബാങ്ക്. ഭക്ഷണം, വസ്ത്രം കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസം, പാർപ്പിടം എന്നിങ്ങനെയുള്ള ദൈനംദിന ആവശ്യം നിറവേറ്റാനായി ജനങ്ങൾ പണം സമ്പാദിക്കുന്നതായി നിങ്ങൾക്കറിയാം.

മാധ്യമം - 3

സേവന വിഭാഗം



ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ

വിവാഹം, മക്കളുടെ ഉപരിപഠനം, വീട് നിർമ്മാണം, മറ്റു സാമൂഹ്യ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്കായും പണം ആവശ്യമായി വരുന്നു. ഇവയെല്ലാം ഭാരിച്ച ചിലവുകളായി നൽകാൻ അവ നിറവേറ്റണമെങ്കിൽ ഇപ്പോഴുള്ള വരുമാനത്തിൽനിന്ന് കുറച്ച് പണം മിച്ചം വെയ്ക്കേണ്ടതുണ്ട്. വാർദ്ധക്യത്തിലും രോഗശയ്യയിലാകുമ്പോഴും ജോലി ചെയ്യുവാനും പണം സമ്പാദിക്കാനും സാധ്യതയില്ല. പണം സമ്പാദിക്കേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യകത വളരെ മുൻപ് തന്നെ ജനങ്ങൾക്ക് ബോധ്യപ്പെട്ടിരുന്നു. അവർ അവരവരുടെ വീടുകളിലായിരുന്നു പണം ശേഖരിച്ചുവെച്ചിരുന്നത്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ആവശ്യം വരുമ്പോഴൊക്കെ അവർക്ക് പണം ലഭ്യമായിരുന്നു. എന്നാൽ കളവ് കൊള്ള, മറ്റ് അപകടങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെയുള്ള നഷ്ടസാധ്യതകൾ വളരെ കൂടുതലായിരുന്നു. അതുകൊണ്ടുതന്നെ പണം വളരെ സുരക്ഷിതമായി സൂക്ഷിക്കുന്നതിനും ആവശ്യത്തിനനുസരിച്ച് ലഭ്യമാക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു സംവിധാനം ആവശ്യമായിത്തീർന്നു. ആവശ്യമുള്ളപ്പോഴൊക്കെ പണം പിൻവലിക്കാമെന്ന ഉറപ്പിന്മേൽ പണം നിക്ഷേപിക്കാവുന്ന സ്ഥലങ്ങളെയാണ് ബാങ്കുകൾ എന്നു പറയുന്നത്. വ്യാപാര ആവശ്യത്തിനോ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങൾക്കോ വായ്പ എടുക്കാനാഗ്രഹിക്കുന്നവർക്ക് മിതമായ പലിശനിരക്കിൽ ബാങ്കുകളിൽ നിന്ന് വായ്പ ലഭ്യമാക്കുന്നതാണ്. നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുകയും ഈ പണം വായ്പകൾ നൽകാനായി തിരിച്ചുവിടുകയും ചെയ്യുന്ന സാമ്പത്തിക സ്ഥാപനമാണ് ബാങ്ക്.



Picture of Banks Logos.

“നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുകയും അവ ആവശ്യമുള്ളപ്പോൾ പിൻവലിക്കാൻ കഴിയുന്ന നിയമാനുസൃതസംഘടനയാണ് ബാങ്ക്.”

ബില്ലുകൾപിരിക്കുക, വിദേശ ബില്ലുകളിന്മേൽ പണം അയയ്ക്കുക, വിലപിടിപ്പുള്ള ആഭരണങ്ങളും മറ്റും സുരക്ഷിതമായി സൂക്ഷിച്ചുവെയ്ക്കുക, വ്യാപാരത്തിന്റെ വിശ്വസ്തത സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തുക തുടങ്ങിയ പലതരത്തിലുള്ള ഉപകാരപ്രദമായ സേവനങ്ങളും ബാങ്കുകൾ നിർവ്വഹിക്കുന്നുണ്ട്. ബാങ്കുകൾ സാധാരണ ജനങ്ങളിൽ നിന്നുമാത്രമല്ല വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുന്നു. ഭാവിയിലേക്ക് വേണ്ടി പണം സമ്പാദിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ഏതൊരാൾക്കും അവരുടെ മിച്ചസാമ്പാദ്യം ബാങ്കുകളിൽ നിക്ഷേപിക്കാവുന്നതാണ്. വ്യാപാരികൾക്ക് വിലപനയിലൂടെ വരുമാനം ലഭിക്കുന്നു. ഈ വരുമാനത്തിൽ നിന്നാണ് എല്ലാ ചിലവുകളുംകൊടുക്കുന്നത്. വിലപനയിലൂടെ ലഭ്യമാക്കുന്ന ഈ വരുമാനം കാലാകാലങ്ങളിലുണ്ടാകുന്ന ചിലവുകൾ നിറവേറ്റുന്നതിനായി ബാങ്കുകളിൽ നിക്ഷേപിക്കാവുന്നതാണ്. നിക്ഷേപകർക്ക് രണ്ടുതരത്തിലുള്ള ഉറപ്പുകളാണ് ബാങ്കുകൾ നൽകുന്നത്.

- എ. നിക്ഷേപ സുരക്ഷിതത്വം
 - ബി. ആവശ്യമുള്ളപ്പോഴുള്ള നിക്ഷേപങ്ങളുടെ പിൻവലിക്കൽ
- നിക്ഷേപത്തിന്മേൽ ബാങ്കുകൾ അനുവദിക്കുന്ന പലിശ നിക്ഷേപത്തോടൊപ്പം



കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്നു. ഇത് നിക്ഷേപകന് ഒരു വലിയ പ്രോത്സാഹനമാകുന്നു. ജനങ്ങൾക്കിടയിൽ സമ്പാദ്യ ശീലം വളർത്തുന്നതിൽ ബാങ്കുകൾ ഒരു പ്രധാനപങ്കു വഹിക്കുന്നു. ബാങ്കുകളുടെ നിക്ഷേപ പങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ബാങ്കുകൾ കൃഷിക്കാർക്കും കച്ചവടക്കാർക്കും വ്യാപാരികൾക്കും അവരുടെ ഉൽപ്പാദനപരമായ നിക്ഷേപങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ബാങ്കുകൾ കൃഷിക്കാർക്കും കച്ചവടക്കാർക്കും വ്യാപാരികൾക്കും അവരുടെ ഉൽപ്പാദന പരമായ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി വായ്പകൾ അനുവദിക്കുന്നു. അങ്ങിനെ ബാങ്കുകൾ രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക വികസനത്തിനും ജനങ്ങളുടെ ക്ഷേമത്തിനുംവേണ്ടി സംഭാവന ചെയ്യുന്നു. ബാങ്കുകൾ വായ്പയിന്മേൽ പലിശ ഈടാക്കുന്നു. ഈ പലിശ നിരക്ക് നിക്ഷേപത്തിന്മേൽ അനുവദിക്കുന്ന പലിശ നിരക്കിന്മേൽ ഉയർന്നതോതിലായിരിക്കും. വ്യാപാര സമൂഹത്തിനും പൊതുജനങ്ങൾക്കുമായി ചെയ്തുവരുന്ന പലതരത്തിലുള്ള സേവനങ്ങൾക്ക് ബാങ്ക് ഫീസ് ഈടാക്കാറുണ്ട് വായ്പകളിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന പലിശയും വിവിധതരം സേവനങ്ങൾ നൽകുമ്പോൾ ഈടാക്കുന്ന ഫീസും പൊതുവെ നിക്ഷേപങ്ങളിൽ നൽകുന്ന പലിശയെക്കാൾ വളരെ കൂടുതലായിരിക്കും. ഇതാണ് ബാങ്കിന്റെ ഭരണചിലവ് നടത്താൻ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കലും പണം വായ്പ നൽകുകയോ നിക്ഷേപിക്കുകയോ ചെയ്യുന്ന പ്രവർത്തികളടങ്ങിയതാണ് ബാങ്കിംഗ് സാധനങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും കൈമാറ്റത്തിന് സഹായകരമായ സേവനങ്ങൾ നൽകുക വഴിയും പണം നൽകുക വഴിയും ബാങ്ക് വ്യാപാരപ്രവർത്തനങ്ങളെ സുഗമമാക്കുന്നു. ആയതിനാൽ ബാങ്കിംഗ് കച്ചവടത്തെ സഹായിക്കുന്ന ഒരു പ്രധാന അനുബന്ധ സേവനമാണെന്ന് പറയാം. സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ പണം നൽകുന്നതിനുപുറമെ വാങ്ങുന്നയാളിനു വിൽക്കുന്നയാളിനും ഇടയിൽ അവയുടെ വിനിമയം സുഗമമാക്കുന്നതിനും ബാങ്കിംഗ് സഹായിക്കുന്നു. നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് ബാങ്കിംഗ് പ്രവർത്തനങ്ങളെ നിയന്ത്രിക്കുന്നതിനായി പ്രത്യേക നിയമങ്ങൾ നിലവിലുള്ളതായി നിങ്ങൾക്കറിയാമല്ലോ ബാങ്കിൽ പണം നിക്ഷേപിക്കുന്നതും ബാങ്കിൽ നിന്ന് വായ്പകൾ എടുക്കുന്നതും നിയമാനുസൃതമായ ഇടപാടുകളാകുന്നു. മാത്രമല്ല ബാങ്കുകൾ സർക്കാരിന്റെ നിയന്ത്രണത്തിലുമാണ് അതുകൊണ്ടുതന്നെ ബാങ്കുകൾക്ക് ജനങ്ങളുടെ ഇടയിൽ വിശ്വാസം ആർജ്ജിക്കാൻ കഴിയുന്നു. ബാങ്കുകളുടെ പ്രവർത്തനം തന്നെ ജനവിശ്വാസത്തെ ബാങ്കുകളുടെ പ്രവർത്തനം തന്നെ ജനവിശ്വാസത്തെ ആശ്രയിച്ചാണിരിക്കുന്നത്. ജനവിശ്വാസം ഇല്ലാതെ ബാങ്കുകൾക്ക് നിലനില്പില്ല.

9.2 ബാങ്കുകളും പണമിടപാടുകാരും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ

പണം വായ്പയായി നൽകുകയും അതിന് പലിശ ഈടാക്കുകയും ചെയ്യുന്ന പണമിട പാടുകാരെപ്പോലെ തന്നെയല്ലെ ബാങ്കുകൾ എന്ന് ഒരു പക്ഷേ നിങ്ങൾ ചിന്തിച്ചിട്ടുണ്ടാകാം. എന്നാൽ അങ്ങിനെയല്ല. ഒരു ബാങ്ക് ഒരു പണമിടപാടുകാരനിൽ നിന്നും തികച്ചും വ്യത്യസ്തമാണ്. ബാങ്ക് പ്രധാനമായും രണ്ട് ധർമ്മങ്ങളാണ് നിർവ്വഹിക്കുന്നത്. ആദ്യത്തേത് നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കലും രണ്ടാമത്തേത് ഇതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ വായ്പകൾ അനുവദിക്കലും. എന്നാൽ പണമിടപാടുകാർ അവരുടെ സ്വകാര്യ സ്വത്ത് ഉപയോഗിച്ചാണ് വായ്പകൾ സാധാരണയായി അനുവദിക്കുന്നത്. അവർ മറ്റുള്ളവരിൽനിന്ന് നിക്ഷേപം സ്വീകരിക്കുന്നില്ല. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പട്ടിക ബാങ്കുകളും പണമിടപാടുകാരും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുന്നു.



അടിസ്ഥാനം	ബാങ്കുകൾ	പണമിടപാടുകൾ
1. നിലനില്പ്	ബാങ്കുകൾ സംഘടിത സ്ഥാപനങ്ങളാകുന്നു.	പണമിടപാടുകാർ വ്യക്തികളാകുന്നു.
2. പ്രവർത്തനം	നികേഷപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുക വായ്പകൾ അനുവദിക്കുക എന്നിവ ഉൾപ്പെട്ടതാകുന്നു. ബാങ്കിംഗ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ	നികേഷപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുക എന്നത് പണമിടപാടുകാരുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നില്ല.
3. കക്ഷികൾ	പൊതുജനങ്ങളുടേയും വ്യാപാര സമൂഹത്തിന്റേയും ആവശ്യങ്ങൾ നിർവ്വഹിക്കുക	കർഷകരുടേയും പാവപ്പെട്ട ജനങ്ങളുടേയും ആവശ്യങ്ങൾ നിർവ്വഹിക്കുക
4. ജാമ്യം	വായ്പകൾ അനുവദിക്കുമ്പോൾ സ്വന്തം ജാമ്യമോ ആൾ ജാമ്യമോ സ്വീകരിക്കുന്നു	വായ്പകൾ നൽകുമ്പോൾ സ്വർണ്ണമോ ആഭരണങ്ങളോ ഭൂമിയോ ജാമ്യമായി സ്വീകരിക്കുന്നു
5. വായ്പ തുക വീണ്ടെടുക്കുന്ന രീതി	അയവുള്ളതാണ്	അയവില്ലാത്തതും കർശനവുമാണ്
6. പലിശനിരക്ക്	വായ്പകളിന്മേൽ ബാങ്കുകൾ ഈടാക്കുന്ന പലിശ നിരക്ക് റിസർവ്വ് ബാങ്ക് നിയന്ത്രിക്കുന്നു.	പലിശ നിരക്ക് പണമിടപാടുകാർ തന്നെ തീരുമാനിക്കുന്നു. സാധാരണയായി ഇത് വളരെ ഉയർന്ന നിരക്കായിരിക്കും

ബാങ്കിംഗിന്റെ പങ്ക്

ബാങ്കുകൾ വ്യാപാരാവശ്യത്തിന് വായ്പകൾ നൽകുകയും രാജ്യത്തിന്റെ വികസനത്തിന് ഒരു പ്രധാനപങ്ക് വഹിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ബാങ്കുകളുടെ പങ്ക് എന്തെല്ലാമെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം.

- ജനങ്ങളുടെ സമ്പാദ്യശീലം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുക വഴി ഉല്പാദനപരമായ ഉപയോഗങ്ങൾക്കാവശ്യമായ ധനം ലഭ്യമാക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.
- ജനങ്ങളുടെ സമ്പാദ്യശീലം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുക വഴി ഉല്പാദനപരമായ ഉപയോഗങ്ങൾക്കാവശ്യമായ ധനം ലഭ്യമാക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.
- മിച്ച സമ്പാദ്യം കൈവശമുള്ളവർക്കും വ്യാപാരപ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് പണം ആവശ്യമുള്ളവർക്കും ഇടയിൽ ഒരു ഇടനിലക്കാരനായി ബാങ്ക് പ്രവർത്തിക്കുന്നു.
- കറൻസിക്ക് പകരമായി ചെക്കുകൾ സ്വീകരിക്കുകയും നൽകുകയും ചെയ്യുന്നത് വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ സുഗമമാക്കുന്നു.
- വ്യാപാരികൾക്ക് ഹ്രസ്വകാല - ദീർഘകാല വായ്പകൾ നൽകുന്നു.
- ഇറക്കുമതി- കയറ്റുമതി വ്യാപാരം സുഗമമാക്കുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ

- വൻകിട വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് വായ്പകൾ നൽകുന്നതോടൊപ്പം തന്നെ കർഷകർ ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങൾ, സ്വയം തൊഴിലു കാർ എന്നിവർക്കും സാമ്പത്തികസഹായം നൽകുന്നത് രാജ്യത്തിന്റെ സന്തുലിതമായ വികസനം സാധ്യമാകുന്നു.
- വീടുകൾ, വാഹനങ്ങൾ, ഗൃഹോപകരണങ്ങൾ എന്നിവ വാങ്ങുന്നതിനുള്ള വായ്പകൾ നൽകുന്നതിലൂടെ ബാങ്കുകൾ ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.

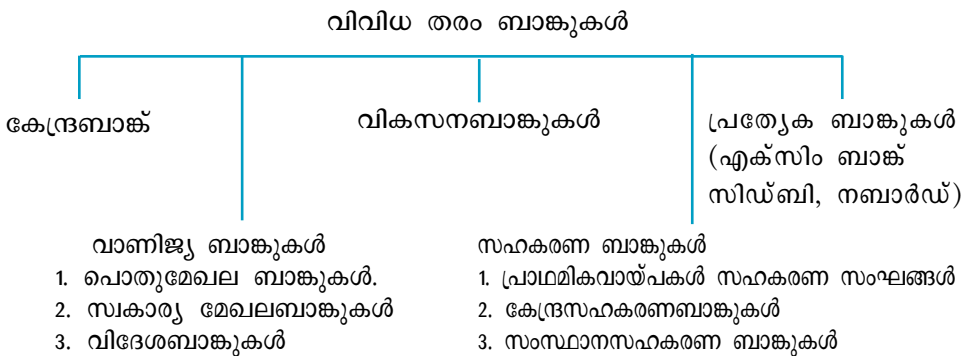


പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 9.1

- ബാങ്കുകൾ നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുകയും ആവശ്യമുള്ളവർക്ക് പണം യും ചെയ്യുന്നു.
- മിച്ച സമ്പാദ്യമുള്ളവർക്കും പണം വായ്പയെടുക്കുന്നവർക്കും ഇടയിൽ ബാങ്കുകൾ ഒരു ആയി പ്രവർത്തിക്കുന്നു.
- ബാങ്കിംഗ് വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളെ സുഗമമാക്കുകയും അതിനെ ന്റെ ഒരു അനുബന്ധസേവനമായി കണക്കാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.
- കറൻസിക്ക് പകരം ലൂടെ പണമടവുകൾ നടത്താൻ ബാങ്കുകൾ സഹായിക്കുന്നു.
- ഒരു സ്വകാര്യ സ്വത്തുപയോഗിച്ച് വായ്പകൾ നൽകുകയും സ്വീകരിക്കാതിരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

9.3 വിവിധ തരം ബാങ്കുകൾ

കൃഷി, വ്യാപാരം, വിദഗ്ദ തൊഴിൽ മുതലായവയിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുവരുടെ സാമ്പത്തികാവശ്യങ്ങൾ നിർവഹിച്ചുകൊടുക്കുന്നതിനായി വിവിധ തരത്തിലുള്ള ബാങ്കുകൾ നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഇന്ത്യയിലെ ബാങ്കിംഗ് സ്ഥാപനങ്ങളെ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന രീതിയിൽ തരംതിരിക്കാം.



എ. കേന്ദ്ര ബാങ്ക്

ഒരു രാജ്യത്തെ ബാങ്കിംഗ് സമ്പ്രദായത്തെ മുഴുവനായും നിയന്ത്രിക്കുക., മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശം നൽകുക, എന്നീ ധർമ്മങ്ങൾ നിർവ്വഹിക്കുന്ന ബാങ്കിനെയാണ് ആ രാജ്യ

മൊഡ്യൂൾ - 3

സേവന വിഭാഗം



ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ

ത്തെ കേന്ദ്രബാങ്ക് എന്നു പറയുന്നത്. ഈ ബാങ്ക് പൊതു ജനങ്ങളുമായി ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നില്ല. സർക്കാരിന്റെ ബാങ്കായി പ്രവർത്തിക്കുക, മറ്റു ബാങ്കുകളുടെ നിക്ഷേപഅക്കൗണ്ടുകൾ സൂക്ഷിക്കുക, ആവശ്യമുള്ളപ്പോൾ മറ്റുബാങ്കുകൾക്ക് വായ്പകൾ അനുവദിക്കുക എന്നിവയാണ് കേന്ദ്ര ബാങ്കിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ. മറ്റുബാങ്കുകൾ ഏതെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള പ്രയാസങ്ങൾ അഭിമുഖീകരിക്കുമ്പോൾ അവയ്ക്ക് ആവശ്യമായ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ നൽകുന്നത് കേന്ദ്രബാങ്കാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഇതിനെ ബാങ്കുകളുടെ ബാങ്ക് എന്നുവിളിക്കുന്നു. റിസർവ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ (ആർ. ബി. ഐ.) ആണ് നമ്മുടെ രാജ്യത്തെ കേന്ദ്രബാങ്ക്.



വിവിധ ഇനങ്ങളിലായുള്ള സർക്കാരിന്റെ വരവു ചിലവു കണക്കുകൾ സൂക്ഷിക്കുന്നത് കേന്ദ്രബാങ്കാണ്. സാമ്പത്തിക വായ്പാനയങ്ങൾ രൂപവൽക്കരിക്കുമ്പോൾ സർക്കാരിന് ആവശ്യമായ ഉപദേശങ്ങൾ നൽകുന്നതും നിക്ഷേപത്തിന്റേയും വായ്പയുടേയും പലിശ നിരക്ക് തീരുമാനിക്കുന്നതും കേന്ദ്രബാങ്ക് തന്നെയാണ്. ഇതിലുപരി വിദേശ വിനിമയനിരക്ക് നിർണ്ണയിക്കുക എന്നതും കേന്ദ്രബാങ്കിന്റെ ധർമ്മമാകുന്നു. കറൻസി നോട്ടുകൾ പുറപ്പെടുവിക്കുക എന്നതും വിവിധരീതിയിൽ ഉപയോഗിച്ച് രാജ്യത്തിനകത്ത് കറൻസിയുടെ ചംക്രമണം നിയന്ത്രിക്കുക എന്നതും കേന്ദ്രബാങ്കിന്റെ ഒരു ധർമ്മമാകുന്നു. കേന്ദ്രബാങ്കിന് അല്ലാതെ മറ്റൊരു ബാങ്കിനും കറൻസിനോട്ടുകൾ പുറത്തിറക്കാൻ അധികാരമില്ല.

ബി. വാണിജ്യബാങ്കുകൾ

നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുകയും അവരുടെ ഇടപാടുകാർക്ക് ഹ്രസ്വകാലവായ്പകൾ അനുവദിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ബാങ്കിംഗ് സ്ഥാപനങ്ങളാണ് വാണിജ്യബാങ്കുകൾ. ഹ്രസ്വകാല വായ്പകൾക്കുപുറമെ, വാണിജ്യബാങ്കുകൾ ഹ്രസ്വകാലവായ്പകൾക്കു പുറമെ, വാണിജ്യ ബാങ്കുകൾ വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങളെ മധ്യകാല ദീർഘകാല വായ്പകൾ അനുവദിക്കുന്നു. ഈ അടുത്തകാലത്തായി ചില വാണിജ്യബാങ്കുകൾ വ്യക്തികൾക്ക് ദീർഘകാല ഭവനവായ്പ കളും അനുവദിക്കുന്നുണ്ട്.

വിവിധ തരം വാണിജ്യ ബാങ്കുകൾ

- i. **പൊതുമേഖല ബാങ്കുകൾ:** വാണിജ്യ ബാങ്കുകൾ പ്രധാനമായും മൂന്ന് തരത്തിലാണ് ഉള്ളത്. പൊതു മേഖല ബാങ്കുകൾ, സ്വകാര്യ മേഖല ബാങ്കുകൾ വിദേശബാങ്കുകൾ എന്നിവയാകുന്നു. അവ. 1) പൊതുമേഖല ബാങ്കുകൾ ഭൂരിഭാഗം ഓഹരികളും ഇന്ത്യ ഗവൺമെന്റിന്റെയോ ആർ. ബി. ഐ.യുടെ കൈവശമുള്ള ബാങ്കുകളെയാണ് പൊതുമേഖല ബാങ്കുകൾ എന്നു പറയുന്നത്. ഭാരതീയ സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക്, കോർപ്പറേഷൻബാങ്ക്, ബാങ്ക് ഓഫ് ബറോഡ, പഞ്ചാബ് നാഷണൽബാങ്ക്, കനറാ ബാങ്ക്, ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ, ഓറിയന്റൽ ബാങ്ക് ഓഫ് കോമേഴ്സ് എന്നിവ പൊതുമേഖല ബാങ്കുകൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാകുന്നു.





കുറിപ്പുകൾ

ii. **സ്വകാര്യമേഖല ബാങ്കുകൾ:** ഭൂരിഭാഗം ഓഹരികളും സ്വകാര്യവ്യക്തികളുടെ കൈവശമാണെങ്കിൽ അത്തരം ബാങ്കുകളാണ് സ്വകാര്യമേഖല ബാങ്കുകൾ. സ്വകാര്യമേഖലാ ബാങ്കുകൾ ഇത്തരം ബാങ്കുകൾ ക്ലിപ്ത ബാധ്യതയുള്ള കമ്പനികളായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്താണ് രൂപീകരിക്കുന്നത്. ജമ്മു ആന്റ് കാശ്മീർ ബാങ്ക് ലിമിറ്റഡ്, ഐ. സി. ഐ. സി. ഐ. ബാങ്ക് ലിമിറ്റഡ് ഡവലപ്മെന്റ് ക്രെഡിറ്റ് ബാങ്ക് ലിമിറ്റഡ് ലോർഡ് കൃഷ്ണബാങ്ക് ലിമിറ്റഡ് ഐ. എൻ. ജി. വൈശ്യാബാങ്ക് മുതലായവ സ്വകാര്യമേഖല ബാങ്കുകൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.



iii. **വിദേശബാങ്കുകൾ:** വിദേശരാജ്യത്ത് രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത് രൂപീകരിക്കുകയും പ്രധാന ഓഫീസ് വിദേശ രാജ്യത്തായിരിക്കുകയും എന്നാൽ ഇന്ത്യയിൽ അതിന്റെ ഏതാനും ശാഖകൾ പ്രവർത്തിക്കുകയും ചെയ്യുകയാണെങ്കിൽ അത്തരം ബാങ്കിനെ വിദേശബാങ്ക് എന്നു പറയാം. ഹോങ്കോങ് & ഷങ്കായ് ബാങ്കിംഗ് കോർപ്പറേഷൻ (എച്ച്. എസ്.ബി. സി.) സിറ്റിബാങ്ക്, അമേരിക്കൻ എക്സ്പ്രസ്സ് ബാങ്ക്, സ്റ്റാൻഡേർഡ് & ചാർക്കേഡ് ബാങ്ക് ഗ്രിന്റേയ്സ്ബാങ്ക് എന്നിവ ഇന്ത്യയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഏതാനും വിദേശ ബാങ്കുകളാകുന്നു. 1991- ലെ സാമ്പത്തിക പരിഷ്കരണങ്ങളെത്തുടർന്ന് ഇന്ത്യയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന വിദേശ ബാങ്കുകളുടെ എണ്ണം വളരെയേറെ വർദ്ധിച്ചിട്ടുണ്ട്.



സി) വികസന ബാങ്കുകൾ

യന്ത്രസാമഗ്രികളും മറ്റ് ഉപകരണങ്ങളും വാങ്ങുക, ഏറ്റവും ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുക, വ്യാപാരവികസനം സാധ്യമാക്കുക തുടങ്ങിയ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി മധ്യകാല-ദീർഘകാല മൂലധനനികേഷപം വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമാണ്. ഇത്തരത്തിലുള്ള സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകുന്നത് വികസനബാങ്കുകളാണ്. 19 ദേശസാൽകൃത ബാങ്കുകളടങ്ങിയ പൊതുമേഖല ബാങ്കുകളും സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യയും അതിന്റെ 7 അസോസിയേറ്റ് ബാങ്കുകളെ ചെയ്യുന്നതുപോലെ ഇവ വികസന പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കുന്നു. ബാങ്കുകൾക്ക് കമ്പനികളുടെ ഓഹരികളും കടപത്രങ്ങളും മുഴുവനായും പൊതുജനങ്ങൾ വാങ്ങാതിരിക്കുന്ന സാഹചര്യങ്ങളിൽ അവ ഏറ്റെടുക്കുന്നതും ഇത്തരം ബാങ്കുകളാണ് ഇന്റർട്രിയൽ ഫിൻസ് കോർപ്പറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ(ഐ. എഫ്. സി. ഐ.) സ്റ്റേറ്റ് ഫിൻൻഷ്യൽ കോർപ്പറേഷൻ(എസ്. എഫ്. സി.) എന്നിവ ഇന്ത്യയിലെ വികസന ബാങ്കുകൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങൾ ആണ്.



ഡി) സഹകരണ ബാങ്കുകൾ

ഓരോ സമയം തങ്ങളുടെ തന്നെ ബാങ്കിന്റെ ഉടമസ്ഥരും ഇടപാടുകാരുമായ അംഗങ്ങളുടെ ഒരു സാമ്പത്തിക സ്ഥാപനമാണ് സഹകരണബാങ്ക് ഒരു പ്രദേശത്തു താമസിക്കുന്നവരോ വിദഗ്ധ തൊഴിൽ ചെയ്യുന്നസമൂഹ്യമോ ഒരു താല്പര്യങ്ങൾ പങ്കുവെയ്ക്കുന്നവരോ ആണ് സഹകരണ ബാങ്കുകൾ രൂപീകരിക്കുന്നത്. സാധാരണയായി വിവിധതരത്തിലുള്ള ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങളും സാമ്പത്തിക സേവനങ്ങളും അതിന്റെ അംഗങ്ങൾക്ക് നൽകുന്നു.



ജനങ്ങൾ പലപ്പോഴും അവരുടെ പൊതുതാല്പര്യം നേടിയെടുക്കുന്നതിനായി സഹകരണ സംഘ നിയമപ്രകാരം സഹകരണസംഘങ്ങൾ രൂപീകരിക്കാറുണ്ട്. ഒരു സഹകരണ സംഘം ബാങ്കിംഗ് വ്യാപാരത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുമ്പോൾ അത് ഒരു സഹകരണ ബാങ്കായി മാറുന്നു. ബാങ്കിംഗ് വ്യാപാരം തുടങ്ങുന്നതിനുമുമ്പ് തന്നെ സഹകരണസംഘം റിസർച്ച് ബാങ്കിൽ നിന്നും ഒരു ലൈസൻസ് വാങ്ങിക്കേണ്ടതാണ്. സഹകരണസംഘ രൂപത്തിൽ നടത്തുന്ന ഒരു ബാങ്കിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളെല്ലാം തന്നെ സംസ്ഥാനസഹകരണസംഘം രജിസ്റ്റാറുടെ മേൽ നോട്ടത്തിൽ ആയിരിക്കും. ബാങ്കിംഗ് വ്യാപാരവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് റിസർച്ച് ബാങ്ക് പുറപ്പെടുവിക്കുന്ന എല്ലാ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളും സഹകരണബാങ്കുകളും പാലിക്കേണ്ടതാണ്.

വിവിധ തരം സഹകരണ ബാങ്കുകൾ

മൂന്നുതരത്തിലുള്ള സഹകരണ ബാങ്കുകളാണ് നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. പ്രാഥമികവായ്പ സഹകരണസംഘങ്ങൾ കേന്ദ്രസഹകരണബാങ്കുകൾ, സംസ്ഥാന സഹകരണ ബാങ്കുകൾ എന്നിവയാണവ. ഇത്തരം ബാങ്കുകൾ ഗ്രാമീണതലം, ജില്ലാതലം, സംസ്ഥാനതലം എന്നിങ്ങനെ മൂന്ന് തലങ്ങളിലായാണ് രൂപീകരിക്കുന്നത്.

- (i) **പ്രാഥമിക വായ്പ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ:** ഒരു പ്രത്യേക പ്രദേശത്ത് താമസിക്കുന്ന അംഗങ്ങൾ ചേർന്ന് ഗ്രാമീണ തലത്തിലോ നഗരതലത്തിലോ രൂപീകരിക്കുന്നവയാണിവ. ഇത്തരം സംഘങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനം ഒരു ചെറിയ പ്രദേശത്ത് മാത്രമായി പരിമിതപ്പെടുത്തിയിരിക്കും. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഓരോ അംഗത്തിനും മറ്റ് അംഗങ്ങളെ നന്നായി അറിയാനും അവരുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ സസൂക്ഷ്മം വീക്ഷിക്കാനും, ചതികൾ ഒഴിവാക്കാനും കഴിയുന്നു.
- (ii) **കേന്ദ്രസഹകരണ ബാങ്കുകൾ:** ഒരേ ജില്ലയ്ക്കകത്തുള്ള ഏതാനും പ്രാഥമിക വായ്പ സഹകരണസംഘങ്ങൾ അംഗങ്ങളായികൊണ്ട് ജില്ലാതലത്തിൽ രൂപീകരിക്കുന്നതാണിവ. ഇത്തരം ബാങ്കുകൾ അതിലെ അംഗങ്ങൾക്ക് (പ്രാഥമിക വായ്പ സഹകരണസംഘങ്ങൾ) വായ്പകൾ അനുവദിക്കുന്നു. കേന്ദ്ര സഹകരണ ബാങ്കുകൾ പ്രാഥമിക വായ്പ സഹകരണസംഘങ്ങൾക്കും സംസ്ഥാനവായ്പ സഹകരണബാങ്കുകൾക്കും ഇടയിലുള്ള ഒരു കണ്ണിയായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു.
- (iii) **സംസ്ഥാനസഹകരണ ബാങ്കുകൾ:** നമ്മുടെ രാജ്യത്തെ എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളിലും ഏറ്റവും ഉന്നതതലത്തിലുള്ള സഹകരണ ബാങ്ക് (അപ്പെക്സ്) ആണിത്. ഇവ ധനസമാഹരണം നടത്തുകയും അവ വിവിധ മേഖലകളിലേക്ക് ശരിയായ വിധത്തിൽ തിരിച്ചുവിടുകയുമാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഇത്തരം ബാങ്കുകളിൽനിന്ന് വായ്പകൾ അനുവദിക്കപ്പെട്ടാൽ കേന്ദ്ര സഹകരണ ബാങ്കുകൾ, പ്രാഥമിക വായ്പ സഹകരണസംഘങ്ങൾ എന്നിവയെയാണ് അപകടം വാങ്ങുന്ന വ്യക്തിയിൽ എത്തുന്നത്.

(ഇ) പ്രത്യേക ബാങ്കുകൾ (സ്പെഷ്യാലൈസ്ഡ്)

ചില പ്രത്യേക പ്രദേശത്ത് വ്യാപാരപ്രവർത്തനങ്ങൾ തുടങ്ങാനും അവയ്ക്ക് ആവശ്യമുള്ള സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകുന്നതിനും അവയ്ക്ക് എല്ലാ വിധ പിന്തുണയും നൽകാൻ വേണ്ടി മാത്രമുള്ള ബാങ്കുകളാണിവ. എക്സിം ബാങ്ക്, സിഡ്ബി, നബാർഡ് എന്നിവ ഇത്തരം ബാങ്കുകൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. ഇവ ചില പ്രത്യേക പ്രദേശത്തോ, പ്രവർത്തനങ്ങളിലോ ഏർപ്പെടുന്നതുകൊണ്ട് ഇവയെ പ്രത്യേക ബാങ്കുകൾ എന്നു വിളിക്കുന്നു. ഇവ ഓരോന്നിനെപ്പറ്റിയും നമുക്ക് പഠിക്കാം.

കുറിപ്പുകൾ



i. എക്സ്പോർട്ട്-ഇംപോർട്ട് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ(എക്സിം ബാങ്ക്): വിദേശത്തേക്ക് ഉല്പന്നങ്ങൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നതോ വിദേശത്തുനിന്ന് നമ്മുടെ രാജ്യത്തേക്ക് വിൽപനക്കായി ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്നതോ ആയ ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനം തുടങ്ങാൻ നാം ആഗ്രഹിക്കുന്നുവെന്ന് കരുതുക ഇവിടെ നമുക്ക് ആവശ്യമായ എല്ലാ സാമ്പത്തിക സഹായങ്ങളും പിന്തുണയും എക്സിം ബാങ്ക് നമ്മൾക്ക് നൽകും. എക്സിം ബാങ്ക് ഇറക്കുമതിക്കാർക്കും കയറ്റുമതിക്കാർക്കും ആവശ്യമായ ധനസഹായം നൽകുകയും അന്താരാഷ്ട്ര വിപണി സംബന്ധമായ വിവരങ്ങൾ നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. കയറ്റുമതിയും ഇറക്കുമതിക്കും ഉള്ള സാധ്യതകൾ, അതിൽ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന നഷ്ടസാധ്യതകൾ, അതിൽ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന നഷ്ട സാധ്യതകൾ, നേരിടേണ്ടിവരുന്ന കിടമത്തരം എന്നിവ സംബന്ധിക്കുന്ന മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളും മറ്റും വിവരങ്ങളും എക്സിംബാങ്ക് നൽകുന്നു.



ii. ഇന്ത്യൻ ചെറുകിട വ്യവസായ വികസനബാങ്ക് (സിഡ്ബി): നിങ്ങൾ ഒരു ചെറുകിടവ്യവസായ യൂണിറ്റോ വ്യാപാരസ്ഥാപനമോ തുടങ്ങുന്നു വെങ്കിൽ നിങ്ങൾക്ക് വളരെ എളുപ്പത്തിൽ സിഡ്ബിയിൽ നിന്നും വായ്പകൾ ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ് ചെറുകിട വ്യവസായ യൂണിറ്റുകളുടെ നവീനവൽക്കരണത്തിനും ആധുനിക സങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിക്കുന്നതിനും വിപണിസംബന്ധമായ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും ഈ ബാങ്ക് സാമ്പത്തികസഹായം നൽകുന്നു. ചെറുകിടവ്യവസായങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയും അവയ്ക്ക് ധനസഹായം നൽകുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ് ഡിസ്ബിയുടെ ഏറ്റവും പ്രധാനലക്ഷ്യം.



iii. ദേശീയ കാർഷിക ഗ്രാമവികസനബാങ്ക് (നബാർഡ്): കാർഷിക മേഖലയിലും ഗ്രാമീണമേഖലയിലും ധനസഹായം നൽകുന്നതിനായി ഏറ്റവും ഉന്നത തലത്തിൽ നിലകൊള്ളുന്ന ബാങ്കാണ് നബാർഡ്. ഒരാൾ കാർഷിക ജോലിയിലോ, കൈത്തറി, മത്സ്യ ബന്ധനം എന്നിവയിലോ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ആളാണെങ്കിൽ അയാൾക്ക് നബാർഡിൽനിന്നും റീജണൽറൂറൽ ബാങ്ക്വഴി ഹ്യൂസ്വകാല-ദീർഘകാല വായ്പകൾ ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്. കൃഷി, ചെറുകിടവ്യവസായങ്ങൾ, കുടിൽ വ്യവസായങ്ങൾ, ഗ്രാമീണ വ്യവസായങ്ങൾ കൈത്തൊഴിലുകൾ എന്നിവയ്ക്കും ഗ്രാമപ്രദേശങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും ധനസഹായം നബാർഡ് വഴി ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 9.2

- താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന ഓരോ പ്രസ്താവനയും ഏത് തരം ബാങ്കുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നുവെന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
- i. ഭൂരിഭാഗം ഓഹരികളും സ്വകാര്യവ്യക്തികളുടെ കൈവശമാണെങ്കിൽ അത്തരം വാണിജ്യബാങ്ക്.
 - ii. വിദേശങ്ങളിലേക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നതിന് ആവശ്യമായ സഹായവും മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളും നൽകുന്ന ബാങ്ക്.



കുറിപ്പുകൾ

- iii. ഒരു കൂട്ടം ആളുകളുടെ പൊതു താല്പര്യം നേടിയെടുക്കുന്നതിനായി രൂപീകരിക്കപ്പെടുന്ന ബാങ്ക്
- iv. കറൻസിനോട്ടുകൾ പുറപ്പെടുവിക്കുന്ന ബാങ്ക്
- v. ഭൂരിഭാഗം ഓഹരികളും സർക്കാരിന്റെ കൈവശമുള്ള തരത്തിലുള്ള വാണിജ്യബാങ്ക്

9.4. വാണിജ്യ ബാങ്കുകളുടെ ധർമ്മങ്ങൾ

വാണിജ്യബാങ്കുകളുടെ ധർമ്മങ്ങൾ രണ്ടുതരമായി തിരിക്കാൻ കഴിയും.

- എ. പ്രാഥമികധർമ്മങ്ങൾ
- ബി. ദ്വിതീയ ധർമ്മങ്ങൾ
ഇതേക്കുറിച്ച് വിശദമായി നമുക്ക് പഠിക്കാം.

എ. പ്രാഥമിക ധർമ്മങ്ങൾ

ഇവ എല്ലാ ബാങ്കുകളും നിർബന്ധമായും ചെയ്യേണ്ട പ്രധാനപ്പെട്ട ധർമ്മമാകുന്നു. അല്ലെങ്കിൽ ഈ ധർമ്മങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്ന ഒരു സംഘടനയെ നമുക്ക് ബാങ്ക് എന്നു പറയാൻ കഴിയും.

വാണിജ്യബാങ്കുകളുടെ പ്രാഥമിക ധർമ്മങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നവ:

എ) നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കൽ

വാണിജ്യ ബാങ്കുകളുടെ ഏറ്റവും പ്രധാനധർമ്മം പൊതുജനങ്ങളിൽ നിന്നും നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുക എന്നതാകുന്നു. മിച്ച സമ്പാദ്യം കൈവശമുള്ളവർക്ക് അത് ബാങ്കുകളിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്നത് വളരെയേറെ സൗകര്യപ്രദമാണ്. നിക്ഷേപത്തിന്റെ സ്വഭാവമനുസരിച്ച് നിക്ഷേപത്തിന് പലിശ നേടാം. അങ്ങിനെ പലിശയോടൊപ്പം ബാങ്കിനുള്ള നിക്ഷേപവും വളരുന്നു. കൂടിയ പലിശ നിരക്ക് കൂടിയ തോതിൽ നിക്ഷേപങ്ങൾ നടത്തുന്നതിന് ജനങ്ങളെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു. മാത്രമല്ല ബാങ്കുകളിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്നതുക സുരക്ഷിതവുമായിരിക്കും.

ബി) വായ്പകൾ അനുവദിക്കൽ

വാണിജ്യബാങ്കുകളുടെ രണ്ടാമത്തെ പ്രധാന ധർമ്മം എന്നതാണ്. പൊതുജനങ്ങൾക്കോ വ്യാപാരസമൂഹത്തിനോ നൽകുന്ന ഇത്തരം വായ്പകൾക്കും അഡ്വാൻസുകൾക്കും ഈടാക്കുന്ന പലിശനിരക്ക് വിവിധ തരത്തിലുള്ള നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടുകളിൽ നൽകി വരുന്ന പലിശ നിരക്കിനേക്കാൾ കൂടുതലായിരിക്കും. വായ്പകൾക്കും അഡ്വാൻസുകൾക്കും ഈടാക്കുന്ന പലിശനിരക്ക്, വായ്പയുടെ ഉദ്ദേശം, വായ്പയുടെ കാലയളവ്, തിരിച്ചടയ്ക്കുന്ന രീതി എന്നിവയ്ക്ക് അനുസരിച്ച് വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കും.

1. വായ്പകൾ

ഒരു നിശ്ചിത കാലയളവിലേക്ക് അനുവദിക്കുന്നതാണ് വായ്പ. സാധാരണയായി വാണിജ്യ ബാങ്കുകൾ ഹ്യൂസ്വകാലവായ്പകളാണ് നൽകുന്നത്. എന്നാൽ ഒരു വർഷത്തിൽ കൂടിയ കാലത്തേക്കുള്ള കാലവധി വായ്പകളും വാണിജ്യബാങ്കുകൾ അനുവദിക്കാറുണ്ട്. അനുവദിച്ചിരിക്കുന്ന മുഴുവൻ വായ്പാതുകയും വായ്പയെടുക്കുന്ന ആളിന് ഒന്നിച്ചോ. തവണകളായോ ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്. പൊതുവെ സ്വത്ത് ജാമ്യത്തിന്മേലാണ് വായ്പകൾ അനുവദിക്കുന്നത്. വായ്പകൾ തവണകളായി മാത്രമെ തിരിച്ചടയ്ക്കേണ്ടതുളളൂ. എങ്കിലും അവ ഒന്നിച്ചും തിരിച്ചടയ്ക്കാവുന്നതാണ്.



2. അഡ്വാൻസുകൾ

ബാങ്കുകൾ ഇടപാടുകൾക്ക് അനുവദിച്ചുവരുന്ന ഒരു വായ്പ സൗകര്യമാണ് അഡ്വാൻസ്. ഇത് സാധാരണ വായ്പയിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമാണ്. വായ്പകൾ സാധാരണയായി ദീർഘകാലത്തേക്കാണ് അനുവദിക്കുന്നതെങ്കിൽ അഡ്വാൻസ് വളരെചെറിയ കാലയളവിലേക്കാണ് അനുവദിക്കുന്നത്. വ്യാപാരത്തിന് അതിന്റെ ദൈനംദിന ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിനാണ് അഡ്വാൻസ് അനുവദിക്കുന്നതിന്റെ ഉദ്ദേശം. അഡ്വാൻസുകളിൽ ഈടാക്കുന്ന പലിശ നിരക്ക് പലബാങ്കുകളിലും വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും. പലിശ ഈടാക്കുന്നത് പിൻവലിച്ച തുകയിന്മേലാണ് അല്ലാതെ അനുവദിക്കപ്പെട്ടതുകയിലല്ല.

വിവിധതരം അഡ്വാൻസുകൾ

റൊക്കം കടങ്ങൾ (കാഷ് ക്രെഡിറ്റ്) അധികപറ്റ് (ഓവർ ഡ്രാഫ്റ്റ്) ബില്ലുകൾ കിഴിച്ചു കൊടുക്കൽ എന്നീ രീതികളിലൂടെയാണ് ബാങ്കുകൾ ഹ്യൂസ്വകാല ധനസഹായങ്ങൾ നൽകി വരുന്നത്. ഇവയെപ്പറ്റി നമുക്ക് പഠിക്കാം.

എ. റൊക്കം കടങ്ങൾ

ഒരു നിശ്ചിത പരിധിവരെ തുക പിൻവലിക്കുന്നതിന് കടക്കാരനെ അനുവദിക്കുന്ന തരത്തിൽ ബാങ്കുകൾ നടത്തിവരുന്ന ഒരു സംവിധാനമാണ് റൊക്കം കടം അനുവദിച്ചതുക ഇടപാടുകാരന്റെ കണക്കിൽ വരവുവെക്കുകയാണ് ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്. ഇടപാടുകാരന് ആവശ്യമുള്ളപ്പോഴൊക്കെ തുക പിൻവലിക്കാവുന്നതാണ്. യഥാർത്ഥത്തിൽ പിൻവലിച്ച തുകയ്ക്കു മാത്രമേ പലിശ ഈടാക്കുകയുള്ളൂ. ഇടപാടുകാരനുമായി നിബന്ധനകൾ സമ്മതിച്ചതനുസരിച്ചാണ് റൊക്കം കടം അനുവദിക്കുന്നത്.

ബി. അധികപറ്റ്

വായ്പാസൗകര്യം നൽകുന്ന ബാങ്കിന്റെ മറ്റൊരു രീതിയാണ് അധികപറ്റ്. ഒരു കറന്റ് അക്കൗണ്ടുള്ള ഇടപാടുകാരന് തന്റെ കണക്കിൽ വരവുള്ള തുകയേക്കാൾ കൂടിയ തുക പിൻവലിക്കാൻ അനുവദിക്കുന്നതാണ് അധികപറ്റ്. ഇതൊരു താൽക്കാലിക സംവിധാനമാണ്. സ്വന്തം ജാമ്യത്തിലോ ആൾജാമ്യത്തിലോ അതുമല്ലെങ്കിൽ രണ്ടിന്റേയും ജാമ്യത്തിലോ ആയിരിക്കും ഒരു നിശ്ചിത പരിധിയോട് കൂടിയ അധികപറ്റ് സൗകര്യം അനുവദിക്കുന്നത്.

സി. ബില്ലുകൾ കിഴിച്ചു നൽകൽ

ബില്ലുകൾ കിഴിച്ചു നൽകുന്നതിലൂടെയും ബാങ്കുകൾ ഹ്യൂസ്വകാല ധനസഹായം നൽകുന്നു. കാലാവധി എത്താത്ത വിനിമയ ബില്ലുകൾ ഡിസ്കൗണ്ട് കഴിച്ച് നൽകുകയാണ് ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്. അതുകൊണ്ട് ബില്ലുകൾ കൈവശമുള്ള ആളിന് അതു പ്രകാരമുള്ള പണം ലഭിക്കുന്നതിന് കാലാവധി എത്തുന്നതുവരെ കാത്തിരിക്കേണ്ടിവരുന്നില്ല. ബില്ലുകൾ അനാദരിക്കപ്പെട്ടാൽ ബില്ലി പ്രകാരമുള്ളതുക ബാങ്ക് ഇടപാടുകാരനിൽ നിന്നും വീണ്ടെടുക്കുന്നതായിരിക്കും.

ബി. ദ്വിതീയ ധർമ്മങ്ങൾ

നികേഷപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുക, വായ്പകൾ അനുവദിക്കുക എന്നീ പ്രാഥമിക ധർമ്മങ്ങൾ കൂടാതെ മറ്റ് ഒട്ടനവധി ധർമ്മങ്ങൾ വാണിജ്യബാങ്കുകൾ നിർവ്വഹിക്കുന്നു. ഇവയെ ദ്വിതീയ ധർമ്മങ്ങൾ എന്നാണ് വിളിക്കുന്നത് ഇവ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

മൊഡ്യൂൾ - 3

സേവന വിഭാഗം



കുറിപ്പുകൾ

ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ

- a. യാത്രാ ചെക്കുകൾ, ലെറ്റർ ഓഫ് ക്രെഡിറ്റ് എന്നിവ പുറപ്പെടുവിക്കുക.
- b. വിലപിടിപ്പുള്ള വസ്തുക്കളും പ്രധാനപ്പെട്ട രേഖകളും കടപ്പത്രങ്ങളും സുരക്ഷിതമായ ലോക്കർ സൗകര്യങ്ങൾ നൽകി ഭദ്രമായി സൂക്ഷിക്കാനേൽക്കുന്നു.
- c. വിദേശ വിനിമയ ഇടപാടുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുക
- d. ചെക്കുകൾ, ഡിമാന്റ് ഡ്രാഫ്റ്റ് പേയ്‌ഓർഡർ എന്നിവ വഴി ഒരു അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും മറ്റൊരു അക്കൗണ്ടിലേക്കും ഒരു ബ്രാഞ്ചിൽ നിന്നും മറ്റൊരു ബ്രാഞ്ചിലേക്കും പണം കൈമാറുക.
- e. സാധനങ്ങൾ യന്ത്രങ്ങൾ, വാഹനങ്ങൾ എന്നിവ വാങ്ങുമ്പോൾ അടച്ചു തീർക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ഇടപാടുകാരുടെ ജാമ്യക്കാരായി നിൽക്കുക



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 9.3

താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.

- 1. വായ്പകളും അഡ്വാൻസുകളും ബാങ്കുകൾ ദീർഘകാലത്തേക്ക് അനുവദിക്കുന്നു
- 2. ഇടപാടുകാരുടെ ആഭരണങ്ങളും പ്രധാന രേഖകളും ബാങ്കുകൾ സൂക്ഷിച്ചു വെക്കുന്നു
- 3. വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് അവരുടെ പഠനത്തിനായി മിതമായ പലിശ നിരക്കിൽ ബാങ്കുകൾ വായ്പകൾ നൽകുന്നു.
- 4. ബാങ്കുകൾ സൗജന്യമായാണ് ബില്ലുകൾ കിഴിച്ചു നൽകുന്നത്
- 5. അധികപ്പറ്റ് സംവിധാനത്തിലൂടെ ഒരു ഇടപാടുകാരന് അയാളുടെ അക്കൗണ്ടിൽ വരവുള്ളതിനേക്കാൾ കൂടുതല തുക പിൻവലിക്കാവുന്നതാണ്.

9.5 കേന്ദ്രബാങ്ക്

റിസർവ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ ആക്ട് 1934 പ്രകാരം 1935 ഏപ്രിൽ 1 ന് റിസർവ് ബാങ്ക് സ്ഥാപിതമായി റിസർവ് ബാങ്കിന്റെ കേന്ദ്ര ഓഫീസ് തുടക്കത്തിൽ കൽക്കട്ടയിലാണ് സ്ഥാപിച്ചതെങ്കിലും 1937-ൽ ഇത് സ്ഥിരമായി മുംബയിലേക്ക് മാറ്റി. ഇതിന്റെ ഗവർണർ ഇരിക്കുന്നതും നയങ്ങൾ രൂപീകരിക്കുന്നതും കേന്ദ്ര ഓഫീസിലാണ്. യഥാർത്ഥത്തിൽ റിസർവ് ബാങ്ക് സ്വകാര്യ ഉടമസ്ഥതയിൽ ആയിരുന്നെങ്കിലും 1949-ലെ ദേശവൽക്കരണത്തിനുശേഷം ഇത് മുഴുവനായും ഭാരതസർക്കാരിന്റെ കീഴിലായി. മറ്റ് ബാങ്കുകളുടെ കാര്യങ്ങളിൽ നിർദ്ദേശങ്ങൾ നൽകുക, പൊതുവായ മേൽനോട്ടംവഹിക്കുക എന്നിവയാണ് ഇതിന്റെ പ്രധാന ധർമ്മങ്ങൾ പ്രാദേശിക കാര്യങ്ങളിൽ സെൻട്രൽ ബോർഡിനെ ഉപദേശിക്കുക പ്രാദേശിക സഹകരണ ബാങ്കുകൾ, സ്വദേശി ബാങ്കുകൾ എന്നിവയുടെ സാമ്പത്തികവും ഉപസംസ്ഥാന പരവുമായ താല്പര്യങ്ങൾ പ്രതിനിധീകരിക്കുക, സെൻട്രൽ ബോർഡ് സമയാസമയങ്ങളിൽ ആവശ്യപ്പെടുന്ന മറ്റു ധർമ്മങ്ങൾ നിർവ്വഹിക്കുക എന്നിവയും ബാങ്കിന്റെ ധർമ്മങ്ങളിൽപ്പെടുന്നു.

9.6 ബാങ്ക് നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടുകൾ

വ്യാപാരികൾക്കും ധനസഹായം ആവശ്യമായി വരുന്നമറ്റുള്ളവർക്കും വായ്പകൾ അനുവദിക്കുന്നതിനുവേണ്ടി പൊതുജനങ്ങളിൽ നിന്നും നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുന്നത് ഉൾപ്പെടെയുള്ള ബാങ്കിംഗ് പ്രവർത്തനങ്ങളെപ്പറ്റി നാം പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞു.



യഥാർത്ഥത്തിൽ ഏത് ബാങ്കിലുള്ള നിക്ഷേപമാണെങ്കിലും അത് ജനങ്ങളുടെ സമ്പാദ്യമാകുന്നു. കൃത്യമായ വരുമാനം ലഭിക്കുന്ന ഒരു വ്യക്തിയെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം അയാൾ ദൈനംദിന ആവശ്യങ്ങൾക്ക് പണം ചിലവഴിക്കുന്നതിനുപുറമെ ഒരു നിശ്ചിതഭാഗം ഭാവി ആവശ്യങ്ങൾക്കുള്ള സാമ്പാദ്യമെന്നോണം മാറ്റിവെക്കുന്നുവെന്നും നമുക്കറിയാം കൂടുമാറ്റങ്ങളുടെ രോഗ ചികിത്സ, വിവാഹചിലവുകൾ, കുട്ടികളുടെ ഉപരിപഠനം മതപരമായ ആഘോഷങ്ങൾ എന്നീ ഭാവിആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിന് വേണ്ടിയാണ് നാം പണം സമ്പാദ്യമായി സൂക്ഷിച്ചു വെക്കുന്നത്. ഈ സമ്പാദ്യം നമുക്ക് വീട്ടിൽ തന്നെ സൂക്ഷിക്കാവുന്നതാണ് എന്നാൽ വീട്ടിൽ അത് സുരക്ഷിതമായിരിക്കുമോ? ചിലപ്പോൾ അത് മോഷ്ടിക്കപ്പെട്ടെന്ന് വരാം. മാത്രമല്ല വീട്ടിൽതന്നെയാകുമ്പോൾ ആ സമ്പാദ്യം യാതൊരു പ്രയോജനമില്ലാതെ നിഷ്ക്രിയമായിരിക്കും. അതുകൊണ്ടുതന്നെ തങ്ങളുടെ സമ്പാദ്യം കൂടുതൽ സുരക്ഷിതവും ആദായകരവുമായ രീതിയിൽ മറ്റെവിടെയെങ്കിലും സൂക്ഷിക്കാൻ ജനങ്ങൾ ഇഷ്ടപ്പെടുന്നു. ജനങ്ങളുടെ സമ്പാദ്യം സുരക്ഷിതമായി സൂക്ഷിക്കുകയും ആദായമെന്നോണം അവർക്ക് പലിശ നൽകുകയും ചെയ്യുന്ന അത്തരം ഒരു സ്ഥലമാണ് ബാങ്ക്. ഒരു ബാങ്കിൽ നമുക്കു തുടങ്ങാവുന്ന വിവിധതരത്തിലുള്ള നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടുകളെപ്പറ്റിയും സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുന്നതും പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതും എങ്ങനെയെന്നുമാണ് ഈ അദ്ധ്യായത്തിലൂടെ നാം പഠിക്കുന്നത്.

9.7 വിവിധ തരം ബാങ്ക് നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടുകൾ

ബാങ്ക് നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടുകൾ വ്യത്യസ്ത തരക്കാരുടെ വ്യത്യസ്ത ലക്ഷ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നു ചിലർക്ക് പതിവായ സമ്പാദിക്കാൻ കഴിയുകയില്ല. അവർ അധിക വരുമാനമുള്ളപ്പോൾ മാത്രം നിക്ഷേപങ്ങൾ നടത്തുന്നു. ഇവിടെ ഭാവി ആവശ്യങ്ങൾക്കുള്ള പണം സുരക്ഷിതമായി സൂക്ഷിക്കുകയാണ് ലക്ഷ്യം. എന്നാൽ മറ്റു ചിലർ ഫ്ളാറ്റുകൾ വാങ്ങുക വാർദ്ധക്യകാല ചികിത്സാചെലവുകൾ നിർവ്വഹിക്കുക എന്നീ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി പരമാവധി പലിശ ലഭിക്കുന്ന തരത്തിൽ ദീർഘ കാലനിക്ഷേപം നടത്തുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. വ്യാപാരികൾ വിലപനയിലൂടെ ലഭ്യമാക്കുന്ന തങ്ങളുടെ വരുമാനം മുഴുവനും ബാങ്കുകളിൽ നിക്ഷേപിക്കുകയും അത് ഉപയോഗിച്ച് വ്യാപാരചിലവുകൾ നിറവേറ്റുകയുംമാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഈ വ്യത്യാസങ്ങൾ കണക്കിലെടുത്ത് വിവിധതരക്കാരുടെ താല്പര്യങ്ങൾക്ക് അനുയോജ്യമായ തരത്തിലുള്ള വ്യത്യസ്തങ്ങളായ നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടുകൾ തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള സൗകര്യം ബാങ്കുകൾ നൽകിവരുന്നു. ബാങ്ക് നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടുകളെ അവയുടെ ഉദ്ദേശത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ താഴെ പറയുന്നരീതിയിൽ തരം തിരിക്കാവുന്നതാണ്.

- a. സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട്
- b. കറണ്ട് നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട്
- c. സ്ഥിര നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട്
- d. ആവർത്തന നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട്.

ഇവ ഓരോന്നിന്റേയും സ്വഭാവസവിശേഷതകൾ ചുരുക്കത്തിൽ വിവരിക്കാം.

a. സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട്: വളരെ പരിമിതമായ വരുമാനം മാത്രം ഉണ്ടായിരിക്കുകയും ഭാവി ആവശ്യങ്ങൾക്കുള്ള പണം സമ്പാദിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടി വരുന്നവർക്ക് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടാണ് സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട്. വളരെചുരുങ്ങിയ ഒരുപ്രാരംഭ നിക്ഷേപം വഴി സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. ഇത് പല ബാങ്കുകളിലും



കുറിപ്പുകൾ

വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും ഈ അക്കൗണ്ടിൽ പണം എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും നിക്ഷേപിക്കാവുന്നതാണ്. പിൻവലിക്കൽ ഫോറമോ ചെക്കോ എം. ടി. എം കാർഡോ ഉപയോഗിച്ച് പണം പിൻവലിക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ ഒരു നിശ്ചിത കാലയളവിൽ ഇത്ര തവണയേ പണം പിൻവലിക്കാവൂ എന്ന നിർബന്ധിത ബാങ്ക് പുറപ്പെടുവിക്കാറുണ്ട്. സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടുകളിൽ അനുവദിക്കുന്ന പലിശനിരക്ക് വ്യത്യസ്ത ബാങ്കുകളിൽ വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും ഇത് കാലം കഴിയുന്നോടും മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കും ഒരു നിശ്ചിത തുക ചുരുങ്ങിയ നിക്ഷേപമായി എപ്പോഴും ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണെന്ന് ബാങ്കിന് നിർദ്ദേശിക്കാവുന്നതാണ്.

b. കാണ്ട് നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട്: വൻകിട വ്യാപാരികൾ കമ്പനികൾക്ക് സ്കൂളുകൾ, കോളേജുകൾ, ആശുപത്രികൾ എന്നിവയെല്ലാം അവയുടെ പണമടവുകൾ ബാങ്കുകൾ വഴിയാണ് നടത്തുന്നത്. എന്നാൽ പണം പിൻവലിക്കുന്നതിൽ നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഉള്ളതുകൊണ്ട് സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടുകൾ ഇവർക്ക് അനുയോജ്യമല്ലാതായിരിക്കുന്നു. എത്ര തവണ വേണമെങ്കിലും പണം പിൻവലിക്കാവുന്നതരത്തിലുള്ള ഒരു നിക്ഷേപം അക്കൗണ്ട് അവർക്ക് ആവശ്യമായി വരുന്നു. അത്തരക്കാർക്കായി ബാങ്ക് തുടങ്ങിയിരിക്കുന്നതാണ് കറന്റ് അക്കൗണ്ട്. സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിലെപ്പോലെ ഒരു നിശ്ചിതതുക ചുരുങ്ങിയ നിക്ഷേപം നടത്തിക്കൊണ്ട് കറന്റ് നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടും തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. ഈ നിക്ഷേപത്തിന്മേൽ സാധാരണയായി ബാങ്ക് പലിശ അനുദിക്കാറില്ല. മാത്രമല്ല അക്കൗണ്ട് ഉടമയുടെ പക്കൽനിന്നും ഒരു നിശ്ചിത തുക പ്രവർത്തനചിലവായി ഈടാക്കുകയും ചെയ്യും.

അക്കൗണ്ട് ഉടമകളുടെ സൗകര്യാർത്ഥം നിക്ഷേപത്തുകയേക്കാളു കൂടിയ സംഖ്യ പിൻവലിക്കാനും ചിലപ്പോൾ ബാങ്ക് അനുമതി നൽകാറുണ്ട്. ബാങ്ക് നൽകുന്ന ഈ സൗകര്യത്തേയാണ് അധികപറ്റ് എന്നു പറയുന്നത് മുൻപുവരുന്ന കളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നിശ്ചിതവ്യക്തികൾക്കും നിശ്ചിതപരിധി വരെയുമാണ് അധികപറ്റ് അനുവദിക്കുന്നത്.

b. സ്ഥിര നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട് (കാലാവധി നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട്): പലപ്പോഴും ജനങ്ങൾ ദീർഘകാല സമ്പാദ്യം നടത്താനാണ് ആഗ്രഹിക്കുന്നത്. സമ്പാദ്യ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ നിക്ഷേപിച്ചാൽ വളരെ കുറഞ്ഞ പലിശ നിരക്കേബാങ്ക് അനുവദിക്കുകയുള്ളൂ. അതുകൊണ്ടു തന്നെ കൂടിയ നിരക്കിൽ പലിശ ലഭിക്കുന്നതിനായി പണം സ്ഥിരനിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടിൽ നിക്ഷേപിക്കാവുന്നതാണ്. ഇവിടെ ഒരു നിശ്ചിത തുക നിശ്ചിതകാലയളവിലേക്ക് നിക്ഷേപിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഈ കാലയളവിലേക്ക് നിക്ഷേപിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഈ കാലയളവ് 15 ദിവസം മുതൽ മൂന്ന് വർഷമോ അതിൽ കൂടുതലോ വരെ ആകാവുന്നതാണ്. കാലയളവ് എത്രതന്നതുവരെ ഈ നിക്ഷേപത്തിൽ നിന്ന് പണം പിൻവലിക്കാവുന്നതല്ല. എങ്കിലും ഒരു അപേക്ഷ നൽകി കൊണ്ട് നിക്ഷേപകന് കാലാവധി എത്തുന്നതിനുമുമ്പ് എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും നിക്ഷേപം പിൻവലിക്കാവുന്നതാണ്. പക്ഷേ ഇത്തരം സൗകര്യങ്ങളിൽ ബാങ്ക് നൽകാമെന്ന് സമ്മതിച്ച പലിശ നിരക്കിനേക്കാൾ കുറഞ്ഞ പലിശ നിരക്കുമാത്രമേ നിക്ഷേപകന് നൽകുകയുള്ളൂ. സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിന്മേലുള്ള പലിശ നിശ്ചിത ഇടവേളകളിലായി പിൻവലിക്കുകയോ അടുത്ത ഒരു നിശ്ചിത കാലയളവിലേക്കായി പുതുക്കുകയോ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. സ്ഥിരനിക്ഷേപ രശ്മിതിന്റെ ഈടിന്മേൽ ബാങ്കുകൾ വായ്പകൾ അനുവദിക്കാറുണ്ട്.

കുറിപ്പുകൾ



ഡി. ആവർത്തന നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട്: ക്രമമായ വരുമാനം ഉള്ളവർക്കും നിശ്ചിത കാലയളവിനുശേഷം മെച്ചപ്പെട്ട പ്രതിഫലം ലഭിക്കണമെന്ന് ആഗ്രഹിക്കുന്നവർക്കും ഏറ്റവും ഉചിതമായ ഒരു നിക്ഷേപ പദ്ധതിയാണ് ആവർത്തന നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട്. ആവർത്തന നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുമ്പോൾ മാസതോറും ഒരു നിശ്ചിതതുക നിശ്ചിതകാലത്തോളം നിക്ഷേപിക്കാമെന്ന് നിക്ഷേപകൻ സമ്മതി കേണ്ടതുണ്ട്. കാലാവധി എത്തുമ്പോൾ മൊത്തം നിക്ഷേപതുക പലിശയടക്കം നിക്ഷേപ കന് ലഭിക്കുന്നു. എന്നാൽ കാലാവധി എത്തുന്നതിനുമുമ്പ് നിക്ഷേപകന് അക്കൗണ്ട് അവസാനിപ്പിക്കാവുന്നതും ഇതുവരെയുള്ള നിക്ഷേപതുക പലിശയടക്കം ലഭിക്കാവുന്നതുമാണ്. ഒരാൾ തനിച്ചോ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റൊരാളുമായി കൂട്ടായോ അല്ലെങ്കിൽ രക്ഷിതാവിന് പ്രായപൂർത്തിയാകാത്ത ഒരാളിന്റേയോ പേരിൽ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. ആവർത്തനനിക്ഷേപത്തിന് അനുവദിക്കുന്ന പലിശ നിരക്ക് സമ്പാദ്യനിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടിലേതിനേക്കാൾ അല്ലെങ്കിൽ രക്ഷിതാവിന് പ്രായപൂർത്തിയാകാത്തഒരാളിന്റേയോ പേരിൽ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. ആവർത്തന നിക്ഷേപത്തിന് അനുവദിക്കുന്ന പലിശ നിരക്ക് സമ്പാദ്യനിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടിലേതിനേക്കാൾ കൂടുതലും എന്നാൽ സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിലേതിനേക്കാൾ കുറവുമായിരിക്കും.



പാഠ്യധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 9.4

- I. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
 - i. സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ നിക്ഷേപിച്ചിട്ടുള്ള തുക നിലവിലുള്ള ഭാവിയിലുള്ളതുമായ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നു.
 - ii. സ്ഥിരനിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടിൽ ഒരു സ്ഥിരതുക മാസം തോറും നിക്ഷേപിക്കേണ്ടതാണ്.
 - iii. ആവർത്തന നിക്ഷേപത്തിന് അനുവദിക്കുന്ന പലിശനിരക്ക് സാമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിലേതിനേക്കാൾ താരതമ്യേന കൂടുതലായിരിക്കും
 - iv. കറന്റ് നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട് വ്യാപാരികൾക്ക് മാത്രമെ തുടങ്ങാൻ കഴിയൂ. വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഈ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങാൻ കഴിയില്ല.
 - v. ഭവനനിർമ്മാണ സാമ്പത്തികനിക്ഷേപം ഒരു തരത്തിലുള്ള ആവർത്തന നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട് ആണ്.
 - vi. സ്ഥിര നിക്ഷേപഅക്കൗണ്ടിൽ പണം നിക്ഷേപിക്കുന്ന കാലയളവിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് പലിശനിരക്ക് നിശ്ചയിക്കുന്നത്.
 - vii. അക്കൗണ്ട് ഉടമയ്ക്ക് മാത്രമെ സാമ്പാദ്യ നിക്ഷേപഅക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും പണം പിൻവലിക്കാൻ കഴിയൂ.
 - viii. കറന്റ് നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടിലുള്ള നിക്ഷേപ തുകയ്ക്ക് പലിശ അനുവദിക്കാറില്ല.
- II. ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.
 - i. ഒരു തുക നിക്ഷേപിച്ച് കൊണ്ട് സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങാവുന്നതാണ്.
 - ii. ഒരു സ്ഥിരനിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടിന്മേലുള്ള പലിശ നിരക്ക് സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിനേക്കാൾ ആയിരിക്കും.



കുറിപ്പുകൾ

- iii. അധികപ്പറ്റ് സൗകര്യം അനുവദിക്കുന്നത് അക്കൗണ്ട് ഉടമകൾക്കാണ്.
- iv. പുറപ്പെടുവിക്കുക വഴി കറന്റ് നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടിൽ നിന്ന് പണം പിൻവലിക്കാവുന്നതാണ്.
- v. ആവർത്തന നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടിലെ തുകയിൽ അനുവദിക്കുന്ന പലിശ നിരക്ക് സ്ഥിരനിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടിനേക്കാൾ ആയിരിക്കും.

9.8 ഒരു സമ്പാദ്യ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് എങ്ങിനെ തുടങ്ങാം

ഒരു വാണിജ്യ ബാങ്കിൽ സമ്പാദ്യനിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുമ്പോൾ എത്ര രൂപയാണ് നാം ആദ്യനിക്ഷേപമായി നടത്താൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നതെന്ന് ആദ്യമേ തന്നെ തീരുമാനിക്കേണ്ടതുണ്ട്. സമ്പാദ്യ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുമ്പോൾ നിക്ഷേപിക്കേണ്ട ചുരുങ്ങിയ സംഖ്യ എത്രയെന്നതിനെപ്പറ്റി അടുത്തുള്ള ബാങ്കിൽ അന്വേഷിക്കാവുന്നതാണ് നിങ്ങളുടെ നിക്ഷേപം ആ ചുരുങ്ങിയസംഖ്യയിലും കുറയാൻ പാടില്ല. നിങ്ങൾക്ക് ആഗ്രഹമുണ്ടെങ്കിൽ അതിലും കൂടുതലാവാം. ഏതൊരുബാങ്കിൽ (ഒരു ബാങ്കിന്റെ ഏതെങ്കിലും ബ്രാഞ്ചിൽ) ചെന്നാലും നിങ്ങൾക്ക് അവിടെ ഒരു അന്വേഷണകൗണ്ടർ (ഞാൻ നിങ്ങളെ സഹായിക്കാം എന്നെഴുതിയ ബോർഡ് ഉള്ള ഒരുകൗണ്ടർ) കാണാം. അവിടെനിന്ന് നിക്ഷേപിക്കാവുന്ന ചുരുങ്ങിയ തുക എത്രയാണെന്ന് അറിഞ്ഞശേഷം സമ്പാദ്യബാങ്ക് തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള ഒരു അപേക്ഷാ ഫോറം ആവശ്യപ്പെടാവുന്നതാണ്. അപേക്ഷാഫോറം ലഭിക്കുന്നതിനായി നിങ്ങൾ യാതൊരുതന്നെ നൽകേണ്ടതില്ല. താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങളാണ് നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്.

i. ഫോറം പൂരിപ്പിക്കുക.

താഴെ പറയുന്ന ആവശ്യവിവരങ്ങൾ നൽകുന്ന തരത്തിലായിരിക്കും ഫോറം പൂരിപ്പിക്കേണ്ടിവരിക.

- a. അപേക്ഷകന്റെ പേര്
- b. തൊഴിൽ
- c. മേൽവിലാസം
- d. അപേക്ഷകന്റെ മാതൃക കൈയൊപ്പ്.
- e. പരിചയപ്പെടുത്തുന്ന ആളിന്റെ പേരും വിലാസവും അക്കൗണ്ട് നമ്പറും ഒപ്പും. മേൽപറഞ്ഞ വിവരങ്ങൾ നൽകുന്നതിന് പുറമെ ബാങ്കിന്റെ നിലവിലുള്ള എല്ലാവിധ ചട്ടങ്ങളും നിയമാവലികളും പാലിക്കുന്നതാണെന്ന ഒരു പ്രസ്താവനയും നൽകണം. അപേക്ഷഫോറത്തിന്റെ ഏറ്റവും അവസാനഭാഗത്ത് നിങ്ങൾ ഒപ്പിടേണ്ടതാണ് (ചില ബാങ്കുകൾ അപേക്ഷയോടൊപ്പം അപേക്ഷകന്റെ പാസ്പോർട്ട് വലിപ്പത്തിലുള്ള രണ്ടു ഫോട്ടോകളും ആവശ്യപ്പെടാം.

ii. മതിയായ പരിചയപ്പെടുത്തൽ

ബാങ്കിന് അറിയാവുന്ന ഒരു വ്യക്തി അപേക്ഷകനെ പരിചയപ്പെടുത്തേണ്ടതുണ്ടെന്ന് ബാങ്ക് ആവശ്യപ്പെടാറുണ്ട്. ബാങ്കിൽ നേരെത്തെ അക്കൗണ്ടുള്ള ഏതെങ്കിലും ഒരാൾ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതാണ് സൗകര്യം ചിലബാങ്കുകൾ അപേക്ഷകന്റെ പാസ്പോർട്ടിന്റേയോ ഡ്രൈവിംഗ് ലൈസൻസിന്റേയോ സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയ പകർപ്പ് സ്വീകരിച്ചേക്കാം. അത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിൽ വ്യക്തിപരമായ പരിചയപ്പെടുത്തൽ ആവശ്യമില്ല. അനഭിലഷണീയരായ വ്യക്തികൾ ബാങ്കിൽ അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുന്നത് തടയുന്നതിനാണ് പരിചയപ്പെടുത്തൽ ആവശ്യമായി വരുന്നത്.



iii. മാതൃകാ ഒപ്പ്

അപേക്ഷയിൽ കാണിച്ചിട്ടുള്ള പ്രത്യേക സ്ഥലത്ത് അപേക്ഷകൻ അയാളുടെ മാതൃകാ കൈയൊപ്പ് രേഖപ്പെടുത്തേണ്ടതാണ്. ഇതിന് പുറമെ അപേക്ഷകന്റെ പേരും അക്കൗണ്ട് നമ്പറും രേഖപ്പെടുത്തുകയും ഫോട്ടോ പതിപ്പിക്കുകയും ചെയ്ത ഒരു പ്രത്യേക കാർഡിലും മാതൃകാ ഒപ്പ് വെയ്ക്കേണ്ടതാണ്.

മേൽപറഞ്ഞ നടപടി ക്രമങ്ങൾക്ക് ശേഷം ബന്ധപ്പെട്ട ഓഫീസർ അപേക്ഷാഫോറം പൂരിപ്പിച്ചിരിക്കുന്നത് ശരിയായ രീതിയിലാണോ എന്ന് പരിശോധിക്കും. അപേക്ഷ തൃപ്തികരം എന്നു കണ്ടാൽ പേ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് പൂരിപ്പിച്ച് അപേക്ഷകന് ബന്ധപ്പെട്ട കൗണ്ടറിൽ പണം അടയ്ക്കാവുന്നതാണ്. അപ്പോൾ തന്നെ നിങ്ങൾക്ക് ഒരു അക്കൗണ്ട് നമ്പർ നൽകുകയും അത് അപേക്ഷാഫോറത്തിലും മാതൃകാ ഒപ്പ് രേഖപ്പെടുത്തിയ കാർഡിലും ചേർക്കുന്നു. അതേസമയം തന്നെ നിങ്ങളുടെ ആദ്യനിക്ഷേപം രേഖപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ടുള്ള ഒരു പാസ്ബുക്ക് നിങ്ങൾക്ക് നൽകുന്നു. ഭാവിയിൽ നടക്കുന്ന എല്ലാ നിക്ഷേപിക്കലും പിൻവലിക്കലും രേഖപ്പെടുത്തി പാസ്ബുക്ക് നിങ്ങളെ ഏൽപ്പിക്കുന്നു. ഈ നിക്ഷേപത്തിൽ നിന്ന് പണം പിൻവലിക്കുന്നതിനോ ആർക്കെങ്കിലും പണം നൽകുന്നതിനോ ചെക്ക് ഉപയോഗിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നുവെങ്കിൽ ഒരു ചെക്കുബുക്ക് ലഭിക്കുന്നതിനായി നിങ്ങൾക്ക് ബാങ്കിൽ ഒരപേക്ഷ നൽകാവുന്നതാണ്. ഒരു നിശ്ചിത തുക നിശ്ചിത വ്യക്തിക്ക് നൽകാൻ ആവശ്യപ്പെട്ടുകൊണ്ട് നിങ്ങൾ ബാങ്കിനു നൽകുന്ന അച്ചടിച്ച രൂപത്തിലുള്ള ഒരു നിർദ്ദേശമാണ് ചെക്ക്.

9.9 ഒരു സമ്പാദ്യ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ

ഒരു അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങിക്കഴിഞ്ഞാൽ എങ്ങനെയാണ് അതുവഴി ഇടപാടുകൾ നടത്തുക എന്ന് നാം അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതായത് മേലിൽ നിക്ഷേപങ്ങൾ നടത്തുന്നതിനും അത് പിൻവലിക്കുന്നതിനുമുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കേണ്ടതാണ്.

1. അക്കൗണ്ടിൽ പണം നിക്ഷേപിക്കൽ

എങ്ങനെയാണ് നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ അക്കൗണ്ടിൽ പണം നിക്ഷേപിക്കുക? അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുമ്പോൾ പ്രാരംഭ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നതിനായി നേരത്തെതന്നെ ഒരു പേ ഇൻ സ്റ്റിപ്പ് ഉപയോഗിച്ചിരുന്നുവല്ലോ. ഇത് അച്ചടിച്ച തരത്തിലുള്ള ബാങ്കിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന ഒരു രേഖയാണ്. ഓരോ പേ ഇൻസ്റ്റിപ്പിനും രണ്ട് ഭാഗങ്ങളുണ്ടായിരിക്കും. ഇവ ചെറിയ സൂഷിരങ്ങളിട്ട് എളുപ്പത്തിൽ വേർപ്പെടുത്താവുന്ന തരത്തിലായിരിക്കും ഇതിൽ വലതുഭാഗത്തെ രസീത് എന്നും ഇടതുഭാഗത്തെ കൗണ്ടർ ഫോയിൽ (രസീത് കുറ്റി) എന്നും പറയുന്നു. പണമോ ചെക്കോ നിക്ഷേപിക്കുമ്പോൾ നാം ഈ സ്റ്റിപ്പ് പൂരിപ്പിച്ച് നൽകേണ്ടതാണ്. പണവും ചെക്കും ഒരേ സമയം നൽകുമ്പോൾ പ്രത്യേകം പ്രത്യേകം പേ ഇൻ സ്റ്റിപ്പ് ഉപയോഗിക്കേണ്ടതാണ്.

നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ അക്കൗണ്ടിൽ പണം നിക്ഷേപിക്കുന്നുവെന്ന് കരുതുക. നിക്ഷേപം നടത്തുന്ന തീയതി അക്കൗണ്ട് നമ്പർ നിക്ഷേപിക്കുന്ന തുക (അക്കത്തിലും അക്ഷരത്തിലും) എന്നീ കാര്യങ്ങൾ വക്തമാക്കിക്കൊണ്ട് ആദ്യം നിങ്ങൾ പേ ഇൻ സ്റ്റിപ്പ് പൂരിപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്. കൂടാതെ നിക്ഷേപിക്കുന്ന തുകയിൽ 5, 10, 20, 50, 100 രൂപ എന്നിങ്ങനെ ഓരോ ഇനത്തിലുമുള്ള കറൻസികളുടെ എണ്ണമെത്രയെന്നും തുക എത്രയെന്നും വ്യക്തമാക്കണം ഒപ്പിട്ട ശേഷം പേ ഇൻ സ്റ്റിപ്പും

മാധ്യമം - 3

സേവന വിഭാഗം



കുറിപ്പുകൾ

ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ

ഒരു പേ ഇൻ സ്റ്റിപ്പിന്റെ മാതൃക

അടയ്ക്കുന്നതുകയും കൂടിപണം സ്വീകരിക്കുന്ന കൗണ്ടറിൽ നൽകുന്നു. പണം സ്വീകരിക്കുന്ന ആൾ രസീത് (വലതുവശം) സൂക്ഷിക്കുകയും കൗണ്ടർ ഫോയിൽ (ഇടതുഭാഗം) റബ്ബർ സീലും ഒപ്പും വച്ചശേഷം നിങ്ങൾക്ക് തന്നെ തിരികെ നൽകുന്നു. ഇനി പണത്തിനു പകരമായി നിങ്ങൾ ജോലിചെയ്യുന്ന ഓഫീസിൽ നിന്നും ശബളമായി ലഭിച്ച ചെക്കാണ് നിങ്ങൾ നിക്ഷേപിക്കുന്നത് എന്ന് കരുതുക. ഇത് വേറൊരു ബാങ്കിൽ കൊടുത്ത പണമാക്കുന്നതിനുപകരം നിങ്ങളുടെ ബാങ്കിൽതന്നെ നിക്ഷേപിക്കാനാണ് നിങ്ങൾക്ക് താല്പര്യം. ചെക്ക് സ്വീകരിച്ച ശേഷം അതുപ്രകാരമുള്ള തുകബാങ്ക് പിരിച്ചെടുത്ത് അത് നിക്ഷേപമായി നിങ്ങളുടെ സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ വരവ് വെയ്ക്കുന്നു.

ചെക്ക് നിക്ഷേപിക്കുമ്പോഴും നാം പേ ഇൻസ്റ്റിപ്പ് തന്നെയാണ് ഉപയോഗിക്കേണ്ടത് നിക്ഷേപിക്കുന്ന തീയതി അക്കൗണ്ട് നമ്പർ അക്കൗണ്ട് ഉടമയുടെ പേര്, ചെക്കിന്റെ നമ്പറും തീയതിയും ചെക്കിൽ രേഖപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്ന തുക (അക്കത്തിലും അക്ഷരത്തിലും) ചെക്ക് പുറപ്പെടുവിച്ചിരിക്കുന്നത് ഏത് ബാങ്കിലാണോ ആ ബാങ്കിന്റെ പേരും വിലാസവും എന്നീ വിവരങ്ങൾ പേ ഇൻ സ്റ്റിപ്പിൽ വ്യക്തമാക്കേണ്ടതാണ്. സ്റ്റിപ്പിൽ ഒപ്പ് വച്ചശേഷം ചെക്ക് മുട്ടുസൂചി ഉപയോഗിച്ച് രസീതി നൊപ്പം ചേർത്ത് വെക്കുകയും കൗണ്ടറിൽ നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. കൗണ്ടറിലുള്ള ആൾ ചെക്ക് ചേർത്ത് വെച്ചിട്ടുള്ള രസീത് സൂക്ഷിച്ചുവെക്കുകയും കൗണ്ടർ ഫോയിൽ റബ്ബർസീലും ഒപ്പുംവച്ചശേഷം നിങ്ങൾക്കുതന്നെ തിരിച്ചുനൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. ചില ബാങ്കുകളിൽ കൗണ്ടറിന് അടുത്ത് തന്നെ ഒരു പെട്ടിയും റബ്ബർസീലും സൂക്ഷിച്ചിട്ടുണ്ടാവും അപ്പോൾ നിക്ഷേപകന് തന്നെ പേഇൻ സ്റ്റിപ്പിന്റെ ഇരു ഭാഗങ്ങളിലും റബ്ബർ സീൽ പതിക്കാവുന്നതും കൗണ്ടർഫോയിൽ വേർപ്പെടുത്തി ചെക്ക് ചേർത്തു വെച്ചിട്ടുള്ള ഭാഗം പെട്ടിക്കകത്ത് നിക്ഷേപിക്കുകയും ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

ii. അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും പണം പിൻവലിക്കൽ

നാം നമ്മുടെ സമ്പാദ്യം ഭാവി ആവശ്യങ്ങൾക്കായി ബാങ്കിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്നു. എന്നാൽ എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും പണം ആവശ്യമായി വന്നേക്കാം. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ബാങ്കിൽ നിന്ന് പണം എങ്ങനെ പിൻവലിക്കണമെന്ന് നാം അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. തൊട്ടു മുൻപ് സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ പണം നിക്ഷേപിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ നിങ്ങൾ പഠിച്ചു. ഇനി നമ്മുടെ അക്കൗണ്ടിൽനിന്നും പണം പിൻവലിക്കുന്നതെങ്ങനെയാണെന്ന് നോക്കാം.

താഴെ പറയുന്നവ ഉപയോഗിച്ച് പണം പിൻവലിക്കാവുന്നതാണ്.

- എ. പിൻവലിക്കൽ ഫോറം
- ബി. ചെക്ക്
- സി. എ. ടി. എം. കാർഡ്



കുറിപ്പുകൾ

a. പിൻവലിക്കൽ ഫോറം

ഓരോ ബാങ്കുകൾക്കും അവരുടേതായ അച്ചടിച്ച പിൻവലിക്കൽ ഫോറങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കും. ഇവ ഉപയോഗിച്ച് അക്കൗണ്ട് ഉടമകൾക്ക് അവരുടെ നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും പണം പിൻവലിക്കാവുന്നതാണ്. പണം പിൻവലിക്കുന്ന തീയതി, അക്കൗണ്ട് നമ്പർ പിൻവലിക്കുന്നതുക (അക്കത്തിലും അക്ഷരത്തിലും) അക്കൗണ്ട് ഉടമയുടെ ഒപ്പ് എന്നിവ വ്യക്തമാക്കിക്കൊണ്ട് പിൻവലിക്കൽ ഫോറം പൂരിപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. പൂരിപ്പിച്ച ഫോറവും പാസ്ബുക്കും കൂടി ബന്ധപ്പെട്ട കൗണ്ടറിൽ നൽകേണ്ടതാണ്. കൗണ്ടറിലുള്ള ഓഫീസർ അക്കൗണ്ടിലുള്ള നിക്ഷേപം പരിശോധിക്കുകയും പിൻവലിക്കൽ ഫോറത്തിലെ ഒപ്പ് മാതൃകാ ഒപ്പുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുകയും ചെയ്തശേഷം തൃപ്തികരമെന്ന് കണ്ടാൽ പണം നൽകാനായി അടുത്ത സെക്ഷനിലേക്ക് അയക്കുന്നു. പിൻവലിക്കുന്ന തുക നിശ്ചിത പരിധിക്കകത്താണെങ്കിൽ (ഉദാ: 5000 രൂപ) അത് പാസ്ബുക്കിൽ ചേർത്ത ഉടനെ കൗണ്ടറിൽ നിന്ന് നൽകുന്നതാണ് പരിധിക്കകത്തല്ലെങ്കിൽ ആദ്യം ഒരു നമ്പറോടു കൂടിയ ടോക്കനാണ് നൽകുക. പിൻവലിച്ച പണം നൽകുമ്പോൾ പണംനൽകുന്ന കൗണ്ടറിൽ ഇത് തിരികെ കൊടുക്കേണ്ടതാണ്.

b. ചെക്ക്: ഒരു അക്കൗണ്ട് ഉടമ എന്ന നിലയിൽ നിങ്ങൾക്ക് ചെക്ക് ഉപയോഗിച്ചും നിങ്ങളുടെ സമ്പാദ്യഅക്കൗണ്ടിൽ നിന്ന് പണം പിൻവലിക്കാവുന്നതാണ്.

മറ്റുള്ളവർക്ക് കൊടുക്കാനുള്ള തുക നൽകുന്നതിനും ചെക്ക് ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. അതുകൊണ്ട് ചെക്ക് കിട്ടിയ ഒരാൾക്ക് അത് ബന്ധപ്പെട്ട ബാങ്കിൽ കൊടുത്ത് പണം വാങ്ങിക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ അയാൾക്ക് അക്കൗണ്ടുള്ള ബാങ്കിൽ നിക്ഷേപിക്കുകയോ ചെയ്യാം.

ചെക്ക് പുറപ്പെടുവിച്ച് പണം പിൻവലിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ പിൻവലിക്കൽ ഫോറം പൂരിപ്പിച്ച് ഒപ്പിട്ട് പണം പിൻവലിക്കുതുപോലെ തന്നെയാണ്. ഏതു രീതിയിലായാലും പിൻവലിക്കുന്നതുക ബന്ധപ്പെട്ട സമ്പാദ്യ അക്കൗണ്ടിൽ ബാക്കിയുള്ള തുകയ്ക്കുള്ള ലിമിറ്റും ബാങ്കിലെ അക്കൗണ്ട് ബുക്കിലെ ബന്ധപ്പെട്ട അക്കൗണ്ടിൽ രേഖപ്പെടുത്തിയിരിക്കും. അക്കൗണ്ട് ഉടമ പാസ്ബുക്ക് ബാങ്കിൽ സമർപ്പിക്കുന്ന സമയത്ത് ഈ കാര്യങ്ങളെല്ലാം അതിനകത്തു രേഖപ്പെടുത്തുന്നതാണ്.



സി. എടിഎം കാർഡ്: നിക്ഷേപകർക്ക് അവരുടെ അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും വളരെ എളുപ്പത്തിൽ പണം പിൻ വലിക്കുന്നതിനായി ബാങ്ക് എടിഎം കാർഡ് നൽകാറുണ്ട്. ഈ കാർഡ് ഉപയോഗിച്ച് ഓട്ടോമാറ്റഡ് ടെല്ലർ അക്കൗണ്ടിലുമുള്ള പണം പിൻ വലിക്കാവുന്നതാണ്. ഒരു പ്രത്യേക രഹസ്യനമ്പർ ഉപയോഗിച്ച് പ്രവർത്തിപ്പിക്കാവുന്ന കാന്തികശേഷിയുള്ള ഒരു കാർഡാണിത്. പണം പിൻവലിക്കുന്നതിനുള്ള ഏറ്റവും സൗകര്യപ്രദമായ രീതിയാണിത്.

ടെല്ലർ കൗണ്ടറുകൾ

ഇടപാടുകളിൽ വേഗത കൈവരിക്കുന്നതിനായി പണം പിൻവലിക്കുന്നതിന് ടെല്ലർ സംവിധാനം ബാങ്കുകളിൽ ഏർപ്പെടുത്താറുണ്ട്. രണ്ട് തരത്തിലുള്ള ടെല്ലർ കൗണ്ടറുകളാണ് പൊതുവെ ഉള്ളത്. അവ;



ഓട്ടോമാറ്റിക് ടെല്ലർ സിസ്റ്റം

എ. മാനാൽ ടെല്ലർ കൗണ്ടർ

ബി. ഓട്ടോ മാറ്റിക് ടെല്ലർ കൗണ്ടർ

എ. മാനാൽ ടെല്ലർ കൗണ്ടർ

മാനാൽ ടെല്ലർ കൗണ്ടർ വഴി സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും ഒരു നിശ്ചിത പരിധിവരെ തുക പിൻവലിക്കാൻ ബാങ്ക് നിക്ഷേപകരെ അനുവദിക്കുന്നു. ഇവിടെ ചെക്കോ പിൻവലിക്കൽ ഫോറമോ പൂരിപ്പിച്ച് കൗണ്ടറിൽ നൽകേണ്ടതാണ്. അക്കൗണ്ടിലുള്ള നിക്ഷേപവും മാതൃകാ ഒപ്പും പരിശോധിച്ചശേഷം പണം നൽകുന്നതാണ്.

ബി. ഓട്ടോ മാറ്റിക് ടെല്ലർ കൗണ്ടർ

ഓട്ടോമാറ്റിക് ടെല്ലർ കൗണ്ടറിൽ 24 മണിക്കൂറും യാതൊരു തടസ്സവുമില്ലാതെ പണമിടപാട് നടത്തുന്നതിനായി എ. ടി. എം.കൾ സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്നു. അക്കൗണ്ട് ബാലൻസ് പരിശോധിക്കാനോ മാതൃകാ ഒപ്പ് താരതമ്യം ചെയ്തു നോക്കാനോ, പണം സ്വീകരിക്കാനോ നൽകാനോ ആരെയും നിയമിക്കേണ്ടതില്ല. ഒരു ഓട്ടോമാറ്റിക് ടെല്ലർ മെഷീൻ എങ്ങിനെയാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നതെന്ന് നോക്കാം.

ഒരു ബാങ്ക് എടിഎം സ്ഥാപിക്കുമ്പോൾ അതിന്റെ അക്കൗണ്ട് ഉടമകൾക്ക് രഹസ്യകോഡ് നമ്പറോടുകൂടിയ കാന്തികശേഷിയുള്ള ഒരു കാർഡ് നൽകും. ഈ കോഡ് നമ്പറിനെ വ്യക്തിഗത തിരിച്ചറിയൽ നമ്പർ (പിൻ) എന്നാണ് പറയുന്നത്. ഒരാ കാർഡ് ഉടമ പണം പിൻവലിക്കുകയോ നിക്ഷേപിക്കുകയോ ചെയ്യുമ്പോൾ എ. ടി. എം പ്രവർത്തിപ്പിക്കാനായി അയാൾ തന്റെ തിരിച്ചറിയൽ പിൻ നൽകി വ്യക്തമാക്കുന്നു. കാർഡ് യന്ത്രത്തിനകത്ത് നിക്ഷേപിച്ചാൽ ഉടനെ യന്ത്രം രഹസ്യകോഡ് നമ്പർ ആവശ്യപ്പെടും. അപ്പോൾ കീ ബോർഡ് ഉപയോഗിച്ചോ യന്ത്രത്തിന്റെ സ്ക്രീനിൽ സ്പർശിച്ചോ നമ്പർ നൽകേണ്ടതാണ്.



എ. ടി. എം കാർഡിന്റെ മാതൃക



ഒരിക്കൽ തിരിച്ചറിയൽ സ്ഥാപിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ പണം നിക്ഷേപിക്കാനോ പിൻവലിക്കാനോ യന്ത്രം പറയുന്ന നിർദ്ദേശങ്ങൾ നാം അതേപടി അനുസരിക്കുകയേ വേണ്ടൂ. പണം നിക്ഷേപിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നതെങ്കിൽ അത് എ.ടി. എം. സെന്ററുകൾ വഴി ലഭിക്കുന്ന പ്രത്യേക കവറിനകത്തിട്ട് ഒട്ടിച്ച് ആവശ്യമായ വിവരങ്ങൾ അതിലെ ശൃതിയ ശേഷം ഡെപോസിറ്റ് ബുക് അമർത്തിയാൽ കവർതാനെ യന്ത്രത്തിനകത്തേക്ക് പോകും. നിശ്ചിത ഇടവേളകളിൽ ബാങ്ക് ഓഫീസർമാർ വന്ന് നിക്ഷേപം സമാഹരിക്കുകയും അവ ബന്ധപ്പെട്ടവരുടെ അക്കൗണ്ടിൽ വരവ് വെയ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇതേപേലെ പിൻവലിക്കാനുള്ള തുക എത്രയെന്ന് വ്യക്തമാക്കി പണം പിൻവലിക്കാനുള്ള ബുക് അമർത്തിയാൽ കൃത്യമായ തുക പുറത്തേക്കുള്ള വഴിയിലൂടെ ലഭ്യമാവുന്നതാണ്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 9.5

- I. താഴെ പറയുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
 - (i) ഒരു സമ്പാദ്യ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുമ്പോൾ പേ ഇൻ സ്റ്റിപ്പ് ഉപയോഗിക്കുന്നു.
 - (ii) ചെക്ക് ഉപയോഗിച്ചാണ് ഒരു അക്കൗണ്ട് ഉടമ സമ്പാദ്യ അക്കൗണ്ടിൽ നിന്ന് പണം പിൻവലിക്കാനുള്ളതെങ്കിൽ അയാൾക്ക് പിൻവലിക്കൽ ഫോറം ഉപയോഗിക്കാൻ സാധിക്കുകയില്ല.
 - (iii) ഒരു സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് ഉടമയ്ക്കു സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന മറ്റൊരു വ്യക്തിയെ ബാങ്കിന് പരിചയപ്പെടുത്തികൊടുക്കാൻ കഴിയില്ല.
 - (iv) നിക്ഷേപിക്കലും പിൻവലിക്കലും രേഖപ്പെടുത്തുന്നതിനായി അക്കൗണ്ട് ഉടമ പാസ് ബുക്ക് ബാങ്കിൽ സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്.
 - (v) സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള അപേക്ഷാഫോറം സൗജന്യമായി ബാങ്കിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്നതാണ്.
 - (vi) മൂന്നാമതൊരാൾക്ക് നാം ചെക്ക് നൽകുമ്പോൾ അയാളുടെ പേര് ചെക്കിൽ എഴുതേണ്ടതാണ്.
 - (vii) അക്കൗണ്ട് ഉടമയുടെ അപേക്ഷപ്രകാരം മാത്രമെ ബാങ്ക് ചെക്ക് ബുക്ക് നൽകുകയുള്ളൂ.
 - (viii) സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങിയ ഉടനെതന്നെ ബാങ്ക് പാസ്ബുക്ക് നൽകുന്നതാണ്.
- II. ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.
 - (i) പേ ഇൻസ്റ്റിപ്പിന്റെ കൗണ്ടർ ഫോയിൽ ന് തന്നെ ബാങ്ക് തിരിച്ചുനൽകുന്നു.
 - (ii) പേ ഇൻ സ്റ്റിപ്പിന്റെ വലതുഭാഗത്തിനെ എന്നു പറയുന്നു.
 - (iii) ചെക്ക് ബാങ്കിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്നതിനു മുൻപ് പേ ഇൻസ്റ്റിപ്പിന്റെ ന്റെ കൂടെ തുണി ചേർത്തിരിക്കേണ്ടതാണ്.
 - (iv) ചെക്കിന് പണം നൽകുന്നതിനു മുൻപ് ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് ഉടമയുടെ ഒപ്പ് മായി പരിശോധിച്ചു നോക്കേണ്ടതാണ്.



- v) പണം വളരെ പെട്ടെന്ന് ന്റ് ടെല്ലർ സിസ്റ്റം അക്കൗണ്ട് ഉടമയെ സഹായിക്കുന്നു
- vi) സമ്പാദ്യ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിലേക്ക് നിക്ഷേപിക്കുന്ന തുക കൗണ്ടറിലാണ് നൽകേണ്ടത്.

9.10 ഇ-ബാങ്കിംഗ് (ഇലട്രോണിക് ബാങ്കിംഗ്)

ആധുനികമായതും പരമ്പരാഗതവുമായ ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങളോ ഉല്പന്നങ്ങളോ പരസ്പരം ആശയവിനിമയം നടത്താവുന്ന ഇലട്രോണിക് മാധ്യമം വഴി സ്വയമേവ കൈമാറ്റുന്നതിനെ ഈ ബാങ്കിംഗ് നന്ന് നിർവ്വചിക്കാവുന്നതാണ് സാമ്പത്തിക സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഇടപാടുകാർക്കും വ്യക്തികൾക്കും, വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ നടത്താനും സാമ്പത്തിക സേവനങ്ങളെക്കുറിച്ചും ഉല്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് അറിയാനും ഇന്റർനെറ്റ് വഴിയോ പൊതുവായതോ സ്വകാര്യമായതോ ആയ നെറ്റ്വർക്ക് ഈ സമ്പ്രദായത്തിൽ സാധിക്കുന്നു. വിവരസാങ്കേതിക വിദ്യ യിലും വാർത്താവിനിമയ സാങ്കേതിക വിദ്യയിലും ഉണ്ടായിട്ടുള്ള പുരോഗതിയുടെ ഫലമായി ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ കമ്പ്യൂട്ടറുകളിലൂടെയും ലഭ്യമാണ്. ഇന്ന് മിക്കവാറും എല്ലാ ബാങ്കുകളിലും ബാങ്കിംഗ് ഇടപാടുകൾ രേഖപ്പെടുത്തുന്നത് കമ്പ്യൂട്ടറുകളിലൂടെയാണെന്ന് നമുക്ക് കാണാം. നിങ്ങളുടെ നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടിലുള്ള തുക എത്രയെന്ന് കമ്പ്യൂട്ടറിലൂടെ അറിയാവുന്നതാണ്. ഇപ്പോൾ മിക്കവാറും ബാങ്കുകളിൽ മനുഷ്യനോ മാനുവൽ ടെല്ലർ കൗണ്ടറിലോ പകരമായി ആട്ടോമാറ്റഡ് ടെല്ലർ മെഷീൻ നിലവിലുവന്നിരിക്കുന്നു. കമ്പ്യൂട്ടറുകളും, വാർത്താ വിനിമയത്തിനുള്ള മറ്റ് ഇലട്രോണിക് മാധ്യമങ്ങളും വഴി ബാങ്കിംഗ് ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നതിനേയാണ് ഇലട്രോണിക് ബാങ്കിംഗ് അല്ലെങ്കിൽ ഈ ബാങ്കിംഗ് എന്നു പറയുന്നത്. ഈ നമുക്ക് ഇന്ത്യയിലെ ബാങ്കുകളുടെ ആധുനികപ്രവണതകൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് വ്യക്തമാക്കാം.

● ആട്ടോമാറ്റഡ് ടെല്ലർ മെഷീൻ

ബാങ്ക് അടച്ചിട്ടിരിക്കുന്ന സമയത്തുപോലും പ്രാഥമിക ബാങ്കിംഗ് പ്രവർത്തനങ്ങളായ ബാലൻസ് പരിശോധിക്കുക, പണം പിൻവലിക്കുക അല്ലെങ്കിൽ വെറൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് അയക്കുക, തുടങ്ങിയവ നടത്താൻ ഇടപാടുകാർക്ക് കഴിയുന്ന ബാങ്കിന്റെ ശാഖയിലോ അല്ലെങ്കിൽ വെറൊരു സ്ഥലങ്ങളിലോ സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്ന യന്ത്രമാണിത്. രാജ്യത്തങ്ങോളമിങ്ങോളം സൗകര്യപ്രദമായ സ്ഥാനങ്ങളിൽ ബാങ്കുകൾ അവരുടെ ആട്ടോമാറ്റഡ് ടെല്ലർ മെഷീനുകൾ ഇപ്പോൾ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഈ യന്ത്രങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും ഇടപാടുകാർക്ക് അവരുടെ അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും പണം നിക്ഷേപിക്കാനും പിൻവലിക്കാനും കഴിയുന്നു.

● ഡബിറ്റ് കാർഡ്

ഇടപാടുകാർക്ക് അവരുടെ അക്കൗണ്ടുകൾ ഇലട്രോണിക് വഴി പെട്ടെന്ന് നോക്കുവാൻ ഈ കാർഡ് അനുവദിക്കുന്നു. ബാങ്കുകളിൽ കറന്റ് അക്കൗണ്ടോ, സമ്പാദ്യനിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടോ ഉള്ള ഇടപാടുകാർക്ക് ബാങ്കുകൾ ഡബിറ്റ് കാർഡ് നൽകുന്നു. പണത്തിന് പകരമായി ഈ കാർഡുകൾ ഉപയോഗിച്ച് നൽകുന്നു. പണത്തിന് പകരമായി ഈ



ഡബിറ്റ് കാർഡ്



കാർഡുകൾ ഉപയോഗിച്ച് ഇടപാടുകാർക്ക് പല സ്ഥലങ്ങളിൽ നിന്നായി സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും വാങ്ങിക്കാവുന്നതാണ്. ഡെബിറ്റ് കാർഡ് വഴി അടയ്ക്കുന്ന പണം സ്വയമേവ ഇടപാടുകാരന്റെ അക്കൗണ്ടിൽ ഡെബിറ്റ് (കുറവ്) ചെയ്യുന്നതാണ്.

● ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ്

ധനകാര്യ കമ്പനികൾ പുറപ്പെടുവിക്കുന്ന ഈ കാർഡുകൾക്ക് സാധാരണയായി സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നസ്ഥലങ്ങളിൽ പണം വാൽപയായി എടുക്കാവുന്നതാണ്. ഇത് പ്രധാനമായും ഹൃസ്വകാല ധനസഹായമാണ്. ക്രെഡിറ്റ് കാർഡിന് ബാങ്ക് പലിശ ഈടാക്കുകയും ചെയ്യും. പലിശ സാധാരണ ഈടാക്കുക സാധനങ്ങൾ വാങ്ങി ഒരു മാസം കഴിഞ്ഞതിനുശേഷമായിരിക്കും വ്യക്തിയുടെ സാമ്പത്തിക നിലവാരമനുസരിച്ച് വാൽപതുകയുടെ പരിധി നേരത്തേതന്നെ നിശ്ചയിച്ചിട്ടുണ്ടാ യിരിക്കും. ബാങ്കിൽ അക്കൗണ്ട് ഉള്ളതോ ഇല്ലാത്തതോ ആയ വ്യക്തികൾക്ക് ബാങ്ക് പുറപ്പെടുവി ക്കുന്നതാണിവ. ഡെബിറ്റ് കാർഡുകൾ പോലെ തന്നെ പണം കൈയ്യിൽ കൊണ്ടു നടക്കാതെ ഈ കാർഡുകൾ ഉപയോഗിച്ച് ഇടപാടുകാർക്ക് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിയതി നുള്ള പണമടക്കാവുന്നതാണ്. കാർഡ് കൈവശമുള്ളവർക്ക് ബാങ്ക് അനുവദിച്ചിരിക്കുന്ന തുക തിരിച്ചടയ്ക്കുന്നതിന് ഒരു നിശ്ചിതകാലയളവ് നൽകിയിരിക്കും ഈ കാലയളവിനുള്ളിൽ പണം തിരിച്ചടച്ചില്ലെങ്കിൽ ബാങ്ക് പലിശ ഈടാക്കുന്നതായിരിക്കും. ഈ പലിശനിരക്ക് പൊതുവെ വളരെ കുടിയ തോതിലായിരിക്കും.



● നെറ്റ് ബാങ്കിംഗ്

പണം ഒരക്കൗണ്ടിൽ നിന്ന് മറ്റൊരു അക്കൗണ്ടിലേക്ക് ഇലട്രോണിക് വഴി കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതിനും ബാങ്കിംഗ് ഇടപാടുകൾ ഇന്റർനെറ്റ് വഴി നടത്തുന്നതിനും



സുരക്ഷിതമായ ഒരു മാധ്യമമാണ് ഇന്റർനെറ്റ്. ഒരു ബാങ്ക് സന്ദർശിച്ച് സാധാരണയായി ചെയ്യുന്ന എല്ലാ ഇടപാടുകളും ഇപ്പോൾ ഇന്റർനെറ്റും കമ്പ്യൂട്ടർവഴി നടത്തുവാൻ കഴിയും. ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ് ഉപയോഗിച്ച് നടത്തുന്ന ബാങ്കിംഗ് ഇടപാടുകളും ഒരു തരത്തിലുള്ള ഇന്റർനെറ്റ് ബാങ്കിംഗ് ആണ്. നിങ്ങളുടെ അക്കൗണ്ടിലുള്ള ബാക്കിതുക അറിയാൻ മാത്രമല്ല, ദീർഘകാലനികേഷപം തുറക്കൽ, പണം അയക്കൽ, നിങ്ങളുടെ വിദ്യുച്ഛക്തി ബില്ലി് ടെലഫോൺ, മൊബൈൽ ഫോൺ ബില്ലി് എന്നിവ അടയ്ക്കലും അതിൽ കൂടുതലും നെറ്റ് ബാങ്ക് വഴി ചെയ്യാൻ

കഴിയും. ഇപ്പോൾ നെറ്റ് ബാങ്കുവഴി നിങ്ങളുടെബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് മാത്രമല്ല, നിങ്ങളുടെ മറ്റ് ബാങ്കിലുള്ള അക്കൗണ്ടു കളുംകാണുവാൻകഴിയും. അതുകൊണ്ട് യഥാർത്ഥത്തിൽ നിങ്ങൾക്ക് വിവിധ ബാങ്കുകളിലൂടെ നിങ്ങളുടെ അക്കൗണ്ടുകൾ ഒരുസമയത്ത് ഒരുസ്ക്രീനിൽ കാണാൻകഴിയും.അതായത് ബാങ്കിംഗ് ഇടപാടുകളായ



പണം കൈമാറ്റം, അടവ്, വീട് വായ്പക്കുള്ള അപേക്ഷ നൽകൽ എന്നിവ ഇന്റർനെറ്റ് വഴി നടത്തുന്നതിനേയാണ് നെറ്റ് ബാങ്കിംഗ് എന്നറിയപ്പെടുന്നത്.

ഇന്റർനെറ്റ് വഴി, നെറ്റ് ബാങ്കിംഗ് വ്യക്തികളെ ബാങ്കിംഗിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ വീട്ടിലിരുന്ന് നിർവ്വഹിക്കുവാൻ അനുവദിക്കുന്നു. ഓൺലൈൻ ബാങ്കിംഗ് വഴി പരമ്പരാഗത ബാങ്കുകൾ അവരുടെ ഇടപാടുകാരുടെ ദൈനംദിന ഇടപാടുകളായ പണം കൈമാറ്റം ബാങ്കി തുകയത്രേയെന്നറിയൽ, ബില്ലുകൾ അടക്കൽ, പണം വേറൊരാൾക്ക് അടക്കാനുള്ള നിർത്തിവയ്ക്കാനുള്ള അപേക്ഷ നൽകൽ എന്നിവ നടത്താൻ അനുവദിക്കുന്നു. അക്കൗണ്ടിന്റെ വിവരങ്ങൾ ഏതുസമയത്തും രാത്രിയോ, പകലോ, ഏതുസ്ഥലത്തു നിന്നും വേണമെങ്കിലും അറിയാവുന്നതാണ്. കമ്പ്യൂട്ടറുകളുടേയും ഇന്റർനെറ്റിന്റെയും അധികമായ ഉപയോഗം ബാങ്കിംഗ് ഇടപാടുകൾ ഇന്റർനെറ്റ് വഴി നടത്തുവാൻ അനുവദിക്കുന്നു. ബാങ്കിൽ അക്കൗണ്ടുള്ള ഒരു ഇടപാടുകാരന് തന്റെ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ പ്രവേശിക്കാനും തന്റെ അക്കൗണ്ട് നോക്കുവാനും കഴിയും ബില്ലുകൾ അടയ്ക്കുക, സ്ഥിരനിക്ഷേപം നടത്തുക ബില്ലുകൾ പിരിക്കുക. പണം കൈമാറ്റം ചെയ്യുക എന്നീ നിർദ്ദേശങ്ങൾ നടത്താനും ഇന്റർനെറ്റ് ബാങ്കിംഗ് വഴി സാധിക്കുന്നു.

● ഫോൺ ബാങ്കിംഗ്

ഇടപാടുകാർക്ക് അവരുടെ അക്കൗണ്ടുകൾ പരിശോധിക്കാനും വിവിധങ്ങളായ ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ ടെലഫോൺ വഴി 24 മണിക്കൂറും നടത്താൻ കഴിയുന്ന ഒരു സമ്പ്രദായമാണിത്. ബാങ്ക് സന്ദർശിക്കാതെ ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങളായ വാക്കാലുള്ള അടവു നിർദ്ദേശങ്ങൾ, അക്കൗണ്ടുകളിലെ ചലനങ്ങൾ, വായ്പ തരപ്പെടുത്തൽ എന്നിവ നടത്താൻ ഇടപാടുകാരെ പ്രാപ്തരാക്കുന്ന ഒന്നാണിത്. ബാങ്കിൽ അക്കൗണ്ടുള്ള ഒരു ഇടപാടുകാരന്, തന്റെ അക്കൗണ്ടിന്റെ വിവരങ്ങൾ അറിയാനും ബാങ്കിംഗ് ഇടപാടുകളായ ദീർഘകാല നിക്ഷേപം പണം കൈമാറ്റം ഡിമാന്റ് ഡ്രാഫ്റ്റ്, ബില്ലി പിരിക്കൽ, ബില്ലുകൾ അടക്കൽ മുതലായവ ടെലഫോൺ ഉപയോഗിച്ച് ഫോൺ ബാങ്കിംഗിലൂടെ കഴിയും. മിക്കവാറും എല്ലാ ജനങ്ങളും മൊബൈൽ ഫോൺ ഉപയോഗിക്കുന്നതിനാൽ ഫോൺ ബാങ്കിംഗ് മൊബൈൽ ഫോൺ വഴിയും സാധ്യമാണ്. മൊബൈൽ ഫോൺ വഴിയാകുമ്പോൾ സാധാരണ ഫോൺ ബാങ്കിംഗിനു പുറമെ സന്ദേശങ്ങൾ (എസ്എംഎസ്) ബാങ്കിൽ നിന്ന് സ്വീകരിക്കാനും ബാങ്കിന് നൽകാനും കൂടി കഴിയുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 9.6

I. ചേരുമ്പടി ചേർക്കുക.

കോളം എ	കോളം ബി
1. പണം കൈവശം വഹിച്ചുകൊണ്ടു നടക്കാതെ തന്നെ നമ്മുടെ അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും പണമടവ് സാധ്യമാവുന്ന ബാങ്കിംഗ് സംവിധാനം	(എ) എടിഎം



- 2. ഒരു ദിവസത്തിൽ 24 മണിക്കൂറും (ബി) ഫോൺ ബാങ്കിംഗ് പണം നിക്ഷേപിക്കലും പിൻവലിക്കലും സാധ്യമാക്കുന്ന ബാങ്കിംഗ് സംവിധാനം
- 3. ഇന്റർനെറ്റ് വഴി ബാങ്ക് ഇടപാടുകൾ നടത്താൻ സഹായിക്കുന്ന ബാങ്കിംഗ് സംവിധാനം (സി) ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ്
- 4. നമ്മുടെ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വിവരങ്ങൾ മൊബൈൽ ഫോണിൽ ലഭ്യമാകുന്ന സംവിധാനം (ഡി) കാർഡ് ഡബിൾ
- 5. സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിയതിനുള്ള പണമടവ് നടത്തുന്നതിനായി ബാങ്ക് നൽകുന്ന വായ്പ സൗകര്യം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന സംവിധാനം (ഇ) നെറ്റ് ബാങ്കിംഗ്

II. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ

- i. താഴെ പറയുന്നവയിൽ കേന്ദ്ര ബാങ്കിന്റെ ധർമ്മമല്ലാത്തത് ഏത് ?
 - a) രാജ്യത്തെ ബാങ്കിംഗ് സമ്പ്രദായത്തെ നിയന്ത്രിക്കുകയും സഹായിക്കുകയും ചെയ്യുക.
 - b) സർക്കാരിന്റെ ബാങ്കായി പ്രവർത്തിക്കുക.
 - c) പൊതുജനങ്ങളുമായി ഇടപാടുകൾ നടത്തുക.
 - d) മറ്റ് ബാങ്കുകളുടെ നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടുകൾ സൂക്ഷിക്കുക.
- ii. താഴെ പറയുന്നവയിൽ വാണിജ്യബാങ്ക് അല്ലാത്തത് ഏത് ?
 - a) ഭാരതീയ സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക്
 - b) റിസർവ്വ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇൻഡ്യ
 - c) ഐസിഐസിഐ ബാങ്ക്
 - d) പബ്ലിക് നാഷണൽ ബാങ്ക്
- iii. താഴെ പറയുന്നവയിൽ വാണിജ്യബാങ്കുകൾ നൽകുന്ന വായ്പയിൽ പെടാത്തത് ഏത് ?
 - a) റെക്കം കടം
 - b) അധികപ്പറ്റ്
 - c) വ്യാപാരവിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുകയും വിതരണം ചെയ്യുകയും ചെയ്യൽ
 - d) ബില്ലുകൾ കിഴിച്ചു നൽകൽ
- iv. സ്ഥിരനിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട് സൗകര്യം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത്.
 - a) വ്യാപാരികൾ
 - b) ജോലിക്കാർ
 - c) ദീർഘ കാലയളവിലേക്ക് പണം സമ്പാദിക്കണം എന്നാഗ്രഹിക്കുന്നവർ
 - d) പലിശ മാസം തോറും വേണമെന്ന് ആഗ്രഹിക്കുന്നവർ.
- v) താഴെ പറയുന്നവയിൽ ബാങ്കിൽ നിന്നും പണം പിൻവലിക്കാൻ സാധ്യതയില്ലാത്ത രേഖ ഏത് ?
 - a) ചെക്ക്
 - b) പിൻവലിക്കൽ ഫോറം
 - c) വ്യക്തിപരമായ തിരിച്ചറിയൽ രേഖ
 - d) എ.ടി.എം. കാർഡ്



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- ജനങ്ങളിൽ നിന്ന് നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുകയും ആവശ്യക്കാർക്ക് വായ്പകൾ നൽകുകയും ചെയ്യുന്ന ഒരു സ്ഥാപനമാണ് ബാങ്ക്.
- ബാങ്കിംഗ് കച്ചവടത്തിന്റെ ഒരു അനുബന്ധ സേവനമാകുന്നു.
- ബാങ്കുകൾ സമ്പാദ്യശീലം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയും നിക്ഷേപകനും വായ്പ എടുക്കുന്ന ആളിനും ഇടയിൽ ഇടനിലക്കാരനായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു.
- വായ്പ ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നതിനും ഇറക്കുമതിയും കയറ്റുമതിയും സുഗമമാക്കുന്നതിനും ദേശീയ വികസനം സാധ്യമാക്കുന്നതിനും ജനങ്ങളുടെ ജീവിതനിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനും ബാങ്കുകൾ സഹായിക്കുന്നു.
- വിവിധ തരം ബാങ്കുകൾ
 - കേന്ദ്രബാങ്ക് (ഇന്ത്യയിൽ ആർബിട്രെ) സർക്കാരിന്റെ ബാങ്കായി പ്രവർത്തിക്കുകയും രാജ്യത്ത് കറൻസി നോട്ടുകൾ പുറപ്പെടുവിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ബാങ്കുകളുടെ ബാങ്കായും ഇത് പ്രവർത്തിക്കുന്നു.
 - വാണിജ്യബാങ്കുകൾ ഹ്യൂസ്വകാല - മധ്യകാലവായ്പകൾ നൽകുകയും അവയ്ക്ക് പലിശ ഈടാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇവ മൂന്ന് തരത്തിലാണ് ഉള്ളത്. പൊതുമേഖലാ ബാങ്കുകൾ, സ്വകാര്യബാങ്കുകൾ, വിദേശ ബാങ്കുകൾ എന്നിവയാണിവ.
 - വികസനബാങ്കുകൾ വ്യാപാരത്തിനാവശ്യമായ മധ്യകാലദീർഘകാല വായ്പകൾ നൽകുന്നു.
 - സഹകരണ ബാങ്കുകൾ രൂപീകരിക്കുന്നത് അംഗങ്ങളുടെ പൊതുതാല്പര്യം നേടുന്നതിനായാണ്. ഇന്ത്യയിൽ പ്രാഥമിക വായ്പ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ (ഗ്രാമീണതലത്തിൽ) കേന്ദ്രസഹകരണ ബാങ്കുകൾ (ജില്ലാ തലത്തിൽ) സംസ്ഥാന സഹകരണ ബാങ്കുകൾ (സംസ്ഥാന തലത്തിൽ) എന്നിങ്ങനെ മൂന്ന് തലങ്ങളിലായാണ് സഹകരണ ബാങ്കുകൾ ഉള്ളത്.
 - എക്സിംബാങ്ക് ഇറക്കുമതിക്കാർക്കും കയറ്റുമതിക്കാർക്കും ആവശ്യമായ സഹായവും മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളും നൽകുന്നു.
 - നബാർഡ് കാർഷിക ആവശ്യങ്ങൾക്കും മറ്റ് ഗ്രാമീണ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും ആവശ്യമായ ധനസഹായം നൽകുന്നു.
- വാണിജ്യ ബാങ്കുകളുടെ ധർമ്മങ്ങൾ
 - നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കലും വായ്പകൾ, റൊക്കം കടം, അധികപ്പറ്റ് ബില്ലി കിഴിച്ചു നൽകൽ എന്നിവയാണ് പ്രാഥമിക ധർമ്മങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നത്
 - ലെറ്റർ ഓഫ് ക്രെഡിറ്റ് പുറപ്പെടുവിക്കുക, വിലപിടിപ്പുള്ള വസ്തുക്കൾ ഭദ്രമായി സൂക്ഷിക്കാനേൽക്കുക, ഉപഭോക്തൃ ധനസഹായം, വിദ്യാഭ്യാസവായ്പകൾ അനുവദിക്കുക എന്നിവ ബാങ്കുകൾ ചെയ്യുന്ന ദിവിയ സേവനങ്ങളിൽപ്പെടുന്നു.



- വ്യത്യസ്തരായ ആളുകളുടെ വിവിധങ്ങളായ താല്പര്യങ്ങൾ നിറവേറ്റിക്കൊടുക്കുകയാണ് ബാങ്ക് നിക്ഷേപങ്ങൾ ചെയ്യുന്നത്. ഇതിനായി ഓരോരാത്തരുടേയും താല്പര്യത്തിന് അനുയോജ്യമായ വ്യത്യസ്ത തലത്തിലുള്ള നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടുകൾ തുടങ്ങാനുള്ള സൗകര്യം ബാങ്കുകൾ ലഭ്യമാക്കുന്നു. ഇവ താഴെ പറയുന്നു.
 - സമ്പാദ്യ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട്
 - കറന്റ് നിക്ഷേപഅക്കൗണ്ട്
 - സ്ഥിര നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട്
 - ആവർത്തന നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട്
- ഭവന സമ്പാദ്യ പദ്ധതി, സഞ്ചിതവും ചികിത്സിക്കുള്ളതുമായ നിക്ഷേപപദ്ധതി ഭവനനിർമ്മാണ നിക്ഷേപപദ്ധതി എന്നിങ്ങനെ വിവിധതരത്തിലുള്ള ആവർത്തനനിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടുകൾ നിലവിലുണ്ട്.
- വാണിജ്യ ബാങ്കുകളിൽ ഒരു സമ്പാദ്യ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുമ്പോൾ താഴെ പറയുന്ന നടപടികളാണ് നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്. അപേക്ഷാഫോറം പൂരിപ്പിക്കുക, ശരിയായ പരിചയപ്പെടുത്തൽ, മാതൃകാ ഒപ്പ് നൽകൽ എന്നിവയാണ്.
- ഇ-ബാങ്കിംഗ്: വിവരസാങ്കേതിക വിദ്യയിലും വാർത്താവിനിമയ സാങ്കേതിക വിദ്യയിലും ഉണ്ടായിട്ടുള്ള പുരോഗതി ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ്, എ. ടി. എം എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് ബാങ്കിംഗ് ഇടപാടുകൾ നടത്താൻ സഹായിക്കുന്നു



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. 'ബാങ്ക്' എന്ന പദത്തെ നിർവ്വചിക്കുക.
2. ബാങ്കിംഗ് എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത് ?
3. ഇന്ത്യയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നസ്വകാര്യമേഖല വാണിജ്യ ബാങ്കുകൾ വിദേശബാങ്കുകൾ എന്നിവയ്ക്ക് രണ്ടുവീതം ഉദാഹരണങ്ങളെഴുതുക.
4. ബാങ്കിന്റെ ഇടപാടുകാർക്ക് ക്രെഡിറ്റ് കാർഡിലൂടെ ലഭ്യമാക്കുന്ന സൗകര്യമെന്ത് ?
5. റൊക്കം കടം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത് ?
6. വികസനബാങ്കുകൾ നിർവ്വഹിക്കുന്ന ധർമ്മങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?
7. ബാങ്കിംഗിന്റെ പങ്ക് നൂറു വാക്കുകളിലായി വിശദീകരിക്കുക.
8. കേന്ദ്രബാങ്ക് എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത് ?
9. (എ) എക്സിംബാങ്ക് (ബി) നബാർഡ് എന്നിവയുടെ ധർമ്മങ്ങളെന്തെല്ലാം?
10. ഒരു വാണിജ്യ ബാങ്കിന്റെ ഏതെങ്കിലും നാല് ദ്വിദീയ ധർമ്മങ്ങൾ പറയുക.
11. ഒരു വാണിജ്യബാങ്കിന്റെ പ്രാഥമികധർമ്മങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക.
12. വിവിധ തരത്തിലുള്ള വാണിജ്യബാങ്കുകൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക. ഓരോന്നിനും ഉദാഹരണം നൽകുക.
13. (1) നിലനില്പ് (2) ജാമ്യം (3) പ്രവർത്തനങ്ങൾ (4) കക്ഷികൾ എന്നിവ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തി ബാങ്കുകളും പണമിടപാടുകാരും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ പറയുക.

മൊഡ്യൂൾ - 3

സേവന വിഭാഗം



കുറിപ്പുകൾ

ബാങ്കിംഗ് സേവനങ്ങൾ

14. ഒരു വാണിജ്യ ബാങ്കിന്റെ പ്രധാന ധർമ്മങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?
15. ബാങ്കുകൾ ഇടപാടുകാർക്ക് നൽകിവരുന്ന ഏറ്റവും പുതിയ സൗകര്യങ്ങളെ ഉദാഹരിച്ചുകൊണ്ട് ബാങ്കിംഗ് രംഗത്തുള്ള പുതിയ പ്രവണതകൾ വിശദീകരിക്കുക.
16. സഹകരണബാങ്കുകൾ എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്? ഇന്ത്യയിലുള്ള വിവിധ തരത്തിലുള്ള സഹകരണബാങ്കുകൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
17. ഒരു സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് ഒരുബാങ്കിൽ തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ വിശദമാക്കുക.
18. ഒരു സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിലെ പണം നിക്ഷേപിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമം വിശദീകരിക്കുക.
19. സമ്പാദ്യ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ ചെക്ക് നിക്ഷേപിക്കുമ്പോൾ നാം പാലിക്കേണ്ട നടപടിക്രമം വിശദീകരിക്കുക.
20. സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് പിൻവലിക്കൽ ഫോറത്തിന്റെ ഉപയോഗമെന്തെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
21. ഒരു സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുമ്പോൾ എന്തെല്ലാം വസ്തുതകളാണ് അപേക്ഷാഫോറത്തിൽ പൂരിപ്പിക്കേണ്ടത് ?
22. സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും നിങ്ങൾ എങ്ങിനെയാണ് പണം പിൻവലിക്കുക.
23. സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ പണമോ ചെക്കോ നിക്ഷേപിക്കുമ്പോൾ പേ ഇൻ സ്ലിപ്പിന്റെ ഉപയോഗമെന്താണെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
24. പേ സ്ലിപ്പ് എന്നാലെന്ത്? അതിന്റെ ഉപയോഗം വ്യക്തമാക്കുക.
25. സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ നിലവിലുള്ള തുകയേക്കാൾ കൂടിയ തുക നിങ്ങൾക്ക് പിൻവലിക്കാൻ കഴിയുമോ? നിങ്ങളുടെ ഉത്തരം പിന്താങ്ങുന്നതിനുള്ള കാരണം വ്യക്തമാക്കുക.
26. എന്താണ് എടിഎം? ഇതെങ്ങിനെയാണ് ബാങ്കിന്റെ ഇടപാടുകാരെ സഹായിക്കുന്നത്.
27. ഒരു സമ്പാദ്യ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുമ്പോൾ അപേക്ഷകനെ ബാങ്കിന് പരിചയമുള്ള മറ്റൊരാൾ പരിചയപ്പെടുത്തേണ്ടിവരുന്നതിന്റെ ആവശ്യകത യെന്ത്?
28. സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും പണം പിൻവലിക്കുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 9.1** (i) വായ്പയായി നൽകുകയും, (ii) ഇടനിലക്കാരൻ, (iii) കച്ചവടത്തിന്റെ, (iv) ചെക്ക്, (v) മണി ലെൻഡർ
- 9.2** (i) സ്വകാര്യമേഖല ബാങ്ക് (ii) എക്സിം ബാങ്ക് (iii) സഹകരണ ബാങ്ക് (iv) കേന്ദ്രബാങ്ക് (v) പൊതുമേഖല ബാങ്ക്
- 9.3** (i) തെറ്റ് (ii) ശരി (iii) ശരി (iv) തെറ്റ് (v) ശരി



9.4 I. (i) ശരി (ii) തെറ്റ് (iii) ശരി (iv) തെറ്റ്
(v) ശരി (vi) ശരി (vii) തെറ്റ് (viii) ശരി

II. (i) nominal, (ii) higher, (iii) current account,
(iv) cheque, (v) same

9.5 I. (i) ശരി (ii) ശരി (iii) തെറ്റ് (iv) തെറ്റ്
(v) ശരി (vi) ശരി (vii) ശരി (viii) ശരി

II. (i) നിക്ഷേപകന് (ii) രസീത് (iii) മാതൃകാ ഒപ്പ്
(iv) പിൻവലിക്കുന്നതിന് (v) പണം സ്വീകരിക്കൽ

9.6 I. (i) ഡി (ii) എ (iii) ഇ
(iv) ബി (v) സി

II. (i) സി (ii) ബി (iii) സി
(iv) ബി (v) സി

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

നിങ്ങളുടെ പ്രദേശത്ത് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബാങ്കുകളുടെ ഒരു പട്ടിക തയ്യാറാക്കി അവയെ അവ നിർവ്വഹിക്കുന്ന ധർമ്മങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ തരംതിരിക്കുക.

1. നിങ്ങളുടെ ഏറ്റവും അടുത്തുള്ള ഒരു ബാങ്കിൽപോയി പണം നിക്ഷേപിക്കുന്നതിനുള്ള പേ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂഷണലിനെക്കുറിച്ച് സാങ്കല്പിക തുകയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ അത് പൂരിപ്പിക്കുക.
2. താഴെപറയുന്ന വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുക.
 - എ. വിവിധ തരത്തിലുള്ള നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ടുകൾ തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള ചുരുങ്ങിയ തുക
 - ബി. സമ്പാദ്യബാങ്ക് അക്കൗണ്ട്, ആവർത്തന നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട്, സ്ഥിര നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട് എന്നിവയിൽ അനുവദിക്കുന്ന പലിശനിരക്ക്.



കുറിപ്പുകൾ

10

ഇൻഷുറൻസ് സേവനങ്ങൾ

നിങ്ങൾ വിപണിയിൽ ധാരാളം കടകൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാകുമല്ലോ. ഈ കടകളിലെല്ലാം ധാരാളം സാധനങ്ങൾ വില്പനക്കായി സംഭരിച്ച് വെച്ചിട്ടുണ്ടാകും. നിങ്ങളിൽ ചിലരെങ്കിലും ഉല്പന്നങ്ങളും മറ്റും ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള യന്ത്രസാമഗ്രികൾ ഘടിപ്പിച്ചിരിക്കുന്ന ഫാക്ടറികൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവാം. സാധനങ്ങൾ ഒരു സ്ഥലത്ത് നിന്ന് മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് കൊണ്ടുപോകുന്നതിന് ഉപയോഗിക്കുന്ന തീവണ്ടി ട്രക്ക് കപ്പൽ എന്നിവയെപ്പറ്റിയും നിങ്ങൾക്കറിയാമല്ലോ. ഇവയെല്ലാം തന്നെ ധാരാളം പണം ആവശ്യമുള്ളതും സദാ നഷ്ടസാധ്യതയുള്ളതുമായ പ്രവർത്തികളാകുന്നു. ഉദാഹരണമായി വില്പനക്കായി കടയിൽ സംഭരിച്ച് വെച്ചിട്ടുള്ള സാധനങ്ങൾ വളരെ കൂടിയ പണം കൊടുത്ത് വാങ്ങിയതായിരിക്കുമല്ലോ. വില്പന നൽകുന്നതിനുമുമ്പ് തന്നെ അവയ്ക്ക് പലതരത്തിലുള്ള തകരാറുകൾ സംഭവിച്ചേക്കാം. ഇങ്ങനെ തകരാറുകൾ സംഭവിക്കുന്നത് തീവണ്ടിയിൽ പ്രകൃതിനിക്ഷേപം കൊള്ളുക, കലാപം എന്നിങ്ങനെയുള്ള പലകാരണങ്ങൾകൊണ്ടാകാം ഇതുപോലെ ഫാക്ടറികളിലെ യന്ത്രസാമഗ്രികൾ തകരാറിലാകുന്നതിലൂടെയും ഭാരിച്ചനഷ്ടം സംഭവിച്ചേക്കാം ഗതാഗതവേളകളിലും പല അപകടങ്ങൾ വഴി സാധനങ്ങൾ കേടുവരുകയോ നശിച്ചുപോകുകയോ ചെയ്തേക്കാം. ഇത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിലെല്ലാം വളരെ ഭാരിച്ച നഷ്ടമാണ് വ്യാപാരി സഹിക്കേണ്ടിവരുന്നത്. വ്യാപാരിതന്നെയും ദൈനംദിന ജീവിതത്തിൽ അപകടത്തിൽ നിന്ന് മുക്തനല്ല. കുടുംബത്തിന് കനത്ത നഷ്ടം വരുത്തിവയ്ക്കുന്നതരത്തിൽ രോഗമോ, അപകടമോ അയാൾക്ക് സംഭവിച്ചേക്കാം.

ഈ നഷ്ടസാധ്യത ഇല്ലാതാക്കാനോ കുറയ്ക്കാനോ കഴിയുമോ ഇത്തരം നഷ്ടസാധ്യതകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള ഏതെങ്കിലും സംവിധാനങ്ങളുണ്ടോ? ഇവയെപ്പറ്റിയാണ് ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ നാം പഠിക്കുന്നത്.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

- ഈ പാഠഭാഗം പഠിച്ചുകഴിയുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ കഴിയും.
- വ്യാപാരനഷ്ടസാധ്യതകളുടെ സ്വഭാവവിവരണം
 - ഇൻഷുറൻസിന്റെ നിർവ്വചനം
 - ഇൻഷുറൻസിന്റെ പ്രാധാന്യത്തെപ്പറ്റിയുള്ള വിവരണം
 - ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കരാറുകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട തത്വങ്ങളുടെ പ്രസ്താവന
 - ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്, ഫയർ ഇൻഷുറൻസ്, മറൈൻ ഇൻഷുറൻസ് എന്നിവയുടെ സവിശേഷതകൾ



കുറിപ്പുകൾ

10.1 വ്യാപാര നഷ്ട സാധ്യതകളുടെ സ്വഭാവം

നിങ്ങൾ ഏതെങ്കിലും വ്യാപാരപ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുകയാണെങ്കിൽ ലാഭമുണ്ടാക്കുക എന്നതായിരിക്കും സ്വാഭാവികമായും നിങ്ങളുടെ മുഖ്യ ലക്ഷ്യം. ഏതൊരു വ്യാപാരത്തിന്റേയും മുഖ്യലക്ഷ്യം ഇതുതന്നെയായിരിക്കും. കാരണം ലാഭമില്ലായ്മ മൂലധന ശോഷണത്തിനും കൂടുതൽ നഷ്ടത്തിനും ഇടയാക്കും. അതുകൊണ്ടുതന്നെ വ്യാപാരത്തിന്റെ ഫലപ്രദമായ നടത്തിപ്പിന് നമ്മുടെ കഴിവിന്റെ പരമാവധി നാം ശ്രമിക്കേണ്ടതാണ്. നമ്മുടെ സ്ഥാപനത്തിൽ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങളുടെ വില്പന ചിലപ്പോൾ കുറഞ്ഞു വരുന്നതായി കാണാൻ കഴിയും. ഇതൊരു മുന്നറിയിപ്പാണ്. നിങ്ങൾ അതിന്റെ കാരണങ്ങൾ കണ്ടെത്തേണ്ടതാണ്. കാരണങ്ങൾ തിരിച്ചറിഞ്ഞാൽ അതിനുള്ള പരിഹാരമാർഗ്ഗങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് കണ്ടെത്താവുന്നതാണ്. ചിലപ്പോൾ ഓരോരുത്തനിലവാരമുള്ള ഇറക്കുമതി ചെയ്ത ഉല്പന്നങ്ങൾ ചിലപ്രബലരായ കച്ചവടക്കാർ വളരെ കുറഞ്ഞ വിലക്ക് വിൽക്കുന്നതായിരിക്കും. നിങ്ങളുടെ വില്പന കുറയാനുള്ള കാരണം. ഇങ്ങനെ കമ്പോളസ്ഥിതിയിൽ ഉണ്ടാകുന്ന മാറ്റത്തിന്റെ ഫലമായി നിങ്ങൾക്ക് നഷ്ടം സഹിക്കേണ്ടിവരുന്നു. വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന് നഷ്ടം വരുത്തിവെക്കുന്ന മറ്റനവധി കാരണങ്ങളുണ്ട്. സാധനങ്ങൾക്ക് ഗതാ ഗതവേളയിൽ കേടുസംഭവിക്കാം സംഭരണശാലയിൽ തീപിടുത്തമുണ്ടായേക്കാം, തൊഴിലാളികൾ സമരം നടത്തിയേക്കാം. ഇത്തരം സാധ്യതകളെല്ലാം മുൻകൂട്ടി കാണാനോ, നിയന്ത്രിക്കാനോ നമുക്ക് കഴിയണമെന്നില്ല. ഇതാണ് നഷ്ടസാധ്യത. വ്യാപാരിക്ക് ഒട്ടും നിയന്ത്രിക്കാൻ കഴിയാത്ത അല്ലെങ്കിൽ കുറച്ചുമാത്രം നിയന്ത്രിക്കാനുള്ള ഏതാനും ഘടകങ്ങളുടെ ഫലമായി നഷ്ടമോ തകരാറുകളോ സംഭവിക്കാനുള്ള സാധ്യതകളേയാണ് 'നഷ്ട സാധ്യത' എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്.

എല്ലാ വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങളും അനിശ്ചിതമായ പലസംഭവങ്ങൾക്കും നഷ്ടങ്ങൾക്കും വിധേയമാണ്. ഇവയിൽ ചില സമയോചിതമായ മുൻകരുതലുകൾ കൈകൊള്ളുക വഴി ഇവ ഒഴിവാക്കാൻ കഴിയുന്നു. എന്നാൽ മറ്റു ചില നഷ്ടങ്ങൾ വ്യാപാരി സ്വന്തമായി സഹിക്കേണ്ടിവരുകയോ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റുള്ളവരുമായി പങ്കിടുകയോ ചെയ്യേണ്ടിവരുന്നു.

നഷ്ടം സംഭവിക്കാനുള്ള സാധ്യതയെ പ്രധാനമായും രണ്ടു വിഭാഗങ്ങളിലായി തരം തിരിക്കാവുന്നതാണ്. അനിശ്ചിതത്വവും, നഷ്ടസാധ്യതയും മുൻകൂട്ടി കാണാൻ കഴിയാത്ത സംഭവങ്ങളേയാണ് അനിശ്ചിതത്വം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. എന്നാൽ നഷ്ടസാധ്യത കഴിഞ്ഞകാല അനുഭവത്തിന്റെ വെളിച്ചത്തിൽ മുൻകൂട്ടി കാണാവുന്നതാണ് ഫാക്ടറിയിലോ സംഭരണശാലയിലോ തീപിടിക്കാനുള്ള സാധ്യത തീപിടുത്തം തടയാനുള്ള മുൻകരുതലുകളെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. അതായത് ആവശ്യമായ തയ്യാറെടുപ്പുകൾ നടത്തിയാൽ സംഭവിക്കാ നിടയുള്ള നഷ്ടത്തിന്റെ വ്യാപ്തി വളരെ കുറയ്ക്കാവുന്നതാണ്. മോഷണം അപകടം എന്നിവ വഴി സംഭവിക്കുന്ന നഷ്ടത്തിന്റെ കാര്യത്തിലും ഇതുതന്നെയാണ് സ്ഥിതി.

ഇനി വേറൊരു സാഹചര്യം എടുക്കാം എല്ലാവരും ഭാവിയിൽ അവർക്ക് ജോലി ചെയ്യാൻ വയ്യാത്ത കാലത്തോ അല്ലെങ്കിൽ പ്രായാധിക്യമോ അസുഖമോ ഉള്ളപ്പോഴോ അവരവർക്കാവശ്യമുള്ള കാര്യങ്ങൾ എന്തൊക്കെയായിരിക്കുമെന്ന് ചിന്തിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഇത് അനിശ്ചിതമായി സംഭവിക്കുന്ന ഒന്നല്ല. എല്ലാ മനുഷ്യജീവികൾക്കും. ഒരു സമയത്ത് അല്ലെങ്കിൽ മറ്റൊരു സമയത്ത് അല്ലെങ്കിൽ ഒരു പ്രത്യേക പ്രായം കഴിയുമ്പോൾ അസുഖങ്ങൾ ഉണ്ടാകും. ഒരു കുടുംബം നോക്കി നടത്തേണ്ട സമയത്ത് ഒരാൾ മരണപ്പെട്ടു എന്നും വരാം. അങ്ങനെ സംഭവി



കുബോൾ ആ കുടുംബത്തിന് ഒരു ജീവിത മാർഗ്ഗം കണ്ടെത്തുന്ന കാര്യവും പരിഗണിക്കേണ്ടതാണ്.

വ്യാപാരത്തിൽ നഷ്ടസാധ്യതക്ക് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു സ്ഥാനമാണുള്ളത്. സാധനങ്ങൾ ഒരു സ്ഥലത്തുനിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേക്ക് കൊണ്ടുപോകുമ്പോൾ അവയ്ക്ക് നഷ്ടമോ തകരാറുകളോ സംഭവിക്കാവുന്ന തരത്തിലുള്ള പല അപകടങ്ങളും ഉണ്ടായേക്കാം. തീവണ്ടികൾ പാളം തെറ്റിയേക്കാം. പാലങ്ങൾ നിലംപൊത്തിയേക്കാം അല്ലെങ്കിൽ യന്ത്രത്തകരാറുകൾമൂലം വിമാനങ്ങൾ തകർന്നേക്കാം. ചിലപ്പോൾ ട്രാക്കുകൾ യാത്രാമാർഗ്ഗത്തിൽ കൊള്ളയടിക്കപ്പെട്ടേക്കാം തുറമുഖത്തു നിന്ന് ചരക്കുകൾ കയറ്റുകയും ഇറക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ അവയ്ക്ക് പലതരത്തിലുള്ള തകരാറുകൾ സംഭവിക്കേക്കാം ഇങ്ങനെ ഉണ്ടാകാനിടയുള്ള ഇത്തരം നഷ്ടങ്ങൾ മറ്റാരെങ്കിലുമായി പങ്കുവെയ്ക്കുവാൻ കഴിയുമോ? ഇൻഷുറൻസ് എന്ന സംവിധാനത്തിലൂടെ എങ്ങനെയാണ് ഈ നഷ്ടങ്ങൾ പങ്കിടുന്നത് എന്ന് നോക്കാം.

വിവിധതരം നഷ്ടസാധ്യതകൾ:

- ഊഹാപോഹ നഷ്ട സാധ്യതകൾ : ഊഹാപോഹങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കി വ്യാപാരകാര്യങ്ങൾ തീരുമാനിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നഷ്ടസാധ്യതകളാണിവ. ഉദാഹരണമായി ഫാഷനിലോ സർക്കാർ നയത്തിലോ ഉള്ള മാറ്റം
- ശുദ്ധനഷ്ട സാധ്യത : പ്രവചിക്കാൻ കഴിയാത്ത നഷ്ടസാധ്യതകളാണിവ
- സ്വന്തം നഷ്ട സാധ്യത : സ്വന്തം നഷ്ടം സംഭവിക്കാനിടയുള്ള നഷ്ടസാധ്യതകൾ
- തൊഴിലാളി സംബന്ധമായ നഷ്ടസാധ്യത : തൊഴിലാളികളുടെ ജീവൻ അല്ലെങ്കിൽ അവരുടെ ആരോഗ്യവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടവ
- ധനകാര്യ നഷ്ടസാധ്യത : വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങളുടെ ധനകാര്യ ഇടപാടുകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടവ
- വിപണന നഷ്ടസാധ്യത : ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണനം നടത്തുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നഷ്ടസാധ്യതകൾ

10.2 ഇൻഷുറൻസിന്റെ അർത്ഥം

ഒരു നിശ്ചിത തുക പ്രീമിയമായി നൽകിക്കൊണ്ട് നഷ്ടമോ കേടുപാടുകളോ സംഭവിക്കാൻ ഇടയുള്ള നഷ്ട സാധ്യതകളെ മറ്റൊരാളിലേക്ക് മാറ്റുന്നതിനെയാണ് ഇൻഷുറൻസ് എന്ന പറയുന്നത്. ആരുടെ നഷ്ട സാധ്യതയാണോ ഇൻഷുറൻസിലേക്ക് മാറ്റി സ്ഥാപിക്കുന്നത് അയാളെയാണ് ഇൻഷോർഡ് എന്നു വിളിക്കുന്നത്. നഷ്ടമോ തകരാറോ പങ്കു വയ്ക്കാൻ തയ്യാറുള്ള ഇൻഷുറർ വ്യക്തമായും ഒരു സ്ഥാപനം (ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി) മായിരിക്കും. ഇതിന് അവർ യോഗ്യതയുള്ളവരുമായിരിക്കും.

ഒരു നിശ്ചിതതുക (പ്രീമിയം) പ്രതിഫലമായി സ്വീകരിച്ചുകൊണ്ട് ഒരു നിശ്ചിത സംഗതി സംഭവിക്കുയാണെങ്കിൽ (നിശ്ചിതപ്രായം മരണം മുതലായവ) ഇൻഷോർഡിന് ഒരു നിശ്ചിത തുക നൽകാമെന്നും അല്ലെങ്കിൽ കരാറിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾ കൊണ്ടുണ്ടായ യഥാർത്ഥ നഷ്ടം പരിഹരിച്ചുകൊടുക്കാമെന്ന് വ്യക്തമാക്കിക്കൊണ്ട് ഇൻഷുറൻസും ഇൻഷോർഡും തമ്മിലുള്ള കരാറിനെയാണ് ഇൻഷുറൻസ് എന്നു പറയുന്നത്.



ഇൻഷുറൻസിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തെപ്പറ്റി നിങ്ങൾ ഒരു സഹകരണാധിഷ്ഠിതമായ ഒരു സംവിധാനമാണെന്ന് കാണാം. ഇവിടെ നഷ്ടസാധ്യതക്ക് വിധേയരായി ഇല്ലാ ഇൻഷോർഡും ഇൻഷുറർക്ക് പ്രീമിയം നൽകുന്നു. എന്നാൽ വളരെ ചുരുക്കം പേർക്ക് മാത്രമേ യഥാർത്ഥ നഷ്ടം നേരിടേണ്ടുന്ന വകയിൽ നഷ്ടപരിഹാരം നൽകേണ്ടി വരുന്നുള്ളൂ. യഥാർത്ഥത്തിൽ നഷ്ടസാധ്യതക്ക് വിധേയരാകുന്നവർ വളരെ കൂടുതലാണെങ്കിലും ഒരു പ്രത്യേക കാലയളവിൽ വളരെ കുറച്ചുപേർക്കു മാത്രമേ യഥാർത്ഥ നഷ്ടമുണ്ടാകാൻ സാധ്യതയുള്ളൂ. ഇവിടെ ഇൻഷുറൻ (കമ്പനി) വളരെകുറച്ച് പേർക്ക് സംഭവിച്ചിട്ടുള്ള നഷ്ടത്തെ ധാരാളം ആളുകൾക്കിടയിൽ വീതിക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു ഇടനില കാരണമായി പ്രവർത്തിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.



പാഠ്യധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 10.1

താഴെ പറയുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നു വ്യക്തമാക്കുക.

- i) സാധനങ്ങൾക്കോ അല്ലെങ്കിൽ മനുഷ്യനോ നഷ്ടമോ തകരാറുകളോ സംഭവിക്കാനുള്ള സാധ്യതകളെയാണ് നഷ്ടസാധ്യത എന്നു പറയുന്നത്.
- ii) ഫാഷനിൽ ഉണ്ടാകുന്ന മാറ്റം ഒരു തൊഴിലാളിസംബന്ധ നഷ്ടസാധ്യത ആകുന്നു.
- iii) അനിശ്ചിത സംഭവങ്ങളാൽ ഉണ്ടാകുന്ന നഷ്ടങ്ങൾ വ്യാപാരികൾ സ്വന്തമായി തന്നെ വഹിക്കേണ്ടതാണ്.
- iv) യന്ത്രസാമഗ്രികളും മറ്റും തകരാറിലാവുക വഴി ഉണ്ടാകുന്ന നഷ്ടം മതിയായ മുൻകരുതലുകൾ കൈകൊള്ളുക വഴി കുറയ്ക്കാവുന്നതാണ്.
- v) ഒരാളുടെ നഷ്ടസാധ്യത അത് ഏറ്റെടുക്കാൻ യോഗ്യതയും തയ്യാറുള്ളതുമായ മറ്റൊരു വ്യക്തിയിലേക്ക് മാറ്റുന്നതിനുള്ള ഒരു മാർഗ്ഗമാണ് ഇൻഷുറൻസ്.
- vi) ഇൻഷോർഡ് ഇൻഷുറർക്ക് നൽകുന്ന തുകയാണ് പ്രീമിയം.

10.3 ഇൻഷുറൻസിന്റെ പ്രാധാന്യം

ഇൻഷുറൻസിന്റെ പ്രാധാന്യം മനസ്സിലാക്കണമെങ്കിൽ ഇൻഷുറൻസ് കൊണ്ട് നമുക്ക് ലഭിക്കുന്ന ഗുണങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് അറിയേണ്ടതുണ്ട്. കഴിഞ്ഞ വിഭാഗത്തിൽ നേരത്തേ വിവരിച്ചതുപോലെ വ്യക്തികൾക്കോ വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾക്കോ നേരിടേണ്ടിവരുന്ന നഷ്ടങ്ങളെ ധാരാളം ആളുകളിലേക്കായി വ്യാപിപ്പിക്കുകയാണ് ഇൻഷുറൻസ് ചെയ്യുന്നത്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഇൻഷോർഡിന് ഒരു സുരക്ഷിതത്വ ബോധം കൈവരുന്നു. നിലവിലുള്ള വരുമാനത്തിൽനിന്നും ഒരു തുക പ്രീമിയം അടയ്ക്കുന്നതിലൂടെ നിശ്ചിതകാലാവധി എത്തുമ്പോൾ വലിയൊരു തുക ലഭിക്കുമെന്നും അല്ലെങ്കിൽ മരണാനന്തരം കുടുംബംസുരക്ഷിതമാക്കുമെന്നുമുള്ള ഉറപ്പാണ് ഇൻഷുറൻസിലൂടെ വ്യക്തികൾക്ക് ലഭിക്കുന്നത്. വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളിലൂടെ സംഭവിക്കാവുന്ന നഷ്ടവും ഇൻഷുറർ ചെയ്യാമെന്നുള്ളതുകൊണ്ട് വ്യാപാരികൾക്ക് നഷ്ടഭയമില്ലാതെ വ്യാപാരപ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്താൻ സാധിക്കുന്നു.

വൻതോതിൽ ഉല്പാദനം നടത്തി ദേശീയവും അന്തർദേശീയവുമായ വിപണികളിൽ വില്പന നടത്തിവരുന്ന തരത്തിലുള്ള വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളെ സംബന്ധിച്ചിട



കുറിപ്പുകൾ

ത്തോളം ഇൻഷുറൻസ് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട പങ്കാണ് വഹിക്കുന്നതെന്ന് പറയാം. യന്ത്രസാമഗ്രികൾ, അസംസ്കൃതപദാർത്ഥങ്ങൾ, ഉല്പന്നങ്ങൾ എന്നിവയിൽ വളരെ കൂടിയ തുക മുതൽമുടക്ക് നടത്തേണ്ടിവരുന്ന വാണിജ്യവ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ കൈല്യാം തന്നെ ഇൻഷുറൻസ് വളരെ യോഗ്യ പ്രയോജനകരമാകുന്നു. ഇൻഷുറൻസ് മുഖേന വളരെ നാമമാത്രമായ ഒരു തുകയ്ക്ക് ഭാവിയിൽ ഉണ്ടായേക്കാവുന്ന നഷ്ടങ്ങൾ പരിഹരിച്ച് കിട്ടുമെന്നുള്ളത് വ്യാപാരസമൂഹത്തിന് ഒരു സുരക്ഷിതത്വബോധം നൽകുന്നു.

ദേശീയ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തി നോക്കുമ്പോൾ ജനങ്ങളുടെ ചെറുസമ്പാദ്യം പ്രീമിയത്തിന്റെ രൂപത്തിൽ സമാഹരിക്കുവാൻ ഇൻഷുറൻസ് സഹായിക്കുന്നു. ഇങ്ങനെ ലഭിക്കുന്ന സഞ്ചിതനിധി കമ്പനികളും സർക്കാരും പുറപ്പെടുവിക്കുന്ന ഓഹരികൾ കടപത്രങ്ങൾ തുടങ്ങിയ ധനസമാഹരണ പത്രികകളിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്നു.

പ്രായാധിക്യവും മരണവും ഉൾപ്പെടുന്ന ജീവൻ ഇൻഷുർ ചെയ്യുകവഴി നടപ്പുവരുമാനത്തിന്റെ ചെറിയൊരു ഭാഗം ഭാവിയിലേക്ക് മാറ്റിവയ്ക്കാൻ ആളുകളെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു എന്നതുതന്നെ ഇൻഷുറൻസിനെ കൂടുതൽ പ്രാധാന്യമുള്ളതാക്കി മാറ്റുന്നു.

ജനങ്ങൾക്ക് തൊഴിലവസരങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന ഒരു പ്രധാന ഉറവിടം കൂടിയാണ് ഇൻഷുറൻസ് രാജ്യത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലായി വ്യാപിച്ചുകിടക്കുന്ന ഇൻഷുറൻസ് ഓഫീസുകളിൽ ധാരാളം പേർക്ക് ജോലിയവസരങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നതിന് പുറമെ ധാരാളം പേർക്ക് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളുടെ ഏജന്റുമാരായി പ്രവർത്തിക്കാനും കഴിയുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 10.2

ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക

- 1) കുറച്ചുപേരുടെ അനവധി ആളുകളിലേക്ക് വ്യാപിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു മാർഗ്ഗമാണ് ഇൻഷുറൻസ് (നഷ്ടം, ചിലവ്)
- 2) ഇൻഷുറൻസ് സംവിധാനത്തിലൂടെ വ്യാപാര സമൂഹത്തിലെ അംഗങ്ങൾക്ക് ഒരു തരം അനുഭവച്ചറിയാൻ കഴിയുന്നു (സുരക്ഷിതത്വം, അരക്ഷിതത്വം)
- 3) ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾ അവയുടെ കൈവശമുള്ള പണം കമ്പനികളുടേയും സർക്കാരിന്റെയും ൽ നിക്ഷേപിക്കുന്നു. (വായ്പകൾ, ധനസമാഹരണ പത്രികകൾ)
- 4) വാണിജ്യത്തിനെനപോലെ നും ഇൻഷുറൻസ് സഹായകമാകുന്നു. (വ്യവസായം, കച്ചവടം)

10.4 വിവിധതരം ഇൻഷുറൻസ്

കരാറിനെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ഇൻഷുറൻസിനെ പൊതുവെ താഴെ പറയുന്ന വിഭാഗങ്ങളായി തരം തിരിക്കാവുന്നതാണ്.

- i) ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്
- ii) ഹയർ ഇൻഷുറൻസ്
- iii) മറൈൻ ഇൻഷുറൻസ്



iv) ഭവനഭേദന ഇൻഷുറൻസ്, മോട്ടോർ വാഹന ഇൻഷുറൻസ് തുടങ്ങിയ മറ്റ് ഇൻഷുറൻസുകൾ

അടുത്തകാലം വരെ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കോർപ്പറേഷൻ (എൽഐസി) യും ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കോർപ്പറേഷനും അവയുടെ അനുബന്ധസ്ഥാപനങ്ങളും മാത്രമായിരുന്നു. ഇന്ത്യയിൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ബിസിനസ്സും ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് ബിസിനസ്സും നടത്തിയിരുന്നത്. എന്നാൽ ഇത് ധാരാളം സ്വകാര്യ കമ്പനിയിൽ ഇന്ന് സേവനമേഖലയിലേക്ക് വന്നു തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. ഓരോ ഇൻഷുറൻസിന്റേയും സവിശേഷതകൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം.

(i) ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്

ഒരു നിശ്ചിത വർഷ കാലാവധിയോ അല്ലെങ്കിൽ ഇൻഷുറർഡിന്റെ മരണമോ സംഭവിക്കുകയാണെങ്കിൽ ഒരു നിശ്ചിത തുക നൽകാമെന്ന് ഇൻഷുറൻസ് ഉറപ്പുനൽകുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു കരാറാണ് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് (ലൈഫ് അഷുറൻസ് എന്നും വിളിക്കാം.) ഇതിന് പ്രതിഫലമായി ഇൻഷുറർഡ് പ്രീമിയം എന്നോണം ഒരു നിശ്ചിത തുക ഒന്നിച്ചോ അല്ലെങ്കിൽ വാർഷിക, അർദ്ധവാർഷിക, പാദവാർഷിക ഗഡുക്കളായോ, ഇൻഷുറൻസ്കാർക്ക് നൽകാമെന്ന് സമ്മതിക്കുന്നു. ഇവിടെ ഇൻഷുറർ ചെയ്തിട്ടുള്ള സംഗതി (നിശ്ചിത പ്രായം അല്ലെങ്കിൽ മരണം) സംഭവിക്കുമെന്നുറപ്പാണല്ലോ. അതിനാലാണ് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസിനെ ലൈഫ് അഷുറൻസ് എന്നു വിളിക്കുന്നത്. ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കരാർ സംബന്ധമായ നിബന്ധനകൾ അടങ്ങിയ എഴുതി തയ്യാറാക്കിയ രേഖയെ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി എന്നു പറയുന്നു. നടക്കുമെന്ന് ഉറപ്പുള്ള ഒരു നിശ്ചിത കാലാവധിയോ അല്ലെങ്കിൽ മരണമോ സംഭവിച്ചാൽ ഒരു നിശ്ചിത തുക ഇൻഷുറർഡിനോ അയാളുടെ അവകാശികൾക്കോ നൽകുന്നതിനെപ്പറ്റി ഇതിൽ പറഞ്ഞിരിക്കും. ഗ്രൂപ്പ് ഇൻഷുറൻസിലൂടെ ഒരു വ്യാപാരിക്ക് അയാളുടെ എല്ലാ ജോലിക്കാർക്കും ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് സംരക്ഷണം നൽകാൻ കഴിയും. ഇത് തൊഴിലാളികൾക്കിടയിൽ വിശ്വസ്തത നേടിയെടുക്കുന്നതിനും ഇൻഷുറൻസ് പോളിസിയുടെ ഇൗടിന്മേൽ വായ്പ എടുക്കുന്നതിനും കഴിയുന്നു.

അടിസ്ഥാനപരമായി രണ്ട് തരത്തിലുള്ള ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്, പോളിസികളാണുള്ളത് എ) ആയുഷ്കാല പോളിസിയും ബി) എന്റോവ്മെന്റ് പോളിസിയും. ആയുഷ്കാല പോളിസി ജീവിതകാലത്തോളം നിലവിൽ ഉണ്ടായിരിക്കുകയും അത്രയും കാലത്തോളം പ്രീമിയം അടയ്ക്കുകയുംവേണം. പോളിസി ഉടമയുടെ മരണശേഷം പോളിസിയുടെ അദ്ദേഹത്തിന്റെ അവകാശിക്ക് ലഭിക്കുന്നതാണ്. എന്നാൽ എന്റോവ്മെന്റ് പോളിസി പ്രകാരം ഒരു നിശ്ചിത കാലാവധി വരെ അല്ലെങ്കിൽ നിശ്ചിത പ്രായമെത്തുന്നതുവരെ മാത്രമേ പോളിസി നിലവിലുണ്ടായിരിക്കുകയുള്ളൂ. കാലാവധി എത്തുകയോ അല്ലെങ്കിൽ അതിനുമുമ്പ് പോളിസി ഉടമ മരിക്കുകയോ ചെയ്താൽ പോളിസി തുക ലഭിക്കുന്നതാണ്.

(ii) ഫയർ ഇൻഷുറൻസ്

ഒരു നിശ്ചിത പ്രതിഫലത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ തീപിടത്തത്തിലൂടെ ഇൻഷുറർ ചെയ്ത വസ്തുവിനുണ്ടാകുന്ന നാശമോ നഷ്ടമോ പരിഹരിച്ചു നൽകാമെന്ന് ഉറപ്പു നൽകിക്കൊണ്ട് ഇൻഷുറർ ഇൻഷുറർഡ്മായി ഉണ്ടാകുന്നകരാറാണ് ഫയർ ഇൻഷുറൻസ്. ഇത് ഒരു നഷ്ടപരിഹാരകരാറാണ്. അതായത് തീപിടുത്തത്തിലൂടെ ഉണ്ടാകുന്ന യഥാർത്ഥ നഷ്ടം, പോളിസിയുടെ ഇവയിൽ ഏതാണോ കുറവ് അതിൽ കൂടുതലായി ഒന്നും തന്നെ ഇൻഷുറർഡിന് അവകാശപ്പെടാവുന്നതല്ല. ഫയർ ഇൻഷുറൻസ് പോളിസിപ്രകാരമുള്ള തുക രണ്ട് നിബന്ധനകൾക്ക് വിധേയമായി



മാത്രമെ നൽകുകയുള്ളൂ. അവ എ. യഥാർത്ഥ കാരണം തീപിടുത്തമായിരിക്കണം. ബി. തീപിടിത്തം യാദൃശ്ചികമായിരിക്കണം മനപൂർവ്വമായിരിക്കരുത്. തീപിടുത്തം എങ്ങനെ സംഭവിച്ചുവെന്നത് അപ്രധാനമാണ് ഇവിടെ നഷ്ടപരിഹാരം നൽകുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട അടിസ്ഥാനതത്വം നഷ്ടപരിഹാരതത്വമാകുന്നു. ഇവിടെ പോളിസിതുകയിൽ കവിയാത്ത തരത്തിൽ യഥാർത്ഥനഷ്ടംപരിഹരിച്ചു കിട്ടാൻ ഇൻഷോർഡിന് അർഹത ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതാണ്. എന്നാൽ ഇൻഷോർ ഡിന് ലാഭം നേടാനുള്ള ഒരു മാർഗ്ഗമല്ല ഇൻഷുറൻസ്. ഉദാഹരണമായി ഒരാൾ നിശ്ചിത സാധനങ്ങൾ തീപിടിച്ചു നശിച്ചുപോകുന്നതിന് എതിരായി 20,000/- രൂപയ്ക്ക് ഇൻഷുർ ചെയ്തുവെന്ന് കരുതുക. ഇതിൽ 15,000/- രൂപയോളം വിലവരുന്ന സാധനങ്ങൾ തീപിടിച്ച് നശിക്കുന്നു. ഇവിടെ ഇൻഷുറൻസിന് തീപിടിത്തത്തിന് ഇരയായ സാധനങ്ങളുടെ നഷ്ടപരിഹാരമായി 15,000/-രൂപ മാത്രമെ അവകാശപ്പെടാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. 20,000/-രൂപ നഷ്ടപരിഹാരമായി ഇൻഷുറൻസ്, കമ്പിനിയിൽ നിന്ന് അവകാശപ്പെടാൻ കഴിയില്ല.

iii) മരൈൻ ഇൻഷുറൻസ്

സമുദ്രസാഹസികതയോട് അനുബന്ധമായി ചരക്കുകൾക്കോ കപ്പലിനോ സംഭവിക്കാനിടയുള്ള നഷ്ടം പരിഹരിക്കാമെന്ന് സമ്മതിച്ചുകൊണ്ട് ഉടമസ്ഥനുമായി ഇൻഷുറൻസ് കമ്പിനി ഉണ്ടാക്കുന്ന കരാറിനെയാണ് മരൈൻ ഇൻഷുറൻസ് എന്നു പറയുന്നത്. കടത്തുകുലി നഷ്ടപ്പെടുന്നതിന് എതിരെ എടുക്കുന്ന ഇൻഷുറൻസും മരൈൻ ഇൻഷുറൻസിൽപ്പെടുന്നു. കൊടുങ്കാറ്റുമൂലം ചരക്കുണ്ടാകുന്ന നഷ്ടം പരിഹരിക്കുന്നതിന് എടുക്കുന്ന മരൈൻ ഇൻഷുറൻസിനെ ചരക്ക് ഇൻഷുറൻസ് (കാർഗോ) എന്നറിയപ്പെടുന്നു. കടലിലെ അപകടങ്ങൾ മൂലം ഉണ്ടാകുന്ന നഷ്ടത്തിനെതിരെയും കപ്പലിന്റെ ഉടമസ്ഥന് ഇൻഷുർ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. കപ്പലാണ് ഇൻഷുർ ചെയ്യുന്നതെങ്കിൽ അതിനെ കപ്പൽ (ഹൾ) ഇൻഷുറൻസ് എന്നു പറയുന്നു. ചരക്കുകൾ സുരക്ഷിതമായി ലക്ഷ്യസ്ഥാനത്ത് എത്തിച്ചാൽ മാത്രമേ ചരക്കിന്റെ ഉടമസ്ഥനിൽ നിന്നും കടത്തുകുലി ലഭിക്കുകയുള്ളൂ എന്നതിനാൽ കപ്പൽ കമ്പിനി കടത്തുകുലി നഷ്ടപ്പെടുന്നതിന് എതിരെ ഒരു ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി എടുത്തേക്കാം. ഇതിനെയാണ് കടത്തുകുലി ഇൻഷുറൻസ് എന്നു പറയുന്നത്. എല്ലാ മരൈൻ ഇൻഷുറൻസ് കരാറുകളും നഷ്ടപരിഹാര കരാറുകളാകുന്നു.

വിവിധ തരത്തിലുള്ള മരൈൻ ഇൻഷുറൻസ് പോളിസികൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

- a) **സമയ പോളിസി:** ഈ പോളിസിപ്രകാരം ഇൻഷുർ ചെയ്യേണ്ട വസ്തു ഒരു നിശ്ചിത സമയത്തേക്കാണ് ഇൻഷുർ ചെയ്യുന്നത് സാധാരണയായി ഒരു വർഷകാലത്തേക്കാണ് ഇത്തരം പോളിസികൾ എടുക്കുന്നത്. കപ്പൽ ഇൻഷുർ ചെയ്യാനും ചുരുങ്ങിയ അളവിൽ ചരക്കുകൾ ഇൻഷുർ ചെയ്യാനുമാണ് ഈ പോളിസി ഉപയോഗിക്കുന്നത്
- b) **സമുദ്രയാത്ര പോളിസി:** യാത്രയ്ക്ക് ആവശ്യമായ സമയം കണക്കിലെടുക്കാതെ ഒരു പ്രത്യേകസമുദ്ര യാത്രയാണ് ഇവിടെ ഇൻഷുർ ചെയ്യുന്നത് ചരക്കുകൾ ഇൻഷുർ ചെയ്യാനാണ് ഈ പോളിസി കൂടുതലായും ഉപയോഗിക്കുന്നത്.
- c) **സമ്മിശ്ര പോളിസി:** ഒരു പ്രത്യേക സമുദ്രയാത്ര ഒരു നിശ്ചിത കാലയളവിലേക്ക് പ്രതിപാദ്യവസ്തു(കപ്പൽ) ഇൻഷുർ ചെയ്യുകയാണ് ഈ ഇൻഷുറൻസിൽ ചെയ്യുന്നത്. ഉദാഹരണമായി മുബൈക്കും കൊളംബോയ്ക്കുമിടയിൽ ആറു മാസകാലത്തേക്ക് യാത്രനടത്തുന്നതിനായി ഒരു കപ്പൽ ഇൻഷുർ ചെയ്യുന്നതിനായി ഒരു സമ്മിശ്ര പോളിസി എടുക്കാവുന്നതാണ്.



d) അസമിര പോളിസി (ഫ്ലോട്ടിംഗ് പോളിസി): ഈ പോളിസി പ്രകാരം ഒരു വൻ തുകയ്ക്കുള്ള ചരക്ക് പോളിസി എടുക്കുകയും ഓരോ തവണയും ഒരു നിശ്ചിത തുകയ്ക്കുള്ള ചരക്കുകൾ കപ്പൽ വഴി കയറ്റി കഴിയുമ്പോൾ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി അയച്ച ചരക്കുകളുടെ വില നിർണ്ണയിച്ച് അത്രയും തുക പോളിസി തുകയിൽ കുറവ് വരുത്തുകയുമാണ് ചെയ്യുന്നത്. പോളിസി തുക കുറഞ്ഞ് പൂർണ്ണമായും ഇല്ലാതാക്കുന്നതുവരെ ചരക്കുകൾ കയറ്റി അയക്കാവുന്നതാണ്.

**ഫയർ ഇൻഷുറൻസും മറൈൻ ഇൻഷുറൻസും
ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ**

ക്രമ നമ്പർ	വ്യത്യാസത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനം	ഫയർ ഇൻഷുറൻസ്	മറൈൻ ഇൻഷുറൻസ്	ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്
1.	നഷ്ടപരിഹാരം	ഇൻഷുർ ചെയ്ത തുക യോ യഥാർത്ഥ നഷ്ടമോ ഏതാണ് കുറവ് അത് നഷ്ടപരിഹാരമായി നൽകുന്നു	സാധനങ്ങളുടെ വാങ്ങിയ വിലയും 10-15 ശതമാനം ലാഭവും നഷ്ടപരിഹാരമായി നൽകുന്നു	നഷ്ടം പരിഹരിക്കാവുന്നതല്ല. ഒരു നിശ്ചിത തുക മാത്രം നൽകുന്നു
2.	ഇൻഷുറൻസ് താൽപര്യം	പോളിസി എടുക്കുന്ന സമയത്തും നഷ്ടമുണ്ടാകുന്ന സമയത്തും ഇൻഷുർ ചെയ്യത്തക്ക താൽപര്യം ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.	നഷ്ടം സംഭവിച്ച സമയത്ത് ഇൻഷുറൻസ് ചെയ്യത്തക്ക താൽപര്യം ഉണ്ടാകണം.	പോളിസി എടുക്കുന്ന സമയത്ത് ഇൻഷുറൻസ് ചെയ്യത്തക്ക താൽപര്യം ഉണ്ടാവണം.
3.	പോളിസി കൈമാറ്റം	ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ അനുവാദം ഇല്ലാതെ കൈമാറ്റം പാടില്ല	ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ അനുവാദം ഇല്ലാതെ കൈമാറ്റം പാടില്ല	കൈമാറ്റം ചെയ്യാൻ പാടില്ല
4.	നഷ്ടസാധ്യതയുടെ സ്വഭാവം	അനിശ്ചിതത്വം	അനിശ്ചിതത്വം	സുനിശ്ചിതമാണ്. പക്ഷെ അതിന്റെ സമയം അനിശ്ചിതമാണ്
5.	കാലയളവ്	സാധാരണ ഒരു വർഷം	സാധാരണ ഒരു വർഷം	ഇത് ദീർഘകാലത്തേക്ക് ഉള്ളതാകുന്നു
6.	പ്രീമിയം	പ്രീമിയം ഇൻഷുറൻസ് ചെയ്ത തുക ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. കൂടുതലാണെങ്കിൽ പ്രീമിയവും കൂടുതലായിരിക്കും	പ്രീമിയം അപകടത്തിന്റെ സ്വഭാവത്തെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു.	പ്രീമിയം ഇൻഷുറർഡിന്റെ പ്രായത്തിന്റേയും പോളിസിയുടെ കാലയളവിനേയും ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു
7.	ലക്ഷ്യം	തീപിടിത്തം മൂലമുണ്ടാകുന്ന നഷ്ടം പരിഹരിക്കുന്നു	സമുദ്രാപകടങ്ങളിൽ ഉണ്ടാകുന്ന നഷ്ടം പരിഹരിക്കുന്നു	സംരക്ഷണവും നിക്ഷേപവും
8.	തിരിച്ചേൽപ്പിക്കൽ	കാലാവധിക്ക് മുൻപ് തിരിച്ചേൽപ്പിക്കാനാവില്ല	കാലാവധിക്ക് മുൻപ് തിരിച്ചേൽപ്പിക്കാനാവില്ല	കാലാവധിക്ക് മുൻപ് തിരിച്ചേൽപ്പിക്കാം



iv) മറ്റുതരം ഇൻഷുറൻസുകൾ

ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ഫയർ ഇൻഷുറൻസ്, മറൈൻ ഇൻഷുറൻസ് എന്നിവയല്ലാതെ ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പിനിക്ക് വ്യത്യസ്ത പോളിസികളിലൂടെ മറ്റു പലതരത്തിലുള്ള നഷ്ടസാധ്യതകളും ഇൻഷൂർ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. അത്തരത്തിലുള്ള ഏതാനും നഷ്ടസാധ്യത കളെപ്പറ്റിയും പോളിസികളെപ്പറ്റിയും താഴെ വ്യക്തമാക്കുന്നു.

- (a) **മോട്ടോർ വാഹന ഇൻഷുറൻസ്:** യാത്രാകാറുകൾ, വാനുകൾ വാണിജ്യ വാഹനങ്ങൾ, മോട്ടോർ സൈക്കിളുകൾ, സ്കൂട്ടറുകൾ തുടങ്ങിയ എല്ലാവിധ മോട്ടോർ വാഹനങ്ങളും മോട്ടോർ വാഹന ഇൻഷുറൻസ് പ്രകാരം ഇൻഷൂർ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. അപകടത്തിൽപ്പെട്ട് വാഹനങ്ങൾക്കുണ്ടാകുന്ന നഷ്ടങ്ങൾ, അപകടത്തിൽപ്പെട്ട് മരണപ്പെടുകയോ മുറിവ് പറ്റുകയോ ചെയ്യുന്ന മൂന്നാമത് കക്ഷികളോടുള്ള ബാധ്യത, വാഹനങ്ങൾ മോഷ്ടിക്കപ്പെടുക എന്നിങ്ങനെ പലതരത്തിൽ സംഭവിക്കാനിടയുള്ള നഷ്ടങ്ങൾക്കെതിരെ മോട്ടോർ വാഹന ഇൻഷുറൻസ് പോളിസികൾ എടുക്കാവുന്നതാണ്. മൂന്നാമത് കക്ഷികളോടുള്ള ബാധ്യതയ്ക്ക് എതിരായുള്ള ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി എടുക്കേണ്ടത് മോട്ടോർ വാഹന നിയമപ്രകാരം നിർബന്ധമാണ്.
- (b) **ഭവനഭേദന ഇൻഷുറൻസ്:** ഭവനഭേദനം വഴി സാധനങ്ങളും മറ്റും മോഷ്ടിക്കപ്പെടുകയോ കൊള്ളയടിക്കപ്പെടുകയോ ചെയ്യുന്നതിലൂടെ ഉണ്ടാവുന്ന നഷ്ടങ്ങൾ പരിഹരിക്കാമെന്ന് ഈ ഇൻഷുറൻസിലൂടെ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പിനി ഏൽക്കുന്നു.
- (c) **വിശ്വാസത ഇൻഷുറൻസ് (ഫിഡിലിറ്റി ഇൻഷുറൻസ്):** വിശ്വസിച്ചെൽപ്പിച്ച പണം തൊഴിലാളികളാൽ അപഹരിക്കപ്പെടുക സാധനങ്ങളും മറ്റും ന്യായവിരുദ്ധമായി ചിലവഴിക്കുക എന്നിങ്ങനെയുള്ള നഷ്ടസാധ്യതകൾക്കെതിരെ സംരക്ഷണം ലഭിക്കുന്നതിനായി വ്യാപാരികൾക്ക് എടുക്കാവുന്ന ഒരു തരം പോളിസിയാണിത്. പണവും സാധനങ്ങളും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന തൊഴിലാളികൾ വഞ്ചനാപരവും സത്യസന്ധമല്ലാതെയും കൈകാര്യം ചെയ്യുകവഴി വ്യാപാരിക്കുണ്ടാകുന്ന നഷ്ടം ഇത്തരം പോളിസി എടുക്കുന്നതിലൂടെ പരിഹരിക്കപ്പെടുന്നു. ഇതിനെയാണ് വിശ്വാസത ഇൻഷുറൻസ് എന്നു വിളിക്കുന്നത്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി തൊഴിലാളികളിൽ നിന്ന് വിശ്വാസ്യത ഉറപ്പാക്കിക്കൊണ്ടുള്ള ഒരു സാക്ഷ്യപത്രം ഒപ്പിട്ടുവാങ്ങുകയും ചെയ്യാവുന്നതാണ്.
- (d) **വ്യക്തിഗത അപകടങ്ങൾക്കും അസുഖങ്ങൾക്കുമുള്ള ഇൻഷുറൻസ്:** ചില പ്രത്യേക സന്ദർഭങ്ങളിൽ ഉണ്ടാകാനിടയുള്ള മരണത്തിനോ, ശാരീരിക വൈകല്യത്തിനോ എതിരായി എടുക്കുന്ന പോളിസികളാണിവ. ഉദാഹരണമായി വിമാനത്തിൽ യാത്രചെയ്യുന്ന അവസരത്തിൽ.
- (e) **ബാധ്യതാ ഇൻഷുറൻസ്:** വേറെരാൾക്കുണ്ടാകുന്ന പരിക്കോ, മരണമോ മൂലമുണ്ടാകുന്ന നഷ്ടം നികത്തുന്നതിനുള്ള ഒരു പോളിസിയാണിത്. ഇത് പ്രധാനമായും രണ്ടുതരമുണ്ട്. (1) തൊഴിലുടമയുടെ ബാധ്യത - ഇത് തൊഴിലുടമയുടെ ഓരോ ജോലിക്കാര്യുടേയും സംരക്ഷണത്തിനായുള്ള നിയമപരമായ ബാധ്യത നികത്തുന്നു. (2) പൊതുബാധ്യത-പൊതുജനങ്ങൾ അവരുടെ സ്ഥലം സന്ദർശിക്കുന്നതുമൂലമുണ്ടാകുന്ന ബാധ്യത നിറവേറ്റേണ്ടിവരുന്ന വ്യക്തികൾക്കും വ്യാപാരത്തിനുമുള്ള ഇൻഷുറൻസ്
- (f) **സ്വത്ത് ഇൻഷുറൻസ്:** സാധനങ്ങൾ ഗതാഗതവേളയിലുള്ളതോ മുറികളിൽ സൂക്ഷിച്ചിരിക്കുന്നതോ എന്നിങ്ങനെ വിവിധതരം ഇനങ്ങൾ സ്വത്ത് ഇൻഷുറൻസിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ഇത് സ്വകാര്യ വീട്ടുടമസ്ഥർക്കും വ്യാപാരികൾക്കും ബാധകമായ ഒന്നാണ്.



കുറിപ്പുകൾ



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 10.3

താഴെ പറയുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നെഴുതുക.

- i) മറ്റൊരു ഇൻഷുറൻസ് കരാറുകൾ സാധാരണ കരാറാണെങ്കിൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കരാറുകൾ നഷ്ടപരിഹാര കരാറുകളാകുന്നു.
- ii) തീപിടിത്തം മൂലം സംഭവിച്ചിട്ടുള്ള നഷ്ടം പരിഹരിച്ചുതരുന്ന ഫയർ ഇൻഷുറൻസിൽ നഷ്ടപരിഹാരം ഉന്നയിക്കുമ്പോൾ എങ്ങിനെ തീപിടുത്തം സംഭവിച്ചു എന്നുള്ളത് അപ്രധാനമാണ്.
- iii) സമുദ്രവിപത്തുകൾവഴി ഉണ്ടാകാനിടയുള്ള നഷ്ടത്തിനെതിരെ ഒരു കപ്പൽ ഇൻഷൂർ ചെയ്യാവുന്നതാണ്.
- iv) എൻഡോവ്മെന്റ് പോളിസിയിൽ ഇൻഷോർഡ് ആയുഷ്കാലം മുഴുവനും പ്രീമിയം അടയ്ക്കേണ്ടതാണ്.
- v) ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസിൽ പ്രീമിയം ഒറ്റത്തവണയായോ അല്ലെങ്കിൽ വാർഷിക തവണകളായോ അടയ്ക്കാവുന്നതാണ്.
- vi) മറ്റൊരു ഇൻഷുറൻസിൽ സമയപോളിസി സാധാരണയായി ഉപയോഗിക്കുന്നത് കപ്പൽ ഇൻഷുറൻസിനു വേണ്ടിയാണ്.
- vii) വ്യാപാരസ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥർക്ക് വിശ്വസ്ത ഇൻഷുറൻസ് നിർബന്ധമില്ല.
- viii) ഇൻഷുറൻസിലൂടെ ഇൻഷോർഡ് ലാഭമുണ്ടാക്കാൻ പാടുള്ളതല്ല എന്നതാണ് നഷ്ടപരിഹാര കരാറിന്റെ അടിസ്ഥാനതത്വം

10.5 ഇൻഷുറൻസിന്റെ തത്വങ്ങൾ

ഇൻഷുററും ഇൻഷോർഡും തമ്മിലുള്ള കരാറുകളിൽ പ്രാവർത്തികമാക്കാവുന്ന ചില പ്രധാന തത്വങ്ങൾ താഴെ കൊടുക്കുന്നു.

1. ഉത്തമ വിശ്വാസം

ഇൻഷുറൻസ് കരാറുകൾ പരസ്പരമുള്ള ഉത്തമ വിശ്വാസത്തിൽ അധിഷ്ഠിതമായിട്ടുള്ള കരാറുകൾ ആകുന്നു. കരാറിലേർപ്പെടുന്ന രണ്ടു കക്ഷികളും, അതായത് ഇൻഷുററും ഇൻഷോർഡും ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ വിവരങ്ങളും വെളിപ്പെടുത്തേണ്ടതാണ്. ഇൻഷുറൻസ് പോളിസിയിൽ ഇൻഷുറർ നടത്തിയിരിക്കുന്ന എല്ലാ വാഗ്ദാനങ്ങളും പാലിക്കേണ്ടതാണ്. വിവരങ്ങൾ മറച്ചുവെക്കുന്നത് കരാർ അസാധുവാക്കാനിടയാക്കും. ഉദാഹരണമായി, ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി എടുക്കുന്ന ഒരു പോളിസി ഉടമ അയാൾക്ക് മാതൃകരോഗം ഉണ്ടെങ്കിൽ പ്രസ്തുത വിവരം ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയെ അറിയിക്കേണ്ടതാണ്. ഈ വിവരം അറിയിക്കുന്നതിൽ ഇൻഷോർഡ് വീഴ്ച വരുത്തുകയും പിന്നീട് അയാൾക്ക് രോഗം ഉണ്ടായിരുന്നുവെന്ന് സ്ഥാപിക്കുകയും അതാണ് മരണ കാരണമെങ്കിൽ, ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിക്ക് ഇൻഷോർഡിന് അവകാശപ്പെട്ട തുക കൊടുക്കാൻ ബാധ്യതയുണ്ടായിരിക്കുന്നതല്ല.

2. ഇൻഷൂർ ചെയ്യത്തക്ക താല്പര്യം

ഇൻഷുറൻസിന്റെ പ്രതിപാദ്യ വസ്തുവിന്മേലുള്ള സാമ്പത്തിക താല്പര്യത്തെയാണ് ഇതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ഇൻഷൂർ ചെയ്ത സ്വത്തിലോ അല്ലെങ്കിൽ ജീവനോ ഒരാൾക്ക് ഇൻഷൂർ ചെയ്യത്തക്ക താല്പര്യമുണ്ടാകണമെങ്കിൽ അതിന്റെ



നിലനില്പിലൂടെ അയാൾക്ക് നേട്ടവും അതിനുണ്ടാകുന്ന കേടുപാടുകളിലൂടെയോ നാശത്തിലൂടെയോ അയാൾക്ക് സാമ്പത്തിക നഷ്ടവും ഉണ്ടാകേണ്ടതുണ്ട്. ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസിന്റെ കാര്യത്തിൽ പോളിസി എടുക്കുന്ന സമയത്ത് ഇൻഷുർ ചെയ്യത്തക്ക താല്പര്യം ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. ഉദാഹരണമായി ഒരാൾക്ക് അയാളുടെ ഭാര്യയുടെ പേരിൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി എടുക്കാവുന്നതാണ്. പിന്നീട് അവർ വിവാഹ മോചനം നടത്തിയാലും അത് ഇൻഷുറൻസ് കരാറിനെ ബാധിക്കുകയില്ല. കാരണം പോളിസി എടുക്കുന്ന സമയത്ത് അയാൾക്ക് തന്റെ ഭാര്യയുടെ ജീവനിൽ ഇൻഷുർ ചെയ്യത്തക്കതാല്പര്യം ഉണ്ടായിരുന്നു.

മരണ ഇൻഷുറൻസ് ഇൻഷുർ ചെയ്ത സ്വത്തിന് നഷ്ടമോ കേടുപാടുകളോ സംഭവിക്കുന്ന സമയത്ത് ഇൻഷുർ ചെയ്യത്തക്ക താല്പര്യം നിലനിൽക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഫയർ ഇൻഷുറൻസിൽ പോളിസി എടുക്കുന്ന സമയത്തും ഇൻഷുർ ചെയ്തസ്വത്തിന് നഷ്ടം സംഭവിക്കുന്ന സമയത്തും ഇൻഷുർ ചെയ്യത്തക്ക താല്പര്യം ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.

3. നഷ്ട പരിഹാരതത്വം

ഒരാൾക്ക് ഏതെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള നഷ്ടമുണ്ടായാൽ അത് പരിഹരിച്ച് അയാളെ പൂർവ്വ സ്ഥിതിയിലേക്ക് കൊണ്ടുവരുന്നതിനേയാണ് നഷ്ട പരിഹാരം എന്നതു കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ഫയർ ഇൻഷുറൻസിനും മരണ ഇൻഷുറൻസിനും ആണ് ഈ തത്വം ബാധകമായിട്ടുള്ളത്. ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസിന് നഷ്ടപരിഹാര തത്വം ബാധകമല്ല. കാരണം ജീവന്റെ നഷ്ടം വീണ്ടെടുക്കാൻ കഴിയുകയില്ലല്ലോ.

ഇൻഷുറൻസിലൂടെ കരാറിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന സംഭവം നടന്നതിൽ നിന്ന് ഇൻഷുർഡ് ഒരിക്കലും ലാഭം ഉണ്ടാകാൻ അനുവദിക്കുകയില്ല. യഥാർത്ഥ നഷ്ടമോ ഇൻഷുർ ചെയ്തതുകയോ ഏതാണ് കുറവ് അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് നഷ്ടപരിഹാരം നൽകുന്നത്.

4. വീതാംശ തത്വം

ഒരു വസ്തു ഇൻഷുർഡിന് ഒന്നിൽ കൂടുതൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളിൽ ഇൻഷുർ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഇത്തരം സാഹചര്യത്തിൽ ഇൻഷുർഡിന് നൽകേണ്ട നഷ്ട പരിഹാര തുക എല്ലാ കമ്പനികളും ചേർത്ത് ഓരോ ഇൻഷുററുടേയും ഇൻഷുറൻസ് തുകയുടെ അനുപാതത്തിൽ വീതിച്ചു നൽകുന്നു.

5. പരിത്യാഗ തത്വം

ഇൻഷുറൻസ് കരാർ പ്രകാരം നഷ്ട പരിഹാരം നൽകി കഴിഞ്ഞാൽ ഇൻഷുർ ചെയ്ത വസ്തുവിന്മേൽ ഇൻഷുർഡിനു ഉണ്ടായിരുന്ന എല്ലാ അവകാശങ്ങളും ഇൻഷുററിലേക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യപ്പെടുന്നു. ഉദാഹരണമായി 20,000/- രൂപ വില വരുന്ന സാധനങ്ങൾ അഗ്നിക്കിരയായി ഭാഗീകമായി നശിക്കുകയും ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി നഷ്ടപരിഹാരം നൽകുകയും ചെയ്തു എന്നു കരുതുക. ഇവിടെ ഭാഗീകമായി നശിച്ചവസ്തുക്കൾ എടുക്കാനും അവ വിപണിയിൽ വിലപന നടത്തുന്നതിനുമുള്ള അവകാശം ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിക്ക് ലഭിക്കുന്നതാണ്.

6. നഷ്ട ലഘൂകരണ തത്വം

ഒരു അത്യാഹിതം സംഭവിച്ചാൽ ഇൻഷുർ ചെയ്ത വസ്തുവിനുണ്ടായേക്കാവുന്ന നഷ്ടമോ, തകരാറുകളോ കുറയ്ക്കുന്നതിന് സാധ്യമായ എല്ലാ നടപടികളും ഇൻഷുർ



കുറിപ്പുകൾ

ഡ് എടുക്കേണ്ടതാണ്. ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി എടുത്തശേഷവും ഇൻഷുറർ ചെയ്ത വസ്തുവിന്റെ സുരക്ഷയിൽ ഇൻഷുറർ വീഴ്ചയൊന്നും വരുത്തിയിട്ടില്ലെന്ന് ഈതത്വം ഉറപ്പു വരുത്തുന്നു. പ്രതിപാദ്യവസ്തു ഇൻഷുറർ ചെയ്തിട്ടില്ലെന്ന രീതിയിൽ ഇൻഷുറർ പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതാണ്.

7. ഏറ്റവും അടുത്ത കാരണം

എത് തരത്തിലുള്ള നഷ്ടത്തിന് എതിരായാണോ പോളിസി എടുത്തിരിക്കുന്നത് ആ രീതിയിൽ തന്നെ നഷ്ടം സംഭവിച്ചാൽ മാത്രമേ ഇൻഷുറർഡിന് നഷ്ട പരിഹാരം ഉന്നയിക്കുവാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. നഷ്ടം ഉണ്ടായതിന് ഏറ്റവും അടുത്ത കാരണമായിരിക്കും. (അല്ലാതെ അകന്നകാരണമല്ല.) പരിഗണിക്കുകഎങ്കിൽ മാത്രമേ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പിനിക്ക് നഷ്ടപരിഹാരം കൊടുക്കാൻ ബാധ്യതയുള്ളൂ. ഉദാഹരണമായി ഓറഞ്ച് കയറ്റി കൊണ്ടു പോകുന്ന ഒരു കപ്പൽ അപകടത്തിൽ പെട്ടുണ്ടാകുന്ന നഷ്ടത്തിനെതിരെ ഇൻഷുറർ ചെയ്യുന്നുവെന്ന് കരുതുക. കപ്പൽ വളരെ സുരക്ഷിതമായി തന്നെ ലക്ഷ്യസ്ഥാനത്ത് എത്തുകയുണ്ടായി. എന്നാൽ കപ്പലിൽ നിന്നും ഓറഞ്ചുകൾ ഇറക്കുന്നതിന് കാലതാമസം വന്നതിനാൽ ഓറഞ്ചുകൾ നശിച്ചുപോകുകയുണ്ടായി. ഇവിടെ നഷ്ടം സംഭവിച്ചിരിക്കുന്നത് കപ്പലിൽ നിന്ന് ഓറഞ്ചുകൾ ഇടക്കുന്നതിന് കാലതാമസം വന്നതുകൊണ്ടാണ് അല്ലാതെ യാത്രക്കിടയിൽ കപ്പലിന് അപകടം നേരിടേണ്ടിവന്നതിനാലല്ല. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഇൻഷുറർ നഷ്ടപരിഹാരം നൽകേണ്ടതില്ല.

പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 10.4

- ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ട ഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക
- i. ഇൻഷുറൻസ് കരാറിലെ ഉത്തമ വിശ്വാസതത്വം ഇൻഷുററും ഇൻഷുറർഡും തമ്മിലുള്ള അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാകുന്നു.
- ii. ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസിൽ സമയത്ത് ഇൻഷുറർഡിന് ഇൻഷുറർ ചെയ്തതക്ക താൽപര്യം ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.
- iii. ഇൻഷുറൻസ് കരാറിലൂടെ ലാഭമുണ്ടാക്കാൻ ഇൻഷുറർഡിനെ അനുവദിക്കാതിരിക്കുകയാണ് തത്വത്തിന്റെ ഉദ്ദേശം.
- iv. ഒന്നിൽ കൂടുതൽ കമ്പനികൾ ഇൻഷുറർ ചെയ്യുകയും നഷ്ടപരിഹാരം ഏതെങ്കിലും ഒരു കമ്പിനി ഇൻഷുറർഡിന് നൽകുകയും ചെയ്താൽ മറ്റുള്ള ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾ അവരുടെ വിഹിതം നഷ്ടപരിഹാരംനൽകിയ കമ്പിനിക്ക് കൊടുക്കേണ്ടതാണ്.

നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- തീരെ നിയന്ത്രിക്കാൻ കഴിയാത്ത, അല്ലെങ്കിൽ വളരെകുറച്ച് മാത്രം നിയന്ത്രണമുള്ള ഏതാനും ഘടകങ്ങളുടെ ഫലമായി നഷ്ടമോ തകരാറുകളോ സംഭവിക്കാനുള്ള സാധ്യതകളെയാണ് നഷ്ടസാധ്യത എന്നു പറയുന്നത്. അനിശ്ചിതമായ പല സംഭവങ്ങളാൽ എല്ലാ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളും പല തരത്തിലുള്ള നഷ്ടങ്ങൾക്ക് വിധേയമാണ്.

മൊഡ്യൂൾ - 3

സേവന വിഭാഗം



ഇൻഷുറൻസ് സേവനങ്ങൾ

- ഒരു നിശ്ചിത തുക പ്രീമിയമായി നൽകിക്കൊണ്ട് നഷ്ടമോ കേടുപാടുകളോ സംഭവിക്കാവുന്ന നഷ്ട സാധ്യതകളെ മറ്റൊരാളിലേക്ക് (ഇൻഷുറർ) മാറ്റുന്നതിനേയാണ് ഇൻഷുറൻസ് എന്നു പറയുന്നത്. ആരുടെ നഷ്ട സാധ്യതയാണോ ഇൻഷുററിലേക്ക് മാറ്റി സ്ഥാപിക്കുന്നത് അയാളെ ഇൻഷേർഡ് എന്നു പറയുന്നു.
- ഒരു നിശ്ചിത തുക (പ്രീമിയം) പ്രതിഫലമായി സ്വീകരിച്ചുകൊണ്ട് ഒരു നിശ്ചിത സംഗതി സംഭവിക്കുകയാണെങ്കിൽ (ഇൻഷേർഡ് ഒരു നിശ്ചിത പ്രായം എത്തുമ്പോൾ) ഇൻഷേർഡിന് ഒരു നിശ്ചിത തുക നൽകാമെന്നും, അല്ലെങ്കിൽ യഥാർത്ഥ നഷ്ടം പരിഹരിച്ചുകൊടുക്കാമെന്നും വ്യക്തമാക്കിക്കൊണ്ട് ഇൻഷുററും ഇൻഷേർഡും തമ്മിലുള്ള കരാറിനെയാണ് ഇൻഷുറൻസ് എന്നു പറയുന്നത്.
- **ഇൻഷുറൻസിന്റെ പ്രാധാന്യം:** ഏതാനും വ്യക്തികൾക്ക് നേരിടേണ്ടിവരുന്ന നഷ്ടത്തെ ധാരാളം ആളുകളിലേക്ക് വ്യാപിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ലളിതമായ മാർഗ്ഗമാണ് ഇൻഷുറൻസ്. വൻതോതിൽ ഉല്പാദനം നടത്തി ദേശീയവും അന്തർദേശീയവുമായ വിപണികളിൽ വില്പന നടത്തിവരുന്ന തരത്തിലുള്ള വ്യാപാരപ്രവർത്തനങ്ങളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഇൻഷുറൻസ് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു പങ്കാണ് വഹിക്കുന്നതെന്ന് പറയാം. വാണിജ്യ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കെല്ലാം തന്നെ ഇതു ഒരുപോലെ സഹായകരമാകുന്നു. പ്രീമിയം രൂപത്തിൽ ജനങ്ങളിൽ നിന്നും സമാഹരിക്കുന്ന തുക ദേശീയ വികസനത്തിനുതക്കുന്ന തരത്തിൽ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നതിനും ഇൻഷുറൻസ് സഹായകരമാകുന്നു. ജനങ്ങൾക്ക് തൊഴിലവസരങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന ഒരു പ്രധാന ഉറവിടം കൂടിയാണ് ഇൻഷുറൻസ്
- **പലതരം ഇൻഷുറൻസ്:** ഒരു സേവന പ്രവർത്തനം എന്ന നിലയിൽ ഇൻഷുറൻസിനെ നാല് വിഭാഗങ്ങളായി തരം തിരിക്കാം.

- ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് : ആയുഷ്കാല പോളിസി, എന്റോവ്മെന്റ് പോളിസി
- ഫയർ ഇൻഷുറൻസ് : സമയപോളിസി
- മറൈൻ ഇൻഷുറൻസ് : സമുദ്രയാത്രാ പോളിസി, സമ്മിശ്ര പോളിസി അസഫിറ പോളിസി
- മറ്റ് തരം ഇൻഷുറൻസ് : മോട്ടോർ വാഹന ഇൻഷുറൻസ്, ഭവനഭേദന ഇൻഷുറൻസ്, വിശ്വാസത, ഇൻഷുറൻസ്, വ്യക്തിഗത അപകടം, അസുഖം എന്നിവ കൈതിരെയുള്ള ഇൻഷുറൻസ്, ബാധ്യതാ ഇൻഷുറൻസ്, സ്വത്ത് ഇൻഷുറൻസ്.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. വ്യാപാര നഷ്ടസാധ്യത എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത് ?
2. ഇൻഷുറൻസിനെ നിർവചിക്കുക
3. ഇൻഷുറൻസ് പ്രധാനപ്പെട്ട ഒന്നായി കരുതുന്നത് എന്തുകൊണ്ട്? രണ്ട് കാരണങ്ങൾ എഴുതുക.



11

പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം

നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനത്തിലെ ജീവനക്കാർക്ക് ചെയ്യാവുന്ന ഏതൊരു ജോലിയോ, പ്രവർത്തനമോ, പദ്ധതിയോ അല്ലെങ്കിൽ പ്രക്രിയയോ മറ്റൊരു വ്യക്തിക്ക്/സ്ഥാപനത്തിന് കരാർ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നിശ്ചിത സമയത്തിൽ ചെയ്തു തീർക്കുവാൻ ഏൽപ്പിക്കുന്നതിനെ പുറമെ നിന്നുള്ള സേവന കരാർ എന്നു പറയുന്നു. നിങ്ങളുടെ ഓഫീസ് സെക്രട്ടറി പ്രസവാവധി എടുക്കുമ്പോൾ മറ്റൊരു വ്യക്തിയെ ആ സ്ഥാനത്ത് തൽക്കാലിക അടിസ്ഥാനത്തിൽ നിയമിക്കുന്ന പ്രക്രിയയല്ല പുറമെ നിന്നുള്ള സേവന കരാർ എന്നു പറയുന്നത്. കൂടാതെ ഇപ്രകാരം കരാർ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഏൽപ്പിക്കുന്ന ജോലി ആ വ്യക്തിക്ക് സ്ഥാപനത്തിന് അകത്തോ പുറത്തോ വെച്ച് നിർവ്വഹിക്കാവുന്നതാണ്. ഇന്ന് നാം കാണുന്ന ഏറ്റവും സാധാരണമായ പുറമെ നിന്നുള്ള സേവന കരാറിന്റെ മാതൃക വിദേശ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്ന് ഇൻഡ്യ ചെന്ന പോലുള്ള രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് അയക്കപ്പെടുന്ന ജോലി/സേവന കരാറുകളാണ്, ഇതിനെ ഓഫ് ഷോറിംഗ് എന്ന് വിളിക്കപ്പെടുന്നു. ടെലഫോൺ കോൾ സെന്ററുകൾ, സാങ്കേതിക സഹായം, കമ്പ്യൂട്ടർ പ്രോഗ്രാമിംഗ് തുടങ്ങിയവ ഇതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. തൊഴിൽ വൈവിധ്യവൽക്കരണം നിലനിൽക്കുന്ന കാലത്തോളം പുറമെ നിന്നുള്ള സേവന കരാർ ആവശ്യമായ ഒരു ഘടകമാണ്. വ്യക്തമായിപ്പറഞ്ഞാൽ വിദേശ പുറം സേവന കരാറുകൾ വ്യവസ്ഥാപിതമായ പുറമെനിന്നുള്ള സേവന കരാറുകൾക്ക് വഴി തെളിച്ചു. ഒരു പ്രത്യേക ബിസിനസ്സ് പദ്ധതി (ഉദാഹരണം: ജീവനക്കാരുടെ പേറോൾ) മറ്റൊരു സേവന ദാതാവിന് ഏൽപ്പിച്ച് കൊടുക്കുന്നതിനെ പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവന കരാർ (ബി.പി.ഒ) എന്നു വിളിക്കാം. ഒരു സ്ഥാപനം മാർക്കറ്റിൽ തങ്ങളുടെ സ്ഥാപനം നിലനിർത്തുവാൻ വേണ്ടി നടത്തുന്ന ചിലവ് ചുരുക്കൽ നടപടിയുടെ ഭാഗമായാണ് ബി.പി.ഒ സാധാരണയായി നടപ്പിലാക്കുന്നത്. ഈ അധ്യായത്തിൽ നിങ്ങൾ പഠിക്കുവാൻ പോകുന്നത് പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവന(ബി.പി.ഒ) കരാറിന്റേയും പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവന (കെ.പി.ഒ) കരാറിന്റേയും ആശയമെന്താണെന്നും അതിന്റെ പ്രാധാന്യം എന്താണെന്നതിനെക്കുറിച്ചുമാണ്.





ലക്ഷ്യങ്ങൾ

താഴെ പറയുന്ന വസ്തുതകളാണ് ഈ അധ്യായത്തിലൂടെ നാം പഠിക്കുന്നത്.

- പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവടസേവന കരാർ എന്ന ആശയം
- പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവന കരാർ എന്ന ആശയം
- പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനത്തിന്റേയും വിജ്ഞാന സേവനത്തിന്റേയും പ്രാധാന്യം
- ബി.പി.ഒ.യും കെ.പി.ഒ.യും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം

കുറിപ്പുകൾ



11.1 പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവന കരാർ - ആശയം

ഒരു സ്ഥാപനത്തിന് അതിന്റെ ആഭ്യന്തര പ്രവർത്തനത്തിന്റെ ഭാഗമായി ചെയ്യാവുന്ന പ്രവൃത്തികളെ ഉത്തരവാദിത്വത്തോടെ ചെയ്യുന്നതിനായി ഒരു പുറം ഏജൻസിയെ ഏൽപ്പിക്കുന്നതിനെ പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവന കരാർ എന്ന് നിർവചിക്കാവുന്നതാണ്. ഒരു ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിക്ക് അവരുടെ ക്ലെയിം നിർവ്വഹണ ജോലിയും ഒരു ബാങ്കിന് അവരുടെ വായ്പ വിതരണ പ്രക്രിയയും പുറം സേവനത്തിന് നൽകാവുന്നതാണ്. കോൾ സെന്ററുകളും പേറോൾ പുറം സേവനവുമാണ് മറ്റ് സാധാരണ പുറം സേവന കരാറുകൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങൾ. സ്ഥാപനങ്ങൾ അവരുടെ ചിലവ് ചുരുക്കൽ പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായാണ് തങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളും ജോലികളും ഈ മേഖലയിൽ വൈദഗ്ദ്ധ്യം തെളിയിച്ച മറ്റൊരു ഏജൻസിയെ ഏൽപ്പിക്കുവാൻ തയ്യാറാവുന്നത്. പ്രസ്തുത ഏജൻസി ഇതുപോലുള്ള ജോലികളും സേവനങ്ങളും പല കമ്പനികൾക്ക് ചെയ്തുകൊടുക്കുമ്പോൾ വൻ തോതിലുള്ള പ്രവർത്തനത്തിന്റെ എല്ലാ ഗുണങ്ങളും ഇവർക്ക് ലഭ്യമാകുന്നു. മറ്റ് രാജ്യങ്ങളിലെ താഴ്ന്ന ജീവിത ചിലവിന്റെ ഭാഗമായി കുറഞ്ഞ കൂലിക്ക് ജീവനക്കാരുേയും തൊഴിലാളികളേയും ലഭിക്കുമ്പോഴും മേൽ പ്രകാരമുള്ള ചിലവ് ചുരുക്കൽ യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നു.



പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനത്തെ രണ്ട് പ്രധാന ഭാഗങ്ങളാക്കി തരംതിരിക്കാവുന്നതാണ്. ഒന്ന്, ആഭ്യന്തര സേവനങ്ങൾ (ബാക്ക്ഓഫീസ്) കച്ചവടത്തിന്റെ ആഭ്യന്തര ജോലികളായ ബില്ലിംഗ്, വാങ്ങൽ (ക്രെയം) തുടങ്ങിയവ ഇതിൽപ്പെടുന്നു. രണ്ട്, ഉപഭോക്തൃസേവനങ്ങൾ (ഫ്രണ്ട് ഓഫീസ്) ഉപഭോക്താക്കളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സേവനങ്ങളായ മാർക്കറ്റിംഗ്, സാങ്കേതിക സഹായം മുതലായവ ഇതിൽപ്പെടുന്നു. ചിലവ് ചുരുക്കി, കാര്യക്ഷമതയോടെ വ്യാപാര ലക്ഷ്യങ്ങൾ കൈവരിയ്ക്കാൻ ശക്തിയേറിയതും വൈദഗ്ദ്ധ്യമുള്ളതും അയവുള്ളതുമായ തന്ത്രങ്ങൾ ബി.പി.ഒ. പ്രദാനം ചെയ്യുന്നു. ഒരു കമ്പനി അതിന്റെ ഏതെങ്കിലും പ്രവർത്തനം പൂർണ്ണ ഉത്തരവാദിത്വത്തോടുകൂടി മറ്റൊരു ഏജൻസിക്ക് ഒരു നിശ്ചിത പ്രതിഫലത്തിന് കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതിനെ ബി.പി.ഒ എന്ന് ലളിതമായി പറയാം. ഇത് പ്ര



കുറിപ്പുകൾ

വർത്തന ചിലവ് ഗണ്യമായി കുറയ്ക്കുകയും വളരെ ഉയർന്ന ലാഭം കമ്പനികൾക്ക് നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു.

സംതൃപ്തമായ ഉപഭോക്തൃസേവനം നൽകി ഉപഭോക്താക്കളെ നിലനിർത്തുകയും കച്ചവടമത്സരത്തെ നേരിട്ടും ഉൽപ്പാദനക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിച്ചും അതുവഴി കമ്പനിയുടെ ലാഭം വർദ്ധിപ്പിക്കുകയുമാണ് പുറമെ കച്ചവടസേവനം ചെയ്യുന്നത്. ഒട്ടനവധി മേഖലകളിൽ ഇന്ന് പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനങ്ങൾ നടത്തപ്പെടുന്നുണ്ട്. കോൾ/ഹെൽപ്പ്ഡെസ്കുകൾ/ മെഡിക്കൽ ട്രാൻസ്ക്രിപ്ഷൻ, ബില്ലിംഗ്, പേ റോൾ പ്രവർത്തനങ്ങൾ, ഡാറ്റ എൻട്രി, ഐ.ടി സർവ്വീസസ്, മാനവിക വിഭവശേഷി പ്രവർത്തനങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ ഇതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. ഇൻഫർമേഷൻ സാങ്കേതിക വ്യവസായത്തിന് പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനത്തോടുള്ള പ്രത്യേക ബന്ധം ഈ പ്രക്രിയയെ ഇൻഫർമേഷൻ സാങ്കേതിക വിദ്യയാൽ സാധ്യമാകുന്ന സേവനം എന്നും വിളിക്കപ്പെടുന്നു. എന്നാൽ ഇന്ന് സാങ്കേതിക വിദ്യയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് മാത്രം നിലനിൽക്കുന്ന ഒരു പ്രവർത്തനമല്ല ബി.പി.ഒ.

സങ്കീർണ്ണമല്ലാത്ത ഒരു പ്രവർത്തനങ്ങളോ, അല്ലെങ്കിൽ അതിനോടനുബന്ധിച്ച പ്രവർത്തനങ്ങളോ പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം വഴിയായി ഏൽപ്പിക്കപ്പെടുമ്പോൾ സേവന പ്രക്രിയ മെച്ചപ്പെടുത്തുവാനും അവയുടെ ചിലവു ചുരുക്കുവാനും സാധിക്കുന്നു. കാര്യക്ഷമത കൈവരിക്കുവാനും, പ്രതികരണശേഷി, ബ്രാൻഡിംഗ്, ഉപഭോക്തൃ ബന്ധങ്ങൾ സ്ഥാപന മികവ് തുടങ്ങിയവ നേടിയെടുക്കുവാനും ഇത് വളരെ സഹായിക്കുന്നു.

11.2 പുറമെ കച്ചവട സേവനത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനത്തിന്റെ പ്രധാനപ്പെട്ട സവിശേഷത സ്ഥാപന മേധാവികൾക്ക്/ മേലുദ്യോഗസ്ഥർക്ക് ചില ദൈനംദിന ചുമതലകളിൽ നിന്ന് ഒഴിവാകാനാവുമെന്നതാണ്. സാധാരണവും ആവർത്തന സ്വഭാവമുള്ളതുമായ ചുമതലകൾ മറ്റൊരു വ്യക്തിയെ/ഏജൻസിയെ ഏൽപ്പിക്കുന്നത് വഴി മറ്റ് പദ്ധതികൾക്ക് ഊർജ്ജം പകരുവാനും പുതിയ ധനസമാഹരണ മാർഗ്ഗങ്ങൾ കണ്ടെത്തുവാനും അവരുടെ ഉപഭോക്താക്കളിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുവാനും കമ്പനി മാനേജർമാർക്ക് കഴിയുന്നു.

മൂന്നാം ലോക കേന്ദ്രങ്ങളിലേക്ക് പുറംസേവന കരാർ നൽകുമ്പോൾ കമ്പനികൾക്ക് താഴെ പറയുന്ന ഗുണങ്ങൾ കൈവരിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു.

- 1. ചിലവ് ചുരുക്കൽ സാധ്യമാകുന്നു:** പ്രവർത്തന പ്രക്രിയയുടെ മികവിലൂടെയും നിർമ്മാണ പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ നവീകരണം വഴിയും സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ ഉപയോഗം മൂലവും ഭരണപരവും പ്രവർത്തനപരവുമായ ചിലവുകൾ നിയന്ത്രണാധീനമാക്കുവാൻ സാധിക്കും.
- 2. മർമ്മപ്രധാനമായ കാര്യങ്ങളിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു:** ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏൽപ്പിക്കുന്നതോടുകൂടി സ്ഥാപന മേധാവിമാർ സ്വതന്ത്രരാവുകയും അവർക്ക് സ്ഥാപനത്തിന്റെ മർമ്മ പ്രധാനമായ കാര്യങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ സമയം കണ്ടെത്തുവാനും കഴിയുന്നു.
- 3. പുറമെനിന്നുള്ള വൈദഗ്ദ്ധ്യം ലഭിക്കുന്നു:** ജീവനക്കാരെ തിരഞ്ഞെടുത്ത് പരിശീലിപ്പിക്കുന്നതിനു പകരം ഏജൻസിയുടെ വൈദഗ്ദ്ധ്യവും സേവനവും മാർഗ്ഗദർശനവും ഉറപ്പുവരുത്തുന്നു.
- 4. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുവാൻ സാധിക്കുന്നു:** ഉപഭോ



ക്രമത്തിൽ നിരന്തരമായി മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ആവശ്യങ്ങൾക്ക് അനുസൃതമായി സേവനം നൽകുവാൻ മിക്ക ബി.പി.ഒ. സ്ഥാപനങ്ങളും ശ്രമിക്കുന്നു. കൂടാതെ കമ്പനികൾ ഏറ്റെടുക്കൽ, കമ്പനികളുടെ ലയനം, കൂട്ടായ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഇവയെല്ലാം പിന്തുണ നൽകുന്നു.

- 5. **ഉയർന്ന വരുമാനം സാധ്യതപ്പെടുത്തുന്നു:** മർമ്മപ്രധാനമല്ലാത്ത കാര്യങ്ങൾ പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനത്തിന് ഏൽപ്പിക്കുക വഴി കമ്പനികൾക്ക് വിൽപ്പനയിലും വിപണന പങ്കാളിത്തത്തിലും, പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കുന്നതിനും, പുതിയ വാണിജ്യ മേഖലകൾ കണ്ടെത്തുന്നതിനും, ഉപഭോക്തൃസേവനം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനും ഉയർന്ന സംതൃപ്തി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പ്രദാനം ചെയ്യുവാനും സാധിക്കുന്നു.

11.3 പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവനമെന്ന ആശയം (കെ.പി.ഒ)

ഇൻഡ്യയിൽ ചുവടുറപ്പിച്ചു വളർന്നു വരുന്ന ഒരു നവീന ആശയമാണ് പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവനം. ചുരുക്കി പറഞ്ഞാൽ പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവന ശ്രേണിയിലെ മുക്ത തട്ടിലുള്ള മുല്യാധിഷ്ഠിതമായ പ്രവർത്തനമാണ് പുറമെനിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവനം. നിലവിൽ അടിസ്ഥാന കച്ചവടസേവനം നടത്തുന്നതും ഉപഭോക്തൃ സേവനം നടത്തുന്നതുമായ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഇപ്പോൾ വിജ്ഞാന സേവന കരാർ പാതയിലേക്ക് നീങ്ങിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. പ്രവർത്തന വൈദഗ്ദ്ധ്യത്തിന് പ്രാമുഖ്യം നൽകുന്ന പരമ്പരാഗത പുറം സേവന സ്ഥാപനങ്ങളെക്കാളുപരി വിജ്ഞാന വൈദഗ്ദ്ധ്യത്തിന് ഇവിടെ പ്രാമുഖ്യം നൽകുന്നു.



ഒരു പ്രത്യേക വിജ്ഞാന മേഖലയിൽ പ്രാവീണ്യം വേണ്ട വിജ്ഞാന പ്രധാനമായ പുറംസേവന കച്ചവട കരാറുകളാണ് കെ.പി.ഒ യിൽ ഉൾപ്പെടുന്നത്. അങ്ങിനെ പ്രവർത്തന നൈപുണ്യത്തേക്കാളുപരി വ്യാപാര വൈദഗ്ദ്ധ്യം കൈമാറ്റം ചെയ്യുമ്പോൾ ഉന്നതമൂല്യം സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് പ്രദാനം ചെയ്യുവാൻ സാധിക്കുന്നു.

പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനത്തിന്റെ അടുത്ത ചുവടു വെയ്പാണ് പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവനം. പുറമെനിന്നുള്ള കച്ചവടസേവനം ഭാവിയിലെ വളർച്ചയും വികാസവും മേന്മകളും കണക്കിലെടുത്ത് പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവനത്തിലേക്ക് മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. എന്നാൽ ഈ മാറ്റം കച്ചവടം എന്ന വാക്കിന് പകരം വിജ്ഞാനം എന്ന് മാറ്റി എഴിതുന്നതാണെന്ന് നാം ധരിക്കരുത്. വാസ്തവത്തിൽ ഒരു പ്രവൃത്തി നടപ്പിലാക്കുന്ന വ്യക്തിയുടെ കഴിവുകളും, വിജ്ഞാന തലവും അനുഭവസമ്പത്തും ആ ലക്ഷ്യം നേടുവാൻ വളരെയേറെ സാധ്യമാക്കുന്നു.

അങ്ങിനെയുള്ള ഉന്നത മൂല്യവർദ്ധിത പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ശൃംഖലയെ വൈജ്ഞാനിക പ്രക്രിയ എന്ന് നിർവചിക്കാവുന്നതാണ്. ഇത്തരം പ്രവർത്തനങ്ങൾ പറമയ്ക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യുമ്പോൾ ഉയർന്ന് വരുന്ന കച്ചവട പ്രവർത്തനത്തെ സാധാരണയായി പുറമെനിന്നുള്ള വൈജ്ഞാനിക സേവനമെന്ന് അറിയപ്പെടുന്നു. നിക്ഷേപ മൂല്യ നിർണ്ണയവും, ഗവേഷണവും, പേറ്റന്റ്, ഫയലിംഗ്, നിയമം, ഇൻഷുറൻസ് തുടങ്ങിയ സേവന മേഖലകളെല്ലാം പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവന



നത്തിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ഒരു പ്രത്യേക മേഖലയിൽ വൈദഗ്ദ്ധ്യം ആവശ്യമുള്ളതും വിജ്ഞാനത്തിന് പ്രാമുഖ്യം നൽകുന്ന കച്ചവട പ്രക്രിയയെ മറ്റൊരു രാജ്യത്തെ ഏജൻസിക്ക് നൽകുന്നതിനെ പുറമെനിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവനം എന്ന് ലളിതമായി പറയാം.

ഉന്നത തല പ്രവർത്തനങ്ങളെ പുറമെയുള്ള ഒരു സ്ഥാപനത്തിനോ അല്ലെങ്കിൽ അതേ സ്ഥാപനത്തിന്റെ മറ്റൊരു വിഭാഗത്തെയോ (സാധാരണയായി മറ്റൊരു പ്രദേശത്തുള്ള) ഏൽപ്പിക്കുന്നതിനെ പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവന കരാർ എന്നു വിളിക്കാവുന്നതാണ്. മിക്ക താഴ്ന്ന തലത്തിലുള്ള പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനങ്ങളും ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ അപ്രധാന മേഖലകളെയാണ് സഹായിക്കുക. ഇതിനായി ഇംഗ്ലീഷ് ഭാഷയിലുള്ള പ്രാവീണ്യവും അടിസ്ഥാന കമ്പ്യൂട്ടർ പരിജ്ഞാനവും മതിയാകും. എന്നാൽ പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവന ജോലികൾ ഇതുമായി താരതമ്യപ്പെടുത്തുമ്പോൾ ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ അതി പ്രധാന മേഖലകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതാണ്. ഇത്തരം സേവനങ്ങളിൽ കൂടുതൽ സങ്കീർണ്ണമായ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുകയും അതിലേക്കായി ഉന്നത ബിരുദങ്ങളും യോഗ്യതകളും ആവശ്യമായി വരുകയും ചെയ്യും. അക്കൗണ്ടിംഗ്, നിയമത്തിലും വിപണനത്തിലുമുള്ള ഗവേഷണം, വെബ് ഡിസൈനിംഗ്, ഉള്ളടക്ക സൃഷ്ടി തുടങ്ങിയവയെല്ലാം പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവനത്തിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

കെ.പി.ഒ.യും ബി.പി.ഒ.യും രാജ്യാന്തര പുറം സേവനത്തിലൂടെയാണ് നടത്തപ്പെടുക. ഇതിന്റെ കാരണം വേതനം/ശമ്പളം കുറവുള്ള രാജ്യങ്ങളിൽ വളരെ കുറഞ്ഞ സാമ്പത്തിക ബാധ്യതയോടുകൂടി ഇത്തരം പ്രോജക്ടുകൾ ചെയ്ത് തീർക്കാനാകും എന്നതാണ്. പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനം പോലെ തന്നെ പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവനവും കൂടുതൽ പണം രാജ്യത്തിന് നൽകുമെന്നുള്ളതു കൊണ്ട് ഇൻഡ്യയെപ്പോലുള്ള രാജ്യങ്ങൾ സജീവമായി ഇതിന്റെ വളർച്ചയ്ക്ക് പ്രോത്സാഹനം നൽകുന്നു.

11.4 കെപിഒ യുടെ ഗുണങ്ങൾ

- 1. **റി എഞ്ചിനീയറിംഗ് മേന്മകൾക്ക് വേഗത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു:** റി എഞ്ചിനീയറിംഗ് ലക്ഷ്യമിടുന്നത് പ്രവർത്തന മികവിന്റെ അടിസ്ഥാനമാനദണ്ഡങ്ങളായ ചിലവ്, സേവനം, മേന്മ, വേഗത തുടങ്ങിയവയിലുള്ള അതിശക്തമായ പുരോഗതിയാണ്. കാര്യക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിക്കേണ്ട സാഹചര്യം പലപ്പോഴും വ്യാപാരത്തിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യം കൈവരിക്കാനുള്ള ശ്രമങ്ങളുമായി വൈരുദ്ധ്യം പുലർത്തുന്നതായി കാണാം. ആഭ്യന്തര അപ്രധാന ജോലികൾ തുടർച്ചയായി നിസ്സാരമായി കരുതുമ്പോൾ സ്ഥാപനത്തിൽ ഉൽപ്പാദനക്ഷമതയും കാര്യക്ഷമതയും കുറഞ്ഞുവരുന്നു. തന്മൂലം ഇത്തരത്തിലുള്ള അപ്രധാന ജോലികൾ കഴിവുള്ള മറ്റൊരു ഏജൻസിയെ ഏൽപ്പിക്കുമ്പോൾ, സ്ഥാപനത്തിന് റി എഞ്ചിനീയറിംഗ് മേന്മകൾ പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനത്തിന്റെ ഭാഗമായി ലഭിക്കും.
- 2. **ഉന്നത നിലവാരത്തിലുള്ള കഴിവുകൾ ലഭ്യമാക്കുന്നു:** മികച്ചതും കഴിവുള്ളതുമായ ഏജൻസികൾ സാങ്കേതികത്വത്തിലും മാനുഷവിഭവശേഷിയിലും പ്രവർത്തന രീതികളിലും നന്നായി പണം മുടക്കിയിട്ടുള്ളവരാണ്. ധാരാളം കക്ഷികളുടെ ഒരേ രീതിയിലുള്ള പ്രശ്നങ്ങൾ/ ജോലികൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതുമൂലം ഉയർന്ന വൈദഗ്ദ്ധ്യം ഇവർക്ക് ലഭിക്കുന്നു. വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിന്റേയും വൈദഗ്ദ്ധ്യത്തിന്റേയും ഒരുമിക്കൽ (കൂട്ടിച്ചേർക്കൽ) ഉപഭോഗം



ക്രമം മാറ്റി മാർഗ്ഗരേഖയുടെ മേൽ ലഭിക്കുവാനും പരിശീലനത്തിന്റേയും സാങ്കേതിക വിദ്യ കരസ്ഥമാക്കുന്നതിന്റേയും ചിലവ് ഒഴിവാക്കുന്നതിനും സഹായിക്കുന്നു.

3. ക്യാഷ് ഇൻഫ്യൂഷൻ: സാധാരണയായി ഉപഭോക്താവിൽ നിന്നും സർവ്വീസ് പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന ഏജൻസിക്ക് ആസ്തികൾ കൈമാറ്റം ചെയ്യപ്പെടാറുണ്ട്. ഉപകരണങ്ങൾ വാഹനങ്ങൾ, മറ്റ് സൗകര്യങ്ങൾ, ലൈസൻസുകൾ തുടങ്ങി ഈ പ്രക്രിയയ്ക്കാവശ്യമായ മൂല്യമുള്ള വസ്തുക്കൾ ഏജൻസിക്ക് വിൽക്കുന്നു. ഏജൻസി അല്ലെങ്കിൽ വ്യാപാരി ഈ വസ്തുക്കൾ തന്റെ കക്ഷിക്ക് സേവനം ചെയ്ത് കൊടുക്കുവാൻ വേണ്ടി ഉപയോഗിക്കുന്നു. കൈമാറ്റം ചെയ്യപ്പെടുന്ന ആസ്തിയുടെ വിലയ്ക്കനുസരിച്ച് ഉപഭോക്താവിന് ഈ വിലപ്പനയിലൂടെ ഗണ്യമായ ഒരു തുക ലഭിക്കുന്നു. ഈ ആസ്തികൾ സേവനം ഏറ്റെടുത്ത ഏജൻസിക്ക് വിൽക്കുമ്പോൾ ബുക്കിലുള്ള വിലയായിരിക്കും നൽകുക. ബുക്ക് വില സാധാരണയായി മാർക്കറ്റ് വിലയേക്കാൾ ഉയർന്നതായിരിക്കും. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ ബുക്ക് വിലയും മാർക്കറ്റ് വിലയും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം ഒരു വരുമാനമായി ഉപഭോക്താവിന് സേവനം പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിയിൽ നിന്ന് ലഭിക്കുന്നു. അത് സേവനത്തിന്റെ പ്രതിഫലമായി കരാർ കാലയളവിൽ വകയിരുത്താനും സാധിക്കുന്നു.

4. മികച്ച വിഭവ ഉപഭോഗം: ഏത് സ്ഥാപനത്തിനും ലഭ്യമാകുന്ന വിഭവങ്ങൾക്ക് പരിമിതി ഉണ്ട്. പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം ഒരു സ്ഥാപനത്തിലെ വിഭവങ്ങൾ പ്രധാനമായും മാനുഷവിഭവ ശേഷി, അപ്രധാനമായ ജോലികളിൽ നിന്ന് മാറ്റി വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ജോലികൾക്കായി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ സഹായിക്കുന്നു. സ്ഥാപനത്തിന് തങ്ങളുടെ മാനുഷിക ശേഷിയെ അല്ലെങ്കിൽ ജീവനക്കാരെ മൂല്യവർദ്ധിത ജോലികൾക്കായി തിരിച്ച് വിടാവുന്നതാണ്. ഇപ്പോൾ സ്ഥാപനത്തിനകത്തുള്ള ജോലികളിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചിരിക്കുന്ന ജീവനക്കാർക്ക് അവരുടെ ശ്രദ്ധ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യമായ ഉപഭോക്താവിൽ കേന്ദ്രീകരിക്കാവുന്നതാണ്.

5. വൈഷമ്യമേറിയ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം: ഉന്നത സാങ്കേതിക വൈദഗ്ദ്ധ്യം ആവശ്യമായ വൈഷമ്യമേറിയ ജോലികൾ പൂർത്തീകരിക്കുവാൻ പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു മാർക്ഷമാണ്. പെട്ടെന്നുണ്ടാകുന്ന സങ്കീർണ്ണമായ പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ നേതൃത്വപരമായ ഉത്തരവാദിത്വത്തിൽ നിന്ന് പിന്മാറുകയോ അല്ലെങ്കിൽ പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം എന്ന് പ്രത്യേകം ഓർമ്മിക്കേണ്ടതാണ്. കമ്പനിക്ക് പൂർണ്ണമായി മനസ്സിലാക്കുന്ന വൈഷമ്യമേറിയ പ്രശ്നങ്ങൾ മാത്രമേ പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനത്തിന് നൽകാവൂ. അല്ലെങ്കിൽ സ്ഥാപനത്തിന് തങ്ങളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നില്ലെങ്കിൽ പുറമെയുള്ള ഒരു ഏജൻസിയുമായി ആശയവിനിമയം നടത്തുവാൻ സാധിക്കുകയില്ല.

6. പ്രധാന പ്രവർത്തനങ്ങളിലുള്ള ശ്രദ്ധ: സാധാരണ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ പുറമെയുള്ള വിദഗ്ദനെ ഏൽപ്പിക്കുന്നത് മൂലം പ്രധാനപ്പെട്ട വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുവാൻ പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം വഴി സാധിക്കുന്നു. അപ്രധാന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നിന്നും കമ്പനിയുടെ കഴിവും ശ്രദ്ധയും സമയവും മാറ്റി വയ്ക്കപ്പെടുന്നതോടെ കമ്പനിക്ക് ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിനായി കമ്പനിയുടെ വിഭവങ്ങൾ ശ്രദ്ധയോടെ കൈകാര്യം ചെയ്യാവുന്നതാണ്.



- 7. **സാമ്പത്തിക വിവേകത്തിന്റെ മികച്ച ഉപയോഗം:** മൂലധനത്തിന്റെ വിനിയോഗത്തെപ്പറ്റി മിക്കവാറും എല്ലാ സ്ഥാപനങ്ങളിലും വളരെ വലിയ തോതിലുള്ള മൽസരവും ആശയക്കുഴപ്പവും നില നിർത്തുന്നു. കമ്പനിയുടെ മൂലധന നിക്ഷേപം എവിടെയാണ് നടത്തേണ്ടതെന്ന തീരുമാനം ഉന്നതതല മാനേജ്മെന്റിനെ പലപ്പോഴും ആശയക്കുഴപ്പത്തിലാക്കുന്നു. കമ്പനിയുടെ പ്രധാന പ്രവർത്തനങ്ങളായ ഉൽപ്പാദനത്തിലും സേവന പ്രദാനത്തിലും നടത്തുന്ന മൂലധന നിക്ഷേപം അപ്രധാന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നടത്തുന്നത് ന്യായീകരിക്കുവാൻ ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള കാര്യമാണ്. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം അപ്രധാന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ പണം നിക്ഷേപിക്കുന്നത് കുറയ്ക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്നു. അപ്രധാന മേഖലയിലുള്ള മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന്റെ പ്രതിഫല സൂചിക കാണിക്കുന്നതിന്റെ ആവശ്യകത ഇല്ലാതാക്കി കമ്പനിയുടെ സാമ്പത്തിക നടപടികൾ പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനത്തിലൂടെ മെച്ചപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.
- 8. **ചിലവ് ചുരുക്കൽ:** എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും സ്വയം ചെയ്യുവാൻ ശ്രമിക്കുന്ന കമ്പനികൾക്ക് ഗവേഷണം, വികസനം, വിപണനം, വിതരണം തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ വൻ ചിലവ് നേരിടുകയും അത് ആത്യന്തികമായി ഉപഭോക്താവിനേക്കാൾ കൈമാറ്റം ചെയ്യപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നു. പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനദാതാവിന്റെ വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിന്റെ മേന്മയും ഉയർന്ന തോതിലുള്ള ഉൽപ്പാദനവും ഉൽപ്പാദന ചിലവ് കുറയ്ക്കുന്നതോടൊപ്പം കമ്പനിക്ക് ഈ മേഖലയിലെ ചിലവ് കുറയുവാനും ഇടയാക്കുന്നു. ഇത് കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തന ചിലവ് കുറയ്ക്കുവാനും വിപണിയിൽ മൽസരിക്കുവാനുള്ള കഴിവ് വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.
- 9. **കുറഞ്ഞ നഷ്ടസാധ്യത:** വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങളിൽ മുതൽമുടക്കുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വമ്പിച്ച നഷ്ടസാധ്യത നില നിൽക്കുന്നുണ്ട്. വിപണനം, മൽസരം, സാമ്പത്തിക നിബന്ധനകൾ, ഗവൺമെന്റ് നിയന്ത്രണങ്ങൾ, സാങ്കേതികവിദ്യകൾ തുടങ്ങിയ മേഖലയിലെല്ലാം വളരെപ്പെട്ടെന്നാണ് മാറ്റങ്ങൾ സംഭവിക്കുന്നത്. മാറ്റങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് നാം നീങ്ങുന്നതും നഷ്ടസാധ്യതയ്ക്ക് വഴി തെളിക്കുന്നു. കാരണം, പലപ്പോഴും ഇതിന്റെ തുടർച്ചയായി വൻതോതിലുള്ള നിക്ഷേപം ആവശ്യമായി വന്നേക്കാം. എന്നാൽ പുറമെ സേവനത്തിൽ ഏജൻസികൾ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നത് ഒരാൾക്ക് വേണ്ടി മാത്രമല്ല, അനവധി ഇടപാടുകാർക്ക് വേണ്ടിയാണ്. ഇത് നഷ്ടസാധ്യത നിരവധി ഇടപാടുകാരിലേക്ക് വ്യാപിപ്പിക്കുകയും കമ്പനി ഒറ്റയ്ക്ക് ഏറ്റെടുക്കേണ്ട നഷ്ടസാധ്യത ഗണ്യമായി കുറയ്ക്കുകയും ചെയ്യും.

11.5 കെ.പി.ഒ.യും ബി.പി.ഒ.യും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം

പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവന വ്യവസായം പുറമെനിന്നുള്ള കച്ചവട സേവന വ്യവസായത്തിൽ നിന്നും തികച്ചും വ്യത്യസ്തമായ ഒന്നാണ്. പുറമെനിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവനത്തിന് പ്രസ്തുത വിഷയത്തിലുള്ള അടിസ്ഥാന ജ്ഞാനത്തോട് കൂടിയ വൈദഗ്ദ്ധ്യം ആവശ്യമാണ്. അനുഭവ സമ്പത്ത് ആവശ്യമുള്ള സങ്കീർണ്ണമായ ജോലികൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത് കൊണ്ട് അവർ വളരെ ഉയർന്ന നൈപുണ്യവും വ്യാപാര വൈദഗ്ദ്ധ്യവും ഉള്ളവരാണ്. എന്നാൽ പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനം വലുപ്പം, അളവ് കാര്യക്ഷമത എന്നിവയെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ഉള്ളതാണ് ഇവ തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം. പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനം തൊഴിലുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതും വൈദഗ്ദ്ധ്യവും കുറഞ്ഞ ജീവനക്കാരെ ആവശ്യമായിട്ടുള്ളതുമാണ്.



എന്നാൽ ഡോക്ടേർസ്, അഡ്വക്കേറ്റസ്, എം.ബി.എ, ബിരുദധാരികൾ, വൈദഗ്ദ്ധ്യമുള്ള എഞ്ചിനീയർമാർ തുടങ്ങി വളരെ ഉയർന്ന അറിവുള്ള വ്യക്തികളെയാണ് പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവന പ്രക്രിയയ്ക്ക് ആവശ്യം. കെ.പി.ഒയ്ക്ക് വേണ്ടി ജോലി ചെയ്യുന്നവർ വളരെ ഉയർന്ന വിദ്യാഭ്യാസം നേടിയ എഞ്ചിനീയർമാർ, ഡോക്ടർ, സി.എ. അഡ്വക്കേറ്റസ് തുടങ്ങിയവരായതുകൊണ്ട് അവർക്ക് നൽകുന്ന ശമ്പളം ബി.പി.ഒ ജീവനക്കാരെക്കാളും വളരെ ഉയർന്നതാണ്. ഇപ്രകാരം ചിലവിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലും കെ.പി.ഒ.യും ബി പി.ഒ.യും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം വിശകലനം ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ബി.പി.ഒ നൽകുന്നത് ശബ്ദത്തിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്കുള്ള സേവനം, സാങ്കേതിക സഹായം, ടെലിവിഷണനം, വിൽപ്പന തുടങ്ങിയവയാണ്. എന്നാൽ കെ.പി.ഒ നൽകുന്നത് ആഴമേറിയ അറിവ്, വൈദഗ്ദ്ധ്യം കൂടാതെ നിയമം, സേവനം വ്യാപാരം, വിപണനം, ഗവേഷണം തുടങ്ങിയ സങ്കീർണ്ണമായ മേഖലകളിലെ സേവന പ്രക്രിയയാണ്. പ്രായോഗിക പരിജ്ഞാനം, വ്യാപാരത്തെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവ്, കൂടാതെ വിശകലനം ചെയ്യുവാൻ കഴിവുള്ള മനസ്സ് തുടങ്ങിയവയാണ് ബി.പി.ഒ. യ്ക്ക് ആവശ്യം. ആശയ വിനിമയ വൈദഗ്ദ്ധ്യത്തിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചുള്ള ബി.പി.ഒ.യിൽ ജീവനക്കാർ ഉയർന്ന വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യത ഉള്ളവരല്ല. എന്നാൽ വളരെ മികച്ച വിദ്യാഭ്യാസയോഗ്യതയുള്ളതും നൈപുണ്യവും വൈദഗ്ദ്ധ്യവും അറിവും ഉള്ള ജീവനക്കാരാണ് കെ.പി.ഒ.യിൽ ഉൾപ്പെട്ടിട്ടുള്ളത്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 11.1

1. വിട്ട് പോയത് പൂരിപ്പിക്കുക
 - i) ഏതൊരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റേയും പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം താരതമ്യേന എളുപ്പമാണ്. ആ ഉൽപ്പന്നത്തിന് ഉണ്ടെങ്കിൽ
 - ii) ഉപഭോക്താക്കൾ തങ്ങളുടെ ജോലി മറ്റൊരു സ്ഥലത്ത് ചെയ്യിക്കുവാൻ തയ്യാറാകുന്നതിനെ എന്ന് വിളിക്കുന്നു.
 - iii) ഒരു കമ്പനിയുടെ പ്രമാണങ്ങൾ പേപ്പറിൽ നിന്നും ഇലക്ട്രോണിക് മാധ്യമത്തിലേക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതിനെ എന്നു പറയുന്നു.
 - iv) ബി.പി.ഒ.യെ പ്രധാനമായും രണ്ട് വിഭാഗങ്ങളായി തിരിക്കാം. അവ

- II. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പറയുക
 - i) ബാക്ക് ഓഫീസ് പ്രക്രിയയിൽ ബി.പി.ഒ ജീവനക്കാർ ഉപഭോക്താക്കളുമായി ആശയവിനിമയം നടത്തേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്.
 - ii) ബാക്ക് ഓഫീസ് പ്രോസ്സസ്സിൽ ആശയവിനിമയ പ്രക്രിയ കോളിംഗ് പ്രോസസ്സുമായി താരതമ്യപ്പെടുത്തുമ്പോൾ വളരെ കൂടുതലാണ്.
 - iii) കോൾ സെന്ററുകളിൽ ജീവനക്കാർക്ക് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വേണ്ട ചരിത്രവും സാമ്പത്തിക അറിവും ഉണ്ടായിരിക്കും.
 - iv) വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതും അത്യാവശ്യവുമായ പ്രക്രിയകൾക്ക് കമ്പനികൾ പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം നടത്തുന്നു.
 - iv) പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനത്തിന്റെ പ്രധാന ആവശ്യകത വ്യാപാരത്തിന്റെ ഉൽപ്പാദനക്ഷമതയും കാര്യക്ഷമതയും വർദ്ധിപ്പിക്കും എന്നുള്ളതാണ്.



കുറിപ്പുകൾ

III. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ

- i. താഴെ പറയുന്നവയിൽ കെ.പി.ഒ. ന്റെ മേന്മ അല്ലാത്തതേത്
 - (a) മികച്ച വിഭവ ഉപഭോഗം
 - (b) വ്യത്യസ്ത പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം
 - (c) പ്രധാനവ്യാപാരത്തിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കൽ
 - (d) മേൽ പറഞ്ഞതൊന്നുമല്ല
- ii. താഴെ പറയുന്നവയിൽ ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം ബുദ്ധിമുട്ടുള്ളതാക്കുന്നതും ആ ഉൽപ്പന്നത്തിനില്ലാത്തതും
 - a) ആകൃതി b) വലുപ്പം
 - c) ഘടന d) മൂല്യം



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

ഒരു പ്രത്യേക വ്യാപാര പ്രവർത്തനം ഉദാഹരണത്തിന് പേരോൾ കരാർ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നടത്തുവാൻ പുറമെയുള്ള ഒരു സേവന ദാതാവിനെ ഏൽപ്പിക്കുന്നതിനെ പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവടസേവനം എന്നു പറയാം. ഒരു സ്ഥാപനം മാർക്കറ്റിൽ തങ്ങളുടെ സ്ഥാനം നിലനിർത്താൻ വേണ്ടിയും തങ്ങളുടെ ചിലവ് ചുരുക്കൽ നടപടിയുടെ ഭാഗമായും നടത്തുന്ന നടപടിയാണ് പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനം.

ബി.പി.ഒ.യുടെ മേന്മകൾ : ചിലവ് ചുരുക്കൽ, പ്രധാന ബിസിനസ്സിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കൽ, പുറമെ നിന്നുള്ള വൈദഗ്ദ്ധ്യം തുടങ്ങിയവ. ഒരു പ്രത്യേക മേഖലയിൽ വൈദഗ്ദ്ധ്യം ആവശ്യമുള്ള വിജ്ഞാനത്തിന് പ്രാമുഖ്യം നൽകുന്ന കച്ചവട പ്രക്രിയയെ മറ്റൊരു രാജ്യത്തെ സേവന ദാതാവിനെ ഏൽപ്പിക്കുന്നതിനെ പുറമെ നിന്നുള്ള വൈജ്ഞാനിക സേവനം എന്നു പറയാം. അങ്ങനെ പ്രവർത്തന നൈപുണ്യത്തേക്കാളുപരി വ്യാപാര വൈദഗ്ദ്ധ്യം കൈമാറ്റം ചെയ്യുമ്പോൾ ഉന്നതമൂല്യം സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് പ്രദാനം ചെയ്യുവാൻ സാധിക്കുന്നു.

കെ.പി.ഒ.യുടെ മേന്മകൾ : റി എഞ്ചിനീയറിംഗ് മേന്മകൾ, ഉന്നത നിലവാരത്തിലുള്ള കഴിവുകൾ ലഭ്യമാക്കാൻ, വൈഷമ്യമേറിയ പ്രശ്നങ്ങളുടെ പരിഹാരം, മൾ മൂല്യപ്രദമായ പ്രവർത്തനങ്ങളിലുള്ള ശ്രദ്ധ, ദീർഘകാല ആവശ്യങ്ങൾക്കുവേണ്ടിയുള്ള ധനസമാഹരണം തുടങ്ങിയവയാണ് കെ.പി.ഒ.യും ബി.പി.ഒ.യും തമ്മിലുള്ള പ്രധാന വ്യത്യാസം. പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനം തൊഴിലുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതും വൈദഗ്ദ്ധ്യം കുറഞ്ഞ ജീവനക്കാരെ ആവശ്യമുള്ളതുമാണ്. എന്നാൽ ഡോക്ടേർസ്, അഡ്വക്കേറ്റ്സ്, എം.ബി.എ ബിരുദധാരികൾ, വൈദഗ്ദ്ധ്യം ഉള്ള എഞ്ചിനീയർമാർ തുടങ്ങി ഉയർന്ന അറിവുള്ള വ്യക്തികളെയാണ് പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവന പ്രക്രിയയ്ക്ക് ആവശ്യം.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

- 1. പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം എന്ന് പറഞ്ഞാൽ നിങ്ങൾ എന്ത് മനസ്സിലാക്കുന്നു?
- 2. പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനം നിർവചിക്കുക. അതിന്റെ മേന്മകൾ എന്തെല്ലാമാണ് ?

പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം

മൊഡ്യൂൾ - 3

സേവന വിഭാഗം

കുറിപ്പുകൾ



- 3. പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാന സേവനം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്ന തെന്താണ്? അതിന്റെ മേന്മകൾ വിവരിക്കുക?
- 4. പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവടസേവനവും, പുറമെ നിന്നുള്ള വിജ്ഞാനസേവനവും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം എഴുതുക?



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- I i) രൂപം, വലുപ്പം, ഘടനം ii) വിദേശരാജ്യപുറം സേവനം
- iii) ഡേറ്റ എൻട്രി ജോലികൾ
- (iv) ബാങ്ക് ഓഫീസിന്റേയും ഫ്രണ്ട് ഓഫീസിന്റേയും പുറം സേവന കരാറുകൾ
- II (i) തെറ്റ് (ii) തെറ്റ് (iii) ശരി (iv) തെറ്റ്
- III (i) ഡി (ii) ഡി

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- നിങ്ങളുടെ അടുത്തുള്ള ഒരു ബി.പി.ഒ.ന്റേയും കെ.പി.ഒ.ന്റേയും സന്ദർശിച്ച് അത് നിർവ്വഹിക്കുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ കണ്ടുപിടിക്കുക.
- ഒരു കമ്പനി സന്ദർശിച്ച് ആ കമ്പനി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് കണ്ടുപിടിക്കുക.

മൊഡ്യൂൾ - 4

ഏറ്റവും കൂടിയ മാർക്ക്

20

പഠന സമയം

45

ക്രയം, വിക്രയം, വിതരണം

ഇന്നത്തെ ബിസിനസ്സ് ലോകത്തിൽ, വൻതോതിലുള്ള ഉൽപാദനം വിപണിയിൽ ഫലപ്രദമായ വിൽപ്പനയും വിതരണവും ആവശ്യമായിത്തീർന്നിരിക്കുന്നു. ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യ വിൽപ്പന, വിതരണ തന്ത്രങ്ങളിൽ വിപ്ലവകരമായ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തി ബിസിനസ്സ് ലോകം ഇന്ന് ആഗോള വിപണിയായി മാറുകയും ചെയ്തിരിക്കുന്നു. ഒരു രാജ്യത്ത് ഉൽപാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന സാധനങ്ങൾ അപ്പോൾ തന്നെ മറ്റ് രാജ്യങ്ങളിൽ ഇന്ന് ലഭ്യമാകുന്നു. ഈ മൊഡ്യൂൾ രൂപപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത് ആധുനിക ബിസിനസ്സ് ലോകത്തിൽ സാധനങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും വാങ്ങൽ, വിൽപ്പന, വിതരണം തുടങ്ങിയവയെക്കുറിച്ച് പഠിതാക്കളും മതിയായ അറിവ് നേടുവാൻ തക്കവിധമാണ്. പരസ്യത്തിന്റേയും വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിന്റേയും വിവിധ രീതികൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു.

- പാഠം 12 : വാങ്ങലും വിൽക്കലും (ക്രയവിക്രയങ്ങൾ)
- പാഠം 13 : വിതരണശൃംഖലകൾ
- പാഠം 14 : ചില്ലറക്കച്ചവടം
- പാഠം 15 : പരസ്യം
- പാഠം 16 : വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനവും വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയും



കുറിപ്പുകൾ

12

വാങ്ങലും വിൽക്കലും (ക്രയവിക്രയങ്ങൾ)

ദൈനംദിന ജീവിതത്തിൽ നമ്മുടെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റാൻ ധാരാളം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നമുക്ക് ആവശ്യമായി വരുന്നു. ഉദാഹരണമായി പ്രാതലിന് പാൽ, റൊട്ടി എന്നിവ ആവശ്യമായി വരുന്നു. ധരിക്കാൻ വസ്ത്രം വേണ്ടി വരുന്നു. സവാരിക്കായി സൈക്കിൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു. രോഗാവസ്ഥയിൽ നിന്ന് മോചനം നേടാൻ മരുന്നുകൾ ആവശ്യമായി വരുന്നു. വിനോദത്തിനായി സിനിമകൾ കാണേണ്ടി വരുന്നു. ആവശ്യമായതെന്തും നമുക്ക് എങ്ങിനെയാണ് ലഭിക്കുന്നത്? ഇവയെല്ലാം തന്നെ മാർക്കറ്റിൽ വിൽപ്പനയ്ക്കായി ലഭ്യമാണ്. ആവശ്യത്തിനനുസരിച്ച് നമുക്ക് അവ വാങ്ങാവുന്നതാണ്. ഇതുപോലെ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളും ഉൽപ്പാദനം നടത്തേണ്ടുന്ന ആവശ്യാർത്ഥം അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ, യന്ത്രസാമഗ്രികൾ എന്നിവ വാങ്ങിക്കുന്നു. കൂടാതെ ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾ ഓഫീസ് സംബന്ധമായ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി കെട്ടിടം, ഫർണിച്ചർ, സ്റ്റേഷനറി സാധനങ്ങൾ, കമ്പ്യൂട്ടർ മുതലായവയും വാങ്ങിക്കുന്നു. ഇതിലെല്ലാമുപരിയായി ഉൽപ്പാദിപ്പിച്ച ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിൽപ്പന നടത്തുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങളിലും വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങൾ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. ചുരുക്കത്തിൽ വാങ്ങലും വിൽപ്പനയും നമുക്ക് ചുറ്റും നടക്കുന്ന രണ്ട് പ്രധാന പ്രവർത്തനങ്ങളാണെന്ന് പറയാം. ഇവയെപ്പറ്റിയാണ് ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ നാം വിശദമായി പഠിക്കുന്നത്.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

താഴെ പറയുന്ന വസ്തുതകളാണ് ഈ അദ്ധ്യായത്തിലൂടെ നാം പഠിക്കുന്നത്.

- വാങ്ങലിന്റേയും വിൽപ്പനയുടേയും നിർവചനം
- വ്യാപാരത്തിന്റെ വിൽപ്പന എന്ന ആശയം കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്താണ്
- വാങ്ങലിനും വിൽപ്പനയ്ക്കുമുള്ള വിവിധങ്ങളായ രീതികൾ
- വിൽപ്പനയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നടപടിക്രമങ്ങളും അതിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന പ്രധാന പ്രമാണങ്ങളും



കുറിപ്പുകൾ

12.1 വാങ്ങലും വിൽപ്പനയും : അർത്ഥം

ഒരു നിശ്ചിത തുക നൽകുന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ മറ്റൊരാളുടെ വസ്തുക്കളോ അല്ലെങ്കിൽ സ്വത്തോ ഒരാളിലേക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്തുകൊടുക്കുന്ന പ്രക്രിയയെയാണ് വാങ്ങൽ (ക്രയം) എന്നു പറയുന്നത്. പണം നൽകിക്കൊണ്ട് ഒരാൾ മറ്റൊരാളുടെ സേവനങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നതും വാങ്ങൽ എന്ന പ്രക്രിയയിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. അതേ പോലെ റൊക്കമയോ കടമയോ ഒരാൾ അയാളുടെ സാധനങ്ങളോ അല്ലെങ്കിൽ സ്വത്തോ മറ്റൊരാളുടെ പേരിൽ കൈമാറ്റം ചെയ്തുകൊടുക്കുന്ന പ്രക്രിയയെ വിൽപ്പന (ക്രയം) എന്നു പറയുന്നു. ഒരാൾ പണം സ്വീകരിച്ചുകൊണ്ട് മറ്റൊരാൾക്ക് സേവനങ്ങൾ ചെയ്തുകൊടുക്കുന്നതും വിൽപ്പനയിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.



ഇങ്ങനെ വാങ്ങലും വിൽക്കലും ഒന്നിച്ചുനീങ്ങുന്നതായി കാണാം. എവിടെയല്ലാം വാങ്ങൽ നടക്കുന്നുവോ അവിടെയെല്ലാം വിൽപ്പനയും ഉണ്ടായിരിക്കും. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഏതൊരു വാങ്ങലിലും വിൽപ്പനയിലും രണ്ട് കക്ഷികൾ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കും. ഇതിൽ സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന വ്യക്തിയെ വിൽപ്പനക്കാരൻ (വിക്രേതാവ്) എന്നും സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്ന രണ്ടാമത്തെ കക്ഷിയെ വാങ്ങുന്ന ആൾ (ക്രേതാവ്) എന്നും വിളിക്കുന്നു.

നമുക്ക് ഒരു ഉദാഹരണം എടുക്കാം. രമേഷ് നിങ്ങളുടെ പ്രദേശത്തുള്ള ഒരു കച്ചവടക്കാരനാണെന്ന് കരുതുക. അയാൾ പട്ടണത്തിൽ പോയി മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നും തന്റെ കടയിലേക്ക് ആവശ്യമായ തുണിത്തരങ്ങളും മറ്റും പണം കൊടുത്ത് വാങ്ങിക്കുന്നു. ഇവിടെ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ വിൽപ്പനക്കാരും രമേഷ് വാങ്ങുന്ന ആളുമാകുന്നു. രമേഷ് തുണിത്തരങ്ങൾ അയാളുടെ കടയിൽ എത്തിച്ച ശേഷം നിങ്ങൾ അവിടെപ്പോയി ഒരു ഷർട്ട് വാങ്ങിക്കുകയും അതിന്റെ വില നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇവിടെ നിങ്ങൾ വാങ്ങുന്നയാളും രമേഷ് വിൽപ്പനക്കാരനുമായി മാകുന്നു.

ഇങ്ങനെ ഓരോ ക്രയവിക്രയത്തിലും വാങ്ങുന്നയാൾ വിൽപ്പനക്കാരൻ പണം നൽകി അയാളുടെ ഉപയോഗത്തിന് ആവശ്യമായ സാധനങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ വാങ്ങിക്കുകയും, വിൽപ്പനക്കാരൻ പണം സ്വീകരിച്ചുകൊണ്ട് തന്റെ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും വാങ്ങുന്നയാളിന് വിട്ടുകൊടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഈ പ്രക്രിയയിൽ വാങ്ങുന്നയാൾ ഒന്നുകിൽ ഉടൻ തന്നെ പണം നൽകുന്നു. അല്ലെങ്കിൽ കുറച്ച് ദിവസങ്ങൾക്ക് ശേഷമാണ് പണം നൽകുന്നത്.

വിൽപ്പനയും വാങ്ങലും എന്ന ആശയം

വ്യാപാരികൾ സാധനങ്ങളോ അല്ലെങ്കിൽ സേവനങ്ങളോ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നത് മറ്റുള്ളവരുടെ ഉപയോഗത്തിന് വേണ്ടിയാണ്. ആളുകൾ ആ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിലകൊടുത്ത് വാങ്ങുകയും വ്യാപാരി അത് വഴി പണം നേടിയെടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇങ്ങനെ ലഭിക്കുന്ന പണം സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നതിന് വ്യാപാരി ചെലവഴിച്ച തുകയേക്കാൾ കൂടുതലായിരിക്കേ

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയം, വിക്രയം
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

വാങ്ങലും വിൽക്കലും (ക്രയവിക്രയങ്ങൾ)

ണ്ടതാണ്. അങ്ങിനെയാണ് വ്യാപാരിയ്ക്ക് ലാഭം നേടാൻ സാധിക്കുന്നത്. വ്യാപാരത്തിൽ മുതൽമുടക്ക് നടത്തിയതിനും നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനും വ്യാപാരിക്ക് ലഭിക്കുന്ന പ്രതിഫലമാണ് ലാഭം. എന്നാൽ ലാഭം ലഭിക്കണമെങ്കിൽ വ്യാപാരസ്ഥാപനം ഉൽപ്പാദിപ്പിച്ച സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിൽപ്പന നടത്തേണ്ടതുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ വ്യാപാരസ്ഥാപനത്തിന്റെ നിലനിൽപ്പിനും വളർച്ചയ്ക്കും വിൽപ്പന അത്യന്താപേക്ഷിതമാണെന്ന് പറയാം.

ഒരു സാധനം വാങ്ങിക്കുന്ന വ്യക്തി, അത് വാങ്ങിക്കുന്നതിന് മുൻപ് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കുന്നതിന് മുൻപ് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതനുണ്ട് - (i) തന്റെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുക. (ii) വാങ്ങിക്കുന്ന സാധനത്തിന്റെ / സേവനത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ (iii) പണ ലഭ്യത (iv) സാമൂഹികവും സാംസ്കാരികവുമായ തലങ്ങൾ

സാധനങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ശരിയായ വിൽപ്പന നടക്കണമെങ്കിൽ ഉൽപ്പാദനം ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് തന്നെ താഴെ പറയുന്ന ഏതാനും കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

1. ആവശ്യമായ ആൾക്കാരുടെ എണ്ണം നിർണ്ണയിക്കുകയും, ഉൽപ്പന്നത്തിന്റേയോ അല്ലെങ്കിൽ സേവനത്തിന്റേയോ രൂപരേഖ തയ്യാറാക്കുകയും ചെയ്യുക
2. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവർ വാങ്ങിച്ചിരിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ നിന്നും മതിയായ സംതൃപ്തി ലഭിക്കേണ്ടതിനാൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലും സേവനങ്ങളിലും തുടർച്ചയായ മെച്ചപ്പെടുത്തൽ വരുത്തുക.
3. ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വളരെ എളുപ്പത്തിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭ്യമാകുന്നുണ്ടെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തുക.
4. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റേയോ സേവനത്തിന്റേയോ വില ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് താങ്ങാവുന്ന തരത്തിലുള്ളതായിരിക്കണം.
5. വിൽപ്പനയ്ക്ക് മുമ്പും പിമ്പും ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയും അതിന്റെ അനുബന്ധ ഗുണങ്ങളെപ്പറ്റിയും ഉപഭോക്താക്കളെ ബോധവാന്മാരാക്കേണ്ടതുണ്ട്.

മേൽപ്പറഞ്ഞ പ്രവർത്തനങ്ങളെല്ലാം ഒന്നിച്ച് ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിൽപ്പന ധർമ്മങ്ങൾ എന്നു പറയാം. വിൽപ്പന, വിപണനത്തിന്റെ (മാർക്കറ്റിംഗ്) ഒരു ഭാഗം മാത്രമാണ്. ഒരു പ്രത്യേക ധർമ്മം എന്ന നിലയിൽ വിൽപ്പന വിപണനത്തിൽ നിന്നും തികച്ചും വ്യത്യസ്തമാണ്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 12.1

ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ട ഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.

1. വിൽപ്പനയുംയും ഒന്നിച്ചാണ് നീങ്ങുന്നത്.
(വിപണി, വാങ്ങൽ, കട)
2. ഓരോ വിൽപ്പനയിലും വിൽപ്പനക്കാരന് പണം നൽകുന്നു.
(കച്ചവടക്കാരൻ, വാങ്ങുന്നയാൾ, ഉല്പാദകൻ)
3. ആളുകൾ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിലകൊടുത്ത് വാങ്ങിക്കുന്നതിനാൽ വ്യാപാരിക്ക്സമ്പാദിക്കാൻ കഴിയുന്നു. (ലാഭം, പണം, മിച്ചം)
4. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് താങ്ങാവുന്ന വിലയ്ക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ലഭ്യമാക്കുക എന്നത് ധർമ്മത്തിന്റെ ഒരു ഭാഗമാകുന്നു.
(വിൽപ്പന, വിപണനം, വിതരണം)



കുറിപ്പുകൾ

5. സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉൽപ്പാദകനിൽ നിന്നും ഉപഭോക്താവിലേക്ക് നീങ്ങുന്നതുമായ എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും ന്റെ ഭാഗമാകുന്നു.
(വിതരണം, ഗതാഗതം, വിൽപ്പന)

12.2 വാങ്ങലും വിൽപ്പനയും - റൊക്കമായും വായ്പയായും

വാങ്ങലും വിൽപ്പനയും റൊക്കം പണം നൽകിയും വായ്പയായും നടത്താവുന്നതാണ്. ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിക്കുമ്പൾ തന്നെ വാങ്ങുന്ന ആൾ (ക്രേതാവ്) പണം നൽകി വാങ്ങിക്കുന്നതിനെ റൊക്കം വാങ്ങൽ എന്നു വിളിക്കുന്നു. എന്നാൽ ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ അപ്പോൾ തന്നെ അതിന്റെ വില കൊടുക്കുവാൻ സാധിക്കാതെ വരുകയും വിൽപ്പനക്കാരനോട് 15-ഓ, 30-ഓ ദിവസത്തെ സാവകാശം ചോദിക്കുകയും വിൽപ്പനക്കാരൻ അത് സമ്മതിക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ വായ്പ വഴിയായി വാങ്ങൽനടക്കുന്നു. ഇന്നത്തെ കടുത്ത മൽസരത്തിന്റെ സാഹചര്യത്തിൽ വിൽപ്പനക്കാരന് റൊക്കം വിൽപനയിൽ മാത്രം ആശ്രയിക്കുവാൻ സാധിക്കുകയില്ല. എന്നാൽ വായ്പക്ക് സാധനങ്ങൾ കൊടുക്കുമ്പോൾ വാങ്ങുന്ന ആളുടെ സാമ്പത്തിക ഭദ്രതയും വിശ്വാസ്യതയും വിക്രേതാവ് ഉറപ്പ് വരുത്തേണ്ടതാണ്.

12.3 വാങ്ങൽ രീതികൾ

വാങ്ങലിനെപ്പറ്റിയും വിൽപ്പനയെപ്പറ്റിയും വിശദമായി മനസ്സിലാക്കിയ സ്ഥിതിക്ക് ഇനി നമുക്ക് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനുള്ള വിവിധ രീതികളെപ്പറ്റി പഠിക്കാവുന്നതാണ്. സാധനങ്ങൾ ഒന്നുകിൽ നേരിട്ട് പരിശോധിച്ച ശേഷം വാങ്ങിക്കാം. അല്ലെങ്കിൽ സാമ്പിളുകളോ ഡിസൈനുകളോ പരിശോധിച്ചതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ വാങ്ങിക്കാം. അതുമല്ലെങ്കിൽ വിവരണങ്ങളുടേയോ വാണിജ്യമുദ്രകളുടേയോ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കാവുന്നതാണ്. ഈ വിവിധ രീതികളെപ്പറ്റിയാണ് ഇനി നാം വിശദമായി പഠിക്കുന്നത്.

1. **നേരിട്ട് പരിശോധിച്ച് വാങ്ങൽ:** നിങ്ങൾക്ക് ഒരു ഷർട്ടോ, പേനയോ അല്ലെങ്കിൽ കുറച്ച് പച്ചക്കറികളോ വേണമെന്ന് കരുതുക. നിങ്ങൾ എന്തു ചെയ്യും. തൊട്ടടുത്തുള്ള കടയിൽ പോയി ഷർട്ടോ പേനയോ അല്ലെങ്കിൽ പച്ചക്കറികളോ നന്നായി പരിശോധിച്ച് തൃപ്തിപ്പെട്ട ശേഷം അവ വാങ്ങിക്കും. ഇതാണ് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനുള്ള സർവ്വസാധാരണമായ ഒരു രീതി. ഇങ്ങനെ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനെയാണ് നേരിട്ട് പരിശോധിച്ച് വാങ്ങൽ എന്നു പറയുന്നത്. ഇവിടെ വാങ്ങാനുദ്ദേശിച്ച ഉൽപ്പന്നം ലഭിക്കുന്നതിനായി കടയിലുള്ള ധാരാളം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരിശോധിക്കാനുള്ള അവസരം വാങ്ങുന്നയാളിന് ലഭിക്കുന്നു. ചില്ലറയായി സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുമ്പോഴാണ് ഈ രീതി ഉപയോഗിക്കുക.
2. **സാമ്പിൾ/ ഡിസൈൻ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള വാങ്ങൽ:** ഭാരിച്ച അളവിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്ന സമയത്ത് ഓരോ ഇനവും ശരിയായ രീതിയിൽ പരിശോധിച്ച് നോക്കുക അസാധ്യമാണല്ലോ. അപ്പോൾ നാം വിവിധങ്ങളായ സാമ്പിളുകളോ അല്ലെങ്കിൽ ഡിസൈനുകളോ പരിശോധിച്ച് നോക്കിയ ശേഷം ഏത് വാങ്ങിക്കണമെന്ന് തീരുമാനിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. സാധനങ്ങളുടെ പ്രത്യേകിച്ചും അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ, ആഹാരസാധനങ്ങൾ എന്നിവയുടെ ഒരു മാതൃകയാണ് സാമ്പിൾ എന്നു പറയുന്നത്. ഒരു പ്രത്യേകതരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഒരു ശേഖരത്തിന്റെ പ്രാതിനിധ്യരൂപമാണ് സാമ്പിൾ. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഒരു കൂട്ടം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ മൊത്തം ഗുണത്തേയാണ്

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയാ, വിക്രയാ
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

സാമ്പിൾ പ്രതിഫലിക്കുന്നത്. ഇതേപോലെ ഡിസൈൻ എന്നത് തുണിത്തരങ്ങൾ, കയർ മെത്തകൾ മുതലായ ഉൽപ്പാദിത ഉല്പന്നങ്ങളുടെ നിലവാരത്തിന്റെ മാതൃകയാണ്. തുണികളുടേയും മറ്റും നിറഭേദം, ഇഴയടുപ്പം എന്നിവ ഡിസൈനുകളിലൂടെ വ്യക്തമാകുന്നു. ചിലപ്പോൾ ഡിസൈനുകളിൽ കോഡ് നമ്പറുകളും ഉണ്ടായിരിക്കും. സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുവാൻ വേണ്ടി ഓർഡർ നൽകുമ്പോൾ ഈ കോഡ് നമ്പറും ചേർക്കാവുന്നതാണ്. ഇവിടെ വളരെ കൂടിയ അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഒന്നിച്ച് നൽകുമ്പോൾ അതിലെ ഓരോ യൂണിറ്റും അല്ലെങ്കിൽ ഡിസൈൻ അനുസരിച്ചുള്ളതായിരിക്കുമെന്നതിനെപ്പറ്റി രണ്ടു കക്ഷികളും പരസ്പരം സമ്മതിച്ച് ഉറപ്പിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

- 3. **വിവരങ്ങളെയോ വാണിജ്യ മുദ്രകളെയോ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള വാങ്ങൽ:** ചില പ്രത്യേക അവസരങ്ങളിൽ വാങ്ങുന്നയാളിന് സാമ്പിൾ കാണിച്ചുകൊടുക്കുന്നതുപോലും വിൽപ്പനക്കാരന് അസാധ്യമായിത്തീരുന്നു. ഉദാഹരണമായി ഒരു ഫർണിച്ചർ ഉൽപ്പാദകന് അയാൾ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഫർണിച്ചർ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ സാമ്പിൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കാണിച്ചുകൊടുക്കാൻ കഴിയുകയില്ല. അതുകൊണ്ട് തന്നെ താൻ ഉല്പാദിപ്പിച്ച് വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിവരങ്ങളും വിലയും അടങ്ങുന്ന ഒരു വിവരപ്പട്ടിക (കാറ്റലോഗ്) അയാൾ തയ്യാറാക്കി സൂക്ഷിച്ചുവെയ്ക്കുന്നു. ചിലപ്പോൾ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിശ്ചിത ഗുണനിലവാരവും കൂടിയ വിലയുള്ളതുമായിരിക്കും. അത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് പ്രത്യേക തരത്തിലുള്ള ഒരു നമ്പറോ പേരോ നൽകിയിരിക്കും. ഇത്തരം പേരുകളാണ് പലപ്പോഴും ജനസമ്മതിയാർജ്ജിച്ച വാണിജ്യമുദ്രകളായി മാറുന്നത്. ഗോദ്ദൈജ്, സ്റ്റോർവെൽ, സർഫ്, ധാര, ലൈഫ്ബോയ്, ഫെവികോൾ, പെപ്സൊഡയ്ക് മുതലായ ഇത്തരം വാണിജ്യമുദ്രകൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. ഇവിടെ സാധനങ്ങൾക്കുള്ള ഓർഡർ നൽകുമ്പോൾ വാങ്ങുന്നയാൾ അവയുടെ വിവരണങ്ങൾ നൽകുകയോ അല്ലെങ്കിൽ വാണിജ്യമുദ്രകൾ സൂചിപ്പിക്കുകയോ ആണ് ചെയ്യുന്നത്.

12.4 വിൽപ്പന രീതികൾ (വിക്രയ രീതികൾ)

എന്തെങ്കിലും സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കേണ്ട ആവശ്യം വരുമ്പോൾ അവ ഏങ്ങനെ ലഭ്യമാക്കാമെന്നതിനെപ്പറ്റിയോ അതിന്റെ വില നൽകേണ്ടത് എങ്ങനെയാണെന്നതിനെപ്പറ്റിയോ നമുക്ക് വ്യക്തമായി അറിവ് ഉണ്ടായിരിക്കാമെന്നില്ല. ഉദാഹരണമായി ഇലക്ട്രിക്കൽ സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ഒരു കടയിൽ നാം പോകുന്നുവെന്ന് കരുതുക. അവിടെ നിന്നും വാങ്ങിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില സാധാരണഗതിയിൽ ഉടനെതന്നെ നാം നൽകേണ്ടതുണ്ട്. എന്നാൽ വളരെ വിലകൂടിയ ഒരു ഉൽപ്പന്നമാണ് (ഉദാ: മൈക്രോവേവ് അടുപ്പ്) നാം വാങ്ങിക്കുന്നതെങ്കിൽ, അതിന്റെ മുഴുവൻ വിലയും പെട്ടെന്ന് നൽകാൻ നമുക്ക് കഴിയണമെന്നില്ല. ഇത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിൽ ഒരു നിശ്ചിത തുക ഉടനെ അടച്ച് ബാക്കിവരുന്ന തുക മാസഗഡുക്കളായി അടയ്ക്കാനുള്ള ഒരു സൗകര്യം വിൽപ്പനക്കാരൻ ചെയ്തുകൊടുക്കാറുണ്ട്. ചിലപ്പോൾ റോഡിലൂടെ നടക്കുമ്പോൾ ഫർണിച്ചർ സാധനങ്ങൾ ലേല വിൽപ്പന നടത്തുന്ന വിവരം അറിയിക്കുന്ന ബാനറുകൾ നമുക്ക് കാണാൻ കഴിയും. നിങ്ങൾക്ക് ലേലത്തിൽ പങ്കെടുക്കാവുന്നതും ആവശ്യമായ ഫർണിച്ചർ സാധനങ്ങൾ ലേലം വിളിയിലൂടെ കൈക്കലാക്കാവുന്നതാണ്. ചിലപ്പോൾ ചില പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉൽപ്പാദിപ്പിച്ച് നൽകുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വ്യാപാരികളിൽ നിന്നും ടെണ്ടറുകളോ ക്വട്ടേഷനുകളോ ക്ഷണിച്ചുകൊണ്ടുള്ള സംസ്ഥാന



കുറിപ്പുകൾ

സർക്കാരിന്റെ നോട്ടീസുകൾ കാണാം. ഇവയെല്ലാം വിവിധ തരത്തിലുള്ള വിൽപ്പന രീതികളാകുന്നു. ഈ വിൽപ്പന രീതിയെപ്പറ്റിയാണ് ഇനി നാം വിശദമായി പഠിക്കുന്നത്.

- 1. ഹയർപർച്ചേസ് വിൽപ്പന രീതി:** ഹയർപർച്ചേസ് വഴിയുള്ള വിൽപ്പനരീതിയിൽ സാധനങ്ങളുടെ വില വിൽപ്പനക്കാരൻ ഗഡുക്കളായിട്ടാണ് ഈടാക്കുക. എന്നാൽ മുഴുവൻ തവണയും അടയ്ക്കുന്നതുവരെ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നയാളിന് കൈമാറിയിട്ടുണ്ടെങ്കിലും അവയുടെ ഉടമസ്ഥാവകാശം വിൽപ്പനക്കാരന് തന്നെയായിരിക്കും. ഇടപാടുകാരൻ അടയ്ക്കുന്ന ഓരോ തവണയും ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിക്കുന്നതിനുള്ള വാടകയായിട്ടേ കണക്കാക്കൂ. ഇടപാടുകാരൻ തവണ സംഖ്യകൾ അടയ്ക്കുന്നതിൽ വീഴ്ച വരുത്തിയാൽ വിൽപ്പനക്കാരന് സാധനങ്ങൾ തിരികെ തരാൻ ആവശ്യപ്പെടാവുന്നതും സംഭവിച്ച നഷ്ടത്തിന് അയാൾക്കെതിരെ കേസ്സ് കൊടുക്കാവുന്നതാണ്. ഹയർ പർച്ചേസ് രീതിയിൽ ബാക്കി നൽകാനുള്ള തുക മുഴുവനായും അടച്ച് ഇടപാടുകാരന് ഏത് ഘട്ടത്തിൽ വേണമെങ്കിലും വസ്തുവിന്റെ ഉടമസ്ഥാവകാശം കൈക്കലാക്കാവുന്നതാണ്. കാർ, മോട്ടോർ സൈക്കിൾ, ടിവി, യന്ത്രസാമഗ്രികൾ മുതലായവയാണ് സാധാരണ ഹയർ പർച്ചേസ് വിൽപ്പന രീതി ഉപയോഗിക്കുന്നത്.
- 2. ഇൻസ്റ്റാൾമെന്റ് വിൽപ്പന രീതി (തവണ വ്യവസ്ഥാ വിൽപ്പന രീതി):** സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തി തുക തവണകളായി മാത്രം ഈടാക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു വിൽപ്പന രീതിയാണിത്. സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിയ ആൾ തന്നെ തവണ സംഖ്യ അടയ്ക്കുന്നതൽ വീഴ്ച വരുത്തിയാൽ വിൽപ്പനക്കാരന് വിൽപ്പന വസ്തു തിരികെ ആവശ്യപ്പെടാൻ അധികാരമില്ല. കാരണം ഉടമസ്ഥാവകാശം തുടക്കത്തിലെ തന്നെ വാങ്ങുന്ന ആളിലേക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യപ്പെട്ടിട്ടുണ്ടാകും. അതിനാൽ കിട്ടാനുള്ള തുക കിട്ടുന്നതിനായി ഇടപാടുകാരന് എതിരെ കേസ്സ് കൊടുക്കാനേ വിൽപ്പനക്കാരന് കഴിയൂ.
- 3. സോപാധിക വിൽപ്പന:** വിൽപ്പന നടത്തിയിരിക്കുന്ന സാധനങ്ങൾ ക്രേതാവിന്റെ ആവശ്യത്തിന് ഉതകുന്നവയെല്ലെങ്കിൽ നിശ്ചിത കാലയളവിനുള്ളിൽത്തന്നെ അവ പൂർണ്ണമായോ ഭാഗികമായോ തിരികെ നൽകാവുന്നതും അതിന്റെ വില ആവശ്യപ്പെടാവുന്നതുമാണെന്ന വ്യവസ്ഥയിൽ സാധനങ്ങൾ നിശ്ചിത വിലയ്ക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്ന രീതിയാണിത്. നിശ്ചിത കാലയളവിനുള്ളിൽ ബന്ധപ്പെട്ട ക്രേതാവ് യാതൊരുവിധ ആശയവിനിമയവും നടത്തിയിട്ടില്ലെങ്കിൽ വിൽപ്പന നടന്നതായി കണക്കാക്കാവുന്നതാണ്. ചില വ്യത്യസ്തതകളോട് കൂടിയും ഈ രീതി നടപ്പിലാക്കാറുണ്ട്. വാങ്ങുന്ന ആൾ സോപാധിക വിൽപ്പന അംഗീകരിച്ച് പണം നൽകുമെന്നും അല്ലെങ്കിൽ സ്വമേധയാ തിരിച്ചയക്കും എന്ന ധാരണയോടെ വാങ്ങുന്ന ആളിന് സാധനങ്ങൾ എത്തിച്ച് കൊടുക്കുന്നു.
- 4. ടെണ്ടർ മുഖാന്തിരമുള്ള (ദർഘാസ്) വഴിയുള്ള വിൽപ്പന:** വൻകിട സ്ഥാപനങ്ങൾക്കോ സർക്കാർ ഏജൻസികൾക്കോ വളരെ കൂടിയ അളവിലോ അല്ലെങ്കിൽ ഭീമമായ തുകയുടേയോ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കേണ്ടി വരുമ്പോഴാണ് സാധാരണയായി ഈ രീതിയിലുള്ള വിൽപ്പന നടന്നു കാണുന്നത്. നിശ്ചിത നിബന്ധനകളും നിയമാവലികളും അനുസരിച്ച് സാധനങ്ങൾ സപ്ലൈ ചെയ്യുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഒരു വാഗ്ദാനമാകുന്നു ദർഘാസ് (ടെണ്ടർ). സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ക്രേതാക്കൾക്ക് കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് ഉചിതമായ സാധനങ്ങൾ നൽകാൻ തയ്യാറുള്ള വിക്രേതാക്കളെ കണ്ടുപിടിക്കുന്നതിനായി ടെണ്ടറുകൾക്കുള്ള പ്രതികരണങ്ങൾ ക്ഷണിക്കുന്നതും ഈ

മാധ്യമം - 4

ക്രമം, വിക്രമം
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

വാങ്ങലും വിൽക്കലും (ക്രയവിക്രയങ്ങൾ)

രീതിയിലുള്ള വിൽപ്പനയിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ടെണ്ടറുകൾ ക്ഷണിച്ചുകൊണ്ടുള്ള പരസ്യം സാധാരണയായി ഒന്നോ രണ്ടോ ദിവസങ്ങളിൽ പ്രസിദ്ധപ്പെടുത്തുന്നതുമാണ്. ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയുള്ള വിശദവിവരങ്ങളും ഇതിൽ ഉണ്ടായിരിക്കും. പരസ്യത്തിന് മറുപടി അയയ്ക്കുക വഴി താൽപ്പര്യമുള്ള കക്ഷികൾക്ക് ടെണ്ടർ ഫോറങ്ങളും വിശദവിവരങ്ങളും ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്. ടെണ്ടർ സമർപ്പിക്കുന്നവർ ടെണ്ടറുകൾക്കൊപ്പം ഒരു നിശ്ചിത തുക (നിരതദ്രവ്യം) കെട്ടിവെയ്ക്കേണ്ടതാണ്. ഇത് തൽപ്പരകക്ഷികൾക്ക് ടെണ്ടറുകളിന്മേൽ എത്രത്തോളം താൽപ്പര്യമുണ്ടെന്ന കാര്യം ഉറപ്പുവരുത്തുന്നു. സാധാരണയായി ടെണ്ടറുകൾ സീൽ ചെയ്ത കവറുകളിലാണ് സ്വീകരിക്കുക. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഓരോ ടെണ്ടറുകാരനും സമർപ്പിച്ചിരിക്കുന്ന നിബന്ധനകളും നിയമാവലികളും രഹസ്യമായി വെക്കാനും അനാവശ്യ കൈകടത്തലുകൾ വരുത്താതെ നോക്കാനും സാധിക്കുന്നു. എല്ലാ സീൽ ചെയ്ത കവറുകളും ബന്ധപ്പെട്ട അധികാരികളുടെ സാന്നിധ്യത്തിൽ പൊട്ടിക്കുകയും ഏറ്റവും ഉചിതമായ ടെണ്ടർ സ്വീകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. അതിന് ശേഷം ഉചിതമായ ടെണ്ടർ നൽകിയ വ്യക്തിയുമായി അയാൾ മുന്നോട്ട് വെച്ച നിബന്ധനകൾക്കനുസരിച്ച് ഒരു ഔദ്യോഗിക വിൽപ്പനക്കരാറിൽ ഏർപ്പെടുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.



5. **ലേലവിൽപ്പന:** ആളുകൾക്ക് വില പറയാവുന്ന തരത്തിൽ ഒരു നിശ്ചിത ദിവസം നിശ്ചിത സമയത്ത് നിശ്ചിത വസ്തുക്കളുടെ വിൽപ്പന പരസ്യമായി നടത്തുന്നതിനെയാണ് ലേലവിൽപ്പന എന്നു പറയുന്നത്. ഇവിടെ ഏറ്റവും കൂടിയ ലേലം വിളിക്കുന്നയാൾക്കാണ് സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുക. ലേലവിൽപ്പന



യിൽ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന സാധനങ്ങൾ ലേലത്തിൽ പങ്കെടുക്കുന്നവർക്ക് മുമ്പിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നതാണ്. ഒരു നിശ്ചിത സംഖ്യ കരുതൽ വില (താങ്ങുവില) ലേലം നടത്തുന്നവർ നിശ്ചയിച്ചിരിക്കും. ഇത് പങ്കെടുക്കുന്നവർക്ക് മുമ്പിൽ വെളിപ്പെടുത്തുകയോ രഹസ്യമായി വെക്കുകയോ ചെയ്യാം. കരുതൽ വിലയിൽ കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതല്ല.

ലേലത്തിൽ പങ്കെടുക്കുന്ന ഒരാൾ ഒരു ലേലവിളി നടത്തിയാൽ അതൊരു വാഗ്ദാനമായി മാറുന്നതും അതാണ് ഉയർന്ന ലേലത്തുകയെങ്കിൽ അത് അംഗീകരിക്കപ്പെടുന്നതുമാണ്. ഒരിക്കൽ ലേലം ഉറപ്പിച്ചാൽ ലേലം വിളിച്ച ആളിന് അതിൽ നിന്ന് പിന്മാറാൻ കഴിയില്ല. അയാൾ നിർബന്ധമായും വിലകൊടുത്ത് ലേലവസ്തു വാങ്ങിക്കേണ്ടതാണ്. ഉയർന്ന ലേല വിലയാണ് വിളിച്ചിരിക്കുന്നതെങ്കിൽ പോലും ലേലവസ്തു വിൽക്കാതിരിക്കാനുള്ള സ്വാതന്ത്ര്യം ലേലം നടത്തുന്നയാളിന് ഉണ്ടായിരിക്കും. ഇന്ന് ഇന്റർനെറ്റ് വഴിയും ലേല വിൽപ്പന സർവ്വസാധാരണമായി നടക്കുന്നുണ്ട്.



കുറിപ്പുകൾ

6. **ആദായ വിൽപ്പന (വിറ്റഴിക്കൽ വിൽപ്പന):** വമ്പിച്ച വിറ്റഴിക്കൽ, 70 ശതമാനം വരെ കിഴിവ്, വാർഷിക വിൽപ്പന തുടങ്ങിയ പരസ്യവാചകങ്ങൾ നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവാമല്ലോ. അനാവശ്യമോ അല്ലെങ്കിൽ മിച്ചമുള്ളതോ ആയ സ്റ്റോക്ക് വിറ്റുതീർക്കാൻ വേണ്ടി നടത്തുന്ന ഇത്തരം വിൽപ്പനയെയാണ് ആദായ വിൽപ്പന എന്നു പറയുന്നത്. ചില വ്യാപാരികൾ സ്റ്റോക്ക് വിറ്റഴിക്കുന്നതിനായി നിശ്ചിത ഇടവേളകളിൽ ആദായവിൽപ്പന നടത്താറുണ്ട്. ഇത്തരം വിൽപ്പനക്കാർ ഉയർന്ന ഡിസ്കൗണ്ട് വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു.

ഇൻസ്റ്റാൾമെന്റ് രീതിയും ഹയർ പർച്ചേസ് വിൽപ്പന രീതിയും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ താഴെ കൊടുക്കുന്നു.

ഇൻസ്റ്റാൾമെന്റ് വിൽപ്പന	ഹയർപർച്ചേസ് വിൽപ്പന
1. ഇത് ഒരു വിൽപ്പനക്കരാറാകുന്നു.	1. സാധനങ്ങൾ വാടകയ്ക്ക് നൽകുന്നതിനുള്ള കരാറാകുന്നു.
2. കരാറിലേർപ്പെട്ട് പ്രാരംഭ അടവ് നടത്തുന്നതോടെ വാങ്ങുന്നയാളിന് ഉടമസ്ഥാവകാശം കൈമാറ്റം ചെയ്യപ്പെടും.	2. അവസാനഗഡു അടയ്ക്കുന്നതുവരെ ഉടമസ്ഥാവകാശം വിൽപ്പനക്കാരനിൽ തന്നെയായിരിക്കും.
3. തവണകൾ അടയ്ക്കുന്നതിൽ വീഴ്ച വരുത്തിയാൽ വിൽപ്പനക്കാരന് വിൽപ്പന വസ്തു തിരിച്ച് വാങ്ങിക്കാവുന്നതാണ്. അതുപോലെ ഇടപാടുകാരന് ഏത് ഘട്ടത്തിൽ വേണമെങ്കിലും സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പനക്കാരന് തന്നെ തിരിച്ച് ക്കുക്കാവുന്നതാണ്	3. തവണ അടയ്ക്കുന്നതിൽ വീഴ്ച വന്നാൽ ബാക്കി തുക കിട്ടുന്നതിനായി ഇടപാടുകാരന് എതിരെ കേസ്സ് കൊടുക്കാവുന്നതാണ്. വിറ്റ സാധനം ഇടപാടുകാരനിൽ നിന്നും വീണ്ടെടുക്കാൻ വിൽപ്പനക്കാരന് കഴിയില്ല. അതുപോലെ ബാക്കി നൽകാനുള്ള തുകയ്ക്ക് പകരമെന്നോണം സാധനം വിൽപ്പനക്കാരന് തിരിച്ചുകൊടുക്കാൻ ഇടപാടുകാരനും കഴിയില്ല.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 12.2

- താഴെ പറയുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നെഴുതുക
1. ലേലവിൽപ്പനയിൽ കരുതൽ വില നിശ്ചയിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിലും എല്ലായ്പ്പോഴും ഉയർന്ന ലേലം വിളി നടത്തിയ ആളിന് സാധനങ്ങൾ വിൽക്കേണ്ടതാണ്.
 2. ഹയർ പർച്ചേസ് വിൽപ്പനയിൽ ക്രേതാവിന് ഏത് ഘട്ടത്തിൽ വേണമെങ്കിലും സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പനക്കാരന് തന്നെ തിരിച്ച് നൽകാവുന്നതാണ്.
 3. സോപാധിക വിൽപ്പനയിലൂടെ വാങ്ങിയ സാധനങ്ങൾ ക്രേതാവിന്റെ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഉതകുന്നവയല്ലെങ്കിൽ അവ വിക്രേതാവിന് തന്നെ തിരിച്ച് നൽകാവുന്നതല്ല.
 4. 'ടെണ്ടറുകൾ നൽകുന്നവർ കൊടുക്കേണ്ട നിരതദ്രവ്യം അവർ എത്രത്തോളം ഗൗരവമായിട്ടാണ് ടെണ്ടറിനെ കാണുന്നതെന്ന് വ്യക്തമാക്കുന്നു.
 5. മഴക്കാലം കഴിഞ്ഞ ഉടനെതന്നെ ഡിസ്കൗണ്ടിൽ സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനെയാണ് ആദായ വിൽപ്പന എന്നു പറയുന്നത്.



12.5 പണമടവ് രീതികൾ

ഒരു വിൽപ്പന (വിക്രയം) നടക്കുമ്പോൾ ഒന്നുകിൽ ക്രേതാവ് ഒരു നിശ്ചിത വിലയ്ക്ക് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങണമെന്ന നിർദ്ദേശം ഉന്നയിച്ച് വിക്രേതാവ് ഒരു നിശ്ചിത വിലയ്ക്ക് സാധനങ്ങൾ വിൽക്കാമെന്ന് നിർദ്ദേശം ഉന്നയിച്ച് ക്രേതാവ് അത് സ്വീകരിക്കുകയോ ആണ് ചെയ്യുന്നത്. ഇവിടെ പണം പെട്ടെന്ന് തന്നെ അടയ്ക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ ഭാവിയിലേക്ക് മാറ്റിവെയ്ക്കുകയോ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഭാവിയിലേക്ക് മാറ്റി വയ്ക്കുകയാണെങ്കിൽ തന്നെ അത് പല തവണകളായോ അല്ലെങ്കിൽ അനുവദിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ള സമയപരിധി അവസാനിക്കുമ്പോൾ ഒന്നിച്ചോ അടയ്ക്കാവുന്നതാണ്.

- 1. പെട്ടെന്നുള്ള പണമടവ്:** ഇവിടെ ക്രയവിക്രയം നടന്ന ഉടനെ ക്രേതാവ് മുഴുവൻ തുകയും പണമായിത്തന്നെ വിക്രേതാവിന് നൽകുന്നു. വിക്രേതാവിന് സമ്മതമെങ്കിൽ പണം ചെക്കായോ, ഡ്രാഫ്റ്റായോ കാർഡായോ, ഡെബിറ്റ് കാർഡായോ നൽകാവുന്നതാണ്. ചെറുകിട വ്യാപാര ഇടപാടുകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് പെട്ടെന്ന് പണം അടയ്ക്കുന്ന രീതിയാണ് കൂടുതൽ പ്രചാരത്തിലുള്ളത്. ഉദാഹരണമായി ദൈനംദിന ആവശ്യങ്ങൾക്കുള്ള പലവ്യഞ്ജനങ്ങൾ, പച്ചക്കറികൾ, റെഡിമെയ്ഡ് വസ്തുക്കൾ തുടങ്ങിയവ പെട്ടെന്ന് തന്നെ പണം കൊടുത്ത് വാങ്ങുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.
- 2. തവണകളായുള്ള പണമടവ്:** ഇപ്പോൾ വാങ്ങുക, പിന്നീട് പണം നൽകുക എന്ന രീതിയാണിത്. ഇവിടെ ക്രേതാവ് നാമമാത്രമായ തുക നൽകി വിക്രേതാവിൽ നിന്നും സാധനങ്ങൾ കൈവശപ്പെടുത്തുന്നു. ബാക്കി വരുന്ന തുക ഒരു നിശ്ചിത കാലാവധിക്കുള്ളിൽ പല തവണകളായി അടച്ചുതീർക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഓരോ മാസം കൂടുന്തോറും അല്ലെങ്കിൽ മൂന്ന് മാസം തോറുമോ ഒരു നിശ്ചിത തുകയാണ് തവണ സംഖ്യയായി അടയ്ക്കുന്നത്. മൊത്തം അടയ്ക്കേണ്ടി വരുന്ന തുക ഉല്പന്നത്തിന്റെ വിലയും നിശ്ചിത നിരക്കിൽ പലിശയും കൂട്ടിക്കിട്ടുന്നതിന് തുല്യമായിരിക്കും. ഓരോ ഗഡു അടയ്ക്കുന്നതോറും ഈടാക്കുന്ന പലിശ കുറഞ്ഞ് വന്നുകൊണ്ടേയിരിക്കും. ചിലപ്പോൾ വിക്രേതാവ് പലിശരഹിത തവണകളും അനുവദിച്ചേക്കാം. ക്രേതാവ് പണം അടയ്ക്കുന്നതിൽ വീഴ്ച വരുത്തിയാൽ വിക്രേതാവിന് അയാൾക്കെതിരെ ബാക്കി തുക ലഭിക്കുന്നതായി കേസ് കൊടുക്കാവുന്നതാണ്. നമുക്ക് ഒരു ഉദാഹരണം എടുക്കാം. വിനോദ് ഒരു കടയിൽ പോയി ഒരു കളർ ടിവി വാങ്ങിക്കുന്നു. 20,000 രൂപയായിരുന്നു ടിവി സെറ്റിന്റെ വില. തവണ വ്യവസ്ഥകൾ പ്രകാരം മൊത്തം വിലയുടെ 10 ശതമാനം വാങ്ങുന്ന സമയത്തും ബാക്കി തുക 10 പലിശരഹിത മാസത്തവണകളായും അടയ്ക്കേണ്ടതാണ്. അതുപ്രകാരം 2000 രൂപ ടിവി വാങ്ങുന്ന സമയത്ത് തന്നെ നൽകേണ്ടതാണ്. ബാക്കി വരുന്ന തുക മാസം തോറും 1800 രൂപ വീതം 10 മാസക്കാലവും അടയ്ക്കേണ്ടതാണ്. വിനോദ് തവണസംഖ്യകൾ അടയ്ക്കുന്നതിൽ വീഴ്ചവരുത്തിയാൽ തുക വീണ്ടെടുത്തുന്നതിനായി വിക്രേതാവിന് കോടതിയിൽ ഹർജി സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.
- 3. നിശ്ചിത കാലയളവിന് ശേഷം പണം അടയ്ക്കൽ:** ഇവിടെ സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുമ്പോൾ അതിന്റെ വില അടയ്ക്കുന്നതിനായി വിക്രേതാവ് ക്രേതാവിന് നിശ്ചിത കാലാവധി അനുവദിക്കുകയാണ്. (ഉദാ.3 മാസം) ഈ കാലാവധി എത്തുമ്പോൾ ക്രേതാവ് വിക്രേതാവിന് പണം നൽകേണ്ടതാണ്. കാലാവധി എത്തുന്നതിന് മുമ്പ് തന്നെ പണം അടയ്ക്കുകയാണെങ്കിൽ വിക്രേതാവ് ഒരു നിശ്ചിത തുക കിഴിവ് അനുവദിക്കാറുണ്ട്. കൃത്യമായ പണമടവിന് ക്രേതാവിനെ പ്രേരിപ്പിക്കുകയാണ് ഇതിന്റെ ഉദ്ദേശ്യം.



കുറിപ്പുകൾ

12.6 വിൽപ്പന പ്രക്രിയ

ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിലയും ഗുണവും നോക്കി നാം കടകളിൽ നിന്നും കടകളിലേക്ക് പോവുകയും ഏറ്റവും ഒടുവിൽ നമ്മുടെ മനസ്സിന് ഇണങ്ങിയത് തിരഞ്ഞെടുക്കുകയുമാണല്ലോ ചെയ്യാറ്. എന്നാൽ വളരെ അകലെയുള്ള ഉല്പാദന കേന്ദ്രങ്ങളിലോ, കച്ചവട കേന്ദ്രങ്ങളിലോ ഉള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അവയുടെ വിലയും ഗുണവും നോക്കി വാങ്ങുവാൻ നമുക്ക് സാധിക്കാതെ വരുന്നു. ഈ ന്യൂനത ഒഴിവാക്കാനായി ക്രേതാവും വിക്രേതാവും ഒരു പ്രത്യേക ക്രയവിക്രയ രീതി സ്വീകരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ അതിർത്തിക്കുള്ളിൽ നടക്കുന്ന ക്രയവിക്രയ പ്രക്രിയയിൽ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന വിവിധ ഘട്ടങ്ങളെപ്പറ്റിയാണ് ഈ ഭാഗത്ത് നാം പഠിക്കുന്നത്. ക്രയവിക്രയ പ്രവർത്തനങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള അറിവ് ഒരു ഉപഭോക്താവ് എന്ന നിലയിലായാലും കച്ചവടക്കാരനെന്ന നിലയിലായാലും നിങ്ങൾക്ക് വളരെയേറെ പ്രയോജനകരമായിരിക്കും.

സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനുള്ള പതിവ് പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ താഴെ പറയുന്ന വിവിധ ഘട്ടങ്ങളാണുള്ളത്.

- 1. അന്വേഷണം:** ഒരു ക്രേതാവ് വിക്രേതാവിൽ നിന്നും വാങ്ങാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നം, ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില, ഗുണം, എത്തിച്ചുകൊടുക്കുന്ന രീതി മുതലായ കാര്യങ്ങൾ അന്വേഷിക്കുന്നതോടെ വിൽപ്പന പ്രക്രിയ ആരംഭിക്കുകയായി. വിക്രേതാവിൽ നിന്നും നേരിട്ട് മനസ്സിലാക്കുന്നതിന് പുറമെ പത്രപ്പരസ്യങ്ങൾ, മാർക്കറ്റ് റിപ്പോർട്ടുകൾ, കാറ്റ്ലോഗുകൾ, വിലവിവരപ്പട്ടികകൾ തുടങ്ങിയ ദ്വിതീയ ഉറവിടങ്ങളിൽ നിന്നും ആവശ്യമായ വിവരങ്ങൾ അന്വേഷിക്കാവുന്നതാണ്. അങ്ങനെയൊന്നെങ്കിലും ആവശ്യമായ വിവരങ്ങൾ ഉൽപ്പാദകനിൽ നിന്നോ വിക്രേതാവിൽ നിന്നോ നേരിട്ട് ശേഖരിക്കുന്നതിനെയാണ് അന്വേഷണം എന്നതുകൊണ്ട് പൊതുവെ അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ക്രമമായി സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്ന വൻ വ്യാപാര സംരഭങ്ങളിൽ ആവശ്യമായ വിവരങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നതിന് അച്ചടിച്ച അന്വേഷണപത്രങ്ങളാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.
- 2. വിവരണ പട്ടിക:** അന്വേഷണപത്രിക കിട്ടിയ ഉടനെത്തന്നെ വിക്രേതാവ് ആവശ്യമായ എല്ലാ വിവരങ്ങളും ക്രേതാവിന് നൽകുന്നു. ഇങ്ങനെ നൽകുന്ന വിവരങ്ങളടങ്ങിയ രേഖയെ വിവരണപ്പട്ടിക (കാട്ടേഷൻ) എന്നു പറയുന്നു. വിൽപ്പന വ്യവസ്ഥകൾ, കാട്ടേഷനിൽ സൂചിപ്പിച്ചിട്ടുള്ള വില എന്നിങ്ങനെ വിക്രേതാവ് നൽകുന്ന വിവരങ്ങൾ കൂടുതൽ കൂടിയാലോചനകൾക്ക് വഴി തുറക്കുന്നു. വ്യാപാര സ്മാപനങ്ങൾ പ്രിന്റ് ചെയ്ത കാട്ടേഷനുകളാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.
- 3. ഓർഡർ:** കാട്ടേഷനിൽ കാണിച്ച വിൽപ്പന സംബന്ധിച്ച വ്യവസ്ഥകൾ സ്വീകാര്യമായാൽ ക്രേതാവ് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്നതിനായി ഒരു പർച്ചേസ് ഓർഡർ തയ്യാറാക്കി വിക്രേതാവിന് അയച്ചുകൊടുക്കുന്നു. സാധാരണയായി ഓർഡർ ഫോറങ്ങൾ അച്ചടിച്ച തയ്യാറാക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.
- 4. ഓർഡർ നിർവ്വഹിക്കൽ:** ഓർഡർ കിട്ടിക്കഴിഞ്ഞാൽ അതിന്റെ സ്വീകാര്യത സ്ഥിരീകരിക്കുകയും പ്രസ്തുത വിവരം ക്രേതാവിനെ അറിയിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഓർഡർ പ്രകാരം ഉടൻ തന്നെ നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളുന്നുവെങ്കിൽ സ്ഥിരീകരണം ആവശ്യമില്ല. ഓർഡർ കിട്ടിയ തീയതി പതിച്ച ശേഷം ഓർഡറിന് ഒരു സൂചനാ നമ്പർ (റഫറൻസ് നമ്പർ) നൽകുകയും, സ്വീകരിച്ച ഓർഡറുകൾ രേഖപ്പെടുത്തുന്ന രജിസ്റ്ററിൽ അത് ചേർക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

മാധ്യമം - 4

ക്രമം, വിക്രമം
വിതരണം



ഓർഡർ ലഭിച്ചിരിക്കുന്നത് ഒരു പുതിയ ക്രേതാവിൽ നിന്നാണെങ്കിൽ വി ക്രേതാവ് അയാളുടെ സാമ്പത്തിക ഭദ്രതയെപ്പറ്റി അന്വേഷിക്കുന്നതാണ്. ക്രേ താവിന്റെ സാമ്പത്തിക ഭദ്രത തൃപ്തികരമെന്ന് കണ്ടാൽ അയാൾക്ക് സാധന ങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്താൻ തീരുമാനിക്കുന്നതാണ്. അല്ലാത്തപക്ഷം പർച്ചേ സ് ഓർഡർ സ്വീകരിക്കുന്നതിൽ പ്രയാസമുണ്ടെന്ന് കാണിച്ചുകൊണ്ടുള്ള ഒരു ക്ഷമാപണ കത്ത് (റിഗ്രറ്റ് ലെറ്റർ) ക്രേതാവിന് അയക്കുന്നു.

ഓർഡർ പ്രകാരമുള്ള സ്റ്റോക്ക് നിലവിലില്ലെങ്കിൽ അവ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന തിന് ആവശ്യമായി വരുന്ന സമയം കൂടി കണക്കിലെടുത്ത ശേഷമാണ് സാ ധനങ്ങൾ ക്രേതാവിന് എത്തിച്ചുകൊടുക്കാവുന്ന തീയതി നിശ്ചയിക്കുന്നത്. അതിന് ശേഷം ഓർഡറിന്റെ ഒരു പ്രതി പ്രൊഡക്ഷൻ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിന് അ യച്ചുകൊടുക്കുന്നു.

- 5. **ബില്ലി തയ്യാറാക്കൽ:** ഇടപാടുകളുടെ വിശദാംശങ്ങളും ക്രേതാവിൽ നിന്ന് ലഭിക്കേണ്ട തുകയും വ്യക്തമാക്കുന്ന രീതിയിലാണ് വിക്രേതാവ് ബിൽ (ഇൻ വോയ്സ്) തയ്യാറാക്കുന്നത്. സാധനങ്ങൾ അയച്ചുകൊടുക്കുന്ന തോടൊപ്പം വിക്രേതാവ് ഈ ബില്ലും ക്രേതാവിന് അയച്ചുകൊടുക്കുന്നു. ബില്ലിന്റെ ഓ രോ പ്രതി അക്കൗണ്ട്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിനും പ്രൊഡക്ഷൻ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റി നും (അല്ലെങ്കിൽ ഗോഡൗണിലും) നൽകേണ്ടതാണ്.
- 6. **ഇടപാടുകാരന്റെ പേരിൽ അക്കൗണ്ട് തുറക്കൽ:** ബില്ലിന്റെ പകർപ്പ് ലഭിച്ച ഉടൻ അക്കൗണ്ട്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് ലെഡ്ജറിനകത്ത് ക്രേതാവിന്റെ (ഇടപാ ടുകാരന്റെ) പേരിൽ ഒരു അക്കൗണ്ട് തുറക്കാവുന്നതാണ്. ബില്ലി് പ്രകാരമുള്ള തുക, ഇടപാടുകാരന് അനുവദിച്ചിട്ടുള്ള കിഴിവ്, ഇടപാടുകാരനിൽ നിന്ന് കി ട്റാനുള്ള തുക എന്നിവ ഈ അക്കൗണ്ടിൽ രേഖപ്പെടുത്തിയിരിക്കും. നിലവി ലുള്ള ഒരു അക്കൗണ്ടാണെങ്കിൽ അതിൽ ആവശ്യമായ കാര്യങ്ങൾ രേഖപ്പെ ടുത്തുകയേ വേണ്ടതുള്ളൂ.
- 7. **സാധനങ്ങൾ അയച്ചുകൊടുക്കൽ:** ഇൻവോയ്സിന്റെ (ബില്ലി്) ഒരു പകർ പ്പോ അല്ലെങ്കിൽ അക്കൗണ്ട്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിൽ നിന്നുള്ള ഡെലിവറി നോ ട്രോ അല്ലെങ്കിൽ ഇവ രണ്ടുമോ ലഭിച്ചാൽ മാത്രമേ ഗോഡൗണിൽ നിന്ന് അ ല്ലെങ്കിൽ പ്രൊഡക്ഷൻ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിൽ നിന്ന് സാധനങ്ങൾ വിട്ടുകൊടു ക്കുകയുള്ളൂ. അങ്ങനെ വിട്ടുകൊടുത്തിട്ടുള്ള സാധനങ്ങൾ പാക്കിംഗ് ഡിപ്പാർ ട്ട്മെന്റിൽ ഒരിക്കൽ കൂടി പരിശോധനയ്ക്ക് വിധേയമാക്കും. പർച്ചേസ് ഓർ ഡർ പ്രകാരമുള്ള മുഴുവൻ സാധനങ്ങളും ഉണ്ടോ എന്ന് പരിശോധിച്ച് നോ ക്കും. പിന്നെ സാധനങ്ങൾ അടക്കം ചെയ്ത കവറിന് പുറത്ത് മേൽവിലാസം പതിച്ച് അവ ഡെസ് പാച്ച് സെക്ഷനിലേക്ക് (സാധനങ്ങൾ അയക്കുന്ന വിഭാ ഗം) കൈമാറുന്നു. സാധനങ്ങൾ അയച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ ഡെസ് പാച്ച് നോട്ടിന്റെ ഒരു പകർപ്പ് വാങ്ങുന്നയാളിന് (ക്രേതാവിന്) അയച്ചുകൊടുക്കും. ഈ നോ ട്രിനെ അഡ്വൈസ് നോട്ട് അല്ലെങ്കിൽ അഡ്വൈസ് ലെറ്റർ എന്നും പറയാറു ണ്ട്. അയച്ചിട്ടുള്ള സാധനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ വിവരങ്ങളും ഇതിൽ അടങ്ങിയിരിക്കും. സാധനങ്ങൾ ക്രേതാവിന്റെ കൈകളിലെത്തുക ഏത് മാർ ഗ്ഗത്തിലൂടെയാണെന്നും അത് എങ്ങനെയാണ് സ്വീകരിക്കേണ്ടതെന്ന വിവര വും അഡ്വൈസ് ലെറ്ററിൽ വ്യക്തമാക്കിയിരിക്കും. സാധനങ്ങൾ അയച്ചിരി ക്കുന്നത് റെയിൽ വഴിയോ റോഡ് വഴിയോ ആണെങ്കിൽ ഗതാഗത ഏജൻ സിയിൽ നിന്നും ലഭിച്ച രസീതിന്റെ ഒരു പകർപ്പ് ഡെസ് പാച്ച് നോട്ടിനോടൊ പ്പം തുണിച്ചെർത്തിരിക്കും.
- 8. **സാധനങ്ങൾ സ്വീകരിക്കൽ:** റെയിൽവേ രസീതോ അല്ലെങ്കിൽ ട്രാൻസ് പോർ ട്ട് രസീതോ കിട്ടിക്കഴിഞ്ഞാൽ ക്രേതാവിന് റെയിൽവേ അധികൃതരിൽ നിന്നോ അല്ലെങ്കിൽ ട്രാൻസ് പോർട്ട് അധികൃതരിൽ നിന്നോ സാധനങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

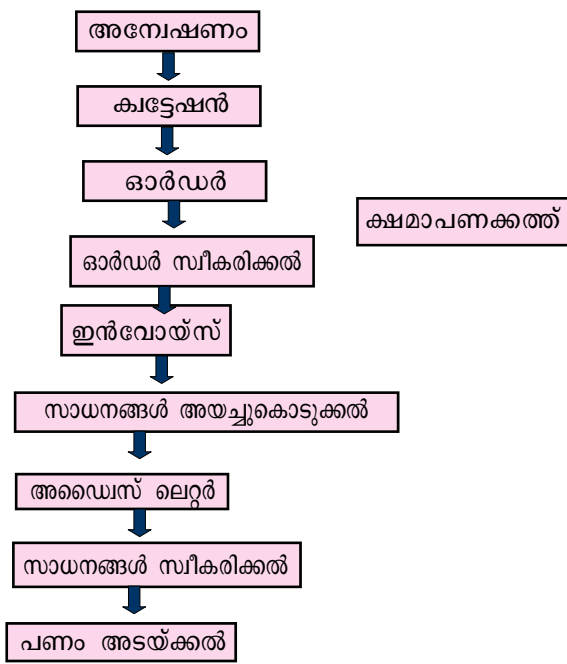
സ്വീകരിക്കാവുന്നതാണ്. സാധനങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുന്ന സമയത്ത് ക്രേതാവോ അല്ലെങ്കിൽ അയാളുടെ ഏജന്റോ അവ ശരിയായ രീതിയിൽ പരിശോധിച്ചു നോക്കേണ്ടതാണ്. സാധനങ്ങൾ വല്ല കേടുപാടുകളോ മറ്റോ സംഭവിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ ആ വിവരം ട്രാൻസ്പോർട്ട് അധികൃതരെ അറിയിക്കേണ്ടതും, നഷ്ടപരിഹാരം സംബന്ധിച്ച് നടപടികൾ ഉടൻ കൈക്കൊള്ളേണ്ടതുമാണ്.

9. **പണം അടയ്ക്കൽ:** വിൽപ്പന പ്രക്രിയയിലെ ഏറ്റവും അവസാന നടപടി ക്രേതാവ് വിക്രേതാവിന് പണം നൽകുക എന്നുള്ളതാണ് നേരത്തെ തീരുമാനിച്ച വ്യവസ്ഥകൾ പ്രകാരമാണ് പണമടവ് നടത്തുന്നത്. പ്രാദേശികമായ പണമിടപാടുകൾ, മണിഓർഡർ, ചെക്ക്, ബാങ്ക് ഡ്രാഫ്റ്റ്, വിനിമയ ബില്ലി, പ്രോമിസറി നോട്ട് മുതലായ രീതികളിലൂടെ നടത്താവുന്നതാണ്.

സ്ഥിരം ഇടപാടുകാരാണെങ്കിൽ അടയ്ക്കാനുള്ള മൊത്തം തുക പരിഗണിക്കേണ്ടതും, അവ നിശ്ചിത ഇടവേളകളിലായി അടയ്ക്കേണ്ടതാണെന്ന് അറിയിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതാണ്. മുഴുവൻ തുകയും അടച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ അക്കൗണ്ട് ക്ലോസ്സ് ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഓരോ പണമടവുകളും അപ്പപ്പോൾ തന്നെ ബന്ധപ്പെട്ട ഇടപാടുകാരനെ അറിയിക്കേണ്ടതാണ്. ചിലപ്പോൾ വിക്രേതാവ് ഓരോ നിശ്ചിത കാലയളവ് ആകുമ്പോഴും കിട്ടാനുള്ളതുക സംബന്ധിച്ച് സ്റ്റേറ്റ്‌മെന്റുകൾ അയക്കാറുണ്ട്. താഴെ പറയുന്ന വിവരങ്ങളാണ് അത്തരം സ്റ്റേറ്റ്‌മെന്റുകളിൽ ഉണ്ടായിരിക്കുക.

- എ) വാങ്ങിയ സാധനങ്ങളുടെ വില
- ബി) ക്രേതാവിൽ നിന്ന് കിട്ടിയ തുക
- സി) സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തിയ തീയതിയും പണം സ്വീകരിച്ച തീയതിയും
- ഡി) ക്രേതാവിൽ നിന്ന് ബാക്കി കിട്ടാനുള്ള തുക

വിൽപ്പനപ്രക്രിയയിലെ മുഴുവൻ ഘട്ടങ്ങളും വളരെ വിശദമായി തന്നെ നിങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന രേഖാചിത്രത്തിന്റെ സഹായത്തോടെ അവ ഒന്നുകൂടെ വ്യക്തമാക്കാം.



മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയം, വിക്രയം
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

വാങ്ങലും വിൽക്കലും (ക്രയവിക്രയങ്ങൾ)

10. തെറ്റുതിരുത്തി ശരിപ്പെടുത്തൽ: വാങ്ങാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന സാധനങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള അന്വേഷണത്തിൽ തുടങ്ങി, പണം അടയ്ക്കുന്നതിൽ അവസാനിക്കുന്ന വ്യാപാര ഇടപാടുകളെപ്പറ്റിയാണ് നാം ഇതുവരെ പഠിച്ചത്. സാധനങ്ങൾ അയച്ചുകൊടുക്കുന്നതിലും, ബില്ലുകൾ തയ്യാറാക്കുന്നതിലും വിക്രേതാവ് അതീവ ശ്രദ്ധ പുലർത്താനുണ്ടെങ്കിൽ പോലും ഏതാനും തെറ്റുകൾ കണ്ടെന്നു വരാം. ക്രെഡിറ്റ് നോട്ട്, ഡെബിറ്റ് നോട്ട് എന്നിവ തയ്യാറാക്കുക വഴി ഇത്തരത്തിലുള്ള തെറ്റുകൾ തിരുത്തി ശരിപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. ക്രെഡിറ്റ് നോട്ട്, ഡെബിറ്റ് നോട്ട് എന്നിവയെപ്പറ്റിയാണ് ഇനി നാം പഠിക്കുന്നത്.

ക്രെഡിറ്റ് നോട്ട്: ഒരു നിശ്ചിത തുക താങ്കളുടെ അക്കൗണ്ടിൽ ക്രെഡിറ്റ് ചെയ്തിരിക്കുന്നു എന്നറിയിക്കാൻ വേണ്ടി വിക്രേതാവ് തയ്യാറാക്കി അയച്ചുകൊടുക്കുന്ന ഒരു പ്രമാണമാകുന്നു ക്രെഡിറ്റ് നോട്ട്

ഡെബിറ്റ് നോട്ട് : ഒരു നിശ്ചിത തുക താങ്കളുടെ അക്കൗണ്ടിൽ ഡെബിറ്റ് ചെയ്തിരിക്കുന്നു എന്നറിയിക്കാൻ വേണ്ടി വിക്രേതാവ് തയ്യാറാക്കി ക്രേതാവിന് അയച്ചുകൊടുക്കുന്ന ഒരു പ്രമാണമാകുന്നു ഡെബിറ്റ് നോട്ട്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 12.3

I ചേരുമ്പടി ചേർക്കുക

1. ക്വട്ടേഷൻ (എ) ഇപ്പോൾ വാങ്ങുക. പിന്നീട് നൽകുക.
2. ഇൻവോയ്സ് (ബി) തൃപ്തികരമായ വിൽപന വ്യവസ്ഥകൾ
3. തവണകളായുള്ള പണമടവ് (സി) ക്രേതാവുമായുള്ള ഇടപാടുകളുടെ വിശദവിവരങ്ങൾ
4. നിശ്ചിത കാലയളവിന് ശേഷം (ഡി) ഓർഡർ നിർവ്വഹിക്കാതിരിക്കൽ പണമടയ്ക്കൽ
5. റിഗ്രറ്റ് ലെറ്റർ (ഇ) വിക്രേതാവിന് കിട്ടാനുള്ള തുക.

II. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പരിശോധിക്കുക

1. ഇടപാടുകാരന്റെ അക്കൗണ്ടിൽ പ്രധാനമായും ഇടപാടുകാരൻ നടത്തിയിട്ടുള്ള പണമടവുകളാണ് കാണിക്കുന്നത്.
2. ഡെസ് പാച്ച് നോട്ടിനെ ലെറ്റർ ഓഫ് അഡ്വൈസ് എന്നും പറയാറുണ്ട്.
3. സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്ന സാധനങ്ങൾക്ക് യാത്രാവേളയിൽ വല്ല തകരാറുകളും സംഭവിച്ചിട്ടുള്ളതായി കാണുകയാണെങ്കിൽ ഉടൻതന്നെ ക്രേതാവ് ട്രാൻസ് പോർട്ട് അധികൃതരിൽ നിന്നും നഷ്ടപരിഹാരം ഉന്നയിക്കേണ്ടതാണ്.
4. ഇടപാടുകാരന്റെ അക്കൗണ്ടിൽ അധികമായി ക്രെഡിറ്റ് ചെയ്തിരിക്കുന്ന തുക ശരിപ്പെടുത്തുന്ന വിവരം അറിയിക്കാൻ വേണ്ടിയാണ് വിക്രേതാവ് ക്രെഡിറ്റ് നോട്ട് തയ്യാറാക്കി അയയ്ക്കുന്നത്.
5. ഒരു നിശ്ചിത തുക താങ്കളുടെ അക്കൗണ്ടിൽ ഡെബിറ്റ് ചെയ്തിരിക്കുന്നു എന്നറിയിക്കാൻ വേണ്ടിയാണ് വിക്രേതാവ് ഡെബിറ്റ് നോട്ട് തയ്യാറാക്കി ക്രേതാവിന് അയച്ചുകൊടുക്കുന്നത്.



III. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ

- i. വളരെ കൂടിയ തോതിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാൻ ഉദ്ദേശിക്കുമ്പോൾ സ്വീകരിക്കാവുന്ന ഏറ്റവും മികച്ച വാങ്ങൽ രീതി ഏതാണ് ?
 - (a) നേരിട്ട് പരിശോധിച്ച് വാങ്ങൽ;
 - (b) സാമ്പിൾ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള വാങ്ങൽ;
 - (c) വിവരണങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള വാങ്ങൽ
 - (d) ഏറ്റവും അടുത്തുള്ള ചില്ലറ കച്ചവടക്കാരനിൽ നിന്നുള്ള വാങ്ങൽ
- ii. 'വാങ്ങൽ' എന്നതിനർത്ഥം -
 - (a) വിൽപ്പനക്കാരൻ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥാവകാശം വാങ്ങുന്ന ആൾക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നു.
 - (b) ഒരു വ്യക്തിയിൽ നിന്ന് മറ്റൊരു വ്യക്തിയിലേക്ക് ഉൽപ്പന്നം കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നു.
 - (c) സുഹൃത്തിൽ നിന്ന് കുറച്ച് കാലം ഉപയോഗിക്കുവാൻ സാധനങ്ങൾ കൊണ്ട് പോകുന്നു.
 - (d) വാടകയ്ക്ക് ഉടമസ്ഥനിൽ നിന്നും സാധനങ്ങൾ എടുക്കുന്നത്.
- iii. താഴെ പറയുന്നവയിൽ ഒരു ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങുന്നതിന് മുൻപ് വാങ്ങുന്ന വ്യക്തി കണക്കിലെടുക്കേണ്ടാത്ത കാര്യം എന്ത്?
 - (a) വാങ്ങുന്നവരെക്കുറിച്ചുള്ള തിരിച്ചറിവ്
 - (b) ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പ്രത്യേകതകൾ
 - (c) വിലയെക്കുറിച്ചുള്ള ധാരണ
 - (d) അയൽക്കാരന്റെ കൈവശമിരിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പ്രത്യേകതകൾ
- iv. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നവയിൽ വിൽപ്പന രീതി അല്ലാത്തതേത്?
 - (a) പണം നൽകിയുള്ള വിൽപ്പന
 - (b) ഹയർ പർച്ചേഴ്സ് വിൽപ്പന രീതി
 - (c) വായ്പ അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള വിൽപ്പന
 - (d) തവണ വ്യവസ്ഥയിലുള്ള വിൽപ്പന
- v. താഴെ പറയുന്നവയിൽ വിൽപന പ്രക്രിയയിലെ ഘടകമല്ലാത്തതേത് ?
 - (a) വാങ്ങുവാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന വ്യക്തിയിൽ നിന്നുള്ള അന്വേഷണം
 - (b) ക്രേതാവിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന ഓർഡർ
 - (c) ക്രേതാവിന് സാധനം എത്തിച്ച് കൊടുക്കൽ
 - (d) വിക്രേതാവിന്റെ ക്രെഡിറ്റ് നോട്ട് തയ്യാറാക്കൽ



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- 1. ഒരു നിശ്ചിത തുക നൽകുന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ മറ്റൊരാളുടെ വസ്തുക്കളോ അല്ലെങ്കിൽ സ്വത്തോ ഒരാളിലേക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്ത് കിട്ടുന്ന പ്രക്രിയയാണ് വാങ്ങൽ. പണം നൽകിക്കൊണ്ട് ഒരാൾ മറ്റൊരാളുടെ സേവനം ലഭ്യമാക്കുന്നതും ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.

മാധ്യമം - 4

ക്രയം, വിക്രയം
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

വാങ്ങലും വിൽക്കലും (ക്രയവിക്രയങ്ങൾ)

2. റൊക്കമായോ കടമായോ ഒരാൾ അയാളുടെ സാധനങ്ങളോ അല്ലെങ്കിൽ സ്വത്തോ മറ്റൊരാളുടെ പേരിൽ കൈമാറ്റം ചെയ്തുകൊടുക്കുന്ന പ്രക്രിയയെയാണ് വിൽപ്പന എന്നു പറയുന്നത്. ഒരാൾ പണം സ്വീകരിച്ചുകൊണ്ട് മറ്റൊരാൾക്ക് സേവനങ്ങൾ ചെയ്തുകൊടുക്കുന്നതും വിൽപ്പനയിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.
3. വിൽപ്പനയും വാങ്ങലും ഒന്നിച്ചാണ് നീങ്ങുന്നത്.
4. സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉൽപ്പാദകനിൽ നിന്നും ഉപഭോക്താവിലേക്ക് നീങ്ങുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും വിൽപ്പന എന്ന ധർമ്മത്തിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.
5. നേരിട്ട് പരിശോധിച്ചോ അല്ലെങ്കിൽ സാമ്പിളുകളോ ഡിസൈനുകളോ നോക്കിയോ അതുമല്ലെങ്കിൽ വിവരണങ്ങളുടേയോ വാണിജ്യമുദ്രകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാവുന്നതാണ്.
6. ഹയർ പർച്ചേസ് വിൽപ്പന, ഇൻസ്റ്റാൾമെന്റ് വിൽപ്പന, സോപാധിക വിൽപ്പന, ടെണ്ടർ വഴിയുള്ള വിൽപ്പന, ലേലവിൽപ്പന, വിറ്റഴിക്കൽ വിൽപ്പന (ആദായ വിൽപ്പന) എന്നിവ വിവിധ തരത്തിലുള്ള വിൽപ്പന രീതികളാകുന്നു.
7. പെട്ടെന്നുള്ള പണമടവ്, തവണകളായുള്ള പണമടവ്, നിശ്ചിത കാലയളവിനു ശേഷമുള്ള പണമടവ് എന്നിവ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിയതിന്റെ പണം അടയ്ക്കുന്നതിനുള്ള വിവിധ രീതികളാകുന്നു.
8. വിൽപ്പന പ്രക്രിയയിൽ അന്വേഷണം, ക്വട്ടേഷൻ, ഓർഡർ നിർവ്വഹിക്കൽ, ബില്ലിംഗ് തയ്യാറാക്കൽ (ഇൻവോയ്സിംഗ്) ഇടപാടുകാരന്റെ പേരിൽ അക്കൗണ്ട് തുറക്കൽ, സാധനങ്ങൾ സ്വീകരിക്കൽ, പണം അടയ്ക്കൽ എന്നിവ ഉൾപ്പെടുന്നു.
9. സാധനങ്ങൾ അയച്ചുകൊടുക്കുന്നതിലും ബില്ലുകൾ തയ്യാറാക്കുന്നതിലും സംഭവിക്കുന്ന തെറ്റുകൾ ക്രഡിറ്റ് നോട്ട്, ഡെബിറ്റ് നോട്ട് എന്നിവയിലൂടെ ശരിപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.



പാഠ്യാന്യ അഭ്യാസം

1. വാങ്ങൽ (ക്രയം) എന്നത് കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
2. ഒരു ഉൽപ്പന്നം വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിൽ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?
3. ലേലവിൽപ്പന എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
4. തവണകളായുള്ള പണമടവ് രീതി വിശദീകരിക്കുക.
5. സാധനങ്ങൾ അയച്ചുകൊടുക്കുന്നതിലും ബില്ലുകൾ തയ്യാറാക്കുന്നതിലും സംഭവിക്കുന്ന തെറ്റുകൾ ശരിപ്പെടുത്തുന്നതെങ്ങിനെയാണ് വിശദീകരിക്കുക.
6. ഇൻസ്റ്റാൾമെന്റ് വിൽപ്പനയും ഹയർപർച്ചേസ് വിൽപ്പനയും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?
7. സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിച്ചതിന്റെ പണം അടയ്ക്കുന്നതിന് ഒരാൾക്ക് സ്വീകരിക്കാവുന്ന വിവിധ രീതികൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
8. ടെണ്ടർ മുഖാന്തിരമുള്ള വിൽപ്പന പ്രക്രിയ വിശദീകരിക്കുക.
9. ഒരു ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിക്കുന്നതിനുള്ള വിവിധ രീതികൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.



കുറിപ്പുകൾ

10. ഒരു ഉൽപ്പന്നം വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിന് സ്വീകരിക്കാവുന്ന വിവിധ രീതികൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
11. ഒരു ഉൽപ്പന്നം വിൽപ്പന നടത്തുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രക്രിയ വിശദീകരിക്കുക.
12. ഒരു ഓർഡർ സ്വീകരിച്ചു കഴിഞ്ഞാലുള്ള തുടർ നടപടിക്രമങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 12.1 (i) വാങ്ങലും (ii) വാങ്ങുന്നയാൾ (ക്രേതാവ്)
 (iii) ലാഭം (iv) വിപണനം (v) വിൽപ്പന
- 12.2 (i) തെറ്റ് (ii) ശരി (iii) തെറ്റ് (ii) ശരി (iii) തെറ്റ്
- 12.3 I (i) b, (ii) c (iii) (a) (iv) f (v) d
 II. (i) തെറ്റ് (ii) ശരി (iii) ശരി (iv) തെറ്റ് (v) ശരി
 III. (i) b (ii) a (iii) d (iv) b (v) d

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- ടെണ്ടറുകൾ ക്ഷണിച്ചുകൊണ്ടുള്ള പത്രപ്പരസ്യങ്ങൾ ശേഖരിച്ച് അവയിൽ അടങ്ങിയിരിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ വായിച്ചു മനസ്സിലാക്കുക.
- നിങ്ങളുടെ സുഹൃത്തോ അല്ലെങ്കിൽ കുടുംബാംഗമോ ഏതെങ്കിലും ഓഫീസ്സിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നവരാണെങ്കിൽ പ്രസ്തുത സ്ഥാപനത്തിൽ ഫർണിച്ചർ, സ്റ്റേഷനറി സാധനങ്ങൾ, കമ്പ്യൂട്ടർ മുതലായവ വാങ്ങുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് കൈക്കൊള്ളുന്ന നടപടിക്രമങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് അറിയുക.



കുറിപ്പുകൾ

13

വിതരണശൃംഖലകൾ

ബിസിനസ്സ് സ്റ്റഡീസ് എന്ന പാഠപുസ്തകത്തെപ്പറ്റി നിങ്ങൾ ചിന്തിച്ചിട്ടുണ്ടോ?. ഇപ്പോൾ നിങ്ങളുടെ കൈവശമുള്ള ഈ പുസ്തകം നാഷണൽ സ്കൂൾ ഓഫ് ഓപ്പൺ സ്കൂളിംഗ് (എൻ.ഐ.ഒ.എസ്) ന്റെ നോയിഡയിലുള്ള ഹെഡ്കാർട്ടേഴ്സിൽ തയ്യാറാക്കിയതാണ്. അവ എങ്ങിനെയാണ് നിങ്ങളുടെ കൈകളിലെത്തിയത്?. അവ നിങ്ങളുടെ പഠന കേന്ദ്രത്തിൽത്തന്നെ ലഭ്യമായിരുന്നോ, അതോ മാർക്കറ്റിൽ നിന്നും വാങ്ങിയതായിരുന്നോ? നിങ്ങളുടെ പഠനകേന്ദ്രത്തിൽ നിന്നും ലഭിച്ചതാണെങ്കിൽ അവ എങ്ങിനെയാണ് അവിടെ എത്തിയതെന്ന് ഒന്നാലോചിച്ചു നോക്കൂ. യഥാർത്ഥത്തിൽ അവ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച ശേഷം എൻ.ഐ.ഒ.എസ് നിങ്ങളുടെ പഠനകേന്ദ്രത്തിലേക്ക് അയക്കുകയായിരുന്നു. അങ്ങനെയാണവ നിങ്ങൾക്ക് ലഭ്യമായത്. ഇതേപോലെ മാർക്കറ്റിൽ നിന്ന് ലഭ്യമാകുന്ന എല്ലാ എൻ.ഐ. ഒ.എസ്.പാഠ്യ വസ്തുക്കളും പുസ്തക കച്ചവടക്കാർ എൻ.ഐ.എസ്.ൽ നിന്ന് നേരിട്ട് വാങ്ങിയതാണ്. അങ്ങിനെയാകുമ്പോൾ എൻ.ഐ.ഒ.എസ് പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്ന പാഠ്യവസ്തുക്കൾ പഠിതാക്കൾക്ക് ലഭിക്കുന്നത് പഠന കേന്ദ്രങ്ങളിലൂടെയോ അല്ലെങ്കിൽ പാഠപുസ്തക വിൽപനക്കാരിൽ നിന്നോ ആണെന്നു പറയാം. ഇതേ പോലെ നമുക്ക് ദൈനംദിന ജീവിതത്തിൽ ആവശ്യമായി വരുന്ന മിക്ക വസ്തുക്കളും ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നും നമ്മുടെ കൈകളിൽ എത്തിച്ചേരുന്നത് ഏതാനും വ്യക്തികളിലൂടെയാണ്. ഇങ്ങനെ നമുക്ക് ആവശ്യമായി വരുന്ന വിവിധ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും എങ്ങനെയാണ് നമ്മുടെ കൈകളിലെത്തുന്നത് എന്നാണ് ഈ അദ്ധ്യായത്തിലൂടെ നാം പഠിക്കുന്നത്.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

- താഴെ പറയുന്ന വസ്തുക്കളാണ് ഈ അദ്ധ്യായത്തിലൂടെ നാം പഠിക്കുന്നത്.
- വിതരണശൃംഖലകളുടെ അർത്ഥം
 - പല തരത്തിലുള്ള വിതരണ ശൃംഖലകൾ
 - മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരോടേയും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരോടേയും ധർമ്മങ്ങൾ
 - മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരുംചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ

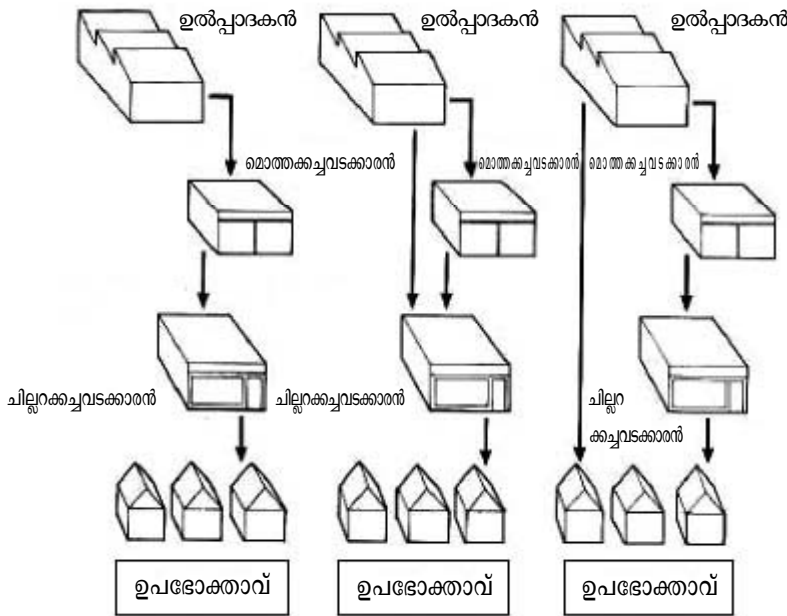


കുറിപ്പുകൾ

13.1 വിതരണ ശൃംഖലകൾ : അർത്ഥം

വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിലായുള്ള ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ആവശ്യമായ ഉല്പന്നങ്ങൾ എത്തിക്കുകയാണ്. കച്ചവടത്തിന്റെ പ്രധാന ഉദ്ദേശം എന്ന് നിങ്ങൾക്കറിയാമല്ലോ. ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉല്പാദകരിൽ നിന്നും ഉപഭോക്താക്കളിൽ എത്തണമെങ്കിൽ അവ വിവിധ വ്യക്തികളിലൂടെ കടന്നുപോകേണ്ടതുണ്ട്. നമുക്ക് ഒരു ഉദാഹരണമെടുത്ത് പരിശോധിക്കാം. ശ്രീനഗറിലുള്ള ഒരു കർഷകന് ഒരു ആപ്പിൾ തോട്ടമുണ്ട്. ആപ്പിളുകൾ മുത്ത് പഴുത്തപ്പോൾ അദ്ദേഹം അവയെ ഡൽഹിയിലുള്ള ഒരു ഏജന്റിന് വിറ്റു. ഈ ഏജന്റ് ആപ്പിൾ മുഴുവനായും ശ്രീനഗറിൽ നിന്ന് ഡൽഹിയിലെത്തിച്ച് പേക്ക് ചെയ്ത് ന്യൂഡൽഹിയിലുള്ള മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരന് വിൽക്കുന്നു. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ അവ ഡൽഹിയിൽ അങ്ങോളമിങ്ങോളമുള്ള ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരന് വിൽക്കുന്ന നടത്തുന്നു. ഏറ്റവും ഒടുവിൽ നമ്മുടെ ആവശ്യത്തിന് അനുസരിച്ച് നാം ആപ്പിൾ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നും വാങ്ങിക്കുന്നു. ഈ ഇടനിലക്കാരാണ് ഒരറ്റത്തുള്ള ഉല്പാദകനേയും മറ്റേ അറ്റത്തുള്ള ഉപഭോക്താവിനേയും ബന്ധിപ്പിക്കുന്ന കണ്ണിയായി പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ഉല്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുക, വിൽക്കുന്ന നടത്തുക, സംഭരിക്കുക എന്നിങ്ങനെ വിവിധ തരത്തിലുള്ള ധർമ്മങ്ങൾ ഇവർ നിർവ്വഹിക്കുന്നുണ്ട്. ഇവരാണ് സാധനങ്ങൾ വിതരണം നടത്തുന്നതിനുള്ള ശൃംഖല കെട്ടിപ്പെടുക്കുന്നത്. ഇവിടെ സാധനങ്ങൾ ഉല്പാദകനിൽ നിന്നും ഉപഭോക്താവിലേക്ക് നീങ്ങിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന മാർഗത്തേയാണ് വിതരണ ശൃംഖല എന്നു പറയുന്നത്.

ഉല്പാദകനിൽ നിന്നും ഉപഭോക്താവിലേക്ക് നീങ്ങുന്നതിനായി ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന മാർഗമായ വിതരണ ശൃംഖലയെ താഴെ പറയുന്ന രേഖാചിത്രത്തിലൂടെ നമുക്ക് മനസ്സിലാക്കാം.



13.2 വിവിധ തരം വിതരണശൃംഖലകൾ

ഉല്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉപയോഗത്തിനായി ഉപഭോക്താവിന്റെ കൈകളിലെത്തുന്നതിന് മുമ്പ് അവ ധാരാളം കൈകളിലൂടെ കടന്നുപോകുന്നുണ്ടല്ലോ.

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയം, വിക്രയം
വിതരണം



എന്നാൽ ചിലപ്പോൾ ഉൽപ്പാദകർ മധ്യവർത്തികളുടെ സഹായമില്ലാതെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്താറുണ്ട്. ഇതിനെ പ്രത്യക്ഷ വിതരണ ശൃംഖല അഥവാ നേരിട്ടുള്ള വിതരണ ശൃംഖല എന്നാണ് പറയുന്നത്. അപ്പോൾ വിതരണ ശൃംഖലകളെ പൊതുവെ പ്രത്യക്ഷവിതരണ ശൃംഖല (നേരിട്ടുള്ള വിതരണ ശൃംഖല), പരോക്ഷ വിതരണ ശൃംഖല (വക്ര വിതരണ ശൃംഖല) എന്നിങ്ങനെ രണ്ടായി തിരിക്കാവുന്നതാണ്. പ്രത്യക്ഷ വിതരണ ശൃംഖലയിൽ ഉൽപ്പാദകനിൽ നിന്ന് നേരിട്ട് ഉപഭോക്താവിൽ എത്തുന്നു.

എന്നാൽ പരോക്ഷ വിതരണ ശൃംഖലയിൽ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ വിതരണശൃംഖലകൾ ഉൾപ്പെടുന്നു. അവ താഴെ പറയുന്നവയാണ്.

1. ഉൽപ്പാദകൻ → ഏജന്റ് → മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ → ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ → ഉപഭോക്താവ്
2. ഉൽപ്പാദകൻ → മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ → ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ → ഉപഭോക്താവ്
3. ഉൽപ്പാദകൻ → ഏജന്റ് → ഉപഭോക്താവ്
4. ഉൽപ്പാദകൻ → മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ → ഉപഭോക്താവ്
5. ഉൽപ്പാദകൻ → ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ → ഉപഭോക്താവ്

പൊതുവായ വിതരണ ശൃംഖലകൾ

1. പ്രത്യക്ഷവിതരണ ശൃംഖല

ഈ വിതരണ ശൃംഖലയിൽ ഉൽപ്പാദകർ അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഇവിടെ ഉൽപ്പാദകർക്കും ഉപഭോക്താക്കൾക്കും ഇടയ്ക്ക് മധ്യവർത്തികളുടെ യാതൊരു സാന്നിധ്യവും ഉണ്ടാകുന്നില്ല. ഇവിടെ ഉൽപ്പാദകർ അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വീടുവീടാന്തരം കയറിയിറങ്ങുന്ന വിൽപ്പനക്കാരിലൂടെയും, സ്വന്തം ചില്ലറ വിൽപ്പനശാലകളിലൂടെയും ഉപഭോക്താക്കളുടെ കൈകളിൽ എത്തിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഉദാഹരണമായി ബാറ്റാ ഇന്ത്യ ലിമിറ്റഡ്, എച്ച്.പി.സി.എൽ, ലിബർട്ടി ഷൂസ് ലിമിറ്റഡ് തുടങ്ങിയ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കളിലെത്തിക്കാൻ സ്വന്തമായുള്ള ചില്ലറ വിൽപ്പനശാലകളുണ്ട്. ഇതേപോലെ സേവനങ്ങൾ നൽകിവരുന്ന ചില സ്ഥാപനങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നേരിട്ട് സേവനങ്ങൾ ചെയ്തുകൊടുക്കാറുണ്ട്. ബാങ്കുകൾ, ടെലഫോൺ കമ്പനികൾ, യാത്രാസേവനങ്ങൾ നൽകുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവ സേവനങ്ങളുടെ പ്രത്യക്ഷ വിതരണ ശൃംഖലയ്ക്ക് ഉദാഹരണമാണ്.



2. പരോക്ഷ വിതരണ ശൃംഖല

വൻതോതിലാണ് ഉൽപ്പാദനം നടത്തുന്നതെങ്കിൽ ഉൽപ്പാദിപ്പിച്ച മുഴുവനും നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കളുടെ കൈകളിലെത്തിക്കുക എന്നത് ഉൽപ്പാദകനം സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം അസാധ്യമായിരിക്കുമല്ലോ. ആയതിനാൽ അയാൾ ഇടനിലക്കാർ വഴിയാണ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുക. ഇടനിലക്കാർ (മധ്യവർത്തികൾ) മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരോ അല്ലെങ്കിൽ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരോ ആയിരിക്കാം. ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്ന് വൻതോതിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്നവരാണ് മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ. എന്നാൽ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നും ഉൽപ്പാദകനിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

വാങ്ങി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവരുടെ ആവശ്യാനുസരണം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നവരെയാണ് ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ എന്നു പറയുന്നത്. വിതരണ പ്രക്രിയയിലുള്ള മധ്യവർത്തികളുടെ ഈ സാന്നിധ്യമാണ് പരോക്ഷവിതരണശൃംഖല കെട്ടിപ്പെടുത്തുന്നത്. ഇനി നമുക്ക് ചില പ്രധാന പരോക്ഷ വിതരണ ശൃംഖലകൾ ഏതെല്ലാമാണെന്ന് നോക്കാം.

ഉൽപ്പാദകൻ → ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ → ഉപഭോക്താവ്

ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള ഏറ്റവും സാധാരണമായ വിതരണ ശൃംഖലയാണിത്. ഭക്ഷ്യധാന്യങ്ങൾ, സുഗന്ധദ്രവ്യങ്ങൾ, വീട്ടുപകരണങ്ങൾ മുതലായവയുടെ കാര്യത്തിൽ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ വഴിയുള്ള വിൽപ്പനയാണ് കൂടുതൽ അനുയോജ്യമെന്ന് കാണാം.

ഉൽപ്പാദകൻ → മൊത്ത കച്ചവടക്കാരൻ → ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ → ഉപഭോക്താവ്

ഈ വിതരണ ശൃംഖലയിൽ ഉല്പാദകർ ഒന്നോ അതിൽകൂടുതലോ ചില്ലറ കച്ചവടക്കാർക്ക് ഉല്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുകയും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. താഴെ പറയുന്ന സാഹചര്യങ്ങളിലാണ് ഈ വിതരണ ശൃംഖല ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത്.

1. പ്രാദേശിക വിപണിയുടെ അഭിരുചികൾ സാധിപ്പിച്ചുകൊടുക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളാകുമ്പോൾ ഉദാ. റൊട്ടി, ബിസ്ക്കറ്റ്
2. ചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനങ്ങൾ വളരെ വലുതും, കൂടിയ അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവരുടെ ആവശ്യാനുസരണം നേരിട്ട് വിൽപ്പന നടത്തുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ, ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകൾ, സൂപ്പർ ബസാറുകൾ എന്നിവ ഈ വിതരണ ശൃംഖലയ്ക്ക് ഉദാഹരണമാണ്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 13.1

- ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക
1. ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നും ഉപഭോക്താവിലേക്ക് നീങ്ങുന്നതിനായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന മാർഗ്ഗത്തെ എന്നു പറയുന്നു.
 2. ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരനും ഉപഭോക്താവിനുമിടയിലുള്ള ഒരു ആയി പ്രവർത്തിക്കുന്നു.
 3. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇടനിലക്കാരനിലൂടെ വിൽപ്പന നടത്തുമ്പോൾ അതിനെ വിതരണശൃംഖല എന്നു പറയുന്നു.
 4. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇടനിലക്കാരന്റെ സേവനമില്ലാതെ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുമ്പോൾ അതിനെ വിതരണശൃംഖല എന്നു പറയുന്നു.
 5. പ്രത്യക്ഷ വിതരണ ശൃംഖലയിൽ വീടുവീടാന്തരം കയറി ഇറങ്ങുന്ന വിൽപ്പനക്കാരനിലൂടെയും സ്വന്തംലൂടെയും ആണ് ഉൽപ്പാദകർ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എത്തിച്ചു കൊടുക്കുന്നത്.



13.3 മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരും

ഉല്പാദകരിൽ നിന്നും ഉപഭോക്താക്കളിലേക്കുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഒഴുക്ക് സുഗമമാക്കുന്ന രണ്ട് പ്രധാന മധ്യവർത്തികളാണ് മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരും. അവരെപ്പറ്റിയാണ് ഇനി നാം വിശദമായി പഠിക്കുന്നത്.

13.3.1 മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരർ

ഭാരിച്ച അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഇടപാട് നടത്തുന്ന, വിതരണ ശൃംഖലയിലെ ഒരു പ്രധാന മധ്യവർത്തിയാകുന്നു മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരർ.

മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരർ ഭാരിച്ച അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉല്പാദകരിൽ നിന്ന് വാങ്ങിക്കുകയും താരതമ്യേന കുറഞ്ഞ അളവിൽ അവ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർക്ക് വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ചിലപ്പോൾ കൂടിയ അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ആവശ്യമാണെങ്കിൽ ഈ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇവർ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നേരിട്ട് വിൽപ്പന നടത്തുകയും ചെയ്തേക്കാം. ഇവർ വളരെ പരിമിതമായ ഇനം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഇടപാടുകളാണ് നടത്തുക. ഇരുമ്പുരുക്ക്, തുണിത്തരങ്ങൾ, പേപ്പർ, വൈദ്യുതോപകരണങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെയുള്ള ഏതെങ്കിലും ഒരു പ്രത്യേക തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഇടപാടുകളിലായിരിക്കും മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരർ ഏർപ്പെടുന്നത്. ഇനി മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരരുടെ പ്രത്യേകതകൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് നോക്കാം.

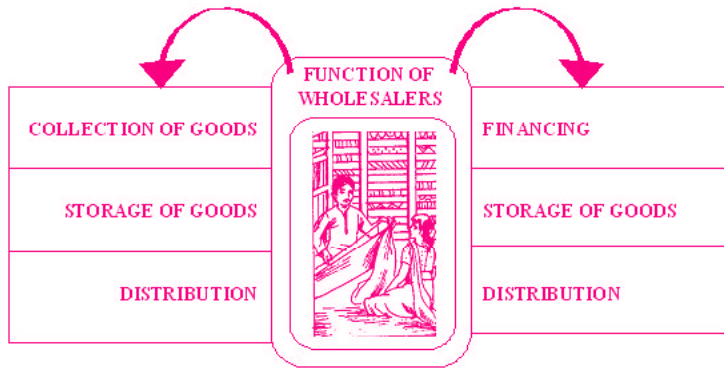
മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരരുടെ പ്രത്യേകതകൾ

മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരരുടെ പ്രത്യേകതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു

1. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരർ ഉല്പാദകരിൽ നിന്നും നേരിട്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്നു.
2. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരർ വൻതോതിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങി താരതമ്യേന കുറഞ്ഞ അളവിൽ വിൽപ്പന നടത്തുന്നു.
3. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ ഒരു പ്രത്യേക വസ്തുവിന്റെ വ്യത്യസ്തതരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന് മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ പേപ്പറിന്റെ വ്യത്യസ്ത തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളായ പേപ്പർ കാർഡ് ബോർഡ്, കാർഡ് തുടങ്ങിയവ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു.
4. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരർ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിതരണത്തിനായി ഏജൻ്റുമാരെയോ തൊഴിലാളികളെയോ നിയമിക്കുന്നു.
5. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരർക്ക് അവരുടെ വ്യാപാരത്തിൽ ഭീമമായ മൂലധന നിക്ഷേപം നടത്തേണ്ടി വരുന്നു.
6. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരർ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർക്ക് വായ്പാ സൗകര്യം നൽകുന്നു.
7. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരർ ഉല്പാദകർക്ക് സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകുന്നു.
8. ഇവർ പട്ടണത്തിൽ ഒരു പ്രത്യേക സ്ഥലത്ത് കേന്ദ്രീകരിച്ചിരിക്കുന്നതാണ് കാണുക. ഉദാഹരണമായി തുണിക്കച്ചവടക്കാരെല്ലാം ഒരു പ്രത്യേക സ്ഥലത്ത്, ഫർണിച്ചർ കച്ചവടക്കാരെല്ലാവരും മറ്റൊരു സ്ഥലത്ത് എന്നിങ്ങനെ

മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരരുടെ ധർമ്മങ്ങൾ

മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരർ ആരാണെന്നും അവരുടെ പ്രത്യേകതകൾ എന്തെല്ലാമാണെന്നും നിങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി കഴിഞ്ഞു. ഇനി അവരുടെ പ്രധാന ധർമ്മങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്നാണ് നാം പഠിക്കുന്നത്.



കുറിപ്പുകൾ



ഒരു മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ സാധാരണയായി നിർവ്വഹിക്കേണ്ടി വരുന്ന പ്രധാന ധർമ്മങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

- 1. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ശേഖരണം:** ഒരു മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നും കൂടിയ അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ശേഖരിക്കുന്നു.
- 2. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സംഭരണം:** ശേഖരിച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങളെല്ലാം വിൽപ്പന നടത്തുന്നതു വരെ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ സുരക്ഷിതമായി സംഭരണശാലകളിൽ സൂക്ഷിക്കുന്നു. പഴങ്ങൾ, പച്ചക്കറകൾ തുടങ്ങിയ പെട്ടെന്ന് ചീത്തയാകുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ശീതീകരണികളിൽ സൂക്ഷിച്ചുവയ്ക്കുന്നു.
- 3. വിതരണം:** ഒരു മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ അയാൾ സംഭരിച്ചു വെച്ചിട്ടുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് അനേകം ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർക്കായി വിൽപ്പന നടത്തുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഇപ്രകാരം മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ വിതരണ ധർമ്മവും നിർവ്വഹിച്ചുവരുന്നു.
- 4. ധനസഹായം:** ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കുള്ള പണം മുൻകൂറായി നൽകുക വഴി ഉൽപ്പാദകരെ സാമ്പത്തികമായി സഹായിക്കുകയാണ് മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ ചെയ്യുന്നത്. കൂടാതെ ഇവർ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർക്ക് കടമായി സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. അങ്ങനെ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ അവരുടെ ഇരുഭാഗങ്ങളിലുമുള്ളവർക്ക് ധനസഹായം നൽകുന്ന ആളായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു.
- 5. നഷ്ടസാധ്യത വഹിക്കൽ:** മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നും വൻതോതിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുകയും വിൽപ്പന നടക്കുന്നതുവരെ അവ സംഭരണശാലകളിൽ സൂക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഷാഷൻ, വില, ഡിമാന്റ് എന്നിവയിലുണ്ടാകുന്ന മാറ്റത്തിന്റെ ഫലമായി സംഭവിക്കാവുന്ന നഷ്ടസാധ്യത മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ വഹിക്കേണ്ടി വരുന്നു.
- 6. ഗ്രേഡിംഗ് (തരം തിരിക്കുക):** മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സ്വഭാവമനുസരിച്ച് അവ തരം തിരിക്കുന്നു. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സ്വഭാവം, വലുപ്പം, തൂക്കം എന്നിവ അടിസ്ഥാനമാക്കിയാണ് തരം തിരിക്കുക. കൂടാതെ വ്യാപാരത്തിന് അനുയോജ്യമായ വിധത്തിൽ ഉൽപ്പന്നം പൊതിഞ്ഞ് സൂക്ഷിക്കുകയും (പാക്കേജിംഗ്) ചെയ്യുന്നു. ചില മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ ബ്രാൻഡിംഗ് (വാണിജ്യമുദ്ര) എന്ന ധർമ്മവും കൂടി നിർവ്വഹിക്കുന്നു. അവർ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ബ്രാൻഡ് പേരുകൾ നൽകുന്നു.
- 7. വില നിർണ്ണയം:** മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരാണ് സാധനങ്ങളുടെ വില അവസാനമായി തീരുമാനിക്കുന്നത്. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ആവശ്യത്തിനനുസരിച്ച് വിതരണ



കുറിപ്പുകൾ

രണം ക്രമീകരിക്കുക വഴി ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില സ്ഥിരത നിലനിർത്തുവാൻ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർക്ക് സാധിക്കുന്നു. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ആവശ്യം വർദ്ധിപ്പിച്ചു. ജനങ്ങളുടെ അഭിരുചിയിൽ മാറ്റം വരുത്തിയും വിപണിയിൽ സ്വാധീനം ചെലുത്തി വർദ്ധിച്ച് വരുന്ന ആവശ്യത്തിനനുസരിച്ച് വിതരണം നടത്തുവാനുള്ള ക്രമീകരണം ചെയ്യുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 13.2

മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പരിശോധിക്കുക

1. ഇവർ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനായി ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നും നേരിട്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്നു.
2. ഇവർ ഉൽപ്പാദകർക്കെന്നപോലെ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർക്കും ധനസഹായം ചെയ്തുകൊടുക്കുന്നു.
3. ഇവർ വൻതോതിൽ ഉല്പന്നങ്ങൾ ശേഖരിക്കുകയും വിൽപ്പന നടക്കുന്നതുവരെ അവ ഭദ്രമായി സൂക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.
4. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർക്ക് അവരുടെ വ്യാപാരത്തിൽ വളരെ കുറഞ്ഞ മൂലധന നിക്ഷേപമേ നടത്തേണ്ടി വരുന്നുള്ളൂ.
5. ഇവർ മാർക്കറ്റിൽ വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് സമീപത്തായി കേന്ദ്രീകരിച്ചിരിക്കുന്നു.
6. ഇവർ കുറഞ്ഞ അളവിൽ വിവിധ ഇനത്തിലുള്ള ഉല്പന്നങ്ങളാണ് വാങ്ങുന്നത്.

13.3.2 ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ

മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നോ അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നോ. ചിലപ്പോൾ നിന്ന് നേരിട്ടോ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിച്ച് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്നവരാണ് ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ. സാധാരണയായി ഒരു ചില്ലറ വിൽപ്പന ശാലയിലൂടെയാണ് ഇവർ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുന്നത്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യാനുസരണം ചെറിയ അളവിലാണ് ഇവർ വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്. ദൈനംദിനോപയോഗത്തിന് ആവശ്യമായി വരുന്ന വിവിധങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇവർ സൂക്ഷിക്കുന്നു.

ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരുടെ പ്രത്യേകതകൾ

ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരുടെ പ്രത്യേകതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

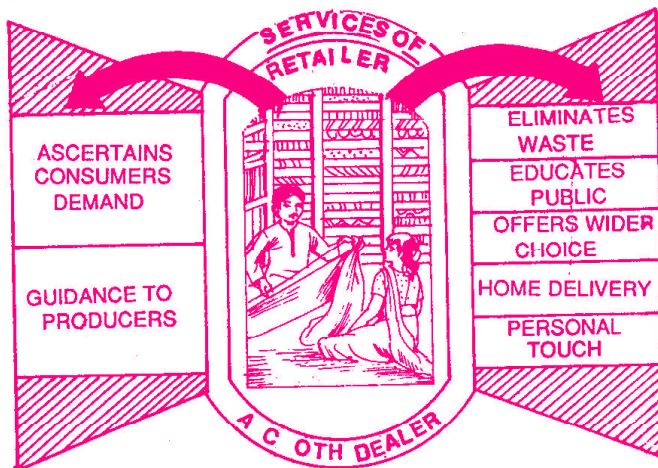
1. ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ ഉപഭോക്താക്കളുമായി നേരിട്ട് ബന്ധം പുലർത്തുന്നു. ഇവർ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യകതകൾ മനസ്സിലാക്കുകയും അതുപ്രകാരം സാധനങ്ങൾ വാങ്ങി സൂക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.
2. ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്, വീണ്ടും അവ മറ്റുള്ളവർക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുവാനല്ല, മറിച്ച് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉപയോഗിക്കാൻ വേണ്ടിയാണ്. ഉദാഹരണത്തിന് നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ ഉപയോഗത്തിന് വേണ്ടി പഴങ്ങൾ, വസ്ത്രങ്ങൾ, പേന, പെൻസിൽ മുതലായവ വാങ്ങിക്കുന്നു.
3. ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ കുറഞ്ഞ അളവിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഭാവി ആവശ്യത്തിനായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടുതലായി സംഭരിച്ചു വെക്കേണ്ടി വരുന്നില്ല.



4. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരുമായി താരതമ്യപ്പെടുത്തുമ്പോൾ, ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർക്ക് വ്യാപാരം തുടങ്ങുന്നതിനും, നടത്തിക്കൊണ്ട് പോകുന്നതിനും വളരെ കുറഞ്ഞ മൂലധനമേ ആവശ്യമായി വരുന്നുള്ളൂ.
5. ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ നാനാ വിധത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഇടപാട് നടത്തുന്നതിനാൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവരുടെ ഇഷ്ടാനുസരണം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു.
6. ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ വായ്പയ്ക്ക് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുകയും അവ റൊക്കമായി വിൽപ്പന നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നു.
7. ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അലങ്കരിച്ച് നന്നായി പ്രദർശിപ്പിക്കുവാൻ പ്രത്യേകം ശ്രദ്ധിക്കുന്നു. ഇത് ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കുന്നു.

ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരുടെ ധർമ്മങ്ങൾ

എല്ലാ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരും വിഭിന്നമായ അഭിരുചികളും, ഗുണവിശേഷണങ്ങളുമുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുമായിട്ടാണ് ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഇടപാടുകാരെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തുന്നതിലും കൂടുതൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിന് പ്രേരിപ്പിക്കുന്നതിനും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ സദാ ശ്രദ്ധ വെക്കേണ്ടതാണ്. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേയും, സേവനങ്ങളുടേയും വിതരണ പ്രക്രിയയിൽ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ എന്താണ് ചെയ്യുന്നതെന്ന് നോക്കാം.



1. **ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുക:** ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ പല മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നും ഉല്പാദകരിൽ നിന്നും നാനാവിധത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യത്തിനനുസരിച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ആവശ്യമായ അളവിൽ അവർക്ക് ലഭ്യമാക്കി കൊടുക്കാൻ ഒരു ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരന് കഴിയുന്നു.
2. **ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സംഭരിക്കുക:** ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യാനുസരണം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നതിനായി ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മതിയായ അളവിൽ സംഭരിച്ചുവെക്കുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടിയ അളവിൽ സൂക്ഷിച്ചുവെക്കേണ്ടി വരുന്നില്ല.
3. **ധനസഹായം:** പൊതുവെ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ റൊക്കം വിൽപ്പനയാണ് നടത്തുകയെങ്കിലും, തങ്ങളുടെ സ്ഥിരം ഇടപാടുകാർക്ക് കടമായും വിൽപ്പന ന

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയം, വിക്രയം
വിതരണം



ടത്താറുണ്ട്. കൂടിയ അളവിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്ന ഇടപാടുകാർക്കും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ കടം സൗകര്യം അനുവദിക്കാറുണ്ട്.

4. **വ്യക്തിഗത സേവനങ്ങൾ:** വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം, സവിശേഷതകൾ, ഉപയോഗം എന്നിവയെപ്പറ്റി വിദഗ്ദ്ധരോടോ നൽകുക വഴി ഇടപാടുകാർക്ക് വ്യക്തിഗത സേവനങ്ങൾ ചെയ്തുകൊടുക്കാൻ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ കഴിയുന്നു. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഇഷ്ടാനിഷ്ടങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി അവർക്ക് ആവശ്യമായ നിർദ്ദേശങ്ങൾ നൽകാൻ അയാൾക്ക് കഴിയുന്നു. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾ ആവശ്യപ്പെടുന്ന മുറയ്ക്ക് ഉടനെത്തന്നെ സൗജന്യമായി വീട്ടുപടിക്കൽ എത്തിച്ചുകൊടുക്കുക വഴി ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് സ്ഥലമൂല്യം പ്രദാനം ചെയ്യുന്നുവെന്ന് പറയാം.
5. **നഷ്ടസാധ്യത വഹിക്കൽ:** ഒരു ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ വിവിധ തരത്തിലുള്ള നഷ്ടസാധ്യതകൾ വഹിക്കേണ്ടതുണ്ട്.
 1. സാധനങ്ങൾ അഗ്നിക്കിരയാവുകയോ മോഷ്ടിക്കപ്പെടുകയോ ചെയ്യുക.
 2. വിറ്റഴിയാത്ത സാധനങ്ങളുടെ ഗുണം നഷ്ടപ്പെട്ടുപോകുക.
 3. ഫാഷനിലും ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചിയിലും ഉണ്ടാകുന്ന മാറ്റങ്ങൾ
6. **സാധനങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കൽ:** ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ വിവിധങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തങ്ങളുടെ കടയിൽ ചിട്ടയോടെ ആകർഷകമായ രീതിയിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നു. ഇത് ഉപഭോക്താക്കളുടെ ശ്രദ്ധയെ ആകർഷിക്കുകയും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വളരെ എളുപ്പത്തിൽ വിറ്റഴിക്കപ്പെടുന്നതിന് സഹായിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.
7. **കമ്പോള വിവരങ്ങൾ നൽകുക:** ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചികൾ, ഇഷ്ടാനിഷ്ടങ്ങൾ, ഫാഷൻ എന്നിവ സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങൾ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരിലൂടെ ഉൽപ്പാദകരെ അറിയിക്കുന്നത് ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരാണ്. വിപണി ഗവേഷണം നടത്തുന്ന സമയത്ത് ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ വിലപ്പെട്ട വിവരങ്ങളുടെ ഒരു ഉറവിടമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു.

13.4 മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ

മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരെപ്പറ്റിയും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരെപ്പറ്റിയും നിങ്ങൾ വിശദമായി പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ഓരോരുത്തരുടെയും പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ സാരമായ വ്യത്യാസങ്ങൾ ഉള്ളതായി നിങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കിയിട്ടുണ്ടാകുമലേലോ. ഈ വ്യത്യാസങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം.

മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ	ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ
1. വൻതോതിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നു	1. കുറഞ്ഞ അളവിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നു.
2. ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്ന് നേരിട്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നു.	2. സാധാരണയായി മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നും സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നു
3. പരിമിതമായ ഇനം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നു.	3. അനേകതരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നു



കുറിപ്പുകൾ

<p>4. വ്യാപാരം തുടങ്ങുന്നതിനും നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്നതിനും കൂടിയ അളവിൽ മൂലധനം ആവശ്യമായി വരുന്നു.</p> <p>5. പുനർ വിൽപ്പന നടത്തുക എന്ന ഉദ്ദേശ്യത്തോടെ വിൽപ്പന നടത്തുന്നു.</p> <p>6. ഉപഭോക്താക്കളുമായി നേരിട്ട് ബന്ധം പുലർത്തുന്നില്ല</p> <p>7. മൊത്തക്കച്ചവട സ്ഥാപനം മോടിപിടിപ്പിക്കേണ്ട ആവശ്യമില്ല</p>	<p>4. വ്യാപാരം തുടങ്ങുന്നതിനും നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്നതിനും കുറഞ്ഞ അളവിൽ മൂലധനം മതി</p> <p>5. ആത്യന്തികമായി ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗപ്പെടുക എന്ന ഉദ്ദേശ്യത്തോടെ വിൽപ്പന നടത്തുന്നു.</p> <p>6. ഉപഭോക്താക്കളുമായി നേരിട്ട് ബന്ധം പുലർത്തുന്നു.</p> <p>7. ചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനം ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കുന്നതിനായി മോടി പിടിപ്പിക്കുന്നു.</p>
--	--



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 13.3

- I. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന വാക്യങ്ങൾ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരുമായാണോ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരുമായാണോ ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതെന്ന് വ്യക്തമാക്കുക
1. കുറഞ്ഞ അളവിൽ സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നു.
 2. കൂടിയ മൂലധനം ആവശ്യമായി വരുന്നു.
 3. പുനർ വിൽപ്പന നടത്താൻ വേണ്ടിയാണ് വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്
 4. പരിമിതമായ ഇനം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നു.
 5. ഉപഭോക്താക്കളുമായി നേരിട്ട് ബന്ധം സ്ഥാപിക്കുന്നു.
- II. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന ചോദ്യങ്ങൾക്ക് ഉത്തരമെഴുതുക
1. ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ നേരിടേണ്ടി വരുന്ന നഷ്ടസാധ്യതകൾ എന്തെല്ലാം? ഏതെങ്കിലും രണ്ട് നഷ്ട സാധ്യതകൾ വ്യക്തമാക്കുക

 2. നിങ്ങളുടെ പ്രദേശത്തുള്ള രണ്ടോ മൂന്നോ കച്ചവടക്കാർ ഒരേ തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് വിൽപ്പന നടത്തുന്നതെന്ന് കരുതുക. നിങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമുള്ള സാധനങ്ങൾ ഏത് കച്ചവടക്കാരനിൽ നിന്നാണ് നിങ്ങൾ വാങ്ങുക

- III. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ
- i. പ്രത്യക്ഷ വിതരണ ശൃംഖലയിൽ ഉൾപ്പെടുന്നത്
 - (a) ഉൽപ്പാദകൻ → ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ → ഉപഭോക്താവ്
 - (b) ഉൽപ്പാദകൻ → ഉപഭോക്താവ്

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രമം, വിക്രമം
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

(c) ഉൽപ്പാദകൻ → മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ → ഉപഭോക്താവ്

(d) ഉൽപ്പാദകൻ → ഏജന്റ് → ഉപഭോക്താവ്

- ii. ഭാരിച്ച അളവിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങി കച്ചവടക്കാരന് വിൽക്കുന്ന കച്ചവടത്തെ വിളിക്കുന്നത്.
 - (a) വിദേശ കച്ചവടം (b) മൊത്തക്കച്ചവടം
 - (c) ഉൾനാടൻ കച്ചവടം (d) ചില്ലറക്കച്ചവടം
- iii. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരൻ ആരെയെല്ലാം തമ്മിൽ ബന്ധിപ്പിക്കുന്ന പ്രധാന കണ്ണിയാണ്?
 - (a) ഉൽപ്പാദകനും മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരനും
 - (b) ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരനും ഉപഭോക്താവും
 - (c) ഉൽപ്പാദകനും ഉപഭോക്താവും
 - (d) ഉൽപ്പാദകനും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരനും
- iv. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഇഷ്ടാനിഷ്ടങ്ങൾ സമയാസമയങ്ങളിൽ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരന് ലഭ്യമാകുന്നത്.
 - (a) പരസ്യം (b) ദിനപ്പത്രം
 - (c) ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ (d) ഉപഭോക്താക്കൾ
- v. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരന്റെ പ്രധാന സവിശേഷത
 - (a) ഉൽപ്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് പരസ്യം ചെയ്യൽ
 - (b) കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുക
 - (c) വ്യത്യസ്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ ഇടപാട് നടത്തുക
 - (d) ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങി ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർക്ക് വിൽക്കുക.



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- ഉൽപ്പാദകനിൽ നിന്നും ഉപഭോക്താവിലേക്ക് നീങ്ങുന്നതിനായി ഉൾപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന മാർഗ്ഗത്തെയാണ് വിതരണ ശൃംഖല എന്നു പറയുന്നത്.
- ഉൽപ്പാദകർ അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുമ്പോൾ അതിനെ പ്രത്യക്ഷ വിതരണ ശൃംഖല എന്നാണ് പറയുന്നത്. എന്നാൽ വിതരണ പ്രക്രിയയിൽ ധാരാളം ഇടനിലക്കാർ ഉൾപ്പെടുമ്പോൾ അതിനെ പരോക്ഷ വിതരണ ശൃംഖല എന്നാണ് പറയുന്നത്.
- ഭാരിച്ച അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഇടപാട് നടത്തുന്ന, വിതരണ ശൃംഖലയിലെ ഒരു പ്രധാന മധ്യവർത്തിയാകുന്നു മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ. ഇവർ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർക്കാണ് സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്. ചിലപ്പോൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നേരിട്ടും വിൽപ്പന നടത്താറുണ്ട്.
- ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ശേഖരണം, സംഭരണം, വിതരണം, ധനസഹായം ചെയ്യൽ, നഷ്ടസാധ്യത വഹിക്കൽ തുടങ്ങിയ ധർമ്മങ്ങളാണ് മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ നിർവ്വഹിക്കുന്നത്.



കുറിപ്പുകൾ

- മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നോ അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നോ നേരിട്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിച്ച് ഉപഭോക്താക്കർക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്നവരാണ് ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ. ഇവർ കുറഞ്ഞ അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഇടപാട് നടത്തുന്നവരാണ്.
- ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുക, സംഭരിക്കുക, ധനസഹായം ചെയ്യുക, വ്യക്തിഗത സേവനങ്ങൾ ചെയ്യുക, നഷ്ടസാധ്യത വഹിക്കൽ സാധനങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കൽ, കമ്പോള വിവരങ്ങൾ നൽകൽ എന്നിങ്ങനെയുള്ള വിവിധ മാർഗങ്ങൾ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ നിർവ്വഹിക്കുന്നു.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. വിതരണശൃംഖല എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
2. പ്രത്യക്ഷ വിതരണശൃംഖലകൾ വഴി വിതരണം നടത്തുന്ന സേവനങ്ങൾക്ക് നാല് ഉദാഹരണങ്ങൾ നൽകുക.
3. ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നും ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നീങ്ങുന്നതിനുള്ള വിവിധ വിതരണ ശൃംഖലകൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
4. ആരാണ് മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ? മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ വിതരണശൃംഖലയിലെ ഒരു പ്രധാന കണ്ണിയായി പ്രവർത്തിക്കുന്നതെങ്ങിനെ?
5. ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരുടെ ഏതെങ്കിലും നാല് പ്രത്യേകതകൾ വ്യക്തമാക്കുക.
6. ഉൽപ്പന്ന വിതരണത്തിൽ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരുടെ പങ്ക് വിശദീകരിക്കുക.
7. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരും തമ്മിലുള്ള ഏതെങ്കിലും അഞ്ച് വ്യത്യാസങ്ങൾ എഴുതുക.
8. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരുടെ ഏതെങ്കിലും രണ്ട് ധർമ്മങ്ങൾ എഴുതുക.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 13.1
- | | |
|-------------------------|-----------------------------|
| 1. വിതരണ ശൃംഖല | 2. മധ്യവർത്തി (ഇടനിലക്കാരൻ) |
| 3. പരോക്ഷ | 4. പ്രത്യക്ഷ |
| 5. ചില്ലറ വിൽപ്പന ശാലകൾ | |
- 13.2
- | | | | | | |
|-----------|--------|--------|-----------|-----------|-----------|
| 1. തെറ്റ് | 2. ശരി | 3. ശരി | 4. തെറ്റ് | 5. തെറ്റ് | 6. തെറ്റ് |
|-----------|--------|--------|-----------|-----------|-----------|
- 13.3
- (i)
- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1. ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ | 2. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ |
| 3. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ | 4. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ |
| 5. ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ | |
- (ii) താഴെ പറയുന്നതിൽ ഏതെങ്കിലും രണ്ടെണ്ണം
- a. സാധനങ്ങൾ അഗ്നിക്കിരയാവുകയോ മോഷ്ടിക്കപ്പെടുകയോ ചെയ്യുക
 - b. വിറ്റഴിയാത്ത സാധനങ്ങളുടെ ഗുണം നഷ്ടപ്പെട്ട് പോകുക
 - c. ഫാഷനിലും ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചിയിലും ഉണ്ടാകുന്ന മാറ്റങ്ങൾ

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രമം, വിക്രമം
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

- (iii) a. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ശേഖരിക്കുകയും പ്രദർശിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുക വഴി വിപണനത്തെ സഹായിക്കുക
- b. ഉൽപ്പാദകർ ഏറ്റെടുക്കേണ്ടി വരുന്ന നഷ്ടസാധ്യതകൾ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ ഏറ്റെടുക്കുന്നു.
- c. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഇഷ്ടാനിഷ്ടങ്ങൾ അഭിരുചി എന്നിവ സംബന്ധിച്ചുള്ള വിവരങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകുന്നു.
- (iii) താഴെ പറയുന്ന പ്രത്യേകതകളോട് കൂടിയ കടയിൽ നിന്ന് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുവാൻ നാം ഇഷ്ടപ്പെടുന്നു.
 - a. ന്യായമായ വില മാത്രം ഈടാക്കുന്നു
 - b. വിൽപ്പനാനന്തര സേവനം ചെയ്തുകൊടുക്കുന്നു.
 - c. നമ്മുടെ ഇഷ്ടത്തിനും അഭിരുചിക്കും യോജിച്ച വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകുന്നു.
 - d. കടമായി വിൽപ്പന നടത്തുക, വീടുകളിൽ സാധനങ്ങൾ എത്തിക്കുക മുതലായ സൗകര്യങ്ങൾ ചെയ്തുകൊടുക്കുന്നു.

III. (i) ബി (ii) ബി (iii) സി (iv) ഡി (v) ഡി

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

നിങ്ങളുടെ സമീപത്തുള്ള ഒരു ഷോപ്പ് സന്ദർശിച്ച് അതിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നിന്ന് അത് മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരനാണോ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരനാണോ എന്ന് കണ്ടുപിടിക്കുക.



കുറിപ്പുകൾ

14

ചില്ലറക്കച്ചവടം

ദൈനംദിന ജീവിതത്തിൽ വൈവിധ്യമാർന്ന ധാരാളം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നാം ഉപയോഗിക്കുന്നു. ഈ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെല്ലാം നമുക്ക് എവിടെ നിന്നാണ് ലഭിക്കുന്നത്? ഇവയെല്ലാം നമ്മുടെ പ്രാദേശിക വിപണിയിൽ ലഭ്യമാണോ? ലഭ്യമല്ലെങ്കിൽ നാം അവ അടുത്ത പട്ടണത്തിൽ പോയി വാങ്ങിക്കേണ്ടി വരും. നമ്മുടെ ഇഷ്ടത്തിനും അഭിരുചിക്കും അനുയോജ്യമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാകണമെങ്കിൽ നാം കടകളിൽ നിന്ന് കടകളിലേക്കും, വിപണിയിൽ നിന്ന് വിപണിയിലേക്കും പോവേണ്ടി വരും. ആവശ്യമായ എല്ലാ സാധനങ്ങളും ഒരേ കടയിൽ തന്നെ ലഭ്യമാകാത്തതെന്താണെന്ന്

ഒരു പക്ഷേ നിങ്ങൾ ചിന്തിച്ചുകാണും. എന്തുകൊണ്ടാണ് ഇവ നമ്മുടെ വീട്ടുപടിക്ക് ലഭ്യമാകാത്തത്? എന്നാൽ നിങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമുള്ള വിവിധങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ സൗകര്യർത്ഥം തെരഞ്ഞെടുക്കാവുന്ന ചില കടകളുണ്ട്. മാത്രമല്ല സാധനങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ വീട്ടുപടിക്ക് എത്തിക്കാവുന്നതാണ്. സാധനങ്ങൾ എടുത്തുതരാനും മറ്റും പ്രത്യേക വിൽപ്പനക്കാർ ഇല്ലാതെ നമ്മുടെ സ്വന്തം ഇഷ്ടപ്രകാരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കാവുന്ന തരത്തിലുള്ള കടമകളുണ്ട്. അങ്ങനെയൊരു തന്നെ അല്ലേ? ഇത് എങ്ങിനെ സാധിക്കുന്നുവെന്നാണ് ഈ അധ്യായത്തിലൂടെ നാം പഠിക്കുന്നത്.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഈ അധ്യായത്തിലൂടെ താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങളാണ് നാം പഠിക്കുന്നത്.

- ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിന്റെ അർത്ഥം
- വിവിധതരം ചില്ലറക്കച്ചവടത്തെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവ്
- വിവിധതരത്തിലുള്ള വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം
- ഓരോ തരം വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിന്റേയും ഗുണങ്ങളും ദോഷങ്ങളും
- വിൽപ്പന സ്റ്റോറുകൾ ഇല്ലാതെയുള്ള ചില്ലറക്കച്ചവടം: അർത്ഥവും വിവിധ തരവും

14.1 ചില്ലറക്കച്ചവടം അർത്ഥം

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നേരിട്ട് സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരെ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ എന്ന് വിളിക്കുന്നു. നടന്ന് കച്ചവടം ചെയ്യുന്നവർ, ഉന്തുവണ്ടികളിൽ കച്ചവടം നടത്തുന്നവർ, ഒറ്റ വില ഷോപ്പ് കച്ചവടക്കാർ, പെട്ടിക്കട നടത്തുന്നവർ എന്നിവരെല്ലാം ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരാണ്. മധ്യവർത്തികളുടെ ശൃംഖലയിലെ അവസാന കണ്ണിയാണ് ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരുടേയും ഉപഭോക്താക്കളുടേയും മധ്യവർത്തിയായി ഇവർ (ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ) വർത്തിക്കുന്നു.



മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്ന് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങി ചെറിയ അളവിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭ്യമാക്കുന്നു. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരേക്കാൾ കുറഞ്ഞ മൂലധനം ആവശ്യമായ ചില്ലറക്കച്ചവടം

സാധാരണയായി റൊക്കം പൈസക്കാണ് നടത്തപ്പെടാറുള്ളത്. ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നത്തിൽ മാത്രം വിൽപ്പന കേന്ദ്രീകരിക്കാതെ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ അനേകം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സ്റ്റോക്ക് ചെയ്ത് വരുന്നു. തന്റെ സ്ഥാപനം സ്ഥിതി ചെയ്യുന്ന പ്രദേശത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയാണ് ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ കച്ചവടം നടത്തുന്നത്.

14.2 വിവിധതരം ചില്ലറക്കച്ചവടം

ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരെപ്പറ്റി മുൻഭാഗത്ത് നിങ്ങൾ പഠിച്ചുകഴിഞ്ഞു. ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ എന്നാൽ നൂടെ നാട്ടിൻപുറത്ത് കച്ചവടം ചെയ്യുന്ന ചെറിയ കച്ചവടക്കാരെന്നായിരിക്കും നിങ്ങളിൽ പലരും മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കും. അതുകൊണ്ട് തന്നെ നടന്ന് വിൽപ്പന നടത്തുന്നവർ, തെരുവു കച്ചവടക്കാർ എന്നിവർ മുതൽ സൂപ്പർമാർക്കറ്റ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ, മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ എന്നിവ വരെയുള്ള എല്ലാവരും നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് ചില്ലറക്കച്ചവട വ്യാപാരമാണ് നടത്തുന്നതെന്നറിയുമ്പോൾ നിങ്ങൾ അത്ഭുതപ്പെട്ടേക്കാം. ചില്ലറക്കച്ചവടത്തെ പൊതുവെ രണ്ടായി തരം തിരിക്കാവുന്നതാണ്.

- 1. ചെറുകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം 2. വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം

പരിമിതമായ ഇനം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരിമിതമായ അളവിൽ പ്രാദേശികമായി കച്ചവടം നടത്തുന്നതിനെയാണ് ചെറുകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം എന്നു പറയുന്നത് ഇവ വളരെ കുറഞ്ഞ മൂലധനം മാത്രം ആവശ്യമായി വരുന്നവയും, പരിമിതമായ എണ്ണം ഉപഭോക്താക്കളുമായി ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നവയുമാകുന്നു. എന്നാൽ കൂടിയ മൂലധന നിക്ഷേപം ആവശ്യമായി വരികയും, വൻതോതിൽ വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നതിനെയാണ് വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം എന്നു പറയുന്നത്. ഇവ അനേകം ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപര്യങ്ങൾ സാധിപ്പിച്ചുകൊടുക്കുന്നു. സൂപ്പർമാർക്കറ്റ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ, മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ എന്നിവ വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണമാണ്.

ചെറുകിട ചില്ലറക്കച്ചവടത്തെപ്പറ്റിയാണ് നാം ഇവിടെ വിശദമായി പഠിക്കുന്നത്.

ചെറുകിടചില്ലറക്കച്ചവടം

ചെറുകിട ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിൽ വിവിധ തരത്തിലുള്ള ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. അവരെ താഴെ പറയുന്ന രീതിയിൽ തരംതിരിക്കാവുന്നതാണ്.

- 1. നടന്നു കച്ചവടം
- 2. സ്ഥിരം പീടിക കച്ചവടം

1. നടന്നു കച്ചവടം

ചുറ്റും നടന്ന് സഞ്ചരിച്ച് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നേരിട്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനായി ഇവർക്ക് സ്ഥിരം കടകളില്ല. പത്രവിതരണം നടത്തുന്നവർ, ബസ്സുകളിലും തീവണ്ടികളിലും നിലക്കടല, വളകൾ, കളിപ്പാട്ടങ്ങൾ എന്നിവ വിൽക്കുന്നവർ, ഉന്തുവണ്ടികളിൽ മൺപാത്രം വിൽപ്പന നടത്തുന്നവർ ഇതെല്ലാം നടന്നു കച്ചവടം നടത്തുന്നവരിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. നമ്മുടെ നാട്ടിൽ നടപ്പാതകളിലും മറ്റും ഇരുന്ന് ഇത്തരക്കാർ കച്ചവടം നടത്തുന്നതായി നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവും.



നഗരങ്ങളിലും പട്ടണങ്ങളിലും വിവിധ തരക്കാരായ ധാരാളം നടന്നു കച്ചവടക്കാർ നമുക്കു കാണാൻ കഴിയും. ചിലർ ആഴ്ചയിൽ നിശ്ചിത ദിവസങ്ങളിൽ ചില പ്രത്യേക സ്ഥലങ്ങളിൽ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപന നടത്തുന്നതായി കാണാം. ആഴ്ച ചന്ത എന്നാണ് ഇതിനെ വിളിക്കുന്നത്. വീടുകൾ തോറും കയറി യിറങ്ങി സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുന്നവരിൽ നടന്നു കച്ചവടക്കാരിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. പലപ്പോഴും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഒരു നിശ്ചിത വില ഉണ്ടായിരിക്കില്ല. വിലപേശലിലൂടെയാണ് വില നിശ്ചയിക്കപ്പെടുന്നത്. വ്യക്തമായ വാണിജ്യമുദ്രകൾ ഇല്ലാത്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങളായിരിക്കും പലപ്പോഴും ഈ രീതിയിൽ വിൽപന നടത്തുന്നത്.

2. സ്ഥിരം പീടിക കച്ചവടം

സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വിൽപന നടത്തുന്നതിന് സ്ഥിരമായൊരു കടയുള്ള ചില്ലറ കച്ചവടക്കാരാണിവർ. മാർക്കറ്റിൽ ഒരു പ്രത്യേക സ്ഥലത്തോ ജനങ്ങൾ കൂടുതലായി താമസിക്കുന്ന സ്ഥലത്തിന് സമീപത്തോ ആണ് ഇത്തരം കടകൾ സാധാരണ കണ്ടുവരുന്നത്. ഇത്തരം കടകളിൽ ഇടപാടുകാരെ ആകർഷിക്കാൻ വിധത്തിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നതാണ്.

ഇടപാട് നടത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സ്ഥിരം പീടിക കച്ചവടത്തെ താഴെ കാണുന്ന രീതിയിൽ തരംതിരിക്കാവുന്നതാണ്.

- a. ജനറൽ
- b. സികിൾ ലൈൻ സ്റ്റോർ
- c. സ്പെഷ്യാലിറ്റി സ്റ്റോർ

എ) ജനറൽ സ്റ്റോർ

ജനങ്ങളുടെ ദൈനംദിന ഉപയോഗത്തിന് വേണ്ട വിവിധങ്ങളായ ഉപഭോഗ വസ്തുക്കൾ വിൽപന നടത്തുന്ന ചില്ലറ വിൽപന ശാലയാണിത്. പലചരക്ക് സാധനങ്ങൾ, സ്റ്റേഷനറി സാധനങ്ങൾ, ബേക്കറി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, സൗന്ദര്യ വർദ്ധക വസ്തുക്കൾ എന്നിങ്ങനെയുള്ള ഒട്ടനവധി സാധനങ്ങൾ ജനറൽ സ്റ്റോറിലൂടെ വിൽപന നടത്തുന്നതായി കാണാൻ കഴിയും. സാധാരണയായി ഇത്തരം ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ രൊക്കം പണമിടപാടുകളാണ് നടത്തുന്നത്. എന്നാൽ സ്ഥിരം ഇടപാടുകാർക്ക് കടമായും വിൽപന നടത്താറുണ്ട്. സാധനങ്ങൾ സ്വന്തം ചിലവിൽ ഇടപാടുകാരുടെ വീടുകളിൽ എത്തിച്ചുകൊടുക്കുന്നവരും ഉണ്ട്.



ജനറൽ സ്റ്റോർ

ബി) സികിൾ ലൈൻ സ്റ്റോർ :

ഏതെങ്കിലുമൊരു തരം ഉൽപ്പന്നം മാത്രം വിൽപന നടത്തുന്ന കടകളാണിവിടെ. മെഡിക്കൽ ഷോപ്പുകൾ, പുസ്തകശാലകൾ, കളിപ്പാട്ടങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന കടകൾ, റെഡിമെയ്ഡ് വസ്ത്രങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന കടകൾ മുതലായവ നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ. ഇവയെല്ലാം സികിൾലൈൻ സ്റ്റോറുകളാണ്. ഒരു പ്രത്യേക വിഭാഗത്തിലുള്ള എന്നാണ് വ്യത്യസ്ത വലുപ്പത്തിലും ഡിസൈനിലും ഗുണനിലവാരത്തിലുമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് ഇവിടെ വിൽപന നടത്തുന്നത്.



മെഡിക്കൽ സ്റ്റോർ (സികിൾ ലൈൻ സ്റ്റോർ)



കുറിപ്പുകൾ

സി) സ്പെഷാലിറ്റി സ്റ്റോർ:

ഒരു പ്രത്യേക വാണിജ്യ മുദ്രയുള്ളതോ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു പ്രത്യേക കമ്പനിയുടെയോ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന കടകളാണ് സ്പെഷാലിറ്റി സ്റ്റോറുകൾ എന്നു പറയുന്നത്. ഒരു പ്രത്യേക വാണിജ്യ മുദ്രയോട് കൂടിയതോ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപ്പാദകർ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നതോ ആയ എല്ലാവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും ഇവിടെ ലഭ്യമായിരിക്കും. വുഡ്ലാന്റ് ഷൂ ഷോപ്പുകൾ നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ. വുഡ്ലാന്റ് കമ്പനി ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഷൂ മുതൽ വസ്ത്രങ്ങൾ വരെയുള്ള എല്ലാ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും ഇവിടെ ലഭ്യമാകുന്നതാണ്.



ലേഡീസ് ഷൂ ഷോപ്പ് (സ്പെഷാലിറ്റി സ്റ്റോർ)



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 14.1

ചേരുംപടി ചേർക്കുക

എ	ബി
1. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റ്	എ) ഒരു പ്രത്യേക വാണിജ്യ മുദ്രയോട് കൂടിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാത്രം കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു.
2. നടന്നു കച്ചവടക്കാർ	ബി) ഒരു പ്രത്യേക വിഭാഗത്തിൽ പെടുന്ന വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്നു.
3. സ്പെഷാലിറ്റി സ്റ്റോർ	സി) ദൈനംദിന ഉപയോഗത്തിനായുള്ള വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നു
4. ജനറൽ സ്റ്റോർ	ഡി) വൻകിട ചില്ലറ കച്ചവടം
5. സിങ്കിൾ ലൈൻ സ്റ്റോർ	ഇ) ഉത്തുവണ്ടികളിലായി സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുന്നു

14.3 വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം : അർത്ഥം

പുതിയ വസ്ത്രങ്ങൾ, ഷൂ, ബാഗ് എന്നിങ്ങനെ ദൈനംദിന ഉപയോഗത്തിനുള്ള ധാരാളം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് വാങ്ങേണ്ടി വരുന്നു എന്ന് കരുതുക. നിങ്ങൾ എന്താണ് ചെയ്യുക. മാർക്കറ്റിലുള്ള ഒരു കടയിൽ പോയി ഇഷ്ടപ്പെട്ട വസ്ത്രങ്ങൾ വാങ്ങിക്കും. പിന്നെ ഷൂ വാങ്ങാനായി മറ്റൊരു കടയിലേക്ക് പോകും. ഇങ്ങനെ ആ വശ്യമായ വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കാനായി ഒന്നിൽ നിന്ന് മറ്റൊന്നിലേക്കായി കടകൾ മുഴുവൻ കയറിയിറങ്ങേണ്ടി വരും. ചിലപ്പോൾ നിങ്ങൾക്കാവശ്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഒരു പ്രത്യേക കടയിൽ ലഭ്യമായിക്കൊള്ളണമെന്നില്ല. അപ്പോൾ വീണ്ടും മറ്റു കടകളിലേക്ക് പോകേണ്ടിവരും. അതെ പോലെ ചില കടകളിൽ അതിയായ തിരക്ക് അനുഭവപ്പെടുകയും ചെയ്തേക്കാം. ഇതെല്ലാം പ്രാദേശിക വിപണിയിലെ കടകളിൽ നമുക്ക് അനുഭവിക്കേണ്ടി വരുന്ന ചില പ്രയാസങ്ങളാണ്.

ഇത്തരത്തിലുള്ള ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ തരണം ചെയ്യാനായി ചിലപ്പോൾ നാം ചെറുകിട ചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനങ്ങളല്ലാത്ത മറ്റ് കടകളിലേക്ക് പോയേക്കാം. ഉദാഹരണമായി വിവിധ കടകളിൽ കയറി സാധനങ്ങൾ തിരഞ്ഞുപിടിച്ച് വാങ്ങിക്കാനുള്ള സ



കുറിപ്പുകൾ

മയമില്ലെങ്കിൽ മിക്കവാറും എല്ലാ സാധനങ്ങളും ലഭ്യമാകുന്ന ഒരു കട കണ്ടെത്തി അവിടെ നിന്നും ആവശ്യമായവ തെരഞ്ഞെടുക്കും. അല്ലെങ്കിൽ നാം വളരെ തിരക്കിലാണെങ്കിൽ ആവശ്യമായ സാധനങ്ങൾ വീട്ടിലെത്തിച്ചുതരുന്ന തരത്തിലുള്ള കടകളെപ്പറ്റി അന്വേഷിക്കും. വളരെ പേര് കേട്ട വാണിജ്യമുദ്രയുള്ള ഒരു ഉൽപ്പന്നമാണ് നമുക്ക് ആവശ്യമെങ്കിൽ അവ ന്യായമായ വിലയ്ക്ക് ലഭ്യമാക്കുന്ന ഒരു സ്ഥാപനം ഉണ്ടായിരുന്നുവെങ്കിൽ എന്ന് നാം ചിന്തിച്ചുപോകും.

ഈ തരത്തിലുള്ള സൗകര്യങ്ങളെല്ലാം ലഭ്യമാക്കിത്തരുന്ന ഏതെങ്കിലും കട നിങ്ങളുടെ പ്രാദേശിക വിപണിയിലുണ്ടോ?

വൻ നഗരങ്ങളിലേയും പട്ടണങ്ങളിലേയും ഏതാനും ചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനങ്ങളിൽ മാത്രമേ ഇത്തരം സൗകര്യങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുകയുള്ളൂ. ഇവർ വിവിധങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഒരേ മേൽക്കൂരയ്ക്കുള്ളിൽ ലഭ്യമാക്കുന്നു. ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾ സാധാരണയായി മാർക്കറ്റിൽ കേന്ദ്രഭാഗത്ത് സ്ഥിതി ചെയ്യുകയും അനേകം ഇടപാടുകാർക്ക് സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇത്തരത്തിലുള്ള ചില കടകളിൽ വിവിധങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നുവെങ്കിൽ മറ്റു ചില സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ഒരു പ്രത്യേക തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ (ഏതെങ്കിലും ഒരു ഉൽപ്പാദകൻ മാത്രം ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഷർട്ട്, ഷു മുതലായവ) ഇടപാടുകൾ മാത്രമാണ് നടത്തുന്നത്. ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾ വൻതോതിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുകയും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ ചെയ്യുന്ന അതേ രീതിയിൽ കുറഞ്ഞ അളവിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽക്കുകയുമാണ് ചെയ്യുന്നത്. ചിലപ്പോൾ വൻ ഉൽപ്പാദകരും തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനായി രാജ്യത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനങ്ങൾ തുടങ്ങാറുണ്ട്.

വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിന്റെ അർത്ഥമെന്തെന്ന് ഇനി പറയാമോ?

ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നമോ അല്ലെങ്കിൽ വിവിധങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ അനേകം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവരുടെ ആവശ്യാനുസരണം ഒരേ മേൽക്കൂരക്കകത്ത് ലഭ്യമാക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു തരം കച്ചവടമാകുന്നു. വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം.

വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ

വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിന്റെ പ്രധാന സവിശേഷതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

1. ഇവ ദൈനംദിനോപയോഗത്തിന് ആവശ്യമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഇടപാടുകൾ നടത്തുകയും ഇടപാടുകാരുടെ സൗകര്യത്തിന് അനുസരിച്ച് അവ ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.
2. ഇവർ കൂടിയ അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നും വാങ്ങിക്കുന്നതിനാൽ ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കാൻ കഴിയുന്നു.
3. ഇവ ധാരാളം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് സേവനങ്ങൾ ചെ്തുകൊടുക്കുന്നു.
4. ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങളുടെ വില സാധാരണ പ്രാദേശിക വിൽപ്പനശാലകളുടേതിനേക്കാൾ കൂടുതലായിരിക്കും.
5. ഇവ തുടങ്ങുന്നതിനും നടത്തിക്കൊമ്ടു പോകുന്നതിനും കൂടിയ മൂലധന നിക്ഷേപം ആവശ്യമായി വരുന്നു.
6. സാധാരണയായി ഇവ റൊക്കം പണം സ്വീകരിച്ച് മാത്രം ഇടപാടുകാർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 14.2

1. സാധനങ്ങൾ അളവിൽ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനെയാണ് ചില്ലറക്കച്ചവടം എന്നു പറയുന്നത്.
2. ഒരു കച്ചവടക്കാരൻ തന്റെ കടയിലൂടെ പല വ്യഞ്ജനങ്ങളും മറ്റും വിൽപ്പന നടത്തുമ്പോൾ അയാൾ പ്രവർത്തനങ്ങളിലാണ് ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നത്.
3. ഒന്നോ അതിൽ കൂടുതലോ തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വൻ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുമ്പോൾ അതിനെ ചില്ലറക്കച്ചവടം എന്ന് പറയുന്നു.
4. വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനങ്ങൾ ൽ സ്ഥിതി ചെയ്യുകയും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.
5. തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനായി വൻ ക്കും വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനങ്ങൾ തുടങ്ങാവുന്നതാണ്.

14.3 വിവിധതരം വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം

ഇന്ത്യയിൽ പ്രധാനമായും മൂന്ന് തരത്തിലുള്ള വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവട വ്യാപാരമാണുള്ളത്.

1. ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റൽ സ്റ്റോർ
2. മൾട്ടിപിൾ ഷോപ്പുകൾ
3. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ

14.4 ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റൽ സ്റ്റോർ

ഒരൊറ്റ കെട്ടിടത്തിൽ വിവിധയിനം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനമാണ് ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റൽ സ്റ്റോർ. മുഴുവൻ കെട്ടിടത്തെയും ധാരാളം ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റുകളായി വിഭജിച്ചിട്ടുണ്ടാവും. സ്റ്റേഷനറി സാധനങ്ങൾ, പുസ്തകങ്ങൾ, ഇലക്ട്രോണിക് ഉപകരണങ്ങൾ, തുണിത്തരങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെയുള്ള ഓരോ തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് ഓരോ ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റിലും ലഭ്യമാകുക. എല്ലാ ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റുകളും ഒരൊറ്റ മാനേജ്മെന്റിന്റെ കീഴിലും നിയന്ത്രണത്തിലുമായിരിക്കും.



ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റൽ സ്റ്റോർ

ഒരിക്കൽ ഒരു ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റൽ സ്റ്റോറിൽ പോയാൽ, ഒരു ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റിൽ നിന്ന് മറ്റൊരു ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റിലേക്ക് നീങ്ങുക വഴി നിങ്ങൾക്കാവശ്യമുള്ള എല്ലാ സാധനങ്ങളും അവിടെ നിന്നും വാങ്ങിക്കാൻ കഴിയും. ഒരൊറ്റ ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റൽ സ്റ്റോർ വഴി തങ്ങളുടെ മുഴുവൻ ആവശ്യങ്ങളും പൂർത്തീകരിക്കാൻ ഉപഭോക്താക്കളെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമെന്നോണം റസ്റ്റോറന്റ്, ടെലഫോൺ, ട്രെയ്ലറ്റ്, എ.ടി.എം മുതലായ പല സൗകര്യങ്ങളും ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റൽ സ്റ്റോറുകളിൽ ഏർപ്പെടുത്താറുണ്ട്.



കുറിപ്പുകൾ

അമേരിക്കയിലും യൂറോപ്പിലുമാണ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകൾക്ക് ഏറ്റവും കൂടുതൽ ജനസമ്മതിയുള്ളത്. നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് പല വൻ നഗരങ്ങളിലും ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകൾ കാണാൻ കഴിയും. ചെന്നൈയിലെ സ്പെൻസർ, ബാംഗ്ലൂരിലെ കിഡ്സ് കെംപ്, ഡൽഹിയിലെ എബനി ആൻഡ് ഷോപ്പേഴ്സ് സ്റ്റോപ്പ് എന്നിവ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറിന്റെ പ്രത്യേകതകൾ

ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് മനസ്സിലായല്ലോ. ഇനി അവയുടെ പ്രത്യേകതകൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് നോക്കാം.

1. നഗരങ്ങളിലേയും പട്ടണങ്ങളിലേയും പ്രധാന വാണിജ്യകേന്ദ്രങ്ങളിലാണിവ സാധാരണയായി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിലുള്ളവർക്ക് തങ്ങളുടെ സൗകര്യത്തിനനുസരിച്ച് വരാനും സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കാനും കഴിയുന്നു.
2. വളരെ വലിയൊരു സ്ഥാപനമാണിത്. മൊത്തം സ്ഥാപനത്തെ ധാരാളം ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റുകളായി വിഭജിച്ചിരിക്കുന്നു.
3. ഓരോ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റും ഓരോ പ്രത്യേകതരം ഉൽപ്പന്നവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഇടപാടുകളാണ് നടത്തുന്നത്. ഉദാഹരണമായി ഒരു ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് ഇലക്ട്രോണിക് ഉപകരണങ്ങളുടെ ഇടപാട് നടത്തുമ്പോൾ, മറ്റൊരു ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് റെഡിമെയ്ഡ് വസ്ത്രങ്ങളുടെ ഇടപാടായിരിക്കും നടത്തുന്നത്. മൂന്നാമതൊരു ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കളായിരിക്കും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത്.
4. എല്ലാ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റുകളുടേയും നിയന്ത്രണവും മാനേജ്മെന്റും കേന്ദ്രീകൃതമായിരിക്കും.
5. ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ ഇടപാടുകാർക്ക് ഷോപ്പിംഗ് നടത്തുന്നതിനുള്ള സൗകര്യം ഒരുക്കിക്കൊടുക്കുന്നു. ആവശ്യമായതെന്തും അവർക്ക് ഒരേ മേൽക്കൂരക്കകത്ത് നിന്ന് തന്നെ വാങ്ങിക്കുവാൻ കഴിയുന്നു.
6. റസ്റ്റോറന്റ്, വിശ്രമമന്ദിരങ്ങൾ, ടെലഫോൺ, എ.ടി.എം. തുടങ്ങിയ എല്ലാവിധ സൗകര്യങ്ങളും ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറിനകത്ത് തന്നെ ലഭ്യമാക്കുന്നു.
7. ക്രഡിറ്റ് കാർഡ് ഉപയോഗിച്ച് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്നതിന് ഇടപാടുകാരെ സഹായിക്കുന്നു.
8. ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾ ഇടപാടുകാർ വാങ്ങിക്കുന്ന സാധനങ്ങൾ അവരുടെ വീട്ടുപടിക്കൽ എത്തിച്ചുകൊടുക്കുന്നു.

ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറിന്റെ പ്രധാന ഗുണങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

1. **എളുപ്പത്തിലുള്ള ഷോപ്പിംഗ്:** അനേക തരം സാധനങ്ങൾ ഒരേ മേൽക്കൂരയ്ക്ക് കീഴെ ലഭ്യമാകുന്നതിനാൽ ഇടപാടുകാർക്ക് കടകൾ തോറും കയറിയിറങ്ങേണ്ടി വരുന്നില്ല. കൂടാതെ ഇടപാടുകാർക്ക് വേണ്ടി റസ്റ്റോറന്റുകൾ, ടെലഫോൺ, വിശ്രമമന്ദിരം, എ.ടി.എം. എന്നീ സൗകര്യങ്ങളും ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറിനകത്ത് തന്നെ ലഭ്യമാകുന്നു.
2. **ഉൽപ്പന്ന വൈവിധ്യം:** പല ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നുമുള്ള വിവിധങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകളിലൂടെ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനാൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവരുടെ ഇഷ്ടത്തിനനുസരിച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ കഴിയുന്നു.
3. **വൻതോതിലുള്ള ഇടപാടുകാരുടെ ഗുണങ്ങൾ:** ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറു

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയം, വിക്രയം
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

ചില്ലറക്കച്ചവടം

കൾ വൻതോതിലാണ് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്നത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരെ ഒഴിവാക്കി ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നും നേരിട്ട് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുവാൻ ഇവർക്ക് കഴിയുന്നു. ഇത് ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നും ഡിസ്കൗണ്ടുകളും മറ്റും ലഭ്യമാക്കുന്നതിന് ഇടയാക്കുന്നു. മാത്രമല്ല, വൻതോതിൽ വിൽപ്പന നടക്കുന്നതിനാൽ നടത്തി ചിലവ് പരമാവധി കുറയ്ക്കാനും കഴിയുന്നു.

- 4. **ലാഭേകരമായ പരസ്യം:** ഒരു ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറിലെ ഏതെങ്കിലും ഒരു ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുവാൻ വരുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾ സാഭാവികമായും മറ്റ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റുകളിൽ പ്രദർശിപ്പിച്ചിരിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ആകർഷിക്കപ്പെടും. ഇങ്ങനെ ഓരോ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റും മറ്റു ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റുകൾക്കുള്ള പരസ്യങ്ങളായി വർത്തിക്കുന്നു.
- 5. **കാര്യക്ഷമമായ മാനേജ്മെന്റ്:** ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകൾ വൻകിട വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങളായതിനാൽ വിവിധ മേഖലകളിൽ വൈദഗ്ദ്ധ്യമുള്ള പ്രൊഫഷണലുകളാണ് അവയുടെ ഭരണം നടത്തുന്നത്. തൊഴിൽ വിഭജനത്തിന്റേയും വിശേഷാൽവൽക്കരണത്തിന്റേയും ഗുണങ്ങളും അവയ്ക്ക് ലഭ്യമാകുന്നു. ഇതെല്ലാം മാനേജ്മെന്റിനെ കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമമാക്കുന്നു.

ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറിന്റെ ന്യൂനതകൾ

ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകളുടെ പ്രധാന ന്യൂനതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

- 1. **ഭാരിച്ച മൂലധന നിക്ഷേപം:** ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകളിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും മറ്റും ശരിയായ രീതിയിൽ സൂക്ഷിക്കുന്നതിന് കൂടുതൽ സ്ഥല സൗകര്യങ്ങൾ ആവശ്യമായി വരുന്നതിനാൽ അവ തുടങ്ങുന്നതിനും നടത്തിക്കൊണ്ട് പോകുന്നതിനും കൂടുതൽ മൂലധനനിക്ഷേപം ആവശ്യമായി വരുന്നു.
- 2. **സ്ഥാനം:** ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകൾ സാധാരണയായി ഉപഭോക്താക്കളുടെ താമസ സ്ഥലത്ത് നിന്നും വളരെ അകലെയായാണ് സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് സ്റ്റോറുകളിൽ നിന്നും സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുക എന്നത് പല ആളുകൾക്കും പ്രയോജനം ചെയ്യുന്നു.
- 3. **കൂടിയ പ്രവർത്തന ചിലവ്:** കനത്ത കെട്ടിട വാടക, കൂടുതൽ തൊഴിലാളികളെ നിയമിക്കേണ്ടി വരി, കെട്ടിടം അലങ്കരിക്കൽ, ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പല തരത്തിലുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കിക്കൊടുക്കുക എന്നിവയെല്ലാം ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകളുടെ പ്രവർത്തന ചിലവ് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.
- 4. **കൂടിയ വില:** കൂടിയ പ്രവർത്തന ചിലവും, ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉന്നത ഗുണനിലവാരവും ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ വഴി വിൽക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിന് ഇടയാക്കുന്നു.
- 5. **വ്യക്തിബന്ധമില്ലായ്മ:** ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകളിൽ ഉടമസ്ഥനും, ഉപഭോക്താക്കളും തമ്മിൽ നേരിട്ടുള്ള ഇടപെടലുകൊണ്ട് സ്ഥാപനത്തിലെ ജീവനക്കാരാണ്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഇഷ്ടാനിഷ്ടങ്ങൾ, അഭിരുചി എന്നിവ സംബന്ധമായ വിവരങ്ങൾ ഉടമസ്ഥർക്ക് നേരിട്ട് ലഭിക്കുന്നില്ല.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 14.4

ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നെഴുതുക.

- 1. ഒരേ കെട്ടിടത്തിൽ ഓരോയിനം ഉൽപ്പന്നത്തിന്റേയും വിൽപ്പനയ്ക്കായി പ്രത്യേ



കുറിപ്പുകൾ

കം പ്രത്യേകം ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റുകളോട് കൂടിയ ഒരു വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടശാലയാണ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ.

- ഇലക്ട്രോണിക്സ് സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ്, ഗാർമെന്റ്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് എന്നിങ്ങനെയുള്ള വിവിധ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റുകളെ ശരിയായ നിയന്ത്രണം നടപ്പിൽ വരുത്തുന്നതിനായി പ്രത്യേകം പ്രത്യേകമായി മാനേജ് ചെയ്യുന്നു.
- ഉടമസ്ഥരും ഇടപാടുകാരും തമ്മിൽ വ്യക്തിബന്ധം നിലനിൽക്കുന്നു.
- സാധനങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നതിലുപരി മറ്റ് സേവനങ്ങളും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ചെയ്തു കൊടുക്കുന്നു.
- ഇടപാടുകാരുടെ സൗകര്യർത്ഥം ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾ ജനങ്ങൾ കൂടുതലായി താമസിക്കുന്ന പ്രദേശങ്ങളിലാണ് സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത്.
- കൂടിയ പ്രവർത്തന ചിലവും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പലതരത്തിലുള്ള സേവനങ്ങൾ നൽകുന്നതും ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില വർദ്ധിക്കുന്നതിന് ഇടവരുത്തുന്നു.

14.5 സൂപ്പർ മാർക്കറ്റ് (സൂപ്പർ ബസാർ)

ഒരൊറ്റ സന്ദർശനത്തിലൂടെ തന്നെ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു മാസത്തേക്കോ ആവശ്യമായ എല്ലാവിധ വീട്ടുസാധനങ്ങളും വാങ്ങിക്കാവുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനമാണ് സൂപ്പർ മാർക്കറ്റ്. ഇതിനെപ്പറ്റിയാണ് ഇനി നാം വിശദമായി പഠിക്കുന്നത്.



സൂപ്പർ മാർക്കറ്റ്

സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിന്റെ അർത്ഥം:

ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കൾ, പച്ചക്കറികൾ, പഴങ്ങൾ, പലവ്യഞ്ജനങ്ങൾ മുതലായ അനേകതരം ഉപഭോഗവസ്തുക്കൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ഒരു വൻകിട ഉപഭോക്തൃ സഹകരണസംഘമാണ് സൂപ്പർ മാർക്കറ്റ്. വിതരണ പ്രക്രിയയിലെ മധ്യവർത്തികളെ ഒഴിവാക്കുക വഴി അംഗങ്ങൾക്കും അതേ പോലെ പൊതുജനങ്ങൾക്കും ന്യായവിലയ്ക്ക് നിത്യോപയോഗ സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുക എന്ന ഉദ്ദേശത്തോടെയാണ് ഇത് രൂപീകരിക്കുന്നത്.

സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിന്റെ സവിശേഷതകൾ

സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിന്റെ പ്രധാന സവിശേഷതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു:

- സഹകരണസംഘത്തിന്റെ രൂപത്തിലാണ് ഇവ തുടങ്ങുന്നത്.
- ഇവ പട്ടണത്തിന്റെയോ നഗരത്തിന്റെയോ കേന്ദ്രസ്ഥാനത്താണ് സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത്. കൂടുതൽ ആൾതാമസമുള്ള സ്ഥലങ്ങളിൽ ഇവയുടെ ശാഖകൾ



കുറിപ്പുകൾ

തുറക്കുന്നതാണ്. ചില സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനായി മൊബൈൽ വാൻ സൗകര്യങ്ങളും ഉപയോഗപ്പെടുത്താറുണ്ട്.

3. ഉയർന്നഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിലൂടെ വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്.
4. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ സെൽഫ് സർവ്വീസ് സ്റ്റോറുകളായാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ആവശ്യമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുത്ത ശേഷം അവ പണം അടയ്ക്കുന്ന കൗണ്ടറിൽ കൊണ്ട് വന്ന് പണം നൽകുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ചില സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിൽ ഉപഭോക്താക്കളെ സഹായിക്കാനായി സെയിൽസ്മാനേയും നിയമിച്ചേക്കാം.
5. സഹകരണസംഘാഗങ്ങൾക്കിടയിൽ നിന്ന് തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ളവരാണ് ഇവ മാനേജ് ചെയ്യുന്നത്.
6. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നോ സർക്കാർ ഏജൻസികളിൽ നിന്നോ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വൻതോതിൽ വാങ്ങിക്കുകയും ന്യായമായ ലാഭം മാത്രം ഈടാക്കിക്കൊണ്ട് അവ സംഘാഗങ്ങൾക്കും പൊതുജനങ്ങൾക്കും വിൽപ്പന നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നു.
7. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ റൊക്കം പണം സ്വീകരിച്ചാണ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്.
8. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനും നടത്തിക്കൊണ്ട് പോകുന്നതിനും ആവശ്യമായ പണം അംഗങ്ങൾക്കിടയിൽ നിന്ന് തന്നെയാണ് സമാഹരിക്കുന്നത്.

സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിന്റെ പ്രധാന ഗുണങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

1. **വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ:** വിവിധ തരത്തിലുള്ള നിത്യോപയോഗ വീട്ടുസാധനങ്ങൾ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ വഴി ലഭ്യമാകുന്നു.
2. **ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ:** സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മായം ചേർക്കാത്ത ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നു.
3. **കുറഞ്ഞ വില:** വൻതോതിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതും ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കപ്പെടുന്നതും കുറഞ്ഞ വിലയിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാൻ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിലൂടെ സഹായിക്കുന്നു.
4. **കുറഞ്ഞ പ്രവർത്തന ചിലവ് :** സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിൽ സെയിൽസ്മാൻമാരുടേയോ, അസിസ്റ്റന്റിന്റേയോ സേവനങ്ങൾ ആവശ്യമായി വരുന്നില്ല. അതുകൊണ്ട് തന്നെ പ്രവർത്തനചിലവ് വളരെ കുറവായിരിക്കും.
5. **അംഗങ്ങൾക്ക് ഗുണകരം :** അംഗങ്ങൾക്ക് സൗജന്യ നിരക്കിൽ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നു. സ്ഥാപനം ലാഭമുണ്ടാക്കിയാൽ കൈവശമുള്ള ഓഹരികളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ലാഭവിഹിതം ലഭിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.
6. **ഇഷ്ടാനുസരണം തെരഞ്ഞെടുക്കാം:** ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിവിധ കമ്പനികളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ താരതമ്യം ചെയ്ത് ഇഷ്ടമുള്ളത് തെരഞ്ഞെടുക്കാവുന്നതാണ്. ഇഷ്ടപ്പെട്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് എത്രസമയം വേണമെങ്കിലും ചെലവഴിക്കാവുന്നതാണ്.



കുറിപ്പുകൾ

7. **സർക്കാർ നിയന്ത്രണം:** ഇന്ത്യയിൽ മിക്കവാറും സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ കേന്ദ്ര സ സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളാൽ നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നവയാണ്. ഇത് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് കൃത്രിമ ക്ഷാമം സൃഷ്ടിക്കുന്ന അവസ്ഥ ഒഴിവാക്കുന്നതിനും വില സ്ഥിരത കൈവരിക്കുന്നതിനും സഹായിക്കുന്നു.

സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിന്റെ ന്യൂനതകൾ

സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിന്റെ പ്രധാന ന്യൂനതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

1. **ഭാരിച്ച മുലധന നിക്ഷേപം:** സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനും നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്നതിനും ഭാരിച്ച മുലധന നിക്ഷേപം ആവശ്യമായി വരുന്നു.
2. **ഫലപ്രദമായ മാനേജ്മെന്റിന്റെ അഭാവം:** വേണ്ടത്ര പണം ലഭ്യമല്ലാത്തതിനാൽ പ്രൊഫഷണൽ മാനേജ്മെന്റിന്റെ ഗുണങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാൻ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾക്ക് കഴിയാതെ വരുന്നു.
3. **കടം കിട്ടുന്നില്ല:** ഇടപാടുകാരിൽ നിന്നും റൊക്കം പണം സ്വീകരിച്ചാണ് സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിൽ നിന്നും കടമായി സാധനങ്ങൾ കിട്ടില്ല.

14.6 ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിൽ സ്റ്റോറും സൂപ്പർ മാർക്കറ്റും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ

ഇനി നമുക്ക് സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകളിൽ നിന്നും എങ്ങനെ വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കുന്നുവെന്ന് നോക്കാം.

അടിസ്ഥാനം	ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ	മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ
1. ഉടമസ്ഥാവകാശവും നിയന്ത്രണവും	ഉടമസ്ഥാവകാശവും നിയന്ത്രണവും സ്വകാര്യവ്യക്തികളുടെ കൈകളിലാണ്	ഉടമസ്ഥാവകാശവും നിയന്ത്രണവും സഹകരണസംഘങ്ങളുടെ കൈകളിലാണ്
2. നൽകിവരുന്ന സൗകര്യങ്ങൾ	റസ്റ്റോറന്റ്, ടെലഫോൺ എ.ടി.എം. മുതലായ സൗകര്യങ്ങൾ ഇടപാടുകാർക്കായി ലഭ്യമാക്കുന്നു	അത്തരം സൗകര്യങ്ങളൊന്നും തന്നെ ഇടപാടുകാർക്കായി ലഭ്യമാക്കുന്നില്ല
3. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില	ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില സാധാരണയായി മാർക്കറ്റ് വിലയേക്കാൾ കൂടുതലായിരിക്കും	ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് സ്റ്റോറുകളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില വളരെ കുറവായിരിക്കും
4. കടം വിൽപ്പന	ചിലപ്പോൾ സാധനങ്ങൾ കടമായും വിൽപ്പന നടത്തിയേക്കും	റൊക്കം പണം സ്വീകരിച്ച് മാത്രമേ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുകയുള്ളൂ



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 14.4

സൂപ്പർമാർക്കറ്റുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നെഴുതുക.

1. ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകളെ പോലെതന്നെ സൂപ്പർമാർക്കറ്റും ഒരൊറ്റ കെട്ടിടത്തിൽ വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന നടത്തുന്നു.

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയം, വിക്രയം
വിതരണം



2. അംഗങ്ങളിൽ നിന്നും മൂലധനം സമാഹരിച്ച് സഹകരണ സംഘങ്ങളുടെ രൂപത്തിലാണിവ സംഘടിപ്പിക്കുന്നത്.
3. ഇവ അംഗങ്ങളുടെ സൗകര്യാർത്ഥം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കടമായും വിൽപ്പന നടത്തുന്നു.
4. പ്രൊഫഷണൽ മാനേജർമാരെ നിയമിക്കാനുള്ള ശേഷി ഇല്ലാത്തതിനാൽ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളുടെ പ്രവർത്തനത്തിൽ കാര്യക്ഷമതയില്ലായ്മ പ്രകടമാകുന്നു.
5. കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകുന്നതിനായി സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിലൂടെ താണതരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്.

II താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ഏത് തരത്തിലുള്ള വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നുവെന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.

1. വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിൽ സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്ന വിവിധ ശാഖകളിലൂടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന നടത്തുന്നു.
2. സാധാരണയായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാർക്കറ്റ് വിലയേക്കാൾ കൂടിയ വിലയ്ക്കാണ് ലഭ്യമാകുന്നത്.
3. ഇവ ഒരു കൂട്ടം ഉപഭോക്താക്കളാലാണ് നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നത്.
4. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിന് പുറമെ ഇവ ഇടപാടുകാർക്കായി ധാരാളം സേവനങ്ങളും ചെയ്തുകൊടുക്കുന്നു.
5. ഒരേ തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽക്കുന്നത്.

III വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക

1. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾൽ (ഉൽപ്പാദകർ, ഇടനിലക്കാർ) നിന്നും കൂടിയ അളവിൽ വാങ്ങിക്കുന്നു.
2. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടുതലായി ലഭ്യമാകുന്നത് (ഒരേ മേൽക്കൂരയ്ക്കുള്ളിൽ, വ്യത്യസ്ത ഷോപ്പുകളിൽ) ലായാണ്.
3. ഇവ (പരിമിതമായ, കൂടുതൽ) എണ്ണം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നു.
4. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്(കടം, റൊക്കം) ഇടപാടുകളായാണ്.
5. വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിന് ആവശ്യമായി വരുന്ന മൂലധന നിക്ഷേപം പ്രാദേശിക ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിലേതി (നൂ തുല്യമായിരിക്കും, നേക്കാൾ വളരെ കൂടുതലായിരിക്കും)
4. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നത് (കടം, റൊക്കം) ഇടപാടുകളായാണ്.
5. വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിന് ആവശ്യമായി വരുന്ന മൂലധന നിക്ഷേപം പ്രാദേശിക ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിലേതി (നൂ തുല്യമായിരിക്കും, നേക്കാൾ വളരെ കൂടുതലായിരിക്കും)

14.7 മൾട്ടിപ്പിൾ ചോദ്യങ്ങൾ

ഇതുവരെ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് സ്റ്റോറുകളെപ്പറ്റിയാണ് നാം പഠിച്ചത്. ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം മുഴുവൻ വ്യാപാര ഇടപാടുകളും ഒരേ കെട്ടി



കുറിപ്പുകൾ

ടത്തിൽ തന്നെയാണ് നടക്കുന്നത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിലുള്ള ഇടപാടുകാർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കായി ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകളിൽ പോകേണ്ട അവസ്ഥയാണുള്ളത്. എന്നാൽ ഇനി നാം പഠിക്കാൻ പോകുന്നത് മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളെപ്പറ്റിയാണ്. ഇവിടെ വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിൽ ശാഖകൾ തുറക്കുക വഴി വൻകിട ഉൽപ്പാദകർ ഉപഭോക്താക്കളെ സമീപിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

നിങ്ങളുടെ പട്ടണത്തിലുള്ള അതേ പേരിലുള്ളതോ അതേ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതോ ഒരേ വാണിജ്യമുദ്രയോട് കൂടിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഇടപാട് നടത്തുന്നതോ ആയചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനങ്ങൾ മറ്റെവിടെയെങ്കിലും നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടോ?. ഒരു പക്ഷേ അതേ എന്ന് പറഞ്ഞ് ബാറ്റാ ഷോപ്പ്, എം.എം.ടി.വാച്ച് ഷോപ്പ്, മാക്ഡൊണാൾഡ് റസ്റ്റോറന്റ് എന്നിങ്ങനെ ഏതാനും സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പേര് നിങ്ങൾ പറഞ്ഞേക്കാം. ഈ സ്ഥാപനങ്ങളെല്ലാം തന്നെ മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളാകുന്നു. ഇവർ ഇവരുടെ എല്ലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടേയും ഒരേ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഒരേ വിലയ്ക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്നു. ഇത്തരം ഷോപ്പുകളെല്ലാം വൻകിട ഉൽപ്പാദകരുടെ ഉടമസ്ഥതയിലായിരിക്കും. ഇവർ രാജ്യത്തെ വിവിധ പട്ടണങ്ങളിലും പട്ടണത്തിലെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലുമായി ധാരാളം ശാഖകൾ തുറക്കുന്നു. അതുകൊണ്ട് ഇത്തരം ഷോപ്പുകളെ ചെയിൻ സ്റ്റോറുകൾ എന്നും പറയുന്നു.

മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളുടെ പ്രത്യേകതകൾ

മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളുടെ പ്രത്യേകതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

1. മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ ഒരേ ഉടമസ്ഥതയിലും മാനേജ്മെന്റിനും കീഴെ വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിലായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു.
2. പെട്ടെന്ന് തിരിച്ചറിയാവുന്ന രീതിയിൽ എല്ലാ ശാഖകളും ഒരേ രീതിയിൽ അലങ്കരിക്കുന്നു.
3. ദൈനംദിന ഉപയോഗത്തിന് വേണ്ടി വരുന്ന ഒരേ തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഇടപാടാണ് മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളാണ് നടത്തുന്നത്. ഉദാഹരണം. വാച്ചുകൾ, ഷൂ, തുണിത്തരങ്ങൾ മുതലായവ.
4. ഒരേ ഉൽപ്പന്നത്തിന് എല്ലാ ശാഖകളിലും ഒരേ വിലയായിരിക്കും. ഹെഡ് ഓഫീസാണ് വില നിശ്ചയിക്കുന്നത്. ഇത് വിലപേശലും വഞ്ചനയും ഒഴിവാക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.
5. എല്ലാ മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളും നിയന്ത്രിക്കുന്നതും മാനേജ് ചെയ്യുന്നതും ഹെഡ് ഓഫീസാണ്.
6. എല്ലാ മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളും റൊക്കം പണം വാങ്ങിയാണ് വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്.
7. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മൊത്തമായി ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുകയോ വാങ്ങിക്കുകയോ ചെയ്ത് വിൽപ്പനയ്ക്കായി വിവിധ ശാഖകളിലേക്ക് അയച്ചുകൊടുക്കുന്നു.

മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളുടെ ഗുണങ്ങൾ

വാങ്ങുന്നയാൾക്കും വിൽക്കുന്നയാൾക്കും മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ താഴെ പറയുന്ന രീതിയിൽ ഗുണകരമാകുന്നു.

1. **എളുപ്പത്തിൽ തിരിച്ചറയാൻ കഴിയുന്നു:** എല്ലാ മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളും ഒരേ പോലെയാണ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. കടകളുടെ മുൻഭാഗവും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കലും അലങ്കരിക്കലുമെല്ലാം എല്ലാ ശാഖകളിലും ഒരേപോലെയായിരിക്കും. ഇത് ഷോപ്പുകളെ വളരെ എളുപ്പത്തിൽ തിരിച്ചറിയുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയാ, വിക്രയാ
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

ചില്ലറക്കച്ചവടം

- ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കുന്നു:** മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ സാധാരണയായി വൻകിട ഉൽപ്പാദകരുടെ ഉടമസ്ഥതയിലായിരിക്കും. അതുകൊണ്ട് തന്നെ വിതരണ പ്രക്രിയയിൽ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ, ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ തുടങ്ങിയ ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കാൻ കഴിയുന്നു.
- വൻതോതിലുള്ള ഉൽപ്പാദനം കൊണ്ടുള്ള മെച്ചം:** വൻതോതിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുകയോ വാങ്ങുകയോ ചെയ്യുന്നതിനാൽ അതുവഴിയുള്ള എല്ലാ മെച്ചങ്ങളും മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾക്ക് ലഭിക്കുന്നു. എല്ലാ ബ്രാഞ്ചുകൾക്കും കൂടി ഒന്നിച്ച് പരസ്യം നൽകിയാൽ മതിയെന്നുള്ളതുകൊണ്ട് പരസ്യചിലവ് പരമാവധി കുറയ്ക്കാൻ കഴിയുന്നു.
- കുറഞ്ഞ വില:** പ്രവർത്തന ചിലവ് കുറയുമെന്നതിനാലും വിതരണ പ്രക്രിയയിൽ ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കാൻ കഴിയുമെന്നതിനാലും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നു.
- കിട്ടാക്കടം ഉണ്ടാകുന്നില്ല:** വിൽപ്പന മുഴുവനും റൊക്കം പണം സ്വീകരിച്ച് മാത്രം നടത്തുന്നതിനാൽ കിട്ടാക്കടം ഉണ്ടാകുന്നില്ല.
- ജനവിശ്വാസം:** ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരം ഒരേ വിലയും ജനവിശ്വാസം ആർജ്ജിക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് യഥാർത്ഥ ഗുണനിലവാരത്തോടു കൂടിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നും നേരിട്ട് വാങ്ങിക്കുവാൻ കഴിയുന്നു. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പകർപ്പ് (ഡ്യൂപ്ലിക്കേറ്റ്) നൽകി ഉപഭോക്താക്കളെ വഞ്ചിക്കുന്ന രീതി ഇല്ലാതാകുന്നു.
- അനുയോജ്യമായ സ്ഥാനം:** സാധാരണയായി പ്രധാന മാർക്കറ്റുകളിലും തിരക്കേറിയ സ്ഥലങ്ങളിലുമാണ് മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവരുടെ ഇഷ്ടപ്രകാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വളരെ എളുപ്പത്തിൽ ഇത്തരം കടകളിൽ നിന്ന് വാങ്ങിക്കാവുന്നതാണ്.

മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളുടെ ന്യൂനതകൾ

മേൽപ്പറഞ്ഞ ഗുണമുണ്ടെങ്കിലും മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ എല്ലാവിധ ന്യൂനതകളിൽ നിന്നും വിമുക്തമാണെന്ന് പറയാൻ കഴിയില്ല. മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളുടെ പ്രധാന ന്യൂനതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

- തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ കഴിയില്ല:** മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ വളരെ പരിമിതമായ എണ്ണം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയാണ് നടത്തുന്നത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇഷ്ടാനുസരണം തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ സ്വാതന്ത്ര്യം ഏതാനും ഇനം ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ മാത്രമായി നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നു.
- കടം കിട്ടുന്നില്ല:** റൊക്കം പണത്തിന് മാത്രം വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനാൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കടമായി സാധനങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നില്ല.
- വിലപേശാൻ കഴിയുന്നില്ല:** മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളിലൂടെ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില നിശ്ചയിക്കുന്നത് ഹെഡ് ഓഫീസാണ്. വില നിശ്ചയിക്കുന്നതിൽ ശാഖകൾക്ക് യാതൊരുവിധ അധികാരമോ നിയന്ത്രണമോ ഇല്ല. അതുകൊണ്ട് തന്നെ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുമ്പോൾ ഉപഭോക്താവിന് വിൽപ്പനക്കരാനുമായി വില പേശാൻ കഴിയാതെ വരുന്നു.
- മുൻകൈ എടുക്കുന്നില്ല:** മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ മാനേജ് ചെയ്യുന്നത് ബ്രാഞ്ച് മാനേജർമാരാണ്. എങ്കിലും ഹെഡ് ഓഫീസിന്റെ നിർദ്ദേശങ്ങൾ കർശ

നമായും പാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ബ്രാഞ്ച് മാനേജർമാർ ഒന്നിനും മുൻകൈയെടുക്കുന്നില്ല. ഉപഭോക്താക്കളെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തുന്നതിൽ ഇവർക്ക് താൽപ്പര്യം ഉണ്ടായിക്കൊള്ളണമെന്നില്ല.

കുറിപ്പുകൾ



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 14.5

മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക

1. ഒരേ തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിലയ്ക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്നവൻ ഉൽപ്പാദകരുടെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള ധാരാളം സ്ഥാപനങ്ങളെ മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ എന്നു പറയുന്നു.
2. വളരെ എളുപ്പത്തിൽ തിരിച്ചറിയുന്നതിനായി ഒരേ ഉൽപ്പാദകരുടെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള എല്ലാ മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളും ഒരേ രീതിയിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കുകയും യും ചെയ്യുന്നു.
3. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ റൊക്കം പണത്തിന് വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനാൽ വഴിയുള്ള നഷ്ടമുണ്ടാകുന്നില്ല.
4. നെ ഒഴിവാക്കുന്നതിനാൽ ഇടപാടുകാർക്ക് കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നു.
5. മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ ലൂടെ കേന്ദ്രീകൃതമായി മാനേജ് ചെയ്യുന്നത് ബ്രാഞ്ച് മാനേജർമാർ മുൻകൈയെടുത്ത് പ്രവർത്തിക്കുന്നത് ഇല്ലാതാക്കും.
6. മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ തങ്ങളുടെ ശാഖകളിലൂടെ ഇനം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇടപാടുകാർക്കായി ലഭ്യമാക്കുന്നു.
7. മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളിലൂടെ യഥാർത്ഥവും ഉന്നത ഗുണനിലവാരത്തിലുള്ളതുമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നത് ജനങ്ങളുടെ നേടിയെടുക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.
8. പ്രധാന മാർക്കറ്റുകളിലും തിരക്കേറിയ സ്ഥലങ്ങളിലും ശാഖകൾ തുറക്കുക വഴി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സ്ഥലത്ത് ലഭ്യമാക്കുന്നു.

ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറും മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ

രണ്ട് വ്യത്യസ്ത വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനങ്ങളെന്ന നിലയിൽ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകളെപ്പറ്റിയും മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളെപ്പറ്റിയും നിങ്ങൾ പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ഇനി നിങ്ങൾ ഇവ രണ്ടും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പട്ടികയിൽ എഴുതി അത് ഈ അദ്ധ്യായത്തിന്റെ ഒടുവിൽ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന ഉത്തരവുമായി താരതമ്യം ചെയ്യും.

അടിസ്ഥാനം ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ

1. സ്ഥാനം
2. അലങ്കാരം
3. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വൈവിധ്യം
4. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില
5. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കടമായി ലഭിക്കൽ



14.8 മാളുകൾ

ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിന്റെ ഏറ്റവും ആധുനികവും നവീനവുമായ ആശയമാണ് മാളുകൾ. വ്യത്യസ്തവും വിവിധ തരത്തിലുള്ളതുമായ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ലഭിക്കുന്നതിനോടൊപ്പം ആഹ്ലാദകരമായ ഒരു അനുഭവം കൂടി മാളുകൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകുന്നു. വിവിധ ആവശ്യങ്ങൾക്കായുള്ള മീറ്റിംഗുകൾ നടത്തുവാനുള്ള സൗകര്യം ഇവിടെയുണ്ട്. അടുത്തകാലത്ത് വിവാഹം,



ജന്മദിനങ്ങൾ തുടങ്ങിയ ആഘോഷങ്ങൾക്കായി മാളുകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി വരുന്നു. വ്യത്യസ്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഒരു സ്ഥലത്ത് തന്നെ ലഭിക്കുമെന്നതാണ് മാളുകളുടെ ഒരു പ്രധാന സവിശേഷത. എന്നാൽ ഒരു നല്ല വാങ്ങൽ അനുഭവം മാത്രമല്ല യഥാർത്ഥത്തിൽ മാളുകൾ നമുക്ക് തരുന്നത് ലോകോത്തര പ്രശസ്ത ബ്രാൻഡുകളുടെ വസ്ത്രങ്ങൾ, പാത്രങ്ങൾ, കളിപ്പാട്ടങ്ങൾ, ഇലക്ട്രോണിക്സു ഉപകരണങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ കലാവിരുതിന്റെ സാക്ഷ്യപത്രമായ വിശാലമായ ഷോപ്പുകളിലൂടെ മാളുകൾ കച്ചവടം നടത്തുന്നു. ഇപ്പോൾ മാളുകൾ അസംഖ്യം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യുകയും അത് വിറ്റഴിക്കുന്നതിനായി നൂതനമായ ആശയങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഷോപ്പിംഗ് കൂടാതെ മറ്റ് പല സൗകര്യങ്ങളും മാളുകൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകിവരുന്നു.

14.9 ഫാക്ടറി നേരിട്ട് പ്രദർശന വിപണന കേന്ദ്രം (ഔട്ട്ലെറ്റ്)

ഉൽപ്പാദകർ അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽക്കുന്നതിനെ ഫാക്ടറി നേരിട്ട് പ്രദർശനവിപണന കേന്ദ്രം എന്ന് പറയുന്നു. പഴയ കാലത്ത് ഉൽപ്പാദക വിൽപ്പന കേന്ദ്രം എന്ന് പറഞ്ഞാൽ ഉൽപ്പാദക കേന്ദ്രത്തിനോടനുബന്ധിച്ചോ, അല്ലെങ്കിൽ സംഭരണശാലയോടനുബന്ധിച്ചോ ഉപഭോക്താക്കൾ ഉൽപ്പാദന പ്രക്രിയ നേരിട്ട് കാണുവാൻ വേണ്ടി ഉണ്ടാക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ളതാണ്. എന്നാൽ ഇന്ന് ഫാക്ടറി നേരിട്ട് പ്രദർശനവിപണന കേന്ദ്രം എന്ന് പറയുമ്പോൾ ഉൽപ്പാദകരുടെ വാണിജ്യമുദ്രയുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കി വിലകിഴിവോടെ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭ്യമാക്കുന്നു. ഒരു നിശ്ചിത ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സാമ്പത്തിക ലാഭത്തോടുകൂടി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭിക്കുവാൻ ഈ സ്റ്റോറുകൾ വഴി സാധിക്കുന്നു.

14.10 വിൽപ്പന സ്റ്റോറുകൾ ഇല്ലാതെയുള്ള ചില്ലറക്കച്ചവടം (നോൺ - സ്റ്റോർ റീട്ടെയിലിംഗ്)

ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ, മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ, സൂപ്പർ മാർക്കറ്റ് എന്നിവ എങ്ങിനെയാണ് അനേകം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിന് നിങ്ങൾ വിശദമായി പഠിച്ച് കഴിഞ്ഞു. ഈ ചില്ലറക്കച്ചവട രീതികളിലെല്ലാം തന്നെ ആവശ്യമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനായി നാം വിപണിയിലുള്ള വിവിധ കടകളിലേക്ക് പോകേണ്ടതുണ്ട്. മാത്രമല്ല, അവയ്ക്കെല്ലാം നിശ്ചിത പ്രവൃത്തി സമയമുണ്ട്. ഒരു ഉപഭോക്താവ് എന്ന നിലയ്ക്ക് സാധനങ്ങൾ ലഭിക്കണമെങ്കിൽ ആ നിശ്ചിത പ്രവൃത്തി സമയത്ത് തന്നെ കടകളിലെത്തേണ്ടതുണ്ട്. നമുക്ക് ആവ



ശ്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഏത് സമയത്തും ലഭ്യമാക്കാത്തത് എന്തുകൊണ്ടാണെന്ന് നിങ്ങൾ ചിന്തിച്ചിട്ടുണ്ടോ?. എന്തുകൊണ്ടാണ് കാലത്ത് 9 മണി വരെയോ 10 മണി വരെയോ കച്ചവടക്കാർ കട തുറക്കുന്നത് കാത്ത് നാം നിൽക്കേണ്ടി വരുന്നത്? ആവശ്യമായ സാധനങ്ങളെല്ലാം വീട്ടുപടിക്ക് തന്നെ ലഭ്യമായിരുന്നുവെങ്കിൽ - എന്ന് ചിലപ്പോൾ നിങ്ങൾ ആശിച്ചുകാണും.

ഇന്ന് സാങ്കേതിക വിദ്യയിലും വാർത്താവിനിമയത്തിലും ഉണ്ടായിട്ടുള്ള വൻ മുന്നേറ്റത്തിന്റെ ഫലമായി ഇതെല്ലാം നമുക്ക് സാധ്യമാണ്. ഇത്തരത്തിലുള്ള സൗകര്യം നിങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമുണ്ടെങ്കിൽ താഴെ പറയുന്ന ചില്ലറച്ചെവട രീതികൾ അതിന് നിങ്ങളെ സഹായിക്കും.

1. മെയിൽ ഓർഡർ ബിസിനസ്സ്
2. ടെലിഷോപ്പിംഗ്
3. വിൽപ്പനയന്ത്രം വഴിയുള്ള വിൽപ്പന
4. ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗ്

ഈ രീതികൾ ഓരോന്നും എന്താണെന്ന് വിശദമായി നമുക്ക് നോക്കാം.

മെയിൽ ഓർഡർ ബിസിനസ്സ്

നിങ്ങൾക്ക് ഏതാനും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ആവശ്യമായി വരുന്നു എന്നു കരുതുക. ഉടൻതന്നെ നിങ്ങൾ ഏതെങ്കിലും ഒരു കടയിലേക്ക് പോയി ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിക്കണമെന്നില്ല. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന ചിത്രത്തിൽ സംഭവിക്കുന്നതെന്താണെന്ന് നോക്കൂ.



ഒരു ദിനപ്പത്രത്തിൽ വന്ന ഉൽപ്പന്ന പരസ്യം ഒരാളെ ആ ഉൽപ്പന്നത്തിലേക്ക് കൂടുതൽ ആകർഷിക്കുന്നു. അയാൾ ഉടൻ തന്നെ പരസ്യത്തോടൊപ്പമുള്ള കുപ്പൺ പൂരിപ്പിച്ച് വിൽപ്പനക്കാരന് അയച്ചുകൊടുക്കുന്നു. വിൽപ്പനക്കാരൻ കുപ്പൺ കിട്ടിയ ഉടൻ തന്നെ അതുപ്രകാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പാക്ക് ചെയ്ത് പോസ്റ്റാഫീസിലൂടെ ഇടപാടുകാരന് അയച്ച് കൊടുക്കുന്നു. ഓർഡർ നൽകിയ വ്യക്തി പോസ്റ്റ്മാനിൽ നിന്നും ആവശ്യമായ തുക നൽകി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സ്വന്തമാക്കുന്നു. പിന്നീട് പോസ്റ്റ്മാനിൽ നിന്നും ഈ തുക വിൽപ്പനക്കാരൻ വാങ്ങിക്കുന്നു.

ഈ രീതിയിൽ തപാൽ വഴിയുള്ള വിൽപ്പനയെയാണ് മെയിൽ ഓർഡർ ബിസിനസ്സ് എന്നു പറയുന്നത്. ഇതിനെ തപാൽ ഷോപ്പിംഗ് എന്നും വിളിക്കാവുന്നതാണ്. ഉൽപ്പാദകരോ കച്ചവടക്കാരോ അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പോസ്റ്റാഫീസ് വഴി നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്ന രീതിയാണിത്. ഇവിടെ വിൽപ്പന



ക്കാരൻ ദിനപത്രങ്ങൾ, മാസികകൾ, ലഘു ഗ്രന്ഥങ്ങൾ, ടെലിവിഷൻ മുതലായവയിലൂടെ ഉൽപ്പന്നത്തെ പരസ്യപ്പെടുത്തുകയും ഉപഭോക്താക്കളെ ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റി ബോധവാന്മാരാക്കുകയുമാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഉൽപ്പന്നത്തെ പറ്റിയുള്ള പൂർണ്ണമായ വിവരങ്ങൾ പരസ്യത്തിലുണ്ടായിരിക്കും. ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിക്കാനുള്ള താൽപ്പര്യം ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസ്സിൽ സൃഷ്ടിക്കുന്ന തരത്തിലായിരിക്കും പരസ്യം രൂപകല്പന ചെയ്യുന്നത്. പരസ്യത്തോടൊപ്പം ഒരു ഓർഡർ ഫോറവും (കുപ്പൺ) ഉണ്ടായിരിക്കും. ഉൽപ്പന്നം ആവശ്യമുള്ള ഉപഭോക്താവ് ഈ ഫോറം പൂരിപ്പിച്ച് മെയിൽ ഓർഡർ ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപനത്തിലേക്ക് അയച്ചുകൊടുക്കേണ്ടതാണ്. ഓർഡർ ലഭിച്ച ഉടൻ തന്നെ മെയിൽ ഓർഡർ സ്ഥാപനം ഉൽപ്പന്നം ശരിയാവെണ്ണം പാക്ക് ചെയ്ത് 'പണം ഒടുക്കേണ്ടുന്ന തപാലായി' (വാല്യു പെയബിൾ പോസ്റ്റ് - വി.പി.പി) ഇടപാടുകാരന് അയച്ചുകൊടുക്കുന്നു.

പോസ്റ്റാഫീസ് ഉൽപ്പന്നം മേൽവിലാസക്കാരന് എത്തിച്ചുകൊടുക്കുകയും അയാളിൽ നിന്നും അതിന്റെ പണം കൈപ്പറ്റുകയും ചെയ്യുന്നു. പിന്നീട് ആ പണം വിൽപ്പനക്കാരന് (തപാൽ അയച്ച ആളിന്) കൊടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

മെയിൽ ഓർഡർ ബിസിനസ്സിന്റെ സവിശേഷതകൾ

1. വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ പൂർണ്ണമായും തപാൽ സമ്പ്രദായത്തിലൂടെയാണ് നടക്കുന്നത്.
2. വാങ്ങലും വിൽപ്പനയും നടക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വാങ്ങുന്നയാളും വിൽക്കുന്നയാളും തമ്മിൽ യാതൊരുവിധ മുഖാമുഖ കൂടിക്കാഴ്ചയും നടക്കുന്നില്ല.
3. വിൽക്കുന്നയാൾ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിശദവിവരങ്ങൾ, പണം അടയ്ക്കേണ്ട രീതി, വിൽപ്പന വ്യവസ്ഥകൾ മുതലായവ ദിനപത്രങ്ങൾ, മാസികകൾ എന്നിവയിലൂടെ പരസ്യപ്പെടുത്തുന്നു.
4. വിൽപ്പനക്കാരൻ വാങ്ങുന്നയാളിൽ നിന്നും തപാൽ വഴി ഓർഡർ സ്വീകരിക്കുന്നു.
5. വിൽപ്പനക്കാരൻ ശരിയാവെണ്ണം പാക്ക് ചെയ്ത ഉൽപ്പന്നം പണം ഒടുക്കേണ്ടുന്ന തപാലായി (വാല്യു പെയബിൾ പോസ്റ്റ്-വി.പി.പി) വാങ്ങുന്നയാളിന് അയച്ചുകൊടുക്കുന്നു.
6. വിൽപ്പനക്കാരന് ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില തപാൽ വഴി ലഭിക്കുന്നു.
7. വിൽപ്പന പ്രക്രിയയിൽ ഇടനിലക്കാരൻ ആവശ്യമായി വരുന്നില്ല.

ഇപ്പോൾ തപാൽ വഴി സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുകയും ചെയ്യുന്ന ഈ രീതിയെപ്പറ്റി നിങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി കഴിഞ്ഞല്ലോ. എന്നാൽ ഏത് തരത്തിലുള്ള സാധനങ്ങളും നമുക്ക് തപാൽ വഴി വാങ്ങാൻ സാധിക്കുമോ? ഇനി നമുക്ക് മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരത്തിന് ഉചിതമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഏതൊക്കെയാണെന്ന് നോക്കാം.

മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരത്തിന് അനുയോജ്യമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ

താഴെ പറയുന്ന ഗുണങ്ങളോടു കൂടിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരത്തിന് കൂടുതൽ ഉചിതം

1. ഭാരം കുറഞ്ഞതും കുറഞ്ഞ സ്ഥലം മാത്രം ആവശ്യമായി വരുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ആയിരിക്കണം. ഭാരം കൂടിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഈ രീതിയിലൂടെ വിൽപ്പന നടത്താവുന്നതല്ല.
2. ഈട് നിൽക്കുന്നതും പെട്ടെന്ന് ചീത്തയാകാത്തതുമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ
3. വിപണിയിൽ കൂടുതൽ ഡിമാന്റുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ
4. ഉൽപ്പന്ന വിലയേക്കാൾ താരതമ്യേന കുറഞ്ഞ തപാൽക്കൂലി മാത്രം വരുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ.
5. കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ വളരെ എളുപ്പമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ

കുറിപ്പുകൾ



മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

മെയിൽ ഓർഡർ ബിസിനസ്സിന് താഴെ പറയുന്ന ഗുണങ്ങളുണ്ട്.

1. ആവശ്യക്കാർക്ക് അവരുടെ സ്ഥലത്തിരുന്ന തന്നെ എളുപ്പത്തിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കാവുന്നതാണ്. ഇത് വാങ്ങുന്നയാളെ പ്രയത്നവും സമയവും ലാഭിക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.
2. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഒരു വൻ ശേഖരം സൂക്ഷിക്കേണ്ട ആവശ്യമില്ലാത്തതിനാൽ മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരം തുടങ്ങുന്നതിന് വളരെ കുറഞ്ഞ മൂലധന നിക്ഷേപമേ ആവശ്യമായി വരുന്നുള്ളൂ.
3. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തൃപ്തികരമല്ലെങ്കിൽ പണം തിരികെ നൽകുന്നതാണെന്ന് വാങ്ങുന്നയാളിന് ഉറപ്പുകൊടുക്കുന്നു. ഇത് ഇടപാടുകാരിൽ കൂടുതൽ വിശ്വാസം ജനിക്കുന്നു.
4. മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരത്തിൽ റൊക്കം പണം ലഭിച്ചാൽ മാത്രമേ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇടപാടുകാരന് നൽകുകയുള്ളൂ. അതുകൊണ്ട് തന്നെ കിട്ടാക്കടം ഇനത്തിലുള്ള നഷ്ടം വിൽപ്പനക്കാരന് നേരിടേണ്ടി വരുന്നില്ല.
5. അനേകം ഇടപാടുകാർ ഉൾക്കൊള്ളുന്ന ഒരു വിശാല വിപണി മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരത്തിലൂടെ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നു.

മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരത്തിന്റെ ന്യൂനതകൾ

മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരത്തിന്റെ പ്രധാന ന്യൂനതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

1. ഇടപാടുകാർക്ക് കടമായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നില്ല.
2. അക്ഷരജ്ഞാനമില്ലാത്തവരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഈ വ്യാപാര രീതി ഉചിതമല്ല.
3. പണം അടയ്ക്കുന്നതിന് മുമ്പ് വാങ്ങുന്നയാളിന് ഉൽപ്പന്നം പരിശോധിച്ച് നോക്കാവുന്നതല്ല.
4. ഈ വ്യാപാര രീതിക്ക് വ്യാപകമായ പരസ്യം ആവശ്യമായി വരുന്നു.
5. വാങ്ങുന്നയാളും വിൽക്കുന്നയാളും തമ്മിൽ വ്യക്തിപരമായ ബന്ധമില്ല.

ടെലി ഷോപ്പിംഗ്

ടെലഫോൺ ഇന്ന് വ്യാപാരത്തിൽ ഒഴിച്ചുകൂടാനാവാത്ത ഒരു വാർത്താവിനിമയോ പാധിയായി മാറിയിരിക്കുന്നു. നിങ്ങളുടെ സമീപ പ്രദേശത്തുള്ള ഒരു വ്യാപാരി സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കാനായി ഓർഡർ നൽകുന്നതും പല ഇടപാടുകാരും അയാളുടെ അടുത്ത് വന്ന സാധനങ്ങൾക്കുള്ള ഓർഡർ നൽകുന്നതും നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ. സ്ഥിരമായ ഒരു വ്യാപാര സ്ഥലം ഉണ്ടാകുമ്പോഴാണ് ഇത് സാധ്യമാകുന്നത്.



എന്നാൽ ടെലഫോൺ വഴി വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്ന ചില വൻകിട വ്യാപാരസ്ഥാപനങ്ങളുമുണ്ട്. ഇവർ ടെലഫോൺ വഴി പ്രബലരായ ഉപഭോക്താക്കളുമായി ബന്ധപ്പെടുകയും അവരെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ചില സമയത്ത് ഇവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ടെലിവിഷൻ വഴിയോ മറ്റ് മാധ്യമങ്ങൾ വഴിയോ പരസ്യപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യാറുണ്ട്. ഇതുവഴി ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ വിശദീകരിക്കാനും ഗുണങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് പ്രദർശിപ്പിക്കാനും സാധിക്കുന്നു. കൂടാതെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിലയും കോഡ് നമ്പറും, അതേ പോലെ വിൽപ്പനക്കാരന്റെ ടെലഫോൺ നമ്പറും



കുറിപ്പുകൾ

ടെലിവിഷൻ സ്ക്രീനിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നു. ഒരു ഇടപാടുകാരൻ എന്ന നിലയ്ക്ക് നിങ്ങൾക്ക് ഈ ടെലിഫോൺ നമ്പർ ഡയൽ ചെയ്ത് ഓർഡർ നൽകാവുന്നതാണ്. ഓർഡർ കിട്ടിക്കഴിഞ്ഞാൽ വിൽപ്പനക്കാരൻ ഉടൻതന്നെ സാധനങ്ങൾ നിങ്ങൾ ആവശ്യപ്പെടുന്ന സ്ഥലത്ത് എത്തിക്കുകയും പണം സ്വീകരിച്ച ശേഷം അവ നിങ്ങൾക്ക് കൈമാറുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇതാണ് ടെലിഷോപ്പിംഗ്. ഏഷ്യൻ സ്കൈ ഷോപ്പ്, ടെലിബ്രാന്റ്സ് എന്നിവ നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് ടെലിഷോപ്പിംഗ് വ്യാപാരം നടത്തുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. ഇനി നമുക്ക് ഈ രീതിയിലുള്ള വ്യാപാരത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണെന്ന് നോക്കാം.

ടെലിഷോപ്പിംഗിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

1. സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്നതിനുള്ള ഓർഡർ എഴുതിത്തയ്യാറാക്കുന്നതിനുള്ള സമയവും പണവും പ്രയത്നവും ലാഭിക്കാൻ കഴിയുന്നു.
2. ഷോപ്പിംഗ് നടത്തുന്നതിന് സമയം കിട്ടാത്ത തിരക്ക് പിടിച്ച ആളുകൾക്ക് ഷോപ്പിംഗിനുള്ള വളരെ സൗകര്യപ്രദമായ ഒരു മാർഗമാണിത്.
3. വിതരണപ്രക്രിയയിലുള്ള ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കാൻ കഴിയുന്നു.
4. വിൽപ്പന സ്ഥലത്തേക്ക് പോകാതെ തന്നെ വിൽപ്പന സംബന്ധിച്ച വ്യവസ്ഥകൾ, പണം അടയ്ക്കേണ്ട രീതി, തുടങ്ങിയ വിവരങ്ങൾ അറിയാൻ വാങ്ങുന്നയാൾക്ക് കഴിയുന്നു.

ടെലിഷോപ്പിംഗിന്റെ ന്യൂനതകൾ

ടെലിഷോപ്പിംഗിന്റെ ന്യൂനതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.

1. ടെലിഫോൺ സംഭാഷണത്തിലൂടെ ഓർഡർ ലഭിക്കുന്നതിനാൽ ഇടപാടുകൾ സംബന്ധിച്ച് രേഖകളൊന്നും ആവശ്യമായി വരുന്നില്ല. അതുകൊണ്ട് തന്നെ വിൽപ്പന വ്യവസ്ഥകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വല്ല തർക്കങ്ങളുമുണ്ടായാൽ അവ പരിഹരിക്കുക എന്നത് വളരെ പ്രയാസകരമാകുന്നു.
2. വിൽപ്പനയ്ക്കായി ഓഫർ ചെയ്യുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ശരിയായ രീതിയിൽ പരിശോധിച്ച് നോക്കുന്നതിനുള്ള സൗകര്യമില്ല. ആയതിനാൽ ഇടപാടുകളിൽ വഞ്ചനയും സത്യസന്ധതയില്ലായ്മയും സംഭവിക്കാൻ സാധ്യത വളരെ കൂടുതലാണ്.
3. ഇടപാടുകാരെ ആകർഷിക്കാനായി വിൽപ്പനക്കാരൻ ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റി തെറ്റായ വിവരങ്ങൾ നൽകാനിടയുണ്ട്.
4. സാധനങ്ങൾ കടമായി ലഭിക്കുന്നില്ല.

വിൽപ്പനയന്ത്രം വഴിയുള്ള വിൽപ്പന

ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനുള്ള മറ്റൊരു പ്രധാന രീതിയാണ്. സ്വയം പ്രവർത്തക വിൽപ്പന യന്ത്രം ഉപയോഗിക്കുക എന്നത്. പകലോ രാത്രിയോ ഏത് സമയത്ത് വേണമെങ്കിലും (24 മണിക്കൂർ) ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കാമെന്നതാണ് ഇതിന്റെ പ്രത്യേകത. റെയിൽവേ സ്റ്റേഷൻ, ബസ് സ്റ്റാന്റ്, തിരക്കുപിടിച്ച വ്യാപാര കേന്ദ്രങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിലാണ് വിൽപ്പനക്കാർ ഇത്തരം യന്ത്രങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുന്നത്. നാണയങ്ങളോ ടോക്കനോ ഈ യന്ത്രത്തിൽ നിക്ഷേപിക്കുക വഴി ഒരു നിശ്ചിത ഉൽപ്പന്നം നമുക്ക് ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്. അനേകം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ചെക്സ്, ഐസ്ക്രീം, സൂപ്പ്, ദിനപത്രം മുതലായവ ലഭ്യമാക്കുന്ന ഈ ചില്ലറ വിൽപ്പന രീതിക്ക് വിദേശ രാജ്യങ്ങളിൽ





കുറിപ്പുകൾ

വളരെയേറെ ജനസമ്മതിയാണുള്ളത്. എന്നാൽ ഇന്ത്യയിൽ ഈ രീതി അത്ര ജനകീയമല്ല.

വിൽപ്പനയന്ത്രത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

1. വിൽപ്പന യന്ത്രം പ്രവർത്തിപ്പിക്കുക വളരെ ലളിതമാണ്. അക്ഷരജ്ഞാനമില്ലാത്തവർക്ക് പോലും ഈ യന്ത്രം പ്രവർത്തിപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.
2. വാങ്ങുന്നയാളിന് നിശ്ചിത വിലയ്ക്ക് ഒരേ അളവിൽ നിശ്ചിത ഗുണമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നു.
3. ഉപഭോക്താവ് വിൽപ്പനക്കാരനാൽ വഞ്ചിക്കപ്പെടുന്ന അവസ്ഥ ഒഴിവാക്കുന്നു.
4. സമയവും പ്രയത്നവും ലാഭിക്കാൻ വിൽപ്പനക്കാരനെ ഒഴിവാക്കുന്നു.
5. പരസ്യം ആവശ്യമായി വരുന്നില്ല.
6. റൊക്കം പണത്തിന് വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനാൽ കിട്ടാക്കടമായുള്ള നഷ്ടം സഹിക്കേണ്ടി വരുന്നില്ല.

വിൽപ്പനയന്ത്രത്തിന്റെ ദോഷങ്ങൾ

1. വിൽപ്പന യന്ത്രത്തിന്മേലുള്ള പ്രാരംഭ മുതൽ മുടക്ക് ഭാരിച്ചതാകുന്നു.
2. യന്ത്രത്തിന് ക്രമമായ റിപ്പയറിംഗും ശരിയായ രീതിയിലുള്ള പരിപാലനവും ആവശ്യമായി വരുന്നു.
3. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സംഭരിച്ചുവെയ്ക്കുന്നതിനുള്ള ശേഷി പരിമിതമായതിനാൽ കൂടെക്കൂടെ യന്ത്രത്തിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിറയ്ക്കേണ്ടി വരുന്നു.
4. യന്ത്രത്തിൽ ശേഖരിക്കപ്പെടുന്ന നാണയങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ ടോക്കണുകൾ കൂടെക്കൂടെ സമാഹരിക്കേണ്ടി വരുന്നു.

ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗ്

ഇന്റർനെറ്റ് വഴിയുള്ള ചില്ലറക്കച്ചവട രീതിയെയാണ് ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗ് എന്നു പറയുന്നത്. ഇവിടെ ഉൽപ്പാദകനോ അല്ലെങ്കിൽ വിൽപ്പനക്കാരനോ ഉൽപ്പന്നത്തെ സംബന്ധിക്കുന്ന സകല വിവരങ്ങളും തന്റെ വെബ്സൈറ്റിലൂടെ നൽകുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഒരു ഉപഭോക്താവ് എന്ന നിലക്ക് വെബ്സൈറ്റിലെത്തി ഉൽപ്പന്നം സ്വന്തം ആവശ്യത്തിന് അനുയോജ്യമായതാണോ എന്ന് നിങ്ങൾക്ക് പരിശോധിക്കാവുന്നതാണ്. ലഭ്യമായിട്ടുള്ള മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിലകൾ താരതമ്യം ചെയ്യാനും, ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച് വല്ല നിർദ്ദേശങ്ങളും വിൽപ്പനക്കാരന് നൽകേണ്ടതുണ്ടെങ്കിൽ അവ നൽകാനുമെല്ലാം ഇന്റർനെറ്റിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നു. ഇന്റർനെറ്റിലൂടെ പണമടവ് നടത്തുന്നത് ക്രഡിറ്റ് കാർഡുകൾ വഴിയാണ്. നിങ്ങളുടെ ഓർഡർ കിട്ടിക്കഴിഞ്ഞാൽ ഉടൻ തന്നെ വിൽപ്പനക്കാരൻ സാധനങ്ങൾ തപാൽ വഴിയോ കൊറിയർ വഴിയോ നിങ്ങളുടെ അടുത്ത് എത്തിക്കുന്നതാണ്. അങ്ങനെ വീട്ടിൽ ഇരുന്ന് തന്നെ ലോകം മുഴുവനായുള്ള വിപണി സന്ദർശിച്ച് നമ്മുടെ താൽപ്പര്യത്തിനനുസരിച്ച് ഏറ്റവും ഉചിതമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കാവുന്നതാണ്. ഇങ്ങനെ ഇന്റർനെറ്റ് വഴി ഷോപ്പിംഗ് നടത്തണമെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ വീട്ടിൽ ഒരു കമ്പ്യൂട്ടറും ഇന്റർനെറ്റ് കണക്ഷനും ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.





കൂടാതെ സൈബർ കഫേയിലൂടെയും നിങ്ങൾക്ക് ഓർഡറുകൾ നൽകാവുന്നതാണ്. ഇത്തരത്തിലുള്ള ചില്ലറ വ്യാപാരത്തെ ഓൺലൈൻ ഷോപ്പിംഗ് എന്നാണ് വിളിക്കുന്നത്. പുസ്തകങ്ങൾ, മാസികകൾ, സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ എന്നിവയുടെ വിൽപ്പനയ്ക്ക് വളരെ ഉചിതമായ രീതിയാണിത്.

(കമ്പ്യൂട്ടർ, പ്രിന്റർ, സ്കാനർ എന്നിവ ഉപയോഗിക്കാനുള്ള സൗകര്യവും ഇന്റർനെറ്റ് സേവനങ്ങളും ലഭ്യമാക്കുന്ന ഒരു ഷോപ്പാണ് സൈബർ കഫേ. ഈ സൗകര്യങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്താനായി നിങ്ങൾ എത്രത്തോളം സമയം വിനിയോഗിക്കുന്നുവോ അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് നിങ്ങൾ ചാർജ്ജ് നൽകേണ്ടത്.)

ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

1. കമ്പ്യൂട്ടർ ഉപയോഗിക്കേണ്ടത് എങ്ങനെയെന്ന് അറിയാത്തവർക്ക് ഈ രീതി ഉപയോഗപ്രദമല്ല.
2. ഇന്റർനെറ്റിലൂടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഭൗതിക പരിശോധന സാധ്യമല്ല.
3. ചില്ലറ വിൽപ്പനയ്ക്ക് ഏറ്റവും വേഗതയേറിയ രീതിയാണിത്.
4. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വൻ ശേഖരം സൂക്ഷിക്കേണ്ട ആവശ്യമില്ലെന്നതിനാൽ വിൽപ്പനക്കാരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വളരെ ചിലവ് കുറഞ്ഞ മാർഗ്ഗമാണിത്.
5. വിദേശ കച്ചവടത്തിന്റെ വളരെയേറെ ഉപയോഗപ്രദമായ രീതിയാണിത്.

ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗിന്റെ ന്യൂനതകൾ

1. കമ്പ്യൂട്ടർ ഉപയോഗിക്കേണ്ടത് എങ്ങനെയെന്ന് അറിയാത്തവർക്ക് ഈ രീതി ഉപയോഗപ്രദമല്ല.
2. ഇന്റർനെറ്റിലൂടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഭൗതിക പരിശോധന സാധ്യമല്ല.
3. പണം അടയ്ക്കേണ്ടത് ക്രഡിറ്റ് കാർഡ് വഴിയാണെന്നതിനാൽ ഈ രീതി സാധാരണക്കാരന് ഉപയോഗപ്പെടുത്താനും കഴിയുന്നില്ല.
4. സാധാരണക്കാരന് ഷോപ്പിംഗ് നടത്തുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്ന സന്തോഷം അന്യമാകുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 14.6

- I. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
1. മെയിൽ ഓർഡർ ബിസിനസ്സിൽ ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയുള്ള വിവരങ്ങൾ നൽകാനായി വിൽപ്പനക്കാരൻ മാസികകൾ, ടെലിവിഷൻ, കാറ്റ്ലോഗ് എന്നിവയിലൂടെ ഇടപാടുകാരെ സഹായിക്കുന്നു.
 2. ടെലഫോണിലൂടെയും ടെലിവിഷൻ ചാനലുകൾ വഴിയും മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരം വിജയകരമായി നടത്താവുന്നതാണ്. തപാൽ സേവനങ്ങൾ ഇതിന് ആവശ്യമായി വരുന്നില്ല.
 3. ആഭരണങ്ങൾ, പഴങ്ങൾ, പച്ചക്കറികൾ, ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കൾ എന്നിവ സാധാരണയായി മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരം വഴിയാണ് ഇടപാടുകാരുടെ കൈകളിൽ എത്തിക്കുന്നത്.
 4. ടെലഫോൺ വഴി ഓർഡർ നൽകാവുന്നതിനാൽ ടെലിഷോപ്പിംഗിലൂടെ സമയവും പ്രയത്നവും ലാഭിക്കാൻ കഴിയുന്നു.



- 5. സാധനങ്ങളുടെ പരസ്പര കൈമാറ്റം ടെലിഷോപ്പിംഗിലൂടെ എളുപ്പത്തിൽ സാധിക്കുന്നു.
- 6. ഇടപാടുകാർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ശരിയായ രീതിയിൽ പരിശോധിച്ച് നോക്കാൻ കഴിയുന്നില്ലായെന്നതിനാൽ വഞ്ചയും സത്യസന്ധതയില്ലായ്മയും ടെലിഷോപ്പിംഗിൽ സംഭവിക്കാനിടയുണ്ട്.

II ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക

- 1. പകലോ രാത്രിയോ ഏത് സമയത്ത് വേണമെങ്കിലും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്നതിന് ഏറ്റവും സൗകര്യപ്രദമായ മാർഗമാണ്
- 2. വിൽപ്പന യന്ത്രത്തിൽ നിക്ഷേപിച്ചുകൊണ്ട് നിശ്ചിത അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്.
- 3. ലൂടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ ക്രെഡിറ്റ് കാർഡുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു.
- 4. ലോകത്ത് എവിടെ നിന്നും പുസ്തകങ്ങളോ മാസികകളോ വാങ്ങുമ്പോൾ നെ ഏറ്റവും ഉചിതമായ ചില്ലറ വ്യാപാര മാർഗമായി കണക്കാക്കാവുന്നതാണ്.
- 5. ൽ ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയുള്ള പരസ്യം ആവശ്യമായി വരുന്നില്ല.
- 6. ഓൺലൈൻ ഷോപ്പിംഗിൽ ന് സമയവും പ്രയത്നവും ലാഭിക്കാൻ കഴിയുന്നു.
- 7. വളരെ ചിലവേറിയതാകുന്നു എന്നതാണ് വിൽപ്പനയന്ത്രത്തിന്റെ ഏറ്റവും പ്രധാന ന്യൂനത.
- 8. ലൂടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുമ്പോൾ കമ്പ്യൂട്ടർ പരിജ്ഞാനം ആവശ്യമായി വരുന്നു.

III മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ

- 1. പരസ്യത്തെ പൂർണ്ണമായി ആശ്രയിച്ച് നടത്തുന്ന വ്യാപാരരീതിയെ വിളിക്കുന്നത്
 - a. ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ
 - b. മെയിൽ ഓർഡർ ബിസിനസ്സ്
 - c. കോപ്പറേറ്റീവ് സ്റ്റോർ
 - d. മൾട്ടിപ്പിൾ സ്റ്റോർ
- 2. ഒരു മേൽക്കൂരയ്ക്ക് കീഴിൽ ഒരു നേതൃത്വത്തിൻ കീഴിൽ വ്യത്യസ്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന കച്ചവടം
 - a. ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ
 - b. കോപ്പറേറ്റീവ് സ്റ്റോർ,
 - c. മൾട്ടിപ്പിൾ സ്റ്റോർ
 - d. ഇതൊന്നുമല്ല)
- 3. വ്യത്യസ്ത തരം ഷോപ്പുകൾ ഒരു കെട്ടിടത്തിനുള്ളിൽ സ്ഥിതി ചെയ്യുന്ന കച്ചവടത്തെ
 - a. മൾട്ടിപ്പിൾ സ്റ്റോർ
 - b. ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ
 - c. സൂപ്പർബസാർ
 - d. മൊത്തക്കച്ചവട വിപണി)
- 4. താഴെ പറയുന്നവയിൽ സെയിൽസ്മാന്റെ ആവശ്യം ഇല്ലാത്തത്
 - a. സ്വയം പ്രവർത്തക വിൽപ്പന യന്ത്രം
 - b. ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗ്
 - c. ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ
 - d. മാളുകൾ



കുറിപ്പുകൾ

- 5. ടെലിഷോപ്പിംഗ് നടത്തുന്നത്
 - a. ടെലിഫോൺ
 - b. ടെലിവിഷൻ
 - c. വ്യക്തിപരമായ സന്ദർശനം
 - d. ഇതൊന്നുമല്ല



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നോ അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നോ നേരിട്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിച്ച് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്നവരാണ് ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ. ഇവർ കുറഞ്ഞ അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഇടപാട് നടത്തുന്നവരാണ്.
- ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുക, സംഭരിക്കുക, ധനസഹായം ചെയ്യുക, വ്യക്തിഗത സേവനങ്ങൾ, നഷ്ടസാധ്യത വഹിക്കൽ, സാധനങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കൽ, കമ്പോള വിവരങ്ങൾ നൽകൽ എന്നിങ്ങനെയുള്ള വിവിധ മാർഗങ്ങൾ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാർ നിർവ്വഹിക്കുന്നു.
- ചില്ലറക്കച്ചവടത്തെ ചെറുകിട ചില്ലറക്കച്ചവടമെന്നും വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടമെന്നും രണ്ടായി തരംതിരിക്കാം.
- ചെറുകിടചില്ലറക്കച്ചവടത്തിൽ നടന്നു വിൽപ്പനയും, സ്ഥിരംപീടിക കച്ചവടവും ഉൾപ്പെടുന്നു.
- വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിൽ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ, മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ, സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ എന്നിവ ഉൾപ്പെടുന്നു. കൂടിയ ഇളവിലുള്ള വ്യാപാര ഇടപാടുകളാണ് ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നടക്കുന്നത്.
- ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നമോ അല്ലെങ്കിൽ വിവിധങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ അനേകം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവരുടെ ആവശ്യാനുസരണം ഓരോ മേൽക്കൂരക്കെത്ത് ലഭ്യമാക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു തരം കച്ചവടമാകുന്നു വൻകിട ചില്ലറ കച്ചവടം. ഇന്ത്യയിൽ നിലവിലുള്ള പ്രധാനപ്പെട്ട വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം ഇവയാകുന്നു. 1. ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ, 2. മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ, 3. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ
- ഒരേ കെട്ടിടത്തിൽ ഓരോ ഇനം ഉൽപ്പന്നത്തിന്റേയും വിൽപ്പനയ്ക്കായി പ്രത്യേകം ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റുകളോട് കൂടിയ ഒരു വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവട ശാലയാണ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ. വൻ നഗരങ്ങളിലേയും പട്ടണങ്ങളിലേയും വാണിജ്യകേന്ദ്രങ്ങളിലാണ് ഇവ സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത്. വിവിധ തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്.
- ഒരേ ഉൽപ്പന്ന ശ്രേണിയിൽ പെട്ടതോ, ഒരേ വാണിജ്യ മുദ്രയോട് കൂടിയതോ ആയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ചില്ലറക്കച്ചവട ശാലകളാണ് മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ. മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളുടെ എല്ലാ ശാഖകളും എളുപ്പത്തിൽ തിരിച്ചറിയത്തക്കവണ്ണം ഒരേ രീതിയിൽ അലങ്കരിച്ചിരിക്കും. എല്ലാ ഷോപ്പുകളെയും നിയന്ത്രിക്കുന്നതും മാനേജ് ചെയ്യുന്നതും ഹെഡ് ആഫീസാണ്.
- ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കൾ, പച്ചക്കറികൾ, പഴങ്ങൾ, പലവ്യഞ്ജനകൾ മുതലായ അനേകതരം ഉപഭോഗവസ്തുക്കൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ഒരു വൻകിട ഉപഭോക്തൃ സഹകരണസംഘമാണ് സൂപ്പർമാർക്കറ്റ്. ഇവ ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നോ സർക്കാർ ഏജൻസികളിൽ നിന്നോ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വൻതോതിൽ വാങ്ങിക്കുകയും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരത്തോടുകൂടിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.



- മെയിൽ ഓർഡർ, ബിസിനസ്സ്, ടെലിഷോപ്പിംഗ്, വിൽപ്പന യന്ത്രം വഴിയുള്ള വിൽപ്പന, ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗ് എന്നീ വിവിധ രൂപങ്ങളിൽ നോൺ സ്റ്റോർ റീട്ടെയിലിംഗ് നടത്താവുന്നതാണ്.
- ഉൽപ്പാദകരോ കച്ചവടക്കാരോ അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പോസ്റ്റാഫീസ് വഴി നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ഒരു രീതിയാണ് മെയിൽ ഓർഡർ ബിസിനസ്സ്. വിൽപ്പനക്കാരൻ പരസ്യങ്ങളിലൂടെ ഇടപാടുകാരനെ സമീപിക്കുകയും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തപാൽ വഴി എത്തിച്ചുകൊടുക്കുകയുമാണ് ചെയ്യുന്നത്. എളുപ്പത്തിൽ കൈകാര്യം ചെയ്യാവുന്നതും, ഭാരം കുറഞ്ഞതും, പെട്ടെന്ന് ചീത്തയാകാത്തതുമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയ്ക്ക് ആനുയോജ്യമായ ഒരു മാർഗ്ഗമാണിത്.
- ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയും അതിന്റെ ഉപയോഗങ്ങളെപ്പറ്റിയും അറിയിക്കുന്നതിനായി ഇടപാടുകാരെ ടെലിഫോണിലൂടെയോ ടെലിവിഷനിലൂടെയോ ബന്ധപ്പെട്ടുകൊണ്ട് വിൽപ്പന നടത്തുന്ന രീതിയാണ് ടെലിഷോപ്പിംഗ് എന്നു പറയുന്നത്. ഇവിടെ ഇടപാടുകാർ സാധനങ്ങൾക്കുള്ള ഓർഡർ നൽകുന്നതും ടെലിഫോമ് വഴിയാണ്. ഇതിലൂടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്ന ഇടപാടുകാർക്ക് സമയവും പ്രയത്നവും ലാഭിക്കാൻ കഴിയും. വിൽപ്പനയ്ക്കായി ഓർഡർ ചെയ്യുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ശരിയായ രീതിയിൽ പരിശോധിച്ച് നോക്കുന്നതിനുള്ള സൗകര്യം ഇല്ലാത്തതിനാൽ ഇടപാടുകളിൽ വഞ്ചനയും സത്യസന്ധതയില്ലായ്മയും സംഭവിക്കാനിടയുണ്ട്.
- സ്വയം പ്രവർത്തക വിൽപ്പന യന്ത്രങ്ങളിലൂടെ എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കാവുന്നതാണ്. റെയിൽവേ സ്റ്റേഷൻ, ബസ് സ്റ്റാൻഡ്, തിരക്ക് പിടിച്ച വ്യാപാര കേന്ദ്രങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിലാണ് വിൽപ്പനക്കാർ ഇത്തരം യന്ത്രങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുന്നത്. നാണയങ്ങളോ, ടോക്കണോ നിക്ഷേപിച്ച് കൊണ്ട് ഈ യന്ത്രത്തിൽ നിന്ന് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്.
- ഇന്റർനെറ്റ് വെബ്സൈറ്റിലൂടെ ലഭ്യമാകുന്ന ഉൽപ്പന്ന വിവരങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഇന്റർനെറ്റ് വഴി തന്നെ ഓർഡർ നൽകി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്ന ഒരു രീതിയാണ് ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗ്. ഇവിടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തപാൽ വഴിയോ അല്ലെങ്കിൽ കൊറിയർ വഴി എത്തിക്കുകയും ക്രഡിറ്റ് കാർഡ് വഴി പണം അടയ്ക്കുകയുമാണ് ചെയ്യുന്നത്. വീട്ടിലിരുന്നുകൊണ്ടുതന്നെ ലോകത്ത് എവിടെയുമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇന്റർനെറ്റ് വഴി വാങ്ങിക്കാവുന്നതാണ്.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം എന്നാലേന്ത്?
2. ഇന്ത്യയിലെ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകൾക്കും മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾക്കും രണ്ട് വീതം ഉദാഹരണമെഴുതുക.
3. സൂപ്പർമാർക്കറ്റ് എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
4. മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരത്തിലൂടെ വിൽപ്പന നടത്താൻ പറ്റുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് നാല് ഉദാഹരണങ്ങളെഴുതുക.
5. മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളിലൂടെ വാങ്ങുന്നയാളിനും വിൽക്കുന്നയാളിനും ലഭ്യമാകുന്ന ഏതെങ്കിലും നാല് ഗുണങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക.
6. മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളുടെ ന്യൂനതകൾ വ്യക്തമാക്കുക.

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയാ, വിക്രയാ
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

ചില്ലറക്കച്ചവടം

7. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ ഇടപാടുകാർക്ക് ഗുണകരമാകുന്നത് എങ്ങനെ? 60 വാക്കുകളിൽ വിശദീകരിക്കുക.
8. മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരത്തിലൂടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്ന നടപടികൾ വിശദീകരിക്കുക.
9. സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്നതിനുള്ള സൗകര്യപ്രദമായ ഒരു രീതിയാണെങ്കിലും ടെലിഷോപ്പിംഗ് വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കുന്നില്ല. കാരണമെന്ത്?
10. ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോറുകളുടെ ഏതെങ്കിലും 6 സവിശേഷതകൾ വിശദീകരിക്കുക.
11. വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവട സ്ഥാപനങ്ങളെന്ന നിലയിൽ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് സ്റ്റോറുകളും ചെയിൻ സ്റ്റോറുകളും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?
12. വൻകിടചില്ലറക്കച്ചവടത്തിന്റെ പൊതു സവിശേഷതകൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
13. ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗിന്റെ ഗുണങ്ങളും ന്യൂനതകളും വിശദീകരിക്കുക.
14. സ്വയം പ്രവർത്തകവിൽപ്പന യന്ത്രത്തിലൂടെ ചില്ലറ വിൽപ്പനക്കാരനും വാങ്ങുന്നയാളിനും ഗുണകരമാണ് പരിശോധിക്കുക.
15. ഇന്റർനെറ്റ് ചില്ലറക്കച്ചവടം എന്നത്കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്താണ്?
16. സ്ഥിരം പീടിക രൂപത്തിലുള്ള വിവിധതരം ചില്ലറക്കച്ചവടം വിശദീകരിക്കുക.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 14.1** (i) c, (ii) e, (iii) a, (iv) b, (v) d
- 14.2** (i) കുറഞ്ഞ (ii) ചില്ലറക്കച്ചവട (iii) വൻകിട
(iv) കേന്ദ്രഭാഗങ്ങളിൽ, അനേകം (v) ഉൽപ്പാദകർ
- 14.3** (i) ശരി, (ii) തെറ്റ്, (iii) തെറ്റ്, (iv) ശരി, (v) തെറ്റ് (vi) ശരി
- 14.4** I. (i) ശരി, (ii) ശരി, (iii) തെറ്റ്, (iv) ശരി, (v) തെറ്റ്
- II. (i) മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ (ii) ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ,
(iii) സൂപ്പർ ബസാർ (iv) ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ,
(v) മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ
- III. (i) ഉൽപ്പാദകർ (ii) ഒരേ മേൽക്കൂരയ്ക്കുള്ളിൽ (iii) കൂടുതൽ
(iv) റൊക്കം (v) വളരെ കൂടുതലായിരിക്കും
- 14.5** (i) ഒരേ (ii) അലങ്കരിക്കുക (iii) കിട്ടാക്കടം
(iv) ഇടനിലക്കാർ (മധ്യവർത്തികൾ) (v) ഹെഡ് ഓഫീസ്
(vi) വിശ്വാസം (vii) പരിമിതമായ (viii) സൗകര്യപ്രദമായ
- 14.6** I. (i) ശരി, (ii) തെറ്റ്, (iii) തെറ്റ്, (iv) ശരി, (v) തെറ്റ് (vi) ശരി
- II. (i) സ്വയം പ്രവർത്തക വിൽപ്പന യന്ത്രം
(ii) നാണയങ്ങൾ/ ടോക്കണുകൾ



കുറിപ്പുകൾ

- (iii) ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗ്/ഓൺലൈൻ ഷോപ്പിംഗ്
- (iv) ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗ്/ഓൺലൈൻ ഷോപ്പിംഗ്
- (v) സ്വയം പ്രവർത്തക വിൽപ്പന യന്ത്രം
- (vi) ഇടപാടുകാരൻ
- (vi) യന്ത്രം
- (viii) ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗ്/ഓൺലൈൻ ഷോപ്പിംഗ്

III. (i) b, (ii) a, (iii) b, (iv) b, (v) a

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

താഴെ പറയുന്നവയിലൂടെ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് പത്രത്തിലെ പരസ്യങ്ങളിൽ നിന്നും കണ്ടുപിടിക്കുക.

- ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റൽ സ്റ്റോർ
- മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകൾ (ചെയിൻ സ്റ്റോറുകൾ)
- സൂപ്പർ മാർക്കറ്റ്
- മെയിൽ ഓർഡർ വ്യാപാരം



കുറിപ്പുകൾ

15

പരസ്യം

പരീക്ഷ പാസ്സായ ശേഷം നിങ്ങൾ ഒരു ചെറിയ റസ്റ്റോറന്റ് തുടങ്ങുന്നുവെന്ന് കരുതുക. കച്ചവടം തുടങ്ങുന്നതിന് ആവശ്യമായ സ്ഥലവും, പണവും അതേപോലെ അത് നടത്തിക്കൊണ്ട് പോകുന്നതിനുള്ള വൈദഗ്ദ്ധ്യവും നിങ്ങൾക്കുണ്ട്. എന്നാൽ നിങ്ങൾ തുടങ്ങിയിരിക്കുന്ന ഈ റസ്റ്റോറിനെപ്പറ്റി എങ്ങനെയാണ് ജനങ്ങൾ അറിയുക. ജനങ്ങൾ അതിനെപ്പറ്റി അറിഞ്ഞില്ലെങ്കിൽ ആരും തന്നെ അവിടേക്ക് വരില്ല. എങ്ങനെയാണ് ഈ വിവരം നിങ്ങൾ ജനങ്ങളുടെ ശ്രദ്ധയിൽ കൊണ്ടുവരിക. ഭക്ഷണത്തിന്റെ മേന്മയും വൃത്തിയും സ്വാഭാവികമായും കുറച്ച് ജനങ്ങളെ ആകർഷിക്കും. എന്നാൽ കൂടുതൽ ഇടപാടുകാരെ സ്ഥിരമായി ലഭിക്കണമെങ്കിൽ നിർബന്ധമായും നിങ്ങൾ ഏതാനും നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ടതായി വരും. നിങ്ങളുടെ റസ്റ്റോറിന്റെ സ്ഥാനം, ഭക്ഷണത്തിന്റെ മേന്മ, ലഭ്യമാകുന്ന വിവിധയിനം ഭക്ഷണപദാർത്ഥങ്ങൾ എന്നിവയെപ്പറ്റി തുടർച്ചയായി നിങ്ങൾ ഇടപാടുകാരെ അറിയിക്കേണ്ടതാണ്. വിൽപന വർദ്ധിപ്പിക്കാനായി എല്ലാ വിൽപനക്കാരും ഇത്തരം പ്രവർത്തികളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതായി നമുക്ക് കാണാൻ കഴിയും. ഇത്തരം പ്രവർത്തനങ്ങളെപ്പറ്റിയാണ് ഈ അദ്ധ്യായത്തിലൂടെ നാം പഠിക്കുന്നത്.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഈ അദ്ധ്യായത്തിലൂടെ താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങളാണ് നാം പഠിക്കുന്നത്.

- പരസ്യത്തിന്റെ അർത്ഥം
- പരസ്യത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ
- വിവിധതരം പരസ്യമാധ്യമങ്ങൾ
- ഓരോ പരസ്യ മാധ്യമത്തിന്റെയും അനുയോജ്യത

15.1 പരസ്യം: അർത്ഥം

ഒരു ദിനപ്പത്രം വായിക്കുമ്പോൾ വർത്തമാനകാല സംഭവങ്ങൾ, സ്പോർട്സ് മുതലായ കാര്യങ്ങൾ മാത്രമല്ല എയർകണ്ടീഷനുകൾ, സൈക്കിളുകൾ, കാറുകൾ, കെട്ടിടനിർമ്മാണം തുടങ്ങിയ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ധാരാളം വിവരങ്ങളും നമുക്കു കാണാൻ കഴിയും. ആഴ്ചപ്പതിപ്പുകൾ, മാസികകൾ, റേഡിയോ, ടെലിവിഷൻ എന്നിവയിലൂടെയും ഇത്തരം വിവരങ്ങൾ നമുക്ക് അറിയാൻ സാധിക്കും. ഈ വിവരങ്ങളിലൂടെ വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ലഭ്യത, വില, പ്രത്യേകതകൾ എന്നിവ സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങൾ നമുക്ക് അറിയാൻ കഴിയുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്നെ എപ്പോഴെങ്കിലും ആ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ആവശ്യമായി വരുമ്പോൾ അ



വ ലഭിക്കുന്ന സ്ഥലങ്ങളിൽ പോയി ഗുണനിലവാരം നോക്കി എളുപ്പത്തിൽ അവ നമുക്ക് വാങ്ങിക്കാവുന്നതാണ്. ഉദാഹരണത്തെപ്പറ്റി അറിയാൻ ഇടവരുന്നു എന്നു കരുതുക. ഇനി ഹെയർ ഓയിൽ എന്ന ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റി അറിയാൻ ഇടവരുന്നു എന്നു കരുതുക. ഇനി ഹെയർ ഓയിൽ ആവശ്യമായി വരുമ്പോൾ കടയിൽ പോയി 'ബജാജ് ആൽമണ്ട് ഹെയർ ഓയിൽ' നിങ്ങൾക്ക് ആവശ്യപ്പെടാവുന്നതാണ്. അതിന്റെ ഗുണം, വില എന്നിവ അന്വേഷിച്ച ശേഷം തൃപ്തികരമെങ്കിൽ നിങ്ങൾക്ക് അത് വാങ്ങിക്കാവുന്നതാണ്.



തവണ വ്യവസ്ഥയിൽ ഫ്ളാറ്റുകൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നു. കച്ചവടക്കാരൻ ഡിസ്കൗണ്ട് അനുവദിക്കുന്നു. പുതിയ ഒരു ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിൽ ഇറക്കുന്നു എന്നിങ്ങനെ ഒട്ടനവധി ഉദാഹരണങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് കാണാവുന്നതാണ്. ഇത്തരത്തിൽ വിവരങ്ങൾ നൽകുന്നതിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യം ഉൽപ്പന്നങ്ങളെപ്പറ്റിയും സേവനങ്ങളെപ്പറ്റിയും ഇടപാടുകാരെ ബോധവാന്മാരാക്കുകയും അവ വാങ്ങിക്കുവാൻ അവരെ പ്രേരിപ്പിക്കുകയുമാകുന്നു. ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിപ്പിക്കുവാനായി ഉൽപ്പാദകരോ കച്ചവടക്കാരോ സേവന ദാതാക്കളോ ആണ് ഇത്തരം പ്രവൃത്തികൾ ചെയ്യുന്നത്. വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനായുള്ള ഈ പ്രവർത്തനങ്ങളെയെല്ലാം ഒന്നിച്ച് പരസ്യം നൽകൽ എന്നും പരസ്യം നൽകുന്ന ഉൽപ്പാദകർ, കച്ചവടക്കാർ, സേവന ദാതാവ് എന്നിവരെ അവതാരകൻ (സ്പോൺസർമാർ) എന്നും നൽകുന്ന വിവരത്തെ അല്ലെങ്കിൽ സന്ദേശത്തെ പരസ്യമെന്നും, സന്ദേശങ്ങൾ ഏത് മാധ്യമത്തിലൂടെയാണോ നൽകുന്നത് അതിനെ പരസ്യ മാധ്യമം എന്നും പറയുന്നു.

പരസ്യം : നിർവചനം

ആശയങ്ങൾ, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, സേവനങ്ങൾ എന്നിവ ഏതെങ്കിലും ഒരു അവതാരകനാൽ വ്യക്തിഗതമല്ലാത്ത രീതിയിൽ പണം നൽകി അവതരിപ്പിക്കുന്നതിനെയാണ് പരസ്യം ചെയ്യൽ എന്നു പറയുന്നത് ഇങ്ങനെയാണ് പരസ്യം ചെയ്യലിനെ അമേരിക്കൻ മാർക്കറ്റിംഗ് അസോസിയേഷൻ നിർവചിക്കുന്നത്. ഏതെങ്കിലും ഒരു പ്രത്യേക വ്യക്തിയെ ഉദ്ദേശിച്ചുകൊണ്ടുള്ളതല്ലാത്തതിനാൽ ആണ് പരസ്യത്തെ വ്യക്തിഗതമല്ലാത്ത അവതരണം എന്നുപറയുന്നത്. പരസ്യം നൽകുന്ന ഉൽപ്പാദകന്റെ (അവതാരകന്റെ) പേരും വിലാസവും പരസ്യത്തിലുണ്ടായിരിക്കണം. പരസ്യത്തിന്റെ ചിലവ് വഹിക്കുന്നത് അവതാരകനായിരിക്കും. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില, ഗുണം, ഡിസൈൻ, പാക്കിംഗ് എന്നിവ സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങളാണ് പരസ്യത്തിലൂടെ അവതാരകൻ നൽകുന്നത്. ചുരുക്കത്തിൽ ഒരു ഉൽപ്പന്നം അല്ലെങ്കിൽ സേവനം അല്ലെങ്കിൽ ആശയവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഒരു സന്ദേശം അവതരിപ്പിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളെയുമാണ് പരസ്യം ചെയ്യൽ എന്നു പറയുന്നത്.

പരസ്യത്തിന്റെ പ്രത്യേകതകൾ :

മേൽ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന അർത്ഥവും നിർവചനവും അടിസ്ഥാനമാക്കി പരസ്യത്തിന്റെ പ്രത്യേകതകൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം.

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയം, വിക്രയം
വിതരണം



പരസ്യം

- 1. സന്ദേശത്തിന്റെ വ്യക്തിഗതമല്ലാത്ത അവതരണം:** പരസ്യത്തിൽ അവതാരകന് ഇടപാടുകാരുമായി നേരിട്ടുള്ള ബന്ധം അല്ലെങ്കിൽ മുഖാമുഖ വ്യക്തി ബന്ധം സ്ഥാപിക്കാൻ കഴിയുന്നില്ല. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഉപഭോക്താക്കളാകാൻ ഇടയുള്ള പൊതുജനത്തെ ഉദ്ദേശിച്ചാണ് പരസ്യം നൽകുന്നത്.
- 2. പണം നൽകികൊണ്ടുള്ള ആശയ വിനിമയ രൂപം:** പരസ്യം നൽകുമ്പോൾ ഉൽപ്പാദകൻ (അവതാരകൻ) പത്രങ്ങൾ, മാസികകൾ, റേഡിയോ, ടെലിവിഷൻ എന്നീ മാധ്യമങ്ങളിലൂടെ തന്റെ ഉപഭോക്താക്കളുമായി ആശയ വിനിമയം നടത്തുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഈ മാധ്യമങ്ങളിലെ ഒരു നിശ്ചിത സ്ഥലം, അല്ലെങ്കിൽ സമയം ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയതിന് അവതാരകൻ ഒരു നിശ്ചിത വില നൽകേണ്ടി വരുന്നു.
- 3. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെയോ സേവനത്തിന്റെയോ അല്ലെങ്കിൽ ആശയത്തിന്റെയോ അവതരണം:** ഒരു നിശ്ചിത സേവനം അല്ലെങ്കിൽ ആവശ്യവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഒരു സന്ദേശമാണ് പരസ്യം ഉൾക്കൊള്ളുന്നത്. ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റി ജനങ്ങളെ ബോധവാന്മാരാക്കുകയും അവ വാങ്ങിക്കാൻ അവരെ പ്രേരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുകയാണ് ഇതിന്റെ ഉദ്ദേശ്യം.
- 4. അവതാരകനെ വെളിപ്പെടുത്തുന്നു:** പരസ്യം നൽകുന്ന ഉൽപ്പാദകൻ, കച്ചവടക്കാരൻ അല്ലെങ്കിൽ സേവന ദാതാവി(അവതാരകൻ) ന്റെ പേര് പരസ്യത്തിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിരിക്കും.
- 5. ഏതാനും മാധ്യമങ്ങളിലൂടെ ആശയ വിനിമയം നടത്തുന്നു:** എല്ലാ പരസ്യങ്ങളും ആശയവിനിമയം ചെയ്യപ്പെടുന്നത് നിശ്ചിത മാധ്യമങ്ങളിലൂടെയാണ്. ഒരേ ഒരു മാധ്യമം മാത്രം ഉപയോഗിക്കേണ്ടയാതൊരുവിധ ആവശ്യവും ഇല്ല. എല്ലാവിധ മാധ്യമങ്ങളും പരസ്യത്തിനായി ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.

15.2 പരസ്യത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ

സന്ദേശമോ മറ്റ് വിവരങ്ങളോ ഇടപാടുകാരിലേക്ക് വിനിമയം ചെയ്യുകയാണ് പരസ്യത്തിന്റെ മുഖ്യലക്ഷ്യമെന്ന് നിങ്ങൾ പഠിച്ചുകഴിഞ്ഞുവല്ലോ. എന്നാൽ സന്ദേശങ്ങൾ ഇടപാടുകാരിലേക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതോടൊപ്പം അവതാരകനും (സ് പോൺസർ) ചില ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടിയെടുക്കുന്നുണ്ട്. പരസ്യത്തിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം.

- 1. ഇടപാടുകാർക്ക് അറിവ് പകരുക:** ടെലിവിഷനിൽ കാണിക്കാനുള്ള ദണ്ഡി ഉപ്പിന്റെ പരസ്യം നിങ്ങൾ ഓർക്കുന്നുണ്ടോ? അയഡിൻ അടങ്ങിയിരിക്കുന്നതിനാൽ ദണ്ഡി ഉപ്പ് ആരോഗ്യത്തിന് നല്ലതാണെന്ന് പ്രസ്തുത പരസ്യത്തിൽ പറയുന്നുണ്ട്. ഈ പരസ്യം അയഡിൻ ആരോഗ്യത്തിന് നല്ലതാണെന്നും ദണ്ഡി ഉപ്പിൽ അയഡിൻ അടങ്ങിയിരിക്കുന്നുവെന്നും അറിവ് നമുക്ക് നൽകുന്നു.
- 2. പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഡിമാന്റ് സൃഷ്ടിക്കുക:** ജെൽ പെൻ എന്ന പേരിൽ വിപണിയിൽ പുതുതായി ഇറങ്ങിയിട്ടുള്ള ചിലവ് കുറഞ്ഞതും എഴുതാൻ സുഖകരമായ പേനയെപ്പറ്റി നിങ്ങൾ പത്രത്തിൽ വായിച്ചിട്ടുണ്ടാവാമല്ലോ. ഇത് പ്രസ്തുത പേന വാങ്ങാൻ നിങ്ങളെ പ്രേരിപ്പിക്കും. അതേ പരസ്യത്തിലൂടെ പനയെപ്പറ്റി അറിയുന്ന ഒട്ടനവധി പേർ ആ പേന വാങ്ങിക്കും. ഇത് മാർക്കറ്റിൽ ഇറങ്ങിയിട്ടുള്ള പുതിയ ഉൽപ്പന്നത്തിന് ഡിമാന്റ് സൃഷ്ടിക്കുന്നു.
- 3. നിലവിലുള്ള ഇടപാടുകാരെ നിലനിർത്തുക:** ഒരു കാലത്ത് വളരെ ജനസമ്മതിയുള്ള ഒരു ഉൽപ്പന്നമായിരുന്നു നിർമ്മ വാഷിംഗ് പൗഡർ എന്നാൽ വീൽ അലക്കു പൗഡർ വിപണിയിൽ ഇറങ്ങിയതോടെ 'നിർമ്മ' യുടെ ഉൽപ്പാദകർ ഉൽപ്പന്നം കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്തുകയും വിവിധ മാധ്യമങ്ങളിലൂടെ



കുറിപ്പുകൾ

പരസ്യം നൽകുകയും ചെയ്തു. തൽഫലമായി മുമ്പ് 'നിർമ്മ' യുടെ ഉപഭോക്താക്കളായിരുന്നവരെല്ലാം 'വീൽ പൗഡർ' വാങ്ങുന്നത് നിർത്തി വീണ്ടും 'നിർമ്മ' തന്നെ വാങ്ങിക്കാൻ തുടങ്ങി. അങ്ങനെ 'നിർമ്മ' നേരത്തേയുണ്ടായിരുന്ന ഡിമാന്റ് നിലനിർത്തി. ചുരുക്കത്തിൽ പരസ്യം ഒരു പുതിയ ഉൽപ്പന്നത്തിന് ഡിമാന്റ് സൃഷ്ടിക്കുക മാത്രമല്ല, നിലവിലുള്ള ഉപഭോക്താക്കളെ നിലനിർത്തുകയും ചെയ്യുന്നു എന്ന് പറയാം.

- 4. വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുക:** പരസ്യം പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഡിമാന്റ് സൃഷ്ടിക്കുകയും പഴയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഡിമാന്റ് നിലനിർത്തുകയും ചെയ്യുമെന്ന് നാം പഠിച്ചുകഴിഞ്ഞു. ഡിമാന്റ് വർദ്ധിക്കുന്നതിലൂടെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിൽപ്പനയും വർദ്ധിക്കുന്നു.
- 5. വിൽപ്പനക്കാരനെ സഹായിക്കുക:** മിക്കവാറും പരസ്യങ്ങളിൽ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ, ഗുണങ്ങൾ, ഉപയോഗങ്ങൾ എന്നിവ വ്യക്തമായി കൊടുത്തിരിക്കും. ആയതിനാൽ ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റി വിൽപ്പനക്കാരൻ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കൂടുതൽ വിശദീകരിച്ചു കൊടുക്കേണ്ടി വരുന്നില്ല.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 15.1

താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പരിശോധിക്കുക

1. പരസ്യത്തിലൂടെ അവതാരകൻ (സ്പോൺസർ) ഇടപാടുകാരുമായി നേരിട്ട് ബന്ധപ്പെടുന്നു.
2. പരസ്യച്ചിലവ് അവതാരകനാണ് വഹിക്കുന്നത്.
3. പരസ്യം വിവിധങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെപ്പറ്റിയും അവയുടെ ഉപയോഗത്തെപ്പറ്റിയും ഇടപാടുകാർക്ക് അറിവ് നൽകുന്നു.
4. നിലവിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും വിൽപ്പന നടത്തുമ്പോൾ പരസ്യം വിൽപ്പനക്കാരന് യാതൊരു രീതിയിലും സഹായകരമാകുന്നില്ല.

15.3 പരസ്യം മാധ്യമം

ദിനപത്രം മാസികകൾ, റേഡിയോ, ടെലിവിഷൻ തുടങ്ങിയ മാധ്യമങ്ങളിലൂടെയാണ് പരസ്യം ആളുകളിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നത് എന്ന് ഇതിനകം തന്നെ നാം മനസ്സിലാക്കിയിട്ടുണ്ട്. സാധാരണ ഉപയോഗിച്ച് വരുന്ന പരസ്യമാധ്യമങ്ങളുടെ ഒരു രേഖാചിത്രം താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.





ഈ പരസ്യ മാധ്യമങ്ങളെപ്പറ്റി വിശദമായി നമുക്ക് പഠിക്കാം

എ) അച്ചടി മാധ്യമങ്ങൾ

പരസ്യം നൽകുന്നതിനായി വ്യാപാരികളും മറ്റും സാധാരണയായി ഉപയോഗിച്ച് വരുന്ന ഒരു മാധ്യമമാണ് അച്ചടി മാധ്യമങ്ങൾ. ദിനപത്രങ്ങൾ, മാസികകൾ എന്നിവ വഴിയുള്ള പരസ്യങ്ങൾ ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.

1. ദിനപത്രങ്ങൾ

നാം നിർബന്ധമായും ദിനപത്രങ്ങൾ വായിച്ചിരിക്കേണ്ടതാണ്. ഇംഗ്ലീഷിലും ഹിന്ദിയിലും പ്രാദേശിക ഭാഷകളിലും നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് പത്രങ്ങൾ പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്നുണ്ട്. വിശേഷ വാർത്തകൾ, അഭിപ്രായങ്ങൾ, ആനുകാലിക സംഭവങ്ങൾ എന്നിവയുടെ ഒരു ഉറവിടമാകുന്നു ദിനപത്രങ്ങൾ. കൂടാതെ ഇവ സർവ്വസാധാരണമായ ഒരു പരസ്യമാധ്യമം കൂടിയാണ്. പരസ്യദാതാവ് നൽകുന്ന സന്ദേശങ്ങൾ ദിനപത്രങ്ങൾ വഴി കോടിക്കണക്കിന് ജനങ്ങളിൽ എത്തിച്ചേരുന്നു.

ഗുണങ്ങൾ

ദിനപത്ര പരസ്യം കൊണ്ടുള്ള ഗുണങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാകുന്നു.



1. ദിനപത്രങ്ങൾക്ക് വളരെ കൂടിയ പ്രചാരമുള്ളതിനാൽ ദിനപത്രത്തിൽ നൽകുന്ന ഒരു പരസ്യം വളരെ എളുപ്പത്തിൽ അനേകം ആളുകളിലെത്തുന്നു.
2. ദിനപത്രങ്ങൾക്ക് കൂടിയ പ്രചാരമുള്ളത് കൊണ്ടുതന്നെ പരസ്യച്ചിലവ് താരതമ്യേന കുറവായിരിക്കും.
3. ദിനപത്രങ്ങൾ ദിവസം തോറും പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്നതിനാൽ ഒരേ പരസ്യം തന്നെ ആവർത്തിച്ചു നൽകാനും ദിവസവും വായനക്കാരെ ഉദ്ബോധിപ്പിക്കാനും പത്രങ്ങൾക്ക് കഴിയുന്നു.
4. വളരെ വേഗത്തിൽ ദിനപത്രത്തിൽ പരസ്യം നൽകാവുന്നതാണ്. അവസാന നിമിഷം വരെ ഏത് തരത്തിലുള്ള മാറ്റവും വരുത്താവുന്നതാണ്. ഇത് പരസ്യത്തിനെ കൂടുതൽ അയവുള്ളതാക്കിത്തീർക്കുന്നു.
5. വ്യത്യസ്ത പ്രദേശങ്ങളിൽ നിന്നും വിവിധ ഭാഷകളിലുമായാണ് ദിനപത്രങ്ങൾ പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്നത്. ആയതിനാൽ പ്രാദേശിക ഭാഷകളിലൂടെ ഇടപാടുകാരെ സമീപിക്കാൻ പരസ്യ ദാതാക്കൾക്ക് കഴിയുന്നു.

ന്യൂനതകൾ

പത്രപരസ്യങ്ങൾക്ക് താഴെ പറയുന്ന ചില ന്യൂനതകളുമുണ്ട്.

1. ദിനപത്രങ്ങൾ ലഭ്യമായ ഉടനെയെന്നെ വായിക്കുകയും പിന്നീട് അവ വീടിന്റെ ഒരു മൂലക്ക് സൂക്ഷിക്കുകയുമാണ് ചെയ്യുന്നത്. 24 മണിക്കൂറിന് ശേഷം നമുക്ക് പുതിയൊരു ദിനപത്രം ലഭിക്കുന്നു. ഇത് ദിനപത്രങ്ങളുടെ ആയുസ്സ് വളരെ പരിമിതപ്പെടുത്തുന്നു.
2. ആനുകാലിക വാർത്തകളും സംഭവങ്ങളും അറിയുന്നതിനാണ് ജനങ്ങൾ പ്രധാനമായും ദിനപത്രങ്ങൾ വായിക്കുന്നത്. പരസ്യങ്ങൾക്ക് താൽക്കാലിക ശ്രദ്ധ മാത്രമേ നൽകുന്നുള്ളൂ.
3. നിരക്ഷരരായവരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം പത്രപരസ്യങ്ങൾ യാതൊരു ഗുണവും ചെയ്യുന്നില്ല.



കുറിപ്പുകൾ

2. മാസികകൾ :



ദിവസം തോറുമല്ലാതെ നിശ്ചിത ഇടവേളകളിലായി ക്രമമായി പുറത്തിറങ്ങുന്ന പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളെയാണ് മാസികകൾ എന്നു പറയുന്നത്. ഇവ പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്നത് ഓരോ ആഴ്ചയിലോ, രണ്ടാഴ്ച കൂടുമ്പോഴോ, മാസം തോറുമോ, രണ്ടു മാസം കൂടുമ്പോഴോ, മൂന്നു മാസം തോറുമോ, അതുമല്ലെങ്കിൽ വർഷം തോറുമോ ആയിരിക്കും. ഉദാഹരണമായി ഓൺലൈൻ, ഇന്ത്യാടുവേ, ഫ്രണ്ട്ലൈൻ, യോജന. സ്വാഗത്, ഫെമിന തുടങ്ങിയ ഇംഗ്ലീഷ് പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളും ഗൃഹശോഭ, നന്ദൻ, ചാമ്പക് എന്നീ ഹിന്ദി പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളും നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ. ഇവ കൂടാതെ പ്രാദേശിക ഭാഷകളിലുള്ള ധാരാളം മാസികകളെല്ലാം നമുക്ക് കാണാവുന്നതാണ്. ഇത്തരം പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾക്കെല്ലാം ഒട്ടനവധി വായനക്കാരുള്ളതിനാൽ ഇവയിൽ നൽകുന്ന പരസ്യം ധാരാളം ആളുകളിൽ എത്താൻ ഇടയാക്കുന്നു.

ഗുണങ്ങൾ

1. മാസികകൾക്ക് ദിനപത്രങ്ങളേക്കാൾ ആയുസ്സുണ്ട്. വിശ്രമ വേളകളിൽ വായിക്കുന്നതിനും, ആവശ്യമുള്ളപ്പോൾ വീണ്ടും വായിക്കുന്നതിനും ഭാവി ആവശ്യങ്ങൾക്കായി ദീർഘകാലം സൂക്ഷിച്ചുവെയ്ക്കുന്നതിനും സാധിക്കുന്നു.
2. മാസികകളെല്ലാം ഒരു പ്രത്യേക വായനക്കാരെ ഉദ്ദേശിച്ചുകൊണ്ടുള്ളവയാകയാൽ പരസ്യദാതർക്ക് ഏറ്റവും ഉചിതമായ മാസികകളിലൂടെ പരസ്യം നൽകാവുന്നതാണ്. ഉദാഹരണമായി ഫെമിന പോലുള്ള സ്ത്രീകളെ ഉദ്ദേശിച്ചിട്ടുള്ള പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളിൽ പുരുഷന്മാർ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള പരസ്യങ്ങൾ നൽകേണ്ടതില്ല. അതേസമയം, സ്ത്രീകൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരസ്യങ്ങൾ ഇത്തരം പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളിലൂടെ നൽകുന്നതായിരിക്കും കൂടുതൽ ഉചിതം.

ന്യൂനതകൾ

1. മാസികകളിലൂടെയുള്ള പരസ്യം ചെലവേറിയതാകുന്നു.
2. ദിനപത്രങ്ങളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ, മാസികകളിലൂടെയുള്ള പരസ്യം കുറച്ച് ആളുകൾ മത്രമേ കാണാൻ ഇടവരുന്നുള്ളൂ.
3. മാസികകളിലൂടെ പ്രസിദ്ധീകരിക്കണമെങ്കിൽ പരസ്യം വളരെ നേരത്തേന്നെ നൽകേണ്ടതുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ പരസ്യത്തിൽ അവസാന നിമിഷം മാറ്റം വരുത്താവുന്നതല്ല. ഇത് ഇവരെ അയവിലാത്തതാക്കുന്നു.

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രമം, വിക്രമം
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

ബി) ഇലക്ട്രോണിക് മാധ്യമങ്ങൾ :

ആധുനിക വിപണന രംഗത്ത് സർവ്വ സാധാരണമായി ഉപയോഗിച്ച് വരുന്ന പ്രത്യേക പരസ്യമാധ്യമങ്ങളാണ് ഇലക്ട്രോണിക് മാധ്യമങ്ങൾ. റേഡിയോ, ടെലിവിഷൻ, ഇന്റർനെറ്റ് എന്നിവ ഇതിൽപ്പെടുന്നു.

1. റേഡിയോ പരസ്യം:

വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള റേഡിയോ പരസ്യങ്ങൾ നാം എല്ലാവരും കേൾക്കാറുണ്ട്. റേഡിയോയിലൂടെ വിവിധ പരിപാടികൾ സംപ്രേഷണം ചെയ്യുന്നതിന് ഇടയ്ക്കുള്ള ഇടവേളകൾ നികത്തുന്നത് പരസ്യങ്ങൾ വഴിയാണ്. കൂടാതെ ചില റേഡിയോ പരിപാടികളുടെ അവതാരകർ പരസ്യ ദാതാക്കൾ തന്നെയായിരിക്കും.



റേഡിയോ പരസ്യം

(ആരംഭത്തിൽ ബിനിക്കാ ഗീതമാല എന്ന പേരിലും പിൻകാലത്ത് സിബാക്ക ഗീത് മാല എന്ന പേരിലും റേഡിയോയിലൂടെ 30 വർഷക്കാലം നീണ്ടുനിന്ന പരിപാടിയുടെ അവതാരകർ ഹിന്ദുസ്ഥാൻ സിബാ-ഗെയ്നി ലിമിറ്റഡ് ആയിരുന്നു. അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളായ ടൂത്ത് പേസ്റ്റ്, ടൂത്ത് പൗഡർ, ടൂത്ത് ബ്രഷ് എന്നിവയിലൂടെ പരസ്യങ്ങൾ ഭാഗമെന്നോണമായിരുന്നു ആഴ്ചതോറുമുള്ള ഈ പരിപാടി അവതരിപ്പിച്ചിരുന്നത്)

ഗുണങ്ങൾ

1. പതിവായി ആളുകൾ കേൾക്കാൻ ഇടയാകുന്നതിനാൽ വളരെ ഫലപ്രദമായ ഒരു മാധ്യമമാണിത്.
2. എഴുതുവാനും വായിക്കാനും അറിയാത്ത നിരക്ഷകർക്ക് പോലും ഉപയോഗ പ്രദമാണ്.
3. പത്രപാരായണം സാധ്യമല്ലാത്ത അവസ്ഥയിൽ പോലും റേഡിയോ ഉപയോഗ പ്രദമാണ്. ഉദാഹരണമായി യാത്ര ചെയ്യുമ്പോഴോ വീട്ടുജോലി ചെയ്യുമ്പോഴോ പത്രവായന സാധ്യമല്ല. എന്നാൽ റേഡിയോ കേൾക്കാൻ കഴിയുന്നതാണ്. അതേപോലെ വാഹനം ഓടിക്കുമ്പോഴും റേഡിയോ ശ്രവിക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ പത്രവായന സാധിക്കുന്നതല്ല.

ന്യൂനതകൾ :

1. സ്ഥിരം റേഡിയോ ശ്രോതാക്കൾക്ക് അവർ കേട്ടത് എന്താണെന്ന് ഓർക്കാൻ കഴിയും. എന്നാൽ യാദൃശ്ചികമായി റേഡിയോ ശ്രവിച്ച ഒരാളിന് അങ്ങനെ സാധിക്കണമെന്നില്ല.
2. റേഡിയോ വഴിയുള്ള സന്ദേശം ശ്രവിക്കുന്നതിൽ വല്ല ബുദ്ധിമുട്ടുകളും സംഭവിച്ചാൽ അവ ഉടൻതന്നെ വീണ്ടും കേൾക്കാനുള്ള ഒരവസരം ലഭിക്കുന്നില്ല.
3. റേഡിയോ വിവരങ്ങൾ ദൃഷ്ടി ഗോചരമല്ലെന്നതിനാൽ ടെലിവിഷനുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ അവ ഫലപ്രദമല്ല.

2. ടെലിവിഷൻ പരസ്യം :

വിവരസാങ്കേതിക വിദ്യയിലും ഇലക്ട്രോണിക് മാധ്യമങ്ങളിലുമുണ്ടായിട്ടുള്ള അതിവേഗതയാർന്ന വളർച്ച ടെലിവിഷനെ പരസ്യമാധ്യമങ്ങളിൽ മുന്നിലെത്തിച്ചിരിക്കുന്നു. കണ്ണുകളെയും കാതുകളെയും ഒരുപോലെ ആകർഷിക്കുന്നുവെന്നത് ടെലി



വിഷന്റെ പ്രാധാന്യം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു. അതായത് ദൃശ്യ ശ്രാവ്യ ഫലമുളവാക്കുന്ന ഒരു പരസ്യ മാധ്യമമാണിത്. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മുമ്പിൽ ഉൽപ്പന്നത്തെ പ്രദർശിപ്പിക്കാനും അതിന്റെ ഉപയോഗങ്ങൾ വിശദീകരിച്ചു കൊടുക്കാനും ടെലിവിഷനിലൂടെ സാധിക്കുന്നു. റേഡിയോയിലെ നേരിയപോലെതന്നെ ടെലിവിഷനിലും വിവിധ പരിപാടികൾക്കിടയിൽ പരസ്യം നൽകാറുണ്ട്, അതേപോലെ ചില ടെലിവിഷൻ പരിപാടികളുടെ അവതാരകയും പരസ്യദാതാക്കളുമായിരിക്കും.



ടെലിവിഷൻ പരസ്യം

ഗുണങ്ങൾ

1. ടെലിവിഷൻ പരസ്യങ്ങൾ കണ്ണുകളെയും കാതുകളെയും ഒരുപോലെ ആകർഷിക്കുന്നു
2. ആകർഷകമായ പരസ്യവാചകങ്ങൾ, പാട്ടുകൾ, നൃത്തങ്ങൾ എന്നിവയോടെ പ്രശസ്ത വ്യക്തികൾ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ടെലിവിഷനിലൂടെ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നത് ടെലിവിഷൻ പരസ്യത്തിന് ദീർഘകാല മതിപ്പുളവാക്കുന്നു. ഉദാഹരണമായി അമീർഖാന്റെ ടെണ്ടെ മത്ലബ് കൊക്കക്കോളയേയും പെപ്സിയുടെ പരസ്യത്തിലെ സച്ചിൻ ടെണ്ടുൽക്കരെയും ആരാണ് മറക്കുക.
3. ടെലിവിഷനിലൂടെ വിവിധ ചാനലുകളും പരിപാടികളും ലഭ്യമാകുന്നതിനാൽ പരസ്യദാതാക്കൾക്ക് പരസ്യം നൽകേണ്ട സമയവും ചാനലുകളും ഇഷ്ടാനുസരണം തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുമുള്ള അവസരം ലഭിക്കുന്നു.
4. പ്രാദേശിക ചാനലുകൾ വഴിയുള്ള പരസ്യങ്ങൾ നിരക്ഷരരായവർക്ക് പോലും മനസ്സിലാക്കാവുന്നതാണ്.

പരിമിതികൾ:

1. ടെലിവിഷൻ പരസ്യങ്ങൾ തയ്യാറാക്കുന്നതിനും സംപ്രേഷണം ചെയ്യുന്നതിനും കൂടുതൽ ചിലവ് ആവശ്യമായി വരുന്നു.
2. മിക്കവാറും എല്ലാ ഉൽപ്പാദകരും തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള വിവരങ്ങൾ ടെലിവിഷൻ പരസ്യങ്ങളിലൂടെ നൽകുന്നത് പ്രേക്ഷകരിൽ ചെലുത്താവുന്ന സ്വാധീനം കുറയ്ക്കുന്നതിന് ഇടയാക്കുന്നു. പലപ്പോഴും പരിപാടികൾക്കിടയിലുള്ള ഇടവേളകളിൽ പ്രേക്ഷകർ ചാനലുകൾ മാറ്റിക്കൊണ്ടേയിരിക്കും.

3. ഇന്റർനെറ്റ്

ഇന്റർനെറ്റ് നിങ്ങൾ അറിയുമോ? വാർത്താവിനിമയത്തിനും, വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുന്നതിനുമുള്ള ഏറ്റവും നൂതനമായ ഒരു രീതിയാണിത്. ഒരു കമ്പ്യൂട്ടറും ഇന്റർനെറ്റു കണക്ഷനും ഉണ്ടെങ്കിൽ ഒരു നിമിഷത്തിനുള്ളിൽ ലോകത്ത് എവിടെയുമുള്ള വിവരങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്. ഇന്റർനെറ്റിലൂടെ ഏത് ഉൽപ്പാദകന്റെയും സേവനദാതാവിന്റെയും വെബ്സൈറ്റിലെത്തി ആവശ്യമായ വിവരങ്ങൾ നമുക്ക് ശേഖരിക്കാൻ കഴിയും. വെബ്സൈറ്റ് വിലാസം നിങ്ങളുടെ പക്കൽ ഇല്ലെങ്കിൽ നിങ്ങൾക്ക് അന്വേഷണ യന്ത്രത്തിന്റെ (സെർച്ച് എഞ്ചിന്റെ) സഹായം തേടാവുന്നതാണ്.



മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയം, വിക്രയം
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

പരസ്യം

മിക്കവാറും എല്ലാ സെർച്ച് എഞ്ചിനുകളിലും ഉൽപ്പാദകരും സേവന ദാതാക്കളും അവരുടെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പരസ്യങ്ങൾ നൽകിയിരിക്കും.

ഗുണങ്ങൾ

1. ലോകത്ത് എവിടെ നിന്നുമുള്ള വിവരങ്ങൾ നമ്മുടെ വീട്ടുപടിക്കൽ ലഭ്യമാക്കാൻ കഴിയുന്നു.
2. ഇന്റർനെറ്റ് ഉപയോക്താക്കൾക്ക് അവരുടെ സമയവും ആവശ്യകതയും അനുസരിച്ച് പരസ്യവിവരങ്ങൾ അറിയാവുന്നതാണ്.

ന്യൂനതകൾ

1. കമ്പ്യൂട്ടർ ഇല്ലാതെ ഇന്റർനെറ്റ് സൗകര്യം ലഭ്യമാക്കാവുന്നതല്ല
2. സാധാരണ ജനങ്ങൾക്ക് അനുയോജ്യമായ രീതിയല്ല.
3. നിരക്ഷരരായവർക്കും ഇന്റർനെറ്റ് പ്രവർത്തനം അറിയാത്തവർക്കും ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ കഴിയുന്നില്ല.

സി) മറ്റു മാധ്യമങ്ങൾ :

റേഡിയോ, ദിനപത്രങ്ങൾ, മാസികകൾ എന്നിവ ഒഴികെ മേൽപ്പറഞ്ഞ പരസ്യമാധ്യമങ്ങളെല്ലാം നാം വീടിനകത്ത് നിന്നോ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു മുറിക്കകത്തിരുന്നോ ആണ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത് മാത്രമല്ല, ഇവരെല്ലാം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നതിനായി കുറച്ച് സമയം നാം ചിലവഴിക്കേണ്ടി വരികയും ചെയ്യുന്നു. എന്നാൽ പ്രത്യേകമായി സമയമൊന്നും ചിലവഴിക്കാതെ തന്നെ വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള വിവരങ്ങൾ നൽകുന്ന പരസ്യങ്ങളും പട്ടണങ്ങളിലൂടെയും മറ്റും നടക്കുമ്പോൾ നമുക്ക് കാണാൻ കഴിയും. പരസ്യപ്പലകകൾ, ചുമർ പരസ്യങ്ങൾ (പോസ്റ്ററുകൾ), വാഹനം വഴിയുള്ള പരസ്യ പ്രദർശനം എന്നിവ ഇത്തരം പരസ്യങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാകുന്നു.

1. പരസ്യപ്പലകകൾ

നഗരവീഥികളിലൂടെ നടക്കുമ്പോൾ ഇരുമ്പുചട്ടക്കൂടിൻ മേലോ, കെട്ടിടങ്ങൾക്ക് മുകളിലോ ഘടിപ്പിച്ചിരിക്കുന്ന വൻ പരസ്യപ്പലകകൾ നമുക്ക് കാണാവുന്നതാണ്. പകൽ സമയത്തും രാത്രിസമയത്തും വളരെ വ്യക്തമായി കാണാവുന്ന രീതിയിൽ പെയിന്റ് ഉപയോഗിച്ചോ മറ്റോ ഇത്തരം പലകകളിന്മേൽ പരസ്യങ്ങൾ പതിച്ചിരിക്കും. പരസ്യപ്പലകകൾ സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്ന സ്ഥലത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥന് പരസ്യദാതാവ് നിശ്ചിത തുക നൽകേണ്ടതാണ്.



2. ചുമർ പരസ്യങ്ങൾ (പോസ്റ്ററുകൾ)

ഇടപാടുകാരന്റെ ശ്രദ്ധ ആകർഷിക്കാൻ വിധത്തിൽ ചുമരുകൾ, കെട്ടിടങ്ങൾ, പാലങ്ങൾ എന്നിവകളിൽ പരസ്യം പതിക്കുന്ന രീതിയാണിത്. സിനിമാ തീയേറ്ററുകളിൽ പരസ്യങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്ന രീതി നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് സർവ്വസാധാരണമാണ്.



3. വാഹനം വഴിയുള്ള പരസ്യ പ്രദർശനം :

ബസ്സുകൾ, തീവണ്ടികൾ തുടങ്ങിയ വാഹനങ്ങളിന്മേലുള്ള പരസ്യങ്ങൾ നിങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

കണ്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ. പരസ്യപ്പലകകളിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമായി ഇവ പരസ്യങ്ങൾക്ക് ചലനക്ഷമത നൽകുന്നു. കൂടാതെ ഇത്തരം പരസ്യങ്ങൾ ധാരാളം ആളുകൾ കാണാൻ ഇടയാവുകയും ചെയ്യുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 15.2

I. ചേരുംപടി ചേർക്കുക

- 1. ഒരു ബസ്സിൻമേലുള്ള ബിൽബോർഡ് a. ഇലക്ട്രോണിക് മാധ്യമം സിമന്റിന്റെ പരസ്യം
- 2. ഇന്ത്യടുരേയിലെ ഐസിഐസിഐ ബാങ്കിന്റെ പരസ്യം b. മറ്റു പരസ്യങ്ങൾ
- 3. ടി.വി.യിലെ മാഗ്നി നൂഡിൽസിന്റെ പരസ്യം c. അച്ചടിമാധ്യമങ്ങൾ

II. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ

- (i) താഴെ പറയുന്നവയിൽ പരസ്യത്തിന്റെ പ്രത്യേകത അല്ലാത്തതേത് ?
 - (a) ആശയങ്ങളുടെ വ്യക്തിപരമായ അവതരണം
 - (b) പണം നൽകിക്കൊണ്ടുള്ള ആശയവിനിമയം
 - (c) അവതാരകനെ എപ്പോഴും വെളിപ്പെടുത്തുന്നു.
 - (d) ചില മാധ്യമങ്ങളിലൂടെ ആശയ വിനിമയം നടത്തുന്നു.
- (ii) അച്ചടി മാധ്യമം വഴിയായുള്ള പരസ്യത്തിൽപെടാത്തത്
 - (a) ദിനപത്രം (b) മാസികകൾ
 - (c) ഇന്റർനെറ്റ് (d) ചുമർ പരസ്യങ്ങൾ
- (iii) ഇലക്ട്രോണിക് മാധ്യമം വഴിയായുള്ള പരസ്യത്തിൽ ഉൾപ്പെടുന്നത്
 - (a) പരസ്യ പലകകൾ (b) വാഹനം വഴിയുള്ള പ്രദർശനവും
 - (c) ഇന്റർനെറ്റ് (d) ചുമർ പരസ്യങ്ങൾ
- (iv) ടി.വി.യിൽ കൂടെയുള്ള പരസ്യം എപ്പോഴും അനുയോജ്യമാവണമെന്നില്ല. കാരണം
 - (a) ദൃശ്യവും ശ്രാവ്യവുമായ സ്വാധീനം
 - (b) നേരിട്ടുള്ള അപേക്ഷ
 - (c) ചിലവേറിയത്
 - (d) എല്ലാവർക്കും ടി.വി.ഇല്ലാത്ത സാഹചര്യം
- (v) താഴെ പറയുന്നവയിൽ റേഡിയോ പരസ്യത്തിന് അനുയോജ്യമല്ലാത്തത്
 - (a) ദൃശ്യാവിഷ്കാരത്തിന്റെ ആവശ്യകത
 - (b) ദൂരെയുള്ള സ്ഥലങ്ങൾ
 - (c) നിരക്ഷരരായ ആളുകൾ
 - (d) പ്രത്യേക സ്ഥലം പ്രത്യേക ഉപഭോക്താവ്



15.4 പരസ്യമാധ്യമങ്ങളുടെ അനുയോജ്യത

ഓരോ പരസ്യദാതാവും ഏതാണെന്ന് അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ടതാണ്. പരസ്യപ്പെടുത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ അല്ലെങ്കിൽ സേവനത്തിന്റെ സ്വഭാവം പരസ്യത്തിലൂടെ ലക്ഷ്യം വെയ്ക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾ, പരസ്യമാധ്യമത്തിൽ ലഭ്യമാകുന്ന സമയവും സ്ഥലവും, പരസ്യത്തിനായി അനുവദിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ള പണം, തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങൾ പരസ്യമാധ്യമങ്ങളുടെ അനുയോജ്യത തീരുമാനിക്കുന്ന സമയത്ത് കണക്കിലെടുക്കേണ്ടതാണ്. എങ്കിലും ഓരോ പരസ്യമാധ്യമത്തിന്റെയും അനുയോജ്യത താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന രീതിയിൽ സംഗ്രഹിക്കാവുന്നതാണ്.

- 1. ദിനപത്രങ്ങൾ:** പൊതുജനങ്ങളെ ഉദ്ദേശിച്ചു കൊണ്ടുള്ള ഉപഭോക്തൃ വസ്തുക്കളുടെ പരസ്യം നൽകുമ്പോൾ ഏറ്റവും ഉചിതം ദിനപത്രങ്ങളാണ്. പുതുതായി വിപണിയിൽ ഇറക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പരസ്യത്തിന് ദിനപത്രം വളരെ അനുയോജ്യമാണ്. കാരണം പതിവായി ഒരേ സ്ഥലത്ത് തന്നെ പത്രങ്ങളിൽ പരസ്യം നൽകാവുന്നതാണ്.
- 2. മാസികകൾ:** മാസിക വായനക്കാരായ ഉപഭോക്താക്കളെ ഉദ്ദേശിച്ചുകൊണ്ടുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പരസ്യങ്ങൾക്ക് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായവയാണിവ. ഉദാഹരണമായി മിക്കവാറും വായനക്കാർ റീഡേഴ്സ് ഡൈജസ്റ്റിന്റെ വരികാരാകയാൽ ഏത് പുസ്തകത്തെപ്പറ്റിയുള്ള പരസ്യവും അതിൽ നൽകാവുന്നതാണ്. ഇതേപോലെ കെട്ടിട നിർമ്മാതാക്കൾ ഗൃഹാലങ്കാര പ്രവൃത്തികൾ ചെയ്യുന്നവർ, എഞ്ചിനീയർമാർ എന്നിവർക്ക് പുതിയ കെട്ടിട നിർമ്മാണ രീതികളെപ്പറ്റിയും ഡിസൈനുകൾ, അലങ്കാര രീതികൾ എന്നിവയെല്ലാം പ്രത്യേക തരത്തിലുള്ള മാസികകളിൽ പരസ്യപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. വ്യാപകമായ പ്രചാരമുള്ള മാസികകളിൽ ഉപഭോക്തൃ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പരസ്യങ്ങൾ നൽകാവുന്നതാണ്.
- 3. റേഡിയോ:** വിവിധ തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ റേഡിയോ വഴി പരസ്യം ചെയ്യാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ റേഡിയോ വഴി പരസ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ സമയം വളരെ പ്രാധാന്യം അർഹിക്കുന്നു. ഉദാഹരണമായി കർഷകർ പാടത്ത് നിന്ന് തിരിച്ചെത്തിയ ശേഷമാണ് റേഡിയോ ശ്രദ്ധിക്കുകയുള്ളൂ. ആയതിനാൽ കാർഷികോൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഏതൊരു സ്ഥാപനവും അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പരസ്യം നൽകേണ്ടത് ഈ സമയത്തായിരിക്കണം.
- 4. ടെലിവിഷൻ:** ടെലിവിഷനിൽ പരസ്യം നൽകുന്ന പരസ്യദാതാക്കൾ ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ ചാനലുകൾ തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടതാണ്. ഉദാഹരണമായി കുട്ടികളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിന് വേണ്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കാർട്ടൂൺ നെറ്റർക്ക് ചാനലിലൂടെ പരസ്യപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. അതേപോലെ സിനിമകളും സീരിയലുകളും നടക്കുമ്പോൾ ഉപഭോക്തൃ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പരസ്യം നൽകാവുന്നതാണ്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പ്രവർത്തിപ്പിച്ച് കാണിച്ചുകൊടുക്കേണ്ടിവരുന്നവയാകുമ്പോഴും ടെലിവിഷൻ വഴി പരസ്യപ്പെടുത്തുന്നതായിരിക്കും കൂടുതൽ ഉചിതം.



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- പരസ്യം നൽകുന്നതിന് വേണ്ടിവരുന്ന ചിലവ് വഹിക്കുന്നതു ഉൽപ്പാദകരോ കച്ചവടക്കാരോ അല്ലെങ്കിൽ സേവനദാതാക്കളോ ആയിരിക്കും. ഇവരെ അവതാരകർ അല്ലെങ്കിൽ പരസ്യദാതാവ് (സ്പോൺസർമാർ) എന്നാണ് വിളിക്കുന്നത്.
- ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയോ സേവനത്തെപ്പറ്റിയോ ആശയത്തെപ്പറ്റിയോ ഉള്ള തനതായ ആശയത്തെയാണ് പരസ്യം എന്ന് പറയുന്നത്.
- ഏതൊരു പരസ്യത്തിലും അതിന്റെ അവതാരകനെ വെളിപ്പെടുത്തേണ്ടതാണ്.



- ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയോ അല്ലെങ്കിൽ സേവനത്തെപ്പറ്റിയോ ഇടപാടുകാരെ ബോധവാന്മാരാക്കുകയും അവ വാങ്ങിക്കുവാൻ അവരെ പ്രതിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുകയാണ് പരസ്യത്തിന്റെ അടിസ്ഥാന ഉദ്ദേശ്യം
- പരസ്യം പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഡിമാന്റ് സൃഷ്ടിക്കുന്നതിന് പുറമെ നിലവിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഡിമാന്റ് നിലനിർത്തുകയും മെച്ചപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. ഓരോ പരസ്യവും വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.
- ദിനപത്രം, മാസികകൾ (അച്ചടിമാധ്യമങ്ങൾ), റേഡിയോ, ടെലിവിഷൻ, ഇന്റർനെറ്റ് (ഇലക്ട്രോണിക് മാധ്യമങ്ങൾ), പരസ്യപ്പലകകൾ, ചുമർ പരസ്യങ്ങൾ, വാഹനം വഴിയുള്ള പരസ്യപ്രദർശനം, ഉൽപ്പാദകർ നൽകുന്ന സമ്മാനങ്ങൾ (മറ്റ് മാധ്യമങ്ങൾ) എന്നിങ്ങനെ വിവിധ രീതിയിലുള്ള പരസ്യമാധ്യമങ്ങളുണ്ട്. ഓരോ പരസ്യമാധ്യമത്തിനും അതിന്റേതായ ഗുണങ്ങളും ന്യൂനതകളുമുണ്ട്.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. പരസ്യം ചെയ്യൽ എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത് ?
2. ദൃശ്യ-ശ്രാവ്യ ഫലമുള്ളവാക്കുന്ന പരസ്യമാധ്യമം ഏതാണ്?
3. അന്ധരായിട്ടുള്ളവർ ഏത് തരത്തിലുള്ള പരസ്യമാധ്യമത്തിലാണ് താൽപ്പര്യം കാണിക്കുക?
4. പരസ്യം ചെയ്യൽ എന്നാൽ എന്ത്? പരസ്യം ചെയ്യലിന്റെ പ്രധാന ഉദ്ദേശ്യങ്ങളെന്തെല്ലാം ?
5. ദിനപത്ര പരസ്യത്തിന്റെ ഗുണങ്ങളും ന്യൂനതകളും എന്തെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക
6. മാസികാ പരസ്യത്തിന്റെ ഗുണങ്ങളും ന്യൂനതകളും എന്തെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക
6. മാസികാ പരസ്യത്തിന്റെ ഗുണങ്ങളും ന്യൂനതകളും എന്തെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക
7. റേഡിയോ പരസ്യം എന്നാൽ എന്ത് ? ഇതിന്റെ ഗുണദോഷങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുക
8. പരസ്യം ചെയ്യലിന്റെ ഏതെങ്കിലും മൂന്ന് ഉദ്ദേശ്യങ്ങൾ വിശദമാക്കുക.
9. മാസിക, ടി.വി, പരസ്യപ്പലക തുടങ്ങിയവയിൽ പരസ്യം ചെയ്യുന്നതിന് അനുയോജ്യമായ നാല് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പേർ പറയുക
10. പരസ്യമാധ്യമം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്? പരസ്യത്തിനായി ഉപയോഗിക്കുന്ന വിവിധതരം ഇലക്ട്രോണിക് മാധ്യമങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണെന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
11. യാതൊരു പൈസയും ചിലവഴിക്കാതെ വിവരങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാവുന്ന വിവിധ പരസ്യമാധ്യമങ്ങൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 15.1 (i) ശരി, (ii) ശരി, (iii) ശരി, (iv) ശരി, (v) തെറ്റ്
- 15.2 I. (i) b, (ii) c, (iii) a
- II. (i) a, (ii) c, (iii) c, (iv) c, (v) a

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

ദിനപത്രങ്ങൾ, ടെലിവിഷൻ, റേഡിയോ, മാസികകൾ എന്നിവയിലൂടെ പരസ്യപ്പെടുത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും ഒരു പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക.



കുറിപ്പുകൾ

16

വിൽപ്പന പ്രോൽസാഹനവും വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയും

നിങ്ങൾ ഒരു സോപ്പ് വാങ്ങാനായി മാർക്കറ്റിൽ പോകുന്നുവെന്നു കരുതുക. രണ്ട് സോപ്പ് വാങ്ങിയാൽ ഒരു സോപ്പ് തികച്ചും സൗജന്യമായി ലഭിക്കുന്നതാണെന്ന് കച്ചവടക്കാരൻ നിങ്ങളോട് പറയുന്നു. ഒരു സോപ്പിന്റെ വില ലാഭിക്കാമെന്നുള്ളതു കൊണ്ട് സ്വാഭാവികമായും രണ്ട് സോപ്പ് തന്നെ വാങ്ങിക്കുവാൻ നിങ്ങൾ തീരുമാനിച്ചേക്കാം. മാത്രവുമല്ല, സോപ്പ് പതിവായി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഒരു ഉൽപ്പന്നമാണ് താനും. ഇവിടെ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കാനായി കച്ചവടക്കാരൻ (അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപ്പാദകൻ) ഒരു പ്രത്യേക തന്ത്രം പ്രയോഗിച്ചിരിക്കുകയാണ്. എന്നാൽ ഈ രീതി മുൻ അദ്ധ്യായങ്ങളിൽ നാം പഠിച്ച രീതികളിൽ നിന്നും തികച്ചും വ്യത്യസ്തമാണെന്ന് കാണാം.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

- ഈ അദ്ധ്യായത്തിലൂടെ താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങളാണ് നാം പഠിക്കുന്നത്.
- വിൽപ്പന പ്രോൽസാഹനം : അർത്ഥം
- വിൽപ്പന പ്രോൽസാഹനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ
- വിവിധതരം വിൽപ്പന പ്രോൽസാഹന തന്ത്രങ്ങൾ
- വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിൽ ഓരോ വിൽപ്പന പ്രോൽസാഹന തന്ത്രത്തിന്റെയും പങ്ക്
- വ്യാപാരത്തിൽ വിൽപ്പന പ്രോൽസാഹനത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം
- വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ അർത്ഥം
- വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ അവശ്യ ഘടകങ്ങൾ
- വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ പ്രാധാന്യം
- നല്ല ഒരു വിൽപ്പനക്കാരനാണായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങൾ

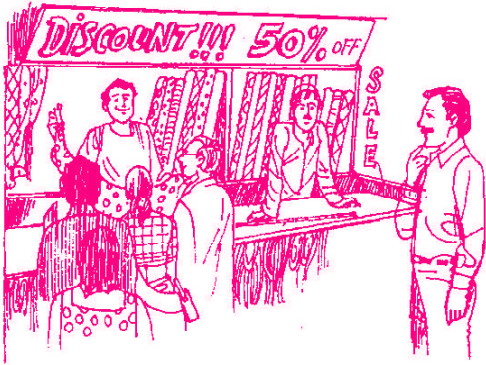
16.1 വിൽപ്പന പ്രോൽസാഹനം : അർത്ഥം

ഓരോ വ്യാപാരിയും അയാൾ ഇടപാട് നടത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിൽപ്പന പരമാവധി ആക്കാൻ എപ്പോഴും ശ്രമിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കും. ഇതിനായി അയാൾക്ക്



കുറിപ്പുകൾ

പല മാർഗങ്ങളും സ്വീകരിക്കാവുന്നതുമാണ്. സൗജന്യ സിങ്കപ്പർ യാത്ര, നിങ്ങൾക്കും കോടിപതിയാകാം. ഒരു കിലോഗ്രാം പാക്കറ്റിൽ 30 % കുടുതൽ, കാർഡ് ചുരണ്ടി നോക്കൂ.... സമ്മാനം നേടു തുടങ്ങിയ ആകർഷണങ്ങളായ വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങളെപ്പറ്റി നിങ്ങൾ കേട്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ. അതേ പോലെ ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ അവയോടൊപ്പം പേന, പെൻസിൽ, പെൻസിൽ ബോക്സ്, ചോറ്റ്പാത്രം മുതലായവ സോജന്യമായി ലഭിക്കുന്നത് നിങ്ങൾ അറിഞ്ഞിരിക്കും.



പഴയ ടെലിവിഷൻ പകരം കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ പുതിയ ടെലിവിഷൻ നൽകുന്ന എക്സ്ചേഞ്ച് മേളകളെപ്പറ്റിയും ചിലപ്പോൾ കേൾക്കാം ഇവ കൂടാതെ വിപണന മേള, 50% വരെ കിഴിവ്, ഗ്രീഷ്മകാല വിൽപ്പന ശൈത്യകാല വിൽപ്പന തുടങ്ങിയ ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കുന്ന പല വിധത്തിലുള്ള തന്ത്രങ്ങളും നമുക്ക് കാണാൻ കഴിയും. ഇതെല്ലാം തന്നെ വിൽപ്പന പരമാവധിയാക്കാനായി ഉൽപ്പാദകനോ കച്ചവടക്കാരനോ നൽകുന്ന ചില ആനുകൂല്യങ്ങളാണ്. ഈ ആനുകൂല്യങ്ങൾ സൗജന്യ സാമ്പിളുകൾ, സമ്മാനങ്ങൾ, ഡിസ്കൗണ്ട് കൂപ്പൺ, മത്സരങ്ങൾ മുതലായ രൂപത്തിലായിരിക്കാം. ഇവയെല്ലാം തന്നെ സാധാരണ ഗതിയിൽ ഇടപാടുകാരന് കൂടിയ അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുകയും അങ്ങനെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിൽപ്പന പരമാവധിയാക്കാൻ സഹായിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. സാധനങ്ങളുടെ വിൽപ്പന സാധ്യമാക്കിത്തീർക്കുന്ന ഇത്തരം സമീപനത്തെയാണ് വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനങ്ങൾ എന്നുപറയുന്നത്.

പരസ്യം ചെയ്യുന്നതിനെപ്പറ്റി മുൻ അദ്ധ്യായങ്ങളിൽ നിങ്ങൾ പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞു. പരസ്യം അനേകം ഉപഭോക്താക്കളെ ഉദ്ദേശിച്ചുകൊണ്ടുള്ളതാകുന്നു. ഇവയും വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ സഹായിക്കുന്നവയാകുന്നു. മാത്രവുമല്ല പരസ്യം വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങളെപ്പറ്റി ഇടപാടുകാരെ ബോധവാൻമാരാക്കുന്നതിനുള്ള വാർത്താവിനിമയോപാധികളായും ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. ഹ്രസ്വകാല ആവർത്തനരഹിത രീതികളിലൂടെ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുകയാണ് വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിൽ ചെയ്യുന്നത്. വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന വാഗ്ദാനങ്ങൾ വർഷം മുഴുവനും ഇടപാടുകാർക്ക് ലഭിക്കുകയില്ല. ആഘോഷ അവസരങ്ങളിലും വർഷാരംഭത്തിലും മറ്റ് ചില അവസരങ്ങളിലുമാണ് ഇത്തരം വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങൾ വിപണിയിൽ കാണുന്നത്.

ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്നു എന്നാൽ പരസ്യമോ വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയോ അല്ലാത്ത എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം എന്നതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 16.1

ഓരോ ചോദ്യത്തിനും താഴെയായി ഉത്തരമെഴുതുക.

1. വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനമെന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത് ?
.....
.....
2. പരസ്യം എങ്ങനെയാണ് വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തെ സഹായിക്കുന്നത് ?
.....
.....

16.2 വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം

വ്യാപാര ലോകം ഇന്ന് തീർത്തും കിടമത്സരത്തിന്റേതായി മാറിയിരിക്കുന്നു. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്താൻ കഴിയാത്ത ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന് വിപണിയിൽ നിലനിൽക്കാൻ സാധിക്കുകയില്ല. ഉൽപ്പാദകർ വളരെ വലിയ തുക പരസ്യത്തിനും വ്യക്തിഗത സേവനത്തിനുമായി ചിലവഴിച്ചിട്ടുണ്ടാകാം. എന്നാലും ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിലപ്പന നടന്നുകൊള്ളണമെന്നില്ല. അതുകൊണ്ടു തന്നെ ഇടപാടുകാരെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലേക്ക് ആകർഷിപ്പിക്കുന്നതിനായി പല പ്രോത്സാഹനങ്ങളും അവർക്ക് നൽകേണ്ടി വരുന്നു. അങ്ങിനെ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിന് വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം അത്യാവശ്യമാകുന്നു. ഇനി നമുക്ക് ഉൽപ്പാദകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളവും ഉപഭോക്താക്കളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളവും വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം എത്രത്തോളം പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നുവെന്ന് നോക്കാം.

ഉൽപ്പാദകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം

വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന ഉൽപ്പാദകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വളരെയധികം പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നു. കാരണം:

1. കിടമത്സരം നിറഞ്ഞ ഒരു വിപണിയിൽ വിൽപ്പന പരമാവധിയാക്കാനും അതുവഴി ലാഭം നേടാനും വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം സഹായകമാവുന്നു.
2. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ശ്രദ്ധ പിടിച്ചുപറ്റി പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ ഇറക്കുന്നതിന് അത് വളരെയേറെ സഹായകരമാവുന്നു.
3. ഒരു പുതിയ ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിൽ ഇറക്കുമ്പോഴും അല്ലെങ്കിൽ ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചിയിലും ഫാഷനിലും മാറ്റം വരുമ്പോഴോ നിലവിലുള്ള സ്റ്റോക്ക് വിറ്റഴിക്കാൻ വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം ഉൽപ്പാദകനെ സഹായിക്കുന്നു.
4. ഉപഭോക്താക്കളെ നഷ്ടപ്പെടാൻ ഇടവരുത്താതെ വിൽപ്പന പരിണാമത്തിൽ സ്ഥിരത കൈവരിക്കാൻ അത് സഹായിക്കുന്നു. ശക്തമായ കിടമത്സരം വരുമ്പോൾ ഇടപാടുകാരുടെ മനസ്സിൽ മറ്റു ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാനുള്ള ഒരു പ്രേരണ ഉണ്ടായേക്കാം. എന്നാൽ വിവിധ തരത്തിലുള്ള വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന നടപടികൾ ഇടപാടുകാരെ എന്നും കൂടെ നിർത്താൻ ഉല്പാദകനെ സഹായിക്കുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ

ഉപഭോക്താക്കളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം

വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം ഉപഭോക്താക്കളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വളരെയേറെ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നു.

1. കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നം ലഭ്യമാകുന്നു.
2. സമ്മാനങ്ങൾ ലഭിക്കൽ, വിവിധ സ്ഥലങ്ങൾ സന്ദർശിക്കാനുള്ള അവസരം ലഭ്യമാകൽ എന്നിങ്ങനെ പല തരത്തിലുള്ള സാമ്പത്തിക നേട്ടങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നു.
3. വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണങ്ങൾ, സവിശേഷതകൾ, ഉപയോഗങ്ങൾ എന്നിവ സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നു.
4. പണം തിരിച്ച് നൽകുന്നതുപോലുള്ള പദ്ധതികൾ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം സംബന്ധിച്ച് ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സിൽ വിശ്വാസം അർജ്ജിക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.
5. ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം മെച്ചപ്പെടുന്നു. പഴയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് പകരമായി വിപണിയിൽ ലഭ്യമായ ഏറ്റവും നൂതനമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപോഗിക്കാനുള്ള അവസരം ജനങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 16.2

താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പരിശോധിക്കുക

- (a) വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്നില്ല.
- (b) വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ ഇറക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്നില്ല.
- (c) വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിലൂടെ ഉപഭോക്താവിന് കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നു.
- (d) വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ചുള്ള വിവരങ്ങൾ ലഭിക്കുവാൻ ഉപഭോക്താവിനെ സഹായിക്കുന്നില്ല.
- (e) ഉപഭോക്താക്കളുടെ ജീവിത നിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തുവാൻ വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനവും സഹായിക്കുന്നു.

16.3 വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങൾ

ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനായി ഉൽപ്പാദകർ പലതരത്തിലുള്ള തന്ത്രങ്ങൾ സ്വീകരിക്കാറുണ്ട്. സാമ്പിളുകൾ നൽകുക, ബോണസ് അനുവദിക്കുക, സമ്മാനങ്ങൾ നൽകുക എന്നിവ ഇത്തരം തന്ത്രങ്ങളിൽ ചിലതാകുന്നു. ഇത്തരത്തിലുള്ള തന്ത്രങ്ങളെ അല്ലെങ്കിൽ രീതികളെയാണ് വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങൾ എന്നുപറയുന്നത്. സാധാരണയായി ഉപയോഗിച്ച് വരുന്ന ഏതാനും വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം.

1. **സൗജന്യ സാമ്പിളുകൾ:** വിപണിയിൽ നിന്നും വിവിധ തരത്തിലുള്ള സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുമ്പോൾ ചിലപ്പോൾ ഷാമ്പു, അലക്കുപൗഡർ, കാപ്പിപ്പൊടി എന്നിവ സാമ്പിളുകൾ എന്നോണം സൗജന്യമായി ലഭിച്ചേക്കാം. ചിലപ്പോൾ തന്റെ കടയിൽ നിന്ന് സാധനങ്ങൾ ഒന്നും വാങ്ങിച്ചില്ലെങ്കിൽ പോലും കടക്കാരൻ ഇടപാടുകാർക്ക് സാമ്പിളുകൾ നൽകിയേക്കാം. പുതിയ ഉൽപ്പന്ന

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയം, വിക്രയം
വിതരണം



ത്തിന് ഉപഭോക്താക്കളെ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായാണ് സാമ്പിളുകൾ വിതരണം ചെയ്യുന്നത്. ചില വ്യാപാരികൾ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തിന് കൂടുതൽ ജനപ്രിയലഭിക്കുന്നതിനായി തെരഞ്ഞെടുത്ത ഏതാനും വ്യക്തികൾക്ക് സാമ്പിളുകൾ നൽകാറുണ്ട്. മരുന്ന് നിർമ്മാണ കമ്പനികൾ മരുന്നുകളുടെ സൗജന്യ സാമ്പിളുകൾ ഡോക്ടർമാർക്ക് വിതരണം ചെയ്യുന്നതും, ടെക്സ്റ്റ് ബുക്ക് പ്രസാധകർ സാമ്പിൾ കോപ്പികൾ അധ്യാപകർക്കിടയിൽ വിതരണം ചെയ്യുന്നതും ഇതിന് ഉദാഹരണമാണ്.



2. പ്രീമിയം അഥവാ ബോണസ്: ഒരു ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങുമ്പോൾ മറ്റൊരു ഉൽപ്പന്നം സൗജന്യമായി നൽകുക എന്നതാണ് ഈ തന്ത്രം. 500 ഗ്രാമിന്റെ ടൂത്ത് പേസ്റ്റുകൾ വാങ്ങുമ്പോൾ ഒരു ടൂത്ത് ബ്രഷ് നൽകുക, 1 കി.ഗ്രാമിന്റെ 1 പാക്കറ്റ് വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ 30% അധികം നൽകുക. ബോൺവിറ്റയോടൊപ്പം ഒരു മക്ഷ് നൽകുക, നെസ്കഫേ വാങ്ങുമ്പോൾ ഒരു സ്പൂൺ സൗജന്യമായി നൽകുക, എന്നിവയെല്ലാം ഒരു ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്ന പ്രീമിയത്തിന് ഉദാഹരണമാണ്. പുതിയ ഇടപാടുകാരെ ആകർഷിക്കുന്നതിന് ഈ വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രം വളരെ ഫലപ്രദമാണ്. നിലവിലുള്ള ഇടപാടുകാരെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിലും ഇത് ഉപയോഗപ്രദമാണ്.



3. എക്സ്ചേഞ്ച് സ്കീമുകൾ: പഴയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കു പകരമായി വളരെ കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകുന്ന രീതിയാണിത്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടുതൽ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുന്നതിന് ഇത് സഹായകരമാവുന്നു. നിങ്ങളുടെ പഴയ മിക്സി കൊണ്ടുവന്ന് വെറും 500 രൂപയ്ക്ക് പുതിയ ഒന്ന് സ്വന്തമാക്കുക. നിങ്ങളുടെ ബ്ലാക്ക് ആന്റ് വൈറ്റ് ടെലിവിഷൻ നൽകി ഒരു പുതിയ കളർ ടെലിവിഷൻ സ്വന്തമാക്കുക എന്നിവയെല്ലാം എക്സ്ചേഞ്ച് സ്കീമുകൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.



4. വിലക്കിഴിവ് സ്കീമുകൾ: ഈ സ്കീമുകൾ പ്രകാരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ യഥാർത്ഥ വിലയേക്കാൾ കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് വിൽക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ലൈഫ് ബോയ് സോപ്പ് രണ്ടുരൂപ കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ വാങ്ങാവുന്നതാണ്, താജ് ഹൽ തേയിലയുടെ 250 ഗ്രാമിന്റെ പാക്കറ്റിന് 15 രൂപ കുറച്ചിരിക്കുന്നു. കുളറിന് 1000 രൂപ കുറവ് വരുത്തിയിരിക്കുന്നു. എന്നിവയെല്ലാം വിലക്കുറവ് സ്കീമുകൾക്ക് ഏതാനും ഉദാഹരണങ്ങളാകുന്നു. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഡിമാന്റ് വളരെ കുറവുള്ള അവസരങ്ങളിൽ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ വേണ്ടിയോ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണയിൽ ഇറക്കുമ്പോഴോ ആണ് ഇത്തരം സ്കീമുകൾ പിന്തുടരുന്നത്.



5. കുപ്പണുകൾ: ചിലപ്പോൾ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പായ്ക്കറ്റുകളിലൂടെയോ പത്രമാസികകളിലെ പരസ്യങ്ങളിലൂടെയോ ഉൽപ്പാദകർ കുപ്പണുകൾ പുറപ്പെടുവി



കുറിപ്പുകൾ

ക്കാറുണ്ട്. ഈ കുപ്പനുകൾ ശേഖരിച്ച് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്ന സമയത്ത് ചില്ലറ കച്ചവടക്കാർക്ക് വശം സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. കുപ്പൻ സമർപ്പിക്കുമ്പോൾ ഇടപാടുകാരന് ഡിസ്കൗണ്ടിൽ ഉല്പന്നം ലഭ്യമാകുന്നു. ലഭ്യമാകുന്ന ഡിസ്കൗണ്ടിൽ പല ഉപഭോക്താക്കളെയും ആകർഷിപ്പിക്കുകയും ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിക്കാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.



6. കച്ചവട മേളകളും പ്രദർശനങ്ങളും: പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ ഇറക്കുന്നതിനും, ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സവിശേഷതകളും ഉപയോഗങ്ങളും വിശദീകരിക്കുന്നതിനുമായി പ്രാദേശികാടിസ്ഥാനത്തിലും മേഖലാടിസ്ഥാനത്തിലും ദേശീയ അടിസ്ഥാനത്തിലും അന്താരാഷ്ട്രാടിസ്ഥാനത്തിലും കച്ചവട മേളകളും പ്രദർശനങ്ങളും സംഘടിപ്പിക്കാറുണ്ട്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മേളകളിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കുകയും ന്യായമായ ഡിസ്കൗണ്ടിൽ അവ വിൽപ്പന നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. എല്ലാ വർഷവും നവംബർ 14 മുതൽ 27 വരെ ന്യൂഡൽഹിയിലെ പ്രഗതി മൈതാനിയിൽ സംഘടിപ്പിക്കാറുള്ള അന്തർദേശീയ കച്ചവട മേള വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിനായി ഉപയോഗിച്ചുവരുന്ന കച്ചവട മേളകൾക്കും പ്രദർശനങ്ങൾക്കും വളരെ നല്ല ഉദാഹരണമാണ്.



7. കച്ചവട സ്റ്റാമ്പുകൾ: ചില പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുമ്പോൾ മൊത്തം വാങ്ങിയ വിലയെ അടിസ്ഥാനമാക്കി കച്ചവട സ്റ്റാമ്പുകൾ ഇടപാടുകാർക്ക് വിതരണം ചെയ്യുന്ന ഒരു രീതിയാണിത്. ചില ഗുണങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നതിനായി ഇടപാടുകാർ ഒരു നിശ്ചിത കാലയളവിനുള്ളിൽ നിശ്ചിത വിലയുടെ സ്റ്റാമ്പുകൾ ശേഖരിച്ച് സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. നിശ്ചിത വിലയുടെ സ്റ്റാമ്പുകൾ ശേഖരിക്കുന്നതിനായി ഇടപാടുകാർ കൂടെക്കൂടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനുള്ള ഒരു സാഹചര്യമാണ് ഈ വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രത്തിലൂടെ സംജാതമാകുന്നത്.

8. ചുരണ്ടി നോക്കി സമ്മാനം നേടുന്ന പദ്ധതി: ഉപഭോക്താക്കളെ ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങുവാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നതിനായി ചുരണ്ടി നോക്കി സമ്മാനം നേടുന്ന പദ്ധതിയും ഉൽപ്പാദകരും കച്ചവടക്കാരും സ്വീകരിക്കാറുണ്ട്. ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പാക്കിന്റെ മീതെ പ്രത്യേകം അടയാളപ്പെടുത്തിയ സ്ഥലത്ത് ചുരണ്ടിനോക്കി അതിലെ സന്ദേശമനുസരിച്ചുള്ള സമ്മാനങ്ങൾ ഇടപാടുകാർക്ക് ലഭിക്കുന്നതാണ്. ചിലപ്പോൾ വിവിധ സ്ഥലങ്ങൾ സന്ദർശിക്കാനുള്ള ഒരു അവസരമായിരിക്കും ഇതുവഴി ഇടപാടുകാരന് ലഭിക്കുന്നത്.



9. പണം തിരിച്ചു നൽകുന്ന പദ്ധതി: ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിച്ച ശേഷം ഇടപാടുകാർ തൃപ്തരല്ലെങ്കിൽ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില തിരിച്ചുനൽകുന്നതാണെന്ന് ഉറപ്പുതരുന്ന ഒരു വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രമാണിത്. ഇത് ഉപഭോക്താക്കളിൽ ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയുള്ള വിശ്വാസ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു. പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ ഇറക്കുമ്പോഴാണ് ഇത്തരം വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നത്.





കുറിപ്പുകൾ



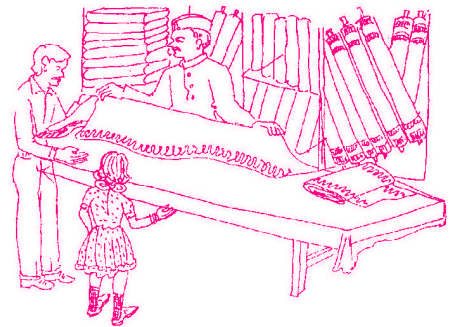
പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 16.3

ചേരുപടി ചേർക്കുക

എ	ബി
1. സൗജന്യ സാമ്പിൾ	a) ഒരു ഉൽപ്പന്നം കൂടെക്കൂടെ വാങ്ങിക്കുവാൻ ഇടപാടുകാരെ പ്രേരിപ്പിക്കുക
2. എക്സേഞ്ച് സ്കീമുകൾ	b) ഉൽപ്പന്നം കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് ഇടയാക്കുക
3. വിലക്കുറവ് പദ്ധതി	c) പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ ഇറക്കുന്നതിന്
4. കച്ചവട സ്റ്റാമ്പുകൾ	d) ഉൽപ്പന്നത്തിന് ഡിമാന്റ് കുറവുള്ള അവസരങ്ങളിൽ ഡിമാന്റ് വർദ്ധിപ്പിക്കൽ

16.4 വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന

ഏതെങ്കിലും ഉൽപ്പന്നം ആവശ്യമായി വരുമ്പോൾ അവ ബന്ധപ്പെട്ട കടകളിൽ പോയി വാങ്ങിക്കുകയാണല്ലോ നാം ചെയ്യാറ്. എന്നാൽ ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായി നേരിട്ട് വന്ന് നമ്മെ സമീപിക്കുന്ന ഏതാനും വ്യക്തികളെ നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവും. ഉദാഹരണമായി പച്ചക്കറികളും മറ്റും ഉത്പാദനങ്ങളിലായി വീടുകൾ തോറും വിൽപ്പനക്കായി കൊണ്ടുനടക്കുന്ന കച്ചവടക്കാർ നമുക്ക് സുപരിചിതമാണല്ലോ. അതേ പോലെ ചില



വ്യക്തികൾ സാരികൾ, പരവതാനികൾ, ഇലക്ട്രോണിക് ഉപകരണങ്ങൾ എന്നിവ ഈ രീതിയിൽ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതായി കാണാം. തീവണ്ടികളിലും ബസ്സുകളിലും മറ്റും പേന, കളിപ്പാട്ടങ്ങൾ, പുസ്തകങ്ങൾ, ചീർപ്പ് എന്നിവ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന കച്ചവടക്കാരെയും നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാവാമല്ലോ. നഗരങ്ങളിൽ വീടുകൾ തോറും കയറി വാട്ടർപ്യൂരിഫയർ, എയർ പ്യൂരിഫയർ, അലക്കുപൊടികൾ, കൊതുകുനിവാരണികൾ തുടങ്ങിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന വ്യക്തികളേയും നമുക്കു കാണുവാൻ സാധിക്കും. ഒരു നിശ്ചിത കടയിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ശേഖരിച്ച് വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായ ഈ രീതിയും ഉൽപ്പന്ന വിൽപ്പനയ്ക്കുള്ള ഒരു മാർഗമാകുന്നു. ഇത്തരത്തിലുള്ള വിൽപ്പന രീതികളെപ്പറ്റിയാണ് ഈ അദ്ധ്യായത്തിലൂടെ നാം പഠിക്കുന്നത്.

16.5 വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ അർത്ഥം

സാധനങ്ങളും മറ്റും വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനായി നിങ്ങളെ സമീപിക്കുന്ന വ്യക്തികളെക്കുറിച്ച് ഒന്നാലോചിച്ചു നോക്കൂ. അവരെന്താണ് ചെയ്യുന്നത്? വിവിധ തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് മുമ്പിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കുകയാണവർ. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ, വിലയിലുള്ള ഇളവുകൾ എന്നിവ വിശദീകരിക്കുന്ന തോടൊപ്പം ഉൽപ്പന്നം പ്രവർത്തിച്ചു കാണിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇങ്ങനെ എല്ലാ



തരത്തിലും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുവാൻ വേണ്ടി നിങ്ങളെ പ്രേരിപ്പിച്ചുകൊണ്ടേ യിരിക്കും. ഒരു പക്ഷെ നിങ്ങളുടെ താൽപര്യത്തിനിണങ്ങിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉട നെതന്നെ എത്തിച്ചുതരാമെന്ന ഉറപ്പോടെയായിരിക്കാം അവർ പിരിയുന്നത്. ചുരു ക്കത്തിൽ ഇത്തരം വ്യക്തികൾ ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയുള്ള വിവരണങ്ങൾ നൽകുക മാത്രമല്ല അവ വാങ്ങിക്കുവാൻ വേണ്ടി പ്രേരിപ്പിക്കുകയും, ഭാവിയിൽ ഉൽപ്പന്ന ങ്ങൾ അവരിൽ നിന്ന് മാത്രമെ വാങ്ങിക്കുകയുള്ളൂവെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. അതേ സമയം നിങ്ങൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾ അറിയാനും, അവ കാണാനും പ്രവർത്തിപ്പിച്ചു നോക്കാനും, അവയുടെ ഗുണനില വാരം മനസ്സിലാക്കാനുള്ള ഒരു അവസരം കൂടിയാണ് ലഭിക്കുന്നത്.

ഈ രീതിയിലൂടെ വിൽപ്പന നടത്തുന്നയാളെ വിൽപ്പനക്കാരൻ അല്ലെങ്കിൽ സെ യിൽസ്മാൻ എന്നും വിൽപ്പന രീതിയെ വ്യക്തിയെ വിൽപ്പന അല്ലെങ്കിൽ വിൽപ്പ ന നൈപുണ്യം എന്നും പറയുന്നു. ചുരുക്കത്തിൽ, പ്രബലമായ ഇടപാടുകാരുടെ മുമ്പിൽ ഉൽപ്പന്നത്തെ അവതരിപ്പിക്കുകയും അവ വാങ്ങിക്കുവാൻ വേണ്ടി അവ റെ പ്രേരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനെയാണ് വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന അഥവാ വിൽ പ്പന നൈപുണ്യം എന്നുപറയുന്നത്. വിൽപ്പനക്കാരനുമായി മുഖാമുഖ ബന്ധം സ്ഥാ പിടിക്കുന്നതിനും, വാങ്ങിക്കാൻ പോകുന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണങ്ങളും മറ്റും നേരി ട് പരിശോധിക്കാനും ഇടപാടുകാരൻ അവസരം ലഭിക്കുന്നു. ഉല്പന്നം ഒരാൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുക മാത്രമല്ല, അയാളെ തന്റെ ഒരു സ്ഥിരം ഇടപാടുകാരനായി തീർക്കുകയാണ് വിൽപ്പനക്കാരന്റെ ലക്ഷ്യം.

ചില കടകളിലും വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന രീതി നമുക്ക് കാണാൻ കഴിയും, ഇതിനാ യി കടയുടെ പ്രത്യേക വിൽപ്പനക്കാരെ (സെയിൽസ്മാൻമാർ) നിയമിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഉദാഹരണമായി ആഭരണശാലകൾ, തുണിക്കടകൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ അത്തരം വിൽപ്പനക്കാരെ (സെയിൽസ്മാൻമാരെ) നമുക്ക് കാണാവുന്നതാണ്. ചി ലതരം സേവനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടും വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനരീതി ഉപയോഗപ്പെ ടുത്തുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളെ നമുക്ക് കാണാൻ കഴിയും. ഉദാഹരണമായി ആളുകൾ മുടി വെട്ടുന്നതിനായി ഒരേ ബാർബർ ഷോപ്പിൽ തന്നെ പോകുന്നത് നിങ്ങൾ ക ണ്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ. വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിലൂടെ ഇടപാടുകാരന്റെ അഭിരുചി, ഇ ഷ്ടാനിഷ്ടങ്ങൾ, മുൻഗണനകൾ എന്നിവ അറിയാനും അതനുസരിച്ചുള്ള ഉൽപ്പ നങ്ങളും സേവനങ്ങളും അവർക്ക് ലഭ്യമാക്കാനും കഴിയുന്നു. സാധനങ്ങളും സേ വനങ്ങളും ഇടപാടുകാർക്കു മുമ്പിൽ അവതരിപ്പിച്ച്, അവ വാങ്ങിക്കുവാൻ വേണ്ടി അവരെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നതിനെയാണ് വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന എന്നു പറയുന്നത്. വ്യ ക്തിഗത വിൽപ്പന എന്താണെന്ന് മനസ്സിലാക്കിക്കഴിഞ്ഞ സ്ഥിതിക്ക് ഇനി നമുക്ക് വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ അവശ്യഘടകങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണെന്ന് നോക്കാം.

16.6 വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ അവശ്യ ഘടകങ്ങൾ

വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിൽ താഴെ പറയുന്ന അവശ്യ ഘടകങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുന്നു.

- 1. **മുഖാമുഖ വ്യക്തിബന്ധം :** വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിലൂടെ വിൽപ്പനക്കാരൻ തന്റെ പ്രബലമായ ഇടപാടുകാരനുമായി മുഖാമുഖ വ്യക്തിബന്ധം സ്ഥാപി കാൻ കഴിയുന്നു.
- 2. **പ്രേരണം:** പ്രബലമായ ഇടപാടുകാരെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വാങ്ങി കാൻ വേണ്ടി പ്രേരിപ്പിക്കുക എന്നത് വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ ഒരു അവ ശ്യഘടകമാകുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്റെ ഇടപാടുകാരന്റെ മനസ്സിൽ ഉൽപ്പ ന്നം വാങ്ങുവാനുള്ള താൽപര്യം ജനിപ്പിക്കുമാറ് കാര്യങ്ങൾ പറഞ്ഞ് വിശ്വ സിപ്പിക്കാനുള്ള കഴിവ് വിൽപ്പനക്കാരൻ ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയാ, വിക്രയാ
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനവും വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയും

- അയവ്:** വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിൽ വിൽപ്പനക്കാരന്റെ സമീപനം എല്ലായ്പ്പോഴും അയവുള്ളതായിരിക്കും. ചിലപ്പോൾ വിൽപ്പനക്കാരൻ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സവിശേഷതകളും ഗുണങ്ങളും വ്യക്തമാക്കിയാൽ മതിയാവാം. എന്നാൽ മറ്റു ചിലപ്പോൾ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഉപയോഗം എന്തെന്ന് പ്രവർത്തിച്ച് കാണിച്ചുകൊടുക്കേണ്ടി വരും. ഇതിലേല്ലാമുപരി ഇടപാടുകാരിൽ നിന്ന് പല തരത്തിലുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ അഭിമുഖീകരിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടി വരും. സാഹചര്യവും ഇടപാടുകാരുടെ താൽപര്യവും മനസ്സിലാക്കി വിൽപ്പനക്കാരൻ തൻ്റെ സമീപനത്തിൽ ആവശ്യമായ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തേണ്ടതാണ്.
- വിൽപ്പന മെച്ചപ്പെടുത്തൽ:** കൂടുതൽ ഇടപാടുകാരെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുവാൻ പ്രേരിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് വിൽപ്പന മെച്ചപ്പെടുത്തുകയാണ് വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ ആത്യന്തികമായ ലക്ഷ്യം.
- വിവരങ്ങൾ നൽകൽ:** ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ലഭ്യത, അവയുടെ പ്രത്യേക സവിശേഷതകൾ, ഉപയോഗങ്ങൾ എന്നിവ സംബന്ധിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ ഇടപാടുകാർക്ക് നൽകുന്നതിന് വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന സഹായിക്കുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഇത് ഒരു വിദഗ്ദ്ധമായ പ്രക്രിയയാണെന്നു പറയാം.
- പരസ്പര മെച്ചം:** വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന ഒരു ദ്വിമാർഗ്ഗ പ്രക്രിയയാകുന്നു. വിൽപ്പനക്കാരനും ഇടപാടുകാരനും ഒരേ പോലെ ഗുണകരമാണിത്. വാങ്ങുന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിലൂടെ ഇടപാടുകാരന് പരമാവധി സംതൃപ്തി ലഭിക്കുമ്പോൾ, വിൽപ്പനക്കാരന് കൂടുതൽ ലാഭം നേടാനും കഴിയുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 16.4

- നെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുക എന്നത് വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.
- വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ ആത്യന്തികമായ ലക്ഷ്യം ആകുന്നു.
- വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിലെ ഏറ്റവും പ്രധാന ഘടകം ബന്ധം ആകുന്നു.
- ഇടപാടുകാർക്ക് വിവരങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുക എന്നത് വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയെ ഒരു പ്രക്രിയയാക്കി മാറ്റുന്നു.

16.7 വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ പ്രാധാന്യം

വിൽപ്പന മെച്ചപ്പെടുത്താൻ സഹായിക്കുന്നതിനാൽ വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന അങ്ങേയറ്റം പ്രാധാന്യം അർഹിക്കുന്നു. എന്നാൽ ഇതുകൂടാതെ വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ പ്രാധാന്യം വെളിപ്പെടുത്തുന്ന മറ്റ് ചില ഘടകങ്ങൾ കൂടിയുണ്ട്. ഉൽപ്പാദകന്റെയും ഉപഭോക്താവിന്റെ കാഴ്ചപ്പാടിൽ വ്യക്തിയെ സേവനത്തിനുള്ള പ്രാധാന്യം എന്താണെന്ന് നമുക്ക് പരിശോധിക്കാം.

ഉൽപ്പാദകന്റെ കാഴ്ചപ്പാടിൽ :

- വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന പുതിയതും നിലവിലുള്ളതുമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഡിമാന്റ് സൃഷ്ടിക്കുന്നു.
- അത് പുതിയ ഇടപാടുകാരെ സൃഷ്ടിക്കുക വഴി ഉൽപ്പന്നത്തിനുള്ള വിപണി വികസിപ്പിക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ

3. അത് ഉൽപ്പന്ന നവീകരണത്തെ സഹായിക്കുന്നു. ഓരോ ഇടപാടുകാരനെയും വ്യക്തിപരമായി കാണുന്നതിലൂടെ അയാളുടെ ഇഷ്ടാനിഷ്ടങ്ങളും, അഭിരുചികളും അഭിപ്രായങ്ങളും മനസ്സിലാക്കി ഉൽപ്പാദകനെ അറിയിക്കാൻ വിൽപ്പനക്കാരന് കഴിയുന്നു.

16.5 ഉപഭോക്താവിന്റെ കാഴ്ചപ്പാടിൽ

1. വിപണിയിൽ പുതുതായി ഇറങ്ങിയിട്ടുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളെപ്പറ്റി അറിയുന്നതിന് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവസരം ലഭിക്കുന്നു.
2. വിപണിയിലുള്ള പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉപയോഗങ്ങളെപ്പറ്റി അറിയാൻ ഉപഭോക്താവിന് വ്യക്തമാക്കി കൊടുക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.
3. വിൽപ്പനക്കാരനുമായി മുഖാമുഖ ആശയവിനിമയം നടത്താൻ സാധിക്കാത്തതിനാൽ തന്റെ ആവശ്യത്തിനും അഭിരുചിക്കും അനുയോജ്യമായ തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കാൻ ഉപഭോക്താവിന് കഴിയുന്നു.
4. തങ്ങളുടെ പദ്ധതികൾ, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിലുള്ള പ്രയാസങ്ങൾ എന്നിവ അറിയിക്കുന്നതിനും, സത്വര പരിഹാസങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നതിനും വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവസരമൊരുക്കുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 16.5

- താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പരിശോധിക്കുക
1. വിൽപ്പനക്കാരൻ നൽകുന്ന നിർദ്ദേശങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ മതിയായ ഭേദഗതികൾ വരുത്താൻ വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന ഉൽപ്പാദകനെ സഹായിക്കുന്നു.
 2. ഒരു ഉൽപ്പന്നവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഇടപാടുകാർക്കുള്ള പരാതികൾക്ക് വിൽപ്പനക്കാരനിൽ നിന്നും സത്വര പരിഹാരം ലഭ്യമാക്കുന്നില്ല.
 3. നിലവിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ സൃഷ്ടിക്കാൻ മാത്രമേ വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിലൂടെ സാധിക്കുന്നുള്ളൂ.
 4. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ശരിയായ രീതിയിൽ ഉപയോഗിക്കപ്പെടുക എന്നത് വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ ഒരു ഉദ്ദേശ്യമല്ല.
 5. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കെതിരായി വിൽപ്പനക്കാരനോട് പരാതികൾ ഉന്നയിക്കാവുന്നതല്ല.

16.8 വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഒരു വിൽപ്പനക്കാരന് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങൾ

വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നവർക്ക് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുകയെന്നത് തീർത്തും പ്രയാസകരമായ ഒരു കാര്യം തന്നെയാണ്. കാരണം വ്യത്യസ്ത സമയങ്ങളിലും വ്യത്യസ്ത സാഹചര്യങ്ങളിലും രീതി മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കും. ചിലപ്പോൾ അത് ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സ്വഭാവം, ഡിമാന്റ് എന്നിവയെ ആശ്രയിച്ചാണിരിക്കുന്നത്. മാത്രമല്ല ഒരു സാഹചര്യത്തിൽ വളരെ ഫലപ്രദമായി പ്രവർത്തിച്ച ഒരാൾ മറ്റൊരു സാഹചര്യത്തിൽ പരാജയപ്പെട്ടേക്കാം. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഓരോ വിൽപ്പനക്കാരനും തങ്ങളുടെ പ്രവർത്തന മേഖലയിൽ വിജയം നേടുന്നതിനായി ചില പൊതുഗുണങ്ങൾ സ്വായത്തമാക്കിയിരിക്കേണ്ടതാണ്. ഈ ഗുണങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് താഴെ വിശദീകരിക്കുന്നു.

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയാ, വിക്രയാ
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

1. ശാരീരിക യോഗ്യത
2. മാനസിക യോഗ്യത
3. സ്വഭാവ സമഗ്രത
4. ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയും കമ്പനിയെപ്പറ്റിയുമുള്ള അറിവ്
5. നല്ല പെരുമാറ്റം
6. അനുനയിപ്പിക്കുവാനുള്ള കഴിവ്

ഇനി നമുക്ക് മേൽപ്പറഞ്ഞ ഗുണങ്ങൾ ഓരോന്നായി പരിശോധിച്ച് നോക്കാം.

1. **ശാരീരിക യോഗ്യത:** ഒരു വിൽപ്പനക്കാരന് നല്ല ശാരീരിക യോഗ്യതയും, ഹൃദയഹാരിയായ വ്യക്തിത്വവും ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. കൂടാതെ അദ്ദേഹം നല്ല ആരോഗ്യവാനുമായിരിക്കണം.
2. **മാനസിക യോഗ്യത:** ആത്മവിശ്വാസം, ഊർജ്ജസ്വലത, ഓർമ്മശക്തി മുൻ കൈയെടുക്കൽ, ഭാവനാശേഷി തുടങ്ങിയ ഏതാനും മാനസിക യോഗ്യതകൾ ഒരു നല്ല വിൽപ്പനക്കാരനുമായിരിക്കേണ്ടതാണ്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങളും, മുൻഗണനകളും മനസ്സിലാക്കാനുള്ള കഴിവ് അയാൾക്കുണ്ടായിരിക്കണം.
3. **സ്വഭാവ സമഗ്രത:** ഒരു നല്ല വിൽപ്പനക്കാരന് സ്വഭാവ ദാർഢ്യം, സത്യസന്ധത തുടങ്ങിയ ഗുണങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. ഇടപാടുകാരുടെ വിശ്വാസം ആർജ്ജിക്കാൻ അയാൾക്ക് കഴിയണം. അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കാനും, പ്രസ്തുത ആവശ്യങ്ങൾ നിർവ്വഹിക്കുക എങ്ങനെയെന്നും അവർക്ക് ബോധ്യപ്പെടുത്തിക്കൊടുക്കാനും അയാൾക്ക് കഴിയണം. അയാളുടെ തൊഴിലുടമക്ക് അയാളിൽ വിശ്വാസം ഉണ്ടായിരിക്കണം. ഒരു നല്ല വിൽപ്പനക്കാരന് തന്റെ തൊഴിലുടമയോടും ഇടപാടുകാരോടും ഒരേപോലെ കൂറുണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.
4. **ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയും കമ്പനിയെപ്പറ്റിയുമുള്ള അറിവ്:** ഒരു വിൽപ്പനക്കാരന് അയാൾ പ്രതിനിധീകരിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയും കമ്പനിയെപ്പറ്റിയും മതിയായ അറിവുണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ, എങ്ങനെയാണ് ഉപയോഗിക്കേണ്ടത്, കൈക്കൊള്ളേണ്ട മുൻകരുതലുകൾ തുടങ്ങിയ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഓരോ വശത്തെപ്പറ്റിയും വിശദീകരിക്കാനുള്ള കഴിവ് അയാൾക്കുണ്ടായിരിക്കണം. തന്റെ കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനത്തെപ്പറ്റിയും പുരോഗതിയെപ്പറ്റിയും അയാൾ വ്യക്തമായി ഇടപാടുകാരെ ബോധ്യപ്പെടുത്തിക്കൊടുക്കേണ്ടതാണ്. തങ്ങളുടെ എതിരാളികളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയും വ്യക്തമായ ധാരണ വിൽപ്പനക്കാരന് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. അങ്ങനെയൊന്നുമില്ലാത്ത തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നം എതിരാളികളുടേതിൽ നിന്നും എത്രമാത്രം മെച്ചപ്പെട്ടതാണെന്ന് ഇടപാടുകാർക്ക് വ്യക്തമാക്കിക്കൊടുക്കാൻ വിൽപ്പനക്കാരന് സാധിക്കുന്നതാണ്.
5. **നല്ല പെരുമാറ്റം:** ഒരു വിൽപ്പനക്കാരൻ സഹകരണ മനോഭാവത്തോടും മര്യാദയോടു കൂടിയ ആളായിരിക്കണം. ഉന്നയിക്കുന്ന ചോദ്യങ്ങൾ അപ്രസക്തമാണെങ്കിലും വിൽപ്പനക്കാരന് ഇടപാടുകാരോട് കോപം തോന്നാൻ പാടുള്ളതല്ല. വിൽപ്പനക്കാരൻ ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങുവാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്ന വ്യക്തി എല്ലാ സാഹചര്യത്തിലും അത് വാങ്ങണമെന്നില്ല. ഏതു സാഹചര്യത്തിലും വിൽപ്പനക്കാരൻ മാനന്യതയോടെ പെരുമാറേണ്ടതാണ്.
6. **അനുനയിപ്പിക്കാനുള്ള കഴിവ്:** താനുമായി ഇടപെടുന്ന ഏതൊരാളെയും ആകർഷിക്കാൻ തക്ക തരത്തിലുള്ള നല്ല സംഭാഷണ ചാതുര്യമുള്ളയാളായി

രിക്കണം ഒരു വിൽപ്പനക്കാരൻ. ഏതൊരാളെയും അനുനയിപ്പിക്കാനുള്ള കഴിവ് അയാൾക്കുണ്ടായിരിക്കണം. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സവിശേഷതകളും ഗുണങ്ങളും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വ്യക്തമാക്കിക്കൊടുത്ത് അവരുടെ മനസ്സിൽ പ്രസ്തുത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനുള്ള താൽപര്യം ജനിപ്പിക്കാൻ അയാൾക്ക് കഴിയണം.

കുറിപ്പുകൾ



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 16.6

- I. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നെഴുതുക
 1. ഒരു നല്ല വിൽപ്പനക്കാരൻ ആവാൻ അയാൾക്ക് ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയുള്ള അറിവ് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതല്ല.
 2. ഒരു നല്ല വിൽപ്പനക്കാരൻ ഭാവനാശേഷി, മുൻകൈയെടുക്കാനുള്ള കഴിവ്, ഊർജ്ജസ്വലത എന്നീ ഗുണങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.
 3. ഒരു നല്ല വിൽപ്പനക്കാരൻ സമൂഹത്താൽ അംഗീകരിക്കപ്പെടണമെന്നില്ല.
 4. ഒരു നല്ല വിൽപ്പനക്കാരൻ ഉപഭോക്താവിനോട് വിശ്വസ്തത പുലർത്തേണ്ടതുണ്ട്. എന്നാൽ തൊഴിലുടമയോട് അങ്ങനെ വേണമെന്നില്ല.
 5. ഹൃദയഹാരിയായ ശബ്ദം, നല്ല ആരോഗ്യം എന്നിവയ്ക്ക് ഒരു നല്ല വിൽപ്പനക്കാരനുണ്ടായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങളുടെ പട്ടികയിൽ സ്ഥാനമില്ല.

- II. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോദ്യങ്ങൾ:
 - (i) ഉൽപ്പാദകരുടെ കാഴ്ചപ്പാടിൽ വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം വളരെ പ്രാധാന്യമുള്ളതാണ്. കാരണം
 - (a) ലാഭം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.
 - (b) ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കുറഞ്ഞ വിലയിൽ ലഭ്യമാക്കുന്നു.
 - (c) ഗുണമേന്മയും പ്രത്യേകതകളും അറിയിക്കുന്നു.
 - (d) ജനങ്ങളുടെ ജീവിതനിലവാരം ഉയർത്തുന്നു.
 - (ii) ഉപഭോക്താക്കളുടെ കാഴ്ചപ്പാടിൽ വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം വളരെ പ്രാധാന്യമുള്ളതാണ് കാരണം
 - (a) വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്നു.
 - (b) വിൽപ്പനയ്ക്ക് സ്ഥിരത കൈവരുത്തുന്നു.
 - (c) ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം ഉയർത്തുവാൻ സഹായിക്കുന്നു.
 - (d) ലാഭം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.
 - (iii) താഴെ പറയുന്നതിൽ വിൽപന പ്രോത്സാഹനത്തിന്റെ തന്ത്രമായി ഉപയോഗിക്കുന്നത് ഏതാണ്?

(a) സൗജന്യ സാമ്പിളുകൾ	(b) പരസ്യം
(c) വ്യാപക അറിയിപ്പ്	(d) വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന
 - (iv) വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ലക്ഷ്യം
 - (a) ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം ഉയർത്തുക
 - (b) ഗുണമേന്മയുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകുക
 - (c) ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉയർന്ന സംതൃപ്തി നൽകുക
 - (d) ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുക



കുറിപ്പുകൾ

- (v) വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ ആവശ്യഘടകം-
 - (a) വില കുറഞ്ഞ ഉൽപ്പന്നം
 - (b) മുഖാമുഖ വ്യക്തിബന്ധം
 - (c) വിൽപ്പനക്കാരന്റെ ശാരീരിക യോഗ്യത
 - (d) നല്ല പെരുമാറ്റം



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ സഹായിക്കുന്ന എന്നാൽ പരസ്യമോ വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയോ അല്ലാത്ത എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം എന്നതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.
- ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു എന്നാൽ പരസ്യമോ വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയോ അല്ലാത്ത എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം എന്നതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.
- വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ: പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിലിറക്കുക, പുതിയ ഇടപാടുകാരെ ആകർഷിപ്പിക്കുകയും നിലവിലുള്ളവരെ നിലനിർത്തുകയും ചെയ്യുക, കാലിക ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന നിലനിർത്തുക, വിപണിയിലെ കിട മത്സരത്തെ നേരിടുക
- വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങൾ : സൗജന്യ സാമ്പിളുകൾ പ്രീമിയം അഥവാ ബോണസ്, എക്സ് ചേഞ്ച് സ്കീമുകൾ വിലക്കിഴിവ് സ്കീമുകൾ, കൂപ്പണുകൾ, കച്ചവടമേളകളും പ്രദർശനങ്ങളും, കച്ചവട സ്റ്റാമ്പുകൾ, ചുരണ്ടിനോക്കി സമ്മാനം നേടുന്ന പദ്ധതി, പണം തിരിച്ചു നൽകുന്ന പദ്ധതി.
- വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം :-

ഉൽപ്പാദകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം: 1. വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു. (2) പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ ഇറക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു. (3) ഉൽപ്പന്ന നവീകരണത്തിന് വഴിയൊരുക്കുന്നു. (4) നിലവിലുള്ള സ്റ്റോക്ക് പെട്ടെന്ന് വിറ്റഴിക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്നു. (5) വിൽപ്പന പരിണാമത്തിൽ സ്ഥിരത കൈവരിക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.

ഉപഭോക്താക്കളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം: 1. കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നു. (2) ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് സാമ്പത്തിക നേട്ടങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നു. (3) പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് ഉപഭോക്താക്കളിൽ അവബോധം സൃഷ്ടിക്കുന്നു. (4) ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം സംബന്ധിച്ച് ഉപഭോക്താക്കളിൽ വിശ്വാസം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുന്നു. (5) ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം മെച്ചപ്പെടുന്നു.
- സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഇടപാടുകാർക്കു മുമ്പിൽ അവതരിപ്പിച്ച് അവ വാങ്ങിക്കുവാൻ വേണ്ടി അവരെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നതിനെയാണ് വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന എന്നു പറയുന്നത്.
- വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ ആവശ്യഘടകങ്ങൾ - മുഖാമുഖ വ്യക്തിബന്ധം, പ്രേരണ, അയവ്, വിൽപ്പന മെച്ചപ്പെടുത്തൽ, വിവരങ്ങൾ നൽകൽ, പരസ്പര മെച്ചം
- വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന ഉപഭോക്താക്കളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഉൽപ്പാദകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളവും പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നു.
- ഒരു വിൽപ്പനക്കാരന് വിവിധ തരത്തിലുള്ള ഗുണങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. ശാരീരിക യോഗ്യത, മാനസിക യോഗ്യത, സ്വഭാവ സമഗ്രത, ഉൽപ്പ

നത്തെപ്പറ്റിയും കമ്പനിയെപ്പറ്റിയുമുള്ള അറിവ്, നല്ല പെരുമാറ്റം, അനുനയിപ്പിക്കുവാനുള്ള കഴിവ് എന്നിവ ഈ ഗുണങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

കുറിപ്പുകൾ



1. വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം എന്തെന്ന് നിർവചിക്കുക.
2. ഉൽപ്പാദകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം വ്യക്തമാക്കുക.
3. ഉപഭോക്താക്കളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം വ്യക്തമാക്കുക
4. വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിനുള്ള ഏതെങ്കിലും 6 തന്ത്രങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുക
5. വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിന്റെ അർത്ഥം വ്യക്തമാക്കുക. വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം ആവശ്യമായി വരുന്നതെന്തുകൊണ്ട് ?
6. ഏതെങ്കിലും രണ്ട് വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങൾ ഉദാഹരണസഹിതം വ്യക്തമാക്കുക
7. വിലക്കിഴിവ് പദ്ധതി, സൗജന്യ സാമ്പിളുകൾ എന്നീ വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക
8. വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങൾ എങ്ങനെയാണ് വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
9. ഒരു ടൂത്ത്പേസ്റ്റ് കമ്പനി 500 ഗ്രാം ടൂത്ത് പേസ്റ്റിന്റെ കൂടെ 350 ഗ്രാം ടൂത്ത്പേസ്റ്റ് സൗജന്യമായി നൽകുന്നു. ഈ വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രത്തിന്റെ പേര് പറയുക. ഈ പദ്ധതിയുടെ പ്രത്യേകമായ ഉദ്ദേശ്യമെന്താണ്? ഇതല്ലാതെയുള്ള മറ്റ് രണ്ട് വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങളെപ്പറ്റി വിശദീകരിക്കുക.
10. വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം എന്തെന്ന് നിർവചിക്കുക. വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ എന്തെല്ലാം ?
11. വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിന്റെ അർത്ഥം വ്യക്തമാക്കുക. ഏതെങ്കിലും നാല് വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക.
12. ഉൽപ്പാദകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളവും ഉപഭോക്താക്കളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം ഒരു പോലെ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നു. എങ്ങനെയാണ് വിശദീകരിക്കുക.
13. വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത് ?
14. വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ അവശ്യഘടകങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് വ്യക്തമാക്കുക
15. ഇടപാടുകാരുടെ കാഴ്ചപ്പാടിൽ വ്യക്തിഗത സേവനത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം വിശദമാക്കുക
16. ഉൽപ്പാദകരുടെ കാഴ്ചപ്പാടിൽ വ്യക്തിഗത സേവനത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം വിശദമാക്കുക
- 17.. വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഒരു വിൽപ്പനക്കാരന് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ട ശാരീരികവും മാനസികവുമായ യോഗ്യതകൾ എന്തെന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
18. വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന വിൽപ്പനക്കാർക്കുണ്ടായിരിക്കേണ്ട സാമൂഹ്യഗുണങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുക

മൊഡ്യൂൾ - 4

ക്രയം, വിക്രയം
വിതരണം



കുറിപ്പുകൾ

വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനവും വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയും

19. വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന വിൽപ്പനക്കാർക്കുണ്ടായിരിക്കേണ്ട തൊഴിലധിഷ്ഠിതമായ ഗുണങ്ങൾ പ്രസ്താവിക്കുക.
20. വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന എന്താണെന്ന് നിർവചിക്കുക. വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയുടെ അവശ്യഘടകങ്ങൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
21. വ്യക്തിഗത വിൽപ്പന എന്തുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ന്? ഉൽപ്പാദകരുടെയും കാഴ്ചപ്പാടിൽ വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനക്കുള്ള പ്രാധാന്യമെന്തെന്ന് വിശദമാക്കുക.
22. ഒരു നല്ല വിൽപ്പനക്കാരനാകാൻ വ്യക്തിപരവും മാനസികവുമായ യോഗ്യതയുണ്ടായാൽ മാത്രം മതിയെന്ന് നിങ്ങൾ കരുതുന്നുണ്ടോ? നിങ്ങളുടെ അഭിപ്രായം സമർത്ഥിക്കുക.
23. വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഒരു വിൽപ്പനക്കാരനുണ്ടായിരിക്കേണ്ട വിഭിന്ന ഗുണങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് വിശദമാക്കുക.
24. ഉല്പന്നം വളരെ നല്ലതാണെങ്കിൽ വിൽപ്പനക്കാരന് യാതൊരു യോഗ്യതയും വശ്യമുണ്ടാവണമെന്നില്ല ഈ പ്രസ്താവനയോട് നിങ്ങൾ യോജിക്കുമോ? കാരണം വിശദമാക്കുക.



പാഠ്യധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 16.1 (i) ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്ന എന്നാൽ പരസ്യമോ വ്യക്തിഗത വിൽപ്പനയോ അല്ലാത്ത എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളേയും വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനം എന്നു പറയാം.
(ii) വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന പദ്ധതികളെപ്പറ്റി ഇടപാടുകാരെ അറിയിക്കുന്നതിനായുള്ള ഒരു വാർത്താ വിനിമയോപാധിയായി പരസ്യത്തെ ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.
- 16.2 (a) തെറ്റ് (b) തെറ്റ് (c) ശരി (d) തെറ്റ് (e) ശരി
- 16.3 (i) സി (ii) ബി (iii) എ (iv) ഡി
- 16.4 (i) ഇടപാടുകാർ (ii) ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന മെച്ചപ്പെടുത്തുക (iii) മുഖാമുഖ വ്യക്തിബന്ധം (iv) വിദ്യാഭ്യാസ പ്രക്രിയ
- 16.5 (i) ശരി (ii) തെറ്റ് (iii) തെറ്റ് (iv) തെറ്റ് (v) തെറ്റ്
- 16.6 I (i) തെറ്റ് (ii) ശരി (iii) തെറ്റ് (iv) തെറ്റ് (v) തെറ്റ്
II (i) എ (ii) സി (iii) എ (iv) ഡി (v) എ

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- * നിങ്ങളുടെ അടുത്തുള്ള മാർക്കറ്റിലെ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നും അവർ ഏതെല്ലാം സമയത്താണ് വമ്പിച്ച സ്റ്റോക്ക് വിറ്റഴിക്കൽ നടത്തുന്നതെന്നും എന്തുകൊണ്ടാണ് അങ്ങിനെ ചെയ്യുന്നതെന്നും അന്വേഷണം നടത്തുക
- * ഉൽപ്പാദകർ വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിനായി നടപ്പിലാക്കിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന വിവിധ പദ്ധതികൾ എന്തെല്ലാമെന്നതിനെപ്പറ്റി പത്രമാസികകളിലുള്ള പരസ്യങ്ങളിൽ നിന്നും വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുക
- * സാധനങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ, വിൽപ്പനക്കാരന്റെ പെരുമാറ്റം വളരെ ശ്രദ്ധാപൂർവ്വം വീക്ഷിച്ച് അയാൾക്കുള്ള ഗുണങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണെന്നും കാണിക്കുന്ന ഒരു പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക

മൊഡ്യൂൾ - 5

ഏറ്റവും കൂടിയ മാർക്ക്

16

പഠന സമയം

35

ഉപഭോക്തൃ ബോധവൽക്കരണം

ഉപഭോക്താവിന്റെ സംതൃപ്തിയാണ് ഏത് ബിസിനസ്സിന്റേയും ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ലക്ഷ്യം. എന്നിരുന്നാലും പ്രയോഗിക തലത്തിൽ പലവിധത്തിലും കച്ചവടക്കാർ ഉപഭോക്താക്കളെ ചൂഷണം ചെയ്യാറുണ്ട്. നിലവാരം കുറഞ്ഞ സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ കൂടിയ വിലയ്ക്ക് സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുകയോ ചെയ്യുന്നു. ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളെക്കുറിച്ചും മതിയായ അവബോധം അവർക്കില്ലാതെ വരുമ്പോഴാണ് ഇത് സംഭവിക്കുന്നത്. നിയമപരമായ പരിരക്ഷ ലഭിക്കുന്നതിനും, ഉപഭോക്താവും എന്ന നിലയിൽ അവരുടെ അവകാശങ്ങളെക്കുറിച്ചും ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളെക്കുറിച്ചും അറിവ് നേടുന്നതിനും യുക്തമായ രീതിയിലാണ് ഈ മൊഡ്യൂൾ തയ്യാറാക്കിയിരിക്കുന്നത്.

പാഠം 17 : ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങളും ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളും

പാഠം 18 : ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണം



കുറിപ്പുകൾ

17

ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങളും ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളും

ഉയർന്ന വില നൽകിയിട്ടും ഗുണം കുറഞ്ഞതോ മായം കലർന്നതോ ആയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കിട്ടിയതിന്റെ പേരിൽ പരാതിപ്പെടുന്ന ധാരാളം ആളുകളെ നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടാകും. അതേ പോലെ ഉയർന്ന ടിക്കറ്റ് ചാർജ്ജ് നൽകിയിട്ടും ബസ്സിലും തീവണ്ടിയിലും വേണ്ടത്ര യാത്രാസൗകര്യം ലഭിക്കാത്തതിന്റെ പേരിൽ മുറുമുറുപ്പ് പ്രകടിപ്പിക്കുന്നവരേയും നമുക്ക് കാണാം. ഇങ്ങനെ പലപ്പോഴും ആളുകൾക്ക് അവർ ചിലവഴിക്കുന്ന പണത്തിന്റെ തുല്യമായ അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ ലഭ്യമാകാതെ വരുന്നു. എന്നാൽ യഥാർത്ഥ്യത്തിൽ ഒരു ഉപഭോക്താവിന് താൻ ചിലവിടുന്ന തുകയ്ക്ക് തുല്യമായ മൂല്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നമോ സേവനമോ ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശമില്ലേ?

ചിലപ്പോൾ സമൂഹിതമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭിക്കാത്തതിന് കാരണം ഉപഭോക്താക്കൾ തന്നെയാണെന്ന് കാണാൻ കഴിയും. തങ്ങൾ വാങ്ങുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള വിശദമായ വിവരങ്ങൾ അറിയാൻ പലപ്പോഴും ഉപഭോക്താക്കൾ ശ്രദ്ധിക്കാറില്ല. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം നോക്കാതെയാണ് പലപ്പോഴും അവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നത്. ആവശ്യമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ഗുണനിലവാര സംബന്ധമായ പൂർണ്ണമായ വിവരങ്ങൾ നൽകുക എന്നത് ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഉത്തരവാദിത്തമല്ലേ? ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശത്തേയും ഉത്തരവാദിത്വത്തേയും പറ്റിയാണ് ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ നാം പഠിക്കുന്നത്.

ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഈ അദ്ധ്യായത്തിലൂടെ താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങളാണ് നാം പഠിക്കുന്നത്.

- ഉപഭോക്താവ് എന്ന പദത്തിന്റെ നിർവചനം
- ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഒരു ഉപഭോക്താവും സേവനങ്ങളുടെ ഒരു ഉപഭോക്താവും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ
- ഉപഭോക്തൃവൽക്കരണത്തിന്റെ അർത്ഥം
- ഉപഭോക്താക്കളുടെ വിവിധങ്ങളായ അവകാശങ്ങൾ
- ഉപഭോക്താക്കളുടെ വിവിധ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ

17.1 ആരാണ് ഒരു ഉപഭോക്താവ്?

വിവിധങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെയോ സേവനങ്ങളെയോ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന വ്യക്തിയെയാണ് ഉപഭോക്താവ് എന്നു പറയുന്നത്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഗോതമ്പുപൊടി,

മൊഡ്യൂൾ - 5

ഉപഭോക്തൃ ബോധവൽക്കരണം



ഉപ്പ്, പഞ്ചസാര, പഴങ്ങൾ തുടങ്ങി ഉപഭോക്തൃ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോടെലിവിഷൻ, സൈക്കിൾ, റഫ്രിജറേറ്റർ, മിക്സി മുതലായ ഈട് നിൽക്കുന്ന ഉപകരണങ്ങളോ ആകാവുന്നതാണ്. ടെലഫോൺ, ഗതാഗതം, ഇലക്ട്രിസിറ്റി മുതലായവയാണ് പ്രധാന സേവനങ്ങൾ.

ഉപയോഗത്തിനായി സാധനങ്ങളെയോ സേവനങ്ങളെയോ വാങ്ങുന്നയാളെയാണ് ഉപഭോക്താവ് എന്നു പറയുക. ഒരു ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരനിൽ നിന്നും സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ അയാളെ ഉപഭോക്താവ് എന്ന് വിളിക്കാൻ പറ്റില്ല. കാരണം ഇവിടെ ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരൻ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിയിരിക്കുന്നത് മറ്റുള്ളവർക്ക് വിൽപ്പന നടത്താൻ വേണ്ടിയാണ്.

ഉപഭോക്താവ് ആവണമെങ്കിൽ വാങ്ങുന്നയാൾ തന്നെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കേണ്ടതുണ്ടോ? എപ്പോഴും അങ്ങനെയൊന്നുമില്ല. ഉദാഹരണമായി നിങ്ങൾ നിങ്ങൾക്കു തന്നെ എഴുതുവാനായി ഒരു പുസ്തകം വാങ്ങുന്നു എന്നു കരുതുക. ഇവിടെ പുസ്തകം വാങ്ങുന്നയാളും ഉപയോഗിക്കുന്നയാളും നിങ്ങൾ തന്നെയാണ്. നിങ്ങളുടെ അച്ഛൻ കുറേ ഭക്ഷണസാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നു എന്നു കരുതുക. ഇവിടെ ഭക്ഷണസാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നത് കുടുംബത്തിലെ എല്ലാ അംഗങ്ങൾക്കും വേണ്ടിയാണ്.

ഇനി നമുക്ക് മറ്റൊരു ഉദാഹരണം നോക്കാം. വീട്ടിലേക്കായി അച്ചൻ അലക്കുപൊടിയാണ് വാങ്ങുന്നതെന്ന് കരുതുക. ഇവിടെ ഒന്നുകിൽ കുടുംബത്തിലെ എല്ലാവരും അലക്കുപൊടി ഉപയോഗിച്ചേക്കാം. അല്ലെങ്കിൽ അലക്കു ജോലിയിൽ ഏർപ്പെടുന്ന ഏതെങ്കിലും ഒരാളായിരിക്കാം മറ്റുള്ളവർക്കുകൂടി വേണ്ടി അലക്കുപൊടി ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ചുരുക്കത്തിൽ ഉപഭോക്താവായാണെങ്കിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിയ ആൾ തന്നെ അവ ഉപയോഗിക്കണമെന്നില്ല. ആയാളുടെ കുടുംബാംഗങ്ങളോ അല്ലെങ്കിൽ അയാൾക്കു വേണ്ടി മറ്റാരെങ്കിലും അവ ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയാലും സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിയ ആളെ ഉപഭോക്താവായാണ് കണക്കാക്കുക.

സ്വന്തം ഉപയോഗത്തിന് വേണ്ടിയോ അല്ലെങ്കിൽ തനിക്കുവേണ്ടി മറ്റേതെങ്കിലും ഒരാൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിന് വേണ്ടിയോ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വാങ്ങുന്നയാളിനാണ് ഉപഭോക്താവ് എന്നു പറയുന്നത്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്തൃ വസ്തുക്കളോ ഈടു നിൽക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ ആകാവുന്നതാണ്. ഗതാഗതം, ഇലക്ട്രിസിറ്റി, സിനിമ പ്രദർശനം എന്നിവയെല്ലാമാണ് സേവനങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നത്. ഉപഭോക്താവിനെ താഴെ പറയുന്ന രീതിയിലും നിർവചിക്കാവുന്നതാണ്.

സ്വന്തം ആവശ്യങ്ങളെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തുന്നതിനായി ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും തിരഞ്ഞെടുക്കുകയും പണം ചിലവഴിച്ച് അവ നേടിയെടുത്ത് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുന്ന ഏതൊരാളെയും ഉപഭോക്താവ് എന്നു പറയാം.

ഇനി നമുക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഒരു ഉപഭോക്താവും സേവനങ്ങളുടെ ഒരു ഉപഭോക്താവും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് നോക്കാം. നമ്മുടെ സൗകര്യത്തിനായി പലതരം സേവനങ്ങൾ നാം ഉപയോഗപ്പെടുത്താറുണ്ട്. ബസ്, തീവണ്ടി, ഓട്ടോറിക്ഷ എന്നിവയിൽ സഞ്ചരിക്കുമ്പോൾ നാം ഗതാഗത സൗകര്യം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. നിങ്ങൾക്ക് സ്വന്തമായി ഒരു മോട്ടോർ സൈക്കിളോ സ്കൂട്ടറോ ഉണ്ടായിരിക്കുകയും അതിന് റിപ്പയറിംഗ് ആവശ്യമായി വരികയും ചെയ്യുമ്പോൾ നിങ്ങൾ റിപ്പയറിംഗ് ജോലി ചെയ്യുന്ന ഒരാളുടെ സേവനം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നു. അതിന് നിങ്ങൾ പ്രതിഫലവും നൽകേണ്ടി വരുന്നു. ഇവിടെയല്ലാതെ നിങ്ങൾ സേവനങ്ങളുടെ ഒരു ഉപഭോക്താവായി മാറുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ജോലിസ്ഥലത്തും വീട്ടിലും നാം ഇലക്ട്രിസിറ്റി ഉപയോഗിക്കുകയും അതിന് പണം നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. സിനിമ തീയേറ്ററിൽ ഒരു സിനിമ കാണുന്നതും സേവനത്തിന് ഉദാഹരണമാണ്.

വാങ്ങിക്കാനുദ്ദേശിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണം അവ വാങ്ങുന്നതിന് മുമ്പേ തന്നെ പരിശോധിച്ച് നോക്കാൻ കഴിയും. എന്നാൽ സേവനങ്ങളുടെ വിശ്വാസ്യതയും കൃത്യ



കുറിപ്പുകൾ

തയും അത് ലഭ്യമാകുന്നതിന് മുമ്പേ തന്നെ പരിശോധിച്ച് നോക്കാൻ കഴിയുന്നില്ല. ഇതാണ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിലും സേവനങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിലുമുള്ള വ്യത്യാസം. ഉദാഹരണമായി ഒരു ടെലിവിഷൻ വാങ്ങുന്നതിന് മുമ്പേ തന്നെ അത് പ്രവർത്തിപ്പിച്ച് അതിന്റെ ശബ്ദവും ചിത്രങ്ങളുടെ ഗുണം എന്നിവ പരിശോധിക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ ലഭ്യമാകുന്ന വൈദ്യുതിയുടെ വോൾട്ടേജ് എല്ലായ്പ്പോഴും ഒരേ രീതിയിൽ ലഭ്യമാകുമോ എന്ന് പരിശോധിക്കുക പ്രയാസകരമാണ്. ഭക്ഷണസാധനങ്ങളും മറ്റും വാങ്ങുമ്പോൾ സാമ്പിൾ എടുത്ത് രുചിച്ച് നോക്കിയ ശേഷം അത് വാങ്ങിക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ ഒരു ടാക്സി ഡ്രൈവർ അപകടങ്ങൾ ഒഴിവാക്കുന്നതിൽ എത്രത്തോളം ശ്രദ്ധാലുവാണെന്ന് മുൻകൂട്ടി പരിശോധിക്കാൻ പ്രയാസമാണ്.

സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും തമ്മിൽ മറ്റൊരു പ്രധാന വ്യത്യാസം കൂടിയുണ്ട്. വാങ്ങിക്കുന്ന സാധനങ്ങൾ നമുക്ക് പെട്ടെന്ന് തന്നെ ഉപയോഗിക്കുകയോ, ഒരു നിശ്ചിത കാലയളവോളം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുകയോ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഉദാഹരണമായി ഭക്ഷ്യസാധനങ്ങൾ ഒരാഴ്ചക്കാലമോ ഒരു മാസക്കാലമോ സൂക്ഷിച്ചുവെച്ച് ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. അതുപോലെ ഒരു റഫ്രിജറേറ്റർ ആവശ്യമായ അറ്റകുറ്റപ്പണികൾ നടത്തി വർഷങ്ങളോളം ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ കഴിയും. എന്നാൽ ഗതാഗതം, വൈദ്യുതി, റിപ്പയറിംഗ് ടെലഫോൺ തുടങ്ങിയ സേവനങ്ങൾ നമുക്ക് കൂടുതൽ കാലം ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ കഴിയില്ല.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 17.1

താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾക്ക് 'അതെ' അല്ലെങ്കിൽ 'അല്ല' എന്നീ വാക്കുകളിലൂടെ ഉത്തരം നൽകുക.

1. സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്ന ഒരു വ്യക്തി ഒരു ഉപഭോക്താവായിരിക്കുകയോ, അല്ലാതിരിക്കുകയോ അകാം. ശരിയാണോ?
2. ഭക്ഷണപദാർത്ഥങ്ങൾ കഴിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു വ്യക്തി അവ വാങ്ങിയിരിക്കുന്ന ആൾ തന്നെയായിരിക്കണം എന്ന് പറയുന്നത് ശരിയാണോ?
3. സ്വന്തം ഉപയോഗത്തിനായി ഒരു റെഡിമെയ്ഡ് ഷർട്ട് വാങ്ങിക്കുന്ന ഒരു കച്ചവടക്കാരനെ ഒരു ഉപഭോക്താവായി കണക്കാക്കാൻ പറ്റുമോ?
4. ഞാൻ ഒരു പബ്ലിക് ലൈബ്രറിയിൽ മെമ്പർഷിപ്പ് ഫീസടച്ച് പുസ്തകങ്ങളും മാസികകളും വായിക്കുന്നു. ഞാൻ സേവനങ്ങളുടെ ഒരു ഉപഭോക്താവായോ?
5. നിങ്ങളുടെ കൂട്ടുകാരൻ ഒരു കഥാപുസ്തകം വായിക്കുന്നു. വായിച്ച് കഴിഞ്ഞ ശേഷം ആ പുസ്തകം അയാൾ കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് ഒരു കച്ചവടക്കാരന് വിൽക്കുന്നു. നിങ്ങളുടെ കൂട്ടുകാരൻ ഒരു ഉപഭോക്താവായോ?

17.2 ഉപഭോക്തൃവൽക്കരണം

ഒരു ഉപഭോക്താവ് എന്ന നിലയിൽ നിങ്ങൾ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും നിരന്തരമായി ഉപയോഗിച്ചു വരുന്നു. ഏതെങ്കിലും ഒരു കച്ചവടക്കാരന്റേയോ അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപ്പാദകന്റേയോ ചൂഷണത്തിന് ഒരു പക്ഷെ നിങ്ങൾ വിധേയനായിട്ടുണ്ടാകും. ചിലപ്പോൾ അവർ നിങ്ങളിൽ നിന്ന് അമിത വില ഈടാക്കിയിട്ടുണ്ടാകും. അല്ലെങ്കിൽ ഗുണം കുറഞ്ഞ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ ആയിരിക്കും നിങ്ങൾക്ക് നൽകിയിട്ടുണ്ടാവുക. ഏതെങ്കിലും ഒരു ഉപഭോക്താവിന്റെ മാത്രം ശ്രമത്തിലൂടെ ഇത്തരം ചൂഷണം അവസാനിപ്പിക്കുക പ്രയാസകരമാണ്.

മൊഡ്യൂൾ - 5

ഉപഭോക്തൃ ബോധവൽക്കരണം



ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങളും ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളും

ഉപഭോക്താക്കൾ കൂടുതൽ ജാഗരൂകരായിരിക്കുകയും, കച്ചവടക്കാർ നടത്തുന്ന അധർമ്മിക പ്രവൃത്തികൾക്കെതിരെ കൂട്ടായ നിലപാടുകൾ കൈക്കൊള്ളുക വഴി ഇത്തരം ചൂഷണത്തിന്റെ രൂക്ഷത കുറയ്ക്കാൻ കഴിയും. തങ്ങളുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനായി ഉപഭോക്താക്കൾ സ്വയം കൈക്കൊള്ളുന്ന നടപടികളെയാണ് ഉപഭോക്തൃവൽക്കരണം എന്നു പറയുന്നത്.

ഉൽപ്പാദകർ, കച്ചവടക്കാർ, സേവനദാതാക്കൾ എന്നിവരുടെ ഉപഭോക്താക്കളുമായുള്ള ബന്ധത്തിൽ സത്യസന്ധതയും നീതിയും ഉറപ്പാക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഒരു പ്രസ്ഥാനമാകുന്നു. ഉപഭോക്തൃവൽക്കരണം വിപണിയിൽ കണ്ടു വരുന്ന അധർമ്മിക പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ച് ഉപഭോക്താക്കളിൽ അവബോധം സൃഷ്ടിക്കുകയും അവരുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനുള്ള മാർഷങ്ങൾ കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്യുന്നതിനുമായി ബന്ധപ്പെട്ടുള്ള വ്യക്തിഗത ഉപഭോക്താക്കളുടേയും ഉപഭോക്തൃസംഘടനകളുടേയും മൊത്തമായ പ്രവർത്തനങ്ങളെയാണ് ഇത് കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്.

ഉപഭോക്താക്കൾ അവരുടെ അവകാശങ്ങളെപ്പറ്റിയും ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളെപ്പറ്റിയും കൂടുതൽ ബോധവാന്മാരാവുകയാണെങ്കിൽ ഉപഭോക്തൃവൽക്കരണ പ്രസ്ഥാനം കൂടുതൽ വിജയകരമാക്കാൻ കഴിയുന്നതാണ്.

ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ നിയമം 1986 :

ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണത്തിന് മറ്റൊരു നിയമങ്ങളേക്കാളും കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകിയത് ഈ നിയമമായിരുന്നു. ഈ നിയമപ്രകാരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് മാത്രമല്ല, ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷുറൻസ്, ഗതാഗതം, ടെലഫോൺ, ഇലക്ട്രിസിറ്റി തുടങ്ങിയ സേവനങ്ങളിലെ പോരായ്മകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നിയമപരമായ പരിഹാരമാർഷം തേടാവുന്നതാണ്. സംസ്ഥാന തലത്തിലും ദേശീയ തലത്തിലും ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ കൗൺസിലുകൾ രൂപീകരിക്കേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യകതയും ഈ നിയമം ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നുണ്ട്. ഉപഭോക്തൃ തർക്കങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനായി ജില്ലാ ഫോറം, സംസ്ഥാന കമ്മീഷൻ, ദേശീയ കമ്മീഷൻ എന്നിങ്ങനെ മൂന്ന് തലങ്ങളിലായുള്ള ഉപഭോക്തൃ കോടതികളും രൂപീകരിക്കേണ്ടതുണ്ടെന്ന് ഈ നിയമം നിർദ്ദേശിക്കുന്നു.

17.3 ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങൾ

വിപണിയിലുള്ള കിടമത്സരങ്ങൾ, തെറ്റായ പരസ്യങ്ങൾ, ഗുണനിലവാരം കുറഞ്ഞ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ലഭ്യത എന്നിവയുടെ ഫലമായി ഇന്ന് ഉപഭോക്താക്കൾ ധാരാളം ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ നേരിടേണ്ടി വരുന്നുണ്ടെന്ന് അറിയാം. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഉപഭോക്തൃ താൽപ്പര്യ സംരക്ഷണം വളരെ ഗൗരവമായ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്ന ഒന്നായി മാറിയിരിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യം സംരക്ഷിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമെന്നോണം അവർക്ക് ഏതാനും അവകാശങ്ങൾ ഉള്ളതായി സർക്കാർ തിരിച്ചറിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ചില അവകാശങ്ങളുണ്ടാകുമ്പോൾ അവരെ ചൂഷണം ചെയ്യുന്നതിൽ നിന്നും വിൽപ്പനക്കാരും സേവനദാതാക്കളും വിട്ടുനിൽക്കും. മാത്രമല്ല, ഉപഭോക്താക്കളുമായി അവർ നല്ല ബന്ധം നിലനിർത്താൻ താൽപ്പര്യം കാണിക്കുകയും ചെയ്യും. ഉദാഹരണമായി, ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവർക്കാവശ്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം ഉണ്ട്. ഈ അവകാശത്തെപ്പറ്റി ബോധവാനായതിനാലാണ് ഒരു ഉപഭോക്താവിന് കടയിൽ നിന്നും ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ തന്നെ വിവിധ മോഡലുകൾ ആവശ്യപ്പെടാനും, ഏറ്റവും യോജിച്ചത് തിരഞ്ഞെടുക്കാനും സാധിക്കുന്നത്.



കുറിപ്പുകൾ

ചിലപ്പോൾ കച്ചവടക്കാർ തങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ കമ്മീഷൻ കിട്ടുന്ന ഒരു പ്രത്യേക ബ്രാൻഡ് ഉൽപ്പന്നം മാത്രം വിൽപന നടത്താൻ കൂടുതൽ താൽപ്പര്യം കാണിച്ചേക്കാം. പലപ്പോഴും അത് ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരമുള്ളതായിക്കൊള്ളണമെന്നില്ല. അല്ലെങ്കിൽ അവ താരതമ്യേന കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് ലഭ്യമാകുന്നതായിരിക്കാം. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇഷ്ടാനുസരണം തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് അവകാശമുള്ളതിനാൽ കച്ചവടക്കാരുടെ മേൽപ്പറഞ്ഞ തരത്തിലുള്ള നടപടികൾ തടയപ്പെടുന്നു.

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് സർക്കാർ അനുവദിച്ചു നൽകിയിരിക്കുന്ന പ്രധാന അവകാശങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം.

1. സുരക്ഷിതത്വം ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം: ആരോഗ്യത്തിനോ ആയുസ്സിനോ ഹാനി വരുത്തുന്ന തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ നിന്നും സംരക്ഷണം ലഭിക്കുന്നതിന് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവകാശമുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ആരോഗ്യത്തിന് ഹാനികരമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ

ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ട മുൻകരുതലുകൾ എന്തെല്ലാമെന്നതിനെപ്പറ്റി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അറിവ് നേടാൻ കഴിയുന്നു. മുൻകരുതലുകൾ എടുത്തിട്ടും അപകടം സംഭവിച്ചാൽ കച്ചവടക്കാരനെതിരെ പരാതി കൊടുക്കാൻ മാത്രമല്ല, നഷ്ടപരിഹാരം ഉന്നയിക്കാൻ പോലും ഉപഭോക്താവിന് കഴിയുന്നതാണ്. ഉദാഹരണമായി ഒരു മെഡിക്കൽ ഷോപ്പിൽ നിന്നും നിങ്ങൾ ഒരു മരുന്ന് വാങ്ങിച്ച് ഉപയോഗിച്ചുവെന്ന് കരുതുക. പ്രസ്തുത മരുന്നിന് ഉപയോഗിച്ച് നിങ്ങൾക്ക് വല്ല വിപത്തും സംഭവിച്ചാൽ മരുന്ന് വിറ്റ മെഡിക്കൽ ഷോപ്പുകാരനായിരിക്കും അതിന് ഉത്തരവാദി. അതേ പോലെ പാചകവാതക സിലിണ്ടറിന് വല്ല ചോർച്ചയും സംഭവിച്ച് നാശനഷ്ടങ്ങൾ ഉണ്ടായാൽ അത് സപ്ലൈ ചെയ്ത സ്ഥാപനം നഷ്ടപരിഹാരം നൽകേണ്ടി വരുന്നതായിരിക്കും.



2. ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയുള്ള വിവരങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം: ഏതൊരു ഉൽപ്പന്നവും വാങ്ങിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് തന്നെ അതിന്റെ ഗുണനിലവാരം, തൂക്കം, വില, ഗ്രേഡ് എന്നിവ സംബന്ധിച്ചുള്ള വിവരങ്ങൾ അറിയുന്നതിനുള്ള അവകാശം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉണ്ട്. അത് പോലെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ട മുൻകരുതലുകൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് അറിയുന്നതിനും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവകാശമുണ്ടായിരിക്കും. ഉദാഹരണമായി പാചകവാതക സിലിണ്ടറിന്റെ വിതരണക്കാരൻ സിലിണ്ടർ ഓഫ് ചെയ്യുമ്പോൾ റെഗുലേറ്റർ ഉപയോഗിക്കേണ്ടതാണെന്ന വിവരം ഉപഭോക്താവിനെ അറിയിക്കേണ്ടതാണ്.

3. തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം: ഓരോ ഉപഭോക്താവിനും വിപുലവും, വൈവിധ്യമാർന്ന വസ്തുക്കളിൽ നിന്നും തനിക്കിഷ്ടപ്പെട്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കാനുള്ള അവകാശം ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതാണ്. പലപ്പോഴും കച്ചവടക്കാരും, ഉൽപ്പാദകരും നിലവാരം കുറഞ്ഞ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപന സാധ്യമാക്കുന്നതിനായി പല തന്ത്രങ്ങളും മെനയാറുണ്ട്. കൂടാതെ ടെലിവിഷനുകളിൽ വ്യാപകമായ പരസ്യം നൽകുന്നതും ഉപഭോക്താക്കളെ തെറ്റിദ്ധരിപ്പിച്ചേക്കാറുണ്ട്. എന്നാൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് അവകാശമുണ്ടെന്നുള്ള അവബോധം ഉപഭോക്താക്കളെ ഇത്തരത്തിലുള്ള അപകട സാധ്യതകളിൽ നിന്നും സംരക്ഷിക്കുന്നു.

4. ഉപഭോക്താവിന് പറയാനുള്ളത് കേൾക്കാനുള്ള അവകാശം: ഉപഭോക്താവിന്റെ ഈ അവകാശത്തിന് മൂന്ന് വ്യാഖ്യാനങ്ങളാണുള്ളത്. ഒന്നാമതായി



കുറിപ്പുകൾ

3. ഉപഭോക്തൃ വിദ്യാഭ്യാസത്തിനുള്ള അവകാശം (c) ഏറ്റവും ഗുണമുള്ള ഉൽപ്പന്നം തിരഞ്ഞെടുക്കുക.
 4. നഷ്ടപരിഹാരം ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം (d) അപകടകരമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള സംരക്ഷണം
 5. തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം (c) ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ നിയമങ്ങൾ സംബന്ധിച്ചുള്ള അറിവ് നൽകൽ
- II. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് വ്യക്തിമാക്കുക.
1. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം സംബന്ധിച്ചുള്ള വിധി നിർണ്ണയിക്കാൻ കഴിവുണ്ടെന്നതിനാൽ വ്യാപാരസ്ഥാപനം ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരത്തെപ്പറ്റി ഇടപാടുകാർക്ക് വിവരം നൽകേണ്ടതില്ല.
 2. ഗുണനിലവാരം കുറഞ്ഞ സേവനങ്ങൾ നൽകിയതിന് പരിഹാരം നൽകുന്നത് സംബന്ധിച്ച് സേവനദാതാക്കൾ ഉത്തരവാദികളാകുന്നതല്ല.
 3. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പറയാനുള്ളത് കേൾക്കപ്പെടാനുള്ള അവകാശം, അവരുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾക്ക് ബന്ധപ്പെട്ട ചർച്ചാവേദികളിൽ മതിയായ പ്രാധാന്യം ഉറപ്പുവരുത്തുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.
 4. പറയാനുള്ളത് കേൾക്കപ്പെടാനുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശം ഫലപ്രദമായി പ്രാവർത്തികമാക്കാൻ കഴിയുക ഉപഭോക്താക്കൾ അസംഘടിതരായിരിക്കുമ്പോഴാണ്.
 5. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് സ്വന്തം ഇഷ്ടപ്രകാരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശമുള്ളതിനാൽ വ്യാപാരികൾ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള പൂർണ്ണമായ സ്വാതന്ത്ര്യം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകേണ്ടതാണ്.

17.4 ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ

ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളില്ലാതെ അവകാശങ്ങൾ സാധ്യമല്ല എന്ന പഴമൊഴി നിങ്ങൾ കേട്ടിട്ടുണ്ടാവുമല്ലോ. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങളും അവയുടെ ഉദ്ദേശ്യങ്ങളും മനസ്സിലാക്കിക്കഴിഞ്ഞ സ്ഥിതിക്ക് പ്രസ്തുത അവകാശങ്ങൾ പ്രാവർത്തികമാക്കുന്നതിന് മതിയായ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്കുണ്ടോ എന്ന് നാം പരിശോധിക്കേണ്ടതാണ്. ഉദാഹരണമായി പരാതികൾ ക്ഷപിഹാരം ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം പ്രാവർത്തികമാക്കണമെങ്കിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിലും, അവ ഉപയോഗിക്കുന്നതിലും ഉപഭോക്താവ് മതിയായ മുൻകരുതലുകൾ കൈക്കൊണ്ടിട്ടുണ്ടെന്ന് ബോധ്യപ്പെടേണ്ടതുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ പ്രധാന ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നു.

1. **സ്വാശ്രയ ഉത്തരവാദിത്തം:** ഉൽപ്പന്ന സംബന്ധമായ വിവരങ്ങൾ അറിയുന്നതിനും, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനും വിൽപ്പനക്കാരനെ ആശ്രയിക്കാതിരിക്കുന്നതാണ് കൂടുതൽ ഉചിതം. മറ്റുള്ളവരാൽ കബളിപ്പിക്കപ്പെടുന്നവരിൽ നിന്നും സ്വയം സംരക്ഷിക്കപ്പെടേണ്ടതാണെന്നുള്ള ഉത്തരവാദിത്തത്തോടെ ഉപഭോക്താവ് പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതാണ്. ശരിയായ ഉത്തരവാദിബോധമുള്ള ഒരു ഉപഭോക്താവിന് എപ്പോഴും തന്റെ താൽപ്പര്യങ്ങളെ മറ്റേതൊരാളേക്കാളും നല്ല രീതിയിൽ സംരക്ഷിക്കാൻ കഴിയും. നഷ്ടം സംഭവിച്ച ശേഷം അത് പരിഹരിക്കപ്പെടുന്നതിനേക്കാൾ കൂടുതൽ ഉചിതം നഷ്ടം വരാതിരിക്കാനുള്ള മുൻകരുതലുകൾ കൈക്കൊള്ളുകയാണ്.

മൊഡ്യൂൾ - 5

ഉപഭോക്തൃ ബോധവൽക്കരണം



2. **ഇടപാടുകളുടെ തെളിവ് സൂക്ഷിക്കുക:** സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിയതിനുള്ള തെളിവും, ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ രേഖകളും ഭദ്രമായി സൂക്ഷിച്ച് വെയ്ക്കുക എന്നതാണ് ഉപഭോക്താവിന്റെ രണ്ടാമത്തെ ഉത്തരവാദിത്തം. ഉദാഹരണമായി സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ വാങ്ങിയ സാധനങ്ങളുടെ വിശദവിവരങ്ങളും വിലയും മറ്റും കാണിച്ചുകൊണ്ടുള്ള ഒരു രസീത് ലഭിക്കാറുണ്ടല്ലോ. വാങ്ങിച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വല്ല പരാതികളും ഉന്നയിക്കേണ്ടി വരുമ്പോൾ, അവ വാങ്ങിയതിന്റെ തെളിവായ ഈ രസീത് വളരെ അത്യാവശ്യമായി വരുന്നു. അതുപോലെ ടെലിവിഷൻ, റഫ്രിജറേറ്റർ തുടങ്ങിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ വിൽപ്പനക്കാരനിൽ നിന്നും ഗ്യാരണ്ടികാർഡ്/വാറണ്ടി കാർഡ് ലഭിക്കാറുണ്ടല്ലോ. ഈ കാർഡുകൾ സൂക്ഷിച്ചുവെയ്ക്കുക വഴി ഒരു നിശ്ചിത കാലയളവ് വരെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് സൗജന്യ അറ്റകുറ്റപ്പണികൾ ഉറപ്പുവരുത്താവുന്നതാണ്.
3. **ന്യായമായ നഷ്ടപരിഹാരം മാത്രം ഉന്നയിക്കൽ:** ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പരാതികൾ നൽകുകയും, നഷ്ടപരിഹാരം ഉന്നയിക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ പ്രസ്തുത പരാതി അല്ലെങ്കിൽ വാദം യുക്തിരഹിതമായ രീതിയിലുള്ളതായിരിക്കാൻ പാടില്ലെന്നുള്ളതാണ് ഉപഭോക്താക്കൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട മറ്റൊരു പ്രധാന ഉത്തരവാദിത്വം. പലപ്പോഴും കോടതികളിലൂടെ തങ്ങളുടെ പരാതികൾ തീർക്കാനാണ് ഉപഭോക്താക്കൾ ശ്രമിക്കുന്നത്. പ്രകടമായ യാതൊരു കാരണവുമില്ലാതെ തന്നെ ഉയർന്ന തുക നഷ്ടപരിഹാരം അവകാശപ്പെട്ടുകൊണ്ട് പല ഉപഭോക്താക്കളും വ്യവഹാരം നടത്താറുണ്ട്. ഇത്തരം പ്രവൃത്തികൾ നിരുത്തരവാദപരവും ഒഴിവാക്കപ്പെടേണ്ടവയുമാണ്.
4. **ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ശരിയായ ഉപയോഗം:** ചില ഉപഭോക്താക്കൾ ഗ്യാരണ്ടി അവസാനിക്കുന്നതിന് മുമ്പുള്ള കാലയളവിൽ വല്ല കേടുപാടുകളും വന്നാൽ പുതിയത് ലഭിക്കുമെന്നതിനാൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വളരെ പരുക്കനായ രീതിയിൽ ഉപയോഗിക്കാറുണ്ട്. എന്നാൽ ഇത് ശരിയായ ഒരു പ്രവൃത്തിയില്ല. ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ശരിയായ രീതിയിൽ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുക എന്നുള്ളത് ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഒരു ഉത്തരവാദിത്തമാകുന്നു. മേൽപ്പറഞ്ഞ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾക്ക് പുറമെ മറ്റു ചില ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടും ഉപഭോക്താവ് കൂടുതൽ ബോധവാനാകേണ്ടതുണ്ട്. ഉൽപ്പാദകർ, കച്ചവടക്കാർ, സേവനദാതാക്കൾ എന്നിവരുമായി ഉണ്ടാക്കിയിട്ടുള്ള ഉടമ്പടികൾ ലംഘിക്കപ്പെടാതിരിക്കാൻ ഉപഭോക്താവ് ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്. കടമായാണ് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിയിരിക്കുന്നതെങ്കിൽ, സമയാസമയങ്ങളിൽ പണമടവ് നടത്തേണ്ടതാണ്. ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ പൂർത്തീകരിക്കുമ്പോൾ മാത്രമേ തങ്ങൾക്ക് അവകാശങ്ങൾ നേടിയെടുക്കുന്നതിനുള്ള അർഹത ഉണ്ടാവുകയുള്ളൂ എന്ന് ഉപഭോക്താക്കൾ ഓർത്തിരിക്കേണ്ടതാണ്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 17.3

- I. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
 1. ഒരു ഉത്തരവാദിത്തമുള്ള ഉപഭോക്താവ് അയാളുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സ്വന്തമായിത്തന്നെ സംരക്ഷിക്കുവാൻ ശ്രമിക്കുന്നതാണ്.
 2. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങൾക്കായി ഉപഭോക്താവ് ഒരിക്കലും വിൽപ്പനക്കാരനെ ആശ്രയിക്കാൻ പാടുള്ളതല്ല.
 3. മതിയായ കരുതലുകളോടെയാണ് ഞാൻ ഒരു ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിയിരിക്കുന്നതെങ്കിൽ, നഷ്ടപരിഹാരം ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം



കുറിപ്പുകൾ

എനിക്ക് പ്രാവർത്തികമാക്കാൻ കഴിയുന്നതല്ല.

4. ഗ്യാരണ്ടി നിലനിൽക്കുന്ന കാലയളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ശരിയായ രീതിയിൽ ഉപയോഗിക്കണമെന്നില്ല.
5. തകരാർ സംഭവിച്ച ഒരു ഇലക്ട്രിക് ഹീറ്റർ ഉപയോഗിച്ചതിനാൽ എനിക്ക് ശാരീരിക ക്ഷതമേൽക്കുകയും, ചികിത്സയ്ക്കായി 5000 രൂപ ചിലവഴിക്കേണ്ടി വരികയും ചെയ്തു. ഒരു ഉപഭോക്താവ് എന്ന നിലയിൽ എനിക്ക് 50,000 രൂപ നഷ്ടപരിഹാരം ഉന്നയിക്കുന്നതിനുള്ള അർഹത ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതാണ്.

II മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ

1. ഏത് വർഷമാണ് ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണനിയമം നിലവിൽ വന്നത്
(a) 1972 (b) 1982 (c) 1986 (d) 1995
2. ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണനിയമം 1986 പ്രകാരം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകിയിട്ടുള്ള അവകാശങ്ങളുടെ എണ്ണം.
(a) 6 (b) 8 (c) 7 (d) 4
3. ഉപഭോക്താവിന്റെ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെട്ടത്
(a) ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ശരിയായ ഉപയോഗം
(b) വിദ്യാഭ്യാസം ലഭിക്കുവാനുള്ള അവകാശം
(c) അവകാശങ്ങൾക്ക് വേണ്ടിയുള്ള പോരാട്ടം
(d) ഉപഭോക്തൃ കോടതി എപ്പോഴും സന്ദർശിക്കുക
4. ഉപഭോക്തൃവൽക്കരണം എന്ന പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ പിന്നിൽ
(a) ഗവൺമെന്റ് (b) സമൂഹം
(c) ഉൽപ്പാദകൻ (d) ഉപഭോക്താക്കൾ
5. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നഷ്ടപരിഹാരം നൽകുന്ന അവകാശമേതാണ്?
(a) വിവരങ്ങൾ ലഭിക്കുവാനുള്ള അവകാശം
(b) നഷ്ടപരിഹാരം ലഭിക്കുവാനുള്ള അവകാശം
(c) ഉപഭോക്താവിന് പറയുവാനുള്ളത് കേൾക്കുവാനുള്ള അവകാശം
(d) തിരഞ്ഞെടുക്കുവാനുള്ള അവകാശം



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- സ്വന്തം ഉപയോഗിക്കുന്നതിന് വേണ്ടിയോ, അല്ലെങ്കിൽ തനിക്ക് വേണ്ടി മറ്റേതെങ്കിലും ഒരാൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിന് വേണ്ടിയോ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വാങ്ങുന്നയാളിനെയാണ് ഉപഭോക്താവ് എന്നു പറയുന്നത്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്തൃ വസ്തുക്കളോ ഈടു നിൽക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ ആകാവുന്നതാണ്. ഗതാഗതം, ഇലക്ട്രിസിറ്റി, സിനിമാ പ്രദർശനം എന്നിവയെല്ലാമാണ് സേവനങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നത്.
- ഉൽപ്പാദകർ, കച്ചവടക്കാർ, സേവനദാതാക്കൾ എന്നിവരുടെ ഉപഭോക്താക്കളുമായുള്ള ബന്ധത്തിൽ സത്യസന്ധതയും നീതിയും ഉറപ്പാക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഒരു പ്രസ്ഥാനമാകുന്നു ഉപഭോക്തൃവൽക്കരണം.

മൊഡ്യൂൾ - 5

ഉപഭോക്തൃ ബോധവൽക്കരണം



ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങളും ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളും

- 1. സുരക്ഷിതത്വം ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം 2. ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയുള്ള വിവരങ്ങൾ അറിയുന്നതിനുള്ള അവകാശം 3. തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം 4. ഉപഭോക്താവിന് പറയാനുള്ളത് കേൾക്കപ്പെടാനുള്ള അവകാശം 5. നഷ്ടപരിഹാരം ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം 6. ഉപഭോക്തൃ വിദ്യാഭ്യാസം ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം എന്നിവയാകുന്നു ഉപഭോക്താക്കളുടെ പ്രധാന അവകാശങ്ങൾ.
- 1. സ്വാശ്രയ ഉത്തരവാദിത്തം 2. ഇടപാടുകളുടെ തെളിവ് സൂക്ഷിക്കുക 3. ന്യായമായ നഷ്ടപരിഹാരം മാത്രം ഉന്നയിക്കൽ 4. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ശരിയായ ഉപയോഗം എന്നിവയാകുന്നു ഉപഭോക്താക്കളുടെ പ്രധാന ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. ആരാണ് ഒരു ഉപഭോക്താവ് ? നിർവചിക്കുക
2. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഒരു ഉപഭോക്താവും സേവനങ്ങളുടെ ഒരു ഉപഭോക്താവും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?
3. ഉപഭോക്തൃവൽക്കരണം എന്താണെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
4. ഉപഭോക്തൃ വിദ്യാഭ്യാസത്തിനുള്ള അവകാശമുണ്ടെന്ന നിലയിൽ എന്തെല്ലാം കാര്യങ്ങളെപ്പറ്റി പഠിക്കാൻ കഴിയുമെന്നാണ് ഉപഭോക്താവ് കരുതേണ്ടത്?
5. ഉപഭോക്താക്കളുടെ വിവിധങ്ങളായ അവകാശങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.
6. ആരാണ് ഒരു ഉപഭോക്താവ്? ഉപഭോക്താവിന്റെ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?
7. നീണ്ട കാലം ഈടുനിൽക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിച്ച ഒരു ഉപഭോക്താവ് അതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് എന്തെല്ലാം രേഖകളാണ് സൂക്ഷിച്ചുവെയ്ക്കേണ്ടത്



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 17.1 1. അതെ 2. അല്ല 3. അതെ 4. അതെ 5. അതെ
- 17.2 I 1. ബി 2. ഡി 3. ഇ 4. എ 5. സി
- II 1. തെറ്റ് 2. തെറ്റ് 3. ശരി 4. തെറ്റ് 5. ശരി
- 17.3 I 1. ശരി 2. ശരി 3. തെറ്റ് 4. തെറ്റ് 5. തെറ്റ്
- II 1. സി 2. എ 3. എ 4. ഡി 5. ബി

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- ദൈനംദിന ജീവിതത്തിൽ നിങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേയും, സേവനങ്ങളുടേയും ഒരു പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക
- ഒരു ഉപഭോക്താവ് എന്ന നിലയിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് എന്തെങ്കിലും ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ അനുഭവിക്കേണ്ടതായി വന്നിട്ടുണ്ടോ? നിങ്ങളുടെ താൽപ്പര്യം സംരക്ഷിക്കുന്നതിനായി നിങ്ങൾ കൈക്കൊണ്ട നടപടി എന്തായിരുന്നു?



18

ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണം

ഉപഭോക്താക്കളുടെ വിവിധങ്ങളായ അവകാശങ്ങളെപ്പറ്റിയും ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളെപ്പറ്റിയും മുൻ അധ്യായങ്ങളിൽ നാം പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞു. തങ്ങളുടെ അവകാശങ്ങളെപ്പറ്റിയും തങ്ങൾ നേരിടേണ്ടി വരുന്ന പ്രയാസങ്ങളെപ്പറ്റിയും ഉപഭോക്താക്കളെ ബോധവാന്മാരാക്കുക എന്ന ഉദ്ദേശത്തോടെ രൂപീകരിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ള ഉപഭോക്തൃവൽക്കരണ പ്രസ്ഥാനത്തെപ്പറ്റിയും നാം പഠിച്ചിട്ടുണ്ട്. കൂടാതെ വിവേകാത്മക ക്രയമെന്നെന്നും വിവേകമുള്ള ക്രേതാവ് എന്ന നിലയിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ ഒരാൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ട മുൻ കരുതലുകൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് നിങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി കഴിഞ്ഞു. ഉപഭോക്താക്കൾ സംരക്ഷിക്കപ്പെടേണ്ടി വരുന്നത് എന്തുകൊണ്ടാണെന്നും വ്യാപാരികളുടെ നീതിയുക്തമല്ലാത്ത കച്ചവട പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നിന്നും ഉപഭോക്താക്കളെ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനുള്ള മാർഷങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണെന്നും ആണ് ഈ അധ്യായത്തിലൂടെ നാം മനസ്സിലാക്കുന്നത്.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഈ അധ്യായത്തിലൂടെ താഴെ പറയുന്ന വസ്തുതകളാണ് നാം പഠിക്കുന്നത്.

- ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണം എന്നതിന്റെ അർത്ഥം
- ഉപഭോക്താക്കൾ അഭിമുഖീകരിക്കേണ്ടി വരുന്ന വിവിധ പ്രശ്നങ്ങൾ
- ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണത്തിന്റെ ആവശ്യകത
- ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കക്ഷികൾ
- ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണം ലക്ഷ്യം വെച്ചുകൊണ്ടുള്ള നിയമ വകുപ്പുകൾ
- ഉപഭോക്തൃ തർക്കങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനായി സ്ഥാപിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ള ഉപഭോക്തൃ കോടതികളുടെ അധികാരപരിധി
- ഉപഭോക്തൃ ബോധവൽക്കരണവും വ്യക്തിഗത ഉപഭോക്താക്കൾക്കുള്ള സഹായവും പ്രാൽസാഹിപ്പിക്കുന്നതിൽ ഗവൺമെന്റിന്റേ സംഘടനകളുടെ പങ്ക്.

18.1 ഉപഭോക്തൃസംരക്ഷണത്തിന്റെ അർത്ഥം

സുരക്ഷിതത്വം ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം, ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റിയുള്ള വിവരങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം, തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം, ഉപഭോക്താവിന് പറയാനുള്ളത് കേൾക്കപ്പെടാനുള്ള അവകാശം എന്നിങ്ങനെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഏതാനും അവകാശങ്ങൾ ഉള്ളതായി നമുക്കുവർക്കും അറിയാം. എന്നാൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്ന അവസരങ്ങളിൽ നാം ഈ അവകാശങ്ങളെപ്പറ്റി ഓർക്കാറുണ്ടോ?



ഒരു പക്ഷേ ഉണ്ടാവില്ല. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഈ അവസ്ഥ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി പലപ്പോഴും വ്യാപാരികൾ തകരാറുള്ളതോ സുരക്ഷിതമല്ലാത്തതോ, ഹാനികരമോ ആയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തിയേക്കാൻ ഇടയുണ്ട്.

ഉദാഹരണമായി, ഭക്ഷ്യയോഗ്യമായ എണ്ണ വാങ്ങിക്കുന്നതിനായി നിങ്ങൾ ഒരു കടയിൽ പോകുന്നുവെന്ന് കരുതുക. സീൽ ചെയ്ത കണ്ടെയ്നറുകളിൽ അല്ലെങ്കിൽ ടിന്നുകളിലായി മാത്രമേ എണ്ണ ലഭിക്കുകയുള്ളൂ എന്ന് വിൽപ്പനക്കാരൻ പറയുന്നു. അപ്പോൾ ടിന്നിനകത്തുള്ള ഭക്ഷ്യ എണ്ണ ഗുണം കുറഞ്ഞതോ ഉപദ്രവകരമായതോ ആയ മറ്റ് എണ്ണകളാൽ മായം ചേർക്കപ്പെട്ടിട്ടില്ല എന്ന് നാം ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതുണ്ട്. വിൽപ്പനക്കാരൻ ഉടൻ തന്നെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ലേബലിലുള്ള ഉൽപ്പാദകന്റെ പേര് നമുക്ക് കാണിച്ചു തരികയും വളരെ പ്രശസ്തമായ രീതിയിൽ പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്ന ഈ കമ്പനി മായം കലർന്ന എണ്ണ വിതരണം ചെയ്യുകയില്ല എന്ന് വ്യക്തമാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. എന്നാൽ ഈ എണ്ണ ഉപയോഗിച്ച ശേഷം നിങ്ങൾക്ക് അസുഖം പിടിപെട്ടു. നിങ്ങൾക്ക് വിൽപ്പനക്കാരനെ സമീപിച്ച് എണ്ണ തിരിച്ച് നൽകാൻ കഴിയുമോ? സീൽ പൊട്ടിച്ച് ഭാഗികമായി ഉപയോഗിച്ച എണ്ണ അവർ തിരിച്ചെടുക്കയില്ല. മാത്രമല്ല, അസുഖം വന്നത് മറ്റൊരാളിലും കാരണത്താലായിരിക്കുമെന്ന് കച്ചവടക്കാരൻ തറപ്പിച്ചു പറയുകയും ചെയ്യാം. അതുകൊണ്ട് ഇനി ആ ലേബലിൽ ഉള്ള ഭക്ഷ്യ എണ്ണ വാങ്ങാതിരിക്കുകയാവും ഏറ്റവും നല്ലത്. എന്നാൽ മറ്റ് ഉൽപ്പാദകർ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഭക്ഷ്യ എണ്ണ വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ ഇത്തരം പ്രയാസങ്ങൾ ഉണ്ടാവില്ലെന്നുള്ളതിന് എന്ത് ഉറപ്പാണുള്ളത്.

നമുക്ക് മറ്റൊരു ഉദാഹരണം എടുക്കാം. നിങ്ങൾ വാങ്ങിച്ച ടെലിവിഷനോ ഇലക്ട്രിക് ഹീറ്ററിനോ അല്ലെങ്കിൽ ഫാൻ റഗുലേറ്ററിനോ എന്തെങ്കിലും തകരാർ സംഭവിച്ചുവെന്ന് കരുതുക. വാറണ്ടി കാലയളവിനുള്ളിലാണെങ്കിൽ വിൽപ്പനക്കാരൻ സൗജന്യമായി അറ്റകുറ്റപ്പണികൾ നടത്തിത്തരും. എന്നാൽ തകരാറുകൾ അതിന് ശേഷവും സംഭവിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കും. അപ്പോൾ നിങ്ങൾ എന്ത് ചെയ്യും. ഇലക്ട്രിക് ഹീറ്ററിന് സംഭവിച്ച തകരാർ എന്തെങ്കിലും അപകടത്തിന് കാരണമായി എന്ന് കരുതുക. എന്ത് ചെയ്യും. ഇതിന് എന്തെങ്കിലും പരിഹാരം ഉണ്ടോ?. ഉൽപ്പന്നവുമായി ചിലപ്പോൾ നിങ്ങൾ വിൽപ്പനക്കാരനെ സമീപിച്ചേക്കാം. ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിക്കുന്ന സമയത്ത് ആവശ്യമായ മുൻകരുതലുകൾ കൈക്കൊള്ളാതിരുന്നതിനാലാണ് അപകടം സംഭവിച്ചതെന്ന് പറഞ്ഞ് വിൽപ്പനക്കാരൻ നിങ്ങളെയായിരിക്കും കുറ്റപ്പെടുത്തുന്നത്.

ഉപഭോക്തൃവൽക്കരണം പോലെയുള്ള ഒരു പ്രവർത്തനമായി ഇതിനെ കരുതാവുന്നതാണ്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ചിലവിൽ തങ്ങളുടെ ലാഭം പരമാവധി വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ വ്യാപാരികൾ ശ്രമിക്കുമെന്നതിനാൽ ഇത് വളരെ അത്യാവശ്യമാണ്.

നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് നിലനിൽക്കുന്ന ധനനഷ്ടം വരുത്തുന്നതും ജനങ്ങളുടെ ജീവനും ആരോഗ്യത്തിനും ഹാനികരവുമായ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് നമുക്ക് മനസ്സിലാക്കാം.

വിവേകമുള്ള ക്രൈതാവ് ആണെങ്കിൽ പോലും ഒരാൾ നിസ്സഹായവസ്ഥയിലാകുന്ന ഏതാനും സന്ദർഭങ്ങളാണ് മുകളിൽ സൂചിപ്പിച്ചിരിക്കുന്നത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെയാണ് സാധാരണക്കാരനായ ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനായി ഏതാനും നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ടത് അത്യാവശ്യമായി വന്നിരിക്കുന്നു. അധർമ്മികമായ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നിന്നും ഉപഭോക്താക്കളെ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനായി ആവശ്യമായും കൈക്കൊള്ളേണ്ടിവന്നതോ അല്ലെങ്കിൽ സ്വീകരിക്കേണ്ടി വരുന്നതോ ആയ നടപടികളെയാണ് ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണം എന്നത് കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്.



18.2 ഉപഭോക്താക്കൾ അഭിമുഖീകരിക്കേണ്ടി വരുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ

എന്ത് ചെയ്യാനും മടിയില്ലാത്ത കച്ചവടക്കാർ, ഉൽപ്പാദകർ, സേവന ദാതാക്കൾ എന്നിവരാൽ ഉപഭോക്താക്കൾ നിരന്തരം കബളിക്കപ്പെട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കൾ നേരിടേണ്ടി വരുന്ന പ്രധാന പ്രശ്നങ്ങൾ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

- 1. മായം ചേർക്കൽ:** മായം ചേർക്കലാണ് ഉപഭോക്താക്കൾ നേരിടേണ്ടിവരുന്ന ഒരു പ്രധാന പ്രശ്നം. താണതരം വസ്തുക്കൾ വിൽപ്പന നടത്തേണ്ട ഉൽപ്പന്നത്തോടൊപ്പം കൂട്ടികലർത്തുന്നതിനെയാണ് മായം ചേർക്കൽ എന്നു പറയുന്നത്. ഭക്ഷ്യധാന്യങ്ങൾ, സുഗന്ധദ്രവ്യങ്ങൾ, ചായപ്പൊടി, ഭക്ഷ്യഎണ്ണ, പെട്രോൾ തുടങ്ങിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലാണ് കൂടുതലായി മായം ചേർക്കൽ കണ്ടുവരുന്നത്. ഉദാഹരണമായി കടുകെണ്ണയിൽ ഓയിൽ ചേർക്കുക. കുരുമുളകിൽ പപ്പായയുടെ വിത്ത് ചേർക്കുക, പെട്രോളിൽ മണ്ണെണ്ണ ചേർക്കുക, വനസ്പതിയിൽ നെയ്യ് കലർത്തുക എന്നിവയെല്ലാം മായം ചേർക്കലാകുന്നു. പലപ്പോഴും മായം ചേർക്കാൻ ഉപയോഗിക്കുന്ന താണതരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ആരോഗ്യത്തിന് ഹാനികരമാവുകയും ചെയ്യുന്നു.
- 2. കൃത്രിമോൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന:** കൃത്രിമോൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയാണ് ഉപഭോക്താക്കൾ അഭിമുഖീകരിക്കേണ്ടി വരുന്ന മറ്റൊരു പ്രധാന പ്രശ്നം. യാതൊരു വിലയുമില്ലാത്ത വസ്തുക്കൾ യഥാർത്ഥ ഉൽപ്പന്നത്തിന് പകരമായി നൽകി വ്യാപാരികൾ പലപ്പോഴും ഉപഭോക്താക്കളെ കബളിപ്പിക്കാറുണ്ട്. മരുന്നുകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടാണ് ഇത്തരം കബളിക്കപ്പെടൽ കൂടുതലായി നടക്കുന്നത്. ഇഞ്ചക്ഷൻ ചെയ്യേണ്ടതുണ്ടെന്ന് പറഞ്ഞ് തിളപ്പിച്ചാറിയ വെള്ളമോ, ഗ്ലൂക്കോസ് വെള്ളമോ ഇഞ്ചക്ട് ചെയ്ത സംഭവങ്ങൾ റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്.
- 3. തെറ്റായ അളവുകളും തൂക്കങ്ങളും:** ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുമ്പോൾ കച്ചവടക്കാർ തെറ്റായ അളവുകളും തൂക്കങ്ങളുമാണ് പലപ്പോഴും ഉപയോഗിക്കുന്നത്. പച്ചക്കറികൾ, ഭക്ഷ്യധാന്യങ്ങൾ, പഞ്ചസാര തുടങ്ങിയ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളും തുണിത്തരങ്ങൾ പോലുള്ള അളന്ന് വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളും പലപ്പോഴും യഥാർത്ഥത്തിൽ വേണ്ടതിനേക്കാൾ കുറഞ്ഞ തൂക്കത്തിലോ അളവിലോ ആയിരിക്കും കാണപ്പെടുന്നത്. പാക്ക് ചെയ്തതോ, സീൽ ചെയ്തതോ ആയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പലപ്പോഴും ലേബലിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്ന തൂക്കത്തേക്കാൾ കുറഞ്ഞ തൂക്കത്തിലുള്ളതായിരിക്കും. ഇത് വളരെ എളുപ്പത്തിൽ പരിശോധിക്കാവുന്നതല്ല. (മധുര പലഹാരങ്ങളും മറ്റും കാർബോർഡ് പെട്ടിയിൽ ഒന്നിച്ചാണ് തൂക്കുന്നത്.) ഇത് പലപ്പോഴും 50 ഗ്രാം മുതൽ 100 ഗ്രാം വരെയുണ്ടാകും. ഇതിന് ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ അതേ നിരക്കിൽ പണം നൽകേണ്ടി വരുന്നു.
- 4. ഡ്യൂപ്ലിക്കേറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ:** ചില കച്ചവടക്കാർ ഡ്യൂപ്ലിക്കേറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തി ഉപഭോക്താക്കളെ വഞ്ചിക്കാറുണ്ട്. ഉദാഹരണമായി പ്രാദേശികമായി ഉൽപ്പാദിപ്പിച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പലപ്പോഴും ഇറക്കുമതി ചെയ്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണെന്ന വ്യാജേന വിൽപ്പന നടത്തുന്നു. അലക്കുസോപ്പ്, അലക്കുപൊടി, ട്യൂബ് ലൈറ്റ്, മരുന്നുകൾ എന്നിവയിൽ പലപ്പോഴും പ്രശസ്ത കമ്പനികളുടെ വാണിജ്യമുദ്രകൾ ഉണ്ടെങ്കിലും അവ മറ്റാരെങ്കിലും ഉൽപ്പാദിപ്പിച്ചവയാകാം.
- 5. പൂഴ്ത്തിവെയ്പ്പും കരിഞ്ചന്തയും:** പൂഴ്ത്തിവെയ്പ്പും കരിഞ്ചന്തയുമാണ് ഉപഭോക്താക്കൾ മിക്കപ്പോഴും നേരിടേണ്ടി വരുന്ന മറ്റൊരു പ്രധാന പ്രശ്നം. ഏതെങ്കിലും ആവശ്യ സാധനം വിപണിയിൽ ലഭ്യമാകാതെ വരുമ്പോൾ അ



തിന്റെ സ്റ്റോക്ക് മനപ്പൂർവ്വം കച്ചവടക്കാർ തടഞ്ഞുവെയ്ക്കുന്നതിനെയാണ് പൂഴ്ത്തിവെയ്പ്പ് എന്നു പറയുന്നത്. വില വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നത് വേണ്ടി കൃത്രിമ ക്ഷാമം ഉണ്ടാക്കുകയാണ് ഇതിന്റെ ഉദ്ദേശ്യം. പൂഴ്ത്തിവെച്ച് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉയർന്ന വിലയ്ക്ക് വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനെയാണ് കരിഞ്ചന്ത എന്നു പറയുന്നത്. വിപണിയിൽ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ലഭ്യത കുറയുന്ന സമയത്താണ് ഇത്തരം നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളുന്നത്. കുറച്ച് നാൾ മുമ്പ് സവാളയ്ക്ക് പൊതു വിപണിയിൽ ക്ഷാമം നേരിട്ടപ്പോൾ സ്റ്റോക്ക് കൈവശം ഉണ്ടായിരുന്ന കച്ചവടക്കാർ ഉയർന്ന വില ഈടാക്കിക്കൊണ്ട് വിൽപ്പന നടത്തിയിരുന്നത് നിങ്ങൾ പത്രത്തിൽ വായിച്ച് കാണുമല്ലോ.

- 6. **വിൽപ്പന പങ്കാളിത്തം:** പലപ്പോഴും ഒരു ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ മറ്റൊരു ഉൽപ്പന്നം കൂടി വാങ്ങണമെന്നോ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു വർഷത്തെ സർവ്വീസ് ചാർജ്ജ് മുൻകൂട്ടി അടയ്ക്കണമെന്നോ വിൽപ്പനക്കാരൻ നിബന്ധന വെയ്ക്കുന്നത് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പല ബുദ്ധിമുട്ടുകളും സൃഷ്ടിക്കുന്നു. പുതിയ ഗ്യാസ് കണക്ഷൻ ഗ്യാസ് സ്റ്റൗ വിൽപ്പനയുമായി പങ്കാളിത്തം സ്ഥാപിക്കുന്നതിനെപ്പറ്റി നിങ്ങൾ കേട്ടിരിക്കുമല്ലോ. അതേ പോലെ ടിവി വിൽക്കുന്ന സമയത്ത് വിൽപ്പനക്കാരൻ ക്രെതാവിൽ നിന്നും ഒരു വർഷത്തേക്കുള്ള സർവ്വീസ് ചാർജ്ജ് മുൻകൂട്ടി ആവശ്യപ്പെടുന്നു.
- 7. **സമ്മാന വാഗ്ദാനം:** പാരിതോഷികങ്ങളും മറ്റും പ്രഖ്യാപിക്കുന്നത് വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനായി ഉപഭോക്താക്കളെ വശീകരിക്കാൻ വേണ്ടി മാത്രമാണ്. പല കച്ചവടക്കാരും സമ്മാനം നടത്തുക എന്ന ഉദ്ദേശ്യം ഇല്ലാതെ തന്നെ ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കാനായി പല തരത്തിലുള്ള നറുക്കെടുപ്പുകളും മത്സരങ്ങളും നടത്താറുണ്ട്.
- 8. **വഴി തെറ്റിക്കുന്ന പരസ്യങ്ങൾ:** വഞ്ചനാപരമായ പരസ്യങ്ങൾ നൽകിയും വ്യാപാരികൾ ഉപഭോക്താക്കളെ കബളിപ്പിക്കപ്പെടാറുണ്ട്. തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉന്നത ഗുണനിലവാരമുള്ളതാണെന്നും ഉപയോഗക്ഷമത കൂടിയതാണെന്നും മറ്റും തെറ്റായ തരത്തിലുള്ള വിവരങ്ങൾ പ്രചരിപ്പിക്കുകയാണ് ഇത്തരം പരസ്യങ്ങളിലൂടെ വ്യാപാരികൾ ചെയ്യുന്നത്. (ഒരു മരുന്ന് നിർമ്മാണ കമ്പനി അവരുടെ പാരസെറ്റാമോൾ ഗുളിക യാതൊരു വിധപാർശ്വഫലങ്ങളും ഉണ്ടാക്കുന്നില്ല എന്ന് പരസ്യം ചെയ്യുകയുണ്ടായി. ഇവിടെ പാരസെറ്റാമോൾ കരളിനെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുമെന്ന വിദഗ്ദ്ധരുടെ റിപ്പോർട്ട് ഒളിച്ചുവെയ്ക്കപ്പെടുകയാണ് ചെയ്തത്.) ഒരു കമ്പനി ഞങ്ങൾ ഒരു വിദേശ കമ്പനിയുമായുള്ള സാങ്കേതിക വിദ്യ സഹകരണത്തിലൂടെ 150 സി.സി, സ്കൂട്ടർ നിർമ്മിക്കുന്നു എന്ന് പരസ്യം ചെയ്യുകയുണ്ടായി. അതുപോലെ കമ്പനി അവരുടെ ഉൽപ്പന്നമായ ടിവിയുടെ പരസ്യത്തിനായി ഫിലിപ്പ്സ് കമ്പനിയുടെ ട്രേഡ് മാർക്ക് ഉപയോഗിക്കുകയുണ്ടായി. അന്വേഷണത്തിൽ ഫിലിപ്പ്സ് കമ്പനി അത്തരമൊരു അനുമതി ആർക്കും നൽകിയിട്ടില്ലെന്നാണ് അറിഞ്ഞത്. യാഥാർത്ഥ്യം വളച്ചൊടിക്കപ്പെടുന്നതിന്റെ ഉത്തമഉദാഹരണമാണിത്. കമ്പനിക്ക് അതിന്റെ ഓഡിയോ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് (റേഡിയോ, സെറ്റ്സ്) മാത്രമാണ് ഫിലിപ്പ്സ് എന്ന വാണിജ്യമുദ്ര ഉപയോഗിക്കുവാൻ അധികാരമുണ്ടായിരുന്നതാണ്.
- 9. **നിലവാരമില്ലാത്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വില്പന:** പല കമ്പനികളും നിശ്ചിത ഗുണനിലവാരത്തിലെത്താത്തതാണ് നിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിതരണം നടത്തി ഉപഭോക്താക്കളെ വഞ്ചിക്കാറുണ്ട്. പ്രഷർ കുക്കർ, സ്റ്റൗ, ഗ്യാസ് സിലിണ്ടർ എന്നിവ ഇത്തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ പെടുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 18.1

താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.

1. അപകടകരമായ പദാർത്ഥങ്ങൾ വിൽപന നടത്തേണ്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായി കൂട്ടിക്കലർത്തുന്നതിനെല്ലു പലപ്പോഴും മായം ചേർക്കൽ എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്.
2. ഒരേ വിലയ്ക്ക് രണ്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുന്നതിനെയാണ് വിൽപന പങ്കാളിത്തം എന്നു പറയുന്നത്.
3. ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരത്തെപ്പറ്റി തെറ്റായ പ്രസ്താവനകൾ നൽകുന്നതിനെയാണ് വഞ്ചനാപരമായ പരസ്യം എന്നു പറയുന്നത്.
4. രാത്രിയുടെ നിശബ്ദതയിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുന്നതിനെയാണ് കരിഞ്ചന്ത എന്നു പറയുന്നത്.
5. ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിന് വേണ്ടിയുള്ള ഒരു പ്രസ്ഥാനമാകുന്നു ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ പ്രസ്ഥാനം.

18.3 ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണത്തിന്റെ ആവശ്യകത

ഉപഭോക്താക്കളുടെ നിസ്സഹായാവസ്ഥയിലും ന്യായരഹിതമായ വ്യാപാര ഇടപാടുകളാണ് ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനായി പ്രത്യേക നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യകത സൃഷ്ടിച്ചത്. തകരാറുപറ്റിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതു വഴിയുണ്ടാകാനിടയുള്ള അപകടങ്ങളിൽ നിന്നും സംരക്ഷിക്കപ്പെടണമെന്നുള്ള അടിസ്ഥാനപരമായ അവകാശം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉണ്ടെന്നതിൽ യാതൊരു സംശയവുമില്ല. എന്നാൽ അവബോധമില്ലായ്മയും അജ്ഞതയും ഉപഭോക്താക്കളെ തങ്ങളുടെ അവകാശങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയാത്തവരാക്കിത്തീർക്കുന്നു. ഉദാഹരണമായി ഒരു ഉപഭോക്താവെന്ന നിലയിൽ വിപണിയിൽ ലഭ്യമായിട്ടുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ നിന്ന് ഏറ്റവും ഉചിതമായത് തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം നമുക്കുണ്ട്. പക്ഷെ, വഞ്ചനാപരമായ പരസ്യത്തിന്റേയും മറ്റും ഫലമായി പലപ്പോഴും നമുക്ക് ശരിയായ ഒരു തിരഞ്ഞെടുക്കൽ അസാധ്യമാവുകയും തരംതാണ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങേണ്ടി വരുകയും ചെയ്യുന്നു.

ചില പ്രത്യേക സാഹചര്യങ്ങളിൽ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം പരിശോധിച്ച് നോക്കാൻ പോലും കഴിയാതെ നാം നിസ്സഹായരായി നിന്നു പോകാറുണ്ട്. ഇത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിൽ പലപ്പോഴും വിൽപനക്കാരനാൽ ഉപഭോക്താവ് കബളിപ്പിക്കപ്പെടാറുണ്ട്. ചികിത്സയ്ക്കായുള്ള ഗുളികകളുടെ പാക്കറ്റിന്മേലും മറ്റും അടച്ചിരിക്കുന്ന കാലാവധി സൂചിപ്പിക്കുന്ന തീയതി വരെ വ്യക്തമല്ലെങ്കിൽ പലപ്പോഴും നാം വിൽപനക്കാരനെ തന്നെയാണ് ആശ്രയിക്കുന്നത്.

മരുന്നിന് നമ്മൾ ആഗ്രഹിച്ചു ഫലമുണ്ടായില്ലെങ്കിൽ നാം വീണ്ടും ഡോക്ടറെ കാണുകയും മറ്റൊരു മരുന്ന് തരുവാൻ അപേക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യും. നാം ഉപയോഗിച്ച മരുന്ന് കാലാവധി കഴിഞ്ഞതുകൊണ്ടാണ് ഇത് സംഭവിച്ചതെന്ന കാര്യം നാം മറന്നു പോവുകയും ചെയ്യുന്നു.

പലപ്പോഴും യാതൊരു അടിസ്ഥാനവുമില്ലാത്ത വിശ്വാസങ്ങളാണ് നമ്മെ മുന്നോട്ട് നയിക്കുന്നത്. ഉദാഹരണമായി കൂടിയ വില കൂടിയ ഗുണനിലവാരത്തെ സൂചിപ്പിക്കുന്നുവെന്നാണ് നമ്മളിൽ പലരുടേയും വിശ്വാസം. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഉയർ



ന്ന ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നമാണെന്ന് പറഞ്ഞ് വിൽപ്പനക്കാരൻ വളരെ കൂടിയ വില ഇറക്കിയാലും പലരും അത് ശ്രദ്ധിക്കുന്നേയില്ല. അതുപോലെ തന്നെ ഇറക്കുമതി ചെയ്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉന്നതഗുണനിലവാരമുള്ളവയാണെന്നാണ് പൊതു വിശ്വാസം. അതുകൊണ്ട് തന്നെ വിദേശനിർമ്മിതമാണെന്ന ലേബൽ ഉൽപ്പന്നത്തിൽ കണ്ടാൽ ഉയർന്ന വില കൊടുത്തും അവ വാങ്ങിക്കുവാൻ പലരും സന്നദ്ധത കാണിക്കുന്നു.

പൊട്ടറ്റോചിപ്സ് പോലുള്ള പാക്കറ്റ് ഭക്ഷണ പദാർത്ഥങ്ങൾ ആരോഗ്യത്തിന് ഹാനികരമായിട്ടുള്ളവയാണ്, എന്നാൽ അവ സ്വാദിഷ്ടമായ ഉൽപ്പന്നമാകയാൽ മിക്കവാറും കുട്ടികൾ അവ വാങ്ങിക്കുന്നു. അതുപോലെ ടിവി പരസ്യങ്ങൾ, സോഫ്റ്റ് ഡ്രിംഗ്സിന്റെ പല ബ്രാന്റുകൾക്കും ചെറുപ്പക്കാർക്കിടയിൽ കൂടിയ ജനസമ്മിതി നേടിക്കൊടുത്തിരിക്കുന്നു. ഇത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ യഥാർത്ഥത്തിൽ ആരോഗ്യത്തിന് ഹാനികരമാണെന്ന കാര്യം നാം ഓർക്കുന്നേയില്ല. യാതൊരു കലർപ്പുമില്ലാത്ത ആരോഗ്യത്തിന് ഗുണകരമായ ഉപ്പിട്ട നാരങ്ങാവെള്ളത്തിന്റെ ഗുണം നാം എന്നോ മറന്നുപോയിരിക്കുന്നു.

ഇന്ന് പല ഉൽപ്പാദകരും ഐ.എസ്.ഐ. മുദ്ര പോലുള്ള ഗുണനിലവാര മുദ്രകൾ പതിച്ചിട്ടുള്ള പാക്കറ്റുകൾ കണ്ടെത്തി തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അതിൽ നിറയ്ക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. അതുപോലെ പാക്ക് ചെയ്ത ഉൽപ്പന്നം കൃത്യമായ അളവിൽ ഉണ്ടായിക്കൊള്ളണമെന്നില്ല. പാക്കറ്റിനകത്തുള്ള ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ തൂക്കം പരിശോധിക്കുക വളരെ പ്രയാസകരമാകുന്നു.

ഇതിലെല്ലാമുപരി തകരാർ സംഭവിച്ച ഒരു ഉൽപ്പന്നമാണ് ലഭിച്ചിരിക്കുന്നതെങ്കിൽ അത് പരിഹരിക്കുന്നതിന് തന്റെ മുന്തിലുള്ള പരിഹാരമാർദ്ദങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണെന്നുള്ള അവബോധം പോലും പല ഉപഭോക്താക്കൾക്കുമില്ല.

മേൽപ്പറഞ്ഞ വസ്തുതകൾ ഓരോന്നും ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണത്തിന്റെ ആവശ്യകതയാണ് വെളിപ്പെടുത്തുന്നത്.

പാഠ്യധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 18.2

ബ്രാക്കറ്റിൽ നിന്നും ഉചിതമായ വാക്കുകൾ തിരഞ്ഞെടുത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.

1. എന്റെ അയൽക്കാരൻ ഏറ്റവും അടുത്തുള്ള കടയിൽ പോയിട്ടാണ് ഇലക്ട്രിക്കൽ ഉപകരണങ്ങൾ വാങ്ങുന്നത്. കാരണം അയാൾക്ക്നുള്ള അടിസ്ഥാന അവകാശമുണ്ട്.
(വില പരിശോധിക്കാൻ, തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ, ഗുണം പരിശോധിക്കാൻ)
2. തങ്ങളുടെ ആരോഗ്യത്തിന് ഹാനികരമാണെന്ന വിവരം അറിയാതെ ചെറിയ കുട്ടികൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാകുന്ന പാക്കറ്റ് ഭക്ഷണപദാർത്ഥങ്ങൾ ധാരാളമായി കഴിക്കുന്നു. കാരണം നുള്ള അവരുടെ അവകാശത്തെപ്പറ്റി അവർ ബോധവാന്മാരല്ല.
(ചീത്ത ഭക്ഷണം ഉപേക്ഷിക്കാനുള്ള, മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്ന് ഉപദേശം ലഭിക്കാനുള്ള, വിവരങ്ങൾ ലഭിക്കാനുള്ള)
3. ചില ഉപഭോക്താക്കൾ ഉയർന്ന വില കൊടുത്ത് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ താൽപ്പര്യം കാണിക്കുന്നു, കാരണം അത്നെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു എന്ന് അയാൾക്ക് വിശ്വാസം.



(അവർ ധനികരാണെന്ന്, വിൽപ്പനക്കാരൻ ന്യായവിലയാണ് ഈടാക്കിയതെന്ന്, ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഉന്നത ഗുണനിലവാരത്തെ)

- 4. ഉന്നത ഗുണനിലവാരം അവകാശപ്പെടുന്ന ഒരു പരസ്യത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ഒരാൾ പുതിയ വാണിജ്യമുദ്രയോട് കൂടിയ ഒരു ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങുകയും, പിന്നീട് ആ ഉൽപ്പന്നം തകരാറുള്ളതാണെന്നു മനസ്സിലാക്കുകയും ചെയ്താൽ, അതൊരു പരസ്യമാകുന്നു.

(നല്ല, സത്യവിരുദ്ധമായ, വഞ്ചനപരമായ)

18.4 ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കക്ഷികൾ

ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണത്തിനായി നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യകത നിങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി കഴിഞ്ഞല്ലോ. എന്നാൽ ആരാണ് ഈ നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ടത്? ചില ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മാത്രമായി അത് ചെയ്യാൻ കഴിയുമോ? ഇക്കാര്യത്തിൽ ഗവൺമെന്റിനെ നാം ആശ്രയിക്കേണ്ടതുണ്ടോ?. വ്യാപാരിക്ക് ഇക്കാര്യത്തിൽ എന്തെങ്കിലും ചെയ്യാനാവുമോ? ഫലപ്രദമായ ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണത്തിൽ ഈ മൂന്ന് കക്ഷികളും ഉൾപ്പെടുത്തേണ്ടത് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. അതായത് (എ) ഉപഭോക്താക്കൾ (ബി) വ്യാപാരികൾ (സി) ഗവൺമെന്റ്.

ഈ കക്ഷികൾക്ക് ഓരോരുത്തർക്കും ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നത് എന്തെല്ലമാണെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം.

എ) സ്വയം സഹായമാണ് ഏറ്റവും നല്ല സഹായമെന്ന് നിങ്ങൾ സമ്മതിക്കുമല്ലോ. അതുകൊണ്ട് തന്നെ വിപണിയിലെ അധർമ്മിക വ്യാപാരപ്രവർത്തനങ്ങളിൽനിന്നും സ്വയം സംരക്ഷിക്കപ്പെടാൻ വേണ്ടി ഉപഭോക്താക്കൾ പ്രത്യേകം ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്. ഇതിനായി തങ്ങളുടെ അവകാശങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് അറിയാനും അവ പ്രാവർത്തികമാക്കാനും ഓരോ ഉപഭോക്താവും ശ്രമിക്കേണ്ടതാണ്. ഉപഭോക്തൃ വിദ്യാഭ്യാസം ലഭിക്കുന്നതിനും തങ്ങൾക്ക് പറയാനുള്ളത് കേൾക്കപ്പെടാനുമുള്ള അവകാശം ഉപഭോക്താക്കൾക്കുണ്ട്. പ്രാദേശിക ഉപഭോക്തൃസംഘടനകൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന പരിശീലന പരിപാടികളിൽ അവർ സജീവമായി പങ്കെടുക്കേണ്ടതാണ്. ഇത്തരം പരിപാടികളിൽ തങ്ങളുടെ അവകാശങ്ങളെപ്പറ്റിയും നിയമപരിരക്ഷയെപ്പറ്റിയും ഉപഭോക്താക്കളിൽ അവബോധം സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനായി പ്രശസ്ത ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ പ്രവർത്തകരുടെ ക്ലാസ്സുകൾ ഉൾപ്പെടുത്തേണ്ടതാണ്.

ബി) ഉൽപ്പാദകരും വിതരണക്കാരും മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരും ഉൾപ്പെടുന്ന വ്യാപാര സമൂഹം ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങൾക്ക് മതിയായ പരിഗണന നൽകേണ്ടതാണ്. ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ന്യായവിലയ്ക്ക് ലഭ്യമാകാൻ അവർ പ്രത്യേകം ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്. അന്യായമായ കച്ചവട പ്രവർത്തനങ്ങൾ തടയുന്നതിനായി കച്ചവടക്കാരുടെ അസോസിയേഷനുകൾ ഉൽപ്പാദകരുടെ അസോസിയേഷനുകൾ, ചേംബർ ഓഫ് കൊമേഴ്സ് തുടങ്ങിയ സംഘടനകൾ ഉപഭോക്താക്കളിൽ നിന്ന് പരാതികൾ സ്വീകരിക്കുകയും സംഘടനയിലെ കുറ്റക്കാരായ അംഗങ്ങൾക്കെതിരെ നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളുകയും ചെയ്യേണ്ടതാണ്.

സി) സമൂഹത്തിന്റെ പൊതുതാൽപ്പര്യമെന്ന നിലയിൽ ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണം ഗവൺമെന്റിന്റെ ഒരു ഉത്തരവാദിത്തമാകുന്നു. ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനായി പുതിയ നിയമങ്ങൾ നടപ്പാക്കുന്നതിലും നിലവിലുള്ള നിയമങ്ങളിൽ ആവശ്യമായ ഭേദഗതികൾ വരുത്തുന്നതിലും



സർക്കാർ പ്രത്യേക ശ്രദ്ധ നൽകേണ്ടതാണ്. കേന്ദ്രഗവൺമെന്റും സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റുകളും രൂപം നൽകുന്ന നയരൂപവൽക്കരണ ബോഡികളിൽ ഉപഭോക്തൃ സംഘടനകളുടെ പ്രാതിനിധ്യം കൂടി ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതാണ്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 18.3

താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.

1. ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യ സംരക്ഷണത്തിനായി വ്യാപാരികൾക്ക് ഒന്നും ചെയ്യാൻ കഴിയുകയില്ല.
2. ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിൽ സർക്കാർ താൽപ്പര്യക്കുറവ് കാണിക്കുന്നു.
3. ഉപഭോക്താക്കൾ നേരിടേണ്ടി വരുന്ന പ്രയാസങ്ങൾ ശ്രദ്ധയിൽ കൊണ്ടുവരുന്നതിനായി ഔദ്യോഗിക സഭകളിലും മറ്റും ഉപഭോക്തൃ സംഘടനകളുടെ പ്രതിനിധികളെ ഉൾപ്പെടുത്തേണ്ടതാണ്.
4. ഉപഭോക്താക്കൾ തങ്ങളുടെ അവകാശത്തെപ്പറ്റി ബോധവാന്മാരായാൽ മാത്രം പോര. അവകാശങ്ങൾ സ്ഥാപിച്ചെടുക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതാണ്.
5. പ്രാദേശിക ഉപഭോക്തൃസംഘടനകൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന പരിശീല പരിപാടികളിൽ ഉപഭോക്താക്കൾ പങ്കെടുക്കേണ്ടതില്ല.

18.5 ഉപഭോക്താക്കൾക്കുള്ള നിയമപരിരക്ഷ

കാലാകാലങ്ങളിലായി ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കാൻ വേണ്ടി ധാരാളം നിയമങ്ങൾ ഗവൺമെന്റ് നടപ്പാക്കിയിട്ടുണ്ട്. അവയുടെ ഒരു സംക്ഷിപ്ത രൂപം താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

1. **കാർഷികോല്പന്ന (ഗ്രേഡിങ്ങും, വിപണനവും) നിയമം 1937:** കാർഷികോല്പന്നങ്ങൾ തരം തിരിച്ച് ഗുണനിലവാരം പരിശോധിച്ച് ഗവൺമെന്റിന്റെ കാർഷിക വിപണന വകുപ്പിന്റെ അശ്വാർക്ക് മുദ്ര പതിക്കുന്നതിന് ഈ നിയമം അനുമതി നൽകുന്നു.
2. **വ്യവസായ (വികസനവും നിയന്ത്രണവും) നിയമം 1951:** ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉൽപ്പാദനത്തിലും വിതരണത്തിലും തക്കതായ നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്തുകയാണ് ഈ നിയമത്തിലൂടെ ചെയ്യുന്നത്. ഏതെങ്കിലും ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഉൽപ്പാദനത്തിൽ ഗുരുതരമായ കുറവ് സംഭവിക്കുകയോ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരത്തിൽ ശ്രദ്ധേയമായ വീഴ്ച ഉണ്ടാവുകയോ ഉൽപ്പന്ന വിലയിൽ അന്യായമായ വർദ്ധനവ് ഉണ്ടാവുകയും ചെയ്താൽ പ്രസ്തുത വ്യവസായത്തെപ്പറ്റി അന്വേഷണം നടത്താനായി കേന്ദ്രഗവൺമെന്റിന് ഉത്തരവ് ഇറക്കാവുന്നതാണെന്ന് ഈ നിയമം അനുശാസിക്കുന്നു. തക്കതായ പഠനം നടത്തിയശേഷം സംഗതികൾ നേരാംവണ്ണം ആകാൻ വേണ്ടിയുള്ള നിർദ്ദേശങ്ങൾ കേന്ദ്രഗവൺമെന്റിന് പുറപ്പെടുവിക്കാവുന്നതാണ്. നിർദ്ദേശങ്ങൾ ശരിയായ രീതിയിൽ പ്രാവർത്തികമാക്കാൻ കഴിയാതെ വരുമ്പോൾ അത്തരം സ്ഥാപനങ്ങളെ സർക്കാരിന് ഏറ്റെടുക്കാവുന്നതാണ്.
3. **മായം ചേർക്കൽ നിരോധന നിയമം, 1954:** ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കളിൽ മായം ചേർത്താലുള്ള കടുത്ത ശിക്ഷകൾ നിശ്ചയിക്കുന്നത് ഈ നിയമം പ്രകാരമാണ്. മനുഷ്യ ശരീരത്തിന് ഹാനികരമായ വസ്തുക്കളോ മരണകാരണമായേക്കാവുന്ന



കുറിപ്പുകൾ

ന്ന വസ്തുക്കളെ ഭക്ഷണ പദാർത്ഥങ്ങളിൽ കലർത്തുന്നത് 3000 രൂപ ചുരുങ്ങിയ പിഴയോട് കൂടിയ തടവ് ശിക്ഷ ക്ഷണിച്ചുവരുത്തുന്നതാണ്. ഫുഡ് ഇൻസ്പെക്ടർമാർക്ക് കടകൾ സന്ദർശിച്ച് വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരിശോധിക്കാനും കൂടുതൽ പരിശോധനകൾക്കായി സാമ്പിളുകൾ എടുക്കുന്നതിനും അധികാരമുണ്ടായിരിക്കും. മായം ചേർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നതും വിതരണം ചെയ്യുന്നതും വിൽപ്പന നടത്തുന്നതും സംഭരിച്ച് വെക്കുന്നതുമെല്ലാം ശിക്ഷാനടപടികൾക്കിട വരുത്തുന്നതാണ്.

4. **ആവശ്യവസ്തു നിയമം, 1955 :** ഈ നിയമപ്രകാരം സർക്കാരിന് ഏതൊരു ഉൽപ്പന്നത്തേയും ആവശ്യവസ്തുവായി പ്രഖ്യാപിക്കുന്നതാണ്. അതുവഴി ഇത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉൽപ്പാദനവും വിതരണവും കച്ചവടവും ഗവൺമെന്റിന് നിയന്ത്രിക്കാവുന്നതാണ്. കരിഞ്ചന്തക്കാരുകേയും പൂഴ്ത്തിവെയ്പ്പുകാരുടേയും സാമൂഹ്യവിരുദ്ധപ്രവർത്തനങ്ങൾക്കെതിരെ കൈക്കൊള്ളാവുന്ന നടപടികൾ എന്തെല്ലാമെന്നും ഈ നിയമം വ്യക്തമാക്കുന്നു.

5. **അളവ് തൂക്ക നിയമം, 1956:** രാജ്യത്ത് എവിടെയും അംഗീകൃത അളവുകളും തൂക്കങ്ങളുമാണ് ഉപയോഗിക്കേണ്ടതെന്ന് ഈ നിയമം അനുശാസിക്കുന്നു. നീളം അളക്കുന്നതിനുള്ള അടിസ്ഥാന യൂണിറ്റ് മീറ്ററും ഭാരം അളക്കുന്നതിനുള്ള അടിസ്ഥാന യൂണിറ്റ് കിലോഗ്രാമും ആയി നിശ്ചയിച്ചിരിക്കുന്നു. ഈ നിയമം നിലവിൽ വരുന്നതിന് മുമ്പ് രാജ്യത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ റാത്തൽ (പൗണ്ട്) ചട്ടക്, സീർ, എന്നീ യൂണിറ്റുകളാണ് ഭാരം, വാര, ഇഞ്ച് എന്നിവ സൂചിപ്പിക്കാനായി ഉപയോഗിച്ചിരുന്നത്. അളവ് തൂക്ക മാനദണ്ഡങ്ങളിൽ നില നിന്നിരുന്ന ഈ വ്യത്യാസങ്ങൾ പലപ്പോഴും ഉപഭോക്താക്കൾ ചൂഷണം ചെയ്യപ്പെടുന്നതിന് ഇടയാക്കിയിരുന്നു.

2002 ലെ കോമ്പറ്റീഷൻ ആക്ട് നിലവിൽ വന്നതോടെ എം.ആർ.ടി.പി, ആക്ട് റദ്ദാക്കപ്പെടുകയുണ്ടായി. പുതിയ നിയമ പ്രകാരം കോമ്പറ്റീഷൻ കമ്മിറ്റി രൂപീകരിക്കപ്പെട്ടതോടെ എം.ആർ.ടി.പി. കമ്മീഷൻ ഇല്ലാതായി.

6. **കുത്തക നിയന്ത്രിത കച്ചവട നിയമം, 1969:** ഈ നിയമത്തിൽ 1983 ലും വരുത്തിയ ഭേദഗതികൾ പ്രകാരം ഉപഭോക്താക്കൾക്കും ഉപഭോക്തൃസംഘങ്ങൾക്കും അധർമ്മികവും നിയന്ത്രിതവുമായ വാണിജ്യമുദ്രകൾക്കെതിരെ പരാതി സമർപ്പിക്കുന്നതിനും പരിഹാരം നേടുന്നതിനും അവകാശമുണ്ട്. ഉപഭോക്തൃ പരാതികൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനായി സർക്കാർ എം.ആർ.ടി.പി. (കുത്തക നിയന്ത്രിത കച്ചവട രീതികൾ) കമ്മീഷൻ എന്ന പേരിൽ ഒരു പ്രത്യേക കമ്മിറ്റി തന്നെ രൂപീകരിക്കുകയുണ്ടായി. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നേരിടേണ്ടിവരുന്ന നഷ്ടങ്ങൾക്കും അപകടങ്ങൾക്കും നഷ്ടപരിഹാരം പ്രഖ്യാപിക്കുന്നതിനുള്ള അധികാരവും ഈ കമ്മീഷനിൽ ഉണ്ടായിരുന്നു.

7. **കരിഞ്ചന്ത തടയൽ - അവശ്യസാധന പരിപാലന നിയമം, 1989 :** കരിഞ്ചന്ത തടയുകയും സമൂഹത്തിന് അത്യാവശ്യമായ സാധനങ്ങളുടെ വിതരണം ശരിയായ രീതിയിൽ പരിപാലിക്കുകയും ചില വ്യക്തികളെ തടഞ്ഞ് വെക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നിയമമാണിത്. നിയമത്തിന് വിരുദ്ധമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നവരെ പരമാവധി ആറുമാസക്കാലത്തോളം തടവുശിക്ഷ വിധിക്കാവുന്നതാണ്.

8. **ബ്യൂറോ ഓഫ് ഇന്ത്യൻ സ്റ്റാൻഡേർഡ്സ് ആക്ട്, 1986:** ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനും പ്രോൽസാഹിപ്പിക്കുന്നതിനുമായി ബ്യൂറോ ഓഫ് ഇന്ത്യൻ സ്റ്റാൻഡേർഡ്സ് എന്ന ഒരു സ്ഥാപനം ഈ നിയമ പ്രകാരം 1986 ൽ രൂപീകരിക്കുകയുണ്ടായി. ഇൻഡ്യൻ സ്റ്റാൻഡേർഡ്സ് ഇൻ



സിറ്റിയൂട്ട് (ഐ.എസ്.ഐ) എന്ന സ്ഥാപനമായിരുന്നു ഈ നിയമം നിലവിൽ വരുന്നതിന് മുമ്പ് ഉണ്ടായിരുന്നത്. ബി.ഐ.എസ് ന് രണ്ടു പ്രധാന ധർമ്മങ്ങളാണുണ്ടായിരുന്നത്.

1. വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കുണ്ടായിരിക്കേണ്ട ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾ രൂപവൽക്കരിക്കുക.
2. ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം അംഗീകൃത മാനദണ്ഡങ്ങൾക്ക് അനുരൂപമാണോ എന്ന് പരിശോധിച്ച് ഗുണനിലവാര മൂല്യ (ഐ.എസ്.ഐ, മാർക്ക്) പതിക്കാൻ ഉല്പാദകരെ അനുവദിക്കുക.

സാധാരണ ഉപഭോക്താക്കളിൽ കൂടുതൽ ഗുണനിലവാര അവബോധം സൃഷ്ടിയ്ക്കാൻ വേണ്ടി ബി.ഐ.എസ് ഉപഭോക്തൃ കാര്യ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് എന്ന ഒരു പ്രത്യേക ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് തുടങ്ങുകയുണ്ടായി. അതുപോലെ ഐ.എസ്.ഐ.മൂല്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം സംബന്ധിച്ച് പരാതി സമർപ്പിക്കുന്നതിനായി ഒരു പൊതു പരാതി പരിഹാരസെൽ തന്നെ രൂപീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്.

9. **ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ നിയമം, 1986 :** ഉപഭോക്തൃസംരക്ഷണത്തിന് മറ്റൊരു നിയമങ്ങളെക്കാളും കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകിയത് ഈ നിയമമായിരുന്നു. ഈ നിയമ പ്രകാരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് മാത്രമല്ല, ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷുറൻസ്, ഗതാഗതം, ടെലഫോൺ, ഇലക്ട്രിസിറ്റി തുടങ്ങിയ സേവനങ്ങളിലെ പോരായ്മകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നിയമപരമായ പരിഹാരമാർഗ്ഗങ്ങൾ തേടാവുന്നതാണ്. സംസ്ഥാന തലത്തിലും ദേശീയ തലത്തിലും ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ കൗൺസിലുകൾ രൂപീകരിക്കേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യകതയും ഈ നിയമം ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നുണ്ട്. ഉപഭോക്തൃ തർക്കങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനായി ജില്ലാ ഫോറം, സംസ്ഥാന കമ്മീഷൻ, ദേശീയ കമ്മീഷൻ എന്നിങ്ങനെ മൂന്ന് തലങ്ങളിലായുള്ള ഉപഭോക്തൃ കോടതികളും രൂപീകരിക്കേണ്ടതുമുണ്ടെന്ന് ഈ നിയമം നിർദ്ദേശിക്കുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 18.4

താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പ്രസ്താവിക്കുക.

1. ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കളിൽ മായം ചേർക്കുന്നവർക്കെതിരെ നിലകൊള്ളുന്ന കടുത്ത ശിക്ഷാനടപടികളെപ്പറ്റി മായം ചേർക്കൽ നിരോധന നിയമം വ്യക്തമായ അറിവ് നൽകുന്നു.
2. അളവ്- തൂക്ക മാനദണ്ഡം നിയമം വ്യത്യസ്ത പ്രദേശങ്ങളിലുള്ളവർക്ക് വ്യത്യസ്ത അളവുകളും തൂക്കങ്ങളും നിർദ്ദേശിക്കുന്നു.
3. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വേണ്ടി ഉപഭോക്തൃസംഘടനകൾക്ക് എം.ആർ.ടി.പി. കമ്മീഷൻ മുമ്പാകെ പരാതി നൽകാവുന്നതല്ല. വ്യക്തിഗത ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവരുടെ സ്വന്തം നിലയിൽ മാത്രമേ പരാതി നൽകാൻ കഴിയൂ.
4. അവശ്യ വസ്തുനിയമം ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉൽപ്പാദനവും വിതരണവും നിയന്ത്രിക്കുന്നു.
5. ഉപഭോക്തൃസംരക്ഷണ നിയമപ്രകാരം സംസ്ഥാന തലത്തിലും ദേശീയതലത്തിലും ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ കൗൺസിലുകൾ രൂപീകരിക്കേണ്ടതാണ്.
6. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾ രൂപവൽക്കരിക്കുന്നതും ഗുണനിലവാര മൂല്യങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാൻ ഉൽപ്പാദകർക്ക് അനുവാദം നൽകുന്നതും ബ്യൂറോ ഓഫ് ഇന്ത്യൻ സ്റ്റാൻഡേർഡ്സ് ആണ്.



കുറിപ്പുകൾ

7. പൊതു താൽപ്പര്യങ്ങൾക്കും ഏത് ഉൽപ്പന്നത്തെയും അവശ്യവസ്തുവായി പ്രഖ്യാപിക്കാനുള്ള അധികാരം സർക്കാരിന് ഉണ്ട്.

18.6 ഉപഭോക്തൃ കോടതികളുടെ അധികാര പരിധി

ജില്ലാതലം, സംസ്ഥാന തലം, ദേശീയ തലം എന്നിങ്ങനെ മൂന്ന് തലങ്ങളിലായി നില കൊള്ളുന്ന ഉപഭോക്തൃ കോടതികളാണ് 1986 ലെ ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ നിയമപ്രകാരം സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്ന നീതിന്യായമായ വ്യവസ്ഥയിൽ ഉൾപ്പെടുന്നത്. ജില്ലാ ഫോറം, സംസ്ഥാന ഉപഭോക്തൃ തർക്ക പരിഹാര കമ്മീഷൻ (സംസ്ഥാന കമ്മീഷൻ), ദേശീയ ഉപഭോക്തൃ തർക്ക പരിഹാര കമ്മീഷൻ (ദേശീയ കമ്മീഷൻ) എന്നിങ്ങനെയാണ് ഇവയെ വിളിക്കുന്നത്.

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിലയെ അല്ലെങ്കിൽ അവകാശപ്പെടുന്ന നഷ്ടപരിഹാരത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ഒരു വ്യക്തിഗത ഉപഭോക്താവിനും അല്ലെങ്കിൽ ഉപഭോക്തൃ സംഘടനയ്ക്കും ജില്ലാ തലത്തിലും സംസ്ഥാന തലത്തിലും അല്ലെങ്കിൽ ദേശീയ തലത്തിലും എഴുതി തയ്യാറാക്കിയ രീതിയിൽ പരാതികൾ നൽകാവുന്നതാണ്.

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റേയോ സേവനത്തിന്റേയോ വില അല്ലെങ്കിൽ അവകാശപ്പെടുന്ന നഷ്ടപരിഹാരം 20 ലക്ഷത്തിൽ കവിയാത്ത തരത്തിലുള്ള എല്ലാ പരാതികളും ജില്ലാ ഫോറത്തിന്റെ അധികാര പരിധിയിൽ വരുന്നു. 20 ലക്ഷത്തിൽ കവിഞ്ഞ എന്നാൽ ഒരു കോടിയിൽ കൂടാത്ത വില വരുന്ന അല്ലെങ്കിൽ നഷ്ടപരിഹാരം ഉൾപ്പെടുന്ന എല്ലാ പരാതികളും സംസ്ഥാന കമ്മീഷനുകളാണ്. ജില്ലാ ഫോറത്തിന്റെ വിധികൾക്കെതിരായുള്ള അപ്പീലുകളും സംസ്ഥാന കമ്മീഷനുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു.

ഒരു കോടിയിൽ കവിഞ്ഞ തുക ഉൾപ്പെടുന്ന എല്ലാ പരാതികളും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിന് ദേശീയ കമ്മീഷൻ മാത്രമേ അധികാരമുള്ളൂ. ദേശീയ കമ്മീഷൻ അപ്പലേറ്റ് ജൂറിസ് ക്ഷിപ്രവും ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതാണ്. അതായത് സംസ്ഥാന കമ്മീഷനുകളുടെ ഉത്തരവുകൾക്കെതിരെയുള്ള എല്ലാ അപ്പീലുകളും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിന് ദേശീയ കമ്മീഷൻ അധികാരമുണ്ടായിരിക്കും. ദേശീയ കമ്മീഷന്റെ വിധിയിൽ പരാതിയുള്ള ആളിന് സുപ്രീം കോടതിയിൽ അപ്പീൽ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

18.7 ഉപഭോക്തൃ പരാതികൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ

മുൻഭാഗത്ത് വ്യക്തമാക്കിയിരിക്കുന്നത് പോലെ ഉപഭോക്തൃ പരാതികൾ സമർപ്പിക്കുന്നത് വ്യക്തിഗത ഉപഭോക്താവോ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഒരു കൂട്ടമോ ആയിരിക്കാം. പരാതിക്ക് ആധാരമായ പ്രവൃത്തി നടന്ന ജില്ലയിലെ ജില്ലാ ഫോറത്തിന് മുമ്പാകെയോ സംസ്ഥാന കമ്മീഷന് മുമ്പാകെയോ ന്യൂഡൽഹിയിലുള്ള ദേശീയ ഫോറത്തിന് മുമ്പാകെയോ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

പരാതി സമർപ്പിക്കുമ്പോൾ യാതൊരുവിധ ഫീസും അടയ്ക്കേണ്ടതില്ല. പരാതിക്കാരന് നേരിട്ടോ അംഗീകൃത ഏജന്റുവഴിയോ അല്ലെങ്കിൽ തപാൽ വഴിയോ പരാതി സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. താഴെ പറയുന്ന രേഖകൾ സഹിതം പരാതിയുടെ അഞ്ച് പ്രതികളാണ് സമർപ്പിക്കേണ്ടത്.

1. പരാതിക്കാരന്റെ പേരും വിലാസവും മറ്റ് വിവരങ്ങളും
2. എതിർകക്ഷിയുടെ പേരും വിലാസവും മറ്റ് വിവരങ്ങളും
3. പരാതിക്കാരന്മാരായ സംഭവവും അത് എവിടെ വച്ച് എപ്പോഴാണ് നടന്നതെന്നും.
4. പരാതിയിൽ അടങ്ങിയിരിക്കുന്ന ആരോപണത്തെ പിന്തുണയ്ക്കുന്ന രേഖകൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ അവ (പണമടച്ച രസീത്, മറ്റ് രസീതുകൾ)
5. പരാതിക്കാരൻ ഉന്നയിക്കുന്ന പ്രതിവിധി



പരാതിയിൽ പരാതിക്കാരനോ അല്ലെങ്കിൽ അയാളുടെ അംഗീകൃത ഏജന്റോ ഒപ്പ് വെയ്ക്കേണ്ടതാണ്. ജില്ലാ ഫോറത്തിന്റേയോ സംസ്ഥാന കമ്മീഷന്റേയോ ദേശീയ കമ്മീഷന്റേയോ പ്രസിഡന്റിന്റെ പേരിലാണ് പരാതി സമർപ്പിക്കേണ്ടത്. പരാതിക്കാരനായ സംഭവം നടന്ന് രണ്ടുവർഷ കാലയളവിനുള്ളിൽ പരാതി സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. എന്നാൽ കാലതാമസം വരികയും ബന്ധപ്പെട്ട ജില്ലാഫോറമോ കമ്മീഷനോ അത് പൊറുക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ അതിന്റെ കാരണം കാണിച്ചിരിക്കേണ്ടതാണ്.

സാധാരണ ഗതിയിൽ എതിർ കക്ഷി പരാതിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നോട്ടീസ് കൈപ്പറ്റി മൂന്ന് മാസത്തിനുള്ളിൽ പരാതിയിന്മേൽ തീർപ്പുകൽപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. എന്നാൽ ഉൽപ്പന്ന പരിശോധനയോ ലബോറട്ടറി പരീക്ഷണമോ ആവശ്യമായി വരികയാണെങ്കിൽ, ഈ കാലയളവ് അഞ്ചുമാസക്കാലം വരെ നീളാവുന്നതാണ്.

പരാതിയുടെ സ്വഭാവം, ഉപഭോക്താവ് ആഗ്രിക്കുന്ന പ്രതിവിധി, പരാതിക്കാരനായ സംഭവം എന്നിവ അടിസ്ഥാനമാക്കി താഴെ പറയുന്ന ഒന്നോ അതിലധികമോ പരിഹാരമാർഗ്ഗങ്ങളായിരിക്കും ഫോറം അല്ലെങ്കിൽ കമ്മീഷൻ വിധിക്കുന്നത്.

- എ) ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലെ തകരാറുകൾ അല്ലെങ്കിൽ സേവനങ്ങളിലെ അപര്യാപ്തത പരിഹരിച്ചുകൊടുക്കുക.
- ബി) ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാറ്റിക്കൊടുക്കുക/സേവനങ്ങൾ വീണ്ടും ചെയ്തുകൊടുക്കുക.
- സി) ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില തിരിച്ച് നൽകുക/ സേവനം നൽകിയതിന് ഈടാക്കിയ അധികതുക തിരിച്ച് നൽകുക.
- ഡി) നേരിടേണ്ടി വന്ന നഷ്ടത്തിനോ അപകടത്തിനോ നഷ്ടപരിഹാരം നൽകുക.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 18.5

- I ബ്രാക്കറ്റിൽ നിന്ന് ഉചിതമായ തെരഞ്ഞെടുത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.
1. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില അല്ലെങ്കിൽ നഷ്ടപരിഹാരം ൽ കവിയാത്ത തരത്തിലുള്ള പരാതികളാണ് ജില്ലാ ഫോറങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത്.
(5 ലക്ഷം രൂപ, 20 ലക്ഷം രൂപ, 1 കോടി രൂപ)
 2. ജില്ലാഫോറത്തിന് മുമ്പാകെ സമർപ്പിക്കപ്പെട്ട ഒരു പരാതിയിൽ ഉൽപ്പന്ന പരിശോധന ആവശ്യമായി വരികയാണെങ്കിൽ പ്രസ്തുത പരാതിയിന്മേൽ കാലയളവിനുള്ളിൽ തീർപ്പ് കൽപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.
(3 മാസം, 4 മാസം, 5 മാസം)
 3. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില ൽ കവിയുന്ന തരത്തിലുള്ള പരാതികളാണ് ദേശീയ കമ്മീഷന്റെ അധികാര പരിധിയിൽ വരുന്നത്
(20 ലക്ഷം രൂപ, 50 ലക്ഷം രൂപ, 1 കോടി രൂപ)
 4. സംസ്ഥാന കമ്മീഷനുകളുടെ ഉത്തരവിനായിന് മുമ്പാകെ അപ്പീൽ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.
(സുപ്രീം കോടതി, ഹൈക്കോടതി, ദേശീയ കമ്മീഷൻ)
 5. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില അല്ലെങ്കിൽ നഷ്ടപരിഹാരം ൽ കവിയാത്ത തരത്തിലുള്ള പരാതികളാണ് സംസ്ഥാന കമ്മീഷൻ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത്.
(20 ലക്ഷം രൂപ, 50 ലക്ഷം രൂപ, 1 കോടി രൂപ)



കുറിപ്പുകൾ

- II. താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നെഴുതുക.
- ഒരു ഉപഭോക്താവിന് സ്വയമേ മാത്രമേ ഉപഭോക്തൃ പരാതി നൽകാൻ കഴിയൂ.
 - ജില്ലാഫോറത്തിന് മുമ്പാകെ പരാതി സമർപ്പിക്കുന്നതിന് യാതൊരു ഫീസും അടയ്ക്കേണ്ടതില്ല.
 - ഒരു ഉപഭോക്തൃ പരാതി നേരിട്ടോ അല്ലെങ്കിൽ തപാൽ വഴിയോ അയയ്ക്കാവുന്നതാണ്.
 - പരാതിക്കിടയായ സംഭവം നടന്ന് ഒരു വർഷക്കാലയളവിനുള്ളിൽ പരാതി നൽകേണ്ടതാണ്.
 - ടൈലഫോൺ സേവനങ്ങളിലെ അപര്യാപ്തതയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഒരു പരാതിക്കുള്ള പ്രതിവിധികളിൽ അപര്യാപ്തത പരിഹരിച്ചുകൊടുക്കൽ, വീണ്ടും സേവനം ചെയ്തുകൊടുക്കൽ, ഈടാക്കിയ അധിക ചാർജ്ജ് തിരിച്ചു നൽകൽ, നഷ്ടപരിഹാരം നൽകൽ എന്നിവ ഉൾപ്പെട്ടേക്കാം.
 - ഉപഭോക്തൃ പരാതിയിന്മേൽ ഉപഭോക്താവോ അല്ലെങ്കിൽ അയാളുടെ അംഗീകൃത ഏജന്റോ ഒപ്പുവയ്ക്കേണ്ടതാണ്.

18.8 ഗവൺമെന്റിതര സംഘടനകളുടെ പങ്ക്

ലാഭേച്ഛയില്ലാതെ, പൊതുജനക്ഷേമം ലക്ഷ്യം വച്ച് കൊണ്ട് രൂപീകരിക്കപ്പെടുന്ന ജനങ്ങളുടേതായ സംഘടനകളേയാണ് ഗവൺമെന്റിതര സംഘടനകൾ എന്ന് പറയുന്നത്. സ്വന്തമായി നിയമാവലികളും , ഭരണഘടനയും ഉള്ള സർക്കാർ ഇടപെടലുകളിൽ നിന്ന് വിമുക്തമായ, സ്വമേധയാ രൂപീകരിക്കപ്പെടുന്ന സംഘടനകളാണിവ. സംഭാവനകളും ഭാഗികമായുള്ള സർക്കാർ സഹായങ്ങളുമാണ് ഇവയുടെ ഏക ആശ്രയം. ഉപഭോക്തൃ പ്രശ്നങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഗവൺമെന്റിതര സംഘടനകളാണ് ഉപഭോക്തൃ സംഘടനകൾ എന്നു പറയുന്നത്.

കഴിഞ്ഞ ദശാബ്ദങ്ങളായി ഗവൺമെന്റിതര സംഘടനകളുടെ പ്രാധാന്യം വൻ തോതിൽ വർദ്ധിച്ചുവരികയാണ്. ഇന്ത്യയിൽ 800 ലധികം ഇത്തരം സംഘടനകളുണ്ട്. സൊസൈറ്റി രജിസ്ട്രേഷൻ ആക്ട് പ്രകാരമോ, കമ്പനി നിയമപ്രകാരമോ അല്ലെങ്കിൽ ചാരിറ്റബിൾ ട്രസ്റ്റ് പ്രകാരമോ രജിസ്റ്റർ ചെയ്താണ് ഇത്തരം സംഘടനകൾ രൂപീകരിക്കുന്നത്.

ഉപഭോക്തൃപ്രസ്ഥാനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് എൻ.ജി.ഒ. കൾ ധാരാളം പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തി വരുന്നുണ്ട്. അവയിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടവ താഴെ കൊടുക്കുന്നു.

- ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശത്തെപ്പറ്റി അവബോധം സൃഷ്ടിക്കുകയും, സെമിനാറുകൾ, പരിശീലന പരിപാടികൾ, തൊഴിൽ ശാലകൾ എന്നിവയിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ പ്രശ്നങ്ങളെപ്പറ്റിയും അതിനുള്ള പരിഹാരമാർഗ്ഗങ്ങളെപ്പറ്റിയും പൊതുജനത്തിന് വിദ്യാഭ്യാസം നൽകുകയും ചെയ്യുക.
- നിയമപരിഹാരം തേടുന്നതിന് സഹായിക്കുക വഴി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നിയമസഹായം നൽകുക.
- ഉപഭോക്തൃസംരക്ഷണ കൗൺസിലുകളുടേയും, മറ്റ് ഔദ്യോഗിക ബോർഡുകളിലെയും പ്രതിനിധി എന്ന നിലയിൽ ഉപഭോക്താക്കളുടെ പക്ഷത്ത് നിൽക്കുകയും, അവർക്ക് വേണ്ടി വാദിക്കുകയും ചെയ്യുക.
- വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തങ്ങളുടെ സ്വന്തം പരീക്ഷണ ഉപകരണങ്ങളുടെ സഹായത്താലോ അല്ലെങ്കിൽ അംഗീകൃത പരീക്ഷണ ശാലകളുടെ സഹായത്താലോ പരീക്ഷിച്ച്, ഫലം ഉപഭോക്താക്കളെ അറിയിക്കുക. അങ്ങനെ ഉപഭോക്താക്കളെ അറിവുള്ള ക്രേതാക്കളായി മാറ്റുക.

മൊഡ്യൂൾ - 5

ഉപഭോക്തൃ ബോധവൽക്കരണം



5. ഉപഭോക്താക്കളുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ, അവയ്ക്കുള്ള പരിഹാരമാർഗ്ഗങ്ങൾ, നിയമവശങ്ങൾ മുതലായവ കൂടുതൽ ആളുകൾ അറിയുന്നതിനും പ്രചാരം ലഭിക്കുന്നതിനുമായി വാരികകളും മാസികകളും മറ്റും പ്രസിദ്ധീകരിക്കുക. ഇത്തരം പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളിൽ മിക്കവയും വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പരസ്യങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുന്നില്ല.
6. നയ രൂപീകരണവേളയിലും, ഭരണ നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളുമ്പോഴും സർക്കാർ അധികൃതരുടെ പരിഗണനയിൽ വരാവുന്ന തരത്തിലുള്ള ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണാർത്ഥമുള്ള നിർദ്ദേശങ്ങളും ശുപാർശകളും നടത്തുക.
7. ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങൾ നേടിയെടുക്കുന്നതിനായി പല എൻ.ജി.ഒ.കളും വിജയകരമായ രീതിയിൽ പൊതുതാൽപ്പര്യ വ്യവഹാരങ്ങളെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നു. അതായത്, നിയമകോടതികളിൽ എൻ.ജി.ഒ.കൾ കേസുകൾ സമർപ്പിക്കുന്നത് പൊതുജനതാൽപ്പര്യാർത്ഥമാണ്. ഏതെങ്കിലും ഒരു വ്യക്തിക്ക് വേണ്ടിയല്ല.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 18.6

- I താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പരിശോധിക്കുക.
1. എൻ.ജി.ഒ.കൾ ലാഭേതര സംഘടനകളാകുന്നു.
 2. സർക്കാർ നിയമാവലികളും, നിബന്ധനകളുമാണ് എൻ.ജി.ഒ.കളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളെ നിയന്ത്രിക്കുന്നത്.
 3. ഉപഭോക്തൃ വിദ്യാഭ്യാസാർത്ഥം എൻ.ജി.ഒ.കൾ സെമിനാറുകളും , പരിശീലന പരിപാടികളും തൊഴിൽ ശാലകളും സംഘടിപ്പിക്കുന്നു.
 4. ഉപഭോക്തൃ പ്രശ്നങ്ങൾ ഭരണതലത്തിലെത്തിക്കാൻ വേണ്ടി എൻ.ജി.ഒ.കൾ പറയാനുള്ളത് കേൾക്കപ്പടാനുള്ള തങ്ങളുടെ അവകാശങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.
 5. ഉപഭോക്തൃ സംഘടനകൾ നൽകുന്ന നിർദ്ദേശങ്ങൾ ബന്ധപ്പെട്ട നിയമങ്ങൾ ഭേദഗതി ചെയ്യുമ്പോൾ സർക്കാർ പരിഗണിക്കുന്നു.
- II. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ
- (i) ഉപഭോക്താവ് നേരിടേണ്ടി വരാത്ത പ്രശ്നം ഏതാണ്?
 - (a) മായം ചേർക്കൽ
 - (b) കൃത്രിമോൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപന
 - (c) പൂഴ്ത്തിവെയ്പ്പും കരിഞ്ചന്തയും
 - (d) ഒരു ഗുണനിലവാരം മാത്രമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ
 - (ii) ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവരുടെ അവകാശങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുവാൻ സാധിക്കാത്തത് താഴെ പറയുന്നതിന്റെ അഭാവം കൊണ്ടാണ്.
 - (a) അറിവും അജ്ഞതയും
 - (b) പണം
 - (c) വിദ്യാഭ്യാസം
 - (d) കവരേജ്



കുറിപ്പുകൾ

- (iii) ബി.ഐ.എസ്.അർത്ഥം
 - (a) ബ്യൂറോ ഓഫ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ സ്റ്റാൻഡേർഡ്സ്
 - (b) ബ്യൂറോ ഓഫ് ഇൻഡ്യൻ സ്റ്റാൻഡേർഡ്സ്
 - (c) ബ്യൂറോ ഓഫ് ഇന്റേണൽ സ്റ്റാൻഡേർഡ്സ്
 - (d) ബ്യൂറോ ഓഫ് ഇൻസിറ്റ്യൂഷൻ സ്റ്റാൻഡേർഡ്സ്
- (iv) താഴെ പറയുന്നവയിൽ ഉപഭോക്തൃകോടതിയിൽ പെടാത്തത്
 - (a) ജില്ലാ ഫോറം
 - (b) സംസ്ഥാന കമ്മീഷൻ
 - (c) ദേശീയ കമ്മീഷൻ
 - (d) സുപ്രീം കോടതി
- (v) ജില്ലാഫോറങ്ങളുടെ അധികാരപരിധി ഉൽപ്പന്നത്തിന്റേയോ സേവനത്തിന്റേയോ വില അല്ലെങ്കിൽ നഷ്ടപരിഹാരതുക താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന തുകയിൽ കവിയാത്ത പരാതികളിന്മേലാണ്.
 - (a) 10 ലക്ഷം
 - (b) 20 ലക്ഷം
 - (c) 1 ലക്ഷം
 - (d) 1 കോടി



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- അധർമ്മികമായ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നിന്നും സംരക്ഷിക്കുന്നതിനായി അവശ്യമായും കൈക്കൊള്ളേണ്ടി വരുന്നതോ അല്ലെങ്കിൽ സ്വീകരിക്കേണ്ടി വരുന്നതോ ആയ നടപടികളെയാണ് ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണം എന്ന് കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്.
- ഉപഭോക്താക്കൾ അഭിമുഖീകരിക്കേണ്ടി വരുന്ന പ്രശ്നങ്ങളുടെ സ്വഭാവം
 - മായം ചേർക്കൽ
 - കൃത്രിമ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപന
 - തെറ്റായ അളവുകളും തൂക്കങ്ങളും ഉപയോഗിക്കുക
 - ഡ്യൂപ്ലിക്കേറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപന
 - പൂഴ്ത്തിവെയ്പ്പും കരിഞ്ചന്തയും
 - വിൽപന പങ്കാളിത്തം
 - പാരിതോഷികങ്ങൾ പ്രഖ്യാപിക്കുക
 - വഞ്ചനാപരമായ പരസ്യങ്ങൾ
 - താണനിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപന
 - ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണത്തിന്റെ ആവശ്യകത
- ഉപഭോക്താക്കളുടെ നിസ്സഹായവസ്ഥയും ന്യായരഹിതമായ വ്യാപാര ഇടപാടുകളുമാണ് ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനായി പ്രത്യേക നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ടുന്നതിന്റെ ആവശ്യകത സൃഷ്ടിച്ചത്.

മൊഡ്യൂൾ - 5

ഉപഭോക്തൃ ബോധവൽക്കരണം



- ഉപഭോക്തൃസംരക്ഷണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കക്ഷികൾ
 1. ഉപഭോക്താക്കൾ
 2. വ്യാപാരികൾ
 3. ഗവൺമെന്റ്
- ഉപഭോക്താക്കളുടെ നിയമപരിരക്ഷ
 - കാർഷികോല്പന്ന (ഗ്രേഡിങ്ങും, വിപണനനവും) നിയമം 1937
 - വ്യവസായ (വികസനവും നിയന്ത്രണവും) നിയമം 1951
 - മായം ചേർക്കൽ നിരോധന നിയമം, 1954
 - അവശ്യവസ്തു നിയമം, 1955
 - അളവ് തുക നിയമം, 1956
 - കുത്തക നിയന്ത്രിത കച്ചവട നിയമം, 1969
 - കരിഞ്ചന്ത തടയൽ-അവശ്യസാധന പരിപാലന നിയമം, 1980
 - ബ്യൂറോ ഓഫ് ഇന്ത്യൻ സ്റ്റാൻഡേർഡ്സ് ആക്ട്, 1986
 - ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ നിയമം, 1986
- ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണത്തിനായി സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ള നീതിന്യായ സമ്പ്രദായം
- എൻ.ജി.ഒ.കൾ ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശത്തെപ്പറ്റിയും, ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളെപ്പറ്റിയും അവർക്കിടയിൽ അവബോധം സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നിയമസഹായം നൽകുന്നു. ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ കൗൺസിലുകളിലേയും ബോർഡുകളിലേയും പ്രതിനിധി എന്ന നിലയിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വേണ്ടി വാദിക്കുന്നു.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണം എന്നത് കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
2. ഉപഭോക്താക്കൾ സംരക്ഷിക്കപ്പെടേണ്ടി വരുന്നത് എന്തുകൊണ്ട്?
3. ഉപഭോക്താക്കൾ അവരുടെ ദൈനംദിന ജീവിതത്തിൽ നേരിടേണ്ടി വരുന്ന വിവിധ പ്രശ്നങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക.
4. ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കക്ഷികൾ ആരെല്ലാം? ഉപഭോക്തൃ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിൽ അവരുടെ പങ്ക് വിശദമാക്കുക.
5. ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനായി സർക്കാർ നടപ്പിലാക്കിയിട്ടുള്ള വിവിധ നിയമങ്ങൾ ഏതെല്ലാം?
6. ഉപഭോക്തൃ പരാതി നൽകുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് എന്തെല്ലാം വിവരങ്ങളാണ് ഉപഭോക്തൃ കോടതി മുമ്പാകെ സമർപ്പിക്കേണ്ടത്?
7. ഒരു ഉപഭോക്തൃ കോടതിക്ക് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അനുകൂലമായെന്നോണം കൈക്കൊള്ളാവുന്ന സാധ്യമായ പ്രതിവിധികൾ പ്രസ്താവിക്കുക,
8. വിവിധ ഉപഭോക്തൃ കോടതികളുടെ സാമ്പത്തിക അധികാര പരിധി വ്യക്തമാക്കുക.
9. ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിൽ സർക്കാരിതര സംഘടനകളുടെ പങ്ക് വിശദമാക്കുക.



കുറിപ്പുകൾ

10. ഉപഭോക്തൃ തർക്കങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം കാണുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നടപടിക്രമങ്ങൾ വിശദമാക്കുക.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

18.1 (i) ശരി, (ii) തെറ്റ്, (iii) ശരി, (iv) തെറ്റ്, (v) ശരി

18.2 (i) തിരഞ്ഞെടുക്കൽ, (ii) വിവരങ്ങൾ ലഭിക്കാനുള്ള, (iii) ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉന്നത ഗുണനിലവാരത്തെ, (iv) വഞ്ചനാപരമായ

18.3 (i) തെറ്റ്, (ii) തെറ്റ്, (iii) ശരി, (iv) ശരി, (v) തെറ്റ്

18.4 (i) ശരി, (ii) തെറ്റ്, (iii) തെറ്റ്, (iv) തെറ്റ്, (v) ശരി, (vi) ശരി, (vii) ശരി

18.5 I) (i) 20 ലക്ഷം രൂപ, (ii) 5 മാസം, (iii) ഒരു കോടി രൂപ (iv) ദേശീയ കമ്മീഷൻ (v) ഒരു കോടി രൂപ

II) (i) തെറ്റ്, (ii) ശരി, (iii) ശരി (iv) തെറ്റ്, (v) ശരി (vi) ശരി

18.6 I. (i) ശരി, (ii) തെറ്റ്, (iii) ശരി, (iv) ശരി, (v) ശരി

II. (i) d (ii) b (iii) b (iv) d (v) b

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

ഉപഭോക്തൃ താൽപ്പര്യ സംരക്ഷണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ദിനപ്പത്രങ്ങളിലും മാസികകളിലും സമയാസമയങ്ങളിൽ പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുക.

മൊഡ്യൂൾ - 6

ഏറ്റവും കൂടിയ മാർക്ക്
12

പഠന സമയം
35

വ്യാപാരത്തിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ

നാം ഓരോരുത്തരും ഒരു ഘട്ടത്തിൽ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റൊന്നിൽ ജീവിത മാർഗ്ഗമായി ഒരു തൊഴിൽ തിരഞ്ഞെടുക്കാറുണ്ട്. നമ്മുടെ ജീവിതത്തിലെ ഒരു പ്രധാന മേഖലയാണത്. സ്വയം തൊഴിലിലൂടെയും കൂലി തൊഴിലിലൂടെയും ബിസിനസ്സ് ലോകം നമുക്ക് മുന്നിൽ അനവധി അവസരങ്ങൾ തുറന്ന് തരുന്നു. രാജ്യപുരോഗതിക്കും തൊഴിലില്ലായ്മക്കും സ്വയം തൊഴിൽ ഏറ്റവും മികച്ച പരമായി നാം കാണുന്നു. സ്വയം തൊഴിൽ ഒരേ സമയം ആവശോജലവും വെല്ലുവിളി നിറഞ്ഞതുമാണ്. ഈ കാര്യങ്ങളെ മുൻനിർത്തി പഠിതാക്കൾക്ക് വ്യത്യസ്ത തൊഴിലവസരങ്ങളെ കുറിച്ചും തൊഴിൽ മേഖലയിലേക്ക് ഇറങ്ങുവാൻ ആവശ്യമായ കഴിവുകളെക്കുറിച്ചും മനസ്സിലാക്കി കൊടുക്കുന്ന തരത്തിലാണ് ഈ മൊഡ്യൂൾ തയ്യാറാക്കിയിരിക്കുന്നത്.

പാഠം 19 : തൊഴിൽ തിരഞ്ഞെടുക്കൽ

പാഠം 20 : വ്യാപാര സംരംഭകത്വം



19

തൊഴിൽ (കരിയർ) തിരഞ്ഞെടുക്കൽ

ഒരു വ്യാപാരസ്ഥാപനത്തിൽ ജോലി നേടുന്നതിനെപ്പറ്റിയോ അല്ലെങ്കിൽ സ്വന്തമായി ഒരു വ്യാപാരം നടത്തുന്നതിനെപ്പറ്റിയോ ഒരു പക്ഷെ നിങ്ങൾ ചിന്തിക്കുന്നുണ്ടോ. എന്നാൽ അതിന് നിങ്ങൾക്ക് കഴിയുമോ എന്നുള്ളത് പ്രസ്തുത ജോലിക്കായി നിങ്ങൾ എത്രത്തോളം തയ്യാറെടുപ്പുകളും ആസൂത്രണവും നടത്തിയിരിക്കുന്നു എന്നതിനെ ആശ്രയിച്ചാണിരിക്കുന്നത്. മാത്രമല്ല നിങ്ങൾ ഏത് തരം ജീവിത രീതി തുടരാനാണ് ആഗ്രഹിക്കുന്നത് എന്നതിനെയും അത് ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. റേഡിയോ, ടി വി പരിപാടികൾ, ദിനപത്രങ്ങളിലെയും മാസികകളിലെയും തൊഴിലവസര പരസ്യങ്ങൾ, രക്ഷിതാക്കളുടേയും ബന്ധുക്കളുടേയും ഉപദേശങ്ങൾ എന്നിവയാണ് നാം എന്തായിത്തീരണമെന്ന നമ്മുടെ ചിന്തകളെ പ്രധാനമായും സ്വാധീനിക്കുന്നത്. ലഭ്യമായിട്ടുള്ള അറിവിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ തനിക്ക് ഏറ്റവും എളുപ്പത്തിൽ ചെയ്യാവുന്ന ജോലി ഏതെന്ന് ഓരോരുത്തർക്കും ചിന്തിച്ച് നോക്കാവുന്നതാണ്. ഭാവി ജോലിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് നമുക്കുള്ള കഴിവുകളും അഭിരുചികളും എന്തെല്ലാമാണെന്ന് ചിന്തിച്ച് തുടങ്ങേണ്ടതാണ്. ഇതിനായി ലഭ്യമായിട്ടുള്ള വിവിധ തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണെന്നും, ഓരോന്നിനും അവശ്യം വേണ്ട യോഗ്യതകൾ എന്തെല്ലാമാണെന്നും നാം അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഒരു തൊഴിൽ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വിവിധ വശങ്ങളെപ്പറ്റിയാണ് (അതായത് ധാരണ, പ്രാധാന്യം, വഴികൾ, കഴിവുകൾ തുടങ്ങിയവ) ഈ അദ്ധ്യായത്തിലൂടെ നാം മനസ്സിലാക്കുന്നത്.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഈ അദ്ധ്യായത്തിലൂടെ താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങളാണ് നാം പഠിക്കുന്നത്.

- എന്താണ് തൊഴിൽ അഥവാ കരിയർ
- ഒരു തൊഴിൽ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന്റെ പ്രാധാന്യം
- വ്യാപാരത്തിലെ വിവിധ തൊഴിൽ മാർക്കുങ്ങൾ
- സ്വയം തൊഴിലിന്റെ പ്രാധാന്യം
- സ്വയം തൊഴിലും കുലീവേലയും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ
- വ്യത്യസ്തമായ തൊഴിലുകൾക്ക് ആവശ്യമായ യോഗ്യതകൾ



കുറിപ്പുകൾ

- കഴിവ്, താൽപ്പര്യം, അഭിരുചി എന്നിവ അടിസ്ഥാനമാക്കി കൊണ്ടുള്ള വ്യാപാരത്തിലെ തൊഴിൽ സാധ്യതകൾ

19.1 എന്താണ് തൊഴിൽ അഥവാ കരിയർ

ജീവിത പുരോഗതിക്കുള്ള അവസരങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാവുന്ന തരത്തിലുള്ള ജോലിയേയാണ് തൊഴിൽ അഥവാ കരിയർ എന്നു പറയുന്നത്. ഒരു ജോലി തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനെയല്ല അതുകൊണ്ടുതന്നെ അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ഒരാളുടെ ജോലി കാലയളവിൽ അയാൾക്ക് കൈവരിക്കാവുന്ന വിവിധ പദവികളെ (സ്ഥാനങ്ങൾ) യാണ് തൊഴിൽ അഥവാ കരിയർ എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഉദാഹരണമായി ഒരു ഓഫീസ് അസിസ്റ്റന്റിന്റെ ജോലി കണ്ടെത്തുന്ന നിങ്ങൾ പിൽക്കാലത്ത് ഓഫീസ് സൂപ്രണ്ടാവുകയോ, ഓഫീസ് മാനേജറാവുകയോ ചെയ്തേക്കാം.

ഒരു വ്യക്തിയുടെ ജോലിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് തന്റെ ജീവിതകാലം മുഴുവൻ താൻ ഏറ്റെടുക്കുന്ന പ്രവൃത്തികളും അതിലൂടെയുള്ള വളർച്ചയേയും തൊഴിൽ എന്ന പദം കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നു. ഒരു പദവി എന്നതിനേക്കാളുപരി നാം ഏർപ്പെട്ട ജോലികളും അതിലൂടെ അനുക്രമമായി ലഭിച്ച ഔദ്യോഗിക സ്ഥാനങ്ങളും പൂർത്തിയാക്കിയ പദ്ധതികളും ഉൾപ്പെടുന്നതാണ് തൊഴിൽ അഥവാ കരിയർ എന്ന പദം. പല തൊഴിൽ സംസ്കാരങ്ങളിലും സാമ്പത്തിക മേഖലകളിലും ജീവനക്കാർ അവർക്ക് ലഭിച്ച ജോലിയിൽ തന്നെ ജീവിതകാലം മുഴുവൻ തുടരുമെങ്കിലും ഈ അടുത്ത കാലത്ത് ജോലികൾ നിരന്തരം മാറുന്ന ഒരു പ്രവണത ജീവനക്കാർക്കിടയിൽ വർദ്ധിച്ചു വരുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന് ഒരു അഡ്വക്കേറ്റിന് തന്റെ ഔദ്യോഗിക ജീവിതകാലത്തിനിടയിൽ അനവധി സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിയമത്തിന്റെ വ്യത്യസ്ത മേഖലകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് തന്റെ തൊഴിൽ ചെയ്യുവാൻ സാധിക്കും.

വ്യത്യസ്ത പദവികളിൽ നിങ്ങളുടെ ജോലികളിൽ വ്യത്യസ്തവും അവർ നിങ്ങളുടെ ജോലി സമ്പ്രദായത്തേയും ദിനചര്യകളേയും സ്വാധീനിക്കുന്നവയുമായിരിക്കും. ഒരു വ്യക്തി അയാളുടെ ജോലി കാലയളവിൽ, ഒരു പ്രത്യേക ജോലിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് അനുക്രമമായി സ്വീകരിക്കേണ്ടി വരുന്ന വിവിധ പദവികളും, അതിനായി അയാൾ വികസിപ്പിച്ചെടുക്കേണ്ടി വരുന്ന കഴിവുകളും കരിയർ എന്ന പദത്തിൽ ഉൾക്കൊള്ളുന്നു.

19.2 ഒരു തൊഴിൽ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന്റെ പ്രാധാന്യം

ജീവിതത്തിന്റെ എല്ലാ തലങ്ങളിലും ആസൂത്രണം വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട പങ്ക് വഹിക്കുന്നുണ്ട്. ആവശ്യമായ വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യത നേടിയ ശേഷം ഭാവിയിലേക്ക് നാം ആഗ്രഹിക്കുന്ന വിധത്തിലുള്ള സുഗമമായ ഒരു ജോലിക്കും , തൊഴിൽ സംവേദനത്തിനും ശ്രമിക്കേണ്ടത് ഇന്നത്തെ മാൽസര്യം നിറഞ്ഞ ലോകത്തിൽ അനിവാര്യമായ കാര്യമാണ്

ഒരു തൊഴിൽ അഥവാ കരിയർ തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നത് നമ്മുടെ ജീവിതത്തിലെ വളരെ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്ന ഒന്നാകുന്നു. കരിയർ തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നതാണ് ഒരാളിലെ കരിയർ നിർമ്മാണത്തിലെ അടിസ്ഥാന ശില. പഴയകാലത്ത് മിക്കവാറും എല്ലാ ആളുകളും തങ്ങളുടെ വിദ്യാഭ്യാസം പൂർത്തിയാക്കിയ ശേഷമായിരുന്നു അവരുടെ കരിയർ തീരുമാനിച്ചിരുന്നത്. എന്നാൽ ഇന്നത്തെ തലമുറ അവരുടെ സ്കൂൾ വിദ്യാഭ്യാസം പൂർത്തിയാക്കുന്നതിന് മുമ്പേ തന്നെ കരിയർ നിർമ്മാണവും തുടങ്ങുന്നു. ഒരു വ്യക്തിയുടെ സംഭവബഹുലമായ ജീവിതശൈലിയായിരിക്കും കരിയർ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിൽ മറ്റതിനേക്കാളും അയാളെ സ്വാധീനിക്കുക. അതുപോലെ മൂല്യങ്ങൾ, അഭിരുചികൾ, ശീലങ്ങൾ എന്നിവ രൂപപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നതിൽ അയാളുടെ ജോലിയും അയാളെ സ്വാധീനിക്കുന്നു. കഴുത്ത

മാധ്യമം - 6

വ്യാപാരത്തിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ



റൂപ്പൻ കിടമത്സരത്തിന്റെ ആധിപത്യത്തിലുള്ള ഇന്നത്തെ ലോകത്തിൽ പ്രാരംഭത്തിലേ തന്നെ ഏറ്റവും ഉചിതമായ ഒരു കരിയർ തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നത് വളരെ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നു. അതുകൊണ്ടു തന്നെ ഒരു കരിയർ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് മുമ്പ് വിവിധ കരിയറുകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വിവരങ്ങൾ ഓരോ വ്യക്തിയും തീർച്ചയായും സമാഹരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇതിലൂടെ തന്റെ കഴിവിന് അനുസരിച്ച ഉചിതമായ ഒരു കരിയർ ഓരോ വ്യക്തിക്കും തിരഞ്ഞെടുക്കാവുന്നതാണ്.

നിരന്തരം ലക്ഷ്യമില്ലാതെ ജോലികൾ മാറുന്നതിന് പകരം, മികച്ച തൊഴിൽ ആസൂത്രണം കൊണ്ട് മാത്രമേ വെല്ലുവിളികളും മാൽസരവും നിറഞ്ഞ ഇന്നത്തെ സമൂഹത്തിൽ നമുക്കാവശ്യമുള്ളത് നേടിയെടുക്കുവാൻ സാധിക്കൂ.

തൊഴിൽ ആസൂത്രണം നമ്മുടെ ജീവിതത്തിലെ വിശാലമായ പഠനപ്രക്രിയയുടെ ഭാഗമാണ്. നമുക്കെല്ലാം ജീവിതത്തിൽ ചില ഉദ്ദേശ്യങ്ങളും കൂടാതെ ഭാവി ജീവിതത്തിൽ സ്ഥിരതയും വേണമെന്ന് ചിന്തിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇത് സാക്ഷാത്കരിക്കുവാൻ തൊഴിൽ ആസൂത്രണം വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട പങ്ക് വഹിക്കുന്നു. തൊഴിൽ ആസൂത്രണം മൂലം ഒരു വ്യക്തിക്ക് തന്റെ ശക്തിയും ബലഹീനതയും തിരിച്ചറിഞ്ഞ് പ്രവർത്തിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു. ഒരു വ്യക്തി സ്വയം വിശകലനം നടത്തുമ്പോൾ മാത്രമേ തന്റെ താൽപ്പര്യങ്ങളും കഴിവുകളും കണ്ടെത്തി വികസിപ്പിക്കുവാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ.

അടിസ്ഥാനപരമായി തൊഴിൽ ആസൂത്രണം ആരംഭിക്കുന്നത് ഒരു വ്യക്തി തന്റെ സെക്കണ്ടറി/ഹയർ സെക്കണ്ടറി വിദ്യാഭ്യാസം പൂർത്തിയാക്കുമ്പോഴാണ്. അതിന് ശേഷം ആ വ്യക്തിക്ക് ബിരുദം നേടാവുന്നതാണ്. അത് തന്റെ കഴിവുകൾക്കനുസരിച്ച് ശരിയായ സമയത്ത് ഒരു മികച്ച തൊഴിൽ കണ്ടെത്തുവാൻ സഹായിക്കുകയും ചെയ്യും. സുഗമമായ വിധത്തിൽ ഭാവി കരുപ്പിടിപ്പിക്കുവാനും വളർത്തി എടുക്കുവാനും തൊഴിൽ ആസൂത്രണം വളരെയേറെ സഹായിക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന് ഒരു ബാങ്കർ ആവണമെന്നാഗ്രഹിക്കുന്ന വ്യക്തി ഹയർ സെക്കണ്ടറി വിദ്യാഭ്യാസത്തിനും കൊമേഴ്സിലോ, ബിസിനസ്സ് അഡ്മിനിസ്ട്രേഷനിലോ ഡിഗ്രി എടുത്തശേഷം ഐ.സി.ഡബ്ല്യു. അല്ലെങ്കിൽ സി.എ. അല്ലെങ്കിൽ എം.ബി.എ (ഫിനാൻസ്) തുടങ്ങിയ കോഴ്സുകൾ പഠിക്കാവുന്നതാണ്. കൂടാതെ അവൻ/അവൾക്ക് കൊമേഴ്സിൽ ബിരുദാനന്തര ബിരുദമോ, അല്ലെങ്കിൽ ഡോക്ടറേറ്റോ നേടാവുന്നതാണ്. നമ്മൾ പഠിക്കുകയും വളരുകയും ചെയ്യുന്നവരായത് കൊണ്ട് തൊഴിൽ ആസൂത്രണം ഒരായുഷ്കാലം മുഴുവൻ നീണ്ട് നിൽക്കുന്ന പ്രക്രിയയാണ്. അതിനനുസരിച്ച് നമ്മുടെ താൽപ്പര്യങ്ങൾക്കും ആവശ്യങ്ങൾക്കും മാറ്റം വരുന്നു.

പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 19.1

- താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് എഴുതുക
1. ഒരു വ്യക്തി അയാളുടെ ജോലി കാലയളവിൽ ഒരു പ്രത്യേക ജോലിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് അനുക്രമമായി സ്വീകരിക്കേണ്ടി വരുന്ന വിവിധ പദവികൾ കരിയർ എന്ന പദത്തിൽ ഉൾക്കൊള്ളുന്നു.
 2. കരിയർ തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നത് ഏതൊരാളുടേയും ജീവിതത്തിൽ അവശ്യമാകുന്നു.
 3. ഇന്നത്തെ തലമുറയ്ക്ക് വളരെ കുറഞ്ഞ കരിയർ സാധ്യതകൾ മാത്രമേ ലഭ്യമാകുന്നുള്ളൂ.
 4. പ്രാരംഭ ഘട്ടത്തിൽ തന്നെ കരിയർ ആസൂത്രണം ചെയ്യേണ്ട ആവശ്യമില്ല.
 5. വിവിധ കരിയറുകളെപ്പറ്റിയുള്ള അവബോധം ഏറ്റവും ഉചിതമായ കരിയർ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.



19.3 വ്യാപാരത്തിലെ വിവിധ തൊഴിൽ മാർഗ്ഗങ്ങൾ

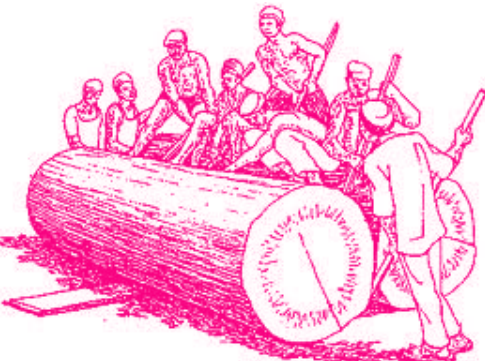
മനുഷ്യൻ മിക്കവാറും സമയങ്ങളിൽ ഏതെങ്കിലും തൊഴിലിൽ വ്യാപൃതനായിരിക്കുമല്ലോ. തൊഴിൽ എന്നത് ഏതാനും സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. ഒരു വ്യക്തിയുടെ കരിയറിന്റെ ലക്ഷ്യവും ഉപജീവന മാർഗ്ഗമെന്നോണം ഒരു സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തിൽ ഏർപ്പെടുക എന്നതാകുന്നു. വ്യാപാരവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് കരിയർ തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നാൽ താഴെ പറയുന്നവയിൽ ഏതെങ്കിലും ഒന്ന് തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നാണ് അർത്ഥമാക്കുന്നത്.

- 1. കുലിവേല
- 2. സ്വയം തൊഴിൽ

കുലി അഥവാ ശമ്പളം ലഭിക്കുന്നതിനായി മറ്റൊരാളെ സേവിക്കുന്നതിനെയാണ് കുലിവേല എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ഉദാഹരണമായി ഒരു ഓഫീസ് അസിസ്റ്റന്റായി നിയമിക്കപ്പെട്ടാൽ അയാൾ സുപ്രണ്ട് ആഗ്രഹിക്കുന്ന രീതിയിൽ പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതാണ്. അതിന് അയാൾക്ക് മാസം തോറും ശമ്പളം ലഭിക്കുന്നു. ഇത്തരം തൊഴിലുകൾ തൊഴിലാളിയും കടയുടമയും തമ്മിലുള്ള കരാറിൽ അധിഷ്ഠിതമായിരിക്കും. തൊഴിലാളി തൊഴിലുടമയ്ക്ക് വേണ്ടി ജോലി ചെയ്യുകയും ഏൽപ്പിക്കപ്പെട്ട പ്രവൃത്തികൾ നിർവ്വഹിക്കുകയും, പ്രതിഫലം പറ്റുകയും ചെയ്യുന്നു. തൊഴിലുടമയുടെ മേൽനോട്ടത്തിലും നിയന്ത്രണത്തിലുമായിരിക്കും തൊഴിലാളി ജോലി ചെയ്യുന്നത്. എന്നാൽ ഒരാൾ ഉപജീവനമാർഗ്ഗമെന്നോണം ഏതെങ്കിലും ഒരു സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തിൽ സ്വയം ഏർപ്പെടുന്നതിനെയാണ് സ്വയം തൊഴിൽ എന്നു പറയുന്നത്.

19.4 കുലിവേല

സർക്കാർ സ്ഥാപനങ്ങൾ, റെയിൽവേ, ബാങ്കുകൾ, ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾ, ഫാക്ടറികൾ, കച്ചവട സ്ഥാപനങ്ങൾ, സ്കൂളുകൾ, ആശുപത്രികൾ തുടങ്ങി വിവിധങ്ങളായ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ തൊഴിൽ സാധ്യതകൾ നിലവിലുള്ളതായി നമുക്ക് അറിയാം. ക്ലിക്കൽ ജോലികളായാലും സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനം ആവശ്യമുള്ള ജോലികളായാലും, ജോലിയുടെ സ്വഭാവം സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളേയും, ലക്ഷ്യത്തേയും ആശ്രയിച്ചാണിരിക്കുന്നത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ സർക്കാർ വകുപ്പുകൾ, റെയിൽവേ, ബാങ്കുകൾ, കച്ചവടസ്ഥാപനങ്ങൾ, സ്കൂളുകൾ, ആശുപത്രികൾ എന്നിവിടങ്ങളിലെ ക്ലിക്കൽ ജോലികളെല്ലാം തന്നെ വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും. അതുപോലെ തന്നെ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളിലെയും ഗതാഗത സ്ഥാപനങ്ങളിലേയും സാങ്കേതിക വിദഗ്ധരുടെ ജോലികളും വ്യത്യസ്ത സ്വഭാവത്തോട് കൂടിയവയായിരിക്കും.



കുലിവേല

സെക്കണ്ടറി വിദ്യാഭ്യാസം വിജയകരമായി പൂർത്തിയാക്കിയവർക്ക് (പത്താംക്ലാസ്സ്) ക്ലിക്കൽ ജോലികൾ, ലബോറട്ടറി അസിസ്റ്റന്റ് എന്നിങ്ങനെയുള്ള തൊഴിൽ സാധ്യതകളാണുള്ളത്. കാരണം ഇവയ്ക്കെല്ലാം ആവശ്യമായ ചുരുങ്ങിയ വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യത പത്താം ക്ലാസ്സ് വിജയമാണ്. ഇവർക്ക് പ്രത്യേക സാങ്കേതിക പരിശീലനം നൽകുന്ന തരത്തിലുള്ള ഐ.ടി.ഐ, പോളിടെക്നിക്കുകൾ, കൊമേഴ്സ്യൽ

മൊഡ്യൂൾ - 6

വ്യാപാരത്തിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ



ഇൻസിറ്റ്യൂട്ട് എന്നീ സ്ഥാപനങ്ങൾ നിലവിലുണ്ട്. ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങളിൽ വിജയകരമായി പഠനം പൂർത്തിയാക്കുന്നവർക്ക് ടെക്നിക്കൽ സ്റ്റാഫായോ, ടെക്നിക്കൽ അസിസ്റ്റന്റായോ അക്കൗണ്ട്സ് ക്ലർക്കായോ ജോലി ലഭിക്കുന്നതാണ്. കമ്പ്യൂട്ടർ പരിജ്ഞാനമുള്ളവർക്ക് കമ്പ്യൂട്ടർ ഓപ്പറേറ്ററായും ജോലി ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

19.5 സ്വയം തൊഴിൽ

സ്വന്തമായി ഒരു കരിയർ എങ്ങനെ തിരഞ്ഞെടുക്കാമെന്ന് നിങ്ങൾ പഠിച്ചുകഴിഞ്ഞല്ലോ. നിങ്ങൾ ഒരു ഉദ്യോഗം സ്വീകരിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ, തൊഴിലുടമ ഏൽപ്പിക്കുന്ന ജോലികളെല്ലാം തന്നെ നിർവ്വഹിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതിന് നിങ്ങൾക്ക് ഒരു നിശ്ചിത തുക ശമ്പളമായോ കൂലിയായോ ലഭിക്കുകയും ചെയ്യും. എന്നാൽ ഒരു ജോലി അന്വേഷിക്കുന്നതിന് പകരം ഉപജീവനമാർഗമെന്നോണം നിങ്ങൾക്ക് നിങ്ങളുടേതായ എന്തെങ്കിലും സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടാവുന്നതാണ്. ഉദാഹരണമായി പുസ്തകശാല, മെഡിക്കൽ ഷോപ്പ്, തയ്യൽ കട തുടങ്ങിയവ നിങ്ങൾക്ക് തന്നെ നടത്താവുന്നതാണ്. മറ്റൊരു തരത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, ഒരു ചെറുകിട കച്ചവടത്തിലോ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു നിശ്ചിത വിലയ്ക്ക് സേവനങ്ങൾ നൽകുന്ന തരത്തിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളിലോ നിങ്ങൾക്ക് ഏർപ്പെടാവുന്നതാണ്.



സ്വയംതൊഴിൽ

ഒരു വ്യക്തി എന്തെങ്കിലും ഒരു സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തിൽ ഏർപ്പെടുകയും അത് അയാളുടെ സ്വന്തം ഉടമസ്ഥതയിലും നിയന്ത്രണത്തിലും മേൽനോട്ടത്തിലുമായി നടത്തുകയും ചെയ്യുകയാണെങ്കിൽ അതിനെ സ്വയം തൊഴിൽ എന്ന് പറയാം. ചെറുകിട സ്റ്റോറുകൾ, റിപ്പയർ ഷോപ്പുകൾ എന്നിവ ഏത് സ്ഥലത്തും നമുക്ക് കാണാവുന്നതാണ്. ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങളെല്ലാം തന്നെ ഒരു വ്യക്തിയുടെ ഉടമസ്ഥതയിലും മേൽനോട്ടത്തിലും പ്രവർത്തിക്കുന്നവയായിരിക്കും. ചിലപ്പോൾ സഹായത്തിനായി ഒന്നോ രണ്ടോ പേർ കൂടി ഉണ്ടായേക്കാം. പലവ്യഞ്ജന കടകൾ, സ്റ്റേഷനറി ഷോപ്പുകൾ, പുസ്തക ശാലകൾ, മരുന്നുകടകൾ, തയ്യൽ കടകൾ, ബാർബർ ഷോപ്പുകൾ, ടെലഫോൺ ബൂത്തുകൾ, റിപ്പയർ ഷോപ്പുകൾ എന്നിവ സ്വയം തൊഴിൽ അധിഷ്ഠിതമായുള്ള സാമ്പത്തിക പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണമാകുന്നു. സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യുക വഴിയോ അല്ലെങ്കിൽ സേവനങ്ങൾ നൽകുക വഴിയോ ഉള്ള വരുമാനത്തിലൂടെയാണ് ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഉടമസ്ഥർ തങ്ങളുടെ ഉപജീവനത്തിനാവശ്യമായ പണം കണ്ടെത്തുന്നത്. വരവ്, ചെലവിലേക്കാൾ കുറയുമ്പോൾ ഉണ്ടാകുന്ന നഷ്ടവും ഇവർ തന്നെ സഹിക്കുന്നു.

പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 19.2

- ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക.
- 1. തൊഴിൽ എല്ലായ്പ്പോഴും ജനങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.
- 2. സർക്കാർ വകുപ്പുകളിലെ താഴ്ന്ന തലങ്ങളിൽ ആളുകളെ പ്രധാനമായും നിയമിക്കുന്നത് ജോലികളിലേക്കാണ്.



കുറിപ്പുകൾ

3. സ്റ്റോർ കീപ്പറുടെ തസ്തികയിലേക്ക് നിയമിക്കപ്പെടുന്ന ഒരാൾക്ക്ഓർഡർ പരിഷ്കരിക്കുന്നതിനുള്ള പരിജ്ഞാനം ഉണ്ടായിരിക്കണം.
4. ഒട്ടുമിക്ക ക്ലറിക്കൽ ജോലികൾക്കുംകൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള പരിജ്ഞാനം ആവശ്യമാണ്.
5. ഒരു ടെലഫോൺ ഓപ്പറേറ്റർക്ക് ലെ അനർഗളത അത്യാവശ്യമാണ്.
6. തൊഴിൽ എന്നു പറഞ്ഞാൽ ശമ്പളത്തിനോ, കൂലിക്കോ, മറ്റൊരു വ്യക്തിയെ സേവിക്കുന്നതിനെയാണ്
7. ഒരു വ്യക്തി ഏതെങ്കിലും സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തിൽ ഏർപ്പെടുകയും അത് സ്വയം നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നതിനെ എന്നു വിളിക്കുന്നു
8. ഒരു ടെക്നിക്കൽ അല്ലെങ്കിൽ സൈക്രോട്രോണിക് കോഴ്സ് പൂർത്തിയാക്കുന്നവർക്ക് ആയി ജോലി ലഭിക്കാവുന്നതാണ്.

19.6 സ്വയം തൊഴിലും കൂലിവേലയും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ

അടിസ്ഥാനം	സ്വയം തൊഴിൽ	കൂലിവേല
1. സ്വഭാവം	സ്വന്തം ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്നു.	തൊഴിലുടമ ഏൽപ്പിക്കുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്നു.
2. പദവി (സ്ഥാനം)	തൊഴിൽ ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിക്ക് ഉടമസ്ഥന്റെ സ്ഥാനമാണുണ്ടാവുക	തൊഴിൽ ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിക്ക് തൊഴിലാളിയുടെ സ്ഥാനമാണുണ്ടാവുക
3. വരുമാനം	വരുമാനം നിശ്ചിതമായിരിക്കില്ല. അത് ഉടമസ്ഥന്റെ കഴിവിനെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു	തൊഴിൽ ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിയുടെ വരുമാനം നിശ്ചിതവും തൊഴിലുടമയ്ക്ക് വർദ്ധിപ്പിക്കാവുന്നതുമായിരിക്കും.
4. ഉൾക്കൊള്ളുന്ന ജോലി	വരുമാനവും വ്യാപാരത്തിന്റെ വ്യാപ്തിയും വർദ്ധിപ്പിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് ഇതിൽ ഉൾക്കൊള്ളുന്നത്. ജോലിയുടെ സ്വഭാവം മുൻകൂട്ടി തീരുമാനിക്കാവുന്നതല്ല. അത് മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കും.	തൊഴിലാളിയുടെ ജോലി നിശ്ചിതവും മുൻകൂട്ടി തീരുമാനിച്ചതുമായിരിക്കും
5. നഷ്ടസാധ്യത	നഷ്ടസാധ്യത വളരെ കുടുതലാണ്	ജോലിയിൽ തുടരുന്നിടത്തോളം യാതൊരു നഷ്ടസാധ്യതയും ഏൽക്കേണ്ടി വരുന്നില്ല
6. ജോലി ചെയ്യുന്നതിലെ താൽപര്യം	ലഭ്യമായ അവസരങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി എങ്ങനെ വ്യാപാരം നടത്തണമെന്ന് ഉടമസ്ഥന് തന്നെ സ്വതന്ത്രമായി തീരുമാനിക്കാവുന്നതാണ്	തൊഴിലുടമയുടെ നിബന്ധനകളും നിയമാവലികളും അനുസരിച്ചാണ് തൊഴിലാളി ജോലി ചെയ്യേണ്ടത്



19.7 സ്വയം തൊഴിൽ സാധ്യമാകുന്ന മേഖലകൾ

സ്വയം തൊഴിലിന്റെ പ്രത്യേകതകൾ മനസ്സിലാക്കിക്കഴിഞ്ഞാൽ അത് സാധ്യമാകുന്ന വിവിധ മേഖലകൾ ഏതൊക്കെയാണെന്ന് അറിയാനുള്ള താൽപ്പര്യം ഒരു പക്ഷെ നിങ്ങളിൽ ഉണ്ടായേക്കാം. സ്വയം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സാധ്യമാകുന്ന താഴെ പറയുന്ന മേഖലകൾ കരിയർ ആസൂത്രണ സമയത്ത് നിങ്ങൾക്ക് പരിഗണിക്കാവുന്നതാണ്.

1. **ചെറുകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം:** ഒന്നോ രണ്ടോ വ്യക്തികളുടെ സഹായത്തോടെ ഒരു വ്യക്തിക്ക് സ്വന്തം ഉടമസ്ഥതയിൽ വളരെ എളുപ്പത്തിൽ തുടങ്ങാവുന്നതും ലാഭകരമായ രീതിയിൽ നടത്തിക്കൊണ്ട് പോകുന്നവയുമാണ് ചെറുകിട ചില്ലറക്കച്ചവട സംരംഭങ്ങൾ. അത് ഒരു പലവുഴഞ്ഞ കടയോ, സ്റ്റേഷനറി കടയോ, തുണിക്കടയോ ആകാം.



2. **വ്യക്തിഗത വൈദ്യേദ്യം അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള സേവനങ്ങൾ:** വ്യക്തികൾക്ക് അവരുടെ വ്യക്തിഗത വൈദ്യേദ്യം അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള സേവനങ്ങൾ ചെയ്തുകൊടുക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള സ്വയം തൊഴിലുകളിൽ ഏർപ്പെടാവുന്നതാണ്. ഉദാഹരണമായി സൈക്കിൾ റിപ്പയറിംഗ്, സ്കൂട്ടർ റിപ്പയറിംഗ്, വാച്ച് റിപ്പയറിംഗ്, തയ്യൽ എന്നിങ്ങനെ വ്യക്തിഗതവൈദ്യേദ്യം ആവശ്യമായി വരുന്ന് സേവനങ്ങൾ സ്വയം തൊഴിൽ എന്നോണം ഇടപാടുകാർക്ക് ചെയ്തുകൊടുക്കാവുന്നതാണ്.



3. **പ്രൊഫഷണൽ യോഗ്യതകൾ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള തൊഴിലുകൾ:** പ്രത്യേകമായ അറിവും പരിജ്ഞാനവും പരിശീലനവും ആവശ്യമായി വരുന്ന തരത്തിലുള്ള പ്രവൃത്തികൾ സ്വയം തൊഴിൽ എന്നോണം നിർവ്വഹിക്കാവുന്നതാണ്. ഉദാഹരണമായി ഡോക്ടർ, നിയമജ്ഞൻ, ചാർട്ടേഡ് അക്കൗണ്ടന്റ്, എഞ്ചിനീയർ എന്നിവർക്ക് തങ്ങളുടെ പ്രത്യേകമായ അറിവും പരിശീലനവും ഉപയോഗപ്പെടുത്തി സ്വയം തൊഴിൽ എന്നോണം തന്റെ കക്ഷികൾക്ക് സേവനങ്ങൾ നൽകാവുന്നതാണ്. ഇവർ ഒന്നോ രണ്ടോ വ്യക്തികളുടെ സഹായത്തോടെ പ്രത്യേകമായി തരംതിരിച്ചിരിക്കുന്ന സ്ഥലത്ത് നിന്നോ അല്ലെങ്കിൽ ക്ലിനിക്കിൽ നിന്നോ തങ്ങളുടെ കക്ഷികൾക്ക് ആവശ്യമായ ഉപദേശങ്ങൾ നൽകുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.



4. **ചെറുകിട കൃഷിത്തൊഴിൽ:** കന്നുകാലി വളർത്തൽ, കോഴി വളർത്തൽ, മത്സ്യബന്ധനം, പുന്തോട്ട നിർമ്മാണം, പട്ടുനൂൽപ്പുഴു വളർത്തൽ മുതലായ ചെറുകിട കൃഷിത്തൊഴിലുകളും സ്വയം തൊഴിലിനുള്ള അവസരങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നു.

5. **ഗ്രാമീണ കുടിൽ വ്യവസായങ്ങൾ:** കൈകൊണ്ടുള്ള നൂൽ നൂൽപ്പ്, നെയ്ത്ത്, കൈ കൊണ്ടുള്ള തയ്യൽ, വസ്ത്രങ്ങൾ, തയ്ക്കൽ എന്നിങ്ങനെയുള്ള ഗ്രാമീണ കുടിൽ വ്യവസായങ്ങൾ സ്വയം തൊഴിൽ എന്നോണം നടത്താവുന്നതാണ്.



6. **കല കരകൗശല വിദ്യകൾ:** ചില പ്രത്യേക കരകൗശല വിദ്യകളിലും കലയിലും പ്രാവീണ്യമുള്ളവർക്ക് അവയെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള സ്വയം തൊഴിൽ കണ്ടെത്താവുന്നതാണ്. ഉദാഹരണമായി സ്വർണ്ണപണിക്കാരൻ (തട്ടാൻ) ഇരുമ്പു പണിക്കാരൻ (കൊല്ലൻ) ആശാരി തുടങ്ങിയവർ.





കുറിപ്പുകൾ

19.8 സ്വയം തൊഴിലിന് കുലിവേലയിന്മേലുള്ള മേന്മ

താഴെ പറയുന്ന കാരണങ്ങളാൽ സ്വയം തൊഴിൽ കുലി വേലയേക്കാൾ മികച്ചതെന്ന് പറയപ്പെടുന്നു.

- (1) സ്വയം തൊഴിൽ ഒരു വ്യക്തിയുടെ കഴിവുകൾക്കും അഭിരുചിക്കും അനുസരിച്ച് തന്റെ ഗുണത്തിന് വേണ്ടി പ്രവർത്തിക്കുവാനുള്ള അവസരങ്ങൾ ഒരുക്കിക്കൊടുക്കുന്നു. നിങ്ങളുടെ കഴിവും സമയവും ഏറ്റവും ലാഭകരമായ വിധത്തിൽ വിനിയോഗിക്കുവാൻ സ്വയം തൊഴിലിലൂടെ സാധിക്കുന്നു.
- (2) വൻതോതിലുള്ള മൂലധന സമാഹരണമോ മറ്റ് സൗകര്യങ്ങളോ കൂടാതെ തന്നെ സ്വയം തൊഴിൽ നടപ്പിലാക്കുവാൻ സാധിക്കും. ഉദാഹരണത്തിന് ഒരു സർവ്വീസ് ഷോപ്പ് ചെറിയ മൂലധനം ഉപയോഗിച്ച് ആരംഭിക്കാവുന്നതാണ്.
- (3) സ്വയം തൊഴിൽ തന്റെ വ്യാപാരത്തെ സംബന്ധിച്ച് തീരുമാനങ്ങളെല്ലാം സ്വയം എടുക്കുന്നതിനാൽ സംരംഭകന് വ്യാപാരത്തിന്റെ പല കാര്യങ്ങളും പഠിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 19.3

താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് പരിശോധിക്കുക.

- 1. ഒരാളുടെ സ്വന്തം ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള ഏതെങ്കിലും സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതിനെയാണ് സ്വയം തൊഴിൽ എന്നു പറയുന്നത്.
- 2. കുലിവേലയിലൂടെ വരുമാനം ആർജ്ജിക്കുന്നതിന് യാതൊരു പരിധിയുമില്ല.
- 3. ഒരു നിശ്ചിത വിലയ്ക്ക് വ്യക്തിഗത സേവനങ്ങളാണ്, നൽകുന്നതെങ്കിൽ കൂടി ഒരു ചെറിയ മൂലധനം എന്തായാലും ആവശ്യമാണ്.
- 4. വ്യാപാര സംബന്ധമായ സ്വയം തൊഴിൽ ഉണ്ടാകാനിടയുള്ള നഷ്ടസാധ്യതകളെല്ലാം ഉടമസ്ഥൻ തന്നെ വഹിക്കേണ്ടതാണ്.
- 5. ഒരു ആഭരണവ്യാപാരിയുടെ കീഴിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നു എന്നതിനാൽ ഒരു സ്വർണ്ണപ്പണിക്കാരന് (ത്ട്ടാൻ) സ്വയം തൊഴിൽ നടത്താൻ കഴിയുന്നില്ല.

19.9 സ്വയം തൊഴിൽ വിജയം കൈവരിക്കുന്നതിന് വേണ്ട ഗുണങ്ങൾ

സ്വയം തൊഴിൽ സാധ്യമാകുന്ന വിവിധ മേഖലകളെപ്പറ്റി മനസ്സിലാക്കിയത് കൊണ്ട് കുലിവേലയേക്കാൾ കൂടുതൽ ആകർഷകം സ്വയം തൊഴിൽ തന്നെയാണെന്ന് ഒരു പക്ഷെ നിങ്ങൾക്ക് ബോധ്യമായിട്ടുണ്ടാകാം. എന്നാൽ ബന്ധപ്പെട്ട സ്വയം തൊഴിലിൽ വിജയിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ യോഗ്യതകൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ ആ സ്വയം തൊഴിൽ നിങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ പാടുള്ളൂ. ഒരു സ്വയം തൊഴിൽ വിജയകരമായി പിന്തുടരുന്നതിന് ആവശ്യമായ ഗുണങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം.

- 1. **മാനസിക പാടവം :** സ്വയം തൊഴിലിൽ ഏർപ്പെടണമെങ്കിൽ അത് സാധ്യമാകുന്ന ഏറ്റവും ഉചിതമായ മേഖല ഏതാണെന്ന് തിരിച്ചറിയുന്നതിനുള്ള മാനസിക പാടവം നിങ്ങൾക്ക് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ തീരുമാനങ്ങളും കൈക്കൊള്ളുന്നതിനും വിഭിന്നരായ ഇടപാടുകാരെ തുല്യ പ്രാധാന്യത്തോടെ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനും സാധിക്കേണ്ടതാണ്. ഇതിനെല്ലാമുപരി കാര്യങ്ങൾ മുൻകൂട്ടി കാണുവാനും

മൊഡ്യൂൾ - 6

വ്യാപാരത്തിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ



നഷ്ടസാധ്യതകൾ നേരിടാവാനുള്ള കഴിവ് നിങ്ങൾ സ്വായത്തമാക്കിയിരിക്കേണ്ടതാണ്.

2. **ഊർജ്ജസ്വലതയും ദീർഘദൃഷ്ടിയും:** ഒരു സ്വയം തൊഴിലുകാരൻ വിപണിയിൽ വരുന്ന മാറ്റങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് തന്റെ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ മാറ്റം വരുത്തുന്നതിനുള്ള അവബോധവും ഊർജ്ജസ്വലതയുമുള്ള ആളായിരിക്കണം. മാത്രമല്ല, സമീപ ഭാവിയിൽ സംഭവിക്കാനിടയുള്ള അപായങ്ങളും അവസരങ്ങളും മുന്നിൽ കണ്ട് പ്രസ്തുത അപായങ്ങളെ നേരിടാനും അവസരങ്ങളെ ഉപയോഗപ്പെടുത്താനും വേണ്ട ദീർഘദൃഷ്ടി ഒരു സ്വയം തൊഴിലുകാരന് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.
3. **ആത്മവിശ്വാസം:** ഒരു സ്വയം തൊഴിലിനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം എല്ലാ തീരുമാനങ്ങളും കൈക്കൊള്ളേണ്ടത് ഉടമസ്ഥൻ തന്നെയാണ്. ആയതിനാൽ തന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളിലുണ്ടായേക്കാവുന്ന തടസ്സങ്ങൾ തരണം ചെയ്യുന്നതിലും സപ്ലൈർമാർ, ഇടപാടുകാർ, അധികാരികൾ തുടങ്ങിയവരുമായി ഇടപെടേണ്ടി വരുമ്പോഴും അയാൾക്ക് നല്ല ആത്മവിശ്വാസം ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.
4. **വ്യാപാരസംബന്ധമായ അറിവ്:** വ്യാപാരസംബന്ധമായ സ്വയം തൊഴിലിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഒരാൾക്ക് നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്നതിലുള്ള പാടവവും സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനവും ഉൾപ്പെടെ വ്യാപാരസംബന്ധമായ എല്ലാ കാര്യങ്ങളിലും മതിയായ അറിവ് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.
ഒരു നിയമവിദഗ്ദനെല്ലെങ്കിലും, വ്യാപാരം നടത്തുന്ന സ്ഥലത്ത് നിലനിൽക്കുന്ന വ്യാപാര നിയമങ്ങളെപ്പറ്റി ഒരു ഏകദേശ ധാരണ സ്വയംതൊഴിലുകാരന് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. വിൽപ്പന നികുതി, എക്സൈസ് തീരുവ, ട്രേഡ് ആൻഡ് എസ്റ്റാബ്ലിഷ്മെന്റ് ആക്ട്, മലിനീകരണ നിയന്ത്രണം എന്നിവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വസ്തുതകൾ അദ്ദേഹം മനസ്സിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്.
6. **അക്കൗണ്ടിംഗ് പരിജ്ഞാനം:** ഏതൊരു സ്വയം തൊഴിലുകാരനും ഒരു നിശ്ചിത വ്യാപാര കാലയളവിലെ ലാഭം കണ്ടുപിടിക്കുക, ഇടപാടുകാരിൽ നിന്നും കിട്ടാനുള്ള തുക കണക്കാക്കുക, സപ്ലൈർമാർക്ക് കൊടുക്കാനുള്ള തുക കണ്ടുപിടിക്കുക, നികുതി അടയ്ക്കുക എന്നീ ആവശ്യർത്ഥം വ്യാപാര ഇടപാടുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാവിധ രേഖകളും ,സൂക്ഷിക്കേണ്ടതാണ്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ വ്യാപാരത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഏതൊരാൾക്കും മതിയായ അക്കൗണ്ടിംഗ് പരിജ്ഞാനം ആവശ്യമാണ്.
7. **മറ്റ് വ്യക്തിഗത ഗുണങ്ങൾ:** സ്വയം തൊഴിലിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഒരാൾക്ക് സത്യസന്ധത, ആത്മാർത്ഥത എന്നീ ഗുണങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. മാത്രമല്ല, അയാൾ കഠിനാധ്വാനിയുമായിരിക്കണം.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 19.4

- I ഉചിതമായ വാക്കുകൾ ചേർത്ത് വിട്ടഭാഗം പൂരിപ്പിക്കുക
1. സ്വയം തൊഴിലിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഒരു വ്യക്തിക്ക് തിരിച്ചറിയുന്നതിനുള്ള കഴിവുണ്ടായിരിക്കണം.
 2. സ്വയം തൊഴിലിൽ വിജയിക്കാൻ ഒരു വ്യക്തിക്ക് അയാളുടെ കഴിവിൽ ഉണ്ടായിരിക്കണം.



കുറിപ്പുകൾ

3. ഒരു വ്യാപാരത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥനെന്ന നിലയ്ക്ക് ഒരാൾക്ക് വിജയം കൈവരിക്കണമെങ്കിൽ അയാൾക്ക് വ്യാപാരത്തെപ്പറ്റി ഉണ്ടായിരിക്കണം
4. സ്വയം തൊഴിലിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഒരാൾക്ക് കണ്ടുപിടിക്കാൻ അക്കൗണ്ടിംഗ് പരിജ്ഞാനം അത്യാവശ്യമാണ്.
5. സംരംഭകത്വം എന്നീ ഗുണങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.
6. നടത്താൻ സാധിക്കാത്തവരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം സ്വയം തൊഴിൽ ഒരു ഉപജീവനമാർഗ്ഗമാകുന്നു.
7. നിങ്ങൾ കരിയർ തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത് നിങ്ങളുടെ എന്നിവയെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയായിരിക്കണം.
8. നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ ശക്തിയെപ്പറ്റിയും നെ പറ്റിയും ചിന്തിക്കേണ്ടതാണ്.
9. നിങ്ങൾക്ക് ഇല്ലാത്ത ജോലി നിങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ പാടുള്ളതല്ല.
10. ആധുനിക ലോകത്ത് എല്ലാ ജോലികൾക്കും ആശയവിനിമയ പാടവം ആണ്.

II. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ

- (i) കുലി വേല എന്നതിനർത്ഥം
 - (a) ശമ്പളത്തിനോ കുലിക്കോ മറ്റൊരാളെ സേവിക്കുക
 - (b) വ്യാപാരം നടത്തുക
 - (c) ഏതെങ്കിലും സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ സ്വയം ഏർപ്പെടുക
 - (d) മേൽപ്പറഞ്ഞതൊന്നുമല്ല.
- (ii) സ്വയം തൊഴിലിന്റെ അർത്ഥം
 - (a) മുതലാളിയും തൊഴിലാളിയും തമ്മിലുള്ള ഒരു കരാർ
 - (b) ശമ്പളത്തിനോ കുലിക്കോ മറ്റൊരാളെ സേവിക്കുക
 - (c) ഏതെങ്കിലും സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തിൽ സ്വയം ഏർപ്പെടുക
 - (d) മേൽ പറഞ്ഞതൊന്നുമല്ല
- (iii) താഴെ പറയുന്നവയിൽ സ്വയം തൊഴിലിനാവശ്യമില്ലാത്ത ഗുണമേത്?
 - (a) ഔദ്യോഗിക വിദ്യാഭ്യാസം
 - (b) ജാഗ്രതയും ദീർഘവീക്ഷണവും
 - (c) വ്യാപാരത്തെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവ്
 - (d) ബന്ധപ്പെട്ട നിയമവശങ്ങളെക്കുറിച്ച് അറിവ്
- (iv) തൊഴിൽവീഥി എന്നതിനർത്ഥം
 - (a) വ്യത്യസ്ത ജോലികളിലുള്ള പ്രവർത്തനം
 - (b) ഒരു തൊഴിലിന് വേണ്ടിയുള്ള അന്വേഷണ പാത
 - (c) പ്രൊഫഷണൽ ഡിഗ്രി ലഭ്യമാക്കുക
 - (d) ഒരു ഔദ്യോഗിക മേൽവിലാസം ലഭിക്കുക

മൊഡ്യൂൾ - 6

വ്യാപാരത്തിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ



- (v) തൊഴിൽ ആസൂത്രണത്തിൽ ഉൾപ്പെടുന്നത്
 - (a) സ്വന്തമായി വ്യാപാരം ആരംഭിക്കുന്നത്
 - (b) ഒരു തൊഴിലിന്റെ ഗുണങ്ങളെപ്പറ്റിയും ദോഷങ്ങളെപ്പറ്റിയും ചിന്തിക്കുന്നത്
 - (c) ഒരു ജോലിയിൽ പ്രവേശിക്കുന്നത്
 - (d) തൊഴിലുമായി ഒത്തുപോകുവാനുള്ള ശ്രമം



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- ജീവിത പുരോഗതിക്കുള്ള അവസരങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാവുന്ന തരത്തിലുള്ള ജോലിയെയാണ് തൊഴിൽ അഥവാ കരിയർ എന്നു പറയുന്നത്. കരിയർ തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നത് നമ്മുടെ ജീവിതത്തിലെ വളരെ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്ന ഒന്നാകുന്നു.
- കരിയർ തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നു പറയുമ്പോൾ താഴെ പറയുന്നവയിൽ ഏതെങ്കിലും ഒന്ന് തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്ന് അർത്ഥമാകുന്നു. (എ) കുലിവേല (ബി) സ്വയം തൊഴിൽ
- കുലി അഥവാ ശമ്പളം ലഭിക്കുന്നതിനായി മറ്റൊരാളെ സേവിക്കുന്നതിനെയാണ് കുലിവേല എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ഒരാൾക്ക് ഉപജീവനം മാർഗ്ഗമെന്നോണം ഏതെങ്കിലും ഒരു സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തിൽ സ്വയം ഏർപ്പെടുന്നതിനെയാണ് സ്വയം തൊഴിൽ എന്നു പറയുന്നത്.
- കുലിവേലക്കുള്ള വിവിധ മാർഗ്ഗങ്ങളിൽ താണ തലത്തിലുള്ള ക്ലിറക്കൽ ജോലികളും സാങ്കേതിക ജോലികളും ഉൾപ്പെടുന്നു.
- വിവിധ മേഖലകളിൽ സ്വയം തൊഴിൽ സാധ്യമാകുന്നുണ്ട്. ചെറുകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം, വ്യക്തിഗത വൈദഗ്ദ്ധ്യം അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള സേവനങ്ങൾ, പ്രൊഫഷണൽ യോഗ്യതകൾ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള തൊഴിലുകൾ, ചെറുകിട കൃഷി തൊഴിൽ, ഗ്രാമീണ-കൂടിൽ വ്യവസായങ്ങൾ, കല-കരകൗശല വിദ്യകൾ എന്നിവ ഇതിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടവയാകുന്നു.
- ഒരു കരിയർ എന്ന നിലയ്ക്ക് സ്വയം തൊഴിൽ വിജയിക്കണമെങ്കിൽ ഒരാൾക്ക് ചില പ്രത്യേക ഗുണങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. മാനസിക പാടവം, ഊർജ്ജസ്വലതയും, ദീർഘദൃഷ്ടിയും, ആത്മവിശ്വാസം, വ്യാപാരസംബന്ധമായ അറിവ്, ബന്ധപ്പെട്ട നിയമങ്ങളിലുള്ള പരിജ്ഞാനം, അക്കൗണ്ടിംഗ് പരിജ്ഞാനം, മറ്റ് വ്യക്തിഗുണങ്ങൾ എന്നിവയാണിവ.
- ചെറുകിട വ്യാപാരത്തിന്റെ വളർച്ച, സമ്പാദ്യത്തിന്റെ വ്യാപ്തി, സംരഭകത്വ വികസനം, സേവനങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം, തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുക, വൻകിട വ്യവസായങ്ങൾക്കുള്ള ബദൽ, ഉപരിപഠനത്തിന് കഴിയാത്തവർക്കുള്ള അവസരങ്ങൾ തുടങ്ങിയ വസ്തുതകളിലൂടെയാണ് സ്വയം തൊഴിലിന്റെ പ്രാധാന്യം നാം മനസ്സിലാക്കുന്നത്.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. കുലിവേല, സ്വയം തൊഴിൽ എന്നിവ കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്ത്?
2. കരിയർ അഥവാ തൊഴിൽ എന്തെന്ന് നിർവചിക്കുക.
3. ഒരു കരിയർ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന്റെ പ്രാധാന്യം വിശദീകരിക്കുക.



കുറിപ്പുകൾ

4. വ്യാപാരസംബന്ധമായ കൂലിവേലയ്ക്കുള്ള മാർഗങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുക.
5. ഇന്നത്തെ വർദ്ധിച്ചുവരുന്ന തൊഴിലില്ലായ്മയുടെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ സ്വയം തൊഴിലിന്റെ പ്രാധാന്യം വിശദീകരിക്കുക.
6. സ്വയം തൊഴിൽ എങ്ങിനെയാണ് വൻകിട വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഒരു ബദലായി മാറുന്നതെന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.
7. സ്വയം തൊഴിലിൽ വിജയം കൈവരിക്കാൻ ഒരാൾക്കുണ്ടായിരിക്കേണ്ട ഏതെങ്കിലും നാല് ഗുണങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുക.
8. ക്ലരിക്കൽ ജോലികൾക്ക് ആവശ്യമായ യോഗ്യതകൾ എന്തെല്ലാം?
9. അക്കൗണ്ടിംഗ് ജോലിക്ക് ആവശ്യമായ യോഗ്യതകൾ എന്തെല്ലാം?
10. സ്വയം തൊഴിൽ സഹായകരമാകുന്ന പ്രധാന ഘടകങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?
11. വരുമാനം, നഷ്ടസാധ്യത എന്നിവയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സ്വയം തൊഴിലിനേയും കൂലിവേലയേയും താരതമ്യം ചെയ്യുക.
12. ഒരു വ്യക്തിക്ക് സ്വയം തൊഴിൽ സാധ്യമാക്കാവുന്ന മേഖലകൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുക.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 19.1** (i), (ii), (v) – ശരി (iii), (iv) – തെറ്റ്
- 19.2** (i) സാമ്പത്തിക, (ii) ക്ലരിക്കൽ (ഗുമസ്ത ജോലികൾ)
 (iii) പർച്ചേസ് ഓർഡർ, (iv) ഓഫീസ് യന്ത്രങ്ങൾ, (v) ഭാഷയിലെ,
 (vi) കൂലി, (vii) സ്വയം തൊഴിൽ, (viii) ടെക്നിക്കൽ സ്റ്റാഫ്
- 19.3** (i), (ii), (iv) – ശരി (ii), (v) – തെറ്റ്
- 19.4** I. (i) സ്വയം തൊഴിലിനുള്ള തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ,
 (ii) വിശ്വാസം, (iii) അറിവ്,
 (iv) ലാഭം അല്ലെങ്കിൽ നഷ്ടം (v) നൂതനാത്മകത, സർഗ്ഗവൈഭവം
 (vi) ഉപരിപഠനം (vii) അഭിരുചി, താൽപ്പര്യം, പ്രാപ്തി
 (viii) ദൗർലഭ്യം (കഴിവില്ലായ്മ), (xi) താൽപ്പര്യം,
 (x) ആവശ്യമാണ്.
- II. (i) a, (ii) c, (iii) a, (iv) c, (v) b

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- ഒരാഴ്ചത്തെ എംപ്ലോയ്മെന്റ് ന്യൂസ് അല്ലെങ്കിൽ മറ്റേതെങ്കിലും ദിനപത്രം വായിച്ച് നിങ്ങളുടെ അഭിരുചി, താൽപ്പര്യം, പ്രാപ്തി എന്നിവയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക.

മൊഡ്യൂൾ - 6

വ്യാപാരത്തിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ



20

വ്യാപാര സംരംഭകത്വം

ജീവിക്കാൻ സമ്പാദ്യം ആവശ്യമാണെന്ന വസ്തുത നിങ്ങൾ നന്നായി മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കുമല്ലോ. നിങ്ങളുടെ അച്ഛൻ, സഹോദരൻ, അമ്മ എന്നിവരെല്ലാം കൂടും ബന്തിന്റെ ഉപജീവനത്തിനായി വിവിധ ജോലികൾ ചെയ്തു വരുന്നുണ്ടാവുമല്ലോ. എന്നാൽ ഒരു ഉപജീവനമാർഗം നേടുന്നതിനായി നിങ്ങൾ എന്താണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത് ? ഏതെങ്കിലും ഒരു സ്ഥാപനത്തിൽ ജോലി ചെയ്യാനാണോ, അതോ നന്നായി ഒരു വ്യാപാരം തുടങ്ങാനാണോ നിങ്ങൾ ഇഷ്ടപ്പെടുന്നത് ?

ഒരു വ്യാപാരമോ, വ്യാപാര തന്ത്രമോ ആസൂത്രണം ചെയ്യുമ്പോഴും പ്രാവർത്തികമാക്കുമ്പോഴും ഏറ്റെടുക്കേണ്ടി വരുന്ന നഷ്ട സാധ്യതകളെയും ഉത്തരവാദിത്വത്തെയുമാണ് വ്യാപാര സംരംഭകത്വം എന്ന് പറയപ്പെടുന്നത്.

ഒരു അദ്ധ്യാപകൻ സ്കൂളിൽ പഠിപ്പിക്കുന്നതും, ഒരു തൊഴിലാളി ഫാക്ടറിയിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നതും, ഒരു ഡോക്ടർ സർക്കാർ ആശുപത്രിയിൽ രോഗികളെ പരിശോധിക്കുന്നതും, ഒരു ക്ലാർക്ക് ബാങ്കിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നതും, ഒരു മാനേജർ ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നതുമെല്ലാം ഉപജീവനത്തിനു വേണ്ടിയാണെന്ന് നമുക്കറിയാം. ഇവരെല്ലാം ഒരു തൊഴിലുടമയുടെ കീഴിൽ ജോലി ചെയ്യുകയും പ്രതിഫലമായി ശമ്പളമോ കൂലിയോ വാങ്ങിക്കുന്നവരുമാണ്. ഇതിനെ കൂലിവേല എന്നാണ് പറയുന്നത്. എന്നാൽ ഒരു കടയുടമ, ഫാക്ടറിയുടമ, സ്വന്തമായി ക്ലിനിക് നടത്തുന്ന ഒരു ഡോക്ടർ എന്നിവരെല്ലാം സ്വന്തം ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള സ്ഥാപനം നടത്തിയാണ് വരുമാനം നേടുന്നത്. ഇവർ സ്വയം തൊഴിലിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നവരാകുന്നു. എന്നാൽ ഇതിൽ നിന്നെല്ലാം വ്യത്യസ്തരായ ചില വ്യക്തികളുണ്ട്. അവർ സ്വയം തൊഴിൽ കണ്ടെത്തുന്നതിന് പുറമെ മറ്റുള്ളവർക്കായി തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇവരെ വ്യാപാര സംരംഭകർ എന്ന് വിളിക്കാവുന്നതാണ്.

വ്യാപാര സംരംഭകത്വം എന്ന ആശയത്തെപ്പറ്റിയും, അതിന്റെ പ്രാധാന്യം, ധർമ്മങ്ങൾ എന്നിവയെപ്പറ്റിയുമാണ് ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ നാം പഠിക്കുന്നത്. മാത്രമല്ല, വ്യാപാര സംരംഭകർക്കുണ്ടായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങളെപ്പറ്റിയും, ചെറുകിട വ്യാപാര സംരംഭങ്ങൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള അവരുടെ കഴിവുകളെപ്പറ്റിയും നാം ഇവിടെ വ്യക്തമായി പഠിക്കുന്നു. ഇവയെല്ലാം ഭാവി ജീവിതത്തിൽ നിങ്ങൾക്ക് വളരെയേറെ ഉപകാരപ്രദമായിരിക്കും.



ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഈ അദ്ധ്യായത്തിലൂടെ താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങളാണ് നാം പഠിക്കുന്നത്.

- വ്യാപാര സംരംഭകത്വത്തിന്റെ അർത്ഥം



കുറിപ്പുകൾ

- ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകനാകുന്നതിന്റെ പ്രാധാന്യം
- ഒരു നല്ല വ്യാപാര സംരംഭകനാകാൻ അനുബന്ധ ഗുണങ്ങൾ
- ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകന്റെ ധർമ്മങ്ങൾ
- ഒരു ചെറുകിട വ്യാപാര സംരംഭം തുടങ്ങാൻ സഹായകമായി സഹായകരമായ വിവിധ വശങ്ങൾ

20.1 വ്യാപാര സംരംഭകത്വത്തിന്റെ അർത്ഥം

നവീനവും നൂതനവുമായ ആശയങ്ങൾ സാമ്പത്തിക ഉൽപ്പന്നങ്ങളായി മാറ്റുവാൻ വേണ്ടി അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തി അവ ഏറ്റെടുത്ത് അവയ്ക്ക് വേണ്ടസാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുകയും ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിയെ വ്യാപാര സംരംഭകൻ എന്നും ഈ പ്രവർത്തനത്തെ വ്യാപാര സംരംഭകത്വം എന്നും നിർവചിക്കാവുന്നതാണ്. ഇതിന്റെ ഫലമായി പുതിയ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഉയർന്ന് വരുകയും നിലവിലുള്ള വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ പുതുതായി ഉയർന്ന് വരുന്ന ആശയങ്ങളും അവസരങ്ങളും പ്രാവർത്തികമാക്കുവാൻ തക്കവണ്ണം സജ്ജമാവുകയും ചെയ്യുന്നു. വ്യാപാര സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ഏറ്റവും പ്രത്യേക പ്രവർത്തനം പുതിയ സ്ഥാപനങ്ങൾ ആരംഭിക്കുക എന്ന് തന്നെയാണ്. നഷ്ടസാധ്യതകളെല്ലാം ഏറ്റെടുത്ത് ലാഭം മുന്നിൽ കണ്ട് ഉൽപ്പാദനക്ഷമമായ സംരംഭങ്ങൾ കണ്ടെത്തുവാനും, സംഘടിപ്പിക്കുവാനും അവ നടപ്പിലാക്കുവാനുള്ള കഴിവും മനസാന്നിധ്യവുമാണത്.



ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകൻ ക്രിയാത്മകമായി ചിന്തിക്കുന്നയാളായിരിക്കും. അയാൾ സ്വയം വ്യാപാരത്തിൽ പണം നിക്ഷേപിക്കുകയും നഷ്ടസാധ്യതകൾ ഏറ്റെടുക്കുകയും നൂതനശയങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഈ പ്രക്രിയയിലൂടെ അയാൾ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുകയും, തടസ്സങ്ങൾ പരിഹരിക്കുകയും, ഉൽകൃഷ്ടത ആഗ്രഹിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

അപ്പോൾ വളർച്ചയും, ശ്രേഷ്ഠതയും കൈവരിക്കുവാനായി നിരന്തരം ശ്രമിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു വ്യക്തിയുടെ അനുഷ്ഠാനത്തെയും, പ്രാഗത്ഭ്യത്തെയും ആണ് വ്യാപാര സംരംഭകത്വം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നതെന്ന് പറയാം. ഒരു പുതിയ ആശയമോ, വസ്തുവോ, ഉൽപ്പന്നമോ, സേവനമോ വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത് അത് സാമൂഹികാവശ്യത്തിന് ഉപയോഗപ്രദമാക്കുന്നതിലൂടെയാണ് ഇത് നിർവ്വഹിക്കപ്പെടുന്നത്. ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകനാകണമെങ്കിൽ നിങ്ങൾക്ക് ചില ഗുണങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കണം. എങ്കിലും കരിയർ കരിയർ (തൊഴിൽ) അധിഷ്ഠിതവും പ്രത്യേക ഉദ്ദേശ്യത്തോടുകൂടിയ തുമായ ഒരു കർത്തവ്യമാണ് വ്യാപാര സംരംഭകത്വം എന്നു പറയാവുന്നതാണ്.

രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക വികസനത്തിന്റെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ നോക്കുമ്പോൾ വ്യാപാര സംരംഭകത്വം വൻകിട വ്യാപാരത്തിനു മാത്രമായി പരിമിതപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്ന ഒന്നല്ല. ചെറുസംരംഭങ്ങളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളവും അത് തുല്യമായ പ്രാധാന്യം അർഹിക്കുന്നുണ്ട്. പല വികസിത രാജ്യങ്ങളും സാമ്പത്തിക വളർച്ചയും പുരോഗതിയും കൈവരിച്ചിരിക്കുന്നത് ചെറുകിട വ്യാപാര സംരംഭങ്ങളുടെ ആവിർഭാവത്തിലൂടെയാണെന്ന വസ്തുത ഇവിടെ പ്രസക്തമാണ്.

20.2 ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകനാകുന്നതിന്റെ പ്രാധാന്യം

സാമ്പത്തികവും സാമൂഹികവുമായ പുരോഗതിയിൽ വ്യാപാര സംരംഭകത്വത്തിന്റേയും വ്യാപാര സംരംഭക സംസ്കാരത്തിന്റേയും പങ്ക് വില കുറച്ച് കാണുവാൻ



നാം പലപ്പോഴും ശ്രമിക്കാറുണ്ട്. എന്നാൽ വ്യാപാര സംരംഭകത്വം സാമ്പത്തിക പുരോഗതിക്ക് ഗണ്യമായ സംഭാവന നൽകിയിട്ടുണ്ടെന്ന് മുൻ വർഷങ്ങളിൽ വളരെ വ്യക്തമായി തെളിഞ്ഞിട്ടുള്ളതാണ്. നൂതന ആശയങ്ങൾ സാമ്പത്തിക അവസരങ്ങളാക്കി മാറ്റുക എന്നതാണ് വ്യാപാര സംരംഭകത്വത്തിന്റെ കാതലായ ഭാഗം. സംരംഭക പ്രവർത്തനങ്ങളോടും നൂതനാശയങ്ങളോടും താല്പര്യമുള്ള പ്രായോഗികമതികളായ വ്യക്തികൾ നഷ്ടസാധ്യതകൾ ഏറ്റെടുത്ത് പുതിയ അവസരങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുമ്പോഴാണ് സാമ്പത്തിക വളർച്ചയിൽ ഗണ്യമായ പുരോഗതി ഉണ്ടാവുന്നതെന്ന് ചരിത്രം നമ്മെ കാണിച്ച് തരുന്നു. നിലവിലുള്ള സമ്പന്നതയെ വ്യവസ്ഥാപിത അറിവുകൾക്കപ്പുറം പ്രശ്നപരിഹാരകരമായി വ്യാപാര സംരംഭകൻ മാറുന്നു. അവർ നഷ്ട സാധ്യതകൾ ഏറ്റെടുക്കുകയും മറ്റുള്ളവർക്ക് തിരിച്ചറിയുവാൻ സാധിക്കാത്തതും ഒരു പക്ഷേ പരാജയ സാധ്യത ഉണ്ടെന്ന് കരുതുന്ന സംരംഭ സാധ്യതകൾ ഏറ്റെടുത്ത് നടപ്പിലാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. വ്യാപാര സംരംഭകത്വത്തിന്റെ നിർവചനം എന്തുതന്നെ ആയിരുന്നാലും വർദ്ധിച്ച് വരുന്ന ആഗോള സാമ്പത്തിക രംഗത്ത് കാര്യക്ഷമതയുടെ ഘടകങ്ങളായ മാറ്റം, ക്രിയാത്മകത, അറിവ്, നൂതനാശയങ്ങൾ, പഴക്കം തുടങ്ങിയവയുമായി ഏറ്റവുമധികം ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. എന്നു പറഞ്ഞാൽ വ്യാപാര സംരംഭകത്വത്തെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുമ്പോൾ വ്യാപാരത്തിന്റെ കാര്യക്ഷമത വർദ്ധിക്കുന്നു എന്ന് മനസ്സിലാക്കാം.

വ്യാപാര സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങളിലൂടെ വ്യക്തമാവുന്നതാണ്.

- (1) **തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു:** മറ്റ് തൊഴിലുകൾ ലഭ്യമാകാതെ വരുമ്പോഴാണ് വ്യാപാര സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് ആളുകൾ എടുത്ത് ചാടുന്നതെന്നാണ് സാധാരണ ജനങ്ങളുടെ കാഴ്ചപ്പാട്. എന്നാൽ യഥാർത്ഥത്തിൽ, മറ്റ് പല സാധ്യതകളും ലഭ്യമായവരാണ് വ്യാപാര സാധ്യതകൾ ഇന്ന് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത്.
- (2) **ഗവേഷണത്തിലും പുരോഗതിയിലുമുള്ള പങ്ക്:** വ്യാപാര സംരംഭകരിലൂടെയാണ് ഏകദേശം മൂന്നിൽ രണ്ട് ഭാഗം നൂതനാശയങ്ങളും ആവിഷ്കരിക്കപ്പെടുന്നത്. ഇത്തരത്തിലുള്ള കണ്ടുപിടുത്തങ്ങളുടെ മുന്നേറ്റം ഉണ്ടായിരുന്നില്ലെങ്കിൽ നാം ജീവിക്കുന്ന ലോകം ഒരു മരുഭൂമി ആയി മാറുമായിരുന്നു. ഉന്നതവും ക്രമാനുഗതവുമായ സാങ്കേതിക ജ്ഞാനത്തിലൂടെ കണ്ടുപിടുത്തങ്ങൾ വളരെ എളുപ്പത്തിൽ നമുക്കാവശ്യമായവ നേടി തരുന്നു.
- (3) **രാജ്യത്തിനും വ്യക്തികൾക്കും സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കുന്നു:** വ്യാപാര അവസരങ്ങൾ നേടുന്ന വ്യക്തികൾക്ക് വ്യാപാര സംരംഭകത്വത്തിലൂടെ സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു. ഇപ്രകാരം സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്ന സമ്പത്ത് രാജ്യത്തിന്റെ പുരോഗതിയിൽ വളരെ ഗണ്യമായ ഒരു പങ്ക് വഹിക്കുന്നുണ്ട്. സേവനങ്ങളും ഉൽപ്പന്നങ്ങളും വഴിയായി രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പദ് ഘടനക്ക് വ്യാപാര സംരംഭകൻ ഗണ്യമായ സംഭാവന നൽകുന്നു. അവരുടെ ചിന്തകളും ആശയങ്ങളും കണ്ടുപിടുത്തങ്ങളുമെല്ലാം രാജ്യപുരോഗതിക്ക് വളരെ സഹായകരമാണ്.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 20.1

താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്ന് വ്യക്തമാക്കുക.

- 1. ആശയങ്ങളെ പ്രവൃത്തികളാക്കി പരിവർത്തനം ചെയ്യുമ്പോഴുണ്ടാകുന്ന നഷ്ടസാധ്യതകൾ വ്യാപാര സംരംഭകൻ സ്വയം ഏറ്റെടുക്കുന്നു.
- 2. വ്യാപാര സംരംഭകൻ ചുതുകളിക്കാരനാകുന്നു.



കുറിപ്പുകൾ

3. ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകൻ ശ്രേഷ്ഠത കൈവരിക്കാനായി സ്ഥിരമായി യത്നിക്കുന്നു.
4. ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകൻ നിശ്ചിത യോഗ്യതകളോടുകൂടി ജനിക്കുന്നതാണ്; അങ്ങനെയാക്കപ്പെടുന്നവനല്ല.
5. ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകൻ മറ്റുള്ളവർക്കായി തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു.
6. വ്യാപാര സംരംഭകൻ ഒരു സ്വതന്ത്ര വ്യക്തിയാകുന്നു.

20.3 ഒരു നല്ല വ്യാപാര സംരംഭകനുമായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങൾ

ഇനി ഒരു നല്ല വ്യാപാര സംരംഭകനുമായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് നോക്കാം. ഒരു വ്യാപാര സംരംഭം നടത്തുന്നതിന് ധാരാളം ഗുണങ്ങൾ ആവശ്യമുണ്ട്. എങ്കിലും താഴെ പറയുന്നവയാണ് ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകന് അവശ്യം വേണ്ട ഗുണങ്ങൾ.

1. **മുൻകൈയെടുക്കൽ :** വ്യാപാര ലോകത്തിൽ അവസരങ്ങൾ വരികയും പോവുകയും ചെയ്യും. ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകൻ സദാ കർമ്മോന്മുഖനായിരിക്കണം. അയാൾക്ക് മുൻകൈയെടുക്കുന്നതിനും, വ്യാപാര സാഹചര്യത്തിന്റെ ഗുണം നേടുന്നതിനുമുള്ള കഴിവുണ്ടായിരിക്കണം. ഒരിക്കൽ നിങ്ങൾ ഒരവസരം നഷ്ടപ്പെടുത്തിയാൽ അതൊരിക്കലും തിരിച്ചുവരികയില്ല. അതുകൊണ്ട് തന്നെ അവസരം ലഭ്യമാകുന്ന മുറയ്ക്ക് മുൻകൈയെടുത്ത് പ്രവർത്തിക്കുക എന്നത് വ്യാപാര സംരംഭകനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം നിർബന്ധമാകുന്നു.
2. **നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനുള്ള മനസ്സ് :** ഏത് തരത്തിലുള്ള വ്യാപാരമായാലും അതിൽ നഷ്ടസാധ്യത ഘടകം അടങ്ങിയിരിക്കും. വ്യാപാരം വിജയമോ പരാജയമോ ആകാമെന്നാണ് ഇത് സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. മറ്റൊരു തരത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, എല്ലാ വ്യാപാരവും ലാഭം നേടിത്തരണമെന്നില്ല. ഇത് വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തുന്ന തിരികെ നിന്നും വ്യക്തികളെ പിന്തിരിപ്പിക്കുന്നു. എന്നാൽ ഒരു നല്ല വ്യാപാര സംരംഭകൻ നഷ്ടസാധ്യതകൾ എപ്പോഴും സ്വയം ഏറ്റെടുക്കുകയും വ്യാപാരത്തെ വിജയകരമാക്കി മാറ്റുകയും ചെയ്യുന്നു.
3. **അനുഭവത്തിൽ നിന്നും പാഠം ഉൾക്കൊള്ളാനുള്ള കഴിവ് :** ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകന് തെറ്റുപറ്റിയേക്കാം. എന്നാൽ ഭാരിച്ച നഷ്ടത്തിലേക്ക് നയിക്കുമെന്നതിനാൽ ആ തെറ്റ് ആവർത്തിക്കപ്പെടാതിരിക്കാൻ അയാൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്. അതായത് ഒരാൾ അയാളുടെ അനുഭവത്തിൽ നിന്നും പാഠം ഉൾക്കൊള്ളേണ്ടതാണെന്നർത്ഥം. ഒരു നല്ല വ്യാപാര സംരംഭകന് അനുഭവത്തിൽ നിന്നും പാഠം ഉൾക്കൊള്ളാനുള്ള കഴിവ് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.
4. **പ്രേരണ:** പ്രേരണയാണ് ഏതൊരു വിജയത്തിന്റെയും താക്കോൽ. ജീവിതത്തിന്റെ ഏത് മേഖലയിലും വിജയിക്കണമെങ്കിൽ ഇത് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. ഒരിക്കൽ എന്തിനെങ്കിലും നിങ്ങൾ പ്രേരിപ്പിക്കപ്പെട്ടാൽ അത് പൂർത്തിയാക്കുന്നതുവരെ നിങ്ങൾക്ക് വിശ്രമമുണ്ടാവില്ല. ഉദാഹരണമായി, ഒരു കഥയോ നോവലോ വായിക്കുന്നതിൽ അതിയായ താൽപര്യം തോന്നിയാൽ അത് വായിച്ച് പൂർത്തിയാക്കാതെ നമുക്ക് ഉറക്കം വരില്ലല്ലോ! പ്രേരണയിലൂടെയാണ് നാം ചെയ്യുന്ന ജോലിയിലും ഇത്തരം താൽപര്യം ഉണ്ടാകുന്നത്. വിജയശ്രീലാളിതനായ ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകന് അവശ്യം വേണ്ട ഒരു ഗുണമാണിത്.
5. **ആത്മവിശ്വാസം:** ജീവിതത്തിൽ വിജയിപ്പിക്കണമെങ്കിൽ അയാൾക്ക് അയാളിൽ തന്നെ വിശ്വാസം ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. ആത്മവിശ്വാസമില്ലാത്തവർ

മൊഡ്യൂൾ - 6

വ്യാപാരത്തിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ



ക്ക് സ്വന്തമായി പ്രവർത്തിക്കാനോ മറ്റുള്ളവരെ അതിന് പ്രേരിപ്പിക്കാനോ സാധിക്കില്ല. നിർഭയത്വം, അത്യുൽസാഹം, മാർഗദർശനം നൽകാനുള്ള കഴിവ് എന്നിവയിലൂടെയാണ് ഒരാളുടെ ആത്മവിശ്വാസം പ്രതിഫലിക്കപ്പെടുന്നത്. വിജയിയായ ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകന് ആത്മവിശ്വാസം ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്.

6. തീരുമാനമെടുക്കാനുള്ള കഴിവ് : ഒരു വ്യാപാര സംരംഭവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വ്യാപാര സംരംഭകൻ ധാരാളം തീരുമാനങ്ങൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്. ആയതിനാൽ ഏറ്റവും ഉചിതവും സമയബന്ധിതവുമായ തീരുമാനങ്ങൾ കൈക്കൊള്ളാനുള്ള കഴിവ് അയാൾക്കുണ്ടായിരിക്കണം. മറ്റൊരു തരത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ അയാൾ ശരിയായ തീരുമാനങ്ങൾ ശരിയായ സമയത്ത് തന്നെ കൈക്കൊള്ളേണ്ടതാണ്. ഇന്നത്തെ ലോകത്ത് അതിവേഗതയിലാണ് കാര്യങ്ങളെല്ലാം നടന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. സമയോചിതമായ തീരുമാനങ്ങൾ കൈക്കൊള്ളാനുള്ള കഴിവ് വ്യാപാര സംരംഭകന് ഇല്ലെങ്കിൽ ലഭ്യമാകാമായിരുന്ന സാഹചര്യം അയാൾക്ക് നഷ്ടപ്പെടുകയും ഭാരിച്ച നഷ്ടം താങ്ങേണ്ടി വരികയും ചെയ്യും.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 20.2

- താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നെഴുതുക
1. തെറ്റുകൾ ആവർത്തിക്കുന്നതിലൂടെ വ്യാപാര സംരംഭകൻ പാഠം ഉൾക്കൊള്ളേണ്ടതാണ്.
 2. തീരുമാനമെടുക്കാൻ കഴിയാത്ത ഒരാൾക്ക് ഒരു വ്യാപാര സംരംഭനാകാൻ കഴിയില്ല.
 3. ആത്മവിശ്വാസക്കുറവാണ് എല്ലാ വ്യാപാര സംരംഭകരുടെയും വിജയരഹസ്യം
 4. ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകന് സമയോചിതമായി തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കാനുള്ള കഴിവ് ഉണ്ടായിരിക്കണം.

20.4 വ്യാപാര സംരംഭകന്റെ ധർമ്മങ്ങൾ

1. **ഒരു വ്യാപാര സംരംഭാത്മകമായ അവസരങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുക:** വ്യാപാര ലോകത്ത് ധാരാളം അവസരങ്ങളാണുള്ളത്. ഈ അവസരങ്ങളെല്ലാം തന്നെ ഭക്ഷണം, ഫാഷൻ, വിദ്യാഭ്യാസം തുടങ്ങിയ മാറിக்கൊണ്ടിരിക്കുന്ന മനുഷ്യാവകാശങ്ങളെ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ടുള്ളതാകുന്നു. ഇത്തരം അവസരങ്ങളൊന്നും തന്നെ സാധാരണക്കാരന് ദൃശ്യവൽക്കരിക്കാൻ കഴിയില്ല. എന്നാൽ വ്യാപാര സംരംഭകൻ വ്യാപാര സാധ്യതകളെ മറ്റുള്ളവരേക്കാൾ വേഗത്തിൽ വിവേചിച്ചറിയുന്നു. അതുകൊണ്ട് ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകൻ തന്റെ കണ്ണുകളും കാതുകളും കുർപ്പിച്ചു വെയ്ക്കുകയും തന്റെ ക്രിയാത്മകതയേയും നൂതനാത്മകതയേയും, ഭാവന ശക്തിയേയും ഉപയോഗപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യേണ്ടി വരുന്നു.
2. ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകന് തന്റെ ആശയത്തെ യാഥാർത്ഥ്യമാക്കി മാറ്റാനുള്ള കഴിവ് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. അദ്ദേഹം വിപണിയിലെ ഡിമാന്റ് മനസ്സിലാക്കി ആശയങ്ങൾ, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, സമ്പ്രദായങ്ങൾ എന്നിവ സംബന്ധമായ വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇങ്ങനെ ശേഖരിച്ചിരിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

ളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ലക്ഷ്യങ്ങൾ കൈവരിക്കുന്നതിനായുള്ള തുടർ നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളുന്നത്.

- 3. **പ്രായോഗികപഠനം നടത്തുക:** നിർദ്ദിഷ്ട ഉൽപ്പന്നത്തിനോ സേവനത്തിനോ ഉണ്ടാകാനിടയുള്ള വിപണി എത്രത്തോളമായിരിക്കുമെന്ന് അറിയാനായി വ്യാപാര സംരംഭകൻ ധാരാളം പഠനങ്ങൾ നടത്തേണ്ടതുണ്ട്. പ്രസ്തുത പഠനങ്ങളിലൂടെ പ്രയാസങ്ങൾ മുൻകൂട്ടി കാണുവാനും ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ അളവ്, ഗുണം, ചിലവ്, വ്യാപാരത്തിന് ആവശ്യമായ വിഭവങ്ങളുടെ ഉറവിടങ്ങൾ എന്നിവ തിട്ടപ്പെടുത്താനും, കഴിയുന്നു. മുഴുവൻ പ്രവൃത്തികളുമടങ്ങുന്ന ഇത്തരം ഒരു ബ്ലൂപ്രിന്റിനെയാണ് 'ബിസിനസ് പ്ലാൻ അല്ലെങ്കിൽ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട്' എന്നു പറയുന്നത്.
- 4. **വിഭവങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുക:** ഒരു വ്യാപാര സംരംഭത്തിന്റെ വിജയകരമായ നടത്തിപ്പിന് പണം, യന്ത്രം, അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെയുള്ള വിവിധ വിഭവങ്ങൾ വ്യാപാര സംരംഭത്തിൽ ആവശ്യമായി വരുന്നു. ഈ വിഭവങ്ങളുടെയെല്ലാം ലഭ്യത ഉറപ്പുവരുത്തുക എന്നത് ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഒരു പ്രധാന ധർമ്മമാകുന്നു.
- 5. **വ്യാപാര സ്ഥാപനം തുടങ്ങുക :** ഒരു വ്യാപാര സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഏതാനും നിയമ നടപടിക്രമങ്ങൾ വ്യാപാര സംരംഭകൻ പൂർത്തീകരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. കൂടാതെ സ്ഥാപനത്തിന് ഉചിതമായ സ്ഥാനം നിർണ്ണയിക്കുക, യന്ത്രങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുക തുടങ്ങിയ നിരവധി ജോലികൾ കൂടി വ്യാപാര സംരംഭകൻ നിർവ്വഹിക്കേണ്ടതുണ്ട്.
- 6. **ശരിയായ രീതിയിൽ വ്യാപാരം നടത്തുക :** വ്യാപാര സ്ഥാപനം ശരിയായ രീതിയിൽ നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുക എന്നത് വ്യാപാര സംരംഭകന്റെ ഒരു പ്രധാന ധർമ്മമാകുന്നു. അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ, പണം, മനുഷ്യൻ എന്നിവ കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടതും ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ഉൽപ്പാദനം സാധ്യമാക്കിത്തീർക്കേണ്ടതും വ്യാപാര സംരംഭകനാണ്. നിക്ഷേപത്തിന്മേൽ ഉചിതമായ പ്രതിഫലം ഉറപ്പാക്കിക്കൊണ്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിപണനം ചെയ്യേണ്ടതും അയാൾ തന്നെയാണ്. ശരിയായ രീതിയിൽ നടത്തിക്കൊണ്ട് പോകുന്ന ഒരു സ്ഥാപനത്തിന് മാത്രമേ ഇച്ഛിക്കുന്ന ഫലം കൈവരിക്കാൻ കഴിയൂ.
- 7. **വളർച്ചയും വികസനവും സാധ്യമാക്കുക:** ഒരിക്കൽ വ്യാപാര സ്ഥാപനം തങ്ങളുടെ നിശ്ചിത ലക്ഷ്യം കൈവരിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ, അതിന്റെ ശരിയായ വളർച്ചയും വികസനത്തിനുമായി വ്യാപാര സംരംഭകൻ കുറച്ച് കൂടി ഉന്നതമായ മറ്റൊരു ലക്ഷ്യം നിർണ്ണയിക്കേണ്ടതാണ്. ഒരു സംരംഭകൻ ഒരിക്കലും ഒരു പ്രത്യേക ലക്ഷ്യം നേടുന്നതിലൂടെ പരിപൂർണ്ണ സംതൃപ്തി കൈവരിക്കുന്നില്ല. അയാൾ കൂടുതൽ ഉൽകൃഷ്ടത കൈവരിക്കാനായി നിരന്തരം പ്രയത്നിച്ചുകൊണ്ടേയിരിക്കും.



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 20.3

നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം വാക്കുകളിൽ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന ഓരോന്നിനെപ്പറ്റിയും രണ്ട് വാചകങ്ങൾ എഴുതുക.

- 1. പ്രായോഗികതാ പഠനം
- 2. വിഭവങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കൽ

20.5 ചെറുകിട വ്യാപാര സംരംഭം തുടങ്ങൽ



വ്യാപാര സംരംഭകത്വം എന്താണെന്നും ഒരു നല്ല വ്യാപാര സംരംഭകനാണായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണെന്നും നിങ്ങൾ പഠിച്ചുകഴിഞ്ഞു. ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനം തുടങ്ങുമ്പോൾ യഥാർത്ഥത്തിൽ ഒരു സംരംഭകൻ എന്തൊക്കെയാണ് ചെയ്യുന്നതെന്നും നിങ്ങൾ പഠിച്ചിട്ടുണ്ടല്ലോ. ഇത്തരം ഗുണങ്ങളും ആത്മവിശ്വാസവുമുണ്ടെങ്കിൽ നിങ്ങൾക്കും നിങ്ങളുടെ സ്വന്തമായ ഒരു വ്യാപാര സ്ഥാപനം തുടങ്ങുന്നതിനെപ്പറ്റി ആലോചിക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ ഒരു ചെറുകിട വ്യാപാര സ്ഥാപനം ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് അതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഇനി പറയുന്ന ചില പ്രധാന ഘടകങ്ങൾ നിങ്ങൾ പരിഗണിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

1. ആർക്കാണ് ഒരു ചെറുകിട വ്യാപാരം തുടങ്ങാൻ കഴിയുക :

ആർക്കും വേണമെങ്കിലും ഒരു ചെറുകിട വ്യാപാര സംരംഭം തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. അയാൾ

- നിലവിലുള്ള ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകനോ പുതിയ ഒരാളോ ആകാം.
- ഒരു വ്യാപാര പശ്ചാത്തലം ഉള്ള ആളോ ഇല്ലാത്ത ആളോ ആകാം.
- വിദ്യാഭ്യാസം ഉള്ള ആളോ ഇല്ലാത്ത ആളോ ആകാം.
- ഗ്രാമത്തിൽ നിന്നുള്ള ആളോ നഗരത്തിൽ നിന്നുള്ള ആളോ ആകാം.

2. പണം എവിടെയാണ്: മൂലധനം കണ്ടെത്തൽ

വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന് ആവശ്യമായ തുക എത്രയാണെന്നും, അവ വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിൽ ആവശ്യമായി വരുന്ന കാലയളവ് എത്രയെന്ന് വ്യാപാര സംരംഭകൻ വിശകലനം ചെയ്ത് നിശ്ചയിക്കേണ്ടതുണ്ട്. യന്ത്രങ്ങൾ, കെട്ടിടങ്ങൾ, അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ എന്നിവ വാങ്ങുന്നതിനും, തൊഴിലാളികൾക്ക് കൂലി കൊടുക്കുന്നതിനുമെല്ലാമാണ് പണം ആവശ്യമായി വരുന്നത്. യന്ത്രങ്ങൾ, കെട്ടിടങ്ങൾ, ഉപകരണങ്ങൾ എന്നിവ വാങ്ങുന്നതിന് ചിലവിടുന്ന തുകയെ സ്ഥിരം മൂലധനം എന്നാണ് പറയുന്നത്. എന്നാൽ അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനും കൂലി, ശമ്പളം, ടെലഫോൺ ചാർജ്ജ്, വാടക, ഇലക്ട്രിസിറ്റി ബിൽ എന്നിവ അടയ്ക്കുന്നതിനും വേണ്ടി ചിലവിടുന്ന തുക പ്രവർത്തന മൂലധനം എന്ന പേരിലാണ് അറിയപ്പെടുന്നത്. സ്ഥിര മൂലധനത്തിനും പ്രവർത്തന മൂലധനത്തിനും ആവശ്യമായ തുക മുഴുവൻ സംരംഭകൻ തരപ്പെടുത്തേണ്ടതാണ്.

സ്വന്തമായുള്ള മുതൽമുടക്കിലൂടെയോ അല്ലെങ്കിൽ ബാങ്കുകൾ മറ്റ് ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവയിൽ നിന്നുള്ള വായ്പകൾ വഴിയോ സംരംഭകന് ആവശ്യമായ



കുറിപ്പുകൾ

ധനം സമാഹരിക്കാവുന്നതാണ്. കൂടാതെ കൂട്ടുകാരിൽ നിന്നും ബന്ധുക്കളിൽ നിന്നും പണം വാഗ്ദാനമായി വാങ്ങാവുന്നതാണ്.

3. ഉചിതമായ വ്യാപാര പ്രവർത്തനം തിരഞ്ഞെടുക്കൽ :

താൻ ഏറ്റെടുക്കുന്ന വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏത് തരത്തിലുള്ളതായിരിക്കണമെന്ന് സംരംഭകൻ ചിന്തിച്ചു തുടങ്ങുമ്പോഴാണ് യഥാർത്ഥത്തിൽ വ്യാപാരം ആരംഭിക്കുക എന്ന പ്രക്രിയ തുടങ്ങുന്നത്. വിപണി ആവശ്യപ്പെടുന്ന പ്രകാരമുള്ള ഒരു വ്യാപാര സാധ്യത അയാൾക്ക് പരിഗണിക്കാവുന്നതാണ്. നിലവിലുള്ളതോ അല്ലെങ്കിൽ പുതിയതോ ആയ ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തെപ്പറ്റി അയാൾക്ക് ചിന്തിക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ എന്തു തീരുമാനവും കൈക്കൊള്ളുന്നതിന് മുമ്പ് പ്രസ്തുത വ്യാപാരത്തിന്റെ ലാഭക്ഷമതയും ആവശ്യമായ മൂലധന നിക്ഷേപവും കണ്ടുപിടിക്കേണ്ടതാണ്. ലാഭക്ഷമതയും നഷ്ടസാധ്യത ഘടകങ്ങളും നിർണ്ണയിച്ച ശേഷം തനിക്ക് വിജയകരമാം വിധം പിന്തുടരാവുന്ന വ്യാപാര പ്രവർത്തനം ഏതെന്ന് സംരംഭകൻ തീരുമാനിക്കാവുന്നതാണ്.

4. സംഘടനാ രൂപം തിരഞ്ഞെടുക്കൽ :

വിവിധ വ്യാപാര സംഘടനാ രൂപങ്ങളെപ്പറ്റി മുൻ അധ്യായങ്ങളിൽ നിങ്ങൾ പഠിച്ചിരുന്നുവല്ലോ. ഇനി നിങ്ങളുടെ ആവശ്യത്തിന് ഇണങ്ങുന്ന തരത്തിലുള്ള ഏറ്റവും നല്ല സംഘടനാ രൂപം തിരഞ്ഞെടുക്കുകയാണ് വേണ്ടത്. സാധാരണയായി ചെറുകിട വ്യാപാര സംരംഭങ്ങൾ ഏകാംഗവ്യാപകമായോ പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരമായോ ആണ് സംഘടിപ്പിക്കാറുള്ളത്.

5. വ്യാപാര സ്ഥാനം നിർണ്ണയിക്കൽ :

വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന്റെ സ്ഥാനം തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ പ്രത്യേകം ശ്രദ്ധ പതിപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. സംരംഭകന് തന്റെ സ്വന്തം സ്ഥലത്തോ, വാടകയ്ക്കുള്ള സ്ഥലത്തോ വ്യാപാരം തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങളുടെ ലഭ്യത, വിപണിയുടെ സാമീപ്യം, തൊഴിലാളികളുടെ ലഭ്യത, ഗതാഗത സൗകര്യങ്ങൾ, ബാങ്കിംഗ് സൗകര്യങ്ങൾ, വാർത്താവിനിമയ സൗകര്യങ്ങൾ മുതലായവയാണ് വ്യാപാര സ്ഥാനം തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ സംരംഭകൻ പരിഗണിക്കേണ്ട വിവിധ ഘടകങ്ങൾ. ഫാക്ടറികൾ കഴിയുന്നതും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ലഭിക്കുന്ന സ്ഥലത്തോ, റെയിൽ, റോഡ് ഗതാഗതം ലഭ്യമാകുന്ന സ്ഥലത്തോ ആയിരിക്കണം സ്ഥാപിക്കേണ്ടത്. ഒരു ചില്ലറ വ്യാപാര യൂണിറ്റ് കൂടുതൽ ജനവാസമുള്ള സ്ഥലത്തോ വിപണി പ്രദേശത്തോ ആയിരിക്കണം സ്ഥാപിക്കേണ്ടത്.

6. തൊഴിലാളികളുടെ ലഭ്യത:

ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകന് തനിയെ വ്യാപാരം നടത്താൻ സാധ്യമല്ലല്ലോ. സഹായത്തിനായി അയാൾ ഏതാനും വ്യക്തികളെ നിയമിക്കേണ്ടതായി വരും. ഉൽപ്പാദന പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കൊന്നെങ്കിൽ വിദഗ്ദരും അർദ്ധ വിദഗ്ദരുമായ തൊഴിലാളികളായിരിക്കും ആവശ്യമായി വരുന്നത്. വ്യാപാര യൂണിറ്റ് തുടങ്ങുന്നതിന് മുമ്പായി സംരംഭകൻ തനിക്ക് ആവശ്യമായി ശരിയായ തൊഴിലാളികളെ ലഭിക്കുമോ എന്ന് അന്വേഷിക്കേണ്ടതാണ്.



പാഠ്യധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങൾ 20.4

- I. താഴെ പറയുന്ന പ്രസ്താവനകൾ ശരിയോ തെറ്റോ എന്നെഴുതുക.
 - 1. സമ്പത്തുള്ളവർക്ക് മാത്രമേ വ്യാപാരം തുടങ്ങാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ.
 - 2. ഒരു ചെറിയ വ്യവസായ സ്ഥാപനം വ്യാപാര സംരംഭകന് തന്റെ സ്വന്തം സ്ഥലത്തോ വാടകയ്ക്കുള്ള സ്ഥലത്തോ തുടങ്ങാവുന്നതാണ്.

മൊഡ്യൂൾ - 6

വ്യാപാരത്തിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ



3. ഉപഭോക്താക്കളുടെ സമീപത്ത് നിന്നും വളരെ അകലെയായിരിക്കണം ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകൻ തന്റെ വ്യാപാരം തുടങ്ങേണ്ടത്.
4. ചെറുകിട വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് മൂലധനം ആവശ്യമില്ല.
5. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിപണനത്തിനായി വിൽപ്പന പ്രോൽസാഹന തന്ത്രങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.

II. മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ

- i. താഴെ പറയുന്നവയിൽ വ്യാപാര സംരംഭകന്റെ പ്രാധാന്യമല്ലാത്തതേത് ?
 - (a) തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു.
 - (b) ഗവേഷണത്തിനും പുരോഗതിക്കുമുള്ള സംഭാവന
 - (c) രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പത്ത് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു
 - (d) സ്വയം പര്യാപ്തത നൽകുന്നു.
- ii. വ്യാപാര സംരംഭകന്റെ മേന്മ ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുക.
 - (a) മുൻകൈയെടുക്കൽ
 - (b) അനുഭവ സമ്പത്തിന്റെ അപര്യാപ്തത
 - (c) ആത്മവിശ്വാസത്തിന്റെ കുറവ്
 - (d) തീരുമാനമെടുക്കാനുള്ള കഴിവില്ലായ്മ
- iii. താഴെ പറയുന്നവയിൽ വ്യാപാര സംരംഭകന്റെ ധർമ്മമല്ലാത്തതേത് ?
 - (a) ആശയങ്ങൾ പ്രവൃത്തികളായി മാറ്റുന്നത്
 - (b) പ്രായോഗികതാ പഠനം
 - (c) വിഭവ സമാഹരണം
 - (d) നിലവിലുള്ള വ്യാപാര സ്ഥാപനം അടച്ച് പുട്ടുക
- iv. ഒരു വ്യാപാരം തുടങ്ങുവാൻ സാധിക്കുന്നത് ആർക്കാണ് ?
 - (a) ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസമുള്ള വ്യക്തിക്ക് മാത്രം
 - (b) അക്ഷരാഭ്യാസമില്ലാത്ത വ്യക്തിക്ക് മാത്രം
 - (c) സമ്പന്നനായ ഒരു വ്യക്തിക്ക് മാത്രം
 - (d) മേൽ പറഞ്ഞ ഏതെങ്കിലും ഒരാൾക്ക്
- v. ഒരു വ്യാപാര സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകൻ മനസ്സിൽ സൂക്ഷിക്കേണ്ടത്

(a) ലാഭസമ്പാദനം	(b) നഷ്ട സാധ്യത
(c) ലാഭം	(d) മേൽ പറഞ്ഞവയെല്ലാം



നിങ്ങൾ എന്തെല്ലാം പഠിച്ചു

- വ്യാപാര അവസരങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുന്നതിൽ ക്രിയാത്മകവും, നൂതനാത്മകതയും പിന്തുടരുന്ന ഒരു വ്യക്തിയാണ് വ്യാപാര സംരംഭകൻ. അയാൾക്ക് നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനും, വ്യാപാരം നടത്തുന്നതിനുമുള്ള കഴിവുകൾ ഉണ്ടായിരിക്കും. വ്യാപാര സംരംഭക പ്രവൃത്തിയിലൂടെ സംരംഭകൻ സ്വയം വ്യാപാര പ്രവർത്തനത്തിൽ ഏർപ്പെടുന്നതിന് പുറമെ അയാൾ മറ്റുള്ളവർക്ക് തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിച്ചുകൊടുക്കുകയും ചെയ്യും.
- വളർച്ചയും ശ്രേഷ്ഠതയും കൈവരിക്കുന്നതിനായി നിരന്തരം ശ്രമിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു വ്യക്തിയുടെ അനുഷ്ഠാനത്തെയും പ്രാഗത്ഭ്യത്തെയും ആണ്



കുറിപ്പുകൾ

വ്യാപാര സംരംഭകത്വം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. നവീനവൽക്കരണ പ്രവർത്തനങ്ങളിലൂടെയും, ഊർജ്ജസ്വലതയിലൂടെയും, നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നതിലൂടെയും ആണ് ഇത് സാധ്യമാകുന്നത്.

- രാജ്യത്തിന്റെ വളർച്ചക്കും സാമ്പത്തിക വികസനത്തിനും ഇടയാക്കുമെങ്കിൽ വ്യാപാര സംരംഭകൻ എല്ലാ രാജ്യങ്ങൾക്കും ആവശ്യമാകുന്നു.
- മുൻകൈയെടുക്കൽ, നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനുള്ള മനസ്സ്, അനുഭവത്തിൽ നിന്നും പാഠം ഉൾക്കൊള്ളാനുള്ള കഴിവ്, പ്രേരണ, ആത്മവിശ്വാസം, കഠിനാധ്വാനത്തിനുള്ള ക്രമീകരണം, തീരുമാനമെടുക്കാനുള്ള കഴിവ് എന്നിവയാണ് ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകനുണ്ടായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങൾ.
- വ്യാപാര അവസരങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുക, ആശയത്തെ പ്രവൃത്തിയാക്കി മാറ്റുക, പ്രായോഗികത പഠനം നടത്തുക, വിഭവങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുക, വ്യാപാര സ്ഥാപനം തുടങ്ങുക, ശരിയായ രീതിയിൽ വ്യാപാരം നടത്തുക, വളർച്ചയും വികസനവും സാധ്യമാക്കുക എന്നിവയാണ് ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകന്റെ പ്രധാന ധർമ്മങ്ങൾ.
- നിലവിലുള്ള ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകനോ, പുതിയ ആളിനോ, വ്യാപാര പശ്ചാത്തല ഉള്ള ആളിനോ, ഇല്ലാത്തയാളിനോ, വിദ്യാഭ്യാസമുള്ളയാളിനോ ഇല്ലാത്തയാളിനോ, ഗ്രാമത്തിൽ നിന്നുള്ളയാളിനോ നഗരത്തിൽ നിന്നുള്ളയാളിനോ ഒരു വ്യാപാരസംരംഭം ആരംഭിക്കാവുന്നതാണ്. വ്യാപാരം തുടങ്ങുന്നതിന് വേണ്ട ഇച്ഛാശക്തിയും, ആത്മവിശ്വാസവുമാണ് പ്രധാനം.
- സ്വന്തമായ മുതൽ മുടക്കിലൂടെയോ, അല്ലെങ്കിൽ ബാങ്കുകൾ, മറ്റ് ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ, എന്നിവയിൽ നിന്നുള്ള വായ്പകൾ വഴിയോ വ്യാപാര സംരംഭകന് ആവശ്യമായ ധനം സമാഹരിക്കാവുന്നതാണ്.
- വിജയകരമായ രീതിയിൽ ഒരു വ്യാപാരം നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്നതിന് ഏറ്റവും ഉചിതം വിപണിയിൽ നല്ല ഡിമാന്റുള്ള ഒരു ഉൽപ്പന്നം തിരഞ്ഞെടുത്ത് അതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുകയാണ്.



പാഠ്യാന്ത്യ അഭ്യാസം

1. വ്യാപാര സംരംഭകത്വം എന്തെന്ന് നിർവ്വചിക്കുക
2. ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകനുണ്ടായിരിക്കേണ്ട മൂന്ന് സവിശേഷതകൾ വ്യക്തമാക്കുക.
3. ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകനാകുന്നതിന്റെ പ്രാധാന്യം വ്യക്തമാക്കുക
4. ഒരു നല്ല വ്യാപാര സംരംഭകനുണ്ടായിരിക്കേണ്ട ഏതെങ്കിലും മൂന്ന് ഗുണങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക
5. പ്രേരണ എങ്ങനെയാണ് വിജയത്തിന്റെ താക്കോലാകുന്നതെന്ന് വിശദീകരിക്കുക
6. ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകന്റെ വിവിധ ധർമ്മങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് വിശദമാക്കുക
7. പേന നിർമ്മിക്കുന്ന ഒരു ചെറുകിട വ്യാപാര സംരംഭം തുടങ്ങുമ്പോൾ നിങ്ങൾ പരിഗണിക്കേണ്ട പ്രധാന ഘടകങ്ങൾ എന്തെല്ലാം ?



പാഠ്യാധിഷ്ഠിത ചോദ്യങ്ങളുടെ ഉത്തരസൂചിക

- 20.1 (i) ശരി, (ii) തെറ്റ്, (iii) ശരി,
(iv) തെറ്റ്, (v) ശരി, (vi) ശരി

മൊഡ്യൂൾ - 6

വ്യാപാരത്തിലുള്ള
തൊഴിലവസരങ്ങൾ



കുറിപ്പുകൾ

വ്യാപാര സംരംഭകത്വം

20.2 (i) തെറ്റ്, (ii) ശരി, (iii) തെറ്റ്, (iv) ശരി,

20.3 Self answer.

20.4 I. (i) തെറ്റ്, (ii) ശരി, (iii) തെറ്റ്, (iv) തെറ്റ്, (v) ശരി

II. (i) d, (ii) a, (iii) d, (iv) d, (v) d

നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്

- നിങ്ങളുടെ ഏറ്റവും അടുത്തുള്ള ഒരു വ്യവസായ സ്ഥാപനം സന്ദർശിച്ച് അതിന്റെ പ്രവർത്തനം വീക്ഷിക്കുക
- നിങ്ങളുടെ പ്രദേശത്തുള്ള ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകനെ കണ്ട് അയാളുടെ വിജയരഹസ്യം എന്തെന്ന് ചർച്ചചെയ്യുക.

മോഡ്യൂൾ - 7

മാക്സിമം മാർക്ക്

00

പഠനസമയം

30

പ്രാക്ടിക്കൽ / പ്രോജക്ട് വർക്ക്

സ്വയം തൊഴിലിലൂടെയോ കൂലി തൊഴിലിലൂടെയോ പഠിതാക്കൾ അവസാനമായി ചെന്നെത്തുന്നത് തൊഴിൽ മേഖലയിലാണ്. തൊഴിൽ മേഖലയിലുള്ള അവരുടെ വിജയം ഏൽപ്പിച്ച് കൊടുത്ത ജോലികൾ എത്ര വൈദഗ്ദ്ധ്യത്തോടെ പൂർത്തിയാക്കി എന്നതിനെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. ഈ മോഡ്യൂൾ തയ്യാറാക്കിയിരിക്കുന്നത് കേസ് സ്റ്റഡി രീതി ഉപയോഗിച്ച് ഏൽപ്പിക്കപ്പെട്ട ജോലികൾ കാര്യക്ഷമതയോടെ പൂർത്തിയാക്കുവാൻ വേണ്ട മാർഗ്ഗങ്ങൾ നൽകാനും, വിദ്യാർത്ഥികളിൽ വ്യാപാരത്തിന്റെ വിവിധ തലങ്ങളെക്കുറിച്ച് മനസ്സിലാക്കുവാൻ തക്കവണ്ണം അവരുടെ കഴിവുകൾ വികസിപ്പിക്കുവാനും അത് അവരുടെ ജീവിതത്തിൽ പുതിയ മാനങ്ങൾ നൽകുവാനും പ്രോജക്ട് വർക്ക് സഹായിക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. ഈ മോഡ്യൂൾ പൊതു പരീക്ഷയുടെ ഭാഗമല്ല.



21

ബിസിനസ് സ്റ്റഡീസിനെ കുറിച്ചുള്ള പ്രായോഗിക പരിജ്ഞാനം

വിദ്യാർത്ഥികളിൽ വ്യാപാരത്തിന്റെ വിവിധ തലങ്ങളെക്കുറിച്ച് മനസ്സിലാക്കുവാൻ തക്കവണ്ണം അവരുടെ കഴിവുകൾ വികസിപ്പിക്കുവാനും അത് അവരുടെ ജീവിതത്തിൽ പുതിയ മാനങ്ങൾ നൽകുവാനും പ്രോജക്ട് വർക്ക് സഹായിക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു.

പ്രോജക്ട്സ്

1. നിങ്ങളുടെ ചുറ്റിലുമുള്ള അഞ്ച് ജോലിക്കാരെ കണ്ടെത്തി അവരുടെ ജീവിത മാർഗ്ഗം എന്തെന്ന് കണ്ടുപിടിക്കുക. അവയെ കച്ചവടം, പ്രൊഫഷൻ, തൊഴിൽ എന്നിവയായി തരംതിരിച്ച് താഴെ കാണുന്ന രൂപത്തിൽ എഴുതുക.

നമ്പർ	സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേരും അഡ്രസ്സും	ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ/സേവനത്തിന്റെ പേര്	കച്ചവടം/പ്രൊഫഷൻ തൊഴിൽ
1			
2			
3			
4			
5			

ഈ മൂന്ന് സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളും (കച്ചവടം/പ്രൊഫഷൻ/തൊഴിൽ) താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന സൂചകങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് താരതമ്യം ചെയ്യുക.

അടിസ്ഥാനം	കച്ചവടം	പ്രൊഫഷൻ	തൊഴിൽ
അർത്ഥം			
നിയന്ത്രിക്കുന്നത്			
പെരുമാറ്റച്ചട്ടം			
വ്യവസ്ഥകളും നിബന്ധനകളും			
പ്രതിഫലം			
നഷ്ടസാധ്യത			

മൊഡ്യൂൾ - 7

പ്രാക്ടിക്കൽ/
പ്രോജക്ട് വർക്ക്



കുറിപ്പുകൾ

2. ഏതെങ്കിലും അഞ്ച് ഷോപ്പ് ഉടമകളോട് അല്ലെങ്കിൽ ഏതെങ്കിലും കച്ചവടക്കാരുോട് സംസാരിച്ച് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ കണ്ടുപിടിക്കുക.
 - (a) അവർ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ/സേവനങ്ങൾ
 - (b) ഭൂമി, തൊഴിലാളി, മൂലധനം മുതലായവ പോലെ അവർ നിക്ഷേപിച്ച വിഭവങ്ങൾ
 - (c) ലാഭം നേടുവാനായി അവർ അഭിമുഖീകരിച്ച അനിശ്ചിതത്വവും നഷ്ട സാധ്യതകളും.

നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് കാണിച്ചിരിക്കുന്ന രൂപത്തിൽ തയ്യാറാക്കുക.

നമ്പർ	സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേരും അഡ്രസ്സും	ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ/സേവനത്തിന്റെ പേര്	ഭൂമി സ്വ.മീ	ജീവനക്കാരുടെ എണ്ണം	നേരിട്ട അനിശ്ചിതത്വം
1					
2					
3					
4					
5					

3. ഇന്ത്യയുടെ പ്രധാനപ്പെട്ട കയറ്റുമതി/ ഇറക്കുമതി ഉൽപ്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് പത്രമാസികകളിൽ നിന്നും പുസ്തകങ്ങളിൽ നിന്നും വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുക. കൂടാതെ വിദേശ വ്യാപാരം നടത്തുന്ന അഞ്ച് പോർട്ടുകളുടെയെങ്കിലും പേര് കണ്ടുപിടിക്കുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ പറയുന്ന രൂപത്തിൽ തയ്യാറാക്കുക.

ഇറക്കുമതി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ

നമ്പർ	ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ/സാധനത്തിന്റെ പേര്	ഇറക്കുമതി സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേര്	ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന രാജ്യം	ഇറക്കുമതിക്ക് വേണ്ടി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഇന്ത്യൻ തുറമുഖം

കയറ്റുമതി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ

നമ്പർ	ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ/സാധനത്തിന്റെ പേര്	ഇറക്കുമതി സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേര്	ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന രാജ്യം	ഇറക്കുമതിക്ക് വേണ്ടി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഇന്ത്യൻ തുറമുഖം



കുറിപ്പുകൾ

4. നിങ്ങളുടെ സമീപ പ്രദേശത്തുള്ള കട ഉടമകളിൽ നിന്നോ അല്ലെങ്കിൽ വ്യാപാരികളിൽ നിന്നോ ബിസിനസ്സ് നടത്തുന്നതിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് കണ്ടുപിടിക്കുക. ഈ ലക്ഷ്യങ്ങളെ നിങ്ങൾ പഠിച്ച വ്യത്യസ്ത തരത്തിലുള്ള കച്ചവട ലക്ഷ്യങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ തരം തിരിക്കുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ പറയുന്ന രൂപത്തിൽ കാണിക്കുക.

നമ്പർ	സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേരും അഡ്രസ്സും	ലക്ഷ്യം	വിവിധ തരത്തിലുള്ള ലക്ഷ്യങ്ങൾ/സാമ്പത്തിക മാനുഷിക/സാമൂഹ്യം ദേശീയം/അന്തർദേശീയം
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			

5. നിങ്ങളുടെ സമീപ പ്രദേശത്ത് നടത്തിവരുന്ന അഞ്ച് കച്ചവട പ്രവർത്തനങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക. അവയെ വ്യവസായം അല്ലെങ്കിൽ വാണിജ്യം എന്നിങ്ങനെ തരംതിരിക്കുക. കൂടാതെ, വ്യവസായത്തിൽ വീണ്ടും പ്രാഥമികം, ദ്വിതീയം, ത്രിതീയം എന്നിങ്ങനെ തരംതിരിക്കാമോ? നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ കാണിച്ചിരിക്കുന്ന രൂപത്തിൽ എഴുതുക.

നമ്പർ	സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേരും അഡ്രസ്സും	കച്ചവട പ്രവർത്തനത്തിന്റെ സ്വഭാവം	വ്യവസായം/വാണിജ്യം	വ്യത്യസ്ത വ്യവസായങ്ങൾ/വ്യവസായമാണെങ്കിൽ
1				
2				
3				
4				
5				

6. നിങ്ങളുടെ അടുത്തുള്ള മാർക്കറ്റിലെ അഞ്ച് കടകളെക്കുറിച്ച് സർവ്വെ നടത്തുകയും വിവിധ കടകളുടെ പട്ടിക തയ്യാറാക്കുകയും ചെയ്യുക. വ്യക്തികളുടെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള നാല് കച്ചവടയൂണിറ്റുകളെ കണ്ടെത്തുക. നിങ്ങളുടെ സമീപത്തുള്ള ഏതെങ്കിലും ചെറിയ കട ഉടമയോട് അദ്ദേഹത്തിന്റെ കച്ചവടം വിപുലീകരിക്കുന്നതിനായി അദ്ദേഹം നേരിട്ട പ്രശ്നങ്ങൾ എന്തെല്ലാമെന്ന് ചോദിക്കുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ പറയുന്ന രൂപത്തിൽ കാണിക്കുക.

നമ്പർ	സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേരും അഡ്രസ്സും	കച്ചവട പ്രവർത്തനത്തിന്റെ സ്വഭാവം	വ്യവസായം/വാണിജ്യം	വ്യത്യസ്ത വ്യവസായങ്ങൾ/വ്യവസായമാണെങ്കിൽ
1				
2				
3				
4				
5				

വ്യക്തി ഉടമകൾ കച്ചവടം വിപുലീകരിച്ചപ്പോൾ നേരിട്ട പ്രശ്നങ്ങൾ

മൊഡ്യൂൾ - 7

പ്രാക്ടിക്കൽ/
പ്രോജക്ട് വർക്ക്



കുറിപ്പുകൾ

7. ഏതെങ്കിലും അഞ്ച് നിത്യോപയോഗ സാധനങ്ങൾ (പായ്ക്ക് ചെയ്തത്) ശേഖരിക്കുകയും അവ ഉൽപ്പാദിപ്പിച്ച കമ്പനികളുടെ പട്ടികയും തയ്യാറാക്കുക. മേൽ പറഞ്ഞ കമ്പനികളെ പബ്ലിക്/പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനികളാക്കി തരംതിരിക്കുക. ഇവയിൽ മൾട്ടി നാഷണൽ കമ്പനികൾ ഏതെല്ലാമാണ്? നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ പറയുന്ന രൂപത്തിൽ കാണിക്കുക.

നമ്പർ	പായ്ക്ക് ചെയ്ത ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പേര്	ഉൽപ്പാദക കമ്പനിയുടെ പേര്	വിവിധതരം കമ്പനികൾ പ്രൈവറ്റ്/പബ്ലിക്	മൾട്ടി നാഷണൽ കമ്പനി ടിക്ക് ചെയ്യുക
1				
2				
3				
4				
5				

8. നിങ്ങളുടെ സമീപത്തുള്ള ഒരു മാർക്കറ്റ് സന്ദർശിച്ച് ഏതെങ്കിലും അഞ്ച് കച്ചവടക്കാരോട് അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൊണ്ട് വരാൻ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഗതാഗത മാർഗ്ഗം ഏതാണെന്നും എന്തുകൊണ്ട് ഈ ഗതാഗതമാർഗ്ഗം ഉപയോഗിക്കുന്നുവെന്നും ചോദിക്കുക. ഈ ഗതാഗത മാർഗ്ഗത്തിന്റെ ഗുണങ്ങളും ദോഷങ്ങളും അവരോട് ചോദിക്കുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ കാണുന്ന രൂപത്തിൽ എഴുതുക.

നമ്പർ	സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേര്	വിൽക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പേര്	ഗതാഗത മാർഗ്ഗം	ഗതാഗതത്തിന്റെ മേന്മ	ഗതാഗതത്തിന് ന്യൂനതകൾ
1					
2					
3					
4					
5					

9. വർഷം മുഴുവൻ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുകയും എന്നാൽ പ്രത്യേക സീസണിൽ മാത്രം ഉപയോഗിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന നാല് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക. ചില പ്രത്യേക സീസണിൽ മാത്രം ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുകയും എന്നാൽ വർഷം മുഴുവൻ ഉപയോഗിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന നാല് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന രൂപത്തിൽ എഴുതുക.

വർഷം മുഴുവൻ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പട്ടിക

നമ്പർ	ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പേര്	ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന മാസങ്ങൾ	ഉപയോഗിക്കുന്ന മാസങ്ങൾ
1			
2			
3			
4			



പ്രത്യേക സീസണിൽ മാത്രം ഉല്പാദിപ്പിക്കുകയും എന്നാൽ വർഷം മുഴുവൻ ഉപയോഗിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പട്ടിക

നമ്പർ	ഉൽപന്നത്തിന്റെ പേര്	ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന മാസങ്ങൾ	ഉപയോഗിക്കുന്ന മാസങ്ങൾ
1			
2			
3			
4			

ഈ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സൂക്ഷിച്ച് വയ്ക്കുവാനുള്ള സംഭരണത്തിന്റെ ആവശ്യകതയും പ്രാധാന്യവും ചർച്ച ചെയ്യുക.

- നിങ്ങളുടെ സമീപത്തുള്ള ഏതെങ്കിലും അഞ്ച് ഏകാഗത കച്ചവടക്കാരുടെ അവർക്ക് തങ്ങളുടെ കച്ചവടം പങ്കാളിത്ത വ്യവസ്ഥയിലേക്ക് മാറ്റുവാൻ താൽപ്പര്യമുണ്ടോ എന്നന്വേഷിക്കുക. അവർ പറയുന്ന കാരണങ്ങൾ എഴുതി എടുക്കുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ കാണുന്ന രൂപത്തിൽ എഴുതുക.

പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരത്തിലേക്ക് മാറ്റുവാൻ താൽപ്പര്യമുള്ള ഏകാഗതവ്യാപാരികളുടെ പട്ടിക

നമ്പർ	ഏകാഗത സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേര്	ഏകാഗത വ്യാപാരിയുടെ പേര്	മാറ്റുവാനുള്ള കാരണം
1			
2			
3			
4			
5			

പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരത്തിലേക്ക് മാറ്റുവാൻ താൽപ്പര്യമില്ലാത്ത ഏകാഗതവ്യാപാരികളുടെ പട്ടിക

നമ്പർ	ഏകാഗത സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേര്	ഏകാഗത വ്യാപാരിയുടെ പേര്	മാറ്റുവാതിരിക്കാനുള്ള കാരണം
1			
2			
3			
4			
5			

മൊഡ്യൂൾ - 7

പ്രാക്ടിക്കൽ/
പ്രോജക്ട് വർക്ക്



കുറിപ്പുകൾ

11. നിങ്ങളുടെ സമീപത്തുള്ളതോ വില്ലേജിലുള്ളതോ അല്ലെങ്കിൽ അടുത്ത വില്ലേജിലോ ഉള്ള ഏതെങ്കിലും അഞ്ച് സഹകരണസംഘങ്ങളുടെ ഓഫീസുകൾ സന്ദർശിക്കുകയും താഴെ പറയുന്നവയ്ക്ക് ഉത്തരം കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്യുക.
 - a. സഹകരണസംഘത്തിന്റെ ലക്ഷ്യമെന്താണ്?
 - b. ആരെല്ലാമാണ് സഹകരണസംഘത്തിലെ അംഗങ്ങൾ?
 - c. സഹകരണസംഘങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണ്?
 - d. സഹകരണസംഘത്തിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണ്?

നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ കാണുന്ന രൂപത്തിൽ തയ്യാറാക്കുക

നമ്പർ	സൊസൈറ്റിയുടെ പേര്	സൊസൈറ്റിയുടെ ഉദ്ദേശം	അംഗങ്ങളുടെ എണ്ണം	സംസ്ഥാന പ്രവർത്തനങ്ങൾ	പ്രവർത്തനത്തിൽ വരുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ
1					
2					
3					
4					
5					

12. നിങ്ങളുടെ സമീപത്തുള്ള ബാങ്കുകളുടെ പട്ടിക തയ്യാറാക്കുകയും അവയുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് തരം തിരിക്കുകയും ചെയ്യുക.

നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന രൂപത്തിൽ തയ്യാറാക്കുകയും കൊമേഴ്സ്യൽ ബാങ്കുകളുടെ വിവിധ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യുകയും ചെയ്യുക.

നമ്പർ	ബാങ്കിന്റെ പേര്	ബ്രാഞ്ച്	പ്രധാന പ്രവർത്തനം	വിവിധതരം ബാങ്കുകൾ ദേശസാൽകൃത/സ്വകാര്യ/സഹകരണ ഗ്രാമീണ ബാങ്കുകൾ
1				
2				
3				
4				
5				

13. നിങ്ങളുടെ അടുത്തുള്ള ഏതെങ്കിലും ബാങ്കിന്റെ ബ്രാഞ്ച് സന്ദർശിക്കുകയും ആ ബ്രാഞ്ചിന്റെ തുടങ്ങാവുന്ന വിവിധ അക്കൗണ്ടുകളെ കുറിച്ച് വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുകയും ചെയ്യുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ കാണുന്ന രൂപത്തിൽ കാണിക്കുക.



നമ്പർ	വിവിധതരം അക്കൗണ്ട്	അക്കൗണ്ട് തുടങ്ങുവാൻ വേണ്ട കുറഞ്ഞ തുക	പലിശ നിരക്ക്	പൂർത്തിയാകുന്ന കാലാവധി അങ്ങനെയുണ്ടെങ്കിൽ മനസ്സെടുക്കുക	അനുയോജ്യത
1	സമ്പാദ്യ അക്കൗണ്ട്				
2	പ്രചലിത അക്കൗണ്ട്				
3	ആവർത്തന അക്കൗണ്ട്				
4	സ്ഥിര നിക്ഷേപ അക്കൗണ്ട്				
5	പബ്ലിക് പ്രൊവിഡന്റ് ഫണ്ട്				

14. വിവിധ തരത്തിലുള്ള അനിശ്ചിതത്വത്തിനു ഇൻഷുറൻസ് സുരക്ഷ എടുത്തിട്ടുള്ള നിങ്ങളുടെ സമീപത്തുള്ള കച്ചവടക്കാരെ സന്ദർശിക്കുക. അങ്ങനെയുള്ള അഞ്ച് കച്ചവടക്കാരുടെയെങ്കിലും പേര്, അഡ്രസ്സ്, അവർ എടുത്ത ഇൻഷുറൻസ് സുരക്ഷയുടെ സ്വഭാവം, പോളിസിയുടെ പേര്, പോളിസിയുടെ മേന്മകൾ തുടങ്ങിയവ ശേഖരിക്കുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ പറയുന്ന രൂപത്തിൽ കാണിക്കുക.

നമ്പർ	വ്യാപാരിയുടെ പേരും അഡ്രസ്സും	ഇൻഷുറൻസ് സുരക്ഷയുടെ സ്വഭാവം	പോളിസിയുടെ പേര്	ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ പേര്
1				
2				
3				
4				
5				

വിവിധ തരം ഇൻഷുറൻസ് പോളിസികളുടെ മേന്മകൾ, പോളിസിയുടെ പേര് അനുസരിച്ച് എഴുതുക.

15. നിങ്ങളുടെ ന്യൂസ് പേപ്പർ വായിച്ച് അതിലെ ലേഖനങ്ങളിൽ നിന്നും പരസ്യങ്ങളിൽ നിന്നും തപാൽ വഴിയുള്ള കച്ചവടം നടത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കണ്ടുപിടിക്കുക. തപാൽ വഴി നടത്തുന്ന വ്യാപാരത്തിന്റെ മേന്മകളെക്കുറിച്ചും ദോഷങ്ങളെക്കുറിച്ചും പഠനം നടത്തുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ പറയുന്ന രൂപത്തിൽ കാണിക്കുക.

മൊഡ്യൂൾ - 7

പ്രാക്ടിക്കൽ/
പ്രോജക്ട് വർക്ക്



കുറിപ്പുകൾ

നമ്പർ	പരസ്യദാതാവിന്റെ പേരും അഡ്രസ്സും	ഉൽപന്നം	വാണിജ്യമുദ്ര	ടെൻഡർ സീകരിക്കുന്ന രീതി (ലെറ്റർ/ടെലിഫോൺ/എസ്എംഎസ്/ഇ-മെയിൽ)
1				
2				
3				
4				
5				

തപാൽ വഴിയുള്ള കച്ചവടത്തിന്റെ മേന്മകൾ, ന്യൂനതകൾ തരംതിരിച്ച് എഴുതുക.

- ദൈനംദിന ജീവിതത്തിൽ നിങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന സാധനങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ഒരു പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക. ഒരു ഉപഭോക്താവ് എന്ന നിലയിൽ ഈ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ എന്തെങ്കിലും പ്രശ്നങ്ങൾ നേരിട്ടിട്ടുണ്ടോ? ഉപഭോക്താക്കളുടെ വിവിധ അവകാശങ്ങളെക്കുറിച്ച് പഠിക്കുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന രൂപത്തിൽ എഴുതുക.

നമ്പർ	ഉൽപന്നം/ സേവനത്തിന്റെ പേര്	ഉൽപാദകൻ/ ദാതാവ് പേര്	നേരിടുന്ന പ്രശ്നം	ഉപഭോക്താവിന്റെ ബന്ധപ്പെട്ട അവകാശം
1				
2				
3				
4				
5				

- വിദേശ കമ്പനിയുമായി പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം നടത്തുന്ന ഏതെങ്കിലും അഞ്ച് ഇൻഡ്യൻ കമ്പനികളുടെ ലിസ്റ്റ് തയ്യാറാക്കുക. ഈ പങ്കാളിത്ത സംരംഭത്തിൽ നിന്ന് പ്രത്യക്ഷമായി ലഭിക്കുന്ന അഞ്ച് മേന്മകൾ കണ്ടുപിടിക്കുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന രൂപത്തിൽ എഴുതുക.

നമ്പർ	ഇൻഡ്യൻ കമ്പനിയുടെ പേര്	വിദേശ കമ്പനിയുടെ പേര്	രാജ്യത്തിന്റെ പേര്	ഉൽപന്നം
1				
2				
3				
4				
5				

പങ്കാളിത്തസംരംഭത്തിന്റെ മേന്മകൾ തരംതിരിച്ച് എഴുതുക



18. ന്യൂസ് പേപ്പറുകളോ മാസികകളോ മറ്റു വ്യാപാര സ്രോതസ്സുകളോ ഉപയോഗിച്ച് നിങ്ങളുടെ കാഴ്ചപ്പാടിൽ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വമുള്ള അഞ്ച് കമ്പനികളേയും സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വമില്ലാത്ത അഞ്ച് കമ്പനികളേയും കണ്ടുപിടിച്ച് വിശദീകരിക്കുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന രൂപത്തിൽ കാണിക്കുക.

സാമൂഹ്യപ്രതിബദ്ധതയുള്ള കമ്പനികൾ

നമ്പർ	കമ്പനിയുടെ പേര്	കമ്പനിയുടെ സാമൂഹ്യപ്രവർത്തനം	സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വത്തിന്റെ പേര്
1			
2			
3			
4			
5			

സാമൂഹ്യപ്രതിബദ്ധത ഇല്ലാത്ത കമ്പനികൾ

നമ്പർ	കമ്പനിയുടെ പേര്	സോഷ്യൽ ഉത്തരവാദിത്തം കാണിക്കുന്ന കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനം	സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വത്തിന്റെ പേര്
1			
2			
3			
4			
5			

19. ന്യൂസ് പേപ്പറിലേയും മാസികകളിലേയും പരസ്യങ്ങൾ വഴിയായി ഉൽപ്പാദകർ അവതരിപ്പിക്കുന്ന വിവിധ പ്രോത്സാഹന സ്കീമുകളെക്കുറിച്ച് വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുക. നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ കാണുന്ന രൂപത്തിൽ തയ്യാറാക്കുക.

നമ്പർ	ഉൽപ്പാദകന്റെ പേര്	വാണിജ്യമുദ്രയോടു കൂടിയ ഉൽപന്നം	സ്കീം	വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹന സ്കീമിന്റെ പേര്
1				
2				
3				
4				
5				

മൊഡ്യൂൾ - 7

പ്രാക്ടിക്കൽ/
പ്രോജക്ട് വർക്ക്



കുറിപ്പുകൾ

20. താഴെ തന്നിരിക്കുന്ന രൂപത്തിൽ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന ധന സ്രോതസ്സുകളെക്കുറിച്ച് ഒരു താരതമ്യ പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക.

നമ്പർ	താരതമ്യത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനം	ഇക്വിറ്റി ഷെയർ	ഡിബന്റർ	ബാങ്കുകളിൽ നിന്നുള്ള ലോൺ	പബ്ലിക് ഡെപ്പോസിറ്റ്
1	എളുപ്പത്തിലുള്ള ലഭ്യത				
2	ചിലവ്				
3	സംഘടനാ രൂപം				
4	നിയന്ത്രണം				
5	സാമ്പത്തിക വിശ്വസ്തതയുള്ള സാധീനം				
6	അയവ്				
7	നികുതി ലാഭങ്ങൾ				

പാഠ്യപദ്ധതി

ബിസിനസ് സ്റ്റഡീസ്

(സെക്കണ്ടറി കോഴ്സ്)

1. സാഹചര്യം

വളരെ സങ്കീർണ്ണവും വിശാലവുമായ ഒരു വ്യാപാര പരിസ്ഥിതിയിലാണ് നാമിന് ജീവിക്കുന്നത്. സമ്പന്നനെന്നോ, പാവപ്പെട്ടവനെന്നോ വ്യത്യാസമില്ലാതെ നമ്മുടെ അടിസ്ഥാന ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റി, ജീവിത നിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തി ജീവിതം സുഖകരമാക്കുവാൻ നമുക്ക് ചുറ്റുമുള്ള വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ സഹായിക്കുന്നു. വ്യാപാരത്തിന്റെ ഇന്നത്തെ പ്രവർത്തനങ്ങളും മുൻപ് നാം ചെയ്തുകൊണ്ടിരുന്ന വിവിധതരം വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളും നമുക്ക് ഇപ്പോൾ ഓർമ്മിക്കാവുന്നതും താരതമ്യം ചെയ്യാവുന്നതുമാണ്. ശാസ്ത്രത്തിന്റേയും സാങ്കേതിക വിദ്യയുടേയും മുന്നേറ്റവും മികച്ച ആശയവിമിമയ സംവിധാനവും ഇന്നത്തെ വ്യാപാര ലോകത്തെ ഒരു ആഗോള മാർക്കറ്റ് ആക്കി മാറ്റിയിരിക്കുന്നു. ഒരു രാജ്യത്ത് ഉൽപാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഇന്ന് മറ്റ് രാജ്യങ്ങളിൽ അപ്പോൾ തന്നെ ലഭ്യമാക്കുന്നു. ശാസ്ത്രീയ മാനേജ്മെന്റ്, ആധുനിക വിവര, വാർത്താ വിനിമയ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ ഉപയോഗം, മൂലധന ലഭ്യത, ഇൻഷുറൻസ് തുടങ്ങിയ സങ്കീർണ്ണമായ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ആശ്വാസവും സുരക്ഷിതത്വവും നൽകുന്നു. അതുകൊണ്ട് പഠിതാക്കൾക്ക് അവരുടെ നിത്യജീവിതത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്ന ആധുനിക വ്യാപാര പരിസ്ഥിതിയെ അറിയുകയും അവയുമായി ഇടപഴകുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ് ഇപ്പോഴത്തെ ആവശ്യം. വ്യാപാരലോകത്തെക്കുറിച്ച് അടിസ്ഥാനപരമായ പല അറിവുകളും സ്വായത്തമാക്കുവാനും സെക്കണ്ടറി തലത്തിലുള്ള ബിസിനസ് സ്റ്റഡീസ് വളരെ സഹായകമാകും.

2. ലക്ഷ്യങ്ങൾ

സെക്കണ്ടറി തലത്തിൽ ബിസിനസ് സ്റ്റഡീസ് പഠിപ്പിക്കുന്നതിന്റെ വിശാലമായ ലക്ഷ്യങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാണ്.

- i. വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ വ്യാപ്തിയും സവിശേഷതകളും സാമൂഹ്യ പ്രതിബന്ധതയും മനസ്സിലാക്കുക.
- ii. വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളെ വ്യവസായം, വാണിജ്യം എന്നിവയായി തരംതിരിച്ച് അനുയോജ്യമായ ബിസിനസ് സംരംഭങ്ങൾ ഏതെന്ന് തീരുമാനിക്കുക.
- iii. വ്യാപാര അനുബന്ധ പ്രവർത്തനങ്ങളായ, സംഭരണം, ഗതാഗതം, ആശയ വിനിമയം, തപാൽ ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷുറൻസ് തുടങ്ങിയവയുടെ ആവശ്യകതയും പ്രാധാന്യവും മനസ്സിലാക്കുക.
- iv. ഇ-ബാങ്കിംഗ്, ബി.പി.ഒ, കെ.പി.ഒ തുടങ്ങിയ നവീന വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ച് പ്രതിപാദിക്കുക.
- v. വിവിധ വിതരണ ശൃംഖലകളെക്കുറിച്ചും വ്യത്യസ്ത ചില്ലറ വ്യാപാര രീതികളെക്കുറിച്ചും വിശദീകരിക്കുക.
- vi. പരസ്യം, വിൽപന പ്രോത്സാഹനം, വ്യക്തിഗത വിൽപന തുടങ്ങിയവയുടെ ആവശ്യകതയും പ്രാധാന്യവും ചർച്ച ചെയ്യുക.
- vii. ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണം, ഉപഭോക്താക്കളുടെ പരാതി പരിഹാര സംവിധാനം തുടങ്ങിയവയുടെ ആവശ്യകതയും പ്രാധാന്യവും മനസ്സിലാക്കുക.
- viii. സ്വയം തൊഴിൽ ചെയ്യുന്നതിന്റെ പ്രാധാന്യത്തെക്കുറിച്ചും അതിനാവശ്യമായ കഴിവുകളെക്കുറിച്ചും മനസ്സിലാക്കുക.
- ix. കേസ് സ്റ്റഡി രീതിയിലൂടെ പ്രോജക്ട് വർക്ക് ചെയ്യുവാനുള്ള കഴിവ് വികസിപ്പിക്കുക.

3. വിഷയഘടന

ബിസിനസ് സ്റ്റഡീസ് സിലബസ് ഏഴ് മൊഡ്യൂൾ ആയി തിരിച്ചിരിക്കുന്നു.

മൊഡ്യൂൾ	തലക്കെട്ട്	മാർക്ക്സ്	മണിക്കൂർ
1	വ്യാപാരം: ആമുഖം	12	25
2	വ്യത്യസ്ത തരം ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപനങ്ങൾ	15	35
3	സേവന മേഖല	25	45
4	ക്രയം, വിക്രയം, വിതരണം	20	45
5	ഉപഭോക്തൃ ബോധവൽക്കരണം	16	35
6	വ്യാപാരം: തൊഴിൽ സാധ്യതകൾ	12	25
7	പ്രാക്ടിക്കൽ/പ്രൊജക്ട്	00	30
ആകെ		100	240

4. മൂല്യനിർണ്ണയം

ഈ വിഷയത്തിന്റെ മൂല്യനിർണ്ണയം ട്യൂട്ടർ മാർക്ക്ഡ് അസൈൻമെന്റ് (ടി.എം.എ) എന്ന അഭ്യന്തര മൂല്യ നിർണ്ണയത്തിലൂടെയും പ്രാക്ടിക്കൽ അടക്കമുള്ള പരീക്ഷയിലൂടെയും നടത്തപ്പെടുന്നു. ഒരു വർഷത്തിൽ ഒക്ടോബർ മാസത്തിലും ഏപ്രിൽ മാസത്തിലും ഫൈനൽ പരീക്ഷ നടത്തപ്പെടുന്നു. ടി.എം.എ. ഒരു പഠന തന്ത്രമായി കരുതാവുന്നതാണ്. പഠനപുരോഗതി മനസ്സിലാക്കുവാനും, പരീക്ഷയ്ക്ക് മികച്ച രീതിയിൽ തയ്യാറെടുക്കുവാനും ഇത് പഠിതാക്കളെ സഹായിക്കുന്നു. ടി.എം.എ.യുടെ ഫലം മാർക്ക് ഷീറ്റിൽ പ്രത്യേകം കാണിക്കുന്നതും എന്നാൽ പൊതു പരീക്ഷ മൊത്തമായുള്ള ഗ്രേഡിംഗിൽ അത് ഉൾപ്പെടുത്തുന്നതുമല്ല. മൊഡ്യൂൾ ഏഴ് (പ്രൊജക്ട് വർക്ക്) പരീക്ഷയുടെ ഭാഗമല്ലെങ്കിലും വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ച് പ്രായോഗിക പരിജ്ഞാനം നേടുവാൻ പഠിതാക്കളെ സഹായിക്കുന്നു. മേൽ പറഞ്ഞ രണ്ട് തരത്തിലുള്ള മൂല്യനിർണ്ണയ പ്രക്രിയകൾ കൂടാതെ മൂല്യനിർണ്ണയത്തിനുകുന്നു. ടെക്സ്റ്റ് ബുക്ക് ചോദ്യങ്ങൾ, അവസാന ഭാഗ പരിശീലനങ്ങൾ മുതലായവ ഓരോ അദ്ധ്യായത്തിലും പരമാവധി ഉൾക്കൊള്ളിച്ചിട്ടുണ്ട്.

5. കോഴ്സ് വിവരണം

5.1	വ്യാപാരം: ആമുഖം	12 മാർക്ക്	25 മണിക്കൂർ
-----	-----------------	------------	-------------

നാം ജീവിക്കുന്നത് ഒരു വ്യാപാര പരിസ്ഥിതിയിലാണ്. സമൂഹത്തിന്റെ ഒരു അവിഭാജ്യഘടകമാണ്. വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ വളരെ വിശാലമായ പ്രവർത്തന ശൃംഗലയിലൂടെ വിവിധങ്ങളായ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും നൽകി നമ്മുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് തൃപ്തി വരുത്തുന്നു. വ്യാപാര ലോകത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം, ലക്ഷ്യങ്ങൾ വിവിധ വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ, നവീന ആശയങ്ങളായ ഇ-കോമേഴ്സ് തുടങ്ങിയവയെക്കുറിച്ചും വ്യാപാരത്തിന് അതിന്റെ ഗുണഭോക്താക്കളോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വം മുതലായവയെക്കുറിച്ചും പഠിതാക്കൾക്ക് വേണ്ട അറിവ് ലഭ്യമാവുന്ന രീതിയിലാണ് ഈ മൊഡ്യൂൾ തയ്യാറാക്കിയിരിക്കുന്നത്.

5.1.1 വ്യാപാരം: ആമുഖം

ബിസിനസിന്റെ വ്യാപ്തിയും സ്വഭാവവും

- മനുഷ്യ പ്രവർത്തനങ്ങൾ : സാമ്പത്തിക, സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങൾ
- സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ : വ്യാപാരം, പ്രൊഫഷൻ, തൊഴിൽ

- വ്യാപാരം : അർത്ഥം, സവിശേഷതകൾ, പരിണാമം, ലക്ഷ്യങ്ങൾ - സാമ്പത്തികം, സാമൂഹ്യം, മാനുഷികം, ദേശീയം, അന്തർദേശീയം
- ബിസിനസ്സിന്റെ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം: ആശയം, വ്യത്യസ്ത തല്പര കക്ഷികളോടുള്ള ഉത്തരവാദിത്വം
- പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണവും, ബിസിനസ്സിന്റെ പങ്കും.

5.1.2 വ്യവസായവും വാണിജ്യവും

- വിവിധതരത്തിലുള്ള വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ - വ്യവസായം വാണിജ്യം
- വിവിധതരം വ്യവസായങ്ങൾ
- വാണിജ്യം - കച്ചവടവും അനുബന്ധ സേവന മേഖലകളും
- ഇ - കോമേഴ്സ് - അർത്ഥവും മേന്മകളും

5.2 വിവിധതരം വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ 15 മാർക്ക് 35 മണിക്കൂർ

ഉടമസ്ഥാവകാശം, വലുപ്പം, നേതൃത്വപരമായ ആവശ്യങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഒരു നിശ്ചിത ഘടനയുണ്ട്. വ്യാപാര, സ്ഥാപനങ്ങളെ ഏകാംഗ വ്യാപാരം, പങ്കാളിത്ത വ്യാപാരം, ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരം, ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് തുടങ്ങി വിവിധ സ്ഥാപനങ്ങളായി തരംതിരിക്കുവാൻ ഈ മൊഡ്യൂൾ പഠിക്കുന്നതിലൂടെ പഠിതാവിന് സാധിക്കുന്നു.

5.2.1 ഏകാംഗ വ്യാപാരം, പങ്കാളിത്തം, ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യവസ്ഥ

- ഏകാംഗ വ്യാപാരം - അർത്ഥം, സവിശേഷതകൾ, ഗുണങ്ങൾ, ന്യൂനതകൾ
- പങ്കാളിത്തം - അർത്ഥം, സവിശേഷതകൾ, ഗുണങ്ങൾ, ന്യൂനതകൾ, ക്ലിപ്ത ബാധ്യത പങ്കാളിത്തമെന്ന ആശയം.
- ഹിന്ദു കുട്ടുകുടുംബ വ്യാപാരം - അർത്ഥം, സവിശേഷതകൾ, ഗുണങ്ങൾ, ന്യൂനതകൾ

5.2.2 സഹകരണ സംഘങ്ങളും ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനികളും

- സഹകരണ സംഘം - അർത്ഥം, വിവിധതരം സഹകരണ സംഘങ്ങൾ
- സവിശേഷതകൾ, ഗുണങ്ങൾ, ന്യൂനതകൾ
- ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനി - അർത്ഥം, സവിശേഷതകൾ, വിവിധ തരങ്ങൾ - പബ്ലിക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനി, പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനി, സർക്കാർ കമ്പനികൾ, ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ.

5.3 സേവനമേഖല 25 മാർക്ക് 45 മണിക്കൂർ

ഇന്ന് ബിസിനസ്സ് വളരെ സങ്കീർണ്ണവും പ്രതികരണാത്മകവുമാണ്. ഗതാഗതം, സംഭരണം, ആശയവിനിമയം, പോസ്റ്റൽ ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷുറൻസ്. ബി.പി.ഒ. തുടങ്ങിയ സേവന പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ലഭ്യതയെ ആശ്രയിച്ചാണ് ബിസിനസ്സിന്റെ വിജയം നിലനിൽക്കുന്നത്. ഇന്ന് ബിസിനസ്സിന്റെ കാര്യക്ഷമമായ പ്രവർത്തനം ഉറപ്പ് വരുത്തുകയും ആഗോളതലത്തിൽ ബിസിനസ്സിന്റെ പ്രവർത്തന ശൃംഗല വികസിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഈ മൊഡ്യൂൾ സേവന പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ച് പഠിതാവിന് ഉൾക്കാഴ്ച നൽകുവാൻ സഹായിക്കുന്നു.

5.3.1 ഗതാഗത സർവീസുകൾ

- ഗതാഗതം : അർത്ഥം, പ്രാധാന്യം
- വിവിധതരം ഗതാഗത മാർഗ്ഗങ്ങൾ റെയിൽ ഗതാഗതം, റോഡ് ഗതാഗതം, ജല ഗതാഗതം, വ്യോമ ഗതാഗതം - സവിശേഷതകൾ, ഗുണങ്ങൾ, ദോഷങ്ങൾ.

5.3.2 സംഭരണ സർവീസുകൾ

- സംഭരണ ശാലകൾ: അർത്ഥവും ആവശ്യകതയും
- വിവിധതരം സംഭരണ ശാലകൾ
- മാതൃകാ സംഭരണ ശാലയുടെ സവിശേഷതകൾ

- സംഭരണത്തിന്റെ ധർമ്മങ്ങൾ
- സംഭരണം കൊണ്ടുള്ള ഗുണങ്ങൾ

5.3.3 വാർത്താവിനിമയ സർവീസുകൾ

- അർത്ഥവും പ്രാധാന്യവും
- വിവിധതരം വാർത്താ വിനിമയം - വാക്കാലുള്ളത്, വാക്കാലല്ലാത്തത്
- വാർത്താ വിനിമയോപാധികൾ - കത്തുകൾ, ടെലഫോൺ, ടെലഗ്രാഫ്, ടെലി പ്രിന്റർ, ടെലി-കോൺഫറൻസ്, ഫാക്സ്, ഇന്റർനെറ്റ്.
- വാർത്താവിനിമയ പ്രക്രിയയിലെ തടസ്സങ്ങൾ

5.3.4 തപാൽ, കൊറിയർ സർവീസുകൾ

- തപാൽ സർവീസുകളുടെ അർത്ഥവും സ്വഭാവവും.
- തപാൽ സർവീസ് നൽകുന്ന സേവനങ്ങൾ
- പ്രത്യേക മെയിൽ സർവീസുകൾ
- മെയിൽ സർവീസുകൾക്ക് വേണ്ട തപാൽ ചാർജ്ജ്
- തപാൽ സർവീസിന്റെ പ്രാധാന്യം
- സ്വകാര്യ കൊറിയർ സർവീസുകൾ

5.3.5 ബാങ്കിംഗ് സർവീസുകൾ

- ബാങ്കുകൾ: അർത്ഥവും പങ്കും
- വിവിധ തരത്തിലുള്ള ബാങ്കുകൾ
- വാണിജ്യ ബാങ്കുകളുടെ ധർമ്മങ്ങൾ
- കേന്ദ്ര ബാങ്ക്
- ബാങ്ക് ഡെപ്പോസിറ്റ് അക്കൗണ്ട്സ് - വിവിധ തരങ്ങൾ
- സമ്പാദ്യ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിന്റെ ആരംഭവും പ്രവർത്തനവും
- ഇ-ബാങ്കിംഗ്

5.3.6 ഇൻഷുറൻസ്

- ബിസിനസ്സിലുള്ള നഷ്ടസാധ്യത
- ഇൻഷുറൻസിന്റെ ആശയവും പ്രാധാന്യവും
- വിവിധതരം ഇൻഷുറൻസ് - ലൈഫ്, ജനറൽ, ഫയർ, മറൈൻ
- ഇൻഷുറൻസ് തത്വങ്ങൾ

5.3.7 പുറമെ നിന്നുള്ള സേവനം

- ബി.പി.ഒ - അർത്ഥവും പ്രാധാന്യവും
- കെ.പി.ഒ - അർത്ഥവും പ്രാധാന്യവും

5.4 ക്രയം, വിക്രയം, വിതരണം 20 മാർക്ക് 45 മണിക്കൂർ

ഇന്നത്തെ ബിസിനസ്സ് ലോകത്തിൽ, വൻതോതിലുള്ള ഉൽപാദനം വിപണിയിൽ ഫലപ്രദമായ വിൽപ്പനയും വിതരണവും ആവശ്യമായിത്തീർന്നിരിക്കുന്നു. ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യ വിൽപ്പന, വിതരണ തന്ത്രങ്ങളിൽ വിപ്ലവകരമായ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തി ബിസിനസ്സ് ലോകം ഇന്ന് ആഗോള വിപണിയായി മാറുകയും ചെയ്തിരിക്കുന്നു. ഒരു രാജ്യത്ത് ഉൽപാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന സാധനങ്ങൾ അപ്പോൾ തന്നെ മറ്റ് രാജ്യങ്ങളിൽ ഇന്ന് ലഭ്യമാകുന്നു. ഈ മൊഡ്യൂൾ രൂപപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത് ആധുനിക ബിസിനസ്സ് ലോകത്തിൽ സാധനങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും വാങ്ങൽ, വിൽപ്പന, വിതരണം തുടങ്ങിയവയെക്കുറിച്ച് പഠിതാക്കളും മതിയായ അറിവ് നേടുവാൻ തക്കവിധമാണ്. പരസ്യത്തിന്റേയും വിൽപ്പന പ്രോത്സാഹനത്തിന്റേയും വിവിധ രീതികൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു.

5.4.1 വാങ്ങലും വിൽപ്പനയും

- വിൽപന, വാങ്ങൽ : ആശയം

- വിവിധ തരങ്ങൾ : പണം, വായ്പ
- വാങ്ങൽ, വിൽപന പ്രക്രിയയിൽ ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്ന പ്രമാണങ്ങൾ: കൊട്ടേഷൻ, ഓർഡർ, ഇൻവോയ്സ്, ക്യാഷ് മെമ്മോ, ചെലാൻ.
- പണമടവ് രീതികൾ: പെട്ടെന്നുള്ള പണമടവ്, തവണകളായുള്ള പണമടവ്, നിശ്ചിത കാലയളവിന് ശേഷം പണം അടയ്ക്കൽ.

5.4.2 വിതരണ ശൃംഖലകൾ

- വിതരണ ശൃംഖലകൾ : ആശയം
- പ്രത്യക്ഷ വിതരണ ശൃംഖലയും പരോക്ഷ വിതരണ ശൃംഖലയും
- വിതരണശൃംഖലയിൽ മൊത്ത കച്ചവടക്കാരുടെയും ചില്ലറ കച്ചവടക്കാരുടെയും പങ്ക്

5.4.3 ചില്ലറ കച്ചവടം

- വിവിധതരം ചില്ലറ കച്ചവടം, ചെറുകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം, വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം.
- വിവിധ തരത്തിലുള്ള വൻകിട ചില്ലറക്കച്ചവടം: ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് സ്റ്റോർ, മൾട്ടി പ്ലീൾ ഷോപ്പുകൾ, സൂപ്പർ ബസാർ, മാളുകൾ
- വിൽപന സ്റ്റോറുകൾ ഇല്ലാതെയുള്ള ചില്ലറക്കച്ചവടം - മെയിൽ ഓർഡർ ബിസിനസ്സ്, ടെലി ഷോപ്പിംഗ്, വിൽപന യന്ത്രം വഴിയുള്ള വിൽപന, ഇന്റർനെറ്റ് ഷോപ്പിംഗ്

5.4.4 പരസ്യം

- പരസ്യം : അർത്ഥവും പ്രാധാന്യവും
- പരസ്യ മാധ്യമം

5.4.5 വിൽപന പ്രോത്സാഹനവും വ്യക്തിഗത വിൽപനയും

- വിൽപന പ്രോത്സാഹനം: അർത്ഥവും പ്രാധാന്യവും
- വിൽപന പ്രോത്സാഹന തന്ത്രങ്ങൾ
- വ്യക്തിഗത വിൽപന: അർത്ഥവും പ്രാധാന്യവും
- വ്യക്തിഗത വിൽപനക്കാരന് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങൾ

5.5 ഉപഭോക്തൃ ബോധവൽക്കരണം 12 മാർക്ക് 25 മണിക്കൂർ

ഉപഭോക്താവിന്റെ സന്തുഷ്ടിയാണ് ഏത് ബിസിനസ്സിന്റേയും ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ലക്ഷ്യം. എന്നിരുന്നാലും പ്രയോഗിക തലത്തിൽ പലവിധത്തിലും കച്ചവടക്കാർ ഉപഭോക്താക്കളെ ചൂഷണം ചെയ്യാറുണ്ട്. നിലവാരം കുറഞ്ഞ സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ കൂടിയ വിലയ്ക്ക് സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുകയോ ചെയ്യുന്നു. ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളെക്കുറിച്ചും മതിയായ അവബോധം അവർക്കില്ലാതെ വരുമ്പോഴാണ് ഇത് സംഭവിക്കുന്നത്. നിയമപരമായ പരിരക്ഷ ലഭിക്കുന്നതിനും, ഉപഭോക്താവും എന്ന നിലയിൽ അവരുടെ അവകാശങ്ങളെക്കുറിച്ചും ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളെക്കുറിച്ചും അറിവ് നേടുന്നതിനും യുക്തമായ രീതിയിലാണ് ഈ മൊഡ്യൂൾ തയ്യാറാക്കിയിരിക്കുന്നത്.

5.5.1 ഉപഭോക്താവ് - അവകാശങ്ങളും ഉത്തരവാദിത്വത്തും

- ഉപഭോക്താവ് : അർത്ഥം
- ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശം
- ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഉത്തരവാദിത്വം

5.5.2 ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണം

- അർത്ഥവും ആവശ്യവും
- ഉപഭോക്താക്കൾ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ
- ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കക്ഷികൾ
- ഉപഭോക്താക്കൾക്കുള്ള നിയമ പരിരക്ഷ
- ഉപഭോക്തൃ ഫോറവും പ്രശ്ന പരിഹാര മാർഗ്ഗങ്ങളും

5.6 വ്യാപാരത്തിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ 12 മാർക്ക് 25 മണിക്കൂർ

നാം ഓരോരുത്തരും ഒരു ഘട്ടത്തിൽ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റൊന്നിൽ ജീവിത മാർഗ്ഗമായി ഒരു തൊഴിൽ തിരഞ്ഞെടുക്കാറുണ്ട്. നമ്മുടെ ജീവിതത്തിലെ ഒരു പ്രധാന മേഖലയാണത്. സ്വയം തൊഴിലിലൂടെയും കൂലി തൊഴിലിലൂടെയും ബിസിനസ്സ് ലോകം നമുക്ക് മുന്നിൽ അനവധി അവസരങ്ങൾ തുറന്ന് തരുന്നു. രാജ്യപുരോഗതിക്കും തൊഴിലില്ലായ്മക്കും സ്വയം തൊഴിൽ ഏറ്റവും മികച്ച പരമായി നാം കാണുന്നു. സ്വയം തൊഴിൽ ഒരേ സമയം ആവശോജലവും വെല്ലുവിളി നിറഞ്ഞതുമാണ്. ഈ കാര്യങ്ങളെ മുൻനിർത്തി പഠിതാക്കൾക്ക് വ്യത്യസ്ത തൊഴിലവസരങ്ങളെക്കുറിച്ചും തൊഴിൽ മേഖലയിലേക്ക് ഇറങ്ങുവാൻ ആവശ്യമായ കഴിവുകളെക്കുറിച്ചും മനസ്സിലാക്കിക്കൊടുക്കുന്ന തരത്തിലാണ് ഈ മൊഡ്യൂൾ തയ്യാറാക്കിയിരിക്കുന്നത്.

5.6.1 തൊഴിൽ തിരഞ്ഞെടുക്കൽ

- തൊഴിൽ: ആശയവും പ്രാധാന്യവും
- ബിസിനസ്സിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ.
- സ്വയം തൊഴിലിന്റെ പ്രാധാന്യം
- തൊഴിൽ നിലനിർത്തുവാൻ വേണ്ട കഴിവുകൾ

5.6.2 വ്യാപാര സംരംഭകത്വം

- ആശയവും പ്രാധാന്യവും
- മികച്ച സംരംഭകന് വേണ്ട മേന്മകൾ
- ഒരു സംരംഭകന്റെ ധർമ്മങ്ങൾ
- ഒരു ചെറിയ വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന്റെ ആരംഭം

5.7 Practical/ Project Work 00 Marks 30 Hours

5.7.1 ബിസിനസ്സ് സ്റ്റുഡിസിലുള്ള പ്രായോഗിക പരിജ്ഞാനം

സ്വയം തൊഴിലിലൂടെയോ കൂലി തൊഴിലിലൂടെയോ പഠിതാക്കൾ അവസാനമായി ചെന്നെത്തുന്നത് തൊഴിൽ മേഖലയിലാണ്. തൊഴിൽ മേഖലയിലുള്ള അവരുടെ വിജയം ഏൽപ്പിച്ച് കൊടുത്ത ജോലികൾ എത്ര വൈദഗ്ദ്ധ്യത്തോടെ പൂർത്തിയാക്കി എന്നതിനെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. ഈ മൊഡ്യൂൾ തയ്യാറാക്കിയിരിക്കുന്നത് കേസ് സ്റ്റുഡി രീതി ഉപയോഗിച്ച് ഏൽപ്പിക്കപ്പെട്ട ജോലികൾ കാര്യക്ഷമതയോടെ പൂർത്തിയാക്കുവാൻ വേണ്ട മാർഗ്ഗങ്ങൾ നൽകാനും, വിദ്യാർത്ഥികളിൽ വ്യാപാരത്തിന്റെ വിവിധ തലങ്ങളെക്കുറിച്ച് മനസ്സിലാക്കുവാൻ തക്കവണ്ണം അവരുടെ കഴിവുകൾ വികസിപ്പിക്കുവാനും അത് അവരുടെ ജീവിതത്തിൽ പുതിയ മാനങ്ങൾ നൽകുവാനും പ്രോജക്ട് വർക്ക് സഹായിക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു.

മാതൃകാ ചോദ്യപേപ്പർ ബിസിനസ്സ് സ്റ്റുഡിസ് (സെക്കണ്ടറി കോഴ്സ്)

2012-13 അദ്ധ്യയന വർഷം മുതൽ ബിസിനസ്സ് സ്റ്റുഡിസിന്റെ സിലബസ്സ് പുതുക്കിയ വിവരം താങ്കൾ അറിഞ്ഞിട്ടുണ്ടാകുമല്ലോ. നവീകരിച്ച കോഴ്സിന് പുതിയ പുസ്തകവും ലഭ്യമാണ്. പരീക്ഷാ സംവിധാനത്തിലും ചോദ്യപേപ്പറിന്റെ രീതിയിലും ചില വ്യത്യാസങ്ങളുണ്ട്. ചോദ്യപേപ്പറിന്റെ രൂപവും മാർക്ക് നൽകുന്ന രീതിയും അടങ്ങിയ മാതൃകാ ചോദ്യ പേപ്പർ ഇനിയുള്ള പേജുകളിൽ നൽകിയിരിക്കുന്നു.... വ്യത്യസ്തതരം ചോദ്യങ്ങളും ഓരോ ചോദ്യത്തിനും നൽകിയിട്ടുള്ള മാർക്കും ചോദ്യങ്ങളുടെ എണ്ണവും ഓരോ മൊഡ്യൂളിനും നൽകിയിട്ടുള്ള മാർക്കും നിങ്ങൾക്ക് ചോദ്യപേപ്പറിന്റെ മാതൃകാ രൂപത്തിൽ നിന്ന് മനസ്സിലാക്കാവുന്നതാണ്.

ഹൈനൽ പരീക്ഷയ്ക്ക് ചോദിക്കാവുന്ന ചോദ്യങ്ങളുടെ എണ്ണവും തരവും അതേ മാതൃകയിൽ ചോദ്യ പേപ്പറിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. ഉദാഹരണത്തിന് ഓരോ മാർക്കിന്റെ 10 മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ, 3 മാർക്കിന്റെ 5 വളരെ ചുരുക്കി വിവരിക്കേണ്ട ചോദ്യങ്ങൾ, 4 മാർക്കിന്റെ ചുരുക്കി വിവരിക്കേണ്ട 5 ചോദ്യങ്ങൾ, 5 മാർക്കിന്റെ 5 ദീർഘ ചോദ്യങ്ങൾ, അവസാനമായി 6 മാർക്കിന്റെ വളരെ ദീർഘമായി എഴുതേണ്ട 5 ചോദ്യങ്ങൾ എന്നിവ ഉൾപ്പെടുത്തി 100 മാർക്ക് നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്നതാണ്.

ഉത്തരമെഴുതേണ്ട രീതിയും ഓരോ ചോദ്യത്തിന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉത്തരവും മാതൃകാ ചോദ്യപേപ്പറോടൊപ്പം നൽകിയിട്ടുണ്ട്. എങ്ങിനെയാണ് ഓരോ ചോദ്യത്തിനും ഉത്തരമെഴുതേണ്ടത് എന്ന് വിശദീകരിക്കുവാനാണ് ഇത് നൽകിയിട്ടുള്ളത്. ഓരോ ഉത്തരത്തിനും മൂല്യ സൂചികയോടൊപ്പം വിതരണം ചെയ്യേണ്ട മാർക്കുകളും ഇതിൽ നൽകിയിട്ടുണ്ട്.

ഈ കോഴ്സ് പൂർത്തിയാക്കുന്നതിന് മാർക്ക് നൽകുന്ന രീതി നിങ്ങൾക്ക് പ്രയോജനപ്പെടുമെന്ന് ഞങ്ങൾ കരുതുന്നു. നിങ്ങൾക്ക് എന്തെങ്കിലും ബുദ്ധിമുട്ട് അനുഭവപ്പെട്ടാൽ എൽ.ഐ.ഒ.എസ്സിന് എഴുതുമല്ലോ.

ചോദ്യപേപ്പറിന്റെ രൂപരേഖ

വിഷയം: ബിസിനസ്സ് സ്റ്റഡീസ്
പരമാവധി മാർക്ക്: 100

ക്ലാസ്: 10
സമയം : 3 മണിക്കൂർ

1. ലക്ഷ്യങ്ങളെ അനുസരിച്ചുള്ള മാർക്ക്

ലക്ഷ്യങ്ങൾ	മാർക്ക്	മാർക്കിന്റെ ശതമാനം %
അറിവ്	30	30
പരിജ്ഞാനം	50	50
പ്രായോഗികത	20	20
100		

2. ചോദ്യങ്ങളുടെ തരം അനുസരിച്ചുള്ള മാർക്ക്

ചോദ്യങ്ങളുടെ തരം	ചോദ്യങ്ങളുടെ എണ്ണം	ഓരോ ചോദ്യത്തിനുമുള്ള മാർക്ക്	മൊത്തം മാർക്ക്	ഉത്തരമെഴുതാൻ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന സമയം
മൾട്ടിപ്പിൾ ചോയ്സ് ചോദ്യങ്ങൾ	10	1	10	10
വളരെ ചുരുക്കി വിവരിക്കേണ്ട ഉത്തരങ്ങൾ	5	3	15	25
ചുരുക്കി വിവരിക്കേണ്ട ഉത്തരങ്ങൾ	5	4	20	30
ദീർഘ ഉത്തരങ്ങൾ	5	5	25	50
വളരെ ദീർഘ ഉത്തരങ്ങൾ	5	6	30	50
30			100	165+15=180

3. ഉള്ളടക്കത്തിനനുസരിച്ചുള്ള മാർക്ക്

മൊഡ്യൂൾസ്	മാർക്ക്
1. വ്യാപാരം: ആമുഖം	12
2. വ്യത്യസ്തതരം ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപനങ്ങൾ	15
3. സേവന മേഖല	25
4. ക്രയം, വിക്രയം, വിതരണം	20
5. ഉപഭോക്തൃ ബോധവൽക്കരണം	16
6. വ്യാപാരം: തൊഴിൽ സാധ്യത	12
7. പ്രാക്ടിക്കൽ/പ്രൊജക്ട്	00

ചോദ്യപേപ്പറിന്റെ രൂപരേഖ

ബിസിനസ് സ്റ്റഡീസ്

(സെക്കൻഡറി കോഴ്സ്)

സമയം : 3 മണിക്കൂർ

പരമാവധി മാർക്ക്: 100

എല്ലാ ചോദ്യങ്ങൾക്കും ഉത്തരമെഴുതുക.

- താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നവയിൽ ഹിന്ദു കൂട്ടുകുടുംബ വ്യവസ്ഥയുടെ സവിശേഷത അല്ലാത്തതേത്? (1)
(എ) ജന്മനാ ഉള്ള അംഗത്വം (ബി) കർത്തായുടെ അക്ലിപ്ത ബാധ്യത
(സി) മരണം സ്വാധീനിക്കുന്നില്ല (ഡി) കുടുംബത്തിലെ പ്രായം കുറഞ്ഞ അംഗമാണ് കർത്ത
- പബ്ലിക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയുടെ പരമാവധി അംഗങ്ങളുടെ എണ്ണം. (1)
(എ) 10 (ബി) 02
(സി) 50 (ഡി) 07
- ഉപഭോക്തൃ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ രൂപീകരിക്കപ്പെടുന്നത്. (1)
(എ)
(ബി) ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനത്തിന് വേണ്ടി
(സി) ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കപ്പെടുവാൻ വേണ്ടി.
(ഡി) അംഗങ്ങൾക്ക് സാമ്പത്തിക സഹായം ലഭ്യമാക്കുവാൻ
- താഴെകൊടുത്തിരിക്കുന്നവയിൽ സ്പെഷ്യൽ ബാങ്കിന് ഉദാഹരണമേത്? (1)
(എ) സ്റ്റേറ്റ് സഹകരണ ബാങ്കുകൾ (ബി) എക്സ്പോർട്ട് ഇംപോർട്ട് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ
(സി) ഡവലപ്പ്മെന്റ് ബാങ്കുകൾ (ഡി) കേന്ദ്ര ബാങ്കുകൾ
- താഴെകൊടുത്തിരിക്കുന്നവയിൽ സംഭരണശാലകളുടെ ധർമ്മല്ലാത്തതേത്? (1)
(എ) സാധനങ്ങളുടെ സംഭരണം (ബി) നഷ്ട സാധ്യത
(സി) പരസ്യം (ഡി) ഗ്രേഡിംഗ് & ബാങ്കിംഗ്
- ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുവാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ഉപഭോക്താവ് ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിവരങ്ങൾ വ്യാപാരിയിൽ നിന്ന റിയുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. ഏത് തരത്തിലുള്ള കത്താണ് അദ്ദേഹം എഴുതേണ്ടത്? (1)
(എ) ക്വട്ടേഷൻ കത്ത് (ബി) വ്യാപാര അന്വേഷണ കത്ത്
(സി) ഓർഡർ കത്ത് (ഡി) പരാതി കത്ത്
- തവണകളായി സാധനവില അടച്ച് തീർക്കുന്ന വിൽപ്പന രീതി ഏതാണ്? (1)
(എ) ടെണ്ടർ മുഖാന്തിരമുള്ള വിൽപ്പന (ബി) ഹയർ പർച്ചേസ് വിൽപന രീതി
(സി) ലേല വിൽപ്പന (ഡി) ആദായ വിൽപ്പന
- ഉപഭോക്താവിന് കേട് വന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിന് പകരം പുതിയത് ലഭിക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ പണം തിരികെ ലഭിക്കുകയോ ചെയ്യുന്നത്, ഏത് അവകാശം വഴിയാണ് ലഭ്യമാകുന്നത്? (1)
(എ) സുരക്ഷിതത്വം ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം
(ബി) നഷ്ടപരിഹാരം ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം
(സി) തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള അവകാശം
(ഡി) ഉപഭോക്താവിന് പറയാനുള്ളത് കേൾക്കാനുള്ള അവകാശം.

9. തൊഴിൽ ആസൂത്രണം ഉൾക്കൊള്ളുന്നത്. (1)
 - (എ) സ്വന്തമായി ബിസിനസ്സ് ആരംഭിക്കുന്നത്.
 - (ബി) ഒരു തൊഴിലിന്റെ നല്ല വശങ്ങളേയും ചീത്തവശങ്ങളേയും കുറിച്ച് ചിന്തിക്കുക.
 - (സി) ഒരു ജോലിയിൽ പ്രവേശിക്കുന്നത്
 - (ഡി) തൊഴിലുമായി താദാന്വ്യം പ്രാപിക്കൽ
10. ബിസിനസ്സിൽ ഒരു പ്രത്യേക മേഖല തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ, ഒരു വ്യാപാര സംരംഭകൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടത്. (1)
 - (എ) ലാഭത്തിന്റെ തോത് (ബി) നഷ്ട സാധ്യത
 - (സി) ലാഭം (ഡി) മേൽ പറഞ്ഞതെല്ലാം
11. ബിസിനസ്സിന് സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം വേണമെന്ന് പറയുന്നതെന്തുകൊണ്ട്? ഏതെങ്കിലും 3 കാരണങ്ങൾ എഴുതുക. (3)
12. പ്രൊഫഷന്റെ ഏതെങ്കിലും മൂന്ന് സവിശേഷതകൾ എഴുതുക.
13. പങ്കാളിത്ത വ്യവസ്ഥയിലുള്ള ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രത്യേകതകൾ എഴുതുക (3)
14. താഴെ പറയുന്ന വാങ്ങൽ (ക്രയ) രീതികൾ വിശദീകരിക്കുക (3)
 - (എ) നേരിട്ട് പരിശോധിച്ച് വാങ്ങൽ (ബി) സാമ്പിൾ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള വാങ്ങൽ
15. “തപാൽ, പണം അടവ്, ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷുറൻസ് തുടങ്ങിയ സേവനങ്ങൾ പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് നൽകുന്നു. ഇത് കൂടാതെ മറ്റ് പല സേവനങ്ങളും പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് പ്രഭാതം ചെയ്യുന്നുണ്ട്.” അത്തരത്തിലുള്ള ഏതെങ്കിലും 3 സേവനങ്ങളെക്കുറിച്ച് ചുരുക്കി വിവരിക്കുക.
16. ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനി എന്നാൽ എന്താണ്? മൂന്ന് സവിശേഷതകൾ വിവരിക്കുക. (4)
17. താഴെകൊടുത്തിരിക്കുന്ന ഇൻഷുറൻസ് തത്വങ്ങൾ ചുരുക്കി വിവരിക്കുക. (4)
 - (എ) ഇൻഷർ ചെയ്യത്തക്ക താൽപര്യം (ബി) നഷ്ട പരിഹാര തത്വം (4)
18. മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളുടെ ഏതെങ്കിലും രണ്ട് മേന്മകളോ രണ്ട് ദോഷങ്ങളോ വിശദീകരിക്കുക (4)
19. ഉപഭോക്താക്കൾ കച്ചവടക്കാരാൽ പലതരത്തിൽ വഞ്ചിതരാവാറുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കൾ നേരിടുന്ന നാല് പ്രധാന അധർമ്മിക പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ച് വിശദീകരിക്കുക.
20. സ്വയംതൊഴിലും കുലിതൊഴിലും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം എന്ത്? ഏതെങ്കിലും നാല് വിന്യാസങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക.
21. ബാങ്കുകൾ ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിൽ പ്രധാനപ്പെട്ട പങ്ക് വഹിക്കുന്നതെങ്ങിനെയാണ്? വിശദീകരിക്കുക. (5)
22. പങ്കാളിത്ത വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിലെ ക്ലിപ്ത സാധ്യതയെക്കുറിച്ച് ചുരുക്കി വിവരിക്കുക. അതിന്റെ ഏതെങ്കിലും മൂന്ന് സവിശേഷതകൾ വിശദീകരിക്കുക (5)
23. പുറമെ നിന്നുള്ള കച്ചവട സേവനം എന്തെന്ന് നിർവ്വചിക്കുക. അതിന്റെ മേന്മകൾ എന്തെല്ലാമാണ്? (5)
24. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരന്റെ ഏതെങ്കിലും അഞ്ച് ധർമ്മങ്ങൾ വിവരിക്കുക. (5)
25. ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണത്തിനായി നമ്മുടെ രാജ്യത്തുള്ള ഉപഭോക്തൃ കോടതിയുടെ അധികാര പരിധി വിശദീകരിക്കുക.
26. വ്യാപാരത്തിന്റെ മുഖ്യലക്ഷ്യം ലാഭ സമ്പാദനമാണ്. വിശദമാക്കുക. (6)
27. “ആശയ വിനിമയം സർവ്വ വ്യാപിയാണ്, എന്നാൽ പ്രായോഗിക തലത്തിൽ മിക്കപ്പോഴും ഇത് തൃപ്തികരമല്ല” ഈ പ്രസ്താവനയുടെ വെളിച്ചത്തിൽ ഫലപ്രദമായ ആശയ വിനിമയത്തിന് ഉണ്ടാകാവുന്ന തടസ്സങ്ങൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് വിശദീകരിക്കുന്നു. (6)
28. ഓരോ ഉൽപന്നത്തിനും അനുയോജ്യമായ പരസ്യ മാധ്യമമാണ് പരസ്യത്തിന് വേണ്ടി ഉപയോഗിക്കേണ്ടത്. ഈ പ്രസ്താവന വിശദീകരിക്കുക. (6)
29. “ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളില്ലാതെ അവകാശങ്ങളില്ല.” - ഉപഭോക്താക്കളുമായുള്ള ബന്ധത്തിൽ ഇത് ചർച്ച ചെയ്യുക. ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങൾ ചുരുക്കി വിവരിക്കുക. (6)
30. എന്താണ് വ്യാപാര സംരംഭകത്വം? ഒരു മികച്ച വ്യാപാര സംരംഭകന് വേണ്ട മേന്മകൾ എന്തെല്ലാമാണ്? (6)

മാർക്ക് ഇടുന്ന രീതി ബിസിനസ് സ്റ്റഡീസ് (സെക്കൻഡറി കോഴ്സ്)

ചോദ്യ നമ്പർ	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന മൂല്യ സൂചികകൾ	മാർക്ക്സ്
1	(ഡി)	(1)
2	(ബി)	(1)
3	(സി)	(1)
4	(സി)	(1)
5	(ബി)	(1)
6	(ബി)	(1)
7	(ബി)	(1)
8	(ബി)	(1)
9	(ബി)	(1)
10	(ഡി)	(1)

11. ബിസിനസ്സിന് സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം ആവശ്യമാണ്. കാരണം താഴെ പറയുന്ന ഏതെങ്കിലും 3 സൂചകങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് ചുരുക്കി പ്രസ്താവിക്കുക.
- (എ) നല്ല പ്രതിഫലം
(ബി) സർക്കാർ നിയന്ത്രണങ്ങൾ
(സി) അതിജീവനം വളർച്ചയും
(ഡി) തൊഴിലാളികളുടെ സംതൃപ്തി
(ഇ) ഉപഭോക്തൃ അവബോധം (1×3 =3)
12. പ്രൊഫഷന്റെ സവിശേഷതകൾ (ഏതെങ്കിലും മൂന്ന് എണ്ണം ചുരുക്കി വിവരിക്കുക)
- (എ) അത് ഒരു തൊഴിലാണ്.
(ബി) പ്രത്യേക അറിവും പരിശീലനവും ആവശ്യമാണ്.
(സി) സേവനം പ്രദാനം ചെയ്യുക എന്നതാണ് പ്രാഥമിക ലക്ഷ്യം
(ഡി) പ്രാതിനിധ്യ സംഘടനയാൽ നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്നു. (1×3 =3)
13. പങ്കാളിത്ത വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രത്യേകതകൾ എന്ന് പറയുന്നത് (ഏതെങ്കിലും മൂന്നെണ്ണം ചുരുക്കി വിവരിക്കുക).
- (എ) രണ്ടോ അതിലധികമോ അംഗങ്ങൾ
(ബി) കരാർ മുഖേനയുള്ള ബന്ധം
(സി) ലാഭം പങ്കിടൽ
(ഇ) അക്ലിപ്ത ബാധ്യത
(എഫ്) പ്രധാനി - ഏജന്റ് ബന്ധം (1×3 =3)
14. നേരിട്ട് പരിശോധിച്ച് വാങ്ങൽ:- നിങ്ങൾക്ക് ഒരു ഷർട്ടോ പേനയോ അല്ലെങ്കിൽ കുറച്ച് പച്ചക്കറികളോ വേണമെന്ന് കരുതുക. നിങ്ങൾ എന്ത് ചെയ്യും? തൊട്ടടുത്തുള്ള കടയിൽ പോയി ഷർട്ടോ പേനയോ അല്ലെങ്കിൽ പച്ചക്കറികളോ നന്നായി പരിശോധിച്ച് തൃപ്തിപ്പെട്ടശേഷം അവ വാങ്ങിക്കൂ. ഇതാണ് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനെ നേരിട്ട് പരിശോധിച്ച് വാങ്ങൽ എന്നുപറയുന്നു. ഇവിടെ വാങ്ങാനുദ്ദേശിച്ച ഉൽപ്പന്നം ലഭിക്കുന്നതിനായി കടയിലുള്ള ധാരാളം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരിശോധിക്കാനുള്ള അവസരം വാങ്ങുന്നയാളിന് ലഭിക്കുന്നു. ചിലർ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുമ്പോഴാണ് ഈ രീതി ഉപയോഗിക്കുക.

സാമ്പിൾ/ഡിസൈൻ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള വാങ്ങൽ :

ഭാരിച്ച അളവിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്ന സമയത്ത് ഓരോ ഇനവും ശരിയായ രീതിയിൽ പരിശോധിച്ച് നോക്കുക അസാധ്യമാണല്ലോ. അപ്പോൾ നാം വിവിധങ്ങളായ സാമ്പിളുകളോ അല്ലെങ്കിൽ ഡിസൈനുകളോ പരിശോധിച്ച് നോക്കിയശേഷം ഏത് വാങ്ങിക്കണമെന്ന് തീരുമാനിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. സാധനങ്ങളുടെ പ്രത്യേകിച്ചും അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ, ആഹാര സാധനങ്ങൾ എന്നിവയുടെ ഒരു മാതൃകയാണ് സാമ്പിൾ എന്ന് പറയുന്നത്. ഒരു പ്രത്യേക തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഒരു ശേഖരത്തിന്റെ പ്രാതിനിധ്യരൂപമാണ് സാമ്പിൾ. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഒരു കുട്ടം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ മൊത്തം ഗുണത്തെയാണ് സാമ്പിൾ പ്രതിഫലിപ്പിക്കുന്നത്. ഇതേപോലെ “ഡിസൈൻ” എന്നത് തുണിത്തരങ്ങൾ, കയർ മെത്തകൾ, മുതലായ ഉൽപ്പാദിത ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ നിലവാരത്തിന്റെ മാതൃകയാണ് ഇത്തികളുടേയും മറ്റും നിറഭേദം. ഇഴയടുപ്പം എന്നീ ഡിസൈനുകളിലൂടെ വ്യക്തമാക്കുന്നു. ചിലപ്പോൾ ഡിസൈനുകളിൽ കോഡ് നമ്പറുകളും ഉണ്ടായിരിക്കും. സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുവാൻ വേണ്ടി ഓർഡർ നൽകുമ്പോൾ ഈ കോഡ് നമ്പറും ചേർക്കാവുന്നതാണ്. ഇവിടെ വളരെ കൂടിയ അളവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഒന്നിച്ച് നൽകുമ്പോൾ അതിന് ഓരോ യൂണിറ്റും ഡിസൈൻ അനുസരിച്ചുള്ളതായിരിക്കുമെന്നതിനെപ്പറ്റി രണ്ട് കക്ഷികളും പരസ്പരം സമ്മതിച്ച് ഉറപ്പിക്കുകയാണ്.

15. പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് നൽകുന്ന സേവനങ്ങൾ

- (എ) ഇൻഷുറൻസ് സർവ്വീസസ്
- (ബി) മറ്റ് സർവ്വീസസ്

16. പ്രത്യേകമായ നൈയാമിക വ്യക്തിത്വവും സ്ഥായിഭാവവും പൊതുമുദ്രയും ഉള്ള നിയമപ്രകാരം സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ട ഒരു കൃത്രിമ വ്യക്തിയാണ് ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനി. ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനിയുടെ സവിശേഷതകൾ (ഏതെങ്കിലും മൂന്നെണ്ണം ചുരുക്കി വിവരിക്കുക)

- (എ) കൃത്രിമ വ്യക്തിത്വം
- (ബി) വ്യത്യസ്തമായ നൈയാമിക വ്യക്തിത്വം
- (സി) സ്ഥായിഭാവം
- (ഡി) ക്ലിപ്ത ബാധ്യത
- (ഇ) പൊതുമുദ്ര

(1+3=4)

17. (എ) ഇൻഷുറർ ചെയ്യത്തക്ക താൽപര്യം:- ഇൻഷുറൻസിന്റെ പ്രതിപാദ്യ വസ്തുവിന്മേലുള്ള സാമ്പത്തിക താൽപര്യം.

(ബി) നഷ്ടപരിഹാര തത്വം:-

ഇൻഷുറർ ചെയ്ത വസ്തുവിന് എന്തെങ്കിലും നഷ്ടം സംഭവിച്ചാൽ, ഇൻഷുറൻസ് കരാറിലൂടെ ഇൻഷുറർസ് ഒരിക്കലും ലാഭം ഉണ്ടാക്കാൻ പാടുള്ളതല്ല. (2 + 2 = 4)

18. മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളുടെ മേന്മകൾ (ഏതെങ്കിലും രണ്ടെണ്ണം ചുരുക്കി വിവരിക്കുക).

- (എ) എളുപ്പത്തിൽ തിരിച്ചറിയുവാൻ കഴിയുന്നു.
- (ബി) ഇടനിലക്കാരനെ ഒഴിവാക്കുന്നു.
- (സി) വൻതോതിലുള്ള ഉൽപാദനം
- (ഡി) കുറഞ്ഞവില

മൾട്ടിപ്പിൾ ഷോപ്പുകളുടെ ന്യൂനതകൾ (ഏതെങ്കിലും രണ്ടെണ്ണം ചുരുക്കി വിവരിക്കുക.)

- (എ) തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ കഴിയില്ല
- (ബി) കടം കിട്ടുന്നില്ല
- (സി) വില പേശൽ ഇല്ല
- (ഡി) മുൻകൈ എടുക്കുന്നില്ല

(1×4 =4)

19. ഉപഭോക്താക്കൾ നേരിടേണ്ടിവരുന്ന അധർമ്മിക വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾ. (ഏതെങ്കിലും നാലെണ്ണം ചുരുക്കി വിവരിക്കുക).

- (എ) മായം ചേർക്കൽ
- (ബി) കൃത്രിമോൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപന

(സി) തെറ്റായ അളവുകളും തൂക്കങ്ങളും

(ഡി) ഡ്യൂപ്ലിക്കേറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപന

(ഇ) പൂഴ്ത്തിവെയ്പ്പും കരിഞ്ചന്തയും

(എഫ്) വിൽപന പങ്കാളിത്തം

(ജി) വഞ്ചനാപരമായ പരസ്യങ്ങൾ

(1×4 =4)

20. സ്വയം തൊഴിലും കൂലി തൊഴിലും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ

നം.	അടിസ്ഥാനം	സ്വയം തൊഴിൽ	കൂലിവേല
1.	സ്വഭാവം	സ്വന്തം ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്നു	തൊഴിലുടമ ഏൽപ്പിക്കുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്നു.
2.	പദവി (സ്ഥാനം)	തൊഴിൽ ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിക്ക് ഉടമസ്ഥന്റെ സ്ഥാനമാണുണ്ടാവുക	തൊഴിൽ ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിക്ക് തൊഴിലാളിയുടെ സ്ഥാനമാണുണ്ടാവുക.
3.	വരുമാനം	വരുമാനം നിശ്ചിതമായിരിക്കില്ല. അത് ഉടമസ്ഥന്റെ കഴിവിനെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു.	തൊഴിൽ ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിക്ക് വരുമാനം നിശ്ചിതവും തൊഴിലുടമക്ക് വർദ്ധിപ്പിക്കാവുന്നതുമായിരിക്കും.
4.	നഷ്ടസാധ്യത	നഷ്ടസാധ്യത വളരെ കുറുതലാണ്.	ജോലിയിൽ തുടരുന്നിടത്തോളം യാതൊരു നഷ്ടസാധ്യതയും ഏൽക്കേണ്ടിവരുന്നില്ല.

(1×4 =4)

21. ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിൽ ബാങ്കുകളുടെ പങ്ക് (ഏതെങ്കിലും അഞ്ച് പോയന്റുകൾ)

- ജനങ്ങളിൽ സമ്പാദ്യശീലം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുക വഴി, ഉൽപ്പാദനപരമായ ഉപയോഗങ്ങൾക്കാവശ്യമായ ധനം ലഭ്യമാക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.
- മികച്ച സമ്പാദ്യം കൈവശമുള്ളവർക്കും, വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് പണം ആവശ്യമുള്ളവർക്കും, ഇടയിൽ ഒരു ഇടനിലക്കാരനായി ബാങ്ക് പ്രവർത്തിക്കുന്നു.
- കറൻസിക്ക് പകരമായി ചെക്കുകൾ സ്വീകരിക്കുകയും നൽകുകയും ചെയ്യുന്നത് വ്യാപാര ഇടപാടുകൾ സുഗമമാക്കുന്ന വ്യാപാരികൾക്ക് ഹ്രസ്വകാല-ദീർഘകാല വായ്പ സൗകര്യങ്ങൾ നൽകുന്നു.
- കയറ്റുമതി - ഇറക്കുമതി വ്യാപാരം സുഗമമാക്കുന്നു.
- വൻകിട വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് വായ്പകൾ നൽകുന്നതോടൊപ്പം തന്നെ കർഷകർ, ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങൾ, സ്വയം തൊഴിലുകാർ എന്നിവർക്കും സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകുന്നത് രാജ്യത്തിന്റെ സന്തുലിതമായ വികസനം സാധ്യമാക്കുന്നു.
- വീടുകൾ, വാഹനങ്ങൾ എന്നിവ വാങ്ങുന്നതിനുള്ള വായ്പ നൽകുന്നതിലൂടെ ബാങ്കുകൾ ജനങ്ങളുടെ ജീവിതനിലവാരം ഉയർത്തുവാൻ സഹായിക്കുന്നു. (1×5 =5)

22. പ്രൊഫഷണൽ വൈദഗ്ദ്ധ്യവും വ്യവസായ സംരംഭകത്വവും ഒന്നിപ്പിക്കാൻ കഴിവുള്ളതും അയഞ്ഞതും നൂതനവും

ബാധ്യതയുടെ ഗുണങ്ങൾ നൽകുന്നതും അതേ സമയം അതിലെ അംഗങ്ങൾക്ക് അയവുള്ള പങ്കാളിത്ത വ്യവസ്ഥയുടെ ആന്തരിക ഘടന പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന ഒരു കോർപ്പറേറ്റ് വ്യാപാര മാധ്യമമാണ് ക്ലിപ്ത ബാധ്യതയുള്ള പങ്കാളിത്തം.

എൽ.എൽ.പി (LLP) ആക്ട് 2008 ന്റെ പ്രത്യേക സവിശേഷതകൾ താഴെ പറയുന്നവയാണ്:-

1. പങ്കാളികളിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമായി പ്രത്യേകമായ നൈയാമിക വ്യക്തിത്വവും നിയമപ്രകാരം സൃഷ്ടി തപ്പെട്ടതുമായ സംരംഭമാണ് ക്ലിപ്തബാധ്യതയുള്ള പങ്കാളിത്തം.
2. ക്ലിപ്ത ബാധ്യതാ പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനത്തിലെ പങ്കാളികൾ തമ്മിലുള്ളതും പങ്കാളികളും ക്ലിപ്ത ബാധ്യതാ സ്ഥാപനവും തമ്മിലുള്ളതുമായ അവകാശങ്ങളും കർത്തവ്യങ്ങളും കരാറിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് നിലനിൽക്കുന്നത്.
3. ഓരോ ക്ലിപ്ത ബാധ്യത പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനത്തിലും രണ്ട് പങ്കാളികളെങ്കിലും ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതും മറ്റ് രണ്ട് വ്യക്തികളെ നിയുക്ത പങ്കാളികളായും അവരിൽ ഒരാളെങ്കിലും ഇന്ത്യയിൽ സ്ഥിരതാമസക്കാ രനായിരിക്കണം. (2+3=5)

23. നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനത്തിലെ ജീവനക്കാർക്ക് ചെയ്യാവുന്ന ഏതൊരു ജോലിയോ പ്രവർത്തനമോ, അല്ലെ ക്കിൽ പ്രക്രിയയോ മറ്റൊരു വ്യക്തിക്ക്/സ്ഥാപനത്തിന് കരാർ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ചെയ്തുതീർക്കുവാൻ ഏൽപ്പിക്കുന്നതിനും പുറമെ നിന്നുള്ള സേവന കരാർ എന്നുപറയുന്നു. പുറമെ നിന്നുള്ള സേവന കരാ റിന്റെ മേന്മകൾ - (ഏതെങ്കിലും മൂന്നെണ്ണം).
- (എ) ചിലവ് ചുരുക്കൽ സാധ്യമാവുന്നു.
 - (ബി) മർമ്മപ്രധാനമായ കാര്യങ്ങളിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു.
 - (സി) പുറമെനിന്നുള്ള വൈദഗ്ദ്ധ്യം ലഭിക്കുന്നു.
 - (ഡി) ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുവാൻ സാധിക്കുന്നു.
 - (ഇ) ഉയർന്ന വരുമാനം സാധ്യമാക്കുന്നു. (2+3=5)

24. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരുടെ ധർമ്മങ്ങൾ (ഏതെങ്കിലും അഞ്ചെണ്ണം ചുരുക്കി വിവരിക്കുക).
- (എ) ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ശേഖരണം
 - (ബി) ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സംഭരണം
 - (സി) വിതരണം
 - (ഡി) ധനസഹായം
 - (ഇ) നഷ്ടസാധ്യത വഹിക്കൽ
 - (എഫ്) ഗ്രേഡിംങ്ങ്
 - (ജി) വില നിശ്ചയിക്കൽ (2+3=5)

25. ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണത്തിനായി, നമ്മുടെ രാജ്യത്തെ ഉപഭോക്തൃ കോടതികളുടെ അധികാരപരിധി:- ജില്ലാതലം, സംസ്ഥാനതലം, ദേശീയ തലം എന്നിങ്ങനെ മൂന്നു തലങ്ങളിലായി നിലകൊള്ളുന്ന ഉപ ഭോക്തൃ കോടതികളാണ് 1986-ലെ ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ നിയമപ്രകാരം സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്ന നീതി ന്യായ ന്യവസ്ഥയിൽ ഉൾപ്പെടുന്നത്. ജില്ലാഫോറം, സംസ്ഥാന ഉപഭോക്തൃ തർക്ക പരിഹാര കമ്മീഷൻ (സംസ്ഥാന കമ്മീഷൻ) ദേശീയ ഉപഭോക്തൃ തർക്കപരിഹാര കമ്മീഷൻ (ദേശീയ കമ്മീഷൻ) എന്നിങ്ങ നെയാണ് ഇവയെ വിളിക്കുന്നത്.

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിലയെ അല്ലെങ്കിൽ അവകാശപ്പെടുന്ന നഷ്ട പരിഹാരത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ഒരു വ്യക്തിഗത ഉപഭോക്താവിനും അല്ലെങ്കിൽ ഉപഭോക്തൃ സംഘടനക്കും ജില്ലാതലത്തിലും സംസ്ഥാന തലത്തിലും അല്ലെങ്കിൽ ദേശതലത്തിലും എഴുതി തയ്യാറാക്കിയ രീതിയിൽ പരാതി നൽകാവുന്നതാണ്.

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെയോ സേവനത്തിന്റെയോ വില അല്ലെങ്കിൽ അവകാശപ്പെടുന്ന നഷ്ടപരിഹാരം 20 ലക്ഷ ത്തിൽ കവിയാത്ത തരത്തിലുള്ള എല്ലാ പരാതികളും ജില്ലാ ഫോറത്തിന്റെ അധികാര പരിധിയിൽ വരുന്ന 20 ലക്ഷത്തിൽ കൂടിയ എന്നാൽ ഒരു കോടിയിൽ കവിയാതെ വിലവരുന്ന അല്ലെങ്കിൽ നഷ്ടപരിഹാരം ഉൾപ്പെടുന്ന എല്ലാ പരാതികളും സംസ്ഥാന കമ്മീഷനുകളാണ് കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത്. ജില്ലാഫോറ ത്തിന്റെ വിധികൾക്കെതിരായുള്ള അപ്പീലുകളും സംസ്ഥാന കമ്മീഷനുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു.

ഒരു കോടിയിൽ കവിഞ്ഞ തുക ഉൾപ്പെടുന്ന എല്ലാ പരാതികളും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിന് ദേശീയ കമ്മീഷന് മാത്രമെ അധികാരമുള്ളൂ. ദേശീയ കമ്മീഷന് അപ്പലേറ്റ് ജൂറിസ്ക്ഡിക്ഷനും ഉണ്ടായിരിക്കുന്ന താണ്. അതായത് സംസ്ഥാന കമ്മീഷനുകളുടെ ഉത്തരവുകൾക്കെതിരെയുള്ള എല്ലാ അപ്പീലുകളും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിന് ദേശീയ കമ്മീഷന് അധികാരം ഉണ്ടായിരിക്കും. ദേശീയ കമ്മീഷന്റെ വിധി യിൽ പരാതിയുള്ള ആളിന് സുപ്രീം കോടതിയിൽ അപ്പീൽ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. (5)

26. അല്ല. ലാഭ സമ്പാദനം മാത്രമല്ല വ്യാപാരത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം കാരണം വ്യാപാരത്തിന് താഴെപറയുന്ന പലലക്ഷ്യങ്ങളുമുണ്ട്. (ഏതെങ്കിലും മൂന്നെണ്ണം ചുരുക്കി വിവരിക്കുക).
- (എ) ഉപഭോക്താക്കളെ സൃഷ്ടിക്കൽ
 - (ബി) നവീന വൽക്കരണം
 - (സി) വിഭവങ്ങളുടെ കാര്യക്ഷമമായ വിനിയോഗം
 - (ഡി) മേന്മയുള്ള സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും പ്രദാനം ചെയ്യുക
 - (ഇ) തൊഴിലാളികളുടെ സാമ്പത്തിക സുരക്ഷിതത്വം (2×3 =6)
27. ഫലപ്രദമായ ആശയവിനിയോഗത്തിന് തടസ്സങ്ങൾ താഴെപറയുന്നവയാണ് (ഏതെങ്കിലും ആറ് പോയിന്റ്സ് ചുരുക്കി വിവരിക്കുക).
- (എ) തെറ്റായി പ്രകടിപ്പിക്കപ്പെട്ട സന്ദേശം
 - (ബി) അർത്ഥശോഷണം
 - (സി) അശ്രദ്ധ
 - (ഡി) അവ്യക്തമായ ധാരണ
 - (ഇ) മാറ്റങ്ങൾക്കെതിരെയുള്ള എതിർപ്പ്
 - (എഫ്) പരസ്പര വിശ്വാസമില്ലായ്മ
 - (ജി) പദവിയും അവസ്ഥയും (1×6 =6)
28. ദിന പത്രങ്ങൾ, മാസികകൾ, റേഡിയോ, ടെലിവിഷൻ തുടങ്ങിയ പരസ്യത്തിന് അനുയോജ്യമായ പരസ്യ മാധ്യമങ്ങൾ താഴെപറയുന്ന സൂചകങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ചുരുക്കി വിവരിക്കുക.
- (എ) ഉൽപന്നത്തിന്റെ അല്ലെങ്കിൽ സേവനത്തിന്റെ സ്വഭാവം
 - (ബി) ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾ
 - (സി) പരസ്യത്തിന്റെ ചിലവ്
 - (ഡി) പരസ്യമാധ്യമത്തിൽ ലഭ്യമാകുന്ന സമയവും സ്ഥലവും (1½×4 =6)
29. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ (ലഘുവിവരത്തോട് കൂടി)
- (എ) സ്വാശ്രയ ഉത്തരവാദിത്വം
 - (ബി) ഇടപാടുകളുടെ തെളിവ് സൂക്ഷിക്കുക
 - (സി) ന്യായമായ നഷ്ടപരിഹാരം മാത്രം ഉന്നയിക്കൽ.
 - (ഡി) ഉൽപന്നങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ശരിയായ ഉപയോഗം (1½×4 =6)
30. നവീനവും നൂതനവുമായ ആശയങ്ങൾ സാമ്പത്തിക ഉൽപ്പന്നങ്ങളായി മാറ്റുവാൻ വേണ്ടി അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തി അവ ഏറ്റെടുത്ത് അവയ്ക്ക് വേണ്ട സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുകയും ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിയെ വ്യാപാര സംരംഭകൻ എന്നും ഈ പ്രവർത്തനത്തെ വ്യാപാര സംരംഭകത്വം എന്നും നിർവ്വചിക്കാവുന്നതാണ്.
- ഒരു നല്ല വ്യാപാര സംരംഭകനുമായിരിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങൾ -
(ഏതെങ്കിലും നാലെണ്ണം ചുരുക്കി വിവരിക്കുക).
- (എ) മുൻകൈയെടുക്കൽ
 - (ബി) നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുവാനുള്ള സന്നദ്ധത
 - (സി) അനുഭവങ്ങളിൽ നിന്ന് പഠിക്കുവാനുള്ള കഴിവ്
 - (ഡി) പ്രേരണ
 - (ഇ) ആത്മവിശ്വാസം
 - (എഫ്) തീരുമാനമെടുക്കുവാനുള്ള കഴിവ് (2+[1×4] =6)