

அலகு - 7 வியாபாரம்

அத்தியாயம்

24

சில்லறை வியாபாரம் செய்தல்

அறன் ஈனும் இன்பமும் ஈனும் திறனறிந்து

தீதின்றி வந்த பொருள்

- குறள் 754



கற்றல் நோக்கங்கள்

இந்த அத்தியாயத்தைக் கற்றபின், மாணவர்கள்

1. சில்லறை வியாபாரம் செய்தலின் பொருள் புரிந்துகொள்ள முடியும்
2. சில்லறை வியாபார அமைப்புகளைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்ள முடியும்
3. தொழில் வர்த்தகச் சங்கங்களின் பங்கினை அறிய முடியும்

24.01 பொருள்

நுகர்வோருக்கு நேரடியாக பொருள்களையும் சேவைகளையும் சிறிய அளவில் விற்பனை செய்யும் நடைமுறை சில்லறை வியாபாரம் செய்தல் (Retailing) ஆகும்.

24.02 சில்லறை வியாபார அமைப்புகளின் வகைகள்

செய்யும் தொழிலின் அளவு, விற்கும் பொருள்களின் தன்மை, விலை மற்றும் சேவை மற்றும் தொழில் அமைப்பின் உரிமை ஆகியவற்றின் அடிப்படையில், கீழ்க்கண்டவாறு வகைப்படுத்தலாம்.

சில்லறை வியாபாரிகள்

சுற்றாடும் / நகரும் வியாபாரிகள்	நிலையிட சிற்றளவு சில்லறை வியாபாரிகள்	நிலையிட பேரளவு சில்லறை வியாபார அமைப்புகள்
1. சுமை தூக்கி மற்றும் வாகனத்தில் விற்கும் வியாபாரிகள்	1. தெருக்கடை வியாபாரிகள்	1. துறைவாரிப் பண்டகச் சாலைகள்
2. நடைபாதை வியாபாரிகள்	2. பொதுப் பண்டக சாலைகள்	2. மடங்கு கடைகள்
3. சந்தை வியாபாரிகள்	3. ஒரே வகை பண்டக சாலைகள்	3. சிறப்பங்காடிகள்
4. இடம் பெயர் வியாபாரிகள்	4. சிறப்பு பண்டக சாலைகள்	4. நுகர்வோர் கூட்டுறவு பண்டக சாலைகள்
	5. பயன்படுத்திய பொருட்கள் விற்போர்	5. வாடகைக் கொள்முதல் முறை விற்பனை
		6. அஞ்சல் வழி வியாபாரம்
		7. தானியங்கி விற்பனை எந்திரங்கள்
		8. வணிக வளாகங்கள்
		9. தொலைத் தொடர்பு வழி சந்தை
		10. இணையதள சந்தை

- அ. சுற்றாடும் அல்லது நகரும் வியாபாரிகள்
- ஆ. நிலையிட சிற்றளவு சில்லறை வியாபாரிகள்
- இ. நிலையிட பேரளவு சில்லறை வியாபாரிகள்

1. சுற்றாடும் வியாபாரிகள்

வியாபாரம் செய்வதற்கென்று நிலையான இடமில்லாமல் வாடிக்கையாளர் இருக்குமிடங்களுக்கே சென்று விற்பனை செய்பவர்கள் சுற்றாடும் வியாபாரிகள் எனப்படுவர். இவர்களை நகரும் வியாபாரிகள் (Mobile Traders) என்றும் அழைப்பர். குறைந்த விலையுடைய அன்றாடம் பயன்படுத்தக்கூடிய காய்கறி, பழங்கள், மீன், துணிவகைகள், புத்தகங்கள் முதலானவற்றை இவ்வகையினர் விற்பனை செய்வர். இவ்வியாபாரத்திற்கு குறைந்த முதலீடு போதுமானது.



1. சுமை தூக்கி மற்றும் வாகனத்தில் விற்கும் வியாபாரிகள்

பொருள்களையும் தலையிலோ அல்லது முதுகிலோ தூக்கிக்கொண்டு வீடு வீடாக நடந்து சென்று வியாபாரம் செய்பவர்கள் சுமை தூக்கி வியாபாரிகள் (Peddlers) என அழைக்கப்படுவர். ஏதேனும் ஒரு வசதியான வண்டியில் பொருட்களை வைத்துப் பேருந்து நிலையம், தொடர்வண்டி நிலையம், குடியிருப்புகள் மற்றும் பொது இடங்களுக்குச் சென்று கூவிக்கூவி விற்பனை செய்பவர்கள் வாகனத்தில் விற்கும் வியாபாரிகள் (Hawkers) என்பர்.

2. நடைபாதை வியாபாரிகள்

வீதிகள் குறுக்கிடும் இடங்களின் ஓரங்களிலும், நடைபாதைகளிலும் தற்காலிகமாக பூ, பழம், காய்கறி, புத்தகங்கள் போன்றவற்றைக் கொண்டுவந்து விற்பனை செய்பவர்கள் நடைபாதை வியாபாரிகள் எனப்படுவர்.



3. சந்தை வியாபாரிகள்

ஒரு குறிப்பிட்ட நாளிலோ அல்லது தேதியிலோ (ஞாயிற்றுக்கிழமைகளில், வெள்ளிக்கிழமைகளில், பத்தாம் தேதியில்) என நடைபெறும் சந்தைகளுக்குச் சென்று விற்பவர்கள் சந்தை வியாபாரிகள் எனப்படுவர். குறைந்த விலையுடைய ஒரு குறிப்பிட்ட வகையான அன்றாடம் பயன்படுத்தும் பொருட்கள் மட்டும் இவர்கள் வியாபாரம் செய்வர். எடுத்துக்காட்டு: பொள்ளாச்சி, இராணிப்பேட்டை மற்றும் மணப்பாறை ஆகிய இடங்களில் நடைபெறும் வாரச் சந்தைகள்.



4. இடம்பெயர் வியாபாரிகள்

மக்கள் நெருக்கம் மிகுந்த வியாபாரம் நடக்குமிடங்களில் தற்காலிகமாக கடை வைத்து சில நாட்கள் மட்டும் தங்கி இருந்து விற்பனை செய்பவர்கள் இடம்பெயர் வியாபாரிகள் எனப்படுவர். மேலும் இவர்கள் இடம் விட்டு இடம் சென்று வீட்டு உபயோகப்பொருட்களான துணிகள், பாத்திரங்கள், பிளாஸ்டிக் பொருட்கள், காலணிகள் ஆகியவற்றை விற்பது மற்றும் பழுதுபார்ப்புகள் செய்தல், முதலானவைகளில் ஈடுபடுபவர்.

II. நிலையிட சில்லறை வியாபாரிகள்

நிலையான இடத்தில் கடை அமைத்து பொருட்களை வைத்து வியாபாரம் செய்யும் சில்லறை வியாபாரிகளே நிலையிட சில்லறை வியாபாரிகள் எனப்படுவர். நுகர்வோர்களை நோக்கி இடம் விட்டு இடம் பெயராதே அதே இடத்தில் பல ஆண்டுகள் தொடர்ந்து விற்பனை மேற்கொள்வர்.

இவர்கள் விற்பனை செய்யுமிடம், பொருட்களின் அளவு மற்றும் தன்மையைப் பொறுத்து இரண்டு வகைகளாகப் பிரிக்கலாம்.

அ. நிலையிட சிற்றளவு சில்லறை வியாபாரிகள்

ஆ. நிலையிட பேரளவு சில்லறை வியாபார நிறுவனங்கள்

நிலையிட சிற்றளவு சில்லறை வியாபாரிகள்

குறைந்த மூலதனத்தைக் கொண்டு அளவான பொருட்களை இருப்பாகக் கொண்டு குறிப்பிட்ட ஓர் இடத்தில் நிலையாக வியாபாரம் செய்பவர்கள் நிலையிட சிற்றளவு சில்லறை வியாபாரிகள் எனப்படுவர்.

1. தெருக்கடை வியாபாரிகள்

மக்கள் நடமாட்டம் அதிகமுள்ள தெருக்களின் முனைகளிலோ, திரும்பும் இடங்களிலோ கடை அமைத்து ஆடைவகைகள், பொம்மைகள், தின்பண்டங்கள், குளிப்பானங்கள் போன்றவை விற்பவர்கள் தெருக்கடை வியாபாரிகள் என்பர். மொத்த வியாபாரிகள் மற்றும் உள்ளூர் முகவர்களிடம் பொருட்களை கொள்முதல் செய்து விற்பர்.



2. பொதுப் பண்டகசாலை



நுகர்வோர் தங்கள் வீட்டின் அருகிலேயே தங்களுக்குத் தேவையான பொருட்களை வாங்குவதற்கு ஏற்றவாறு அனைத்து வகைப்பொருட்களையும் குறைந்த அளவில் வாங்கி வைத்து வியாபாரம் செய்யும் இடம் பொதுப் பண்டகசாலை எனப்படும். நுகர்வோர்களுக்கு வசதியாக பெரும்பாலான நேரங்களில் கடை திறந்திருக்கும். தெரிந்த வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வசதியும் உண்டு. பல சரக்கு, மளிகை, அழகு சாதனங்கள், தின்பண்டங்கள், எழுதுபொருட்கள், குளிப்பானங்கள் உள்ளிட்டவை பொருட்கள் விற்பனை செய்வர்.

3. ஒரே வகை பண்டகசாலை

ஒரு குறிப்பிட்ட வகை பொருட்களை மட்டுமே விற்பனை செய்யும் சில்லறை வியாபாரம் ஒரே வகை பண்டகசாலை எனப்படும். ஆயத்த ஆடைகள் மட்டும் விற்கும் கடைகள், காலனிகள் மட்டும் விற்கும் கடைகள் எழுதுபொருட்கள் மட்டும் விற்கும் கடைகள், அறைகலன் மட்டும் விற்கும் கடைகள் போன்றவை இதில் அடங்கும்.

4. சிறப்பு பண்டகசாலைகள்

ஒரு வகைப் பொருட்களில் ஒரு குறிப்பிட்ட வழி பொருட்களை மட்டும் விற்பனை செய்யும் சில்லறைக் கடைகள் சிறப்பு பண்டகசாலைகள் எனப்படும். இனிப்பு வகையில் அல்வா மட்டும் விற்போர், துணிக்கடையில் குழந்தை ஆடைகள் மட்டும் விற்போர் முதலியன அடங்கும்.

5. பயன்படுத்திய பொருட்கள் விற்போர்

பயன்படுத்திய பொருட்கள் மற்றும் தயாரிப்பு நிறுவனங்கள் முதல் தரமல்ல என்று ஒதுக்கிய

பொருட்கள் ஆகியவற்றை விற்பனை செய்வோர் பயன்படுத்திய பொருட்கள் விற்போர் என்பதுவர். அறைகலன், புத்தகங்கள், பாத்திரங்கள், ஆடைகள், வாகனங்கள் உள்ளிட்டவை இவ்வாறு விற்கப்படுகின்றன.

III. நிலையிட பேரளவு சில்லறை வியாபார நிறுவனங்கள்

அதிக மூலதனத்துடன் பேரளவு பொருட்களை இருப்பாகக் கொண்டு குறிப்பிட்ட ஒரு இடத்தில் பேரளவில் சில்லறை வியாபாரம் செய்யும் நிறுவனங்கள் நிலையிட பேரளவு சில்லறை வியாபார நிறுவனங்கள் எனப்படும்.

பேரளவு நிலையிடச் சில்லறை வியாபார நிறுவனங்கள் பின்வருமாறு.

1. துறைவாரிப் பண்டக சாலைகள்
2. மடங்குக் கடைகள்
3. சிறப்பங்காடிகள்
4. நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள்
5. வாடகைக் கொள்முதல் மற்றும் தவணைமுறை விற்பனை நிலையங்கள்
6. அஞ்சல் வழி விற்பனையகங்கள்
7. தானியங்கி விற்பனை எந்திரங்கள்
8. வணிக வளாகங்கள்
9. தொலைத் தொடர்புச் சந்தை
10. மின்னணு வழி வர்த்தகம்

1. துறைவாரிப் பண்டக சாலைகள்

ஒவ்வொரு துறையும் ஒவ்வொரு வகைப் பொருட்களை விற்பனை செய்யும் வகையில் பல துறைகளைக் ஒரே கூரையின் கீழ் கொண்டு இயங்கி வரும் மிகப்பெரிய சில்லறை வியாபார அமைப்பே துறைவாரிப் பண்டக சாலைகள் எனப்படும். நிர்வாகச் செயல்பாடுகள் யாவும் பொது மேலாளர் அல்லது மேலாண்மை இயக்குநர் ஒருவரால் மேலாண்மை செய்யப்படும். அவர் அனைத்துத் துறைகளுக்கும் துறை மேலாளர்களை நியமிப்பார் கொள்முதல், விற்பனை மற்றும் கணக்கு பராமரிப்புகள் தனித்தனியாகவும் ஒட்டு மொத்தமாகவும் செய்யப்படும். எடுத்துக்காட்டு: ஸ்பென்சர்ஸ், சென்னை.



சிறப்பியல்புகள்:

1. பேரளவு அமைப்பு;

அதிக முதலீடு செய்து உருவாக்கப்பட்ட கூட்டுப்பங்கு நிறுமத்தின் இயக்குநர்கள் குழுவால் நிர்வகிக்கப்படும் பெரிய சில்லறை வியாபார நிறுவனம் துறைவாரிப் பண்டசாலை ஆகும்.

2. பல்பொருள் விற்பனை

மனிதனுக்குத் தேவையான அனைத்து வகைப் பொருட்களும் ஒரே இடத்தில் 'குண்டுசி முதல் வாகனம் வரை' விற்பனை செய்யப்படுவதால் நுகர்வோர் வேண்டியதை வாங்கிப் பயன் பெறமுடியும். மேலும் ஒரே பொருளின் பல வகைகளும் இங்கு கிடைக்கும்.

3. துறைகளின் ஒருங்கிணைப்பு

பல்வேறு துறைகளாகப் பிரிக்கப்பட்டு ஒவ்வொரு துறையும் ஒவ்வொரு வகையான பொருட்களை தனித்தனியாக விற்பனை செய்யப்படுகின்றன.

4. வாங்கும் வசதிகள்

வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஓய்வறைகள், சிறுநுண்டிச் சாலை, வாகனம் நிறுத்துமிடம், பொழுதுபோக்கு வசதிகள் போன்ற வசதிகள் வழங்கப்படுவதால் குடும்பமாக வந்து பொருட்களை வாங்க முடிகிறது.

5. மையக் கொள்முதல்

அனைத்து வகைப் பொருள்களும் ஒருமையத்தின் மூலம் நேரடியாகத் தயாரிப்பாளரிடமிருந்து பேரளவு கொள்முதல் செய்யப்படுகிறது.



நன்மைகள்

1. வாங்கும் வசதிகள்

தேவையான பொருட்களை வாங்க வெவ்வேறு இடங்களுக்குச் செல்லாமல் ஒரே இடத்தில் ஒரே கூரையின் கீழ் அனைத்தையும் வாங்கிக் கொள்ளலாம். நேரமும், உழைப்பும் மிச்சப்படுத்தப்படுகின்றன.

2. மகிழ்வுடன் வாங்குதல்

ஓய்வறைகள், உணவகங்கள், குழந்தைகள் விளையாட்டு வசதிகள் முதலியவை இங்கு இருப்பதால் மகிழ்வுடனும் மன நிறைவுடனும் வாடிக்கையாளர்கள் பொருட்கள் வாங்க முடிகிறது.

3. மைய இடஅமைவு

பொதுவாக துறைவாரிப் பண்டகச் சாலை நகரின் மையப்பகுதியில்தான் அமைந்திருக்கும். ஆகவே, நகரின் அனைத்துப் பகுதிகளிலிருந்தும், பிற ஊர்களிலிருந்தும் நுகர்வோர் எளிதாக வந்து செல்லும் வசதியைத் தருகிறது.

4. இடைநிலையர்கள் நீக்கம்

தயாரிப்பாளரிடமிருந்து பொருட்களை நேரடியாக, கொள்முதல் செய்து சொந்த பண்டக காப்பகங்களில் சேர்த்து வைத்து விற்பனை செய்வதால் முகவர்கள் மற்றும் மொத்த வியாபாரிகள் உள்ளிட்ட இடைநிலையர்கள் தவிர்க்கப்படுகின்றனர். அதனால் விலை குறைவாக தரமான பொருட்களை வாங்க முடிகிறது.

5. பேரளவால் உண்டாகும் சிக்கனங்கள்

தேர்ந்த வல்லநர்களைக் கொண்டு பேரளவு கொள்முதல், விற்பனை, கணக்கு பராமரித்தல், நிர்வாகம் செய்யப்படுவதால் எல்லா நன்மைகளும் கிடைக்கின்றன.

குறைபாடுகள்

1. கூடுதல் நடைமுறைச் செலவு

நகரின் மைய இடத்தில் அமைவதாலும், விளம்பரம், வாடிக்கையாளருக்கான வசதிகள், ஊதியம், பராமரிப்பு, உள்ளிட்டவை கூடுதல் செலவுகளை உண்டாக்குகிறது.

2. அதிக விலை

நடைமுறைச் செலவுகள் கூடுவதால் பண்டங்களின் விலை கூடுதலாகவே இருக்கிறது. செல்வந்தர்கள் மட்டுமே வாங்கக் கூடிய வகையில் அமைகிறது.

3. தொலைவு

இது மக்கள் வசிக்கும் வீடுகளிலிருந்து தொலைவில் இருப்பதால் உடனுக்குடன் வாங்க வேண்டிய சில பொருள்களுக்காக நகரின் மையப்பகுதிக்குச் செல்ல மக்கள் தயங்குவர்.

4. நேரடித் தொடர்பின்மை

உரிமையாளருக்கு ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளருடன் நேரடித் தொடர்பு இல்லாததால், தனிப்பட்ட கவனம் செலுத்த முடிவதில்லை. எனவே நுகர்வோர் சிறிய சில்லரை கடைகளுக்கே செல்ல விரும்புகின்றனர்.

5. அதிக முதலீடு

துறைவாரிப் பண்டக சாலை தொடங்கவும் தொடர்ந்து நடத்தவும் அதிக முதல் மற்றும் மேலாண்மை செய்ய திறமையான மேலாளர்கள் மற்றும் ஊழியர்கள் தேவைப்படுவர்.

6. அதிக இடர்பாடு

நகரின் மைய இடத்தில் உள்ளதாலும் அதிக அளவு நடைமுறைச் செலவுகளாலும் நட்பம் ஏற்பட வாய்ப்புகள் அதிகம். மேலும் விலை ஏற்றத்தாழ்வுகளாலும் நுகர்வோரின் விருப்பமாற்றத்தினாலும் அதிக நட்பம் ஏற்பட வாய்ப்புகள் உண்டு.

2. மடங்கு கடைகள்

தயாரிப்பாளர்கள் (அ) இடைநிலையர்கள் தங்கள் நிர்வாகத்தின் கீழ் பல்வேறு இடங்களில் கடைகளை அமைத்துத் ஒரே மாதிரியான தரமான பொருட்களை விற்பனை செய்யும் சில்லறை கடைகள் மடங்கு கடைகள் என்கிறோம். தொடர் பண்டகச் சாலைகள் (chain stores) எனவும் அழைக்கப்படுகிறது. இவை ஐரோப்பாவில் மடங்குக் கடைகள் என்றும், அமெரிக்காவில் தொடர்பண்டகச் சாலைகள் என்றும் அழைப்பர். பெரும்பாலும் ஒரே வகைப் பொருட்கள் விற்பனை செய்யப்படும். எடுத்துக்காட்டு: பாட்டா.

இயல்புகள்

1. அமைவிடம்

போதுமான அளவுக்கு வாடிக்கையாளர்கள் அணுகுவதற்கு ஏற்றவாறு மக்கள் நெருக்கம் மிகுந்த வாழ்விடங்கள் மற்றும் பணிபுரியும் இடங்களில் இவ்வகைக் கடைகள் அமைந்திருக்கும்.

2. பொருளின் தன்மை

அன்றாட வாழ்வில் தேவைப்படுகின்ற நீண்ட காலம் பயன்படும் ஒரு சில வகையான பொருட்கள் மட்டும் விற்பனை செய்யப்படும் எடுத்துக்காட்டாக



பாட்டா ஷூ கம்பெனி காலணிகள், பாலிஷ், சாக்ஸ் வகைகள் அடங்கியவை மட்டும் விற்கப்படுவது.

3. மைய மேலாண்மை

இக்கடைகளில் விற்கப்படும் பொருள்கள் யாவும் ஓரிடத்தில் தயாரிக்கப்படுவதாகவோ அல்லது மையக் கொள்முதல் செய்யப்படுவதாகவோ இருக்கும். தலைமை அலுவலகத்திலிருந்து கிளைகளுக்குப் பொருட்கள் தேவைக்கேற்றவாறு அனுப்பப்படுகின்றன. கிளை மேலாளர்கள் கிளை மேலாண்மை செய்து பொறுப்பேற்கின்றனர். தலைமை அலுவலகம் அனைத்துக் கிளைகளின் விற்பனை, சரக்கிருப்பு, கணக்குகள் போன்றவற்றைக் கண்காணிக்கிறது.

4. ஒரே விலை, ரொக்க விற்பனை

அனைத்துக் கடைகளிலும் பொருட்களின் ஒரே விலையை நிர்ணயித்து ரொக்கத்திற்கு மட்டும் பொருட்கள் விற்கப்படுகின்றன.

5. விற்பனையாளரின் பணி

வாடிக்கையாளர்களின் விருப்பத்திற்கேற்றவாறு பொருள்களைத் தேர்ந்தெடுத்து வாங்குவதற்கு முழு ஒத்துழைப்பையும் இங்குள்ள விற்பனையாளர்கள் நல்குவர்.

6. நெகிழ்வுத் தன்மை

விற்பனையின் அளவைப் பொறுத்தும், வாடிக்கையாளரின் வசதிக்கேற்றவாறும் நகரின் ஓரிடத்திலிருந்து வேறு இடத்திற்கு மாற்றிக் கொள்ளலாம் அல்லது புதிய கிளைகளைத் திறக்கலாம்.

நன்மைகள்

1. பேரளவின் சிக்கனம்

மடங்குக் கடைகள் யாவையும் தயாரிப்பாளர் அல்லது மொத்த வியாபாரி சொந்தக் கடைகளாக

நடத்துகின்றனர். பேரளவுக் கொள்முதல், ஒரே விளம்பரம், மைய மேலாண்மை போன்றவை மூலம் சிக்கனம் ஏற்படுவதால் விலை குறைக்கப்படுகிறது.

2. இடைநிலையர்கள் நீக்கம்

இக் கடைகளில் நேரடியாக நுகர்வோர்களுக்கு விற்கப்படுவதால், இடைநிலையர்களை இது நீக்குகிறது.

3. வாராக்கடன் இல்லை

பொருள்கள் யாவும் ரொக்கத்திற்கு மட்டுமே விற்கப்படுவதால், வாராக் கடன் ஏற்படுவதில்லை. மேலும் நடைமுறைமுதல்குறையவும் வாய்ப்பில்லை.

4. வாங்குமிட வசதி

நகரின் முக்கிய இடங்களில் கடைகள் அமைவதால் நீண்ட தூரம் பயணம் செய்ய வேண்டியதில்லை. கடையின் தோற்றம் ஒரே மாதிரியாக இருப்பதால், எளிதாக, கண்டுபிடிக்கலாம். பொருட்களைத் தேர்ந்தெடுத்து வாங்க விற்பனையாளர் உதவி செய்வர்.

6. நம்பகத்தன்மை

பொருட்களின் விலை மற்றும் தரம், விற்பனையாளரின் உதவி, முதலியன மடங்கு கடைகளின் மீது நன்மதிப்பைப் பெறுகின்றது.

குறைபாடுகள்

1. ஒரு சில பொருட்கள் மட்டும் விற்பனை

மடங்குக் கடையில் குறிப்பிட்ட சில வகைப் பொருட்களை மட்டும் விற்பனை செய்வதால், வாடிக்கையாளர்கள் அவற்றை மட்டுமே வாங்க முடியும்.

2. வசதிகள் இல்லாமை

இக்கடைகளில் வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்க்கும் கடன் விற்பனை, வீட்டு விநியோகம், ஓய்வறை, விளையாடுமிடங்கள் போன்ற வசதிகள் கிடைப்பதில்லை.

3. நேரடித் தொடர்பின்மை

உரிமையாளர் வாடிக்கையாளர்களிடம் நேரடித் தொடர்பு கொள்ள வாய்ப்பில்லை. ஊழியர்கள் ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரிடமும் ஊக்கத்துடன் பணியாற்ற வாய்ப்பில்லை.

3. சிறப்பங்காடிகள்

தேவையான பொருள்கள் அனைத்தும் பல்வேறு தரம், ரகம், வகை, விலை வாரியாகப் பிரித்து வைத்து நுகர்வோர்கள் தானே எடுக்கும் வகையில் அடுக்கி வைத்து விற்பனை செய்யும் ஒரு பேரளவு சில்லறை பண்டக சாலை சிறப்பங்காடி எனப்படும். இங்கு பெரும்பாலும் மளிகைப் பொருள்கள், வீட்டு உபயோகப் பொருட்கள், பாத்திரங்கள், ஆடை வகைகள், மின்சார, மின்னணு சாதனங்கள், மருந்துகள் முதலியவை விற்கப்படுகின்றன.



சிறப்பியல்புகள்

1. சிறப்பங்காடிகள் பெரும்பாலும் நகரின் மையமாக அங்காடிப் பகுதிகளில் அமைந்திருக்கும்.
2. பொருட்கள் யாவும் விலை, தரம் மற்றும் ரகம் வாரியாக அறைகலன் அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருக்கும்.
3. வாடிக்கையாளர்கள் தேவையான பொருட்களை தானே எடுத்து வந்து காசாளரிடம் உரிய தொகையினை செலுத்திவிட்டு வீட்டுக்கு எடுத்துச் செல்வர்.
4. இங்கு ரொக்க விற்பனை மட்டுமே உண்டு. கடன் விற்பனை கிடையாது.
5. துறைவாரிப் பண்டகசாலை போன்று அமைந்திருப்பதால் ஒரே கூரையின் கீழ் அனைத்து வகைப் பொருட்களையும் வாடிக்கையாளர்கள் வாங்க முடிகிறது.
6. இதை அமைக்க அதிக முதலீடு தேவைப்படுகிறது.

4. நுகர்வோர் கூட்டுறவுப் பண்டகச் சாலைகள் (Consumer Co-operative Stores)

நுகர்வோர் கூட்டுறவு பண்டகசாலை ஒரு சில்லறை விற்பனை நிலையமாகும். நுகர்வோர்கள் அனைவரும் சேர்ந்து இவற்றைத் தங்களுக்காகவே தொடங்கி தாமாகவே நடத்தி தங்களின் உறுப்பினர்களுக்கே பொருட்களையும் சேவைகளையும் குறைந்த விலையில் விற்பனை செய்து பயனடைகிறார்கள். இது குறைந்த மற்றும் நடுத்தர வருவாய் பிரிவினர் ஒன்று சேர்ந்து குறைந்த பட்சம் 25 நபர்களைக் கொண்டு கூட்டுறவு சட்டத்தின் கீழ் பதிவு செய்து உருவாக்கப்படுகிறது.

கூட்டுறவு பண்டகசாலையின் தொடக்க முதல், உறுப்பினர்களிடமிருந்து பெறப்படும் பங்குகளின் மூலம் கிடைக்கிறது. உறுப்பினர்களால் ஒரு உறுப்பினருக்கு ஒரு வாக்கு என்ற விதிப்படி மக்களாட்சி முறைப்படி தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட குழு மூலம் மேலாண்மை செய்யப்படுகிறது. தமிழ்நாட்டில் இவ்வகை கூட்டுறவு பண்டகசாலைகள் மிகவும் புகழ்பெற்றுவிளங்குகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, சென்னை காமதேனு மற்றும் சிந்தாமணி கூட்டுறவு சிறப்பங்காடிகள், வேலூர் கற்பகம் கூட்டுறவு சிறப்பங்காடி முதலியன.



5. வாடகைக் கொள்முதல் முறை மற்றும் தவணை முறை விற்பனை

வாடகைக் கொள்முதல் முறை

வாடகைக் கொள்முதல் முறை என்பது பொருள் வாங்குவோர் அதன் விலையைப் பல மாதங்கள் அல்லது ஆண்டுகள் நீடிக்கும் தவணைகளில் செலுத்த ஒப்புக் கொள்ளும் முறை ஆகும். இது ஒரு வகைக் கடன் விற்பனை முறை. ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திட்டவுடன் பொருள்களை எடுத்துச்

சென்று பயன்படுத்துகிற பொழுதும் அதன் உரிமை அவர் இறுதித் தவணை செலுத்தும் வரை விற்பவரிடமே இருக்கும். வாங்குபவர் பொருளின் விலையில் ஒரு பகுதியை முன்பணமாகச் (down payment) செலுத்தி, மீதத் தொகையை தவணைகளில் செலுத்துகிறார். தவணைத் தொகையைச் செலுத்த தவறினால் பொருளை மீண்டும் பெற்றிடும் உரிமை விற்பவருக்கு உண்டு. நெடுநாள் பயன்தரும் விலை உயர்ந்த பொருள்களான குளிர்சாதனப் பெட்டி, துணிதுவைக்கும் எந்திரம், தொலைக்காட்சி மடிக்கணிணி முதலியவை இவ்வகையில் விற்கப்படுகிறது.

தவணை முறை விற்பனை

இம்முறையில் பொருளின் விலையுடன் வட்டியும் சேர்த்து மொத்த தொகையில் முதல் தவணை மட்டும் பொருளை எடுத்துச் சென்று பயன்படுத்தலாம். இதனை நீட்டிய செலுத்துகை முறை (Deferred Payment System) என்கிறோம். முதல் தவணையை செலுத்திய உடனே வாங்குபவர் அப்பொருளின் உரிமையாளராகிறார். வாங்குபவர் தவணைத் தொகையை செலுத்தத் தவறினால் விற்பவர் அத்தொகையைப் பெறுவதற்கு சட்ட நடவடிக்கை எடுக்கலாம். எடுத்துக்காட்டு: இரு சக்கர மோட்டார் வாகனம் தவணைமுறை விற்பனை.

உரிமை மாற்றம், முன் பணம் செலுத்துதல், ஆகியவை இவ்விரு முறைகளுக்கும் உள்ள வேறுபாடுகளாகும்.

6. அஞ்சல் வழி வியாபாரம்

வாடிக்கையாளரிடமிருந்து ஆணைகளைப் பெற்று பொருட்களை அஞ்சல் வழியாக அவர்களின் வீட்டிற்கே அனுப்பி வியாபாரம் செய்வதை அஞ்சல் வழி வியாபாரம் என்கிறோம். இவ்வகையில் வாங்குபவர்களுக்கும் விற்பவர்களுக்கும் நேரடித் தொடர்பில்லை.

செயல்முறை

1. விளம்பரம் செய்தல்

விற்கப்படும் பொருட்களைப் பற்றிய விவரம் செய்தித்தாள்கள், தொலைக்காட்சி, கைபேசி போன்றவைகள் மூலம் விளம்பரம் செய்யப்படுகிறது.

2. ஆணை பெற்று சரக்கை அனுப்புதல்

சரக்கனுப்பக் கோரும் ஆணைகளைப் பெற்றவுடன், முறையாகக் கட்டுமம் செய்யப்பட்டு, பதிவுப் பார்சல் அஞ்சல் வழியில் வாடிக்கையாளரின் அஞ்சல் நிலையத்திற்கோ, வங்கிக்கோ (மதிப்பு,

செலுத்தத்தக்க அஞ்சல் Value Payable Post) அனுப்பப்படுகிறது.

3. உரிய தொகையைப் பெறுதல்

வாடிக்கையாளர் பொருள்களின் விலையை முன்கூட்டியே முழுவதுமாகவோ அல்லது சரக்கைப் பெற்ற உடனேயோ செலுத்தலாம். இவ்வகையில் வாரக் கடன் ஏற்படுவதில்லை.

அமுகும் பொருள்கள் யாவும் அஞ்சல் வழி வணிகத்துக்கு உகந்ததல்ல. புத்தகங்கள், கைக்கடிகாரங்கள் போன்ற எடை குறைவான, சிறிய பொருட்கள் மட்டுமே ஏற்றவை.

7. தானியங்கி விற்பனை எந்திரங்கள்

தானியங்கி விற்பனை எந்திரம் என்பது எந்திரம் வழியாக பொருட்களை நேரடியாக வாடிக்கையாளருக்கு பொருட்கள் விற்கும் எந்திரம் ஆகும். இது நாணயங்கள், அட்டைகள் அல்லது வில்லைகள் கொண்டு இயக்கக்கூடியது. வாங்குபவர் நாணயம் அல்லது அட்டையை எந்திரத்தினுள் செலுத்தினால் குறிப்பிட்ட அளவுள்ள பொருள் வெளியில் வரும். அதைப் பெற்றுக் கொள்வர். இவை வங்கிகளில் தானியங்கி ரொக்கம் எடுக்கும் எந்திரம் (ATM) போன்று செயல்படுகிறது. தொடர்வண்டி



நிலையங்கள், விமான நிலையங்கள், பெட்ரோல் நிலையங்கள், பேருந்து நிலையங்கள் உள்ளிட்ட இடங்களில் இத்தகைய எந்திரங்கள் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. எடுத்துக்காட்டு: தானியங்கி ஆவின் பாலகம், தேநீர், குளிர்பானங்கள்.

இவ்வகை சில்லறை விற்பனை மேற்கத்திய நாடுகளில் பிரபலமடைந்துள்ளது. தற்போது இந்தியாவிலும் பிரபலமாகி கொண்டு வருகிறது.

8. வணிக வளாகங்கள்

நவீன காலத்திற்கேற்றவாறு வளர்ச்சி பெற்ற துறைவாரிப்பண்டகசாலைகளே வணிகவளாகங்கள் எனப்படுகிறது. சிறப்பங்காடிகளை விடப்பெரிய பல அடுக்கு மாடி கொண்ட கட்டடத்தில் சிறிய கடைகள் முதல் பெரிய கடைகள் வரை தனித்தனி உரிமையாளர்கள் கொண்டு ஆடம்பரப் பொருட்கள் உட்பட அனைத்துவகை பொருட்களும் இங்கு விற்கப்படுகின்றன.

பொழுதுபோக்கு வசதிகள், உணவகங்கள், கம்பியில்லா தொலைத் தொடர்பு (Wi Fi), குழந்தைகள் விளையாட்டுகள், திரைப்படம், வாகன நிறுத்துமிடம் உள்ளிட்ட அனைத்து நவீன வசதிகளும் இங்கு உள்ளன. குடும்பத்துடன் நாள் முழுக்க பார்க்க பொருள்வாங்க வசதியாக பொருட்காட்சி போன்று அமைக்கப்பட்டுள்ளது எடுத்துக்காட்டு: போரம் – சென்னை.

9. தொலைத் தொடர்புச் சந்தை

தொலைத் தொடர்புச் சந்தையிடுதலை இரு பிரிவாகப் பிரிக்கலாம்.

1. தொலை பேசிச் சந்தையிடுகை
2. தொலைக்காட்சி சந்தையிடுகை

1. தொலை பேசிச் சந்தையிடுகை

விற்பவர்கள் அப்பொருள்களை வாங்கும் திறன் மிக்கவர்களை தொலைபேசியிலோ அல்லது கை பேசியிலோ தொடர்பு கொண்டு பொருட்கள் அல்லது சேவைகளைப் பற்றி விரிவாக எடுத்துரைப்பர். விருப்பமுள்ள வாடிக்கையாளர் பின் நேரடியாக விற்பனையகத்திற்குச் சென்று வாங்குவதையே தொலைப் பேசி சந்தையிடுதல் என்கிறோம்.

காப்பீடு, நிதி வழங்குதல், கடன் வழங்குதல், கடன் அட்டை உள்ளிட்டவை இவற்றில் அடங்கும். இதில் இடைநிலையர்கள் இல்லாததால் வீண் அலைச்சல் குறைகிறது.

2. தொலைக்காட்சி சந்தையிடுகை

விற்பவர் விற்கும் பொருள் அல்லது சேவையைப் பற்றி விரிவாகத் தொலைக்காட்சியில் ஒளிபரப்பு செய்கிறார்கள். மேலும் செயல்படும் விதத்தையும் காட்சிப் படுத்தும் பொழுது அதனைக் காணும் வாடிக்கையாளர்கள் கவரப்பட்டு வாங்க தூண்டப்படுவர். தொலைபேசி எண்ணும் இணையதள முகவரியும் காட்சிப் படுத்துவதால் வாங்கவிழையும் நபர்கள் ஆணையை அனுப்புவார். ஆணையைப் பெற்றவுடன் வாடிக்கையாளரின் வீட்டுக்குச் சென்று பொருட்கள் வழங்கப்படும். எடுத்துக்காட்டு: இயங்கும் மேசை (Tablemate) மற்றும் வீட்டுச் சாதனங்கள்.

பொருளின் விலையை, முன் கூட்டியே பற்று அட்டை அல்லது கடன் அட்டை மூலம் செலுத்தலாம் அல்லது வீட்டிற்குப் பொருள் வந்து சேர்ந்தவுடன் ரொக்கமாக அல்லது கோடிட்ட காசோலையாகச் செலுத்தலாம்.

10. இணைய தள சந்தை

தயாரிப்பாளர்கள் அல்லது மொத்த வியாபாரிகள் தங்கள் பொருட்களை இணைய தளத்தில் மின்னஞ்சல் (e-mail) பிம்பங்கள் (Images), குறும்படங்கள் (Videos) ஆகியவை வைத்து விளம்பரம் செய்கிறார். வாடிக்கையாளர்கள் பொருளின், தரம், விலை, சிறப்பியல்புகள் ஆகியவற்றைப் பார்த்து தேர்ந்தெடுத்து இணையத்தின் வாயிலாக ஆணையிட்டு ரொக்கம் செலுத்தி தங்களின் வீட்டின் அருகிலியே பெற்றுக் கொள்கிறார்கள். பிலிப்கார்ட், அமேசான், ஸ்னாப்மில் போன்ற இணைய தள செயலி (Apps) மூலம் நெடுநாள் நீடிக்கும் தன்மையுடைய பொருட்களை விற்கின்றனர்.



கலைச்சொற்கள்

சுமைதூக்கி	இடம் பெயர் வியாபாரி
தொடர் பண்டக சாலை	கூவி விற்பவர்
சிறப்புப் பண்டகச்சாலை	வர்த்தகச் சங்கம்



தன் சிந்தனைக்கு

1. மக்கள் வாழ்விடங்களுக்கு அருகில் பல பொருட்கள் கிடைக்கின்றன. தயாரிப்பாளர்களிடமிருந்து அவை எவ்வாறு கடைகளுக்கு, எப்படி வந்து சேர்ந்தன என்று அறிவாயா?
2. உங்கள் ஊரில் உள்ள நிலையிட சில்லறை வியாபாரிகளை நீங்கள் வகைப்படுத்துக.
3. உங்கள் பகுதியில் இரண்டாம் தர பொருட்கள் விற்பனையாளர் இருக்கிறார்களா? அவர் விற்கும் பொருள்கள் எவை? பட்டியலிட்டு எழுதுக.
4. ஒரே வகைப் பொருள்கள் விற்பனை செய்யும் இரண்டு சில்லறைப் பண்டக சாலைகளின் சிறப்பியல்புகளை வேறுபடுத்திக் காட்டுக.



பயிற்சி



I. சரியான விடையைத் தேர்ந்தெடு.

1. சில்லறை வியாபாரிகள் ----- அளவில் பொருட்களை வைத்திருப்பர்.
(அ) சிறிய (ஆ) பெரிய
(இ) நடுத்தர (ஈ) அளவான
2. சிற்றளவு நிலையிட சில்லறை வியாபாரி என்பதனுள் ----- அடங்குவர்.
(அ) இடம் பெயர் வியாபாரிகள்
(ஆ) சுமை தூக்கும் வியாபாரிகள்
(இ) பொதுப் பண்டகச் சாலைகள்
(ஈ) வாகனத்தில் விற்போர்

3. ஒரு குறிப்பிட்ட வகைப் பொருள்களை மட்டும் விற்கும் சில்லறைக் கடைகள் ----- என அழைக்கப்படுகிறது.
(அ) சந்தை வியாபாரிகள்
(ஆ) ஒரே வகை பண்டகச்சாலைகள்
(இ) பொதுப் பண்டகச் சாலைகள்
(ஈ) தெருக் கடை வியாபாரிகள்
4. நிரந்தர இடமின்றி வெவ்வேறு இடங்களுக்கு சென்று குறைந்த விலையுள்ள பொருட்களை வியாபாரம் செய்வோரை ----- என்பர்.
(அ) மடங்கு கடைகள்
(ஆ) முகவர்கள்
(இ) தெருக்கடை வியாபாரிகள்
(ஈ) சுற்றாடும் வியாபாரிகள்

விடைகள்

1 அ 2 இ 3 ஆ 4 ஈ

II. குறுவிடை வினாக்கள்.

1. மடங்குக் கடையின் பொருள் யாது?
2. தானியங்கி விற்பனை எந்திரங்கள் என்றால் என்ன?
3. சிறப்புப் பண்டகச்சாலைகள் என்றால் என்ன?

III. சிறுவிடை வினாக்கள்.

1. சிறப்பங்காடிகளின் சிறப்பியல்புகளை விளக்குக. (ஏதேனும் 3)
2. மடங்கு கடைகளின் குறைபாடுகள் யாவை? விளக்குக. (ஏதேனும் 3)

IV. பெருவிடை வினாக்கள்.

1. துறைவாரிப் பண்டகசாலையின் சிறப்பியல்புகளைக் விவரி.
2. சில்லறை வியாபாரிகளின் வகைகளை விவரி. (ஏதேனும் 5)

குறிப்பு நூல்கள்.

1. Jagdish Bhagwathi 20 B, Free Trade Today, Fifth Edition, Sultan Chand & Sons, New Delhi.
2. Bhatia.S.C. 2018, Retail Management, Atlantic Publishers and Distributors.