

२.१ प्रस्तावना व अर्थ	ब) निर्यात व्यापार –
२.२ व्यापाराचे प्रकार	अर्थ
२.२.१ अंतर्गत व्यापार	निर्यात प्रक्रिया
अ) घाऊक व्यापार	क) पुनर्निर्यात व्यापार
ब) किरकोळ व्यापार : किरकोळ व्यापाराचे प्रकार	● फरक
२.२.२ आंतरराष्ट्रीय व्यापार	● सारांश
अ) आयात व्यापार –	● स्वाध्याय
अर्थ	
आयात प्रक्रिया	

रत्नागिरी जिल्ह्यातील एका लहान गावात मोहन भात शेतीकरीत होता. त्याला शेतीतून जे काही मिळायचे ते, तो त्याच्याच गावात किरकोळ किंमतीला विकत असे. त्याला विपणन व्यवस्थेचे ज्ञान नव्हते. एके दिवशी पुण्यातून त्याचा मित्र त्याला भेटायला आला. जेव्हा ते आर्थिक स्थितीवर चर्चा करीत होते, तेव्हा मोहन प्रतिसाद देत नव्हता. त्याचा मित्र राजीव जो विपणन क्षेत्रात होता त्याने त्याला त्याच्या शेतीतून आंबा, काजू आणि फणसाचे उत्पादन घेण्याचे सुचविले. त्याने सांगितले की तू तुझा व्यवसाय अंतर्गत आणि परदेशी व्यापारातूनदेखील विकसीत करू शकतोस. मोहन आश्चर्यचकित झाला आणि त्याने त्याच्या कार्यपद्धतीविषयी विचारले.

राजीवने मोहनच्या शेतीत आधीच असलेली आंबा, काजू आणि फणस यांची उत्पादने मुंबई, पुणे यांसारख्या मोठ्या शहरांना पाठविण्याचे सुचविले. रत्नागिरीच्या आंब्यांना भौगोलिक संपदा आणि प्रसिद्धी असल्याने या शहरात त्याचा माल सहजपणे विकला जाईल. अशाप्रकारचा अंतर्गत व्यापार त्याला मोठा फायदा मिळवून देऊ शकतो. या फायद्यातून तो व्यवसायाला लागणारी साधने आयात करून त्याचा उपयोग शेती विकसित करण्यासाठी करू शकतो. आंबा, काजू आणि फणस यापासून विविध प्रकारची उत्पादने व्यावसायिक तत्त्वावर घेण्याचे त्याने सुचविले. तो त्याचा माल विदेशात निर्यात करू शकतो.

मोहनने राजीवचा सल्ला स्वीकारला आणि व्यवसायास सुरुवात केली. वस्तूंचा व्यापार करून एक शेतकरी चांगला व्यापारी झाला. मोहनचे उदाहरण असे सुचविते की भारतीय शेतकरी शेती बरोबरच चांगला व्यापारीसुद्धा बनू शकतो.

२.१ प्रस्तावना :

प्रत्येक देशाच्या अर्थव्यवस्थेमध्ये व्यापार महत्त्वाची भूमिका बजावितो. योग्यप्रकारे चालविलेल्या व्यापाराचे अर्थव्यवस्थेचा सर्वांगीण विकास हे फलित असते.

पैशाच्या स्वरूपात अथवा पैसासदृश्य स्वरूपात वस्तू आणि सेवांची केली जाणारी खरेदी आणि विक्री हे व्यापाराचे मूलभूत वैशिष्ट्य आहे आणि वस्तू आणि सेवांचा मालकी हक्क एका व्यक्तीकडून दुसऱ्या व्यक्तीकडे हस्तांतर करणे हे

दुसरे वैशिष्ट्य आहे.

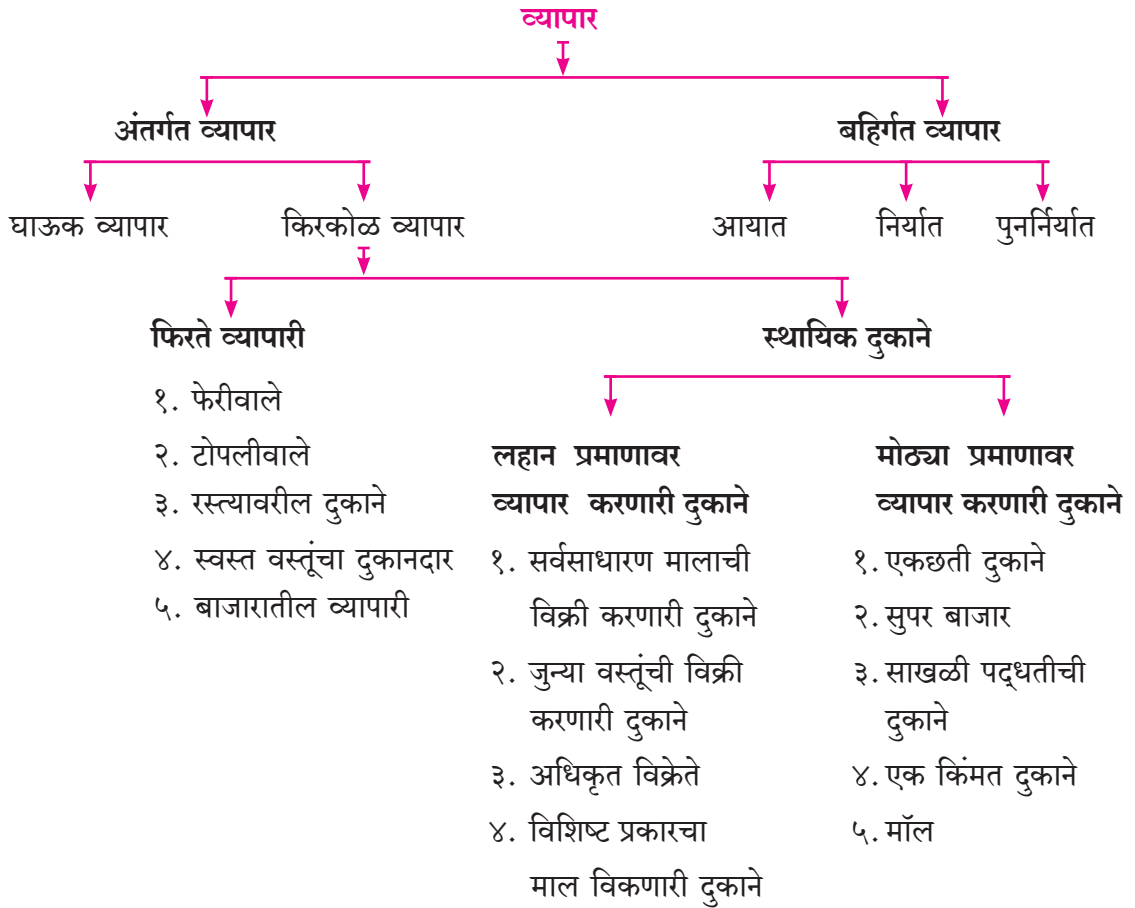
वस्तुविनिमय हा व्यापाराचा मूळ प्रकार आहे ज्यामध्ये वस्तू व सेवांचा विनिमय प्रत्यक्ष दुसऱ्या वस्तू व सेवांशी केला जातो. प्रचलित चलनाच्या शोधानंतर (उदा. पैसा) व्यापार अत्यंत सुलभ झाला.

अर्थ

‘व्यापार’ म्हणजे वस्तू व सेवांची देवाणघेवाणीची प्रक्रिया होय. नफा मिळविण्याच्या दृष्टीने वस्तू व सेवांची खरेदी आणि विक्री केली जाते. उत्पादक व उपभोक्ता यांमधील व्यापार हा महत्त्वाचा दुवा आहे. व्यापार हा खरेदीदार व विक्रेत्याकडून केला जातो.

२.२ व्यापाराचे प्रकार :

विविध घटकांच्या आधारे व्यापाराचे वर्गीकरण पुढीलप्रमाणे केले जाते.



२.२.१ 'अंतर्गत व्यापार' :

जेव्हा वस्तू आणि सेवांची खरेदी किंवा विक्री देशाच्या सीमेअंतर्गत केली जाते तेव्हा त्यास अंतर्गत व्यापार असे म्हणतात. उदा. दारावर येणाऱ्या विक्रेत्याकडून वस्तूंची खरेदी करणे, स्थानिक दुकाने, प्रदर्शने, विभागीय बाजार, विभागीय दुकाने किंवा मॉल इ. अंतर्गत व्यापाराची उदाहरणे आहेत.

जेव्हा खरेदीदार आणि विक्रेता देशांतर्गत आहेत त्यास अंतर्गतव्यापार असे म्हणतात. दोन राज्यातील किंवा शहरातील व्यापारसुद्धा अंतर्गत व्यापार असतो.

उत्पादन व उपभोग यांच्यामध्ये मोठी दरी आहे. या दरीला भरून काढण्याचे काम वितरण साखळी करते. वितरण साखळी ही अंतर्गत व्यापारामध्ये अत्यंत महत्त्वाची आहे. उत्पादक हा एकाच ठिकाणी स्थायिक असतो परंतु ग्राहक हे अनेक ठिकाणी विखुरलेले असतात. उत्पादक आणि उपभोक्ता यांच्यातील ही मोठी दरी आहे. ही दरी वितरण साखळी मुळे कमी केली जाते. वितरण साखळीमुळे वस्तू योग्य वेळेत योग्य ठिकाणी व योग्य त्या प्रमाणात मिळण्यास मदत होते.

● उत्पादन वितरण साखळी :

उत्पादक → घाऊक व्यापारी → किरकोळ व्यापारी → ग्राहक

● अंतर्गत व्यापाराचे प्रकार :

□ अंतर्गत व्यापाराचे दोन प्रकारात वर्गीकरण केले जाते :

अ) घाऊक व्यापार (Wholesale Trade)

ब) किरकोळ व्यापार (Retail Trade)

अ) घाऊक व्यापार :

जेव्हा वस्तूची खरेदी उत्पादकाकडून किंवा निर्मात्याकडून मोठ्या प्रमाणावर पुनर्विक्रीच्या उद्देशाने केली जाते त्यास 'घाऊक व्यापार' असे म्हणतात. घाऊक व्यापारात खरेदी विक्री करण्यात जी व्यक्ती व्यस्त असते त्या व्यक्तीला 'घाऊक व्यापारी' असे म्हणतात. घाऊक व्यापारी, किरकोळ व्यापाऱ्यांना विक्री करण्यासाठी उत्पादकांकडून मालाची खरेदी करतात म्हणून घाऊक व्यापारी हे खरेदीदार आणि विक्रेते असतात.

घाऊक व्यापारी वस्तू व सेवांच्या वितरणामध्ये विविध भूमिका पार पाडतो तसेच उत्पादकाला ग्राहकापर्यंत पोहोचण्यास घाऊक व्यापारी मदत करतो.

व्याख्या :

१) फिलिप कोटलर यांच्यामते, 'जी व्यक्ती व्यवसायात मालाची पुनर्विक्री करण्याच्या उद्देशाने मालाची खरेदी करत असते आणि यासाठी विविध प्रक्रियांचा समावेश करित असते त्यास घाऊक व्यापारी असे म्हणतात.'

२) इलेवन थॉमस यांच्या मतानुसार, 'जी व्यक्ती खऱ्या अर्थाने उत्पादक नसते व किरकोळ व्यापारीही नसते परंतु या दोघांमध्ये जोडणारा दुवा म्हणून कार्य करित असते त्यास घाऊक व्यापारी असे म्हणतात.'

● घाऊक व्यापाऱ्याची वैशिष्ट्ये :

- १) घाऊक व्यापारी मोठ्या प्रमाणात उत्पादकाकडून वस्तूची खरेदी करित असतो.
- २) वाटपाच्या प्रक्रियेमध्ये घाऊक व्यापारी सर्वात जास्त धोका पत्करतो.
- ३) घाऊक व्यापारी एका प्रकारच्या किंवा काही विशिष्ट प्रकारच्या वस्तूची खरेदी विक्री करत असतो.
- ४) या व्यवसायात मोठ्या प्रमाणात भांडवलाची आवश्यकता असते.
- ५) घाऊक व्यापारी मागणी, पुरवठा यातील समतोलानुसार किंमतीवर नियंत्रण ठेवतो.
- ६) उत्पादकाला बाजारपेठांची माहिती घाऊक व्यापाऱ्यांकडून मिळत असते.
- ७) घाऊक व्यापारी किरकोळ व्यापाऱ्यांना आवश्यकतेनुसार वस्तूची विक्री करित असतो.
- ८) घाऊक व्यापारी बाजारातील वेगवेगळी कार्ये करतो. जसे वस्तू जमा करणे, गोदामात माल साठविणे, वाहतूक करणे, प्रमाणिकरण, बांधणी, जाहिरात व आर्थिक मदत इ.

● **घाऊक व्यापाऱ्यांकडून दिल्या जाणाऱ्या सेवा :**

अ) उत्पादकांना दिल्या जाणाऱ्या सेवा

ब) किरकोळ व्यापाऱ्यांना दिल्या जाणाऱ्या सेवा

अ) **उत्पादकांना दिल्या जाणाऱ्या सेवा :**

- १) **मोठ्या प्रमाणात खरेदी :** घाऊक व्यापारी उत्पादकांकडून मोठ्या प्रमाणात वस्तूंची खरेदी करतो आणि किरकोळ व्यापाऱ्यांना मागणीप्रमाणे विक्री करतो.
- २) **साठवण :** घाऊक व्यापाऱ्याकडे माल साठवणुकीची सोय असते. त्यामुळे उत्पादनापासून ते वितरणापर्यंत लागणारा वेळ घाऊक व्यापारी भरून काढतो.
- ३) **वाहतूक :** घाऊक व्यापारी उत्पादनाच्या ठिकाणापासून मागणीच्या ठिकाणापर्यंत मालाचा पुरवठा करित असतो.
- ४) **आर्थिक सहाय्य :** घाऊक व्यापारी उत्पादकांना उत्पादनासाठी आगाऊ रक्कम देतो ज्यामुळे कमी वेळेत वस्तूंचे उत्पादन करणे उत्पादकांना शक्य होते.
- ५) **बाजारपेठेविषयी माहिती पुरवणे:** घाऊक व्यापारी उत्पादकांस बाजारपेठेतील अद्ययावत माहिती पुरवितो जसे बाजाराची स्थिती, वस्तूंची मागणी, ग्राहकांची आवड इ.
- ६) **धोका स्वीकारणे :** घाऊक व्यापारी उत्पादकाला आगाऊ रक्कम देतो आणि किरकोळ व्यापाऱ्याला उधारीची सवलत देतो या दरम्यान घाऊक व्यापारी धोका स्वीकारतो आणि वस्तूला ग्राहकांकडून मागणी येईपर्यंत वस्तूंचा साठा करून ठेवतो. त्यामुळे या दरम्यान त्याला धोका संभवतो.
- ७) **विपणन :** घाऊक व्यापारी बाजारपेठेतील वेगवेगळी विपणन कार्ये करतो. जसे वस्तू गोदामात साठविणे, जाहिरात, विक्रीवाढीसाठी प्रयत्न इ.कामे उत्पादकाच्या वतीने तो करतो.

ब) **किरकोळ व्यापाऱ्याला दिल्या जाणाऱ्या सेवा :**

- १) **वस्तूंचा साठा :** घाऊक व्यापारी मोठ्या प्रमाणात वस्तूंचा साठा करतो त्यामुळे किरकोळ व्यापाऱ्यांना वस्तू सहज उपलब्ध होतात त्यामुळे उपभोक्त्यांच्या मागणीप्रमाणे वस्तूंचा पुरवठा करणे शक्य होते.
- २) **नियमित पुरवठा :** घाऊक व्यापारी किरकोळ व्यापाऱ्यांसाठी नियमितपणे व खात्रीशीर पुरवठा करतो म्हणून किरकोळ व्यापारी वस्तूंचा साठा करण्यापासून मुक्त असतात. किरकोळ व्यापारी उपभोक्त्यांना त्यांच्या मागणी प्रमाणे वस्तूंचा पुरवठा करतो.
- ३) **धोका स्वीकारणे :** घाऊक व्यापारी वस्तूंच्या किमतीत होणारे बदल आणि बाजारपेठेविषयक कार्य, वस्तूंच्या मोठ्या प्रमाणावरील साठा इ. विषयी धोका स्वीकारतो. त्यामुळे किरकोळ व्यापारी हा धोक्यापासून मुक्त होतो.
- ४) **आर्थिक मदत :** घाऊक व्यापारी उधारीची सवलत तसेच सूट देऊन किरकोळ व्यापाऱ्यांना आर्थिक मदत करतात त्यामुळे किरकोळ व्यापाऱ्यांच्या खेळत्या भांडवलात वाढ होते.
- ५) **बाजारपेठ विषयी माहिती :** विविध वस्तूंची बाजारपेठेविषयीची माहिती घाऊक व्यापारी देत असतो. ही माहिती नवीन उत्पादन, उत्पादनाचे नवनवीन प्रकार, नवीन योजना, अस्तित्वात असलेल्या वस्तू इ. या संदर्भात असते. त्यामुळे घाऊक व्यापारी किरकोळ व्यापाऱ्याला वस्तू खरेदी केव्हा आणि कधी करावयाची याबद्दल मार्गदर्शन करतो.
- ६) **विक्रयवृद्धी :** घाऊक व्यापारी उत्पादित मालाची जाहिरात करित असतो आणि त्यामुळे वस्तूंच्या विक्रीत वाढ होते परिणामी किरकोळ व्यापाऱ्याची विक्री वाढते.

ब) किरकोळ व्यापार :

ज्या व्यापारात ग्राहकांना लहान प्रमाणावर मालाची विक्री केली जाते त्यास किरकोळ व्यापार असे म्हणतात. किरकोळ व्यापार हा वस्तूंच्या मोठ्या साठ्यांचे छोटे भाग करून केला जातो. किरकोळ व्यापारी निरनिराळ्या वस्तू छोटी प्रमाणात अंतिम ग्राहकापर्यंत पोहोचवतो. किरकोळ व्यापारी स्थानिक बाजारपेठेत व्यवसाय करतो. तो माल उपभोक्त्यापर्यंत योग्य किमतीत पाठविण्याची जबाबदारी स्वीकारत असतो.

व्याख्या :

१) ऑक्सफर्ड शब्दकोशा नुसार :

“किरकोळ व्यापार म्हणजे पुनर्विक्री ऐवजी, वापर आणि उपयोगासाठी, समाजाला कमी प्रमाणात वस्तूंची विक्री करणे होय.”

२) विल्यम जे स्टॅटन यांच्या मते :

अंतिम ग्राहकाला प्रत्यक्षपणे खाजगी व अव्यावसायिक मालाची विक्री व सेवा करणे यासाठी ज्या विविध प्रक्रियांचा समावेश केला जातो त्यास किरकोळ व्यापार असे म्हणतात.

किरकोळ व्यापाऱ्याची वैशिष्ट्ये :

किरकोळ व्यापारी हा घाऊक व्यापारी आणि ग्राहक यांच्यामधील दुवा असतो. स्थानिक बाजारपेठेत त्याचे वर्चस्व असते. किरकोळ व्यापारी वैयक्तिकपणे लक्ष घालून नवीन वस्तूंकडे ग्राहकांचे लक्ष केंद्रित करत असतो. ग्राहकांशी त्याचे चांगले संबंध प्रस्थापित करतो. घाऊक व्यापाऱ्यापेक्षा कमी धोका स्वीकारतो. तो ग्राहकांच्या विविध मागण्या पूर्ण करण्याचा प्रयत्न करतो.

१. किरकोळ व्यापारी हा घाऊक व्यापारी आणि ग्राहक यांच्यातील दुवा आहे.
२. किरकोळ व्यापारी स्थानिक बाजाराच्या जवळ असणाऱ्या वस्तीमध्ये व्यापार चालवितो.
३. किरकोळ व्यापारी विविध प्रकारच्या वस्तू कमी प्रमाणात विक्रीस ठेवत असतो.
४. किरकोळ व्यापारी उद्योगात कमी प्रमाणात भांडवल गुंतवितो.
५. घाऊक व्यापाऱ्याच्या तुलनेमध्ये किरकोळ व्यापारामध्ये कमी जोखीम व कमी नफा असतो.

● किरकोळ व्यापाऱ्यांकडून दिल्या जाणाऱ्या सेवा :

अ) घाऊक व्यापाऱ्यांना दिल्या जाणाऱ्या सेवा

ब) ग्राहकांना दिल्या जाणाऱ्या सेवा

अ) घाऊक व्यापाऱ्यांना दिल्या जाणाऱ्या सेवा :

१) जोडणारा दुवा : किरकोळ व्यापारी हा घाऊक व्यापारी आणि ग्राहक यांच्यामधील दुवा असतो.

२) मालाचे सहजपणे वितरण : किरकोळ व्यापारी मालाचे जलदपणे वितरण करित असतो. नाशवंत मालाचे त्वरित वितरण करणे हे अतिशय महत्त्वाचे असते. कारण या वस्तू कमी काळ टिकतात. उदा. दुग्धजन्य पदार्थ, फळे, पालेभाज्या इ.

३) विपणन कार्य : जर विपणनाचे कार्य घाऊक व्यापाऱ्याने केले नाही तर ती कार्ये किरकोळ व्यापारी करित असतो. उदा. वाहतूक करणे, गोदामात माल साठविणे, जाहिरात करणे इ.

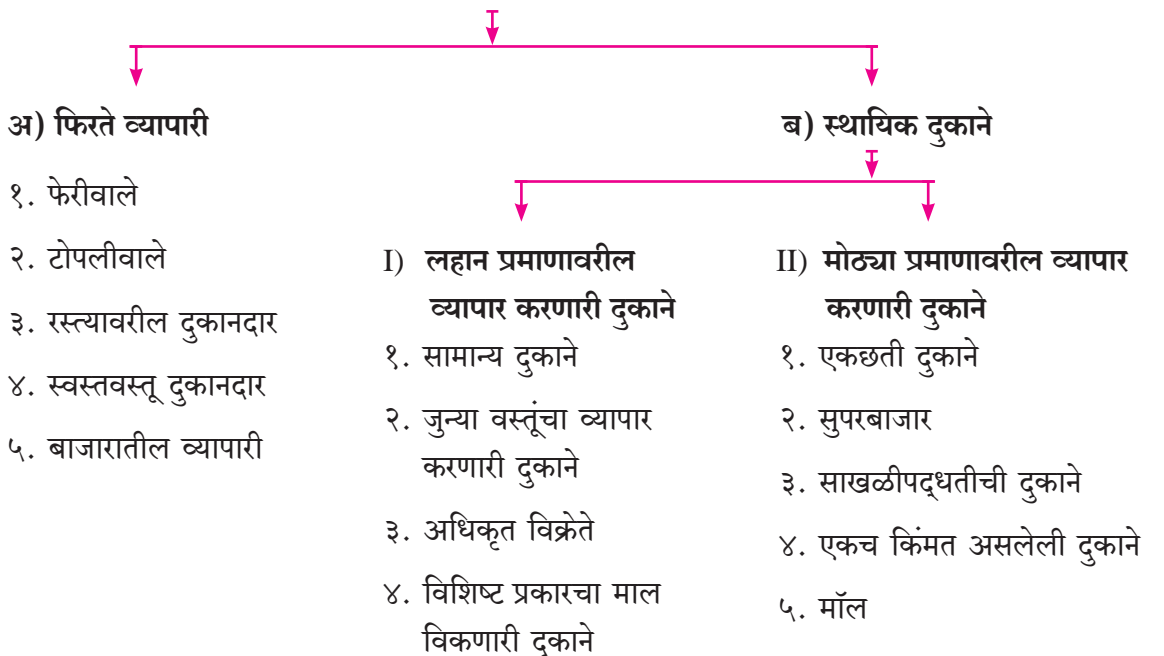
४) माहिती पुरविणे : किरकोळ व्यापारी हा वस्तूंची बदलणारी मागणी, ग्राहकांच्या आवडी निवडी, बाजारचे स्वरूप इ. माहिती घाऊक व्यापाऱ्यास देत असतो.

५) ग्राहकांना आकर्षित : किरकोळ व्यापारी बाजारपेठेतील ग्राहकांना जाहिरातीद्वारे आकर्षित करण्याचे काम करत

असतो त्यामुळे घाऊक व्यापाऱ्यास त्याच्या मालाची विक्री करण्यास मदत होते.

- ६) **मागणी वाढविणे :** किरकोळ व्यापारी वैयक्तिकपणे लक्ष घालून नवीन वस्तूंकडे ग्राहकांचे लक्ष केंद्रित करतो. तो नवीन वस्तूंच्या मागणीसाठी दर्शकांसाठी खिडकीय प्रदर्शन (Window display) लावतो.
- ब) **ग्राहकांना दिल्या जाणाऱ्या सेवा :**
 - १) **मालाचा नियमित पुरवठा :** किरकोळ व्यापारी ग्राहकांच्या गरजेनुसार आवश्यक तेवढ्या मालाचा साठा करून ठेवतो. ग्राहक आपल्या गरजेनुसार किरकोळ व्यापाऱ्याकडून माल खरेदी करू शकतो.
 - २) **स्थानिक सुविधा :** किरकोळ व्यापारी हे साधारणपणे स्थानिक वस्तीच्या जवळच वास्तव्य करीत असतो. ग्राहकांना त्यांच्या वेळेनुसार, गरजेनुसार मालाची खरेदी केव्हाही करता येते.
 - ३) **मालाची घरपोच सेवा :** किरकोळ व्यापारी ग्राहकांना मालाची घरपोच सेवा मोफत किंवा अल्पदराने उपलब्ध करून देतो. त्यामुळे तो ग्राहकांशी कायमस्वरूपी संबंध निर्माण करू शकतो.
 - ४) **निरनिराळ्या वस्तू :** किरकोळ व्यापारी विविध प्रकारच्या वस्तू विकत असतो. विविध प्रकारच्या वस्तू विक्रीस ठेवल्यामुळे ग्राहकांना आपल्या पसंतीच्या मालाची निवड करता येते.
 - ५) **उधारीची सवलत :** किरकोळ व्यापारी आपल्या नियमित ग्राहकांना उधारीची सवलत देत असतो. ज्या ग्राहकांकडे पैशाची कमतरता असते त्यांना ही सवलत उपयोगी पडते. आर्थिक चणचण असणाऱ्या पुष्कळ ग्राहकांना या सवलतीचा लाभ घेता येतो. त्यामुळे मोठ्या प्रमाणात ग्राहकांचा पाया तयार होतो जो व्यापार वृद्धीसाठी उपयुक्त ठरतो.
 - ६) **विक्रयोत्तर सेवा :** किरकोळ व्यापारी आपल्या ग्राहकांना टिकाऊ वस्तू विकल्या नंतरही सेवा देत असतो उदा. शीतकपाट, दूरचित्रवाणी संच, संगणक, भ्रमणध्वनी इ.ची दुरुस्ती, प्रात्यक्षिक/डेमो, गॅरंटी त्यामुळे ग्राहकांच्या मनात त्यांच्याबद्दल विश्वास निर्माण होतो.
 - ७) **माहिती :** किरकोळ व्यापारी हे बाजारपेठेतील नवीन वस्तूंबिषयी बहुमुल्य माहिती आणि सल्ला देत असतो यामुळे ग्राहकांना वस्तूचा दर्जा, किंमत, टिकाऊपणा इ. बिषयी निर्णय घेण्यास मदत होते.

किरकोळ व्यापाराचे प्रकार



अ) फिरते व्यापारी :

ज्या व्यापाऱ्यांना त्यांच्या व्यवसायासाठी निश्चित जागा किंवा निश्चित दुकान नसते त्यांना फिरते व्यापारी असे म्हणतात.

□ फिरत्या किरकोळ व्यापाऱ्यांचे प्रकार :

१. फेरीवाले :

फेरीवाले हा किरकोळ व्यापाऱ्याचा सर्वात जुना प्रकार आहे. फेरीवाले व्यापारी आपल्या मालाची विक्री सुलभपणे करण्यासाठी एका ठिकाणाहून दुसऱ्या ठिकाणी जाण्यासाठी हातगाडीचा वापर करतात आणि शहरातील रस्त्यांवर जाऊन मालाची विक्री करतात. ते ग्राहकांना घरपोच सेवा उपलब्ध करून देतात. त्यांना कमी भांडवलाची आवश्यकता असते. हे व्यापारी मालाची विक्री करण्यासाठी वस्तूची नावे घेऊन किंवा किंमत सांगून जोरजोरात ओरडत असतात. ते नाशवंत वस्तूची, ऋतुमानानुसार हलक्या आणि कमी किमतीच्या वस्तू जसे भाजीपाला, फळे, बांगड्या, खेळणी, घरगुती वस्तू इ. ची फिरून विक्री करतात.

२. टोपलीवाले :

टोपलीवाले हा किरकोळ व्यापाऱ्यांपैकी सर्वात जुना प्रकार आहे. जे आपल्या मालाची विक्री करण्यासाठी एखाद्या टोपलीत किंवा खोक्यामध्ये माल घेऊन जात असतात. ते दररोज वापरात असणाऱ्या कमी दर्जाच्या तसेच कमी किमतीच्या वस्तू रोखीने विकतात. सर्वसाधारणपणे असे व्यापारी फळे, भाजीपाला, मासे, भांडी, साबण इ. ची विक्री करतात.

३. रस्त्यांवरील दुकानदार :

हे व्यापारी आपला व्यापार नगर आणि महानगरातील गर्दीच्या रस्त्यांवर करतात. ते आपला माल साधारणपणे गर्दीच्या ठिकाणी उदा. सिनेमागृह, बसथांबा, रेल्वेस्टेशन, शाळा, कॉलेजेस इ. ठिकाणी विक्री करत असतात. ते रस्त्याच्या कडेला तात्पुरती छोटी दुकाने लावतात. ते हँडबॅग, तयार कपडे प्लॅस्टिकच्या वस्तू, विजेवर चालणाऱ्या वस्तूची विक्री करीत असतात. वस्तूच्या किमतीही योग्य असतात, तसेच ते आपली जागा वारंवार बदलत नाहीत.

४. स्वस्त वस्तू दुकानदार :

हे व्यापारी तात्पुरत्या काळासाठी भाडे तत्त्वावर एखादे लहान दुकान घेतात. जर त्यांना वस्तू विक्रीस चांगला प्रतिसाद मिळाला नाही तर ते व्यापारी आपले ठिकाणही बदलतात. फेरीवाले, टोपलीवाले आणि स्वस्त मालाची विक्री करणारे व्यापारी यामधील फरक एवढाच की फेरीवाले एका ठिकाणाहून दुसऱ्या ठिकाणी जातात परंतु या व्यापाऱ्यांचे तात्पुरत्या काळातील एकच दुकान असते. हे व्यापारी निरनिराळ्या वस्तूची विक्री करतात, जसे कटलरी, कपबश्या, मोजे, शॅम्पू इ. सर्वसाधारण वस्तूंचा दर्जा कमी प्रतीचा असतो.

५. बाजारातील व्यापारी :

हे व्यापारी आपले दुकान बाजाराच्या दिवशी लावतात. वेगवेगळ्या ठिकाणी परंतु ठरावीक दिवशी साधारणपणे बहुतेक गावांमध्ये आणि शहरांमध्ये आठवड्यातील एखादा दिवस हा बाजार दिवस म्हणून ओळखला जातो. त्या दिवशी वेगवेगळे किरकोळ व्यापारी गावात किंवा शहरात येऊन आपले दुकान मांडतात. ते निरनिराळ्या वस्तूची विक्री करतात. जसे भाजीपाला, फळे, खेळणी, मसाले, तयार कपडे, भांडीकुंडी इ. या व्यापाराला आठवडी बाजार असेही म्हणतात.

ब) स्थायिक किरकोळ व्यापाऱ्यांचे प्रकार : स्थायिक किरकोळ व्यापारी हे ठिकाण बदलत नाहीत. बहुतेक वेळा त्यांची जागा निश्चित ठरलेली असते. यांचे पुढे लहानप्रमाणावरील किरकोळ व्यापारी आणि मोठ्याप्रमाणावरील किरकोळ व्यापारी असे वर्गीकरण होते.

I) लहानप्रमाणावर किरकोळ व्यापार करणारे व्यापारी :

जे व्यापारी लहानप्रमाणावर व्यापार करतात आणि वेगवेगळ्या वस्तूंची विक्री करतात त्यांना लहानप्रमाणावर किरकोळ व्यापार करणारे व्यापारी म्हणतात. अशी दुकाने रहिवाशी परिसरात असल्यामुळे ग्राहकांना खरेदी करणे सोईचे असते. उदा. सर्वसाधारण मालाची विक्री करणारी दुकाने, औषधाची दुकाने, लाँड्री इ.

□ लहान प्रमाणावर किरकोळ व्यापार करणाऱ्यांचे प्रकार :

१) सर्वसाधारण मालाची विक्री करणारी दुकाने :

सर्वसाधारण मालाची विक्री करणारी व्यक्ती लोकांच्या दैनंदिन जीवनात आवश्यक असणाऱ्या वस्तूंची विक्री करीत असते. जसे अन्नधान्य, दूधपेस्ट, स्टेशनरी, औषधे, खाद्यतेल, बिस्किटे, प्लॅस्टिकच्या वस्तू, चपला, छत्र्या, पेन इ.

सर्वसाधारणपणे अशी दुकाने गावात किंवा शहराच्या रहिवासी परिसरात स्थायिक असतात. असे दुकानदार आपल्या नियमित ग्राहकांना मालाची घरपोच सेवा देतात. त्यांच्या जवळ विविध प्रकारच्या वस्तू विक्रीस असतात. हे दुकानदार घाऊक व्यापारी किंवा प्रत्यक्षपणे उत्पादकांकडून मालाची खरेदी करीत असतात.

२) जुन्या वस्तूंची किरकोळ विक्री करणारे दुकानदार :

हे व्यापारी लोकांकडून, ग्राहकांकडून जुन्या वस्तूंची खरेदी करून विक्री करतात. उदा. पुस्तके, फर्निचर, दूरचित्रवाणी संच, मोटारगाड्या, कपडे इ. विकत घेतलेल्या मालाची दुरुस्ती करून आणि त्या वस्तू वापरण्याच्या स्थितीत आणून त्या वस्तू परत ग्राहकांना विकल्या जातात. समाजातील आर्थिक दृष्ट्या दुर्बल व्यक्ती अशा प्रकारच्या वस्तू या दुकानदारांकडून विकत घेत असतात. अशा वस्तूंची काही हमी नसते, दर्जा नसतो व त्या कमी किमतीत विकल्या जातात.

३) अधिकृत किरकोळ विक्रेते :

हे व्यापारी एखाद्या विशिष्ट उत्पादकांच्या मालाची विक्री करण्यासाठी अधिकृतपणे नेमलेले असतात. ते दूरचित्रवाणी संच, कपडे धुण्याचे मशीन, म्युझिक सिस्टिम, दुचाकी, चारचाकी गाड्या इ.चा व्यापार करतात. ज्या उत्पादकांनी त्यांना अधिकृत विक्रेते म्हणून प्राधान्य दिले असते अशा उत्पादकांच्या मालास प्राधान्य देऊन ते विक्री करीत असतात. त्याचा मोबदला म्हणून त्यांना चांगले कमिशन मिळते. ते खिडकी प्रदर्शन, जाहिरात आणि आकर्षक योजना ठेवून लोकांना प्रोत्साहित करतात.

४) विशिष्ट प्रकारचा माल विकणारी किरकोळ दुकाने :

हे दुकानदार काही विशिष्ट प्रकारच्या मालाची विक्री करतात. ते एकाच उत्पादनाचे/वस्तूंचे विविध प्रकार ठेवतात. उदा.एका खेळण्याच्या दुकानात फक्त वेगवेगळ्या प्रकारची खेळणी ठेवतात. आणखी उदाहरण म्हणजे क्रीडा सामान, तयार कपडे, चामड्याच्या वस्तू, प्लॅस्टिकच्या वस्तू, घड्याळे, पुस्तके, इ. त्यांच्या वस्तूंच्या किमती विविध असतात. निवड करण्याचे पूर्ण स्वातंत्र्य असते. दुकानदार ग्राहकांना योग्य सल्ला व माहिती आपल्या विशिष्ट ज्ञानाच्या आधारे देत असतो.

II) मोठ्या प्रमाणावर किरकोळ व्यापार करणारे व्यापारी :

जे व्यापारी मोठ्या प्रमाणावर भांडवलाची गुंतवणूक करून ग्राहकांना विविध प्रकारच्या मालाची विक्री करतात आणि आपला उद्योगधंदा व्यवस्थितपणे सांभाळतात, त्यांना मोठ्या प्रमाणावर किरकोळ व्यापार करणारे व्यापारी म्हणतात. शहरीकरणामुळे हे व्यापारी उदयास आले. शहराच्या वेगवेगळ्या परिसरात अशी स्थिर दुकाने असतात.

□ मोठ्या प्रमाणावर किरकोळ व्यापार करणारे व्यापाऱ्यांचे प्रकार :

अ) एकछती दुकान : (Departmental Stores)

एकाच इमारतीत विविध विभागातून विविध प्रकारच्या मालाची मोठ्या प्रमाणावर विक्री केली जाते त्यास एकछती दुकान असे म्हणतात. या दुकानातील प्रत्येक खाते किंवा विभागातून विशिष्ट प्रकारच्या मालाची विक्री केली जाते. दुकानातील प्रत्येक खाते, विभाग यांचे नियोजन व व्यवस्थापन एकच व्यवस्थापक करतो. ते मोठ्या प्रमाणात निरनिराळ्या वस्तूंची विक्री करतात. उदा. खेळणी, तयार कपडे, खाद्य पदार्थ इ.

व्याख्या :

जेम्स स्टिफनसनस यांच्या मते :

‘एकाच छताखाली विविध वस्तू असलेले किरकोळ व्यापार करणारे एक मोठे दुकान म्हणजे एकछती दुकान होय.’

जी.बी. गिल्स यांच्या मते :

‘एकच मालकी हक्क असणारे एकाच छताखाली अनेक दुकाने संघटित एकत्र करणारे दुकान म्हणजे एकछती दुकान होय. प्रत्येक दुकानाची आणि विभागाची वेगवेगळ्या विशेष वस्तूंची विक्री करण्यात विशेषता असते’.

एकछती दुकानाची वैशिष्ट्ये :

१) खरेदीबाबत सुविधा :

एकछती दुकानात एकाच छताखाली मोठ्या प्रमाणावर विविध प्रकारचा माल, विविध दर्जाचा माल व सेवा ग्राहकांना दिल्या जातात. ग्राहकांना एकाच छताखाली विविध मालाची खरेदी वेगवेगळ्या किमतीमध्ये करता येऊ शकते.

२) मध्यवर्ती व्यवस्थापन :

एकछती दुकानात सर्व विभाग स्वतंत्रपणे असतात पण सर्व विभागांचे व्यवस्थापन, नियंत्रण व मालकी मध्यवर्ती ठिकाणी केंद्रित झालेली असते. उदा. जाहिरात विभाग, हिशोब विभाग, कर्मचारी भरती करणे विभाग इ. सर्व विभाग एका छताखाली केंद्रिय व्यवस्थापनाने नियंत्रित होतात.

३) विविध प्रकारचा माल निवडीस प्राधान्य :

एकछती दुकानात विविध मानांकनाच्या, नक्षींच्या आणि रंगाच्या अनेक प्रकारच्या वस्तू ग्राहकांना पुरविल्या जातात.

४) विशेषिकरण :

एकछती दुकानात प्रत्येक विभागातून स्वतंत्रपणे विशिष्ट मालाची विक्री केली जाते. उदा. विजेच्या वस्तूंच्या विभाग, भाजीपाला, फळे विभाग, स्वयंपाक घरातील वस्तूंचा विभाग इ.

५) मध्यवर्ती ठिकाणी :

एकछती दुकान हे शहराच्या मध्यवर्ती ठिकाणी स्थापन झालेले असते. ग्राहक सहजपणे येऊ शकतात व त्यांच्या गरजेनुसार वस्तूंची खरेदी करू शकतात अशा मध्यवर्ती ठिकाणी या दुकानाची स्थापना झालेली असते.

६) प्रचंड भांडवल :

एकछती दुकानासाठी मोठ्या प्रमाणावरील भांडवल गुंतवणुकीची आवश्यकता असते. इमारत, कर्मचाऱ्यांचे पगार, विविध प्रकारच्या मालाचा साठा, जाहिरात, वीज इ. साठी भांडवलाची आवश्यकता असते.

७) उधारीची सुविधा नाही :

एकछती दुकानात रोखीनेच मालाची विक्री केली जाते किंवा ते क्रेडिट कार्ड स्वीकारतात परंतु उधारीची सुविधा देत नाहीत.

ब) सुपरबाजार : (Super Market)

सुपरबाजार म्हणजे मोठ्या प्रमाणावर किरकोळ व्यापार करणारी संस्था होय. या दुकानात विविधप्रकारच्या मालाची विक्री जसे अन्नधान्याच्या वस्तू आणि जीवनावश्यक किराणा जिन्नस स्वयंसेवा या तत्त्वावर विकले जातात.

सुपर बाजारात वस्तू खुल्या मांडणीवर ठेवलेल्या असतात. ग्राहक आपल्या आवडीनुसार वस्तू घेतात. त्या वस्तूंना एखाद्या ट्रॉलीत ठेवून त्या दाराजवळ घेऊन येतात. जेथे एका काऊंटरला एक क्लार्क निवडलेल्या वस्तूंचे बिल बनवितो. ग्राहक बिल भरून वस्तू ताब्यात घेतो.

व्याख्या :

‘ग्राहकांना लागणाऱ्या वेगवेगळ्या प्रकारच्या विशिष्ट वस्तू, अन्न आणि घरगुती लागणाऱ्या लहान लहान वस्तूंची मोठ्या प्रमाणावर विक्री करणारे दुकान.’

उदा. बिग बझार, डि मार्ट, रिलायन्स फ्रेश इ.

सुपर बाजाराची वैशिष्ट्ये :

१) **ठिकाण** : सर्व साधारणपणे सुपरबाजारची स्थापना व सुरुवात शहराच्या मध्यवर्ती ठिकाणी जेथे लोकांचे लक्ष केंद्रीत होईल अशा ठिकाणी केली जाते.

२) **मालाचा प्रकार** : सुपर बाजारात ग्राहकांच्या आवश्यक अशा वस्तूंची विक्री केली जाते. उदा.अन्नधान्य, बंद डब्यातील अन्न, बेकरी उत्पादन, किराणा माल, स्टेशनरी इ. कधीकधी ज्या वस्तू किरकोळ व्यापाऱ्याकडे उपलब्ध नसतात त्या सुपर बाजारात मिळतात.

३) **स्वयंसेवा** : सुपर बाजार हे स्वयंसेवा पद्धतीने चालविले जातात. दुकानात विक्रेत्यांची नेमणूक नसते. ग्राहक वस्तूंचे छापलेल्या माहितीनुसार वस्तूंची निवड करतात.

४) **वाजवी किंमत** : सुपर बाजारात मोठ्या प्रमाणावर सवलतीच्या दरात मालाची खरेदी केली जाते आणि ग्राहकांना वाजवी दरात मालाची विक्री केली जाते.

५) **भांडवल** : सुपर बाजारात मोठ्या प्रमाणावर भांडवलाची आवश्यकता भासते. म्हणून अशी दुकाने सहकारी संस्था, भागीदारी संस्था किंवा खाजगी कंपनीद्वारे स्थापन केली जातात. उदा.रिलायन्स, टाटा समूह, ग्राहक पेठ इ.

६) **रोखीने विक्री** : सुपर बाजारात मालाची रोख स्वरूपातच विक्री केली जाते. ग्राहकांना उधारीची सवलत दिली जात नाही म्हणून उधारी बुडण्याचा धोका निर्माण होत नाही. कॅशबॅक/ परतावा योजना, लॉयल्टी योजनेमुळे रोख विक्री मध्ये वाढ होते.

७) **बांधणी** : सुपर बाजारात मालाची विक्री करताना वस्तूंच्या बांधणीला महत्त्वाचे स्थान असते. बांधणीवर मालाचा तपशील, दर्जा, वजन, किंमत आणि साहित्य इ. चा उल्लेख असतो.

८) **प्रेरणादायक खरेदी** : आकर्षक बांधणी आणि योजना ग्राहकांचे मन वळवितात आणि न लागणाऱ्या वस्तूदेखील ते विकत घेतात. ग्राहक प्रेरित खरेदीदार होतो.



कृती : आपल्या शहरातील मोठ्या प्रमाणात व्यापार करणाऱ्या दुकानाला भेट द्या आणि लहान प्रमाणात व्यापार करणाऱ्या दुकानातील वस्तूंच्या किंमतीचा तुलनात्मक अभ्यास करा.

क) साखळी पद्धतीचे दुकान : (Chain Stores) साखळी पद्धतीची दुकाने ही एखाद्या संघटनेच्या मालकीची असतात. शहराच्या आणि देशाच्या विविध भागात अनेक शाखांचे पसरलेले जाळे म्हणजे साखळी पद्धतीचे दुकान. ते सारख्याच प्रकारच्या मालाची विक्री मालकी हक्काद्वारे करतात. मुख्य कार्यालयातून त्यांच्यावर मालकी हक्क, व्यवस्थापन आणि नियंत्रण ठेवले जाते. ही दुकाने अंतर्गत सजावट व बाहेरून एकसारखीच दिसतात. उदा. फर्निचर, नावाची पाटी, कामगारांचा गणवेश एकाच रंगाचा असतो.

व्याख्या : जेम्स स्टिफनसन यांचा मते :

‘जी दुकाने एका व्यावसायिक संस्थेच्या मालकीची असून ती सारख्याच प्रकारची असतात त्यांना साखळी पद्धती दुकाने असे म्हणतात.’

क्लार्क आणि क्लार्क यांच्या मते :

साखळी दुकान पद्धती म्हणजे असा किरकोळ व्यापार की जो एकसारखी उत्पादने तसेच एकच व्यवस्थापन आणि केंद्रिय मालकी याद्वारे चालतो.

भारतात बाटा, पार्क अॅव्हेन्यू, रेंमंडस्, विजय सेल्स, क्रोमा इ. साखळी पद्धतीच्या दुकानांची उदाहरणे आहेत.

□ साखळी पद्धतीच्या दुकानांची वैशिष्ट्ये :

१) **कमी व निश्चित किंमत :** कमी व्यापार खर्च व कमी उत्पादित खर्च यामुळे एकंदरीत वस्तूंची किंमत कमी होते. साखळीपद्धतीतील सर्व दुकानांमध्ये एकाच किंमतीला मालाची विक्री केली जाते.

२) **एकसारखेपणा :** प्रत्येक साखळी पद्धतीची दुकाने बाहेरून एकसारखी दिसून येतात. त्यातील अंतर्गत सजावट, वस्तूंची मांडणी, रंगसंगती ही सारखीच असते. यामुळे ग्राहकांना अशी दुकाने सहजपणे ओळखू येऊ शकतात.

३) **वस्तूंचे मर्यादित प्रकार :** साखळी पद्धतीतील दुकानात विशिष्ट उत्पादकाच्या उत्पादित मालाचीच विक्री करण्यात येते. उत्पादक स्वतः अशा प्रकारची दुकाने सुरू करतात. वितरक देखील साखळी पद्धतीचे दुकान चालवितात उदा. बाटा कंपनीची दुकाने ही फक्त त्यांनी उत्पादित केलेल्या पादत्राणांची विक्री करतात.

४) **मोठ्या प्रमाणावर गुंतवणूक :** साखळी पद्धतीतील दुकानांसाठी मोठ्या प्रमाणावर पैशांची गुंतवणूक करावी लागते. या दुकानासाठी कर्मचाऱ्यांचा पगार, जाहिरात, मालाच्या मांडणीसाठी मोठ्या प्रमाणावर आर्थिक गुंतवणुकीची आवश्यकता असते.

५) **शाखांद्वारे मालाचे वितरण :** साखळी पद्धतीतील दुकानात उत्पादकांकडून मुख्य कार्यालयाद्वारे मालाची खरेदी केली जाते आणि विविध शाखांद्वारे त्यांची विक्री केली जाते.

६) **रोखीने विक्री :** साखळी पद्धतीतील दुकानात रोखीनेच मालाची विक्री केली जाते. ग्राहकांना उधारीची सवलत दिली जात नाही. त्यामुळे पैसे बुडण्याची भीती नसते.

७) **मालाची गुणवत्ता :** साखळी पद्धतीच्या दुकानात उच्च प्रतीच्या व दर्जेदार मालाच्या उत्पादनांची विक्री करण्यात येते. साखळी पद्धतीतील दुकानात ग्राहकांना त्यांच्या मालाच्या दर्जाबाबत खात्री दिली जाते.

ड) एकच किंमत असणारी दुकाने (One Price Shop) :

ज्या दुकानात मालाच्या वस्तूंची किंमत एकसारखीच असते त्यास एक किंमत असलेली दुकाने असे म्हणतात. या दुकानांद्वारे कमी किंमतीत दैनंदिन उपयोगात येणाऱ्या विविध प्रकारच्या मालाची विक्री करण्यात येते. मालाचा आकार व गुणवत्ता यानुसार उत्पादित मालाची एकाच किंमतीमध्ये विक्री करण्यात येते. या दुकानात मालाच्या किंमती अगोदरच निश्चित ठरविलेल्या असतात म्हणून ग्राहकांना वस्तूंच्या किंमतीबाबत कोणत्याही प्रकारची तडजोड करता येत नसते. उदा. भेटवस्तू, घडयाळे, शांपू, केश उत्पादने, घरगुती सामान, काचेच्या वस्तू इ. साधारणपणे कोठेही या दुकानांमध्ये वस्तूंची किंमत रुपये ४९/-, रु.९९/-, व रु. १९९/- अशी असते.



कृती : आपल्या घराच्या जवळ असणाऱ्या एकच किंमत असलेल्या दुकानांना भेट द्या.

□ एकच किंमत असलेल्या दुकानांची वैशिष्ट्ये :

- १) **एकसारखी किंमत :** एकच किंमत असणाऱ्या दुकानात सर्व प्रकारच्या मालाच्या मोठ्या किंवा छोट्या वस्तूंची किंमत एकाच स्वरूपाची असते. तिथे घासाघीस करण्याला वाव नसतो.
- २) **कमी किंमत :** एकच किंमत असणाऱ्या दुकानात वस्तूंची किंमत रास्त व कमी असते.
- ३) **विविध प्रकारचा माल :** एकच किंमत असणाऱ्या दुकानात मोठ्या प्रमाणावर विविध प्रकारच्या मालाची विक्री करण्यात येते. या दुकानात माल निवडीचे स्वातंत्र्य पूर्णपणे दिले जाते. उदा.खेळणी, स्टेशनरी, प्लॅस्टिकच्या वस्तू, सौंदर्यप्रसाधने इ.
- ४) **ठिकाण :** एकच किंमत असणारी दुकाने सर्वसाधारणपणे शहराच्या व्यापारी केंद्र, रेल्वेस्थानकाजवळ, बसस्थानकाजवळ व इतर गर्दीच्या ठिकाणी स्थापन झालेली असतात. काही वेळा अशी दुकाने तात्पुरत्या काळासाठी यात्रा व प्रदर्शन या ठिकाणी स्थापन करण्यात येतात.
- ५) **रोखीने विक्री :** एकच किंमत असणाऱ्या दुकानात मालाची विक्री रोखीने करण्यात येते. ग्राहकांना कोणत्याही प्रकारे उधारीची सवलत दिली जात नाही. त्यामुळे बुडीत रकमेचा धोका निर्माण होत नाही.
- ६) **कमी भांडवल :** या दुकानांमध्ये कमी प्रमाणात व लहान-लहान वस्तू असल्याने कमी भांडवल लागते.

इ) मॉल :

मॉल हे एक मोठे बंदिस्त खरेदीचे ठिकाण असते ज्यात विविध प्रकारची दुकाने, व्यापार व उपहारगृहे असतात. आधुनिक खरेदीचे मॉल ही एक अमेरिकन संज्ञा आहे ज्यामध्ये एक किंवा अनेक इमारती मिळून एक समूह निर्माण होतो. ज्यामधून ग्राहकाला विविध वस्तूंची खरेदी एका विभागातून वा अनेक विभागातून करता येते.

२० व्या शतकात मॉलमधील खरेदी हे मनोरंजनाचे केंद्र झाले आहे. ज्यात सिनेमा, उपहारगृह, प्रेक्षागृह समाविष्ट आहेत. विविध प्रकारच्या वस्तूंच्या उपलब्धतेमुळे मॉल हे आत्ताच्या काळात विशेष लोकप्रिय झालेले आहेत.

उदा. अभिरुची मॉल, सिटी प्राईड, फिनिक्स मार्केट सिटी.

विविध किरकोळ दुकाने जसे की, एकछती दुकाने, साखळी पद्धतीची दुकाने आणि मॉल यांच्यामध्ये अतिशय सूक्ष्म फरक आहे.

किरकोळ व्यापारातील नवे प्रवाह :

भारतीय परिस्थितीमध्ये आजच्या काळात ऑन लाईन खरेदी विक्री करणे खूप लोकप्रिय झाले आहे.

कमी गुंतवणूक, साठवणुकीची आणि गोदामांची आवश्यकता नाही, ग्राहकांशी समोरासमोर संवादाची आवश्यकता नसते इ.कारणाने विक्रेत्यांसाठी हे एक सोपे व्यासपीठ आहे. त्यांचे लक्ष त्वरित सेवा आणि दर्जा यावर केंद्रित असते.

ऑनलाईन किरकोळ व्यवहारासाठी लोकप्रिय उदाहरणे पुढीलप्रमाणे :

फ्लिप कार्ट, अॅमेझॉन, शॉपक्ल्यूज, मित्रा इ.

२.२.२ आंतरराष्ट्रीय व्यापार :

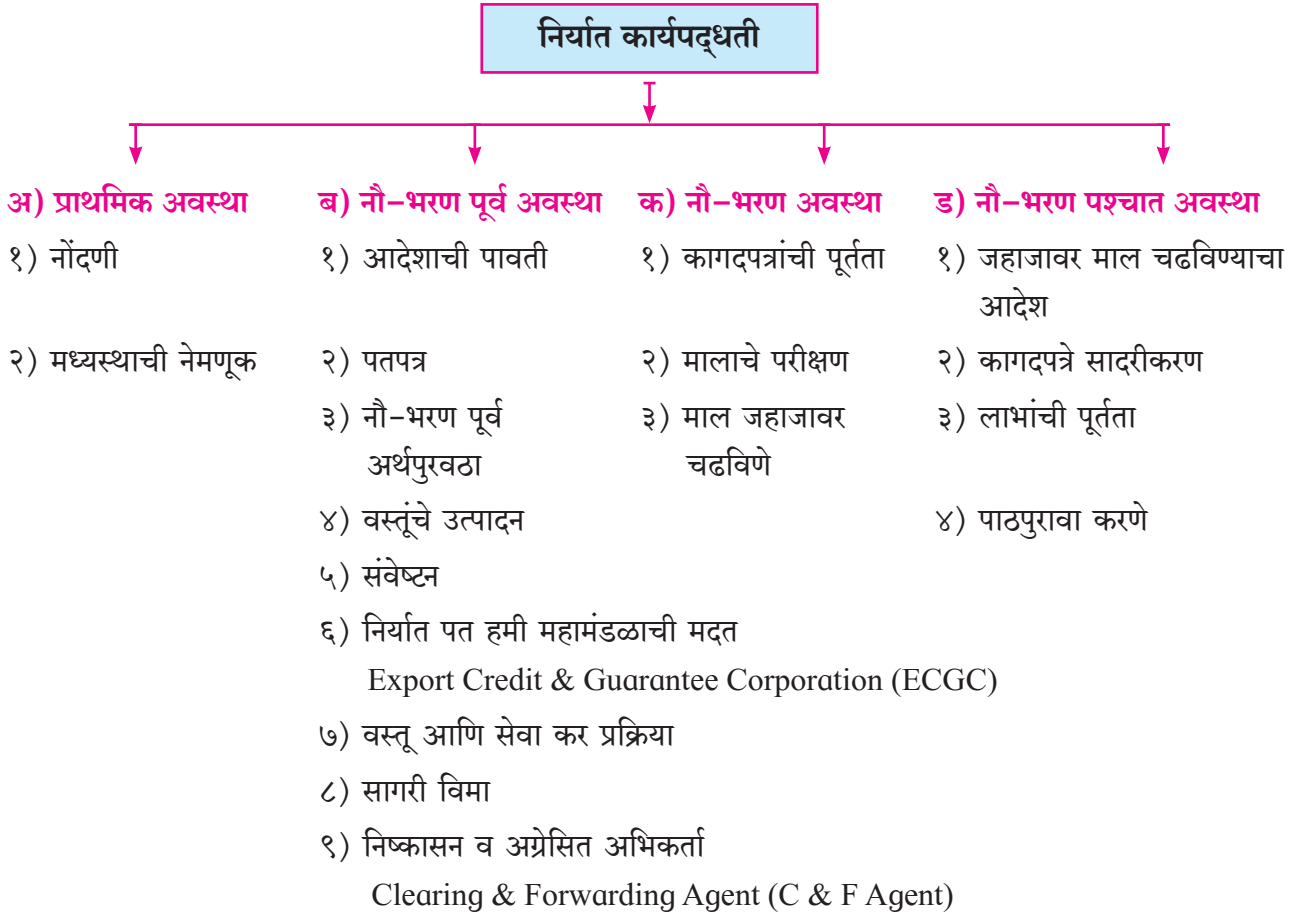
प्राचीन भारतामध्ये, आंतरराष्ट्रीय व्यापार विविध प्रकारच्या योग्य उत्पादनांसाठी जसे की रेशीम, हातमाग, दागदागिने, हत्यारे इत्यादीसाठी केला जात होता.

जेव्हा दोन किंवा त्यापेक्षा जास्त देशांमध्ये जो व्यापार केला जातो त्यास 'आंतरराष्ट्रीय व्यापार' असे समजले जाते. दोन देशांमधील राजकीय संबंधदेखील व्यापारावर प्रभाव पाडतात. आंतरराष्ट्रीय व्यापार प्रक्रिया नेहमी गुंतागुंतीची, कठीण आणि लांबलचक असते. सरकारी धोरणे, अर्थव्यवस्था, आंतरराष्ट्रीय बाजार, आंतरराष्ट्रीय कायदे, चलन इ. व्यापार क्रियेवर प्रभाव पाडतात. जगभरात बहुतेक अर्थशास्त्रज्ञ सहमत आहेत की, आंतरराष्ट्रीय व्यापार देशाच्या संपत्तीला चालना देण्यास मदत करतो.

आंतरराष्ट्रीय व्यापारामुळे ग्राहकांना विविध प्रकारच्या वस्तू आणि सेवा मिळतात.

निर्यात व्यापार :

विदेशात वस्तू व सेवांची विक्री करणे म्हणजे निर्यात व्यापार होय. निर्यात व्यापाराची कार्यपद्धती पुढीलप्रमाणे.



अ) प्राथमिक अवस्था :

१) नोंदणी :

निर्यातदाराने स्वतः नोंदणी पुढील विविध अधिकाऱ्यांकडे करावी

१) परराष्ट्र व्यापार निदेशालय (DGFT), प्रादेशिक आयात-निर्यात परवाना अधिकाऱ्याकडून (Regional Import Export Licensing Authority) – आयातनिर्यात क्रमांक प्राप्त करण्याची गरज असते.

२) आयकर अधिकाऱ्यांकडून कायमस्वरूपी खाते क्रमांक मिळविणे. (PAN)

३) इतर अधिकारी जसे निर्यात वृद्धीमंडळ, वस्तू व सेवाकर अधिकारी.

२) मध्यस्थांची नेमणूक :

नोंदणी झाल्यानंतर विदेशातील आदेश मिळविण्यासाठी निर्यातदार मध्यस्थांची किंवा विक्री प्रतिनिधीची नेमणूक करतो. निर्यातदार विदेशात सुद्धा विक्री कार्यालय सुरू करू शकतो.

ब) नौ-भरण पूर्व अवस्था :

१) आदेशाची पावती :

आदेश मिळाल्यानंतर, निर्यातदार आदेशाची पडताळणी आणि खात्री करतो निर्यातदार आयातदाराच्या देशातील आयातीवरील निर्बंध तपासतो.

२) पतपत्र :

निर्यातदार आयातदारास त्याच्या नावाचे पतपत्र देण्यासंबंधी विनंती करतो. आयातदाराच्या बँकेने दिलेल्या पतपत्रामुळे समस्या भेडसावत नाही. निर्यातदार, आयातदारास त्याच्या नावाचे पतपत्र देण्यासंबंधी विनंती करतो. आयातदाराच्या बँकेने दिलेल्या पतपत्रामुळे विदेशी व्यापारात चलन आणि निर्बंध इत्यादी समस्या भेडसावत नाही.

३) नौ-भरण पूर्व अर्थपुरवठा :

जहाजावर माल चढविण्यापूर्वी निर्यातदार त्याच्या बँकेकडून अर्थसाहाय्य घेतो. त्यामुळे त्याची खेळत्या भांडवलाची गरज भागते.

४) वस्तूचे उत्पादन :

खरेदीदाराच्या गरजेनुसार निर्यातदार वस्तूचे उत्पादन करतात. जर निर्यातदार उत्पादक नसेल तर तो स्थानिक पुरवठादाराकडून वस्तू प्राप्त करून घेतो.

५) संवेष्टन :

वस्तूचे अतिशय व्यवस्थितपणे संवेष्टन करणे महत्त्वाचे आहे. कारण संवेष्टन तीन प्रकारे महत्त्वाची भूमिका बजाविते.

i) वाहतुकीमध्ये वस्तूचे संरक्षण करणे.

ii) वस्तूच्या दर्जाची काळजी घेणे.

iii) वस्तूची जाहिरात करणे.

६) **निर्यात पतहमी महामंडळाची (ECGC) मदत :**

निर्यातदार निर्यात पतहमी महामंडळाकडून सुरक्षा घेतो. निर्यातदाराला उधारीच्या धोक्यापासून हे सुरक्षित ठेवते. उदा.जर आयातदार पैसे देण्यास असमर्थ ठरला तर निर्यात दाराला ९०% पर्यंतच्या तोट्याची सुरक्षा निर्यात पतहमी महामंडळाकडून दिली जाते.

७) **वस्तू आणि सेवा कायद्यातील तरतुदी :**

निर्यात व्यापारसंबंधी निर्यातदाराने वस्तू आणि सेवा कायद्यातील तरतुदींचे पालन करणे गरजेचे आहे.

८) **सागरी विमा :**

निर्यातदार किंमत, विमा आणि मालवाहतुकीच्या करारानुसार सागरी विमा पत्र मिळवितो. निर्यातदार आवश्यक विमा हप्ता भरतो आणि विमा पत्र प्राप्त करतो.

९) **निष्कासन व अग्रेसित अभिकर्ता :**

निर्यात व्यापारात निष्कासन व अग्रेसित अभिकर्ता निर्यातदाराचे मध्यस्थ म्हणून ओळखले जातात. निर्यातीबाबत पुढील कार्यपद्धती साठी देखील यांना जबाबदारी घ्यावी लागते.

क) **नौ-भरण अवस्था :**

१) **कागदपत्रांची पूर्तता :**

निष्कासन व अग्रेसित अभिकर्ता जहाज बिल तयार करतात आणि कागदपत्रे निर्यातदाराकडे सुपूर्त करतात.

२) **मालाचे परिक्षण :**

सर्व कागदपत्रे जमा झाल्यावर संबंधित बंदराचा (Port) व्यवस्थापक Carting Order देतो. यामध्ये जहाजावर चढविणाऱ्या मालास गोदीत प्रवेश देण्याबाबत सूचना असते.

३) **जहाजावर माल चढविण्याचा आदेश :**

मालाचे परीक्षण झाल्यानंतर सीमाशुल्क निरीक्षक निर्यात करण्याचा आदेश देतो. निष्कासन व अग्रेसित अभिकर्ता, सीमाशुल्क सुरक्षा अधिकाऱ्यांकडून माल चढविण्याचा आदेश (Let Ship Order) मिळवितो.

माल जहाजावर चढविल्यानंतर, जहाजाचा कप्तान व्यवस्थापकास दुय्यम रसीद देतो. निष्कासन व अग्रेसित अभिकर्ता जहाज कंपनीकडून माल जहाजावर चढविण्याचे बिल घेतो.

ड) **नौ-भरणा पश्चात अवस्था :**

१) **जहाजावर माल चढविणे :**

निर्यातदार आयातदारास माल पाठविल्याबद्दल जहाजावर माल चढविण्याचा आदेश पाठवितो. या कागदपत्राबरोबर निर्यातदार आदेश पत्र, संवेष्टन केलेल्या वस्तूंची यादी, व्यापारी बिजक आणि रोख रक्कमेत रूपांतर न होणाऱ्या हुंडीची प्रत पाठवितो.

२) **कागदपत्रे सादर करणे :**

निर्यातदार सर्व आवश्यक ती कागदपत्रे बँकेला पाठवितो आणि निर्यात कार्यपद्धतीच्या वाटाघाटींची पूर्तता करतो.

३) लाभाची पूर्तता :

संबंधित बँक अधिकाऱ्यांकडून निर्यात लाभ मिळविण्यासाठी निर्यातदार सर्व व्यवस्था करतो. या लाभामध्ये राहिलेला कर, परतावा, जकात कर यांचा समावेश होतो.

४) पाठपुरावा करणे :

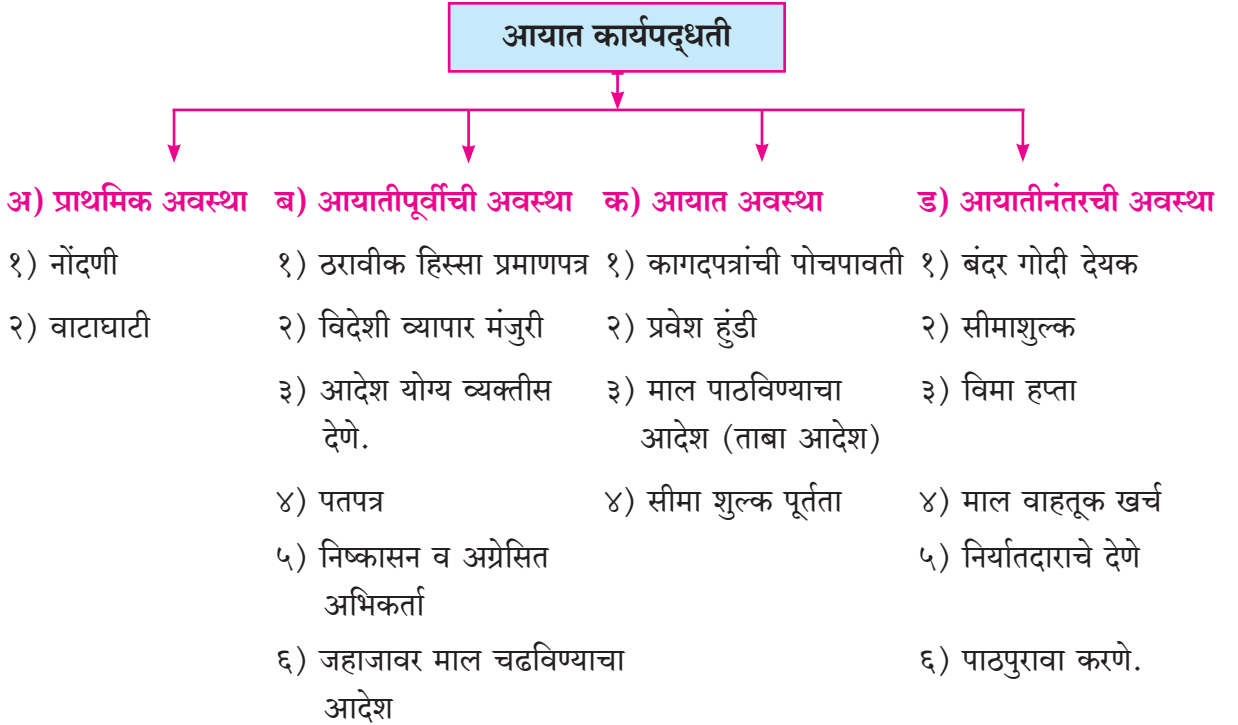
खरेदीदाराच्या वस्तुंबाबत प्रतिक्रिया जाणून घेण्यासाठी निर्यातदार निर्यातीनंतर निर्यातीबाबत पाठपुरावा करतो.



कृती – आपल्या परिसरातील आयातदार-निर्यातदार शोधा.

ब) आयात व्यापार :

आयात व्यापार म्हणजे एखादया विदेशातून वस्तू खरेदी करणे असा होय. आयात करण्याची प्रक्रिया आयात धोरण, आयात व्यापाराची कार्यपद्धती देशानुरूप भिन्न असते. सदरची कार्यपद्धती ही आयात धोरण, कायदेशीर बाबी आणि सीमाशुल्क धोरण यांवर अवलंबून असते. भिन्न देशांच्या आवश्यकता आणि रीतीरिवाज धोरणांवर अवलंबून असतो. जगातील जवळजवळ सर्व देशांमध्ये आयात व्यापार त्या देशाचे सरकार नियंत्रित करते. या नियंत्रणाचे उद्दिष्ट विदेशी विनिमय निर्बंधांचे बंधन, स्वदेशी उद्योगांचे संरक्षण इत्यादींचा उचित वापर होण्याकरिता आहे.



अ) प्राथमिक अवस्था :

१) नोंदणी :

आयातदार स्वतःची नोंदणी पुढील अधिकाऱ्यांकडे करतो.

- i) परराष्ट्र व्यापार निदेशालय किंवा प्रादेशिक आयात निर्यात परवाना अधिकाऱ्यांकडून आयात निर्यात क्रमांक प्राप्त करतो.

- ii) आयकर अधिकाऱ्यांकडून कायम स्वरूपी खाते क्रमांक (पॅन) मिळवतो.
- iii) वस्तू आणि सेवा कायद्यासंबंधी प्रक्रिया पूर्ण करणे.

२) वाटाघाटी :

आयातदार निर्यात दाराशी पुढील गोष्टींबाबत वाटाघाटी करतो.

- i) वस्तूची किंमत
- ii) मालाचा ताबा वेळापत्रक
- iii) उधारीची मुदत
- iv) विक्री, देणी आणि वस्तू पोहोच यासंबंधी अटी आणि शर्ती

ब) आयातपूर्वीची अवस्था :

१) ठरावीक हिस्सा प्रमाणपत्र :

आयातदाराने सरकारी अधिकाऱ्यांकडून आयातीबाबत ठरावीक हिस्सा (Quota) प्रमाणपत्र मिळविणे आवश्यक असते. कारण काही वस्तूंच्या आयातीवर बंधने असतात.

२) विदेशी व्यापार चलन मंजूरी :

भारतीय मध्यवर्ती बँकेकडून आयातदाराने विदेशी व्यापार चलनाची मंजूरी मिळविणे आवश्यक असते. यासाठी आयातदाराने आपल्या बँकेमार्फत अर्ज दाखल करणे महत्त्वाचे आहे.

३) आदेश पाठविणे/मागणीपत्र :

भारतीय मध्यवर्ती बँकेकडून विदेशी व्यापार चलनाची मंजूरी मिळविल्यानंतर आयातदार जहाजाने माल पुरवठा करणाऱ्या व्यापाऱ्याकडे आदेश पाठवितो. या आदेशाला मागणीपत्र असे म्हणतात. आयातदार अटी आणि शर्तीबाबत, आयात कराराबाबत वाटाघाटी करतो आणि नंतर आदेश पाठवितो.

४) पतपत्र :

निर्यातदार पतपत्राची मागणी करतात. पतपत्राद्वारे निर्यातदाराला त्याचे पैसे देण्याची हमी आयातदाराच्या बँकेकडून दिली जाते म्हणून आयातदार आपल्या बँकेकडून निर्यातदारासाठी पतपत्र मिळवितो.

५) निष्कासन व अग्रेसित अभिकर्ता :

आयात वस्तूसाठी आयातदार विविध प्रकारच्या कागदपत्रांची पूर्तता करण्यासाठी निष्कासन व अग्रेसित अभिकर्त्याची नेमणूक करतात.

६) जहाजावर माल चढविण्याचा आदेश :

सीमाशुल्क पूर्तता करण्यासाठी, वस्तूंचा ताबा मिळविण्यासाठी व इतर सर्व व्यवस्था करण्यासाठी निर्यातदाराकडील जहाजावर माल चढविण्याचा आदेश उपयोगी ठरतो म्हणून तो आदेश निर्यातदाराकडून प्राप्त करतो.

क) आयात अवस्था:

१) कागदपत्रांची पोचपावती :

निर्यातदाराने पाठविलेली कागदपत्रे आयातदार त्याच्या बँकेमार्फत प्राप्त करतो. कागदपत्रांमध्ये पुढील कागदपत्राचा समावेश होतो.

- i) माल चढविल्याचे बिल
- ii) संवेष्टन यादी

- iii) व्यापारी बिजक
- iv) उत्पत्तीचा दाखला
- v) निरिक्षण प्रमाणपत्र इ.

२) बिल - प्रवेश हुंडी :

सीमाशुल्क पूर्ततेसाठी आवश्यक असलेली प्रवेश हुंडी निष्कासन व अग्रेसित अभिकर्ते तयार करतात. यामध्ये संवेष्टन केलेल्या वस्तूंची यादी, वस्तूंची किंमत इ.चा समावेश असतो.

३) ताबा आदेश :

जहाज कंपनीकडून निष्कासन आणि अग्रेसित अभिकर्ता ताबा आदेश मिळवितो. माल वाहतुकीचे पैसे दिल्यानंतर जहाज कंपनी मालाचा ताबा आदेश देते. यामुळे जहाजातून मालाचा ताबा घेणे सुलभ होते.

४) सीमाशुल्क पूर्तता :

सीमाशुल्क अधिकाऱ्यांकडून कागदपत्रे प्रमाणित केली जातात. यामध्ये पुढील कागदपत्रांचा समावेश होतो. माल जहाजावर चढविल्याचे बिल, प्रवेशाबाबत बिल, संवेष्टित मालाची यादी इत्यादी.

ड) आयातीनंतरची अवस्था :

१) गोदी देयक :

निष्कासन आणि अग्रेसित अभिकर्ता गोदीचा वापर करण्याबद्दल देयके देतात.

२) सीमा शुल्क :

सीमाशुल्क अधिकाऱ्यांना निष्कासन आणि अग्रेसित अभिकर्ता आयात केलेल्या वस्तूसाठी सीमाशुल्क देतात.

३) विमा हप्ता :

फ्री ऑन बोर्ड करारानुसार आयातदार विमा हप्ता देतो.

४) मालवाहतूक भाडे देणे :

जहाजावर माल चढविण्याच्या करारानुसार आयातदार माल वाहतुकीचे भाडे देतो

५) निर्यातदाराचे देणे :

करारातील अटीनुसार आयातदार निर्यातदाराचे देणे देतो. निर्यातदार या देण्यासाठी हुंडी तयार करतो.

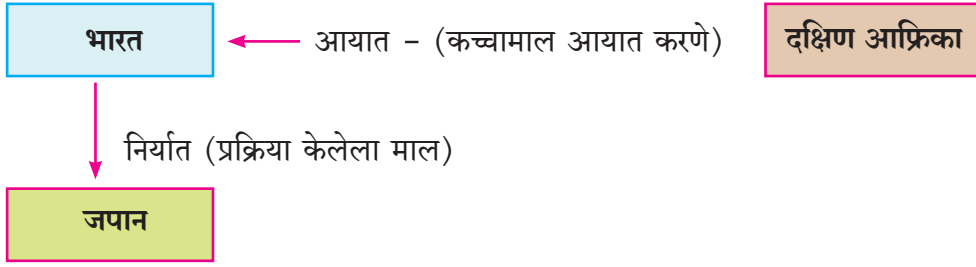
६) पाठपुरावा करणे :

आयातदार आयात वस्तूसाठी पाठपुरावा करतो. जर वस्तूंमध्ये विसंगती असेल तर निर्यातदाराला कळविले जाते.

इ) पुनर्निर्यात व्यापार :

बाहेरील देशातून आयात केलेला माल बंदराजवळील गोदामांमध्ये साठवून ठेवला जातो आणि त्यावर प्रक्रिया करून किंवा प्रक्रिया न करता तोच आयात केलेला माल पुन्हा दुसऱ्या देशास निर्यात केला जातो अशा व्यापारास पुनर्निर्यात व्यापार असे म्हणतात. आयात केलेल्या मालावर कोणतीही अतिरिक्त प्रक्रिया होत नसल्यास कोणतेही सीमाशुल्क लागू केले जात नाही.

उदाहरण :



• फरक

फिरते किरकोळ व्यापारी आणि स्थायिक दुकानांचे किरकोळ व्यापारी

अ.क्र.	मुद्दा	फिरते किरकोळ व्यापारी	स्थायिक दुकानांचे किरकोळ व्यापारी
१.	अर्थ	ज्यांना आपला व्यवसाय करण्यासाठी निश्चित जागा/ठिकाण नसते त्यांना फिरते किरकोळ व्यापारी असे म्हणतात.	ज्यांना आपला व्यवसाय करण्यासाठी निश्चित स्वरूपाचे ठिकाण असते त्यांना स्थायिक दुकानांचे किरकोळ व्यापारी असे म्हणतात.
२.	भांडवल	मर्यादित स्वरूपाच्या भांडवलाच्या गुंतवणुकीची गरज असते.	जास्त प्रमाणावर भांडवलाच्या गुंतवणुकीची गरज असते.
३.	मालाचा साठा	मर्यादित स्वरूपाचा मालाचा साठा असतो	मोठ्या प्रमाणावर मालाचा साठा करावा लागतो.
४.	मालाचा प्रकार	दैनंदिन उपयोगासाठी आणि लवकर नाश पावणाऱ्या मालाची खरेदी विक्री करतात.	दैनंदिन गरज भागविण्यासाठी सर्व प्रकारच्या मालाची खरेदी विक्री करीत असतात. उत्तम दर्जाच्या प्रकारच्या मालाची विक्री करीत असतात.
५.	मालाचे विविध प्रकार	ग्राहकांना विविध प्रकारच्या मालाची विक्री करू शकत नाही	ग्राहकांना विविध प्रकारच्या मालाची विक्री करीत असतात.
६.	किंमत	मालाच्या निश्चित किंमती अभावी कमी किंमतीचा माल असतो	यांच्याकडील मालाची किंमत जास्त असते.
७.	उधारीची सवलत	ग्राहकांना उधारीची सवलत दिली जात नाही.	फक्त नियमित ग्राहकांना उधारीची सवलत दिली जाते
८.	मालाची निवड	ग्राहकांना मालाची निवड करणेबाबत मर्यादित वाव असतो	ग्राहकांना मालाची निवड करण्यासाठी जास्तीत जास्त वाव दिला जातो.
९.	घरपोच सेवा	ग्राहकांना मालाची घरपोच सेवा उपलब्ध करून दिली जाते.	ग्राहकांना मालाची घरपोच सेवा उपलब्ध करून दिली जात नाही
१०.	विक्रयोत्तर सेवा	ग्राहकांना मालाच्या विक्रीनंतरची सेवा देत नसतात.	ग्राहकांना मालाच्या विक्रीनंतरची सेवा देण्यात येत असते.

सर्वसाधारण मालाची विक्री करणारी दुकाने आणि विशिष्ट मालाची विक्री करणारी दुकाने

अ.क्र.	मुद्दा	सर्वसाधारण मालाची विक्री करणारी दुकाने	विशिष्ट मालाची विक्री करणारी दुकाने
१.	अर्थ	या दुकानांमध्ये विविध प्रकारच्या मालाची विक्री करण्यात येते.	या दुकानांमध्ये विशिष्ट प्रकारच्या मालाची विक्री करण्यात येते.
२.	ठिकाण	शहरातील रहिवासी परिसरात या दुकानांची स्थापना करण्यात येते.	शहरातील व्यस्त बाजारपेठेत/दुकानांजवळ या दुकानांची स्थापना करण्यात येते.
३.	किंमत	सर्वसाधारणपणे या दुकानात मालाच्या किमती कमी असतात.	सर्वसाधारणपणे या दुकानात मालाच्या किमती जास्त असतात.
४.	मालाची विक्री	मालाची विक्री रोख स्वरूपात तसेच उधारीच्या तत्वांवर केली जाते.	मालाची विक्री फक्त रोख केली जाते.
५.	मालाचे प्रकार	ग्राहकांना दैनंदिन गरजेच्या मालाची विक्री केली जाते.	ग्राहकांना विशिष्ट प्रकारच्या मालाची विक्री केली जाते.
६.	जाहिरात खर्च	जाहिरातीवर जास्त प्रमाणात खर्च केला जात नसतो	विशेषिकरणामुळे जाहिरातीवर जास्त प्रमाणात खर्च केला जातो.

एकछती दुकाने आणि साखळी पद्धती दुकाने

अ.क्र.	मुद्दा	एकछती दुकाने	साखळी पद्धती दुकाने
१.	अर्थ	येथे एकाच इमारतीत विविध खाते व विभाग विविध प्रकारच्या मालाची मोठ्या प्रमाणावर विक्री करण्यात येते त्यास एकछती दुकाने असे म्हणतात.	जे दुकान एखाद्या संघटनेच्या मालकीचे असून त्यांच्याद्वारे नियंत्रित केले जाते त्यास साखळी पद्धती दुकान असे म्हणतात.
२.	मालाचे विविध प्रकार	या दुकानात विविध प्रकारचा माल मोठ्या प्रमाणावर विकला जातो.	या दुकानात विशिष्ट उत्पादकांच्याच मालाची विक्री केली जाते.
३.	स्थापना	शहरात मध्यवर्ती ठिकाणी स्थापना केली जाते.	शहरातील व देशाच्या विविध भागात स्थापना केली जाते.
४.	भांडवल	मोठ्या प्रमाणावर भांडवलाची आवश्यकता असते.	एकछती दुकानापेक्षा कमी प्रमाणावर भांडवलाची आवश्यकता असते.
५.	किंमत	वस्तूंच्या किमती जास्त असतात.	एकछती दुकानापेक्षा वस्तूंची किंमत कमी असते.
६.	व्यापार करताना लागणारा खर्च	व्यापार करताना लागणारा खर्च जास्त असतो.	व्यापार करताना लागणारा खर्च कमी असतो.

घाऊक व्यापारी आणि किरकोळ व्यापारी

अ.क्र.	मुद्दा	घाऊक व्यापारी	किरकोळ व्यापारी
१.	अर्थ	जी व्यक्ती मोठ्या प्रमाणावर घाऊक व्यापार व्यवसाय करते त्यास घाऊक व्यापारी असे म्हणतात.	जी व्यक्ती लहान प्रमाणावर व्यवसाय करते त्यास किरकोळ व्यापारी असे म्हणतात.
२.	भांडवल	मोठ्या प्रमाणावर भांडवलाची आवश्यकता असते.	लहान प्रमाणावर भांडवलाची आवश्यकता असते.
३.	दुवा	उत्पादक व किरकोळ व्यापारी यांतील दुवा समजला जातो.	घाऊक व्यापारी आणि ग्राहक यांतील दुवा समजला जातो.
४.	ठिकाण	शहरातील मध्यवर्ती बाजारपेठेत घाऊक व्यापारी कार्यरत असतो.	शहरातील विविध भागात व्यवसाय करित असतो.
५.	नफा	किरकोळ व्यापाऱ्यापेक्षा कमी नफा असतो.	घाऊक व्यापाऱ्यापेक्षा जास्त नफा मिळवत असतो.
६.	गोदाम (साठवण)	मोठ्या प्रमाणावरील मालासाठी साठवणूक सोयीसाठी गोदामाची आवश्यकता असते.	लहान प्रमाणावरील मालाच्या खरेदीमुळे स्वतंत्रपणे माल साठवण्यासाठी गोदामाची आवश्यकता नसते.
७.	उधारीची सवलत	किरकोळ व्यापाऱ्यांना उधारीची सवलत देत असतो.	आपल्या नियमित ग्राहकांना उधारीची सवलत देत असतो.
८.	किंमत	किरकोळ व्यापाऱ्यास छापीलपेक्षा कमी किंमतीत मालाची विक्री करित असतो.	ग्राहकांना छापील किंमतीत मालाची विक्री करित असतो.
९.	विशिष्टीकरण	ठराविक प्रकारच्या वस्तू विकण्यात विशेषता	अनेक प्रकारच्या वस्तू विकण्यात विशेषता
१०.	पैशाची व्यवस्था	मोठ्या प्रमाणावर पैशाची व्यवस्था करावी लागते.	कमी प्रमाणावर पैशाची व्यवस्था करावी लागते.

राष्ट्रीय व्यापार आणि आंतरराष्ट्रीय व्यापार

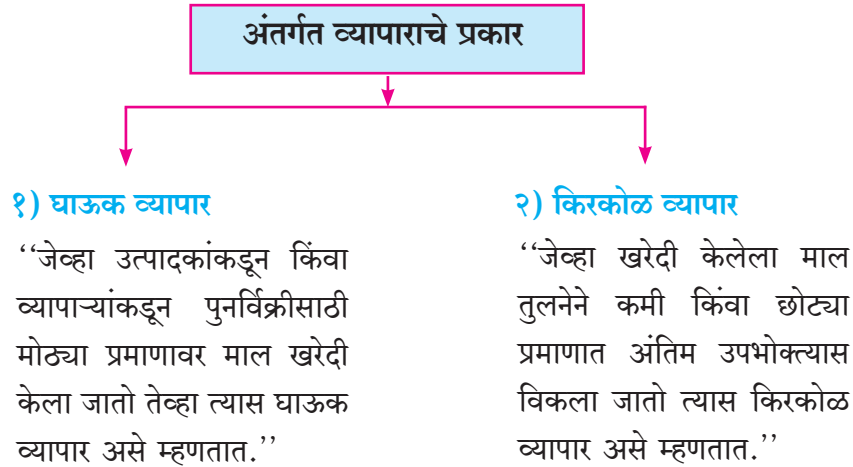
अ.क्र.	मुद्दा	राष्ट्रीय व्यापार	आंतरराष्ट्रीय व्यापार
१.	भौगोलिक व्याप्ती	स्वदेशी अथवा राष्ट्राच्या सरहद्दीच्या आत व्यापार होय.	दोन देशांतील सरहद्दीपासून ते पूर्ण जागतिक पातळीवर बदलत असते.
२.	कामाची पद्धत	उत्पादन, विपणन आणि गुंतवणूक ही स्वदेश राष्ट्रांपर्यंतच मर्यादित	जागतिक पातळीवर कार्य करतात.
३.	स्थानिक कर	वेगवेगळ्या देशांचे स्थानिक कर राष्ट्रीय व्यापारावर परिणाम करित नाहीत	वेगवेगळ्या देशांचे स्थानिक कर आंतरराष्ट्रीय व्यापारावर परिणाम करतात.

४.	विदेशी चलनदार	विदेशी चलनदार व त्यातील चढउतार राष्ट्रीय व्यापारावर थेट परिणाम करीत नाहीत	विदेशी चलनदार व त्यातील चढउतार आंतरराष्ट्रीय व्यापारावर थेट परिणाम करतात.
५.	वाटा/ठरावीक हिस्सा (Quota)	वेगवेगळ्या देशांनी आयात व निर्यात व्यापारावर लादलेला ठरावीक हिस्सा राष्ट्रीय व्यापारावर थेट परिणाम करीत नाहीत.	वेगवेगळ्या देशांनी आयात व निर्यात व्यापारावर लादलेला ठरावीक हिश्याच्या कक्षेतच आंतरराष्ट्रीय व्यापार चालतो.
६.	संस्कृती	देशाची संस्कृतीदेखील राष्ट्रीय व्यापारावर परिणाम करते. त्यामध्ये उत्पादित होणाऱ्या वस्तूंच्या कलाकृतीचादेखील समावेश होतो.	वेगवेगळ्या देशांची वेगवेगळी संस्कृती व उत्पादित होणाऱ्या वस्तूंचा आंतरराष्ट्रीय व्यापारावर थेट परिणाम होतो.
७.	बाजारपेठ आणि ग्राहक	राष्ट्रीय कंपन्या देशाची बाजारपेठ आणि ग्राहकांच्या गरजा व मागण्या पूर्ण करतात.	आंतरराष्ट्रीय कंपन्यांना वेगवेगळ्या देशांच्या बाजारपेठा व ग्राहकांच्या गरजा व मागण्या विचारात घ्याव्या लागतात.

सारांश

* अंतर्गत व्यापार :

जेव्हा वस्तू आणि सेवांची खरेदी किंवा विक्री देशाच्या सीमेअंतर्गत केली जाते तेव्हा त्यास अंतर्गत व्यापार असे म्हणतात.

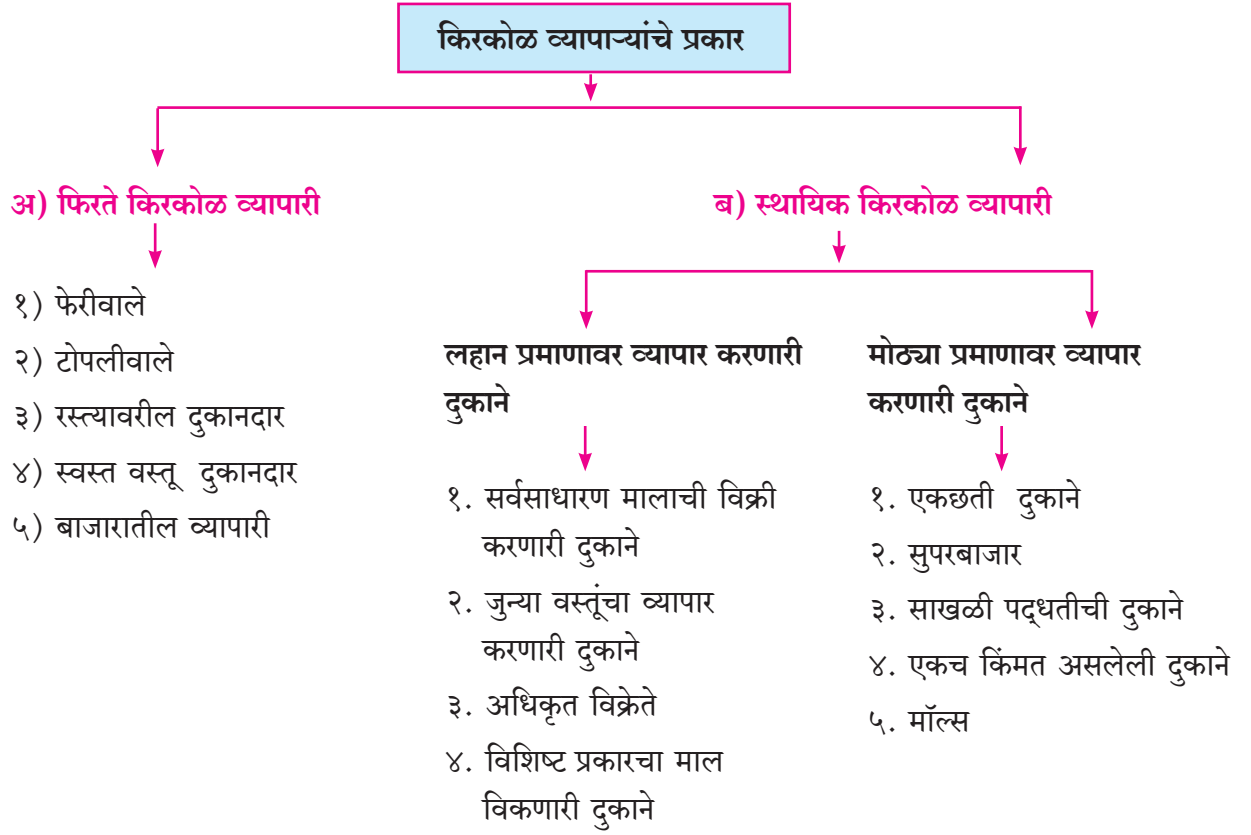


घाऊक व्यापारी

वैशिष्ट्ये	उत्पादकांना दिल्या जाणाऱ्या सेवा	किरकोळ व्यापाऱ्यांना दिल्या जाणाऱ्या सेवा
१) विक्रीसाठी वस्तूंचे मर्यादित प्रकार २) मोठ्या प्रमाणात भांडवल ३) उत्पादकाकडून मोठ्या प्रमाणात खरेदी ४) किरकोळ व्यापाऱ्यांना आवश्यकतेनुसार विक्री ५) बाजारपेठेविषयी माहिती ६) जास्त जोखीम ७) विपणन कार्ये ८) किंमत स्थिरता	१) मोठ्या प्रमाणावरील खरेदी २) साठवण ३) वाहतूक ४) आर्थिक सहाय्य ५) बाजारपेठेविषयी माहिती ६) किमतीत स्थिरता ७) धोका स्वीकारणे ८) विपणन कार्ये	१) वस्तूंचा साठा २) नियमित पुरवठा ३) धोका स्वीकारणे ४) आर्थिक मदत ५) बाजारपेठेविषयी माहिती ६) विक्रय वृद्धी

किरकोळ व्यापारी

वैशिष्ट्ये	घाऊक व्यापाऱ्यांना दिल्या जाणाऱ्या सेवा	ग्राहकांना दिल्या जाणाऱ्या सेवा
१) घाऊक व्यापारी आणि उपभोक्ता यामधील दुवा २) स्थानिक बाजार ३) वस्तूंचे विविध प्रकार ४) कमी गुंतवणूक ५) कमी धोका व कमी नफा	१) जोडणारा दुवा २) वितरणात मदत ३) विपणन ४) माहिती पुरविणे ५) ग्राहकांना आकर्षित करणे ६) मागणी निर्माण करणे	१) मालाचा नियमित पुरवठा २) स्थानिक सुविधा ३) घरपोच सेवा ४) विविध वस्तू ५) उधारीची सवलत ६) विक्रयोत्तर सेवा ७) माहिती



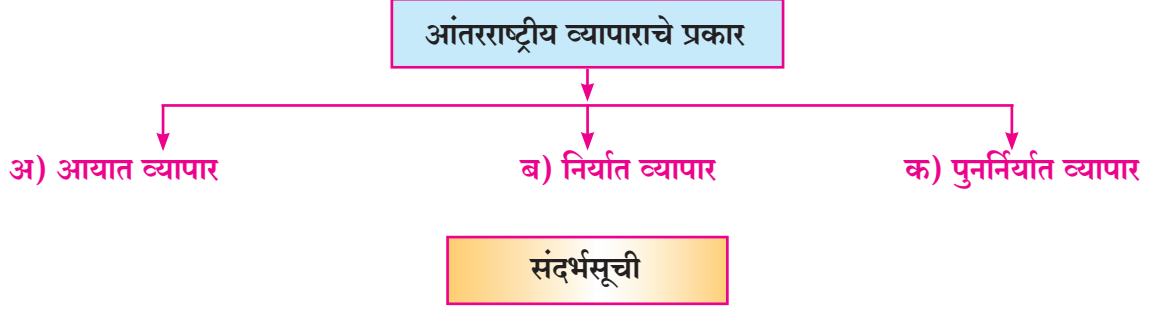
वैशिष्ट्ये

एकछती दुकान	सुपर बाजार	साखळी पद्धतीची दुकाने	एकच किंमत असणारी दुकाने
१)मध्यवर्ती ठिकाण	१)ठिकाण	१)कमी आणि निश्चित किंमत	१)रोखीने विक्री
२)विविध वस्तू	२)मालाचा प्रकार	२)एकसारखेपणा	२)एकसारखी किंमत
३)खरेदीबाबत सुविधा	३)स्वयंसेवा	३)वस्तूंचे मर्यादित प्रकार	३)कमी किंमत
४)विशेषिकरण	४)वाजवी किंमत	४)मोठ्या प्रमाणावर गुंतवणूक	४)ठिकाण
५)मध्यवर्ती व्यवस्थापना	५)भांडवल	५)शाखांद्वारे मालाचे वितरण	५)कमी भांडवल
६)प्रचंड भांडवल	६)रोखीने विक्री	६)रोखीने विक्री	६)विविध प्रकारचा माल
७)रोखीने विक्री	७) आकर्षक बांधणी	७)मालाची गुणवत्ता	
	८)प्रेरणादायक खरेदी		

आंतरराष्ट्रीय व्यापार :

व्याख्या :

आंतरराष्ट्रीय व्यापार म्हणजे दोन किंवा अधिक प्रांतामधील, देशांमधील किंवा राष्ट्रांमधील, त्यांच्या राजकीय हद्दीच्या बाहेर घडणारी सर्व व्यापारिक देवाणघेवाण. आंतरराष्ट्रीय व्यापाराची पध्दत किचकट, गुंतागुंतीची व वेळखाऊ असते.



- १) वाणिज्य संघटन - शेल्लेकर आणि शेजवळकर
- २) वाणिज्य संघटन - मोहन सराफ, फडके प्रकाशन, कोल्हापूर.
- ३) वाणिज्य संघटन आणि व्यवस्थापन - महाराष्ट्र राज्य माध्य. व उच्च माध्यामिक शिक्षण मंडळ, पुणे. इ.११ वी

रोजगाराच्या संधी

- १) व्यवस्थापन तज्ज्ञ -
- २) मार्केटिंग एजंट
- ३) जाहिरातदार
- ४) बांधणी तज्ज्ञ (Packers & Movers)
- ५) इंटेरिअर्स
- ६) व्यवसाय सल्लागार इ.
- ७) मोबाईल विक्रेते
- ८) G.S.T. सल्लागार
- ९) अकाऊंट लिहून देणारे
- १०) आयात-निर्यात प्रक्रिया तज्ज्ञ /(आंतरराष्ट्रीय व्यापार)



स्वाध्याय

प्र.१ला अ) रिकाम्या जागी योग्य पर्याय निवडून विधाने पुन्हा लिहा.

- १)हा उत्पादक आणि किरकोळ व्यापारी यांच्यातील दुवा आहे.
अ) उपभोक्ता ब) घाऊक व्यापारी क) उत्पादक
२. साधारणतः किरकोळ व्यापाऱ्यांनी लावलेली किंमत असते.
अ) जास्त ब) कमी क) स्थिर
३. घाऊक व्यापारी आपल्या व्यवसायातप्रमाणात भांडवलाची गुंतवणूक करित असतो.
अ) लहान ब) मोठ्या क) कमी

- ४) किरकोळ व्यापारी हा वाटप साखळीतील.....दुवा आहे.
 अ) पहिला ब) शेवटचा क) दुसरा
- ५) किरकोळ व्यापारी बाजारपेठेतील माहिती घाऊक व्यापाऱ्याद्वारे ला पुरवितात.
 अ) उत्पादक ब) सरकार क) उपभोक्ता
- ६)होणाऱ्या वस्तूत रसायने, क्रूड ऑईल, पेट्रोलियम उत्पादने, खाद्य तेल, इलेक्ट्रॉनिक्स वस्तू, सोने आणि चांदी, मोती आणि मौल्यवान खडे इ.
 अ) भारतातून निर्यात ब) भारतातून निर्यात नाही क) भारतातून आयात.
- ७) जकात मुक्तीसाठी निर्यातदार तयार करतो
 अ) माल वाहतूक आदेश ब) पतपत्र क) जहाज हुंडी
- ८)व्यापारी मालाची विक्री करण्यासाठी एखाद्या टोपलीत माल घेऊन जात असतात.
 अ) फेरीवाला ब) टोपलीवाले क) स्वस्त वस्तूंची विक्री करणारे व्यापारी
- ९)हे व्यापारी आपले दुकान बाजाराच्या दिवशीच लावतात.
 अ) रस्त्यांवरील व्यापारी ब) बाजारातील व्यापारी क) टोपलीवाले
- १०)हे किरकोळ व्यापारी विशिष्ट प्रकारच्या मालाची विक्री करतात.
 अ) सर्वसाधारण मालाची विक्री करणारी दुकाने
 ब) विशिष्ट प्रकारचा माल विकणारे किरकोळ दुकाने
 क) जुन्या वस्तूंची किरकोळ विक्री करणारे दुकानदार
- ११)हे स्वयंसेवा पद्धतीचे दुकान म्हणून ओळखले जाते.
 अ) एकछती दुकान ब) सुपर बाजार क) मल्टिपल स्टोअर्स

ब) १) योग्य जोड्या जुळवा.

गट 'अ'	गट 'ब'
अ) एकछती दुकान	१) डोक्यावरून मालाची ने आण करतात.
ब) बाजारातील व्यापारी	२) एकसमान किंमत
क) सर्वसाधारण मालाची विक्री करणारे दुकान	३) बाजाराच्या दिवशी मालाची विक्री
ड) एकच किंमत असलेले दुकान	४) सर्वसाधारण दुकाने
इ) टोपलीवाले व्यापारी	५) अधिक भांडवल
	६) शाखांद्वारे वितरण
	७) हातगाडीवरून माल वाहून नेणे
	८) जुन्या वस्तूंची विक्री
	९) विशिष्ट वस्तू
	१०) अधिकृत विक्रेते

२)

गट 'अ'	गट 'ब'
अ) आयात व्यापार	१) आयातीतील पहिली पायरी
ब) नोंदणी	२) आपल्या देशातील वस्तू नाही
क) पुनर्निर्यात व्यापार	३) दुसऱ्या देशातून वस्तूंची खरेदी करणे
ड) पतपत्र	४) बंधने नाहीत
	५) दुसऱ्या देशांना वस्तूंची विक्री करणे
	६) उधारीस पात्र आयातदार
	७) थकबाकीची वसुली
	८) आयातीतील शेवटची पायरी

क) योग्य शब्द, शब्दसमूह, संज्ञा लिहा.

- १) एका ठिकाणाहून दुसऱ्या ठिकाणी दररोज जाऊन मालाची विक्री करणारी व्यक्ती.
- २) घाऊक व्यापारी आणि उपभोक्ता यांच्यातील मध्यस्थ.
- ३) विविध शाखांद्वारे विक्री करणारे किरकोळ दुकान.
- ४) ज्या दुकानात एकच निश्चित किमतीत मालाची विक्री केली जाते ते दुकान.
- ५) रस्त्यावर मालाची मांडणी करून मालाची विक्री करणारा किरकोळ व्यापारी.
- ६) आयातदाराने माल पाठविण्यासंबंधी दिलेला आदेश.

ड) चूक की बरोबर ते लिहा.

- १) घाऊक व्यापारी मोठ्या प्रमाणात मालाचा साठा करतो.
- २) घाऊक व्यापारी कमी प्रमाणात वस्तूंची विक्री करतो
- ३) किरकोळ व्यापाऱ्याचा उपभोक्त्याशी प्रत्यक्ष संबंध नसतो.
- ४) सुपर बाजार दुकानांकडून ग्राहकाला घरपोच माल पोहोचविण्याची सुविधा दिली जाते.
- ५) एकछती दुकाने शहराबाहेर स्थापन केलेली असतात.
- ६) एकच किंमत असलेल्या दुकानात किमतीबाबत तडजोड केली जात नाही
- ७) निर्यात परवान्यासाठी पतपत्र आवश्यक असते.
- ८) दुसऱ्या देशातून वस्तूंची खरेदी करणे याला निर्यात व्यापार असे म्हणतात.
- ९) निर्यात व्यापारात टिकून राहण्यासाठी उच्च गुणवत्ता राखणे महत्त्वाचे असते.

इ) गटात न बसणारा शब्द शोधा.

१. सामान्य दुकाने, फेरीवाले, स्वस्त वस्तू दुकान, रस्त्यावरील दुकानदार.
२. एकछती दुकाने, साखळीपद्धतीची दुकाने, बाजारातील दुकाने, एकच किंमत असलेली दुकाने
३. विशिष्ट प्रकारचा माल विकणारी दुकाने, जुन्या वस्तूंचा व्यापारी, मॉल, अधिकृत विक्रेते.

फ) खालील विधाने पूर्ण करा.

१.हे व्यापाराचे मूळ स्वरूप होते.
२. व्यापार उत्पादक आणि.....यांत साखळी निर्माण करते.
३. घाऊक व्यापारी हा उत्पादक आणियांना सेवा उपलब्ध करून देतो.

४. घाऊक व्यापारी कडून मोठ्या प्रमाणात मालाची खरेदी करतो.
५. घाऊक व्यापारी..... आणि बाजारातील चढ-उतार संबधीचे धोके सहन करतो.
६. घाऊक व्यापारी किरकोळ विक्रेत्यांना..... द्वारे आर्थिक मदत करतो.
७. किरकोळ व्यापारी हा घाऊक व्यापारी आणि यांना जोडणारा दुवा आहे.
८. ही मोठ्या प्रमाणात किरकोळ विक्री करणारी संस्था आहे जी विविध प्रकारचे अन्नधान्य व जीवनावश्यक किराणा वस्तूंची स्वयंसेवा तत्त्वावर विक्री करते.
९. दुकाने ही एखाद्या संघटनेच्या मालकीची असतात.
१०. दुकानातील सर्व उत्पादने व वस्तूच्या किमती एकसारख्याच असणारी दुकाने..... म्हणून ओळखली जातात.
११. आधुनिक मॉल ही ची संकल्पना आहे.
१२. व्यापारात पतपत्राद्वारे पैसे देणे सुरक्षित असते.

ग) कंसातील अचूक पर्याय निवडा.

१. घाऊक व्यापारी (लहान/मोठ्या) प्रमाणात व्यवहार करतो.
२. एकछती दुकाने ही शहराच्या (आत/बाहेर) स्थापन केली जातात.
३. ग्राहक (सर्वसाधारण मालाची विक्री करणाऱ्या दुकानात/एकच किंमत दुकानात) घासाघीस करू शकत नाही.
४. किरकोळ व्यापारी (जागतिक/स्थानिक) बाजारपेठेत कार्ये करतात.
५. एकछती दुकाने (मोठ्या/लहान) प्रमाणात विक्री करणारे दुकाने आहेत.
६. सुपर बाजार दुकानासाठी (कमी/ अधिक) प्रमाणात भांडवल लागते.
७. साखळी पद्धतीच्या दुकानाची मालकी (एकच/ अधिक) संस्थाची असते.
८. दुकानातील सर्व उत्पादने व वस्तूंच्या किमती (एकच/वेगवेगळ्या) असणारी दुकाने एकच किंमत दुकाने म्हणून ओळखली जातात.

ह) एका वाक्यात उत्तरे लिहा.

१. अंतर्गत व्यापार म्हणजे काय ?
२. फेरीवाले म्हणजे काय ?
३. टोपलीवाले म्हणजे काय ?
४. स्थायिक दुकाने म्हणजे काय ?
५. लहान प्रमाणावरील स्थायिक किरकोळ व्यापारी म्हणजे काय ?
६. मोठ्या प्रमाणावरील स्थायिक किरकोळ व्यापारी म्हणजे काय ?
७. एकछती दुकान म्हणजे काय ?
८. साखळी पद्धतीची दुकाने म्हणजे काय ?
९. सुपरबाजार दुकाने म्हणजे काय ?
१०. एकच किंमत दुकाने म्हणजे काय ?
११. मॉल म्हणजे काय ?

ई) खालील वाक्यातील अधोरेखित शब्द दुरुस्त करून वाक्य पुन्हा लिहा.

१. दोन किंवा त्यापेक्षा अधिक राष्ट्रात चालविलेल्या व्यापारास अंतर्गत व्यापार असे म्हणतात.
२. दुसऱ्या राष्ट्राकडून वस्तू व सेवा खरेदी करणे म्हणजे निर्यात व्यापार होय.

३. एकछती दुकानात तुलनेने कमी किंमत आकारली जाते.
४. घाऊक व्यापाऱ्यास कमी भांडवलाची गरज असते.
५. विविध राष्ट्रांचे जकात कर अंतर्गत व्यापारावर परिणाम करतात.

ज) योग्य क्रम लावा.

१. किरकोळ व्यापारी, ग्राहक, उत्पादक, घाऊक व्यापारी
२. आंतरराष्ट्रीय बाजार, स्थानिक बाजार, राष्ट्रीय बाजार, राज्यस्तरीय बाजार.
३. आयात अवस्था, आयातपूर्वीची अवस्था, आयातीनंतरची अवस्था, प्राथमिक अवस्था

प्र.२ रा संज्ञा / संकल्पना स्पष्ट करा.

- | | |
|-------------------|---------------------|
| १. घाऊक व्यापार | ५. एकच किंमत दुकान |
| २. किरकोळ व्यापार | ६. एकछती दुकान |
| ३. विदेश व्यापार | ७. सर्वसाधारण दुकान |
| ४. पतपत्र | ८. मॉल |

प्र.३ रा खालील घटना / परिस्थितीचा अभ्यास करून आपले मत लिहा.

- १) सोनूपंत दर महिन्याचा किराणा त्यांच्या घराशेजारील नंदलाला किराणा दुकानातून खरेदी करतात. तर ते संपूर्ण वर्षाचा गहू, तांदूळ, कडधान्ये मार्केटयार्डमधील गोन्हे आणि सन्समधून खरेदी करतात.

वरील उदहरणात -

- १) घाऊक व्यापारी कोण आहे?
- २) किरकोळ व्यापारी कोण आहे?
- ३) किरकोळ व घाऊक व्यापाऱ्यात कोणताही एक फरक सांगा.

- २) अनुराग जपानला वस्तूंची विक्री करतो. कविता यु.एस.ए मधून वस्तूंची खरेदी करते तर गणेश कच्चा माल दक्षिण आफ्रिकेतून खरेदी करतो आणि त्यावर प्रक्रिया करून वापरायोग्य वस्तू मलेशियाला विक्री करतो.

वरील उदहरणात -

- १) निर्यातदार कोण आहे?
- २) आयातदार कोण आहे?
- ३) पुनर्निर्यात व्यापार म्हणजे काय?

प्र.४ था फरक स्पष्ट करा.

- १) घाऊक व्यापारी आणि किरकोळ व्यापारी
- २) फिरते किरकोळ व्यापारी आणि स्थायिक दुकानांचे व्यापारी
- ३) सर्वसाधारण मालाची विक्री करणारी दुकाने आणि विशिष्ट मालाची विक्री करणारी दुकाने
- ४) एकछती दुकान आणि साखळी पद्धतीचे दुकान
- ५) आयात व्यापार आणि निर्यात व्यापार

प्र.५ वा खालील प्रश्नांची थोडक्यात उत्तरे लिहा.

- १) एकच किंमत असलेल्या दुकानांची कोणतीही चार वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.
- २) घाऊक व्यापाऱ्याकडून उत्पादकाला दिल्या जाणाऱ्या कोणत्याही चार सेवा स्पष्ट करा.

- ३) किरकोळ व्यापाऱ्याकडून ग्राहकांस दिल्या जाणाऱ्या कोणत्याही चार सेवा स्पष्ट करा.
- ४) लहान प्रमाणावर व्यापार करणारे स्थायिक किरकोळ व्यापाऱ्याचे कोणतेही दोन प्रकार सांगा.
- ५) आयात व्यापार पद्धतीतील प्राथमिक अवस्था स्पष्ट करा.
- ६) निर्यात व्यापार पद्धतीतील जहाजावर माल चढविल्यानंतरची अवस्था स्पष्ट करा.

प्र.६ वा खालील विधाने सकारण स्पष्ट करा.

- १) घाऊक व्यापार मोठ्या प्रमाणावर मालाची विक्री करतात.
- २) घाऊक व्यापाऱ्यांमुळे किंमत स्थिर ठेवण्यास मदत होते.
- ३) किरकोळ व्यापारी ग्राहकांस मालाची घरपोच सेवा सुविधा पुरवतात.
- ४) घाऊक व्यापारी बाजारपेठे विषयक अनेक कार्ये पार पाडतो.
- ५) अधिकृत विक्रेत्यांकडे इतर उत्पादकांच्या इतर विविध वस्तू नसतात.
- ६) सर्वसाधारण मालाची विक्री करणारी दुकाने रहिवाशी परिसरात असतात.
- ७) एकछती दुकानात मध्यवर्ती व्यवस्थापन असते.
- ८) सुपरबाजारात मालाची विक्री करताना वस्तूंच्या बांधणीला महत्त्वाचे स्थान असते.
- ९) साखळी पद्धती दुकानात विक्रीसाठी वस्तूंचे मर्यादित प्रकार असतात.
- १०) एकाच किंमत असणाऱ्या दुकानात किमतीबाबत कोणत्याही प्रकारची तडजोड करता येत नाही

प्र.७ वा खालील प्रश्न सोडवा.

- १) घाऊक व्यापाऱ्यांची वैशिष्ट्ये कोणती?
- २) किरकोळ व्यापाऱ्याकडून घाऊक व्यापाऱ्याला दिल्या जाणाऱ्या सेवा स्पष्ट करा.
- ३) लहान प्रमाणावर व्यापार करणारे स्थायिक किरकोळ व्यापार स्पष्ट करा.
- ४) घाऊक व्यापाऱ्याकडून दिल्या जाणाऱ्या सेवा स्पष्ट करा.
- ५) किरकोळ व्यापाऱ्याकडून दिल्या जाणाऱ्या सेवा स्पष्ट करा.
- ६) आयात व्यापाराची व्याख्या सांगून आयात व्यापाराची कार्यपद्धती सविस्तर विशद करा.
- ७) निर्यात व्यापाराची व्याख्या सांगून निर्यात व्यापारातील टप्पे सविस्तर विशद करा.

