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. चेन 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. **चेन 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: चेन 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।

मिशन ज्ञान पढ़ें जब चाहें, जहाँ चाहें, जैसे चाहें! 100% FREE! Video COURSES | QUIZ | PDF | TEST SERIES