



सामाजिक और राजनीतिक जीवन ॥ कक्षा 7वीं

अध्याय 7: हमारे आस-पास के बाज़ार



नोट्स प्राप्त करने के लिए हमारी वेबसाइट पर जाएँ

mukutclasses.in

अभ्यास

प्रश्न 1. एक फेरीवाला, किसी दुकानदार से कैसे भिन्न है?

उत्तर: एक फेरीवाला दैनिक उपयोग की विभिन्न वस्तुओं जैसे सब्जी, फल आदि को एक स्थान से दूसरे स्थान पर जाकर बेचता है और लोगों को खरीदने के लिए कहता है। उसकी कोई पक्की दुकान नहीं है। वह अपने 'ठेले' पर सामान लाता है, उन्हें बेचता है और अपने घर वापस लौट आता है। लेकिन एक दुकान मालिक पड़ोस या बाजार में एक स्थायी दुकान का मालिक है। वह घर-घर जाकर अलग-अलग सामान नहीं बेचता है। इसके बजाय, ग्राहक अपनी जरूरत की वस्तुओं को खरीदने के लिए उसकी दुकान पर आते हैं।

प्रश्न 2: निम्न तालिका के आधार पर एक साप्ताहिक बाजार और एक शॉपिंग कॉम्प्लेक्स की तुलना करते हुए उनका अंतर स्पष्ट कीजिए।

बाजार	बेचे जाने वाले सामान का प्रकार	माल की कीमतें	विक्रेताओं	खरीदारों
साप्ताहिक बाजार				
शॉपिंग कॉम्प्लेक्स				

उत्तर:

बाजार	बेचे जाने वाले सामान का प्रकार	माल की कीमतें	विक्रेताओं	खरीदारों
साप्ताहिक बाजार	सब्जियाँ, किराने का सामान, कपड़े का सामान, बर्तन	सस्ती दरें	अनफिक्स्ड दुकानें	आस-पास के लोग
शॉपिंग कॉम्प्लेक्स	ब्रांडेड और गैर-ब्रांडेड	महंगी दरें	फिक्स्ड दुकानें	अमीर लोग

3. स्पष्ट कीजिए कि बाजारों की श्रृंखला कैसे बनती है? इससे किन उद्देश्यों की पूर्ति होती है?

उत्तर: बाजारों की एक श्रृंखला थोक बाजारों से शुरू होकर खुदरा दुकान मालिकों तक बनाई जाती है जो सीधे उपभोक्ताओं को बेचते हैं। थोक बाजारों और खुदरा विक्रेताओं के बीच मध्यम और बड़े व्यापारी हैं। उदाहरण के लिए, एक फेरीवाला या खुदरा विक्रेता शहर के थोक व्यापारी से प्लास्टिक की वस्तुएं खरीदता है। शहर का थोक व्यापारी, बदले में, शहर के एक बड़े थोक व्यापारी से खरीदता है। शहर का थोक व्यापारी फैक्ट्री से सीधे बड़ी मात्रा में प्लास्टिक का सामान खरीदता है और उन्हें अपने गोदाम में स्टोर करता है। इस प्रकार, बाजार की एक श्रृंखला बनती है। बाजार की एक श्रृंखला उत्पादक और उपभोक्ताओं के उद्देश्य को पूरा करती है। क्योंकि न तो कोई उत्पादक किसी व्यक्तिगत उपभोक्ता को कम मात्रा में माल बेच सकता है और न ही कोई व्यक्तिगत उपभोक्ता उत्पादकों से बड़ी मात्रा में माल खरीद सकता है। इसलिए, थोक व्यापारियों, खुदरा विक्रेताओं आदि को उत्पादकों और उपभोक्ताओं को जोड़ने की आवश्यकता है।

प्रश्न 4: सब लोगों को बाजार में किसी भी दुकान पर जाने का समान अधिकार है। क्या आपके विचार से महँगे उत्पादों कि दुकानों के बारे में बात सत्य है? उदाहरण देकर स्पष्ट कीजिए।

उत्तर: सभी व्यक्तियों को बाजार में अपनी पसंद की किसी भी दुकान पर जाने का समान अधिकार है। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि दुकान महंगी है या सस्ती वस्तुओं को बेचने वाली एक साधारण दुकान। हम किसी भी दुकान पर जाने और विभिन्न उत्पादों को देखने और कीमत हमारी जेब के अनुरूप होने पर खरीदने के लिए स्वतंत्र हैं। हम इस बिंदु को एक उदाहरण के माध्यम से समझा सकते हैं। कविता और सुजाता अंजल मॉल गईं। वे एक दुकान में घुस गए जो ब्रांडेड रेडीमेड कपड़े बेच रही थी। उन्होंने कुछ कपड़े देखे और फिर मूल्य टैग को देखा। उनमें से कोई भी 2000 से कम नहीं था, साप्ताहिक बाजार मूल्य का लगभग पांच गुना। कीमत उनकी जेब के अनुरूप नहीं थी। इसलिए वे दूसरी दुकान पर चले गए।

प्रश्न 5: बाजार में गए बिना भी खरीदना और बेचना हो सकता है। उदाहरण देकर इस कथन कि व्याख्या कीजिए।

उत्तर: 'बाजार में जाए बिना खरीदना और बेचना हो सकता है। कोई भी फोन या इंटरनेट के माध्यम से कई तरह की चीजों के लिए ऑर्डर दे सकता है और सामान घर या जहाँ जरूरत होती है वहाँ पहुंचाया जाता है। क्लीनिक और नर्सिंग होम में हम आजकल देखते हैं, बिक्री प्रतिनिधि डॉक्टरों की प्रतीक्षा कर रहे हैं या विभिन्न वस्तुओं या दवाओं के लिए दुकानों पर ऑर्डर ले रहे हैं। इस प्रकार खरीद और बिक्री अलग-अलग तरीकों से होती है।