



वितरण के माध्यम



क्या आप जानते हैं कि व्यवसाय अध्ययन की यह पाठ्य सामग्री राष्ट्रीय मुक्त विद्यालयी शिक्षा संस्थान (NIOS) नोएडा, उत्तर प्रदेश स्थित मुख्यालय में तैयार की गई है। यह आपके पास कैसे आई? क्या यह आपको अध्ययन केन्द्र से मिली? या फिर आपने इसे बाजार से खरीदा? यदि यह आपको अध्ययन केन्द्र से प्राप्त हुई तो जरा सोचिए कि यह वहाँ पर किस प्रकार पहुँची होगी? वास्तव में NIOS ने इन्हें प्रकाशित कराकर अध्ययन केन्द्रों पर पहुँचा दिया और आपने इन्हें वहाँ से प्राप्त कर लिया। इसी प्रकार जो पाठ्य पुस्तकें बाजार में उपलब्ध हैं इन्हें पुस्तक विक्रेताओं ने सीधे NIOS से पहले क्रय किया और बाद में उन्होंने इन्हें आपको बेच दिया। इस प्रकार से यह पुस्तकें आप तक या तो आपके अध्ययन केन्द्र के माध्यम से पहुँची या फिर पुस्तक विक्रेता के माध्यम से। इसी प्रकार से जिन वस्तुओं एवं सेवाओं का हम अपने दिन प्रतिदिन के जीवन में उपभोग करते हैं वह हम तक उत्पादकों और विनिर्माताओं से किसी न किसी व्यक्ति के माध्यम से पहुँचती है। ये सब कैसे होता है आइए, इस पाठ में हम इसका अध्ययन करते हैं।



उद्देश्य

इस पाठ को पढ़ने के बाद आप

- वितरण के माध्यम के अर्थ को समझा सकेंगे;
- वितरण के विभिन्न माध्यमों की पहचान कर सकेंगे;
- थोक विक्रेता एवं फुटकर विक्रेता के कार्यों का वर्णन कर सकेंगे; और
- थोक विक्रेता एवं फुटकर विक्रेता में अन्तर्भेद कर सकेंगे।

13.1 वितरण माध्यम का अर्थ

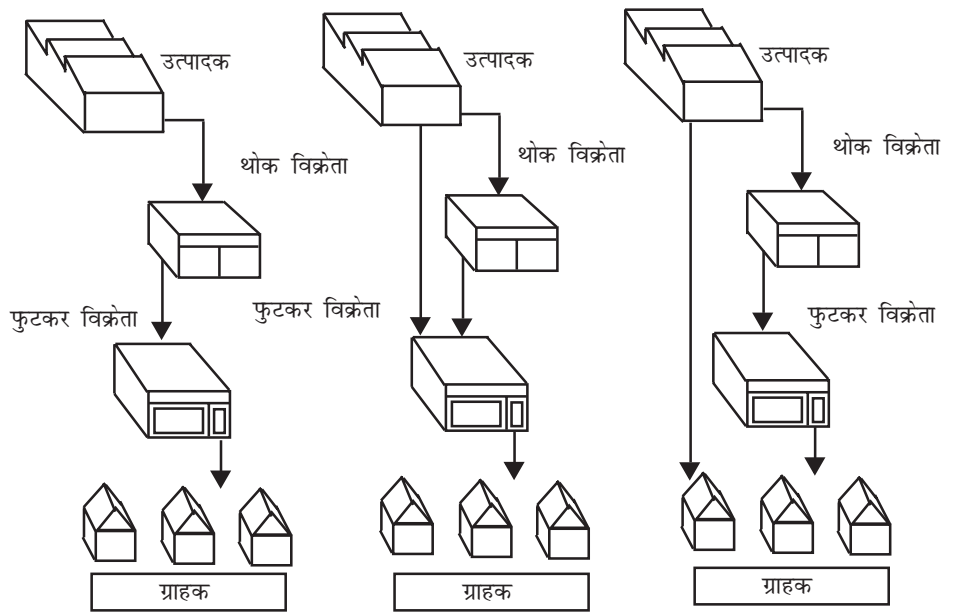
आप यह जानते हैं कि व्यापार का मुख्य उद्देश्य दूर बैठे उपभोक्ताओं को वस्तुओं की आपूर्ति कराना है। जब वस्तुएं उत्पादन कर्ता से उपभोक्ता तक ले जाई जाती है तो वह कई लोगों के हाथों से गुजरती है। आइए, एक उदाहरण पढ़ें। मान लीजिए किसी एक व्यक्ति का श्रीनगर में सेबों का एक बाग है। एक बार सेब पक कर तैयार हो जाते हैं तो वह नई दिल्ली के एजेन्ट को बाग के सभी सेब बेच देता है। एजेन्ट उन्हें एकत्रित कर उनकी पैकिंग करा लेता है और उन्हें नई दिल्ली सब्जी मंडी में बैठे एक थोक विक्रेता को बेच



टिप्पणी

देता है। थोक विक्रेता उन्हें थोड़ी-थोड़ी मात्रा में आगे पूरी दिल्ली में फुटकर फल विक्रेताओं को बेच देता है तथा उन तक माल पहुँचा देता है और अंत में आवश्यकतानुसार सेबों को हम फल विक्रेताओं से क्रय कर लेते हैं। इस प्रकार से हमने देखा कि श्रीनगर में बैठे उत्पादक से लेकर सेब, एजेंट, थोक विक्रेता एवं फुटकर विक्रेता के हाथों से होता हुआ उपभोक्ता तक पहुँचते हैं। इन तीनों को मध्यस्थ कहते हैं। एक ओर वस्तुओं के उत्पादक हैं और दूसरी ओर उपभोक्ता और यह मध्यस्थ इन दोनों की बीच की कड़ी है। यह कई कार्यों का निष्पादन करते हैं, जैसे- क्रय, विक्रय, संग्रहण इत्यादि। इन मध्यस्थों से मिलकर वितरण माध्यम बनता है। अतः वितरण माध्यम वह मार्ग है जिससे वस्तुएँ उत्पादक से अंतिम उपभोक्ताओं तक पहुँचती हैं। इस प्रकार से वितरण माध्यम में न केवल मध्यस्थ ही सम्मिलित हैं बल्कि उत्पादनकर्ता एवं उपभोक्ता भी उसके अंग हैं।

जिस मार्ग से वस्तुएँ उत्पादक से उपभोक्ता तक पहुँचती हैं उसे वितरण माध्यम कहते हैं।



13.2 वितरण माध्यम के प्रकार

साधारणतया वस्तुएँ और सेवाएँ उपभोक्ता के पास पहुँचाने से पहले अनेक हाथों से गुजरती हैं। लेकिन ऐसा भी होता है कि उत्पादक वस्तुएँ तथा सेवाएँ सीधे उपभोक्ताओं को बेचते हैं। उनके बीच में कोई मध्यस्थ नहीं होता। इस माध्यम को प्रत्यक्ष माध्यम कहते हैं। वह है उत्पादक द्वारा सीधे उपभोक्ता को माल का विक्रय। इसके अतिरिक्त कई अप्रत्यक्ष वितरण माध्यम हैं जैसे :

- i. उत्पादक → एजेंट → थोक विक्रेता → फुटकर विक्रेता → उपभोक्ता
- ii. उत्पादक → थोक विक्रेता → फुटकर विक्रेता → उपभोक्ता
- iii. उत्पादक → एजेंट → उपभोक्ता
- iv. उत्पादक → थोक विक्रेता → उपभोक्ता
- v. उत्पादक → फुटकर विक्रेता → उपभोक्ता

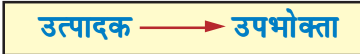


टिप्पणी

आइए, इनमें से कुछ प्रचलित माध्यमों की चर्चा करें :

i) प्रत्यक्ष माध्यम

इस प्रकार के माध्यम में उत्पादक वस्तुएँ तथा सेवाएँ सीधे उपभोक्ता को बेचता है। उत्पादक एवं उपभोक्ता के बीच कोई मध्यस्थ नहीं होता। उत्पादक उपभोक्ता को सीधे माल या तो घर-घर जाने वाले विक्रयकर्ताओं के माध्यम से बेच सकता है या फिर अपनी स्वयं की फुटकर दुकानों के माध्यम से। उदाहरण के लिए बाटा इंडिया लि., एच.पी.सी.एल., लिबर्टी शूज लि. के पास अपने माल को उपभोक्ता को बेचने के लिए स्वयं के फुटकर स्टोर या दुकानें हैं। कुछ ऐसे संगठन भी हैं जो अपनी सेवाएँ सीधे उपभोक्ता को बेचते हैं जैसे- बैंक, परामर्शदात्री कम्पनियां, टेलीफोन कम्पनियां, माल ढोने की सेवाएं आदि।

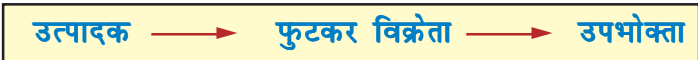


ii) अप्रत्यक्ष माध्यम

जब उत्पादक माल का उत्पादन बड़े पैमाने पर करता है तो हो सकता है कि वह माल को सीधे उपभोक्ता को न बेच सके। ऐसे में वह माल के विक्रय के लिए मध्यस्थों की सेवाएँ लेगा। ये मध्यस्थ थोक विक्रेता अथवा फुटकर विक्रेता हो सकते हैं। थोक विक्रेता वह व्यक्ति होता है जो उत्पादक से बड़ी मात्रा में वस्तुओं का क्रय करता है जबकि फुटकर विक्रेता वह होता है जो थोक विक्रेता अथवा उत्पादक से माल का क्रय करता है तथा आवश्यकतानुसार अंतिम उपभोक्ता को बेच देता है। वितरण प्रक्रिया में जब कोई मध्यस्थ सम्मिलित होते हैं तो इसे वितरण का अप्रत्यक्ष माध्यम कहते हैं। आइए, अब कुछ अप्रत्यक्ष वितरण माध्यमों के सम्बन्ध में जानें :



यह अंतिम उपभोक्ता को माल विक्रय का सर्वसाधारण माध्यम है। थोक विक्रेता के माध्यम से जिन वस्तुओं को बेचना उचित रहेगा वह हैं : खाद्यान, मसाले, बर्तन आदि तथा अन्य वस्तुएँ जो छोटे आकार की हैं।

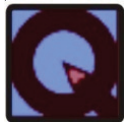


इस माध्यम में उत्पादक वस्तुएँ एक या अधिक फुटकर विक्रेताओं को बेचते हैं जो उन्हें आगे अन्तिम उपभोक्ता को बेच देते हैं। इस माध्यम का प्रयोग निम्नलिखित स्थितियों में किया जाता है :

- i. जब वस्तुएँ स्थानीय बाजार में बेची जाने योग्य हों, जैसे- डबल रोटी, बिस्कुट, पैटीज इत्यादि।
- ii. जब कि फुटकर विक्रेता बड़े स्तर के हों तथा बड़ी मात्रा में माल का क्रय कर उन्हें छोटी-छोटी इकाइयों में सीधे उपभोक्ता को बेचते हो। उदाहरण के लिए बड़े विभागीय भंडार एवं सुपर बाजार।



टिप्पणी



पाठगत प्रश्न 13.1

उचित शब्द भरकर कथन को पूरा कीजिए :

- जिस मार्ग से वस्तुएं उत्पादक से अन्तिम उपभोक्ता तक जाती हैं उन्हें _____ कहते हैं।
- एक फुटकर विक्रेता, थोक विक्रेता एवं अन्तिम उपभोक्ता के बीच _____ का काम करता है।
- जब वस्तुओं का मध्यस्थ के माध्यम से विक्रय होता है तो इसे _____ वितरण माध्यम कहते हैं।
- जब वस्तुओं को बिना मध्यस्थों की सेवा लिए सीधे उपभोक्ता को बेचा जाता है तो इसे _____ माध्यम कहते हैं।
- प्रत्यक्ष माध्यम में उत्पादक विक्रेताओं द्वारा घर-घर जाकर अथवा अपनी _____ के माध्यम से वस्तुओं का विक्रय करते हैं।

13.3 थोक विक्रेता एवं फुटकर विक्रेता

थोक विक्रेता एवं फुटकर विक्रेता वह महत्वपूर्ण मध्यस्थ हैं साधारणतया जिनके माध्यम से माल का विक्रय होता है। आइए, इनका विस्तार से अध्ययन करें।

13.3.1 थोक विक्रेता

थोक विक्रेता वितरण माध्यम के महत्वपूर्ण मध्यस्थों में से एक हैं। यह बड़ी मात्रा में वस्तुओं का व्यापार करते हैं। यह उत्पादक से बड़ी मात्रा में वस्तुओं का क्रय करते हैं और उन्हें कम मात्रा में फुटकर विक्रेता को बेच देते हैं। यदि उपभोक्ता बड़ी मात्रा में क्रय करते हैं तो कभी-कभी थोक विक्रेता माल सीधे उपभोक्ता को भी बेच देते हैं। वह सामान्यतः सीमित वस्तुओं का व्यापार करते हैं तथा वह एक विशिष्ट श्रेणी की वस्तुएँ होती हैं, जैसे- लोहा एवं धातु, वस्त्र, कागज, बिजली उपकरण आदि। आइए, थोक विक्रेताओं की विशेषताओं के सम्बन्ध में जानें।

थोक विक्रेता की विशेषताएँ

- थोक विक्रेता उत्पादक अथवा विनिर्माता से सीधे माल खरीदते हैं।
- थोक विक्रेता बड़ी मात्रा में वस्तुओं का क्रय करते हैं और उन्हें अपेक्षाकृत छोटी मात्रा में बेच देते हैं।
- वह एक ही प्रकार/श्रेणी की विविध प्रकार की वस्तुओं में व्यापार करते हैं। उदाहरण के लिए जो थोक विक्रेता कागज का व्यापार करता है उससे सभी प्रकार के कागज, कार्ड बोर्ड आदि रखने की अपेक्षा की जाती है।
- वह वस्तुओं के वितरण/विक्रय के लिए अनेक एजेंट एवं कार्यकर्ता रखता है।
- थोक विक्रेता को अपने व्यवसाय के लिए बड़ी मात्रा में पूंजी की आवश्यकता होती है।

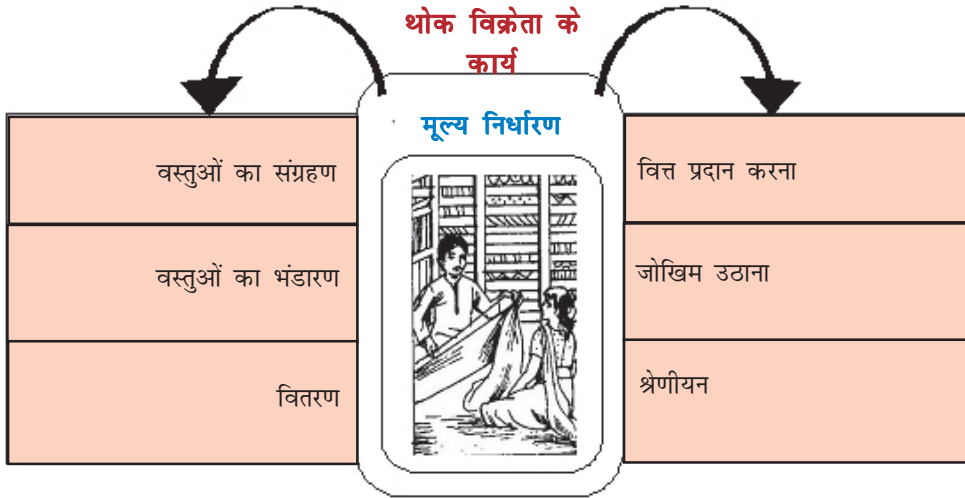


टिप्पणी

- vi. वह साधारणतया फुटकर विक्रेताओं को उधार विक्रय की सुविधा प्रदान करता है।
- vii. वह उत्पादकों एवं विनिर्माताओं को वित्तीय सहायता भी प्रदान करता है।
- viii. आमतौर पर यह शहर के विशेष व्यापारिक क्षेत्र में स्थित होते हैं जैसे कि एक क्षेत्र में कपड़े के व्यापारी हैं तो दूसरे क्षेत्र में पुस्तक प्रकाशक एवं विक्रेता तथा एक अन्य क्षेत्र में फर्नीचर विक्रेता।

थोक विक्रेता के कार्य

आप थोक विक्रेता का अर्थ भली भाँति समझ चुके होंगे तथा उनकी विशेषताओं की सूची तैयार कर चुके होंगे? आइए, अब उनके कार्यों के बारे में जानें।



एक थोक विक्रेता साधारणतया निम्नलिखित कार्य करता है :

- i) **वस्तुओं का संग्रहण** : एक थोक विक्रेता, विनिर्माता अथवा उत्पादकों से माल बड़ी मात्रा में एकत्रित करता है।
- ii) **वस्तुओं का भंडारण** : एक थोक विक्रेता वस्तुओं को एकत्रित कर उनकी बिक्री तक उन्हें भंडारगृहों में सुरक्षित रखता है। फल, सब्जियाँ आदि शीघ्र नष्ट होने वाली वस्तुओं को कोल्ड स्टोरेज/शीत भंडारगृहों में रखता है।
- iii) **वितरण** : एक थोक विक्रेता विभिन्न फुटकर विक्रेताओं को अपने माल का विक्रय करता है। एक प्रकार से वह एक वितरक का कार्य भी करता है।
- iv) **वित्त प्रदान करना** : अग्रिम भुगतान कर थोक विक्रेता उत्पादक एवं विनिर्माता की आर्थिक सहायता करता है। वह फुटकर विक्रेता को भी माल उधार बेचता है। इस प्रकार से दोनों सिरों पर वह एक वित्त प्रदाता का कार्य करता है।
- v) **जोखिम उठाना** : थोक विक्रेता उत्पादकों से तैयार माल का क्रय करता है, और उन्हें तब तक अपने गोदामों में रखता है जब तक कि वह बिक न जाएं। इस प्रकार से वह वस्तुओं की मांग में परिवर्तन, मूल्य में वृद्धि, खराब हो जाने अथवा नष्ट हो जाने के कारण होने वाले जोखिम आदि उठाता है।



टिप्पणी

- vi) **श्रेणीयन** : सभी एकत्रित वस्तुएं एक ही किस्म की नहीं होती, इसलिए वह माल को विभिन्न श्रेणियों में वर्गीकृत करता है। वह माल की किस्म, आकार तथा भार आदि के आधार पर श्रेणियां बनाता है। वह माल की पैकिंग भी कराता है जिससे व्यापार सुविधाजनक बनता है। कुछ थोक विक्रेता ब्रांडिंग का कार्य भी करते हैं। वे जिन वस्तुओं का व्यापार करते हैं, उन्हें ब्रांड नाम देते हैं।
- vii) **मूल्य निर्धारण** : अंतिम मूल्य थोक विक्रेता निर्धारित करते हैं। वे मांग के अनुसार माल की आपूर्ति का नियमन करके मूल्यों में स्थिरता उपलब्ध कराते हैं। वे बाजार की परिस्थितियों, माल की मांग तथा लोगों की रूचि को प्रभावित करते हैं और मांग बढ़ने पर उसे पूरा करने हेतु आवश्यक व्यवस्था करते हैं।



पाठगत प्रश्न 13.2

थोक विक्रेताओं के सम्बन्ध में निम्नलिखित कथन सत्य हैं अथवा असत्य बताइए :

- वह सीधे फुटकर विक्रेता से वस्तुओं का क्रय कर ग्राहकों को बेचते है।
- ये साधारणतया उत्पादक एवं फुटकर विक्रेताओं को साख की सुविधा प्रदान करते हैं।
- यह बड़ी मात्रा में वस्तुओं को एकत्रित करते हैं तथा उनकी बिक्री तक उन्हें सुरक्षित रखते हैं।
- थोक विक्रेताओं को अपने व्यवसाय के लिए छोटी पूँजी की आवश्यकता होती है।
- यह ग्राहक के समीप के ही बाजारों में जगह-जगह स्थित होते हैं।
- यह विक्रय के लिए अनेक प्रकार की वस्तुएं थोड़ी-थोड़ी मात्रा में खरीदते हैं।

13.3.2 फुटकर विक्रेता

फुटकर विक्रेता वह व्यापारी होते हैं जो थोक विक्रेताओं से और कभी-कभी सीधे उत्पादक से माल का क्रय कर, उपभोक्ता को बेच देते हैं। वे साधारणतया अपने कार्य को फुटकर दुकानों के माध्यम से करते हैं तथा माल का विक्रय थोड़ी मात्रा में करते हैं। वे दिन प्रतिदिन प्रयोग में आने वाली वस्तुओं का व्यापार करते हैं।

फुटकर विक्रेता की विशेषताएँ

- फुटकर विक्रेताओं का उपभोक्ताओं से सीधा सम्बन्ध होता है। वह उनकी आवश्यकताओं के बारे में जानते हैं एवं अपनी दुकानों में उनकी आवश्यकता की वस्तुएं रखते हैं।
- फुटकर विक्रेता पुनः बिक्री के लिए माल का विक्रय नहीं करते हैं बल्कि अन्तिम रूप से उपभोग के लिए बेचते हैं।
- फुटकर विक्रेता वस्तुओं का क्रय विक्रय थोड़ी-थोड़ी मात्रा में करते हैं। इसलिए उपभोक्ताओं को अपनी आवश्यकताओं की पूर्ति के लिए माल को भविष्य में जमा करने की आवश्यकता रहती है।

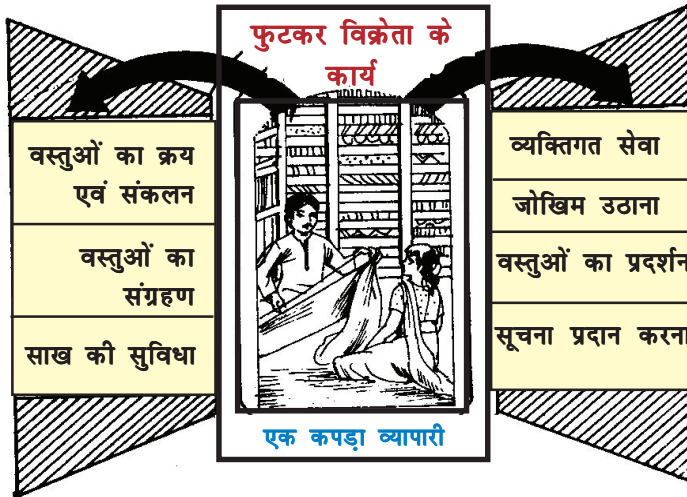


टिप्पणी

- iv. फुटकर विक्रेताओं को थोक विक्रेताओं की तुलना में अपने व्यवसाय को प्रारम्भ करने एवं उसका संचालन करने के लिए कम पूँजी की आवश्यकता होती है।
- v. फुटकर विक्रेता साधारणतया विविध प्रकार की वस्तुओं में व्यापार करते हैं एवं उपभोक्ताओं को वस्तुओं के क्रय के लिए पर्याप्त अवसर प्रदान करते हैं।
- vi. फुटकर विक्रेता, माल का उधार क्रय करते हैं परंतु सामान्यतः नकद बेचते हैं।
- vii. फुटकर विक्रेता, ग्राहकों को आकर्षित करने हेतु अपनी दुकानों में साज-सज्जा तथा माल के प्रदर्शन पर विशेष ध्यान देते हैं।

फुटकर विक्रेता के कार्य

सभी फुटकर विक्रेता ऐसे उपभोक्ताओं से लेन-देन करते हैं जो समान रुचि और स्वभाव के व्यक्ति हों। इसलिए अपने उपभोक्ताओं को संतुष्ट करने एवं उनको और अधिक वस्तु क्रय करने के लिए उकसाने में उन्हें सक्रिय और कुशल होना चाहिए। आइए, देखें कि फुटकर विक्रेता के वितरण में क्या कार्य करते हैं।



एक फुटकर विक्रेता साधारणतया निम्नलिखित कार्य करता है :

- i) **वस्तुओं का क्रय एवं संकलन** : फुटकर विक्रेता विभिन्न थोक विक्रेताओं एवं विनिर्माताओं से वस्तुएं क्रय करता है एवं संकलित करता है। वह उपभोक्ता की पसंद के ब्रांड और अन्य वस्तुएं रखता है तथा उनकी मांग की मात्रा के अनुसार बेचता है।
- ii) **वस्तुओं का संग्रहण** : उपभोक्ताओं को वस्तुओं की आपूर्ति के लिए फुटकर विक्रेता उनको संग्रहित करते हैं। जब भी आवश्यकता होती है वस्तुओं को स्टोर में से निकल कर उपभोक्ताओं को बेच दिया जाता है। इससे उपभोक्ताओं को वस्तुएं बड़ी मात्रा में क्रय कर इनका भंडारण नहीं करना पड़ता।
- iii) **साख की सुविधा** : यद्यपि फुटकर विक्रेता वस्तुएं नकद ही बेचते हैं फिर भी अपने नियमित ग्राहकों को वह उधार भी दे देते हैं। उधार की सुविधा बड़ी मात्रा में क्रय करने वाले उपभोक्ताओं को भी दी जाती है।



टिप्पणी

- iv) **व्यक्तिगत सेवा** : फुटकर विक्रेता वस्तुओं की गुणवत्ता, विशेषता एवं उपयोगिता के बारे में विशेषज्ञ की सलाह प्रदान कर उपभोक्ताओं को व्यक्तिगत सेवा प्रदान करते हैं। वह बिना कोई अतिरिक्त खर्चा लिए वस्तुओं को घर पहुंचाने की सुविधा प्रदान करते हैं। इस प्रकार से वस्तुओं को उस स्थान पर उपलब्ध कराते हैं जहां उनकी आवश्यकता होती है। वह स्थान उपयोगिता का सृजन करते हैं।
- v) **जोखिम उठाना** : फुटकर विक्रेता अनेक प्रकार के जोखिम उठाता है, जैसे- वस्तुओं को-
- क) आग अथवा चोरी का जोखिम
ख) जब तक बिक न जाए तब तक गुणवत्ता में कमी आ जाने की जोखिम।
ग) उपभोक्ता की रूचि और फैशन में परिवर्तन आने की जोखिम।
- vi) **वस्तुओं का प्रदर्शन** : फुटकर विक्रेता वस्तुओं का सुरूचिपूर्ण एवं आकर्षक ढंग से प्रदर्शन करता है। इससे ग्राहक आकर्षित होते हैं और तुरंत सुपुर्दगी में सहायता मिलती है।
- vii) **सूचना प्रदान करना** : फुटकर विक्रेता थोक विक्रेता के माध्यम से ग्राहकों के व्यवहार, रूचि, फैशन एवं मांग को उत्पादक तक पहुंचाते हैं। वह विपणन अनुसंधान के लिए सूचना का एक महत्वपूर्ण स्रोत है।

13.4 थोक विक्रेता तथा फुटकर विक्रेता में अंतर

आप थोक विक्रेता तथा फुटकर विक्रेता के सम्बन्ध में पढ़ चुके हैं। आपने ध्यान दिया होगा कि दोनों की शैली एवं दोनों के कार्यों में अंतर है, आइए इन अंतरों को जानें।

क्र.सं.	थोक विक्रेता	फुटकर विक्रेता
i.	वस्तुओं का बड़ी मात्रा में क्रय करता है।	वस्तुओं का थोड़ी मात्रा में क्रय करता है।
ii.	वस्तुओं का सीधे उत्पादक से क्रय करता है।	अधिकांश रूप से वस्तुओं का थोक विक्रेता से क्रय करता है।
iii.	सीमित वस्तुओं का व्यापार करता है।	बड़ी संख्या में वस्तुओं का व्यापार करता है।
iv.	व्यवसाय को प्रारंभ करने एवं चलाने के लिए अधिक पूंजी की आवश्यकता होती है।	व्यवसाय को प्रारंभ करने एवं चलाने के लिए कम पूंजी की आवश्यकता होती है।
v.	पुनः विक्रय के उद्देश्य से वस्तुओं का विक्रय करता है।	उपभोग के लिए वस्तुओं का विक्रय करता है।
vi.	उपभोक्ताओं से कोई प्रत्यक्ष संबंध नहीं है।	उपभोक्ता से प्रत्यक्ष संबंध है।
vii.	दुकान की सजावट पर विशेष ध्यान नहीं दिया जाता।	उपभोक्ता को आकर्षित करने के लिए फुटकर विक्रेता दुकान की सजावट पर अधिक ध्यान देता है।



पाठगत प्रश्न 13.3

I. निम्नलिखित वाक्यों के सामने कोष्ठक में थोक विक्रेता के लिए 'थ' तथा फुटकर विक्रेता के लिए 'फ' लिखें।

- वस्तुओं का थोड़ी मात्रा में विक्रय करते हैं। ()
- अधिक पूंजी की आवश्यकता होती है। ()
- कुछ ही प्रकार की वस्तुओं में व्यापार करते हैं। ()
- पुनः विक्रय हेतु विक्रय करते हैं। ()
- उपभोक्ता से प्रत्यक्ष सम्बन्ध हैं। ()

II. निम्नलिखित प्रश्नों के उत्तर दीजिए :

- फुटकर विक्रेताओं द्वारा वहन किए जाने वाली किन्हीं दो जोखिमों के नाम लिखिए।
- उत्पादकों को फुटकर विक्रेता के कार्यों से किस प्रकार से लाभ पहुँचता है। किन्हीं दो कार्यों से होने वाले लाभों को लिखिए।
- आपके क्षेत्र में मान लीजिए दो या तीन दुकानदार एक ही प्रकार की वस्तुएँ बेच रहे हैं। आप किस दुकानदार से अपनी जरूरत की चीजें खरीदना पसंद करेंगे और क्यों ?

III. बहुविकल्पीय प्रश्न :

- प्रत्यक्ष माध्यम में सम्मिलित है केवल :
 - उत्पादक → फुटकर विक्रेता → उपभोक्ता
 - उत्पादक → उपभोक्ता
 - उत्पादक → थोक विक्रेता → उपभोक्ता
 - उत्पादक → एजेंट → उपभोक्ता
- उस व्यापार को क्या कहते हैं, जिसमें व्यापारी को अधिक मात्रा में माल का विक्रय किया जाता है?
 - विदेशी व्यापार
 - थोक व्यापार
 - अन्तर्देशीय व्यापार
 - फुटकर व्यापार
- थोक व्यापारी इनके बीच एक महत्वपूर्ण कड़ी है :
 - उत्पादक एवं थोक व्यापारी
 - फुटकर व्यापारी एवं उपभोक्ता
 - उत्पादक एवं उपभोक्ता
 - उत्पादक एवं फुटकर व्यापारी
- समय-समय पर उपभोक्ताओं की पसन्द तथा नापसन्द किसके माध्यम से थोक विक्रेता तक पहुँचती है?
 - विज्ञापन
 - समाचार पत्र
 - फुटकर व्यापारी
 - उपभोक्ता



टिप्पणी



टिप्पणी

- v. एक थोक व्यापारी की मुख्य विशेषता है :
- क) उत्पादों का विज्ञापन करना
 - ख) माल को सस्ते दामों पर बेचना
 - ग) माल की विभिन्न किस्मों में व्यवहार करना
 - घ) उत्पादकों से माल क्रय करके फुटकर व्यापारियों को बेचना



आपने क्या सीखा

- जिस मार्ग से वस्तुएं उत्पादक से उपभोक्ता तक जाती हैं उसे वितरण माध्यम कहते हैं।
- जब उत्पादक वस्तु एवं सेवाओं को सीधे उपभोक्ता को बेचते हैं तो इसे प्रत्यक्ष माध्यम कहते हैं।
- जब वितरण प्रक्रिया में कई मध्यस्थ आ जाते हैं तो इसे अप्रत्यक्ष वितरण माध्यम कहते हैं।
- थोक विक्रेता वितरण माध्यम के वे मध्यस्थ हैं जो बड़ी मात्रा में वस्तुओं का क्रय-विक्रय करते हैं। वह फुटकर विक्रेताओं को माल बेचते हैं और कभी-कभी तो सीधे उपभोक्ता को माल बेचते हैं।
- थोक विक्रेता के कार्य हैं: वस्तुओं को एकत्रित करना एवं उनका संग्रहण, वितरण, वित्तीयन एवं जोखिम उठाना।
- फुटकर व्यापारी वे मध्यस्थ हैं जो थोक विक्रेता अथवा उत्पादक से वस्तुओं का क्रय कर उन्हें उपभोक्ताओं को बेच देते हैं। वह थोड़ी मात्रा में वस्तुओं का क्रय-विक्रय करते हैं।
- फुटकर व्यापारी का कार्य है : माल का क्रय, संग्रहण, भंडारण, उधार की सुविधा प्रदान करना, व्यक्तिगत सेवा प्रदान करना, जोखिम उठाना, वस्तुओं को दुकान अथवा शोरूम में प्रदर्शन के लिए सजाना एवं उत्पादकों को बाजार की जानकारी देना।



पाठांत प्रश्न

1. वितरण माध्यमों से क्या अभिप्राय है ?
2. किन्हीं चार ऐसी सेवाओं के नाम बताइए जिनका वितरण प्रत्यक्ष माध्यमों से किया जाता है।
3. उन विभिन्न माध्यमों को समझाइए जिनके द्वारा वस्तुएं उत्पादक से उपभोक्ता तक पहुंचती हैं।
4. थोक विक्रेता की परिभाषा दीजिए। वितरण माध्यम में किस प्रकार से यह एक महत्वपूर्ण कड़ी का काम करते हैं।
5. फुटकर विक्रेता की किन्हीं चार विशेषताओं का उल्लेख कीजिए।
6. वस्तुओं के वितरण में फुटकर विक्रेताओं की भूमिका स्पष्ट कीजिए।

7. थोक विक्रेता एवं फुटकर विक्रेता में कोई पाँच अन्तर बताइए।
8. थोक विक्रेता के कार्यों का उल्लेख कीजिए।



पाठगत प्रश्नों के उत्तर

13.1 (i) वितरण के माध्यम (ii) मध्यस्थ (iii) परोक्ष (iv) प्रत्यक्ष (v) फुटकर दुकानों

13.2 (i) असत्य (ii) सत्य (iii) सत्य (iv) असत्य (v) असत्य (vi) असत्य

13.3 I. (i) फ (ii) थ (iii) थ (iv) थ (v) थ (vi) फ

II. (i) निम्न में से कोई दो :

- (क) वस्तुओं का चोरी हो जाना अथवा आग से नष्ट होना
- (ख) जब तक उनका विक्रय न हो उससे पहले की गुणवत्ता में कमी
- (ग) उपभोक्ता की रूचि एवं फैशन में परिवर्तन

(ii) निम्न में से कोई भी :

- (क) वस्तुओं के संग्रहण एवं प्रदर्शन के द्वारा विपणन में सहायक।
- (ख) उन जोखिमों को वहन करते हैं जिन्हें उत्पादक को वहन करना चाहिए था।
- (ग) उपभोक्ता की रूचि एवं प्राथमिकता के सम्बंध में उत्पादकों को सूचना देते हैं।

(iii) उस दुकान में जो :

- (क) उचित मूल्य पर वस्तुओं का विक्रय करती है।
- (ख) विक्रय के बाद भी सुविधाएं प्रदान करती हैं।
- (ग) हमारी रूचि एवं प्राथमिकता के अनुसार विविध प्रकार की वस्तुएं उपलब्ध कराती हैं।
- (घ) उधार विक्रय, घर पहुंचाने आदि की सुविधाएं प्रदान करती हैं।

III. (i) ख (ii) ख (iii) ग (iv) ग (v) घ

आपके लिए क्रियाकलाप

- अपने आवास के निकट की एक दुकान में जाकर उसके कार्यों से पता लगाएं कि वह एक फुटकर व्यापारी है अथवा थोक व्यापारी।



टिप्पणी