

பாடம் : 2
உள்நாட்டு வியாபாரம்
(Internal Trade)

சிற்றளவு நிலையிட சில்லறை வியாபார
அமைப்புகள்

Prepared by

M.Muthu Selvam

M.Sc.,M.Com.,M.Ed.,M.Phil

PG.Asst., (Commerce)

MLWA.Hr.Sec.School

Madurai -1

Mail Id : dhakshina29@gmail.com

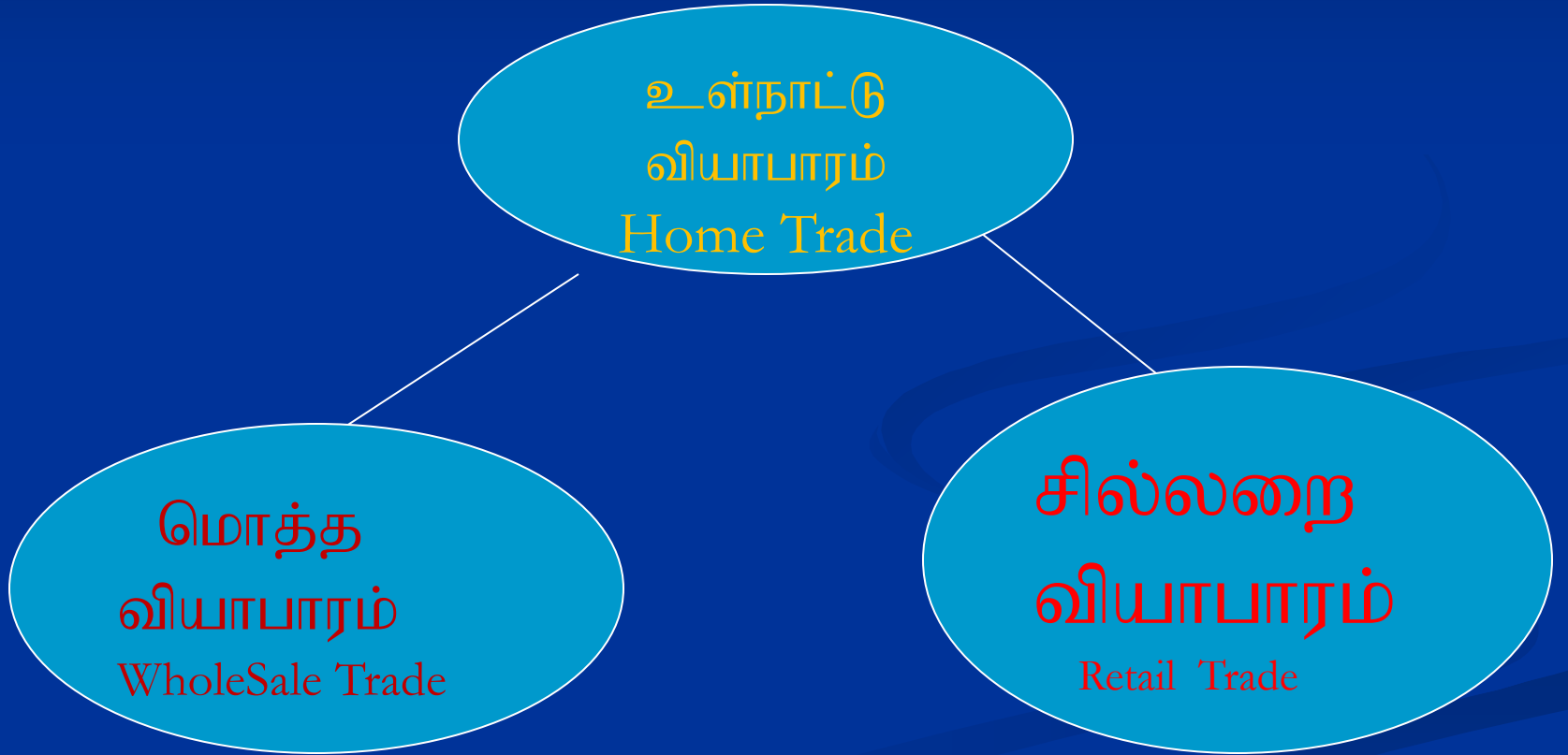
Mobile No : 98421 04826

உள்நாட்டு வியாபாரம் (Internal Trade)

- ஒரு குறிப்பிட்ட நாட்டின் எல்லைக்குள் நடைபெறும் வியாபாரம் உள்நாட்டு வியாபாரம் ஆகும்.
- இந்த வியாபாரத்தில் வாங்குபவரும் விற்பவரும் ஒரே நாட்டைச் சார்ந்தவராவர்.



உள்நாட்டு வியாபாரம் (Internal Trade)



மொத்த வியாபாரம் WholeSale Trade

- பொருட்களை உற்பத்தி செய்பவர்களிடம் மொத்தமாக வாங்கி சில்லரை வியாபாரிகளுக்கு குறைந்த விலையில் விற்கும் நடைமுறை வணிகச் செயலாகும்



சில்லறை வியாபாரம்

Retail Trade



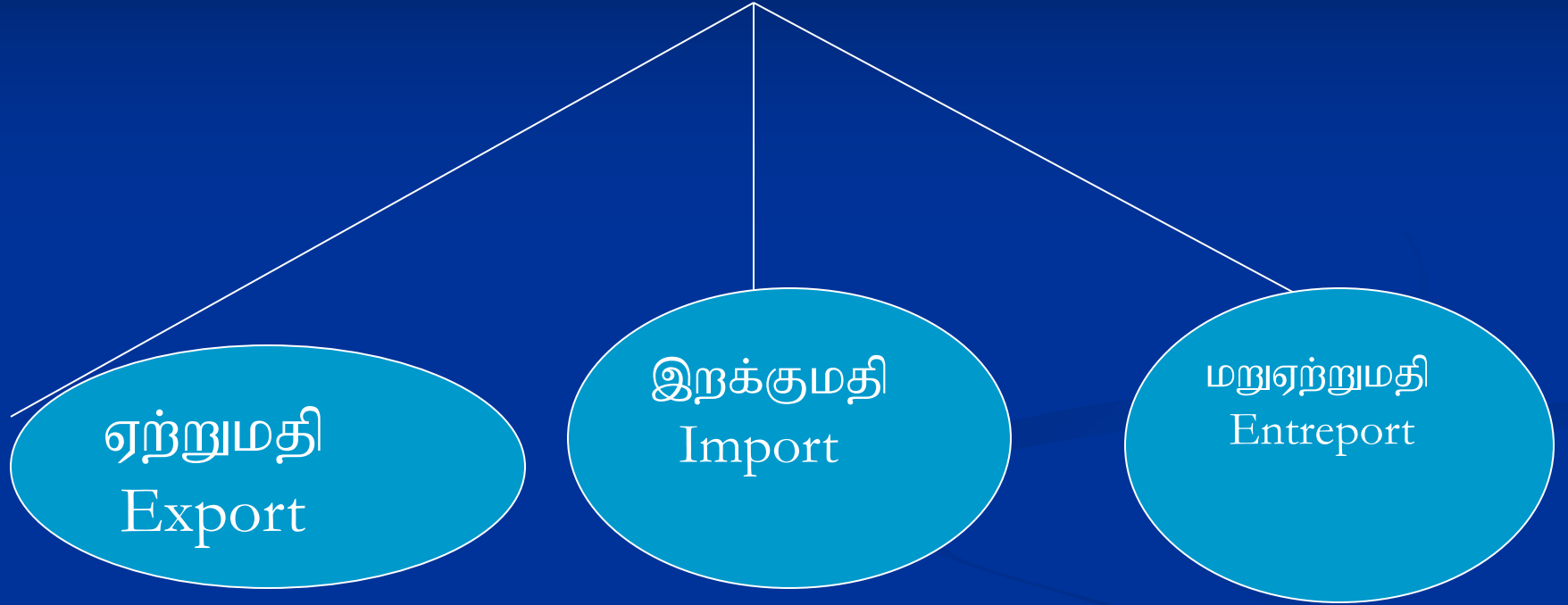
- நுகர்வோருக்கு சிறிய அளவில் பொருட்களை வழங்கும் நடைமுறை வணிகச் செயலாகும்

வெளிநாட்டு வியாபாரம் Foreign Trade

- ஒரு நாட்டின் எல்லையை தாண்டி நடைபெறும் வியாபாரம் வெளிநாட்டு வியாபாரம் ஆகும்.
- அரபு நாடுகளில் உற்பத்தியாகும் பொருட்கள் இந்தியாவில் விற்கப்படுகிறது.



வெளிநாட்டு வியாபாரம் Foreign Trade



ஏற்றுமதி வியாபாரம் Export Trade



- உள்நாட்டு உற்பத்தி பொருட்களை வெளிநாடுகளுக்கு விற்பது ஏற்றுமதி வணிகம் ஆகும்.
- எ.கா: இந்தியா இரும்பு எஃகு போன்றவற்றை ஜப்பானுக்கு ஏற்றுமதி செய்கிறது.

இறக்குமதி வியாபாரம்

Import Trade

- உள்நாட்டு தேவைக்காக வெளிநாட்டிலிருந்து பொருட்களை வாங்குவதே இறக்குமதி வியாபாரம் ஆகும்.
- செளதி அரேபியாவிலிருந்து பெட்ரோல் இந்தியாவில் இறக்குமதி செய்யப்படுகிறது.



மறுஏற்றுமதி வியாபாரம் Entreport Trade

- ஒரு நாட்டில் இருந்து பொருட்களை இறக்குமதி செய்து அவற்றை வேறு நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி மூலம் விற்பதே மறுஏற்றுமதி வியாபாரம் ஆகும்.



- எ.கா: சிங்கப்பூர்

உள்நாட்டு வணிகத்தில் விநியோக வழி முறைகள் CHANNEL OF DISTRIBUTION IN HOME TRADE

■ வழங்கல் வழி

உற்பத்தியாளரிடமிருந்து
நுகர்வோரின்
பயன்பாட்டிற்கென
பொருட்களை நேரடியாகவோ
மறைமுகமாகவோ
அனுப்புவதில் ஈடுபட்டுள்ள
அனைத்துமே வழங்கல் வழி
— கண்டிப்ப மற்றும் ஸ்டில்



உற்பத்தியாளர்- நுகர்வோர்

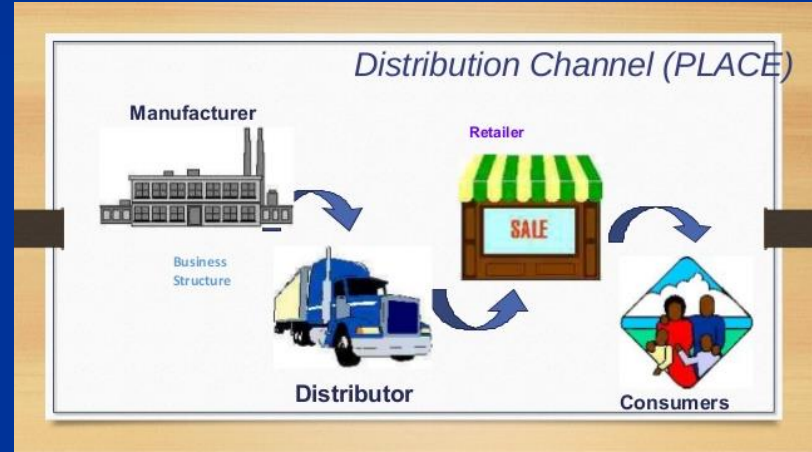
Manufacturer - Consumer



- உற்பத்தியாகும் பொருட்கள் நேரடியாக நுகர்வோருக்கு விற்பனை செய்யப்படும். இதில் இடைநிலையர்கள் இருக்க மாட்டார்கள்.
- எ.கா: நேரடி பால் விற்பனை

உற்பத்தியாளர் -சில்லறைவியாபாரி – நுகர்வோர் Manufacturer – retailer - consumer

- இதில் இடைநிலையர்கள் பங்கேற்று உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோருக்கு பொருட்களை வியாபாரிகள் விநியோகம் செய்வர். சில்லறை மூலம்



- எ.கா: தொலைக்காட்சி கணிப்பொறி விற்பனை மையங்கள்

உற்பத்தியாளர் -மொத்த வியாபாரி -சில்லரைவியாபாரி - நுகர்வோர்
Manufacturer – wholesaler – retailer – consumer.



- மொத்த வியாபாரி உண்மையான உற்பத்தியாளரை அணுகி முயன்று பெற்ற பொருட்களை சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விற்பனை செய்வார்.
- நுகர்வோர் தத்தம் தேவைகளுக்கேற்ப பொருட்களைச் சில்லரை வியாபாரிகளிடமிருந்து பெற்றுக் கொள்வார்.

வழங்கல் வழியை தீர்மானிக்கும் காரணிகள்

FACTORS OF CHANNEL OF DISTRIBUTION

1. உற்பத்தி காரணி
(Product factor)

2. சந்தை காரணி
(Market factor)

3. நுகர்வோர் காரணி
(Consumer factor)

4. இடைநிலையர் காரணி
(Middlemen factor)

5. உற்பத்தியாளர் காரணி
(Manufacturer's factor)

1. உற்பத்தி காரணி (Product factor)

- உற்பத்தி பொருட்களின் தன்மை மற்றும் வகைகள் வழங்கல் வழியை தீர்மானிக்கின்றன.
- விலை உயர்ந்த உற்பத்தி பொருளை நடுத்தர வர்க்கத்தினர் மிகக் குறைந்த அளவிலேயே வைத்திருப்பர்.



1. உற்பத்தி காரணி (Product factor)



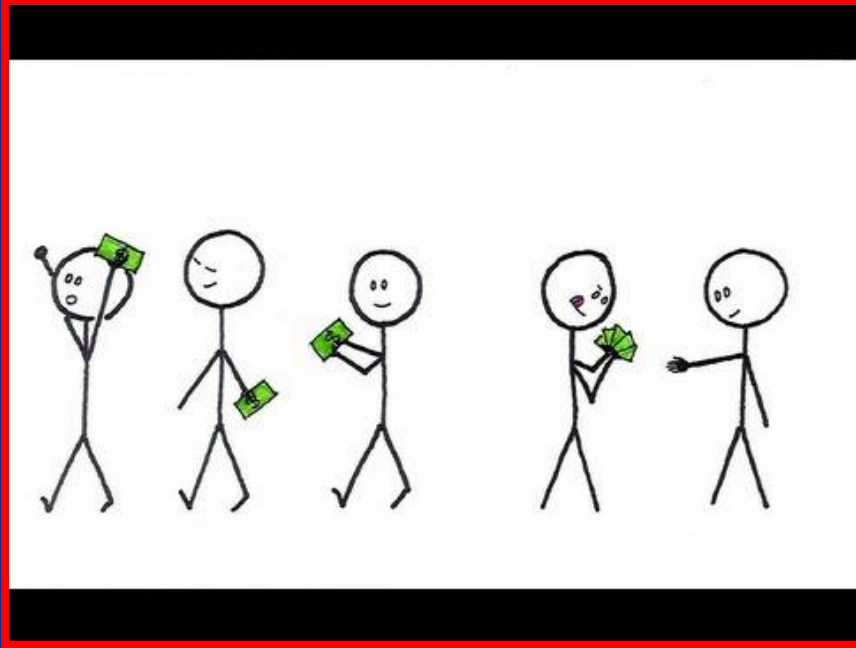
- இதனால் இத்தகு பொருட்களை வாங்குவோரின் எண்ணிக்கையும் குறைந்த அளவாகவே இருக்கும்.
- எ.கா ஆட்டோமொபைல் பொருட்கள், அழகிக் கெடும் பொருட்கள், நடுத்தர வர்கத்தாரிடம் அதிகம் இருப்பு இருக்காது

2. சந்தை காரணி (Market factor)

- சந்தையின் தன்மை மற்றும் வழங்கல் வகைகள் வழியை தீர்மானிக்கின்றன.
- அதிக இடங்களில் விற்கப்பட வேண்டிய எந்த ஒரு பொருளுக்கும் நீண்ட வழங்கல் வழி தேவைப்படுகிறது.



2. சந்தை காரணி (Market factor)



- குறைவான இடங்களில் விற்கப்படும் பொருள்களுக்கு அதிக அளவிலான இடைநிலையர்கள் தேவைப்படுவதில்லை.

3. நுகர்வோர் காரணி (Consumer factor)

- நுகர்வோரின் எண்ணிக்கையும் வழங்கல் வழியை தீர்மானிக்கிறது.
- நுகர்வோர் எண்ணிக்கை குறைவாக இருந்து ஒரு குறிப்பிட்ட மையப்பகுதியில் நுகர்வோர் வாழ்ந்து வருவோராயின் நேரடி வியாபாரம் மிக எளிதாகவும் சிக்கனமாகவும் இருக்கும்.



3. நுகர்வோர் காரணி (Consumer factor)



- நுகர்வோரின் எண்ணிக்கை மிகுதியாக இருந்து பல்வேறு இடங்களில் பரவலாக வாழ்ந்து வருவோராயின் இடைநிலையர்கள் சந்தையிடலுக்குப் பெரிதும் உதவுகின்றனர்.

4. இடைநிலையர் காரணி

(Middlemen factor)

- இடைநிலையருக்கு வழங்கப்படும் **விற்பனை கழிவு** இடைநிலையர்களை தீர்மானிக்கும் **முன்னதாக** கவனத்தில் **கொள்ளப்பட வேண்டும்**.
- ஏனெனில் **அவர்களது கழிவுத் தொகை அதிகரிக்க நேரிட்டால்** **பொருட்களின் விற்பனை விலையும் அதிகரிக்க நேரிடும்**.



5. உற்பத்தியாளர் காரணி (Manufacturer's factor)

- உற்பத்தியாளருக்கு உள்ள நிதி வசதியும் வழங்கல் வழியை தீர்மானிக்கிறது.



- அதிக அளவில் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் உற்பத்தியாளர் தானே நேரடியாக சில்லரை விற்பனை நிலையங்களை திறக்க விரும்புவார்.

- அதே சமயம் சிறு உற்பத்தியாளர் இடைநிலையர்களை சார்ந்தே இருப்பார்.

இடைநிலையர்கள் Middle Men

- தொடக்க நிலை
உற்பத்தியாளரிடமிருந்து
இறுதிநிலை நுகர்வோரிடம்
பொருட்கள் சென்று
அடையும் வரையில்
பண்டங்களின்
பரிமாற்றத்தில் ஈடுபட்டுள்ள
அனைவருமே
இடைநிலையர்கள் ஆவர்.



இடைநிலையர்களின் வகைகள்

Types of Middle Men

- I.வணிக முகவர்கள்
(Mercantile Agents)
- II. வியாபார இடைநிலையர்கள்
(Merchant Middlemen)

I.வணிக முகவர்கள்

(Mercantile Agents)

- வணிக முகவர்கள் பணி வழி இடைநிலையர்கள் என்று அழைக்கப்படுகின்றனர். ஒரு வியாபாரி தம்முடைய தொழில் நடவடிக்கைகளை செய்து வருவதற்கென நியமிக்கப்படும் நபர் தான் வணிகமுகவர் ஆவார்.



I.வணிக முகவர்கள் (Mercantile Agents)



- இயல்பான வியாபார நடைமுறைகளைக் கண்டறிந்து தம்மை முகவராக நியமித்த வியாபாரியின் பிரதிநிதியாக இருந்து அவரின் சார்பாக பொருட்களை வாங்கியும் விற்பனையும் வருகின்ற பணியை இவர் மேற்கொள்வார்.

I.வணிக முகவர்கள் (Mercantile Agents)

- பொருட்களை வழங்கி அவற்றிற்குரிய பணத்தை பெற்றுக் கொள்ளும் உரிமையும் இவர்களுக்கு உண்டு.
- ஆனால் பொருட்களுக்குரிய உரிமையாளராக உரிமை கொண்டாட இயலாது.
- பொருட்களின் உடைமையை பெற்றிருந்தாலும் உரிமையை பெறுவதில்லை.



I.வணிக முகவர்களின் வகைகள் (Kinds of Mercantile Agents)

1.தரகர்கள்
(Brokers)

4.பிணை முகவர்கள்
(Del credere Agents)

2.தன் பொறுப்பு முகவர்கள்
(Factors)

5.ஏலதாரர்கள்
(Auctioneers)

3. கழிவு முகவர்கள்
(Commission Agents)

6.பண்டககாப்பாளர்கள்
(Warehouse keepers)

1.தரகர்கள் (Brokers)

- மற்றவர்களுக்காக முன்னின்று பேரம் பேசி வியாபாரத்தை இலாபகரமாக நிறைவேற்றி அதற்கான கழிவு பெறும் நபரையே தரகர் என்கிறோம்.
- அவர்களுக்கு வழங்கப்படும் கழிவு தரகு ஆகும்.
- இவர் பொருட்களை எப்பொழுதும் தம்மிடம் வைத்துக் கொள்வதுமில்லை. அதன் உரிமையாளராகவும் செயல்படுவதுமில்லை.



2.தன் பொறுப்பு முகவர்கள் (Factors)

- உற்பத்தியாளர் தம் பொருட்களை விற்பனைச் செய்வதற்கென தம் நோக்கப்படி நியமிக்கும் வியாபார முகவரைத்தான் முகவர்கள் என அழைப்பர். இவர் தாம் பெற்ற பொருட்களின் மீது உரிமை கொண்டாடாத வண்ணம் உற்பத்தியாளரின் பொருட்களை விற்பனைக்காகத் தம்மிடம் இருப்பு வைத்துக் கொள்வார்.



2.தன் பொறுப்பு முகவர்கள் (Factors)

- இவர் உற்பத்தியாளரின் பெயரை வெளியிடாமல் தம் பெயரால் வியாபாரம் செய்யும் உரிமை பெற்றவர். தம் பொறுப்பில் உள்ள பொருட்களுக்குரிய சேரவேண்டிய கழிவு முதலான செலுத்தப்படாத தொகையை முறையாக பெறுவதற்குரிய நடவடிக்கை எடுக்கும் எல்லா உரிமைகளையும் பெற்றிருப்பவர் ஆவார்.



தன் பொறுப்பு முகவர் Factors	தரகர் Brokers
முதல்வர் ஒருவரால் அவர் சார்பாக வியாபார நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள நியமிக்கப்படுபவர்	வாங்குபவரையும் விற்பவரையும் ஒன்று இணைத்து வியாபாரத்தை முடிக்க பேரம் பேசும் நபர்
தம் பெயரிலேயே செயல்படுவர்	உரிமையாளர் சார்பாக செயல்படுவர்
விற்பனைத் தொகை பெற முடியும்	விற்பனைத் தொகை பெற முடியாது
இவரது வியாபார முடிவுகளுக்கு இவரே பொறுப்பு	இவருக்கு எவ்வித பொறுப்பும் கிடையாது
ஊதியம் கழிவு எனப்படும்	ஊதியம் தரகு எனப்படும்
தனக்கு சேர வேண்டிய கழிவுத் தொகையைப் பெறும் வரையில் தன்னிடம் உள்ள சரக்கின் மீது உரிமை உள்ளவராகிறார்.	அது போன்ற உரிமை எதுவும் இவருக்கு இல்லை
பொதுப்பணி வழி இடைநிலையர் ஆவார்	சிறப்புப்பணி வழி இடைநிலையர் ஆவார்.

3. கழிவு முகவர்கள் (Commission Agents)

- தனக்கு கிடைக்கும் கழிவிற்காக பொருட்களை வாங்கி விற்பவரே கழிவு முகவர் ஆவர்.
- இவர் நுகர்வோருக்கும் பொருளின் உரிமையாளருக்கும் இடையே இடைநிலையராக பணிபுரிகிறார்.
- தன் சேவைக்காக ஒரு குறிப்பிட்ட சதவீதம் கழிவாக பெறுகிறார்.



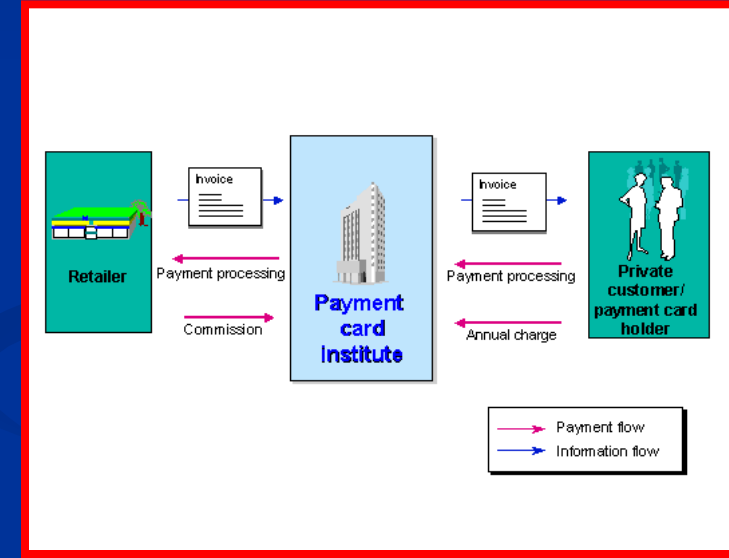
3. கழிவு முகவர்கள் (Commission Agents)



- தரகர்களை போன்று அல்லாமல் தம் சொந்த பெயரிலேயே சரக்குகளை வாங்கி விற்பதால் இவர்கள் தரகர்களை விட மேம்பட்டவர்களாக கருதப்படுவார்கள்.
- இவர்கள் விற்பனைத் தொகையில் தங்களுக்குச் சேர வேண்டிய கழிவுத் தொகையையும் செலவுகளையும் கழித்து கொண்டு மீதியை முதல்வருக்கு அனுப்புவார்கள்.

4.பிணை முகவர்கள் (Del credere Agents)

- எந்த ஒரு வணிக முகவர் கடனுக்கு விற்பனை செய்யப்பட்ட பொருட்களுக்கு உண்டான விலையை வசூலித்து தருவதாக தன்னுடைய முதல்வருக்கு ஒப்புறுதி வழங்குகிறாரோ அவரே பிணை முகவர் ஆவார்.
- இவ்வொப்புறுதிக்காக அவருக்கு அளிக்கப்படும் கழிவுடன் சேர்த்து பிணைக் கழிவு என்ற கூடுதல் கழிவு வழங்கப்படும்.
- வாராக் கடன் ஏற்பட்டாலும் பிணைமுகவரே ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.



5.ஏலதாரர்கள் (Auctioneers)



- பொருட்களின் உரிமையாளர் சார்பாக பொருட்களளை ஏலத்தின் மூலம் விற்று தரும் பணியை மேற்கொள்பவரே ஏலதாரர் ஆவார்.
- ஏல விற்பனை தொடர்பான விபரங்கள் தெளிவாக முன்னதாகவே விளம்பரம் செய்யப்பட வேண்டும்.

5.ஏலதாரர்கள் (Auctioneers)

- ஏலப் பொருட்கள் ஏலம்
விடும் இடம் தேதி நேரம்
ஏலம் எடுக்கும் விதி
முறைகள் முதலானவை
முன்னதாக செய்திதாள்கள்
சுவரொட்டிகள்
துண்டறிக்கைகள்
ஒலிபரப்பு சாதன
அறிவிப்புகள் மூலம்
பொதுமக்களுக்கு
தெரிவித்து விட வேண்டும்



5.ஏலதாரர்கள்

(Auctioneers)

- இந்த ஏல முறை இரு வகைப்படும். அவை ஒதுக்கீடு ஏலமுறை ஒதுக்கீடற்ற ஏலமுறை ஆகும்.
- அதிகப்படுத்தி கேட்கும் சூழலை உருவாக்கியபடி இருப்பார். ஏலதாரரும் உரிமையாளரும் விரும்பிய தொகைக்கு ஏலம் கேட்கப்படும் போது ஏலதாரர் மேசையின் மீது மரச்சுத்தியால் ஒரு தட்டு தட்டி ஏலப் பணியை முடிப்பார் இதற்கு ஏல முடிவு விலை என்று பெயர்.



6.பண்டககாப்பாளர்கள் (Warehouse keepers)



- பண்டககாப்பு உரிமையாளர் தம் பண்டக சாலையில் வியாபாரியன் பொருட்களை இருப்பு வைத்துப் பாதுகாக்கும் பணியைச் செய்கிறார்.
- இதற்கென ஒரு தொகை ஊதியமாக வழங்கப்படும். தமக்குரிய தொகை கிடைக்காத போது தக்க நடவடிக்கை எடுக்கும் உரிமை இவருக்கு உண்டு.

II. வியாபார இடைநிலையர்கள் (Merchant Middlemen)

- உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பொருட்களைப் பெற்று தம் பெயரில் அவற்றை விற்று தமக்குரிய இலாபத்தை பெற்றுக் கொண்டு அதற்குரிய பணத்தை திருப்பிச் செலுத்தும் ஓர் இடையீட்டாளரையே வியாபார இடைநிலையர் என அழைப்பர்.
- இவர்கள் இரு வகைப்படுவர்.
- 1. மொத்த வியாபாரிகள்
- 2. சில்லறை வியாபாரிகள்.



1. மொத்த வியாபாரிகள் (Wholesalers)



■ பொருட்களை மிகப் பெரிய அளவிலும் மொத்தமாகவும் விற்கும் வியாபாரியை மொத்த வியாபாரி என அழைக்கப்படுவர்.

■ ஒரு உண்மையான மொத்த வியாபாரி உற்பத்தியாளராகவோ சில்லறை வியாபாரியாகவோ இல்லாமல் இந்த இருவருக்கும் இடையே தொடர்பை ஏற்படுத்தும் பணியை மேற்கொள்பவராவர் - ஈவ்லின் தாமஸ்

மொத்த வியாபாரியின் பண்பு நலன்கள் (Characteristics of Wholesaler)

- 1.மொத்தமாக வாங்குதல்
(Procurement in bulk quantity)

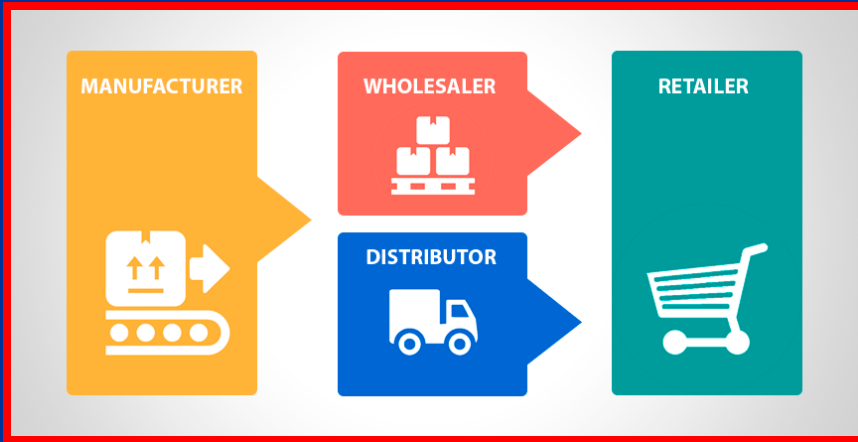
உற்பத்தியாளரிடமிருந்து

மொத்தமாக பொருட்களை
வாங்கி சிறிய அளவில்
விற்பனை செய்வார்.



மொத்த வியாபாரியின் பண்பு நலன்கள் (Characteristics of Wholesaler)

2.பிற வியாபாரிகளுக்கு விற்றல்
(Sale to other dealers)

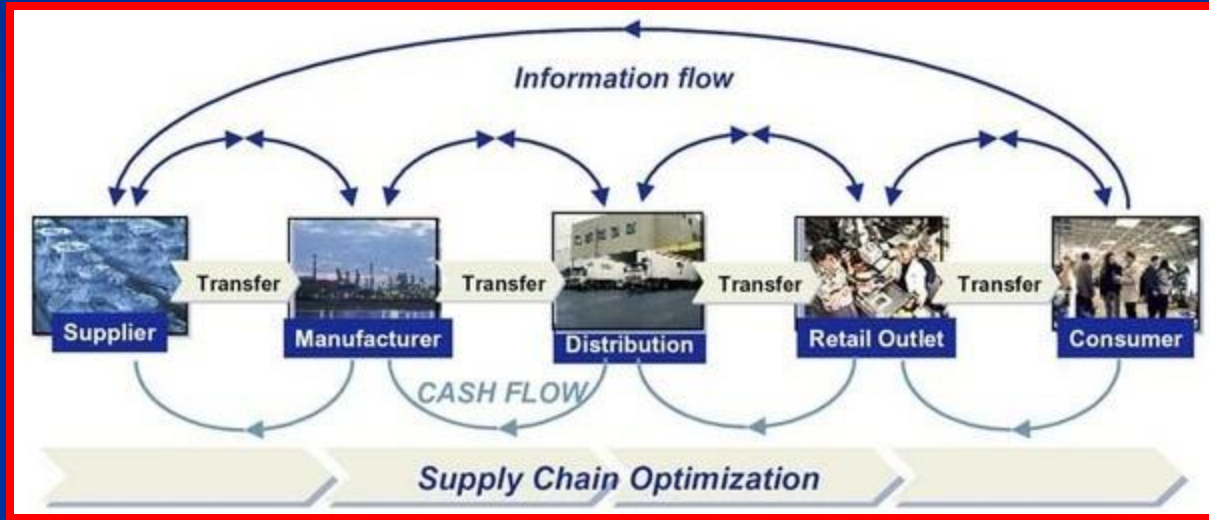


மொத்த வியாபாரிகள்
சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு
விற்பனை செய்வர்.

இவர்கள் நுகர்வோரிடம்
நேரடி தொட்பு
கொள்ளமாட்டார்கள்.

மொத்த வியாபாரியின் பண்பு நலன்கள் (Characteristics of Wholesaler)

- 3.உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து நேரடியாக வாங்குதல்
(Buying directly from manufacturer)



மொத்த வியாபாரிகள் எப்பொழுதும்
உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்தோ தயாரிப்பாளர்களிடமிருந்தோ
நேரடியாக பொருட்களை மொத்தமாக வாங்குவர்

மொத்த வியாபாரியின் பண்பு நலன்கள் (Characteristics of Wholesaler)

- 4.குறிப்பிட்ட பொருட்களை மட்டும் வியாபாரம் செய்தல்.
(Restriction to one or few goods)



உற்பத்தி செய்யப்படும் எல்லா பொருட்களையும் மொத்தமாக வாங்காமல் அவற்றுள் ஒன்றோ அல்லது ஒரு சில பொருட்களை மட்டும் மொத்தமாக வாங்கும் பண்புடையவர்.

மொத்த வியாபாரியின் பண்பு நலன்கள் (Characteristics of Wholesaler)

■ 5.தனிப்பட்ட சேவை

(Personal service)

உற்பத்தியாளர்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களில் குறிப்பிட்ட ஒரு சிலவற்றை வாங்கும் எண்ணம் கொண்டவர்.

அதன் மூலம் உற்பத்தியாளர்கும் சில்லறை வியாபாரிக்கும் இடையே இணைப்பு பாலமாக விளங்குகிறார்.



மொத்த வியாபாரிகளின் பணிகள்

(Functions of wholesalers)

- 1. கொள்முதல் மற்றும் ஒன்று திரட்டுதல்
(Assembling and buying)
- 2. இருப்பு வைத்தல் அல்லது பண்டகக்காப்பு
(Storing or warehousing)
- 3. போக்குவரத்து வசதி அளித்தல்
(Transporting)
- 4. நிதி வசதியை தருதல்
(Financing)
- 5. இடர்பாடுகளை ஏற்றல்
(Risk – bearing)
- 6. தரப்படுத்துதல் சிப்பங்கட்டுதல் கட்டுமம் செய்தல்
(Grading, packing and packaging)
- 7. சந்தை நிலவரங்களை தருதல்
(Providing market information)
- 8. பரவலாக்குதல் மற்றும் விற்பனை செய்தல்
(Dispersing and selling)

1. கொள்முதல் மற்றும் ஒன்று திரட்டுதல் (Assembling and buying)

- பலவகைப்பட்ட பொருட்களை உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து வாங்கி இனவாரியாக ஒன்று திரட்டி இருப்பு வைத்து சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்பது.
- யாருடைய பொருட்கள் தொடர்ச்சியாக வாங்கப்படுகிறதோ அவற்றை உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பெற்று இருப்பு வைத்து கொள்வது.
- குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு மட்டும் விற்கும் பொருட்களை அந்தந்த காலத்தில் மட்டும் வாங்கி வைப்பது.



1. கொள்முதல் மற்றும். ஒன்று திரட்டுதல் (Assembling and buying)

■ சில்லறை வியாபாரிகளின் தேவைகளையும்

எதிர்பார்ப்புகளையும் கண்டறிந்து அதற்கேற்ப பொருட்களை வாங்கி விற்பது.

தேவைகளின் வளர்ச்சிகளில் கவனம் செலுத்தி புதிய தயாரிப்புகளை வாங்கி வைப்பதும்

தேவையற்ற தயாரிப்புகளை வாங்காது விட்டுவிடுவதும் மொத்த வியாபாரியின் இயல்பான செயல்கள் ஆகும்.



2. இருப்பு வைத்தல் அல்லது பண்டகக்காப்பு (Storing or warehousing)

- மொத்த வியாபாரி உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பொருட்களை ஒன்று திரட்டி வாங்கிய பிறகு அவற்றின் தேவைக்கேற்பவும் சில்லறை வியாபாரிகளின் தேவைக்கேற்பவும் விநியோகம் செய்ய முன்னதாகவே வாங்கி இருப்பு வைத்துக் கொள்கிறார்.



- பொருட்களை அழிவிலிருந்து பாதுகாத்து சந்தையில் தேவைப்படும் பொழுதெல்லாம் கிடைக்கமாறு செய்வார்.

3.போக்குவரத்து வசதி அளித்தல் (Transporting)



■ தம் பண்டக சாலையில் இருப்பு வைத்து வாகனங்களின் மூலம் தேவைப்படும் இடங்களுக்கு அனுப்பி வைப்பார்.

■ மேலும் சில்லறை வியாபாரிகளின் கடைகளுக்குத் தேவைப்படும் பொழுதெல்லாம் வாகனங்கள் மூலம் பொருட்களை அனுப்பி வைப்பார்.

4. நிதி வசதியை தருதல் (Financing)

- சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு தேவைப்படும் நிதி உதவியை வழங்க மொத்த வியாபாரிகள் அவர்களுக்கு பொருட்களை கடனாக வழங்கி தேவைகளை பூர்த்தி செய்து கொள்ள உதவுகின்றனர்.
- மொத்த வியாபாரிகள் தம் பொறுப்பில் பொருட்களை கடனாக சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு வழங்கி வியாபாரத்தைப் பெருக்க வழி வகுப்பதால் உற்பத்தியாளர்களின் நிதிச்சுமை மிகவும் குறைகிறது.



5. இடர்பாடுகளை ஏற்றல் (Risk – bearing)



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



- மேலும் சில்லறை வியாபாரிகளால் ஏற்படும் வாராக்கடன் இழப்பையும் மொத்த வியாபாரிகளே ஏற்றுக்கொள்கின்றனர்.

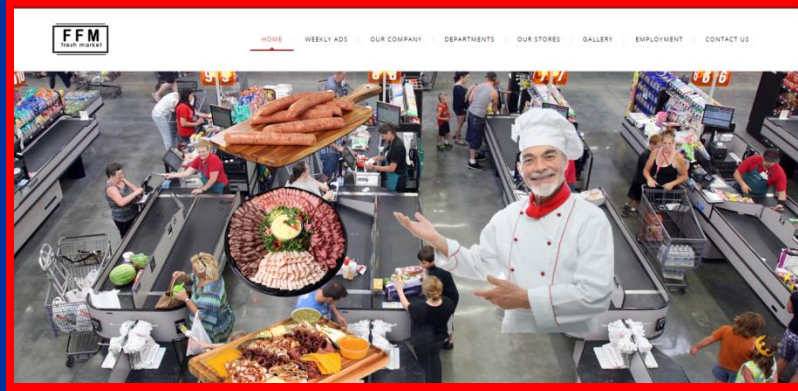
6.தரப்படுத்துதல் சிப்பங்கட்டுதல் கட்டுமம் செய்தல் (Grading, packing and packaging)

- தரம் வகை வடிவு கசிவு மற்றும் உள்ளடக்கம் ஆகியவற்றிற்கு ஏற்ப உற்பத்திப் பொருட்களை மொத்த வியாபாரிகள் தனித்தனியாக பிரித்து வகைப்படுத்தி விடுவர்.
- மேலும் பெரும் சிப்பங்களை சிறு சிறு சிப்பங்களாக கட்டுமம் செய்து சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விநியோகம் செய்வர்.



7. சந்தைநிலவரங்களை தருதல் (Providing market information)

- பயனுள்ள சந்தை நிலவரங்களை கண்டறிந்து உற்பத்தியாளருக்கும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் அவ்வப்போது கூறி வருவார்கள். நுகர்வோரின் தேவை விருப்பம் மற்றும் புதிய நாகரீகங்களை பற்றி உற்பத்தியாளருக்கு எடுத்து கூறுவதால் அதற்கேற்ப பொருட்களை தயாரித்து வியாபாரத்தை பெருக்கி கொள்ள மொத்த வியாபாரிகள் உதவுகின்றனர்.



8. பரவலாக்குதல் மற்றும் விற்பனை செய்தல் (Dispersing and selling)

■ பல்வேறு இடங்களுக்கு பரவலாக சென்று அடையுமாறு விற்பனை செய்யும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு மொத்த வியாபாரிகள் விநியோகம் செய்கின்றனர்.

■ பரவலாக ஆங்காங்கே சிதறி இருக்கும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு மொத்த வியாபாரிகள் தங்கள் பொருட்களை விற்பனை செய்கின்றனர்.



மொத்த வியாபாரிகளின் சேவைகள் SERVICES OF WHOLE SALERS

- உற்பத்தியாளருக்கு ஆற்றும் சேவைகள்
(SERVICES TO PRODUCERS)
- சில்லைற வியாபாரிக்கு ஆற்றும் சேவைகள்
(SERVICES TO RETAILERS)

உற்பத்தியாளருக்கு ஆற்றும் சேவைகள் (SERVICES TO PRODUCERS)

- 1. பொருட்களை மொத்தமாக வாங்குதல் (Bulk order)

உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து

மொத்த வியாபாரிகள்
மொத்தமாக பொருட்களை
கொள்முதல் செய்கின்றனர்.

இதனால் உற்பத்தியாளர்கள்
கேட்பதற்கு தகுந்தவாறு
அதிக அளவில் பொருட்களை
உற்பத்தி செய்ய முடிகிறது.



உற்பத்தியாளருக்கு ஆற்றும் சேவைகள்

(SERVICES TO PRODUCERS)

- 2. உற்பத்தியில் தனி கவனம் செலுத்துதல்
(Concentration on Production)

சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு சிறு சிறு அளவில் விற்கும் வேலையை மொத்த வியாபாரிகள் மேற்கொண்டு வருவதால் உற்பத்தியாளர்கள் இத்தொல்லையிலிருந்து விடுவிக்கப்பட்டு உற்பத்தியில் தங்களது முழு கவனத்தையும் செலுத்த முடியும்.



உற்பத்தியாளருக்கு ஆற்றும் சேவைகள் (SERVICES TO PRODUCERS)

■ 3.சிக்கனம் (Economy)

மொத்த வியாபாரிகள்
உற்பத்தியான பொருட்களை
இருப்பு வைத்துக் கொள்ளும்
பணியை மேற்கொள்வதால்
உற்பத்தியாளர்களுக்கு பண்டகப்
பாதுகாப்புப் பணி குறைகிறது.

இதனால் உற்பத்தியாளர்களுக்கு
அனுப்புக்கை செலவுகள்
மிச்சமாகும். அதே நேரத்தில்
மூலதனமும் முடங்குவதில்லை.
உற்பத்தியாளர்கள் குறைந்த
முதலுடன் தொழிலைத் தொடர
முடியும்.



4. விலையைக் கட்டுப்படுத்துதல் (Price stabilisation)

அந்தந்த பருவகாலத்தின் தேவைக்கேற்ப மொத்த வியாபாரி பொருட்களை இருப்பு வைத்துக் கொண்டு தேவைக்கேற்ப நன்கு விற்று வியாபாரத்தைப் பெருக்கி வருவார். இதனால் பொருட்களின் விலை குறிப்பிட்ட கட்டுப்பாட்டிற்குள் இருக்கும். விருப்பம் போல் வேண்டுமென்றே விலையை ஏற்றும் செயலிலிருந்து தடுத்து அப்பொருள் நன்கு விற்று வர உதவி செய்வார்.



உற்பத்தியாளருக்கு ஆற்றும் சேவைகள் (SERVICES TO PRODUCERS)



■ 6. இடர்பாடு ஏற்றல் (Risk – bearing)

வியாபாரத்தில் திடீரென உண்டாகும் பொருட்களின் விலையில் வீழ்ச்சி அல்லது இருப்பில் வைத்த பொழுது ஏற்பட்ட அழிவு போன்றவற்றிற்கு முழப்பொறுப்பேற்கிறார்.

கடனுக்கு சில்லறை வியாபாரியிடம் விற்றதால் ஏற்படும் வாராக்கடனுக்கும் அவரே பொறுப்பேற்பார்.



சில்லறை வியாபாரிக்கு ஆற்றும் சேவைகள் (SERVICES TO RETAILERS)

1. தேவையை பூர்த்தி செய்தல்

(Meeting the Requirements)

இடப் பற்றாக்குறையின் காரணமாகவும் மூலதனப்பற்றாக்குறைபாடு காரணமாகவும் ஒவ்வொரு வகையான பொருட்களை அதிக அளவில் வாங்கி வைப்பது இயலாது. வகைவகையான பொருட்களை அதிக அளவில் கையிருப்பு வைத்திருக்கும் மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்கு தேவைப்படும் போது சிறு சிறு அளவுகளில் விற்று பெரிதும் துணை புரிகிறார்.



சில்லறை வியாபாரிக்கு ஆற்றும் சேவைகள் (SERVICES TO RETAILERS)

- சிறப்பு தகவல்களைத்
தருதல்

(Passing of Specialised knowledge)



மொத்த வியாபாரி ஒரு
குறிப்பிட்ட வகையான
பொருள்களையே
கையாளுவதால் அதைபற்றிய
அனுபவ அறிவை பெற்றவராக
விளங்குவார். இவ்வனுபவ
அறிவினை வியாபாரிகளுக்கு
தெரிவிக்கிறார்.

சில்லறை வியாபாரிக்கு ஆற்றும் சேவைகள் (SERVICES TO RETAILERS)

- 3.சந்தை இடர்பாடுகளை குறைத்தல்.
(Marketing risk reduced)
- சில்லறை வியாபாரிகள் குறைந்த அளவிலேயே பொருட்களைத் தம்மிடம் வைத்துக் கொள்வர்.
- மொத்த வியாபாரிகளே இவர்களது குறைந்த மூலதனத்தோடு நிறைவாய் வியாபாரம் செய்ய உதவுவர்.



3.சந்தை இடர்பாடுகளை குறைத்தல். (Marketing risk reduced)



- இதனால் சில்லறை வியாபாரியின் மூலதனம் பொறுப்பு விலையின் ஏற்றத்தாழ்வு தேவையின் மாற்றங்கள் நாகரீகம் விருப்பம் போன்றவற்றில் அதிக பொறுப்பு ஏற்காமல் தேவைக்கேற்ப இருப்பு வைத்துக் கொள்ள இயலும்.

சில்லறை வியாபாரிக்கு ஆற்றும் சேவைகள் (SERVICES TO RETAILERS)

- 4.புதிய தயாரிப்புகளை அறிமுகம் செய்தல்
(Introduction of new products)
- மொத்த வியாபாரிகளே புதிய தயாரிப்புகளைத் தத்தம் விற்பாண்மையர் மூலமோ பார்வைக்கு வைத்திருப்பதன் மூலமோ விலைப்பட்டியலின் மூலமோ சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு அறிமுகப்படுத்தி வியாபாரம் வளர உதவுவர்.



சில்லறை வியாபாரிக்கு ஆற்றும் சேவைகள் (SERVICES TO RETAILERS)

■ 5. நிதி வசதி அளித்தல் (Financial Assistance)

தம்மிடமுள்ள பொருட்களைக்
கடனுக்குப் பெற்று வியாபாரம்
செய்து வர சில்லறை
வியாபாரிகளுக்கு உதவுவர்.
நுகர்வோரிடமிருந்து விற்பனை
பொருட்களுக்குப் பணம் கிடைத்த
பிறகு சில்லறை வியாபாரிகள்
தாம் பெற்ற கடனை மொத்த
வியாபாரிகளுக்குச் செலுத்தும்
வசதி ஏற்படுகிறது.



சில்லறை வியாபாரிகள்

(RETAIL TRADERS)

- பண்டங்களின் பரிமாற்றத்தில் உற்பத்தியாளர்களுக்கும் நுகர்வோர்க்கும் இடையில் தொடர்பு ஏற்படுத்தும் கடைசி பணியாளராக இருப்பவர் சில்லறை வியாபாரி ஆவார்.
- நுகர்வோரின் தேவைகளை செவ்வனே பூர்த்தி செய்யும் பொருளாதார சங்கிலியில் இறுதியாக இருப்பவர் சில்லறை வியாபாரி — எஸ். ஏவிலின் தாமஸ்



சில்லறை வியாபாரியின் பணிகள் (Functions of a Retailer)

- 1. வசதிகளை தருதல்
(Convenience)



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

சில்லறை வியாபாரியின் பணிகள் (Functions of a Retailer)

■ 2.விருப்பப்படி தேர்வு செய்தல் (Choice)

வாடிக்கையாளர் தத்தம்
விருப்பப்படி பொருட்களைத்
தேர்ந்தெடுக்கப் போதிய
சந்தர்ப்பத்தை தருகிறார்.
அவர்களின் தேவைகளை இவர்
நன்கு அறிவார்.
எனவே அவர்களின்
விருப்பத்திற்கேற்ப பொருட்களை
இவரால் வழங்க இயலும்.



சில்லறை வியாபாரியின் பணிகள்

(Functions of a Retailer)

■ தகவல்களைத் தருதல் (Information)

நுகர்வோரின் தேவைக்கும்
விருப்பத்திற்கும் ஏற்ற பொருட்களைப்
பற்றிய விபரங்களைச் சேகரித்து
வைத்துக் கொள்வர்.

இந்தச் செய்திகளை மொத்த
வியாபாரிகள் மூலம்
உற்பத்தியாளர்களுக்குப் போய்ச் சேரும்

இதனால் தேவைகளுக்கேற்ப
உற்பத்தியாளர்கள் பொருட்களின் வடிவு
தரம் அளவு உருவம் முதலானவற்றை
மாற்றியமைத்து பொருட்களைத்
தயாரித்து வழங்க இயலும்



சில்லறை வியாபாரியின் பணிகள் (Functions of a Retailer)

■ 4. இடர்பாடு ஏற்றல் (Risk bearing)

சில்லறை வியாபாரிகள்
பொருட்களின் அழிவிற்கும்
விலைச் சரிவிற்கும்
பொறுப்பேற்றுக் கொள்வர்.
தீயால் அழிவு திருட்டு
தரக்குறைவு கெட்டுப்போதல்
முதலானவற்றால் ஏற்படும்
நட்டத்திற்குப் பொறுப்பேற்பார்.



5.இருப்பு வைத்தலும் கட்டுமம் செய்தலும் (Storage & packing)

மொத்த வியாபாரிகளிடமிருந்து பெற்ற பொருட்களை சில்லறை வியாபாரிகள் தம் பண்டகக்காப்பில் எதிர் காலத்திற்கு உதவும் வகையில் சேமித்து வைப்பர்.



நுகர்வோர் தேவைக்கேற்ப பொருட்களை சிறிய அளவுடைய சிப்பங்களாக கட்டி விற்பனை செய்வர். சில நேரங்களில் பொருட்களை தரம் வாரியாக பிரிக்கும் பணிகளில் ஈடுபடுகிறார்.

மொத்த வியாபாரிக்கு ஆற்றிடும் சேவைகள்

SERVICES TO WHOLESALERS

■ 1. அமைப்புத் தொடர்பு (Organised Link)

மொத்த வியாபாரிகளிடம் உள்ள பொருட்களை சில்லறை வியாபாரிகள் எந்த நேரத்திலும் எங்கிருந்தும் எடுத்து வந்து வியாபாரம் செய்யும் பண்புடையவர்கள்.

ஆதலால் சில்லறை வியாபாரிகளால் தான் மொத்த வியாபாரமே நடைபெறுகிறது எனலாம்.



மொத்த வியாபாரிக்கு ஆற்றிடும் சேவைகள் SERVICES TO WHOLESALERS

- 2. நுகர்வோர் விருப்பத்திற்கு முன்னுரிமை
(Consumer's preferences)



சில்லறை வியாபாரிகள்
நுகர்வோரிடம் நெருங்கிய
தொடர்பு கொண்டிருப்பதால்
அவர்களின் தேவைகளை நன்கு
அறிந்து வைத்திருப்பர்.

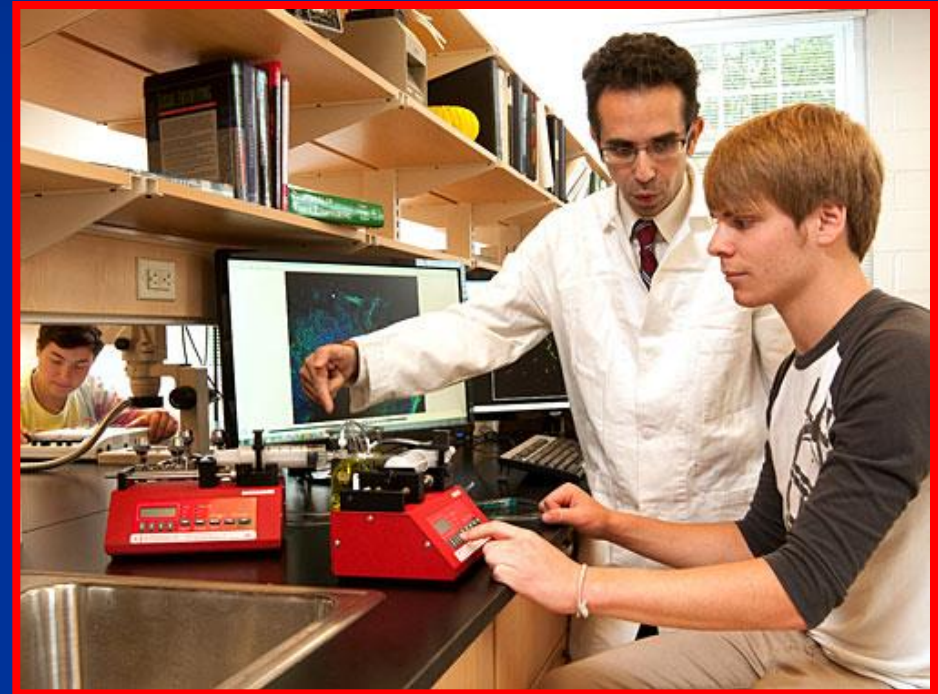
எனவே நுகர்வோரின்
தேவைகளை மொத்த
வியாபாரிகளுக்கு எடுத்துரைப்பர்.

மொத்த வியாபாரிக்கு ஆற்றிடும் சேவைகள் SERVICES TO WHOLESALERS

■ 3.தனி கவனம்

(Personal attention)

விற்கப்பட்ட பொருட்களில்
ஏற்படும் சிறு சிறு
பழுதுகளை அந்தந்த
இடத்திலேயே சென்று சரி
செய்து சிறப்பான சேவை
புரிகிறார்.



மொத்த வியாபாரிக்கு ஆற்றிடும் சேவைகள் SERVICES TO WHOLESALERS

■ 4.சந்தை விரிவாக்கம் (Widening of market)



சில்லறை வியாபாரிகள்
பொருட்கள் சிறிய அளவில்
விற்பனை செய்து விரிவுப்
படுத்தும் பணியில் ஈடுபடுவர்.

இதனால் மொத்த
வியாபாரிகளின்
பொறுப்புகளைக் குறைத்து
வியாபாரம் எளிதாக வளர
உதவுவர்.

நுகர்வோருக்கு ஆற்றும் சேவைகள்

SERVICES TO THE CUSTOMERS

- 1.சரக்கு வைத்திருத்தல்
(Holdingsstocks)

காலநேரத்திற்கேற்ப

விரும்பும் பொருட்களை

அளவிற்கு சில்லறை

இருப்பு வைத்திருப்பர்.

நுகர்வோர்

தம்

பொருட்களை

பெரிய

அளவில் வாங்கி

வைத்துக்

கொள்ளும்

நிலையில்

இல்லை.

எனவே தேவைப்படும் போது அவற்றை

சில்லறை

வியாபாரிகளிடமிருந்து

வாங்கிக் கொள்வர்.

நுகர்வோர்

தேவையான

வியாபாரிகள்



நுகர்வோருக்கு ஆற்றும் சேவைகள் SERVICES TO THE CUSTOMERS

■ 2.தகவல்களைத் தருதல் (Supplying Information)



நுகர்வோருக்குரிய பொருட்கள்
பலவிதங்களில் பலரால்
தயாரிக்கப்படுகின்றன.

இத்தகு எண்ணிலடங்கா புத்தம்
புதிய பொருட்களை தக்கவாறு
பார்வைக்கு வைத்து சில்லறை
வியாபாரிகள் நுகர்வோரின்
கவனத்தை அவற்றின் பக்கம்
திருப்புகின்றனர்

3. அனுபவ அறிவின் பலனைத் தருதல் (Expert Advice)

தாங்கள் விற்பனை செய்து
வரும் பொருட்களைப் பற்றிய
எல்லாச் செய்திகளையும்
தெளிவாக அறிந்திருப்பர்.

பல உற்பத்தியாளர்களால்
தயாரிக்கப்படும் ஒரே
வகையான பொருட்களின்
தரம் பயன் வேறுபாடு
போன்றவற்றை பற்றிய
ஒப்பீட்டை எடுத்துக்
கூறுகிறார்.



4.கடன் வசதியளித்தல் (Credit facilities)



நிரந்தர வருவாய்
உள்ளோரை கண்டறிந்து
அவர்களின்
தேவைகளுக்கேற்ப மாதம்
முழுவதும் பொருட்களைக்
கடனாக வழங்கி அவர்களது
மாதச் சம்பள நாளில்
அதனைத் திரும்ப
செலுத்தும் வசதி
வாய்ப்புகளை உருவாக்கி
உதவுவர்.

நுகர்வோருக்கு ஆற்றும் சேவைகள் SERVICES TO THE CUSTOMERS

■ 5. இதர பணிகள் (Miscellaneous Services)

1. இலவச டோர் டெலிவரி

2. விற்பனைக்கு பிறகும்
சேவையாற்றுவதல்

3. விற்பனையின் மீது
ரொக்கத் தள்ளுபடி
அளித்தல்



மொத்த வியாபாரி	சில்லறை வியாபாரி
உற்பத்தியாளரையும் சில்லறை வியாபாரியையும் இணைக்கிறார்.	மொத்த வியாபாரியையும் நுகர்வோரையும் இணைக்கும் பாலம்
உற்பத்தியாளரிடமிருந்து மிகப் பெரிய அளவில் பொருட்களை வாங்குவார்	மொத்த வியாபாரியிடமிருந்து குறைந்த அளவிலேயே பொருட்களை வாங்குவார்
ஒரே வகையான பொருட்களை மொத்தமாக வாங்கி விற்பர்.	குறிப்பிட்ட வட்டத்திலுள்ள ஓர் இடத்தில் இருந்தபடி வியாபாரம் செய்வர்.
இவர் உற்பத்தியாளர்களிடம் அதிகம் நெருக்கமாகவும் நுகர்வோரை விட்டு விலகியும் இருக்கிறார்	நுகர்வோர்களிடம் அதிக நெருக்குமாகவும் உற்பத்தியாளரை விட்டு விலகியும் இருக்கிறார்
மிகப் பெரிய நகரங்களில் தான் தன் வியாபாரத்தை நடத்தி வருவர்.	சின்னஞ்சிறிய கிராமத்தில் இருந்து மிகப் பெரிய நகரங்கள் வரை உள்ள எல்லா இடங்களில் வியாபாரத்தை நடத்தி வருவர்
விற்பனை பணியை தவிர பிற பணிகளைச் செய்ய முன் வர மாட்டார்	விற்பனைப் பணிக்குப் பிந்தைய சேவைகளையும் மேற்கொள்வார்.

சிற்றளவு சில்லறை வியாபார அமைப்புகள்

TYPES OF SMALL SCALE RETAIL ORGANISATION

■ சுற்றாடும் வணிகர்கள்

(ITINERANT RETAILERS)

1. தலைச்சுமை மற்றும் கூவி விற்கும் வியாபாரிகள்

(Hawkers & Pedlars)

2. நடைபாதை வியாபாரிகள்

(Street Traders)

3. சந்தை வியாபாரிகள் (Market Traders)

4. இடம் பெயர் வியாபாரிகள் (Cheap Jacks)

சிற்றளவு சில்லறை வியாபார அமைப்புகள்

TYPES OF SMALL SCALE RETAIL ORGANISATION

- நிலையிடை சில்லறை கடைகள்
(FIXED SHOP RETAILERS)
சிற்றளவு (Small scale)

1. தெருக்கடைகள்

(Street Stalls)

2. பழைய பொருட்கள் விற்போர்

(Second-hand goods dealers)

3. பொதுக் கடைகள்

(General Stores)

4. தனிப் பொருள் கடைகள் (Speciality shops)

1. தலைச்சமை மற்றும் கூவி விற்கும் வியாபாரிகள் (Hawkers & Pedlars)

குறைந்த விலையுள்ள பொருட்களான பழம் காய்கறி மீன் கண்ணாடிச் சமான்கள் துணிவகைகள் புத்தகங்கள் முதலானவற்றை தலையில் வைத்தும் கூடையில் வைத்தும் தள்ளுவண்டியில் வைத்தும் சந்தையில் வைத்தும் வியாபாரம் செய்வோரை தான் சுற்றாடும் வணிகர்கள் என அழைப்பர்.

இவர்கள் மிகக் குறைந்த மூலதனத்தோடு குறைந்த அளவு பொருட்களைக் கொண்டு வியாபாரம் செய்வர்.



2. நடைபாதை வியாபாரிகள் (Street Traders)

- சென்னை மும்பை மற்றும் கொல்கத்தா முதலான பெரிய நகரங்களில் உள்ள நடைபாதைகளில் தங்கள் கடையை வைத்துக் கொண்டு தம் பொருட்களை விற்பவர்.

இரயில் நிலையங்களின் முன்பகுதியிலும் வீதிகள் குறுக்கிடும் சாலை ஓரங்களிலும் இத்தகு கடைகள் காணப்படும்.



3. சந்தை வியாபாரிகள் (Market Traders)

- மாதக் கடைசியிலும்
வாரக் கடைசியிலும்
வெவ்வேறு இடங்களில்
பொருட்களைப்
பார்வைக்கு வைத்து
வியாபாரம்
செய்வோராவர்.
- பெரிய கிராமங்களிலும்
சிறிய நகரங்களிலும்
இத்தகு சந்தைகள்
வழக்கமாகக் கூடுவதை
நம் நாட்டில் காணலாம்.



4.தனிப் பொருள் கடைகள் (Cheap Jacks)

- குடியிருப்பு வட்டாரங்களில் யாதேனும் ஓர் இடத்தை வாடகைக்கு எடுத்துக் கொண்டு வியாபாரம் செய்வோர்.



- வீட்டு உபயோகப் பொருட்களாகிய துணிகள் பாத்திரங்கள் பிளாஸ்டிக் பொருட்கள் முதலானவற்றை விற்பர்.

- மேலும் இவர்கள் இடம் விட்டு இடம் சென்று வியாபாரம் செய்யும் பழக்கமும் உடையவராவர்.

நிலையிடை சில்லறை கடைகள் (FIXED SHOP RETAILERS) சிற்றளவு (Small scale)

1. தெருக்கடைகள் (Street Stalls)

சில்லறை வியாபாரத்திற்காக நிரந்தரமாக தெருவில் ஒரு கடை அமைத்து வியாபாரம் செய்வோர். இத்தகு கடைகள் சிறிய அளவில் அமைந்திருக்கும்.

இவர்களுக்கு மிகச் சிறிய அளவிலான இடம் போதுமானது. நுகர்வோரிடம் நெருங்கிய தொடர்பை ஏற்படுத்திக் கொண்டு வியாபாரம் செய்வர்.



2.பழைய பொருட்கள் விற்போர்

(Second-hand goods dealers)

■ பழைய துணிகள் புத்தகங்கள் தளவாடசமான்கள் போன்றவற்றை வாங்கி விற்கும் வியாபாரிகளாவர்.

■ பயன்படுத்திய பொருட்களை விற்போரிடமும் ஏலத்தின் மூலமும் இத்தகு பொருட்களை வாங்கி பிறர்க்கு விற்பர்.

■ நுகர்வோரில் ஏழை மக்களாக இருப்போரும் புதிய பொருட்களை விலை கொடுத்து வாங்க இயலாதவரும் தான் இவர்களின் வாடிக்கையாளர்கள் ஆவர்.



3. பொதுக் கடைகள் (General Stores)

- நிலையான கடைகளில் முறையாகப் பொருட்களை வாங்கி வைத்து வியாபாரம் செய்வோர். ஆனால் இவர்களது வியாபாரம் மற்றும் வரவு செலவுகள் மிகக் குறுகிய அளவிலேயே இருக்கும்.
- சிறிய பொதுவான கடைகள் கூட நுகர்வோருக்குத் தேவைப்படும் மருந்து துணி பலசரக்கு அடுமனை பொருட்கள் எழுது பொருட்கள் சாக்லேட் மிட்டாய் முதலான பொருட்கள் குறைந்த அளவில் வைத்து வியாபாரம் செய்வதுண்டு.
- நுகர்வோர் தங்கள் வீட்டின் அருகிலேயே தங்களுக்குத் தேவையான பொருட்களை வாங்கும் வசதிகள் இதனால் உண்டாகும்.



4.தனிப்பொருள் கடைகள் (Speciality shops)

■ சில குறிப்பிட்ட பொருட்களைத் தனிப்பட்ட முறையில் விற்பனை செய்வோர். இவை சிறிய நிரந்தர கடைகளாக அமைத்து பொதுக் கடைகளைப் போல இருந்து ஒரு குறிப்பிட்ட வழியில் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களை வியாபாரம் செய்வர்.

■ இதில் ஆயத்த ஆடைகள் விற்கும் கடைகள் எழுது பொருட்கள் விற்கும் கடைகள் அறைகலன் விற்கும் கடைகள் போன்றவற்றை எடுத்துக்காட்டாக கூறலாம்.

