



වෙළඳාම

අනුෂාල් ලියනගේ



JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd
Pioneers in Professional Education

65/2A, Chittampalam Gardiner Mawatha, Colombo 02 | T: +94 112 430451 | E: info@jmc.lk | F: +94 115 377917

වෙළඳාම සරල ලෙස නිර්වචනය කල විට එහි අදහස් වන්නේ "යම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් ගිවිසගත් මිලක් යටතේ ගැනුම්කරු හා විකුණුම්කරු අතර හුවමාරු වීමේ " ක්‍රියාවලියයි.

ඉහත නිර්වචනයට අනුව වෙළඳාමට සම්බන්ධ පාර්ශව 2 කි.

I. ගැනුම්කරු

තම අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරා ගැනීමට භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගන්නා පාර්ශවය.

II. විකුණුම්කරු

භාණ්ඩ තොග වශයෙන් රඳවා ගනිමින් හෝ භාණ්ඩ නිපදවමින් ඒවා අලෙවි කිරීමෙහි යෙදෙන පාර්ශවය.

ජනත කරුණු මත වෙළඳාම වැදගත් වේ.

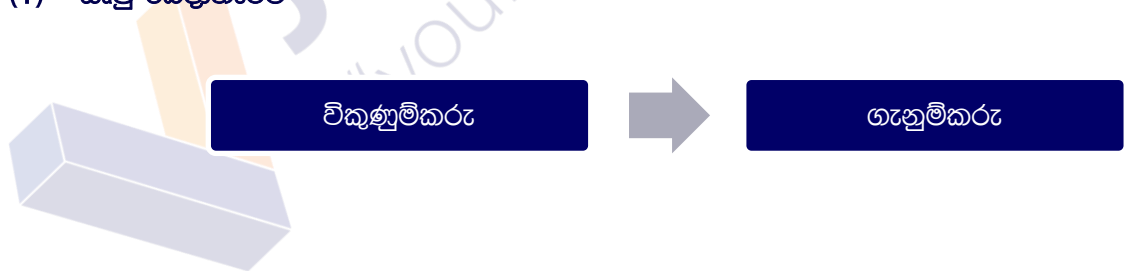
- පුද්ගල අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරා ගැනීමට අවශ්‍ය නිෂ්පාදිත මිලදී ගැනීමට හැකිවීම.
- නිෂ්පාදිත විකිණීම තුලින් ආදායමක්/ලාභයක් උපයා ගැනීමට විකුණුම්කරුට අවස්ථාවක් ලැබීම.
- නව රැකියාවන් අවස්ථා ජනනය වීම.
- නව භාවිතයට ඉඩ කඩ ලැබීම.

වෙළඳාම පිළිබඳ අවධානය යොමු කිරීමේදී එක් වැදගත් කරුණක් වන්නේ එම නිෂ්පාදිත ගැනුම්කරු වෙත ලගා කරවන්නේ කෙසේද යන්න තීරණය කිරීමයි. නිෂ්පාදිත ගැනුම්කරු වෙත ලගා කරවීම හෙවත් බෙදා හැරීමේ ක්‍රියාවලිය මෙහිදී වැදගත් වේ.

මෙහිදී අදාල නිෂ්පාදිතය, පලමුව විකුණුම්කරු සතුව පවතින අතර බෙදා හැරීමකින් පසු එම නිෂ්පාදිතය ගැනුම්කරු සතුව වේ.

බෙදා හැරීමේ ක්‍රම කීපයකි.

(1) සෘජු බෙදාහැරීම



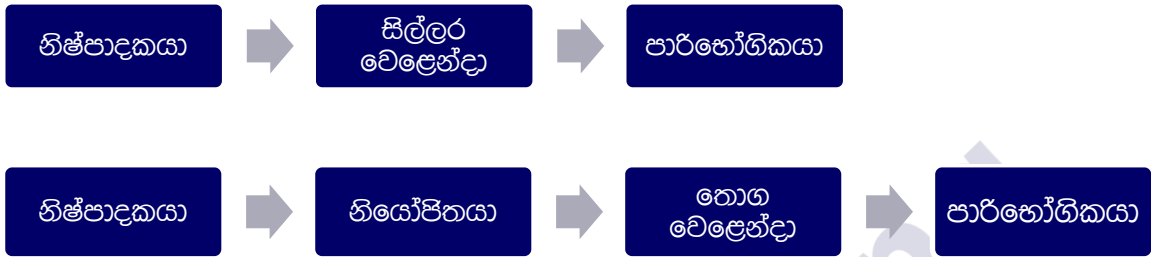
මෙම ක්‍රමයේදී අතරමැදියන් කිසිවකු භාවිතා නොකරයි.

(ශුන්‍ය බෙදා හැරීමේ මාර්ග)

(2) වක්‍ර බෙදාහැරීම

මෙම ක්‍රමයේදී වෙළඳපල අතරමැදියන් යොදා ගිණිපාදිත බෙදා හරිනු ලබයි.

උදාහරණ :-



පහත දැක්වෙන හේතු මත බෙදා හැරීමේ මාර්ග වෙළඳාමේදී වැදගත් විය හැකිය.

- I. විකුණුම්කරුගේ කාලය ඉතිරි කර ගත හැකි වීම
- II. වෙළඳපලට ඇතුළත් වීම සඳහා උපකාරී වීම
- III. දේශීය වශයෙන් මෙන්ම විදේශීය වෙළඳපලට ගිණිපාදිත යොමු කල හැකි වීම
- IV. අතිරේක සේවා සැපයිය හැකි වීම

ඉහත වාසි මෙන්ම විට යම් අවාසි තත්ත්වයක් ද බෙදා හැරීමේ මාර්ග මගින් ඇති විය හැකිය.

- (i) භාණ්ඩ මිල ඉහල යාම
- (ii) ලාභය අඩු වීම
- (iii) වැරදි බෙදා හැරීමේ මාර්ග හේතුවෙන් කීර්තිනාමය පලද විය හැකි වීම

විශේෂ බෙදා හැරීමේ මාර්ගයන් තීරණය කිරීමේදී ප්‍රමාණවත් කරුණු සලකා බැලිය යුතුය.

උදාහරණ :- ගිණිපාදිතයේ ස්වභාවය, ප්‍රවාහනය කල හැකි දුර, අතරමැදියන් ප්‍රමාණය, වෙළඳපල රෙගුලාසි

මූලික වශයෙන් බෙදා හැරීමට සම්බන්ධ පාර්ශව කීපයකි.

I. නියෝජිතයා

කිසියම් ව්‍යාපාරයක/ආයතනයක ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් පෙනී සිටිමින් එහි ගිණිපාදිත පාරිභෝගිකයන් වෙත අලෙවි කිරීම නියෝජිතයන්ගේ ප්‍රධාන කාර්යයයි. ඔහුට ගිණිපාදිත වල අයිතිය හිමි නොවේ. එහෙත් විකුණුම් වෙනුවෙන් කොමිස් මුදලක් ලැබේ.

II. තොග වෙළෙඳුන්

භාණ්ඩ වල අයිතිය මොවුන් සතු වන අතර එම භාණ්ඩ ගබඩා කර ගනිමින් නැවත විකිණීම පරමාර්ථයෙන් ක්‍රියා කරයි. බොහෝ විට ඔවුන් භාණ්ඩ අලෙවි කරනු ලබන්නේ සිල්ලර වෙළෙඳුන්ට හෝ වෙනත් අතරමැදියන්ටය.

III. සිල්ලර වෙළෙඳුන්

විශේෂයෙන්ම අවසාන පාරිභෝගිකයා වෙත විකුණනු ලබන්නේ සිල්ලර වෙළෙඳුන් වෙතිනි.

වෙළඳුමේ දැකිය හැකි නව ප්‍රවණතා කීපයකි.

- නවීන තාක්ෂණය යොදා වෙළඳ කටයුතු සිදු කිරීම (Online)
- ව්‍යාපාරික කාලය දීර්ඝ කිරීම (24 පැය)
- නව තාක්ෂණය හේතුවෙන් වැඩි පාරිභෝගික සංඛ්‍යාවක් පැවතීම
- වැඩි දියුණු කරන ලද සේවා පැවතීම

වෙළඳුම වර්ග කිරීම

වෙළඳුම කොටස් 2 කි.

- අභ්‍යන්තර/දේශීය වෙළඳුම
- විදේශීය හෙවත් ජාත්‍යන්තර වෙළඳුම

කිසියම් රටක් තුළ එක් හිතී පද්ධතියක් යටතේ මෙන්ම එක් මුදල් ඒකකයක් භාවිතා කරමින් සිදු කරන වෙළඳුම දේශීය වෙළඳුම ලෙස හදුන්වයි.

එසේම රටවල් බොහෝ ප්‍රමාණයක් අතර විවිධ මුදල් ඒකක භාවිතා කරමින් විවිධ හිතී පද්ධති අතරේ සිදුවන වෙළඳුම ජාත්‍යන්තර වෙළඳුම ලෙස හදුන්වයි.

දේශීය වෙළඳුම කොටස් 2 කි.

I. තොග වෙළඳුම

නැවත විකිණීමේ පරමාර්ථයෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගන්නා වෙළඳුම තොග වෙළඳුම වේ.

II. සිල්ලර වෙළඳුම

තොග වෙළෙඳුමෙන් මිලදීගෙන අවසාන පරිභෝජනය උදෙසා සැපයුම්කරු වෙත විකිණීමේ ක්‍රියාවලිය සිල්ලර වෙළඳුමයි.

තොග වෙළඳුම හා සිල්ලර වෙළඳුමේ පවතින මූලික වෙනස වන්නේ මිලදී ගැනීමේ පරමාර්ථයයි. තොග වෙළඳුමේදී එය නැවත විකිණීම සඳහා එන අතර සිල්ලර වෙළඳුමේදී එය අවසාන පරිභෝජනය සඳහා යොදා ගනු ලබයි.

විදේශීය හෙවත් ජාත්‍යන්තර වෙළඳුම

යම් රටක දේශ සීමාව ඉක්මවා සිදු කරන වෙළඳුම විදේශීය වෙළඳුම ලෙස හදුන්වනු ලබයි. එහි ප්‍රධාන කොටස් 2 කි.

- ආනයන වෙළඳුම
වෙනත් රටකින් භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගැනීම
- අපනයන වෙළඳුම

වෙනත් රටකට භාණ්ඩ හා සේවා විකිණීම

අපනයන ක්‍රියාවලියක් ලෙස පහත ආකාරයට දැක්විය හැකිය.

01. අපනයනකරුවන් ලියාපදිංචිය

අපනයනකරුවන් විසින් යම් පිලිගත් ආයතනයකින් ලියාපදිංචිය සිදු කළ යුතුයි.

උදා:- අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය, ශ්‍රී ලංකා රේගුව

02. ආනයනකරු සොයා ගැනීම / හඳුනා ගැනීම.

03. අපනයන බලපත්‍ර ලබා ගැනීම.

04. ආනයනකරුගේ ඉන්ඩෙන්ට්‍රව්‍ර ලබා ගැනීම.

ආනයනකරු විසින් භාණ්ඩ පිලිබද ඇණවුම ලබා දෙනු ලබන්නේ ඉන්ඩෙන්ට්‍රව්‍ර මගිනි.

05. නැව් කුලී ගිවිසුම් සකස් කිරීම හා රක්ෂණ කටයුතු පිලියෙල කිරීම.

ප්‍රවාහනය සඳහා ඉඩ වෙන් කරවා ගැනීම.

06. නැව්ගත කිරීම.

මෙහිදී විදේශ වෙළඳාමේ යොදා ගන්නා ඉතා වැදගත් ලියවිල්ලක් වන නෞභාර පත්‍රය යොදා ගනී.

07. ඉන්වොයිසිය ලබා ගැනීම.

08. භාණ්ඩ වලට ගෙවීම සිදු කිරීම හා භාණ්ඩ තොග නිදහස් කර ගැනීම.

ආනයන පටිපාටිය

- සැපයුම්කරු තෝරා ගැනීම
 - මිල විමසීමක් සිදු කිරීම
 - ආනයන බලපත්‍රයක් ලබා ගැනීම
 - ඉන්ඩෙන්ට්‍රව්‍ර නිකුත් කිරීම
 - ගෙවීම් කටයුතු පිලියෙල කිරීම
- උදා:- ණයවර ලිපි විවෘත කිරීම
- ලියවිලි භාර ගැනීම

ආනයන අපනයන ක්‍රියාවලියේදී මූලික වශයෙන් භාවිතා වන ලියවිලි කීපයකි.

01. ආනයන/ අපනයන බලපත්‍ර

ආනයනයේදී මෙන්ම අපනයනයේදී ද මෙම බලපත්‍ර අදාල ආයතන වලින් ලබා ගත යුතුය.

ආනයන බලපත්‍රය	-	ආනයනකරු විසින්
අපනයන බලපත්‍රය	-	අපනයනකරු විසින්

02. ඉන්වොයිසිය

අපනයන කරනු භාණ්ඩ විස්තර,මිල,ගෙවීම් කොන්දේසි,ගමන් මාර්ගය,රක්ෂණ කටයුතු ආදිය ඇතුලත් කරමින් ආනයනකරු අපනයනකරු වෙත නිකුත් කරන ලියවිල්ලකි.

03. ඉන්ඩෙන්ට්ට්/ඇණවුම

දේශීය වෙළඳාමේදී භාණ්ඩ ඇණවුමක් ලෙස විදේශීය වෙළඳාමේ භාණ්ඩ ඇණවුම් කිරීම සඳහා ආනයනකරු විසින් අපනයනකරු වෙත යවන ලියවිල්ල ඉන්ඩෙන්ට්ට්වයි. සැපයුම්කරු විසින් එවන ලද මිල කියුමට අනුව ආනයනකරු මෙම ලියවිල්ල අපනයනකරු වෙත යවනු ලබයි.

04. නෞභාර පත්‍රය

විදේශීය වෙළඳාමේදී භාවිතා වන ඉතා වැදගත් ලියවිල්ලකි. මෙම නෞභාර පත්‍රය නිකුත් කරනු ලබන්නේ නැව් සමාගමක් වෙනුවෙන් නැව්පතිවරයෙකු හෝ ඔහුගේ නියෝජිතයෙකු මගින් අපනයනකරු වෙතයි. අදාළ භාණ්ඩ තොගය අපනයනකරු නැවට භාරගත්, අදාළ වරාය තෙක් (ආනයනකරුගේ රටේ) ප්‍රවාහනය කොට භාර දෙන බවටත් මෙම ලියවිල්ල මගින් සහතික කරයි. එසේම මෙහි පිටපතක් අපනයනකරු විසින් ආනයනකරු වෙත යවනු ලබන අතර, ආනයනකරුගේ වරායේදී භාණ්ඩ වල අයිතිය තහවුරු කොට එම භාණ්ඩ නිදහස් කර ගැනීමට මෙම නෞභාර පත්‍රය අවශ්‍ය වේ.

05. ප්‍රභවස්ථාන සහතිකය

අපනයනය සඳහා නැව් ගත කරන භාණ්ඩ ,අපනයනය කරන රටේම නිපදවා ඇති බවට සහතික කරමින් අපනයනකරුගේ රටේ පිළිගත් වෙළඳ මණ්ඩලයක් මගින් මෙම සහතිකය නිකුත් කරයි.

06. ණයවර ලිපිය

විදේශීය වෙළඳාම් බහුලවම භාවිතා කරන ගෙවීම් ක්‍රමයක් ලෙස ණයවර ලිපිය භාවිතා කරයි. ආනයනකරුගේ ඉල්ලීම මත ආනයනකරු වෙනුවෙන් ඔහුගේ බැංකුව විසින් අපනයනකරුගේ බැංකුව වෙත මෙම ලිපිය නිකුත් කරන අතර ආනයනය කරන භාණ්ඩ වලට අදාළ ගෙවීම් තහවුරු කරවීම සඳහා ආනයනකරුගේ බැංකුව මෙම ලිපිය අපනයනකරුගේ බැංකුව වෙත යවනු ලබයි.

07. රක්ෂණ සහතිකය

භාණ්ඩ අපනයනය කිරීමේදී එම තොගයට විය හැකි හානි සඳහා වන්දි ලබා ගැනීමට රක්ෂණ සහතිකයක් ලබාගනී. මෙම සහතිකය අපනයනකරු හෝ ආනයනකරු විසින් ලබා ගනු ලබයි.

08. භානි රක්ෂණ ලිපිය

නැවට පටවන ලද භාණ්ඩ යම් පළිඳු වී ඇත්නම් එහිදී සිදුවන අලාභය නැව් සමාගම විසින් භාර නොගන්නා බවට සහතික කිරීමෙන් එම අලාභ අපනයනකරු විසින් විඳ දරා ගන්නා බවට මෙම ලිපිය අපනයනකරු විසින් නැව් සමාගමට නිකුත් කරයි.

09. සනීපාරක්ෂක සහතිකය

ඇතැම් භාණ්ඩ අපනයනය වී මවම භාණ්ඩ වල තත්වයන්හි ගුණාත්මක භාවය පිළිබඳ යම් තහවුරුවක් අපනයනය කරන රටේ නියාමන ආයතනයක් මගින් ලබාගත යුතුය.

විදේශ වෙළඳාම ඇති වීමට හේතු

- ස්වභාවික සම්පත් බෙදීයාමේ විශමතාවය
- සාපේක්ෂ පිරිවැය න්‍යාය

යම් රටක් විසින් සාපේක්ෂය අඩු පිරිවැයකින් නිපදවිය හැකි භාණ්ඩ වීම රට තුළ නිපදවන අතර සාපේක්ෂ වැඩි පිරිවැයක් දරා නිපදවනු ලබන භාණ්ඩ ආනයනය කරනු ලබයි. සාපේක්ෂව අඩු පිරිවැයකින් නිපදවිය හැකි භාණ්ඩ නිපදවා අපනයනය කළ හැකිය.

- බදු ප්‍රතිලාභ ලැබීම
- වෙළඳ බාධක අවම වීම
- තරඟකාරීත්වය පැවතීම

අන්තර්ජාතික වෙළඳාමේ ගෙවීම් ක්‍රම

පහත දැක්වෙන ක්‍රම භාවිතා කොට විදේශීය වෙළඳාමේදී ගෙවීම් සිදුකරයි.

01. ණයවර ලිපි මගින් ගෙවීම
02. බැංකු අණකර මගින් ගෙවීම

යම් පුද්ගලයකු විසින් (ආනයනකරු) තම බැංකුවට අදාළ නියමිත මුදල හා නියමිත ගාස්තු ගෙවීමෙන් පසු අදාළ මුදල නියමිත පුද්ගලයාට (අපනයනකරු) ගෙවන ලෙස අණ කරමින් ආනයනකරුගේ බැංකුව විසින් අපනයනකරු විසින් නම් කරන බැංකුවට හිකුත් කරනු ලබන ලියවිල්ලකි.

03. විද්‍යුත් ගෙවීම් ක්‍රම

වනම් අන්තර්ජාල සබඳතා භාවිතා කරමින් විදේශීය වෙළඳාමේදී ගෙවීම් සිදු කල හැකිය. උදාහරණ ණයපත් මගින් ගෙවීම අන්තර්ජාල පෙර ගෙවුම් කාඩ්පත් විද්‍යුත් ගෙවීම් ආයතන හරහා ගෙවීම

04. විවෘත ගිණුම් මත වෙළඳාම

විවෘත ගිණුම් ගනුදෙනුවක් සහ ගෙවීම් සිදු කිරීමට පෙර (ආනයන කරු විසින් අපනයන කරු වෙත) භාණ්ඩ භාණ්ඩ නැව් ගත කිරීම හා ප්‍රවාහනය කිරීමය.

International Commercial Tours

Ex Work - භාණ්ඩ පැටවීමේ සිට ප්‍රවාහනය හා භාණ්ඩ බෙදා හැරීම දක්වා සියලු විෂයදම් හා අවදානම් ගැණුම්කරු දැරිය යුතුය.

FAS (Fre)

අපනයන කරුගේ ස්ථානයේ සිට අපනයනකරුගේ වරාය දක්වා භාණ්ඩ ප්‍රවාහනය කිරීම සහ වම වරායට භාණ්ඩ ගොඩ බැසීම විකුණුම්කරු සිදුකල යුතු අතර එතැන්සිට අපනයනකරු වරාය තෙක් භාණ්ඩ නැවට පටවා ප්‍රවාහනය හා ගොඩ බැසීම ,ප්‍රවාහන ගාස්තු රක්ෂණ ගොඩ බැසී සියලු නැව් ගාස්තු ගැණුම් කරු සිදු කල යුතුය.

()

අපනයන කරුණේ ස්ථානයේ සිට භාණ්ඩ පැටවීම ප්‍රවාහනය හා නැවට පැටවීම තෙක් සියලු වියදුම් අපනයනකරු දරන අතර එතැන් සිට ආනයනකරුගේ ස්ථානය දක්වා සියලු වියදුම් ආනයනකරු සිදුකල යුතුය.

CIF ()

භාණ්ඩ නැවට පැටවීම ,නැව් ගාස්තු හා රක්ෂණ ගාස්තු විකුණුම්කරු විසින් දරන අතර අනෙකුත් සියලු කටයුතු ද (නැවේ භාණ්ඩ බහාලුම්) සියලු වියදුම් ආනයනකරු දැරිය යුතුය.

DDP ()

අපනයනකරු විසින් ආනයනකරුගේ වරාය තෙක් භාණ්ඩ ප්‍රවාහනය කොට එතැන් සිට ආනයනකරු නම් කරන ස්ථානයක් දක්වා භාණ්ඩ ප්‍රවාහනයට අදාල සියලු වියදුම් දරයි. එහෙත් භාණ්ඩ බැම හා ආනයන බදු ගෙවීම් අපනයනකරු විසින් සිදු කරයි.

