

अध्याय - 10 | आंतरिक व्यापार

QUIZ-01

1. व्यापार का मुख्य उद्देश्य क्या होता है?

- A. निर्यात को बढ़ावा देना
- B. लाभ कमाना
- C. रोजगार प्रदान करना
- D. मुद्रास्फीति को कम करना (B)

व्याख्या: व्यापार का उद्देश्य वस्तुओं और सेवाओं की खरीद-बिक्री के माध्यम से लाभ कमाना होता है।

2. निम्नलिखित में से कौन-सी सेवा थोक विक्रेताओं द्वारा निर्माताओं को प्रदान नहीं की जाती है?

- A. बड़े पैमाने पर उत्पादन में सहायता
- B. अंतिम उपभोक्ताओं को सीधे बेचना
- C. व्यापारिक जोखिम उठाना
- D. बाजार जानकारी प्रदान करना (B)

व्याख्या: थोक विक्रेता सीधे उपभोक्ताओं को नहीं बेचते, वे खुदरा विक्रेताओं या औद्योगिक उपयोगकर्ताओं को बेचते हैं।

3. थोक व्यापार और खुदरा व्यापार के बीच मुख्य अंतर क्या है?

- A. पैकेजिंग का उपयोग
- B. बेची जाने वाली वस्तुओं की मात्रा
- C. भौगोलिक स्थान
- D. वस्तुओं का प्रकार (B)

व्याख्या: थोक व्यापार में बड़ी मात्रा में वस्तुओं की खरीद-बिक्री होती है, जबकि खुदरा व्यापार में उपभोक्ताओं को छोटी मात्रा में वस्तुएं बेची जाती हैं।

4. वह कौन-सा खुदरा विक्रेता है जो वस्तुओं के साथ एक स्थान से दूसरे स्थान पर घूमता है?

- A. विशेष दुकान
- B. विभागीय स्टोर
- C. घुमंतू विक्रेता
- D. सहकारी दुकान (C)

व्याख्या: घुमंतू विक्रेता का स्थायी व्यापार स्थान नहीं होता और वह विभिन्न स्थानों पर जाकर वस्तुएं बेचता है।

5. वह कौन-सी दुकान है जो एक ही छत के नीचे सभी वस्तुएं विभागों में विभाजित कर बेचती है?

- A. चैन स्टोर
- B. विभागीय स्टोर
- C. सुपर मार्केट
- D. जनरल स्टोर (B)

व्याख्या: विभागीय स्टोर में विभिन्न प्रकार की वस्तुएं अलग-अलग विभागों में एक ही छत के नीचे उपलब्ध होती हैं।

6. चैन स्टोर या मल्टीपल शॉप की मुख्य विशेषता क्या है?

- A. यह उधारी और होम डिलीवरी जैसी सेवाएं प्रदान करते हैं
- B. यह केवल ग्रामीण क्षेत्रों में संचालित होते हैं
- C. समान उत्पाद और मूल्य निर्धारण बनाए रखते हैं
- D. सहकारी समितियों द्वारा संचालित होते हैं (C)

व्याख्या: चैन स्टोर सभी शाखाओं में एक समान उत्पाद, प्रदर्शन और मूल्य नीति अपनाते हैं।

7. वह कौन-सा खुदरा तरीका है जिसमें लिखित संचार के माध्यम से व्यापार होता है और कोई व्यक्तिगत संपर्क नहीं होता?

- A. विभागीय स्टोर
- B. घुमंतू विक्रेता
- C. मेल ऑर्डर हाउस
- D. सुपर मार्केट (C)

व्याख्या: मेल ऑर्डर हाउस डाक के माध्यम से विज्ञापन, कैटलॉग आदि भेजकर ग्राहकों से ऑर्डर प्राप्त करते हैं।

8. सुपर मार्केट की एक प्रमुख सीमा क्या है?

- A. अधिक उधारी बिक्री
- B. सीमित विविधता
- C. व्यक्तिगत ध्यान की कमी
- D. सीमित उत्पाद श्रेणी (C)

व्याख्या: सुपर मार्केट में स्व-सेवा प्रणाली होती है, जिससे ग्राहकों को व्यक्तिगत ध्यान नहीं मिल पाता।

9. जीएसटी काउंसिल का कार्य क्या है?

- A. उपभोक्ता वस्तुएं बेचना
- B. डाक सेवाओं की निगरानी
- C. जीएसटी से संबंधित नियम और दरों पर सिफारिशें करना
- D. विभागीय स्टोर्स का नियमन (C)

व्याख्या: जीएसटी काउंसिल जीएसटी से संबंधित दरों, नियमों आदि पर सिफारिशें करती है।

10. निम्न में से कौन-सा संगठन भारत का प्रमुख वाणिज्य मंडल नहीं है?

- A. फिक्की (FICCI)
- B. डब्ल्यूएचओ (WHO)
- C. एसोचैम (ASSOCHAM)
- D. सीआईआई (CII) (B)

व्याख्या: WHO एक वैश्विक स्वास्थ्य संगठन है, न कि भारत का व्यापार एवं उद्योग चैंबर।