

ENGLISH SECTION (Hindi terms in brackets)

Understanding Markets

Class 7 Social Science • Chapter 12 • Detailed Notes + NCERT Exercise Answers + Board

Questions (2026-27)

Chapter Review (Detailed)**1. What is a market? (बाज़ार क्या है?)**

These Class 7 Social Science Chapter 12 notes on **Understanding Markets** begin with Adam Smith's idea: **prosperity emanates from the market that develops when people need goods and services they cannot create themselves**. A market is **a place where people buy and sell goods** – also called **bazaar, haat (Hindi), mārukatté (Kannada)**. It can be **physical or online**. Through markets, **goods and services become available to individuals, households and businesses**; people have long relied on them to fulfil **needs** (things required to survive – **food, water, clothing, shelter**) and **wants** (things desired but not essential for survival). Markets also **connect people, traditions and ideas**. The goods in markets come from **primary, secondary and tertiary** economic activities studied in Grade 6.

Big Questions of the chapter

1) What are markets and how do they function? 2) What is the role of markets in people's lives? 3) What role does the government play? 4) How can consumers assess the quality of goods and services?

The Glorious Hampi Bazaar (Karnataka): one of the prosperous markets of the **Vijayanagara Empire**, a centre of flourishing trade, located **opposite the Virupaksha temple**. Portuguese traveller **Domingos Paes** called Hampi **"the best-provided city in the world"** for its variety of products – **grains, seeds, milk, oil, silk, animals like cows, rabbits, horses, and birds like quails and partridges**. **Fernao Nuniz** described craftsmen working in the streets, **golden jewels, rubies, diamonds, pearls, precious stones, cotton cloth, grass and straw in infinite abundance**, and wondered how such a **barren country** had an abundance of everything.

2. Price, demand and supply (कीमत, माँग और पूर्ति)

Every market has a **buyer and a seller**, who must agree on a **price** – **the amount at which a buyer is willing to buy and a seller is willing to sell** particular goods or services. They often **negotiate and bargain** to reach an acceptable price. **Guava example:** the seller wants **₹80/kg**.

(1) Price very high (₹80): buyers find it too much and ask for a lower price; the seller refuses if

not profitable – no sale. (2) **Price very low (₹20)**: buyers happily buy but the seller makes a **loss/low profit**. (3) **Price just right (₹40)**: not too high for the buyer, not too low for the seller – the transaction happens. Learning from this, the seller estimates **how much quantity is needed by buyers** and offers that quantity in future. **Over time, the amount offered by sellers (supply) and the amount required by buyers (demand) determine a price that is just right.**

Demand and supply

Demand – quantity of a product or service consumers are **willing and able to purchase** at a particular price at a given time. **Supply** – quantity sellers are **willing and able to sell** at a particular price at a given time. Examples: vegetables are **cheaper late at night** at the weekly market (sellers want to sell the unsold stock before it spoils); woollen clothes get **heavy discounts at the end of winter** (demand falls, stock must be cleared).

3. Types of markets (बाज़ार के प्रकार)

- **Physical market** – buyers meet sellers physically: **weekly markets, haats, carts, local shops, street food stalls, malls**; the most common. **Online market** – buyers and sellers need not meet; they use **shopping apps/websites**, can transact from far away, get **doorstep delivery** of books, clothes, furniture, groceries, TVs, phones, laptops; manufacturers buy components online; services like **online classes** and online payments. Services like **tailoring** need in-person contact.
- **Share/stock market** – a market that does not deal in goods and services in the usual way (to be studied later).
- **Domestic market** – buying and selling **within the geographical boundaries of the country** (e.g. paper bought from mills across India to print this book). **International market** – outside a nation's boundary: sellers **export** (sell goods/services produced in one country to a buyer in another), buyers **import** (buy from other countries and bring them into one's own country).

India's trade (Fig. 12.10): exports – North America: outsourced services like software; South America: chemical products; Africa: pharmaceuticals; Europe: engineering goods like machinery in food processing, boilers; West Asia: refined petroleum products. **Imports** – North America: aircraft and components; South America: mineral ores like copper; Africa: diamonds; Europe: electrical equipment; West Asia: crude petroleum, fertilizers; South East Asia: vegetable oils. India was the **world's largest importer of vegetable oils** (palm, sunflower, soybean) in **2024**; most **palm oil** came from **Malaysia, Indonesia and Thailand**.

4. Wholesale and retail: the chain of supply (थोक, खुदरा और आपूर्ति शृंखला)

Several participants help markets work smoothly: **producer/manufacturer → wholesaler → (distributor) → retailer → consumer**. **Wholesalers** buy goods in **large quantities** from producers or manufacturers – e.g. grains, vegetables and fruits directly from farms – and store them in large warehouses called **godowns**; for **perishables** warehouses may have **cold storage** (specialised warehouses kept at specific low temperatures). Goods then reach markets called **mandis**. Wholesale markets also exist for **chemicals, electronic items, components, construction materials, automotive parts** – e.g. **Khari Baoli spice market, Old Delhi** (spices and dry fruits), **flower market, Bengaluru, Johari Bazaar, Jaipur** (gems and jewellery). **Retailers** – shopkeepers near households – sell in **smaller quantities** to **final consumers**, for **consumption, not resale**; retail also covers services like **salons, movie theatres, restaurants**. **Distributors** (individuals/businesses who supply goods from manufacturers and wholesalers to retailers) bridge the gap where distance and terrain make it hard for wholesalers to reach many retailers (remember the middlemen for milk in the **AMUL** story, Grade 6).

Online markets: manufacturers send **bulk quantities to the warehouse** of the business selling through apps; consumers buy from the app/website; the business – called an **aggregator** (website/app that organises and combines offers from multiple sellers and sells them to consumers at one place) – **packs and delivers**.

Surat textile market, Gujarat (Asia's oldest textile market; a textile hub): thousands of factories make **cotton and synthetic textiles**. **Raw cotton** arrives through **cotton mandis** from **Maharashtra and other parts of Gujarat**; it becomes fabric/garments through stages – **weaving on power looms, dyeing in processing units** – and moves between stages through **markets for woven fabric, dyed fabric and finished products (sarees, ready-made garments)**. Finished goods are traded in the **wholesale market**; wholesalers distribute to **small shopkeepers and big retail stores across the country and internationally, and assess how much retailers need**, helping manufacturers **maintain stock** and ensuring **uninterrupted supply**. Surat also has the **world's largest diamond industry** – about **1.5 million artisans** cutting and polishing; trade flourished from the **16th century**; its **west-coast location** led to **ports and road networks**; **skilled artisan communities** passed skills across generations.

5. Role of markets in people's lives (लोगों के जीवन में बाज़ार की भूमिका)

Markets **facilitate transactions between producers and consumers** and help individuals, households and businesses **access goods and services they cannot produce themselves**. Without markets farmers could not sell rice, wheat, dal, vegetables, fruit and Surat's cloth producers could not get cotton. **Aakriti** the oil painter finds it hard to get buyers because there

are **fewer local buyers and sellers for artwork** – a product with no ready market. **Benefit to society:** when many consumers ask for **energy-saving refrigerators**, the signal travels back through retailers, wholesalers to producers, who **produce energy-efficient refrigerators**. **Non-economic role:** relationships develop **across generations** – trusted **tailor, jeweller, doctor**; families keep **monthly accounts with the local grocer**. **Ima Keithal (Mother's Market), Imphal, Manipur:** about **3000 women own and run all the shops** – vegetables, clothes including traditional Manipuri attire, handloom and handicrafts; it gives **employment and income** to thousands of families and is a **melting pot of cultures**. **South India tradition:** sellers of **haldi and kumkum** give a small quantity **free** to the buyer as a mark of **auspiciousness and good wishes**.

6. Government's role in the market (बाज़ार में सरकार की भूमिका)

Markets work through **demand (buyers) and supply (sellers)**, but sometimes this does not work well, so the government **monitors the interaction and ensures fair price determination**.

- **Controlling prices to protect buyers and sellers:** sets a **maximum price** for some goods (e.g. **lifesaving drugs**); sets a **minimum price** for essential agricultural products like **wheat, paddy, maize** so farmers do not incur losses; sets **minimum wages**. Limits must be careful: too low → producers lose motivation; too high → consumers are disadvantaged.
- **Ensuring quality and safety standards:** manufacturers must follow standards; e.g. government sets **approval procedures for medicines** and does **sample testing**.
- **Mitigating external effects of markets:** e.g. factories may **pollute**; **single-use plastics** pollute and risk health – government brings **strict regulations**; monitors **weights and measures** of packaged goods (net quantity).
- **Providing public goods:** goods/services accessible to all members of society whose present use does not reduce future availability – **parks, roads, policing** – producers don't expect profit, so the government provides them (and welfare provisions citizens have a right to).

Kautilya's Arthaśāstra shows rulers protected consumers long ago: traders of **ghee** must give buyers **1/50 part more – mānasrāva** – to compensate for **ghee sticking to the measuring can**. But **too many rules can make it difficult for markets to function properly**. **Onion example:** if onion supply falls in some seasons, price **rises**; if suppliers don't bring enough, the government may need to step in (e.g. by ensuring supply).

7. How consumers assess quality (उपभोक्ता गुणवत्ता कैसे परखें)

Consumers assess **price, size, strength, colour** (like choosing marbles with ₹150). On a **1 kg gram flour (besan) packet** look for: **net quantity, date of manufacture, batch number, best-before date, MRP, name and address of the manufacturer, nutrition facts panel, FSSAI mark**

and licence number, ingredients list, allergen declaration. Certification marks from government agencies confirm the minimum quality standards:

- **FSSAI** – Food Safety & Standards Authority of India: food tested by government and safe to consume.
- **ISI mark** – issued by the **Bureau of Indian Standards (BIS)**; on electrical appliances, construction materials, automotive tyres, paper etc.; ensures quality and safe use.
- **AGMARK** (Ag = agriculture) – for **vegetables, fruits, cereals, pulses, spices, honey** etc.
- **BEE Star rating – Bureau of Energy Efficiency**; on TVs, laptops, air conditioners; **more stars = less electricity** → lower bill and good for the environment.

Purchase decisions are also influenced by **reputation built through word of mouth**, and, for online shopping, by **online reviews and feedback** from other consumers.

Important Terms (Glossary)

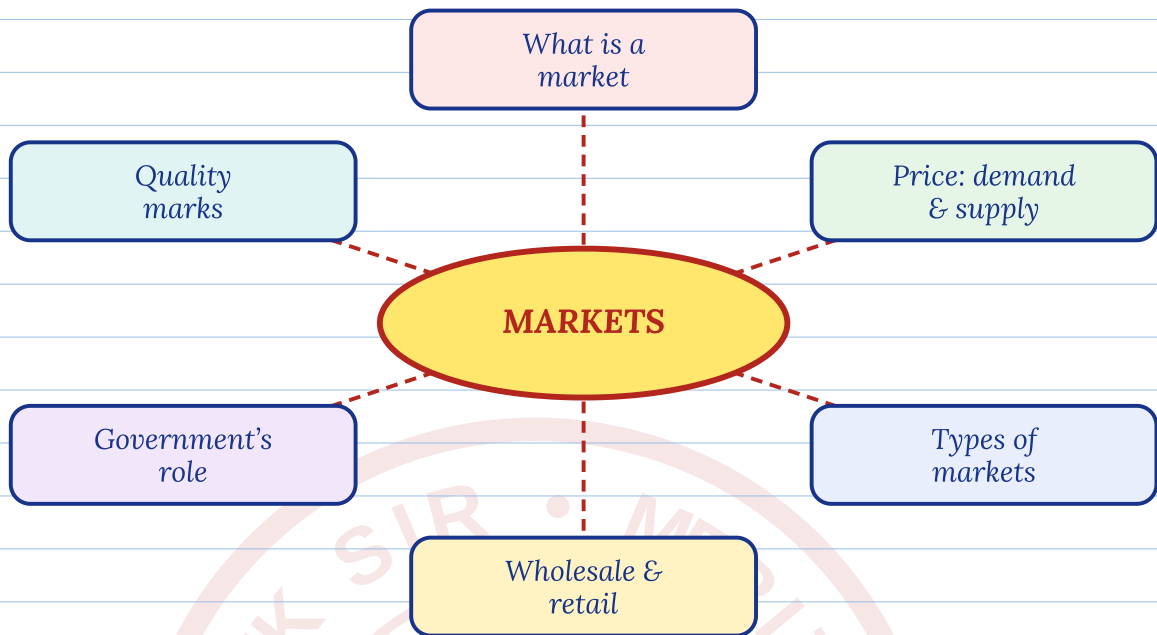
Term	Meaning
Market	Place (physical/online) where people buy and sell goods and services.
Need	Something required to survive – food, water, clothing, shelter.
Want	Something desired but not essential for survival.
Trade	Buying and selling or exchange of goods/services.
Price	Amount at which buyer buys and seller sells.
Demand	Quantity consumers are willing and able to buy at a price.
Supply	Quantity sellers are willing and able to sell at a price.
Domestic market	Buying/selling within a country's boundaries.
International market	Trade across countries' borders.
Export	Selling goods/services produced in one country to another.
Import	Buying goods/services from other countries.
Manufacturer	Person/company that makes goods for sale.
Inputs for production	Materials/resources used to produce goods and services.
Wholesaler	Buys in large quantities from producers and supplies retailers.
Retailer	Sells small quantities to final consumers.

Distributor	Supplies goods from manufacturers/wholesalers to retailers.
Aggregator	App/website combining offers of many sellers in one place.
Godown / mandī	Large warehouse / wholesale produce market.
Cold storage	Warehouse kept at low temperature for perishables.
Public goods	Accessible to all; present use doesn't reduce future availability.
Mānasrāva	Extra 1/50 of ghee given to buyers (Arthaśhāstra).
FSSAI	Food Safety & Standards Authority of India mark.
ISI mark (BIS)	Quality mark by the Bureau of Indian Standards.
AGMARK	Certification mark for agricultural products.
BEE Star rating	Energy-efficiency stars; more stars = less electricity.

Quick Revision Points

- Market = place to buy/sell (bazaar, haat, mārūkattē); physical or online.
- Need (food, water, clothing, shelter) vs want (not essential).
- Hampi Bazaar (Vijayanagara, opposite Virupaksha temple): Paes – 'best-provided city'; Nuniz described abundance.
- Price is fixed through bargaining and by demand + supply (guava ₹80 / ₹20 / ₹40).
- Types: physical, online; domestic, international (export/import); wholesale, retail.
- Chain: producer → wholesaler → distributor → retailer → consumer; online: manufacturer → aggregator → consumer.
- Surat: textile hub and world's largest diamond industry (~1.5 million artisans).
- Ima Keithal, Imphal – ~3000 women run the market.
- Government: price control (max/min), quality & safety, external effects, public goods.
- Marks: FSSAI (food), ISI/BIS (appliances etc.), AGMARK (agri), BEE star (energy).
- Also check: net quantity, MRP, manufacture/best-before dates, ingredients, reviews and word of mouth.

Diagrams, Tables & Flowcharts



Concept map of Chapter 12

Guava price: three scenarios



How a fair price is found

Table 1: Types of markets

Type	Meaning	Example
Physical	Buyers and sellers meet in person	Haat, mall, local shop
Online	Meet virtually, any time, delivery at home	Shopping apps, online classes
Domestic	Within country's boundaries	Paper from Indian mills
International	Across borders – export/import	Crude oil, software, diamonds
Wholesale	Bulk quantities for resale	Khari Baoli, mandi
Retail	Small quantities to final consumers	Grocery, salon, restaurant

The chain of supply (physical market)

Goods flow →

Demand signals flow back ←

Producer to consumer

The chain of supply (online market)

Role of the aggregator

Table 2: Wholesaler vs retailer

Point	Wholesaler	Retailer
Quantity	Large	Small
Buys from	Producer/manufacturer (farms, factories)	Wholesaler/distributor
Sells to	Retailers, shops, stores	Final consumers
Purpose	For resale	For consumption
Stores goods	Godowns, cold storage	Shops, stores, malls

Table 3: India's exports and imports (Fig. 12.10)

Region	India exports	India imports
North America	Outsourced services like software	Aircraft and components
South America	Chemical products	Mineral ores like copper
Africa	Pharmaceuticals	Diamonds
Europe	Engineering goods (machinery, boilers)	Electrical equipment

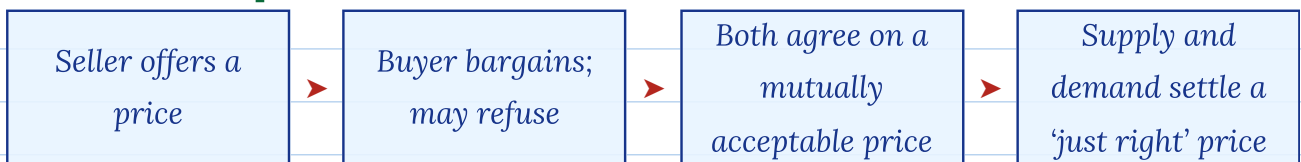
West Asia	Refined petroleum products	Crude petroleum, fertilizers
South East Asia	—	Vegetable oils

Table 4: Role of government in markets

Role	What it does	Example
Price control	Maximum / minimum prices, minimum wages	Lifesaving drugs; wheat, paddy, maize
Quality and safety	Standards, approvals, sample testing	Medicines
External effects	Regulate pollution; check weights and measures	Single-use plastics; net quantity
Public goods	Provides what producers won't for profit	Parks, roads, policing

Table 5: Quality certification marks

Mark	Issued by / meaning	Found on
FSSAI	Food Safety & Standards Authority of India	Food packets, cartons
ISI mark	Bureau of Indian Standards (BIS)	Electrical appliances, construction material, tyres, paper
AGMARK	Agriculture quality mark	Vegetables, fruits, cereals, pulses, spices, honey
BEE Star	Bureau of Energy Efficiency; more stars = less energy	TVs, laptops, air conditioners

Flowchart: how price is decided**Flowchart: consumers' choice influences producers**

NCERT Exercise: Questions & Answers

Q1. What are the main features of a market? Recall a recent market visit.

Ans. Main features: (1) a buyer and a seller; (2) goods or services to exchange; (3) agreement on a price, often reached by negotiation or bargaining; (4) a transaction completed when both agree; (5) may be physical or online; (6) price reflects demand and supply. Model recall: 'In my local vegetable market I saw many sellers, different vegetables, prices on boards, buyers bargaining, and final payment in cash or UPI.' (Write your own visit.)

Q2. Discuss the relevance of the epigraph (Adam Smith) to the chapter.

Ans. Smith says prosperity comes from the market that develops when people need goods and services they cannot make themselves. In the chapter, farmers, weavers, wholesalers, retailers and consumers depend on each other through markets: Hampi's prosperity came from varied trade, Surat's cloth makers need cotton from mandis, and consumers access goods they cannot produce. Markets therefore create exchange, employment, income and prosperity.

Q3. Guava seller makes a profit and wants more guavas. What is the farmer likely to do? Will he think about next season's demand?

Ans. Seeing the seller ask for more guavas at a good price, the farmer is likely to grow and supply more guavas, maybe expand the orchard or plant more trees. Yes, he will think about next season's demand – he will estimate how much buyers want so he does not produce too much (which could lower prices) or too little (losing earnings). So supply responds to demand.

Q4. Match the markets with their characteristics.

Ans. 1 Physical market → Requires physical presence of buyers and seller. 2 Online market → Buyers and sellers meet virtually and can transact at any time. 3 Domestic market → Lies within the boundaries of a nation. 4 International market → Goods and services flow outside the nation's boundaries. 5 Wholesale market → Deals in bulk quantities. 6 Retail market → Serves the final consumers with goods and services.

Q5. Products whose prices are high despite fewer buyers? Reasons?

Ans. Examples: diamonds and gold jewellery, rare paintings and antiques, luxury cars, branded designer goods, specialised medicines or machines. Reasons: supply is very limited or rare; high cost of making; skilled craftsmanship; brand value and reputation; and the few buyers who want them are willing and able to pay a high price. (Model answer.)

Q6. Why did the family buy beans at ₹40/kg from the super bazaar after refusing ₹30/kg?

Factors other than price?

Ans. Reasons: the super bazaar offered neatly packed, clean, uniform-quality beans with a fixed price, no bargaining, comfort (shade, air-conditioning), variety and trust in quality; the cart seller refused ₹25 because it would make him a loss, and the lady may have felt the price was unfair. Non-price factors: quality and freshness, packaging and hygiene, convenience, comfort and time, trust and reputation, relationship with the seller, availability of other items under one roof, and payment options (card/UPI).

Q7. Why do tomato farmers throw away their produce? Role of wholesalers? Ways to avoid waste and loss?

Ans. With a bumper harvest supply is much higher than demand, so the price falls so low that it does not cover the cost of harvesting and transport; tomatoes are perishable and cannot be kept long, so farmers throw them away. Wholesalers can buy in bulk at a fair price, store in cold storage, and send them to other markets/regions or abroad. Other ways: food processing (puree, ketchup, sauce, dried tomatoes), better storage and transport, government minimum price/procurement, farmers' planning of crops to match demand, and linking farmers directly to many markets (including online). (Model answer.)

Q8. School carnival/fair – how do students sell and negotiate?

Ans. Activity – discuss. Model: students set up stalls (food, games, handmade crafts), decide prices after estimating costs, display price boards, advertise, bargain politely when buyers ask for a discount, sell more at a lower price late in the day to clear stock, and count earnings; it shows demand, supply and price in action.

Q9. Check 5 products for certification logos. Why might some have no logo?

Ans. Activity. Model: biscuits – FSSAI; electric iron – ISI; honey/pulses – AGMARK; AC/fridge – BEE star. Some products have no logo because certification is not required for every product (e.g. non-food, handmade or local goods), the product may not be a category that carries that mark, the seller may be small/unregistered, or the product may be unsafe/non-standard – so look carefully. (Check real products at home.)

Q10. Design a label for a soap bar – what should be on it?

Ans. Product name and brand; net weight/quantity; MRP (price incl. taxes); date of manufacture and best-before/expiry; batch number; ingredients list and any allergen/skin warning; name and address of manufacturer; quality marks as applicable (e.g. ISI); directions for use and storage; customer-care contact; barcode. Add attractive design and an eco-friendly note. (Students draw their own label.)

Board-Pattern Questions – 1 Mark**1. What is a market? (1)**

Ans. A place, physical or online, where people buy and sell goods and services.

2. Give the local names of a market. (1)

Ans. Bazaar, haat (Hindi), mārukatté (Kannada).

3. Differentiate need and want in one line. (1)

Ans. A need is required to survive; a want is desired but not essential.

4. Which traveller called Hampi 'the best-provided city in the world'? (1)

Ans. Domingos Paes.

5. What is price? (1)

Ans. The amount at which a buyer is willing to buy and a seller is willing to sell.

6. Define export. (1)

Ans. Selling goods/services produced in one country to a buyer in another country.

7. What is an aggregator? (1)

Ans. A website or app that combines offers from multiple sellers and sells them to consumers in one place.

8. What are godowns? (1)

Ans. Large warehouses where wholesalers store goods.

9. Which Indian city is known as a textile hub in Gujarat? (1)

Ans. Surat.

10. Who runs Ima Keithal in Imphal? (1)

Ans. About 3000 women.

11. What does FSSAI stand for? (1)

Ans. Food Safety & Standards Authority of India.

12. What does a higher BEE star rating mean? (1)

Ans. The appliance uses less electricity.

Board-Pattern Questions – 3 Marks**1. Explain how the price of guavas gets fixed using the three scenarios. (3)**

Ans. Very high price (₹80): buyers refuse; very low (₹20): seller loses; just right (₹40): both agree and the sale happens. Over time supply and demand give a just-right price.

2. Differentiate between domestic and international markets. (3)

Ans. Domestic: within a country's boundaries (e.g. paper from Indian mills). International: across borders – exports and imports, e.g. India exports software and imports crude oil.

3. Write the roles of wholesalers and retailers. (3)

Ans. Wholesalers buy in bulk from producers, store in godowns/cold storage and supply retailers. Retailers sell small quantities to final consumers for consumption.

4. How do markets benefit society beyond economic activity? (3)

Ans. Lasting relationships (tailor, jeweller, doctor, grocer accounts); consumer demand pushes producers to make better goods (energy-efficient fridges); Ima Keithal gives employment and is a melting pot of cultures; traditions like free haldi-kumkum.

5. How does the government control prices? (3)

Ans. Maximum price for essential items like lifesaving drugs; minimum price for wheat, paddy, maize so farmers don't lose; minimum wages. Limits must be careful – too low discourages producers, too high hurts consumers.

6. Name three certification marks and what they cover. (3)

Ans. FSSAI – food safety; ISI (BIS) – electrical appliances, construction material, tyres etc.; AGMARK – agricultural products; BEE star – energy efficiency of appliances.

Board-Pattern Questions – 5 Marks**1. Describe the chain of supply in physical and online markets with examples. (5)**

Ans. Physical: producer/manufacturer → wholesaler (buys in bulk, stores in godowns or cold storage, sells in mandis and wholesale markets like Khari Baoli) → distributor (reaches many distant retailers) → retailer (shops, malls) → consumer. Example – Surat textiles: raw cotton from cotton mandis → weaving on power looms → dyeing → finished sarees/garments → wholesale market → retailers across India and abroad. Online: manufacturers send bulk goods to the aggregator's warehouse; consumers buy via app/website; the aggregator packs and delivers to the buyer.

2. Explain the role of the government in markets. (5)

Ans. Markets work through demand and supply, but the government steps in where this fails: it controls prices (maximum for drugs, minimum for wheat/paddy/maize and minimum wages); ensures quality and safety (medicine approvals and sample testing); mitigates external effects (regulating pollution like single-use plastics, checking weights and measures); and provides public goods (parks, roads, policing). Kautilya's mānasrāva for ghee shows consumer protection is old. Yet too many rules can hinder markets, so interventions must be careful.

3. How can consumers assess the quality of products? (5)

Ans. By reading the label – net quantity, date of manufacture, batch number, best-before date, MRP, manufacturer's name and address, nutrition facts, ingredients and allergen declaration; by looking for certification marks – FSSAI (food), ISI by BIS (appliances, construction material, tyres, paper), AGMARK (agricultural products), BEE star (more stars = less electricity); by reputation through word of mouth; and by online reviews and feedback. Government certification confirms minimum quality standards.

4. Describe the Surat textile market and why Surat became a trading hub. (5)

Ans. Surat, Gujarat, is Asia's oldest textile market with thousands of factories making cotton and synthetic textiles. Raw cotton comes through cotton mandis from Maharashtra and other parts of Gujarat; weaving on power looms and dyeing in processing units make fabric and garments, moving through separate markets at each stage. Wholesalers distribute finished goods to retailers across India and abroad, assess retailers' needs and keep supply uninterrupted. Surat also has the world's largest diamond industry with about 1.5 million artisans. Trade flourished from the 16th century; its west-coast location brought ports and road networks, and skilled artisan communities passed skills across generations.

हिन्दी भाग (Hindi Section)

बाज़ार को समझना

कक्षा 7 सामाजिक विज्ञान • अध्याय 12 • विस्तृत नोट्स + NCERT अभ्यास के उत्तर + बोर्ड प्रश्न (2026-27)

अध्याय की समीक्षा (विस्तृत)

1. बाज़ार क्या है?

कक्षा 7 सामाजिक विज्ञान के अध्याय 12 बाज़ार को समझना के इन नोट्स की शुरुआत एडम स्मिथ के विचार से होती है: समृद्धि उस बाज़ार से उपजती है जो तब विकसित होता है जब लोगों को वे वस्तुएँ-सेवाएँ चाहिए जो वे स्वयं नहीं बना सकते। बाज़ार वह स्थान है जहाँ लोग वस्तुएँ खरीदते-बेचते हैं – इसे बाज़ार, हाट (हिंदी), मारुकेट (कन्नड़) भी कहते हैं। यह भौतिक या ऑनलाइन हो सकता है। बाज़ार से व्यक्तियों, परिवारों और व्यवसायों को वस्तुएँ-सेवाएँ मिलती हैं; लोग लंबे समय से अपनी आवश्यकताओं (जीवित रहने हेतु ज़रूरी – भोजन, पानी, वस्त्र, आवास) और इच्छाओं (चाही पर जीवन के लिए अनिवार्य नहीं) हेतु बाज़ार पर निर्भर हैं। बाज़ार लोगों, परंपराओं और विचारों को जोड़ते भी हैं। बाज़ार की वस्तुएँ कक्षा 6 में पढ़ी प्राथमिक, द्वितीयक और तृतीयक आर्थिक गतिविधियों से आती हैं।

अध्याय के बड़े प्रश्न

1) बाज़ार क्या हैं और कैसे काम करते हैं? 2) लोगों के जीवन में बाज़ार की भूमिका? 3) सरकार की भूमिका? 4) उपभोक्ता वस्तुओं-सेवाओं की गुणवत्ता कैसे परखें?

शानदार हम्पी बाज़ार (कर्नाटक): विजयनगर साम्राज्य के समृद्ध बाज़ारों में से एक, फलते-फूलते व्यापार का केंद्र, विरूपाक्ष मंदिर के सामने स्थित। पुर्तगाली यात्री डोमिंगो पेस ने उत्पादों की विविधता – अनाज, बीज, दूध, तेल, रेशम, गाय-खरगोश-घोड़े जैसे पशु और बटेर-तीतर जैसे पक्षी – के कारण हम्पी को “विश्व का सबसे अच्छी तरह सुसज्जित नगर” कहा। फ़र्नाओ नुनिज़ ने सड़कों में काम करते कारीगरों, सोने के गहने, माणिक, हीरे, मोती, कीमती पत्थर, सूती कपड़ा, घास-भूसे की अपार प्रचुरता का वर्णन किया और आश्चर्य किया कि ऐसे बंजर देश में सब कुछ इतनी प्रचुरता में कैसे है।

2. कीमत, माँग और पूर्ति

हर बाज़ार में खरीदार और विक्रेता होते हैं जिन्हें कीमत पर सहमत होना पड़ता है – वह राशि जिस पर खरीदार खरीदने और विक्रेता बेचने को तैयार हो। प्रायः वे स्वीकार्य कीमत तक पहुँचने के लिए मोल-भाव करते हैं। अमरूद का उदाहरण: विक्रेता ₹80/किग्रा चाहता है। (1) कीमत बहुत ऊँची (₹80): खरीदार को ज़्यादा लगती है और वह कम कीमत माँगता है; लाभ न हो तो विक्रेता मना कर देता है – सौदा नहीं। (2) कीमत बहुत कम (₹20): खरीदार खुशी से खरीदते हैं पर विक्रेता को घाटा/कम लाभ। (3) कीमत बिल्कुल सही (₹40): खरीदार के लिए बहुत ऊँची नहीं, विक्रेता के

लिए बहुत कम नहीं – सौदा होता है। इससे सीखकर विक्रेता अनुमान लगाता है कि खरीदारों को कितनी मात्रा चाहिए और भविष्य में उतनी ही लाता है। समय के साथ विक्रेताओं की दी मात्रा (पूर्ति) और खरीदारों की माँगी मात्रा (माँग) मिलकर सही कीमत तय करती हैं।

माँग और पूर्ति

माँग – किसी निश्चित समय पर किसी कीमत पर उपभोक्ता जितनी मात्रा खरीदने को इच्छुक और सक्षम हों। **पूर्ति** – किसी निश्चित समय पर किसी कीमत पर विक्रेता जितनी मात्रा बेचने को इच्छुक और सक्षम हों। उदाहरण: साप्ताहिक बाज़ार में सब्ज़ियाँ देर रात सस्ती (बिना बिके माल के खराब होने से पहले बेचना); सर्दी के अंत में ऊनी कपड़ों पर भारी छूट (माँग घटती, स्टॉक निकालना)।

3. बाज़ार के प्रकार

- ▶ **भौतिक बाज़ार** – खरीदार-विक्रेता प्रत्यक्ष मिलते हैं: साप्ताहिक बाज़ार, हाट, ठेले, स्थानीय दुकानें, स्ट्रीट-फूड, मॉल; सबसे सामान्य। **ऑनलाइन बाज़ार** – खरीदार-विक्रेता को मिलना ज़रूरी नहीं; शॉपिंग ऐप/वेबसाइट से दूर से लेन-देन, किताबें, कपड़े, फ़र्नीचर, किराना, टीवी, फ़ोन, लैपटॉप की घर पहुँच सुविधा; निर्माता घटक ऑनलाइन खरीदते हैं; ऑनलाइन कक्षाएँ जैसी सेवाएँ व ऑनलाइन भुगतान। दर्ज़ी जैसी सेवाओं में प्रत्यक्ष संपर्क चाहिए।
- ▶ **शेयर/स्टॉक बाज़ार** – ऐसा बाज़ार जो सामान्य रूप से वस्तुओं-सेवाओं का लेन-देन नहीं करता (आगे पढ़ेंगे)।
- ▶ **घरेलू बाज़ार** – देश की भौगोलिक सीमाओं के भीतर खरीद-बिक्री (जैसे इस पुस्तक की छपाई हेतु देश भर की मिलों से कागज़)। **अंतरराष्ट्रीय बाज़ार** – देश की सीमा के बाहर: विक्रेता निर्यात करते (एक देश में बने माल/सेवा को दूसरे देश के खरीदार को बेचना), खरीदार आयात करते (अन्य देशों से खरीदकर अपने देश में लाना)।

भारत का व्यापार (चित्र 12.10): निर्यात – उत्तर अमेरिका: सॉफ़्टवेयर जैसी आउटसोर्स सेवाएँ; दक्षिण अमेरिका: रासायनिक उत्पाद; अफ़्रीका: दवाइयाँ; यूरोप: खाद्य-प्रसंस्करण मशीनरी, बॉयलर जैसे इंजीनियरिंग सामान; पश्चिम एशिया: परिष्कृत पेट्रोलियम उत्पाद। **आयात** – उत्तर अमेरिका: विमान व घटक; दक्षिण अमेरिका: ताँबे जैसे खनिज अयस्क; अफ़्रीका: हीरे; यूरोप: विद्युत उपकरण; पश्चिम एशिया: कच्चा तेल, उर्वरक; दक्षिण-पूर्व एशिया: वनस्पति तेल। 2024 में भारत वनस्पति तेलों (पाम, सूरजमुखी, सोयाबीन) का विश्व का सबसे बड़ा आयातक था; अधिकतर पाम तेल मलेशिया, इंडोनेशिया, थाईलैंड से आया।

4. थोक, खुदरा और आपूर्ति शृंखला

कई भागीदार बाज़ार को सुचारु रखते हैं: उत्पादक/निर्माता → थोक विक्रेता → (वितरक) → खुदरा विक्रेता → उपभोक्ता। थोक विक्रेता उत्पादकों या निर्माताओं से बड़ी मात्रा में माल खरीदते हैं – जैसे अनाज, सब्ज़ियाँ, फल सीधे खेतों से – और बड़े भंडारों गोदामों में रखते हैं; जल्दी खराब

होने वाली वस्तुओं के लिए शीत-भंडारण (विशेष कम तापमान वाले गोदाम) भी हो सकता है। फिर माल मंडियों में आता है। रसायन, इलेक्ट्रॉनिक वस्तुएँ, घटक, निर्माण सामग्री, ऑटो पुर्जों के भी थोक बाज़ार हैं – जैसे खारी बावली मसाला बाज़ार, पुरानी दिल्ली (मसाले-सूखे मेवे), फूल बाज़ार, बेंगलुरु, जौहरी बाज़ार, जयपुर (रत्न-आभूषण)। खुदरा विक्रेता – घरों के पास की दुकानें – छोटी मात्रा में अंतिम उपभोक्ताओं को बेचते हैं, उपभोग के लिए, पुनर्विक्रय के लिए नहीं; खुदरा में सैलून, सिनेमा, रेस्तराँ जैसी सेवाएँ भी हैं। वितरक (निर्माताओं-थोक विक्रेताओं से खुदरा विक्रेताओं तक माल पहुँचाने वाले व्यक्ति/व्यवसाय) उस दूरी को पाटते हैं जहाँ दूरी और भू-भाग से थोक विक्रेता को कई खुदरा विक्रेताओं तक पहुँचना कठिन हो (कक्षा 6 की अमूल कहानी के बिचौलिए याद करो)।

ऑनलाइन बाज़ार: निर्माता ऐप से बेचने वाले व्यवसाय के गोदाम में थोक माल भेजते हैं; उपभोक्ता ऐप/वेबसाइट से खरीदते हैं; वह व्यवसाय – एग्रीगेटर (ऐसी वेबसाइट/ऐप जो कई विक्रेताओं के प्रस्ताव एक जगह संगठित कर उपभोक्ताओं को बेचती है) – पैक करके पहुँचाता है।

सूरत वस्त्र बाज़ार, गुजरात (एशिया का सबसे पुराना वस्त्र बाज़ार; वस्त्र केंद्र): हज़ारों कारखाने सूती और कृत्रिम वस्त्र बनाते हैं। कच्चा कपास महाराष्ट्र और गुजरात के अन्य भागों से कपास मंडियों के रास्ते आता है; यह चरणों – पावरलूम पर बुनाई, प्रसंस्करण इकाइयों में रंगाई – से कपड़े/परिधान बनता है और चरणों के बीच बुने कपड़े, रंगे कपड़े और तैयार माल (साड़ी, रेडीमेड परिधान) के बाज़ारों से गुज़रता है। तैयार माल थोक बाज़ार में बिकता है; थोक विक्रेता देश-विदेश के छोटे दुकानदारों और बड़े खुदरा भंडारों तक वितरण करते और खुदरा विक्रेताओं की ज़रूरत का आकलन करते हैं, जिससे निर्माताओं का स्टॉक बना रहता और निर्बाध आपूर्ति सुनिश्चित होती है। सूरत में विश्व का सबसे बड़ा हीरा उद्योग भी है – लगभग 15 लाख कारीगर तराशने-पॉलिश में लगे; व्यापार 16वीं सदी से फला; पश्चिमी तट पर स्थिति से बंदरगाह व सड़क-जाल बने; कुशल कारीगर समुदायों ने कौशल पीढ़ी-दर-पीढ़ी आगे बढ़ाए।

5. लोगों के जीवन में बाज़ार की भूमिका

बाज़ार उत्पादकों और उपभोक्ताओं के बीच लेन-देन सुगम बनाते हैं और व्यक्तियों, परिवारों, व्यवसायों को वे वस्तुएँ-सेवाएँ दिलाते हैं जो वे स्वयं नहीं बना सकते। बाज़ार न हो तो किसान चावल, गेहूँ, दाल, सब्ज़ी-फल नहीं बेच पाएँगे और सूरत के कपड़ा उत्पादकों को कपास नहीं मिलेगा। तैलचित्रकार आकृति को खरीदार ढूँढना कठिन है क्योंकि कलाकृतियों के स्थानीय खरीदार-विक्रेता कम हैं – ऐसा उत्पाद जिसका तैयार बाज़ार नहीं। समाज को लाभ: जब कई उपभोक्ता कम बिजली वाले फ्रिज माँगते हैं तो संकेत खुदरा, थोक से होकर उत्पादकों तक पहुँचता है जो ऊर्जा-कुशल फ्रिज बनाते हैं। गैर-आर्थिक भूमिका: पीढ़ियों तक संबंध बनते हैं – भरोसेमंद दर्ज़ी, जौहरी, डॉक्टर; परिवार स्थानीय किराना दुकान में मासिक खाता रखते हैं। इमा कैथल (माँ का बाज़ार), इंफाल, मणिपुर: लगभग 3000 महिलाएँ सभी दुकानें चलाती और स्वामित्व रखती हैं – सब्ज़ियाँ, पारंपरिक मणिपुरी परिधान समेत कपड़े, हथकरघा-हस्तशिल्प; हज़ारों परिवारों को रोज़गार और

आय और संस्कृतियों का संगम। दक्षिण भारत की परंपरा: हल्दी-कुमकुम बेचने वाले शुभता और शुभकामना के रूप में थोड़ी मात्रा मुफ्त देते हैं।

6. बाज़ार में सरकार की भूमिका

बाज़ार माँग (खरीदार) और पूर्ति (विक्रेता) से चलते हैं, पर कभी यह ठीक नहीं चलता, इसलिए सरकार परस्पर क्रिया पर निगरानी रखती और कीमतें निष्पक्ष तय होना सुनिश्चित करती है।

- खरीदारों-विक्रेताओं की रक्षा हेतु कीमत नियंत्रण: कुछ वस्तुओं (जैसे जीवन-रक्षक दवाइयाँ) की अधिकतम कीमत तय करती है; गेहूँ, धान, मक्का जैसी आवश्यक कृषि उपज की न्यूनतम कीमत तय करती है ताकि किसानों को घाटा न हो; न्यूनतम मज़दूरी तय करती है। सीमाएँ सावधानी से लगें: बहुत कम → उत्पादकों की प्रेरणा घटती; बहुत अधिक → उपभोक्ता को हानि।
- गुणवत्ता और सुरक्षा मानक सुनिश्चित करना: निर्माताओं को मानक मानने होते हैं; जैसे सरकार दवाओं की स्वीकृति प्रक्रिया तय करती और नमूना-परीक्षण करती है।
- बाज़ार के बाहरी प्रभाव घटाना: जैसे कारखाने प्रदूषण कर सकते हैं; एकल-उपयोग प्लास्टिक प्रदूषण व स्वास्थ्य-जोखिम करता है – सरकार कड़े नियम लाती है; पैक माल के वज़न-माप (शुद्ध मात्रा) की निगरानी करती है।
- सार्वजनिक वस्तुएँ देना: समाज के सभी सदस्यों को उपलब्ध वस्तुएँ/सेवाएँ जिनका वर्तमान उपयोग भविष्य की उपलब्धता नहीं घटाता – पार्क, सड़कें, पुलिस – उत्पादक इनसे लाभ नहीं चाहते, इसलिए सरकार देती है (तथा नागरिकों के कल्याण-अधिकार)।

कौटिल्य का अर्थशास्त्र दिखाता है कि शासक बहुत पहले उपभोक्ताओं की रक्षा करते थे: घी के व्यापारियों को खरीदारों को 1/50 भाग अधिक – मानस्राव – देना होता था ताकि नापने के पात्र में चिपकने से हुई कमी की भरपाई हो। पर बहुत अधिक नियम बाज़ार के सुचारु संचालन को कठिन बना सकते हैं। प्याज़ का उदाहरण: कुछ मौसमों में प्याज़ की आपूर्ति घटे तो कीमत बढ़ती है; आपूर्तिकर्ता पर्याप्त मात्रा न लाएँ तो सरकार को हस्तक्षेप करना पड़ सकता है (जैसे आपूर्ति सुनिश्चित करके)।

7. उपभोक्ता गुणवत्ता कैसे परखें

उपभोक्ता कीमत, आकार, मज़बूती, रंग परखते हैं (जैसे ₹150 से कंचे चुनना)। 1 किग्रा बेसन के पैकेट पर देखें: शुद्ध मात्रा, निर्माण तिथि, बैच संख्या, इस तिथि से पहले उपयोग, MRP, निर्माता का नाम-पता, पोषण-तथ्य तालिका, FSSAI चिह्न व लाइसेंस संख्या, सामग्री सूची, एलर्जन घोषणा। सरकारी एजेंसियों के प्रमाणन-चिह्न न्यूनतम गुणवत्ता मानक की पुष्टि करते हैं:

- FSSAI – भारतीय खाद्य सुरक्षा एवं मानक प्राधिकरण: खाद्य सरकार द्वारा परीक्षित व उपभोग के लिए सुरक्षित।
- ISI चिह्न – भारतीय मानक ब्यूरो (BIS) द्वारा जारी; बिजली उपकरण, निर्माण सामग्री, ऑटो टायर, कागज़ आदि पर; गुणवत्ता व सुरक्षित उपयोग सुनिश्चित।
- AGMARK (Ag = कृषि) – सब्ज़ियाँ, फल, अनाज, दालें, मसाले, शहद आदि हेतु।

- **BEE स्टार रेटिंग** – ऊर्जा दक्षता ब्यूरो; टीवी, लैपटॉप, एसी पर; अधिक स्टार = कम बिजली
→ कम बिल और पर्यावरण के लिए अच्छा।
- खरीद-निर्णय मुँह-ज़बानी प्रचार से बनी प्रतिष्ठा से भी प्रभावित होते हैं, और ऑनलाइन खरीद में अन्य उपभोक्ताओं की ऑनलाइन समीक्षाओं और प्रतिक्रियाओं से।

महत्वपूर्ण शब्द (शब्दावली)

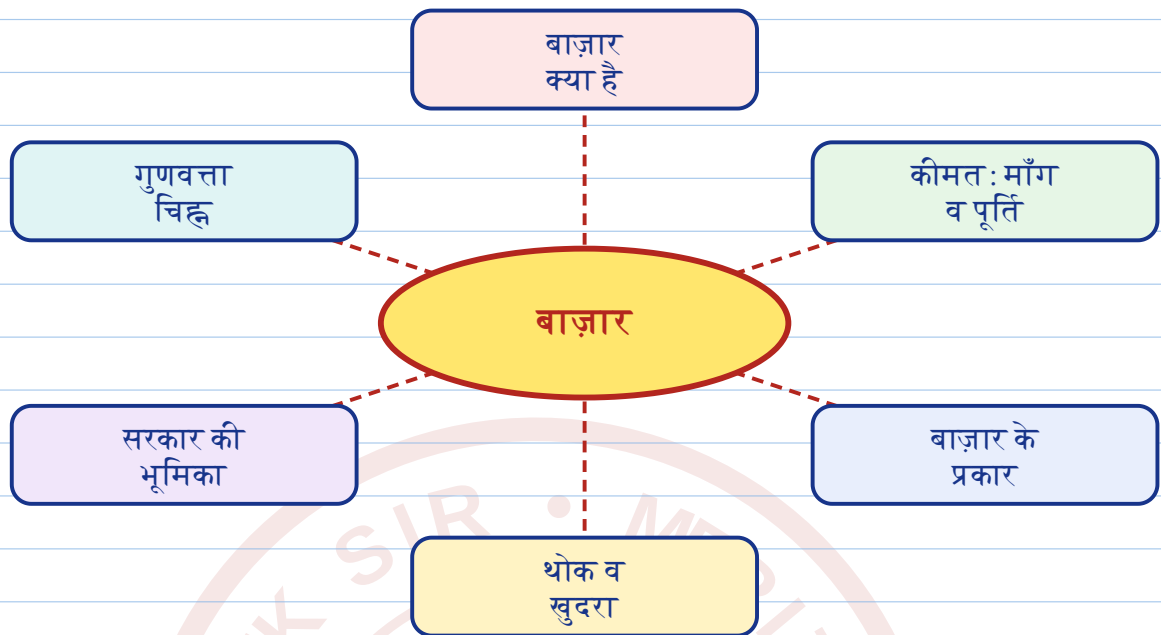
शब्द	अर्थ / परिभाषा
बाज़ार	वह स्थान (भौतिक/ऑनलाइन) जहाँ लोग वस्तुएँ-सेवाएँ खरीदते-बेचते हैं।
आवश्यकता	जीवित रहने हेतु ज़रूरी – भोजन, पानी, वस्त्र, आवास।
इच्छा	चाही पर जीवन हेतु अनिवार्य नहीं।
व्यापार	वस्तुओं/सेवाओं की खरीद-बिक्री या विनिमय।
कीमत	वह राशि जिस पर खरीदार खरीदे और विक्रेता बेचे।
माँग	किसी कीमत पर उपभोक्ताओं की खरीदने की इच्छा व क्षमता वाली मात्रा।
पूर्ति	किसी कीमत पर विक्रेताओं की बेचने की इच्छा व क्षमता वाली मात्रा।
घरेलू बाज़ार	देश की सीमाओं के भीतर खरीद-बिक्री।
अंतरराष्ट्रीय बाज़ार	देशों की सीमाओं के पार व्यापार।
निर्यात	एक देश में बने माल/सेवा को दूसरे देश में बेचना।
आयात	अन्य देशों से माल/सेवा खरीदकर लाना।
निर्माता	बिक्री हेतु माल बनाने वाला व्यक्ति/कंपनी।
उत्पादन के आगत	वस्तुएँ-सेवाएँ बनाने में प्रयुक्त सामग्री/संसाधन।
थोक विक्रेता	उत्पादकों से बड़ी मात्रा में खरीदकर खुदरा विक्रेताओं को देता है।
खुदरा विक्रेता	अंतिम उपभोक्ताओं को छोटी मात्रा में बेचता है।
वितरक	निर्माताओं/थोक विक्रेताओं से खुदरा विक्रेताओं तक माल पहुँचाता है।
एग्रीगेटर	कई विक्रेताओं के प्रस्ताव एक जगह जोड़ने वाला ऐप/वेबसाइट।
गोदाम / मंडी	बड़ा भंडार / थोक उपज बाज़ार।
शीत-भंडारण	जल्दी खराब होने वाली वस्तुओं हेतु कम तापमान का गोदाम।

सार्वजनिक वस्तुएँ	सबको उपलब्ध; वर्तमान उपयोग भविष्य की उपलब्धता नहीं घटाता।
मानस्राव	घी में खरीदार को दिया जाने वाला 1/50 अतिरिक्त भाग (अर्थशास्त्र)।
FSSAI	भारतीय खाद्य सुरक्षा एवं मानक प्राधिकरण का चिह्न।
ISI चिह्न (BIS)	भारतीय मानक ब्यूरो का गुणवत्ता चिह्न।
AGMARK	कृषि उत्पादों का प्रमाणन चिह्न।
BEE स्टार रेटिंग	ऊर्जा-दक्षता के स्टार; अधिक स्टार = कम बिजली।

त्वरित पुनरावृत्ति बिंदु

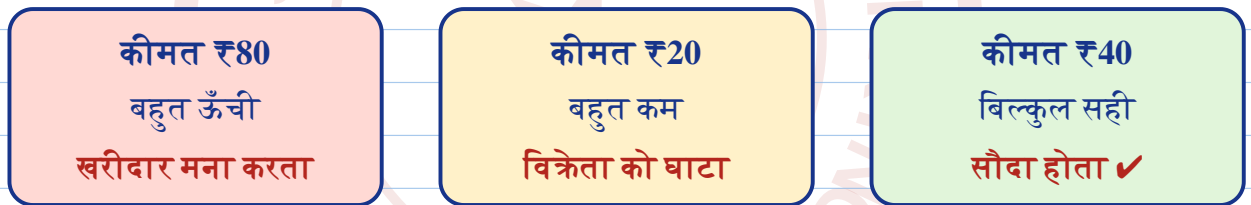
- बाज़ार = खरीद-बिक्री का स्थान (बाज़ार, हाट, मारुकेट); भौतिक या ऑनलाइन।
- आवश्यकता (भोजन, पानी, वस्त्र, आवास) बनाम इच्छा (अनिवार्य नहीं)।
- हम्पी बाज़ार (विजयनगर, विरूपाक्ष मंदिर के सामने): पेस – ‘सबसे सुसज्जित नगर’; नुनिज़ ने प्रचुरता बताई।
- कीमत मोल-भाव और माँग + पूर्ति से तय (अमरूद ₹80 / ₹20 / ₹40)।
- प्रकार: भौतिक, ऑनलाइन; घरेलू, अंतरराष्ट्रीय (निर्यात/आयात); थोक, खुदरा।
- शृंखला: उत्पादक → थोक → वितरक → खुदरा → उपभोक्ता; ऑनलाइन: निर्माता → एग्रीगेटर → उपभोक्ता।
- सूरत: वस्त्र केंद्र और विश्व का सबसे बड़ा हीरा उद्योग (~15 लाख कारीगर)।
- इमा कैथल, इंफाल – लगभग 3000 महिलाएँ बाज़ार चलाती हैं।
- सरकार: कीमत नियंत्रण (अधिकतम/न्यूनतम), गुणवत्ता व सुरक्षा, बाहरी प्रभाव, सार्वजनिक वस्तुएँ।
- चिह्न: FSSAI (खाद्य), ISI/BIS (उपकरण आदि), AGMARK (कृषि), BEE स्टार (ऊर्जा)।
- यह भी देखें: शुद्ध मात्रा, MRP, निर्माण/उपयोग-तिथि, सामग्री, समीक्षाएँ व मुँह-ज़बानी प्रचार।

चित्र, तालिकाएँ और फ्लोचार्ट



अध्याय 12 का अवधारणा-मानचित्र

अमरूद की कीमत: तीन स्थितियाँ



उचित कीमत कैसे मिलती है

तालिका 1: बाज़ार के प्रकार

प्रकार	अर्थ	उदाहरण
भौतिक	खरीदार-विक्रेता प्रत्यक्ष मिलते हैं	हाट, मॉल, स्थानीय दुकान
ऑनलाइन	वर्चुअल मिलते, कभी भी, घर पर डिलीवरी	शॉपिंग ऐप, ऑनलाइन कक्षाएँ
घरेलू	देश की सीमाओं के भीतर	भारतीय मिलों का कागज़
अंतरराष्ट्रीय	सीमा पार - निर्यात/आयात	कच्चा तेल, सॉफ्टवेयर, हीरे
थोक	पुनर्विक्रय हेतु बड़ी मात्रा	खारी बावली, मंडी
खुदरा	अंतिम उपभोक्ता को छोटी मात्रा	किराना, सैलून, रेस्तराँ

आपूर्ति शृंखला (भौतिक बाज़ार)

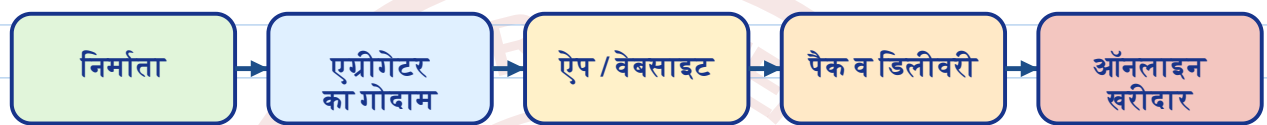


माल का प्रवाह →

माँग के संकेत वापस ←

उत्पादक से उपभोक्ता तक

आपूर्ति शृंखला (ऑनलाइन बाज़ार)



एग्रीगेटर की भूमिका

तालिका 2: थोक विक्रेता बनाम खुदरा विक्रेता

बिंदु	थोक विक्रेता	खुदरा विक्रेता
मात्रा	बड़ी	छोटी
खरीदता है	उत्पादक/निर्माता (खेत, कारखाने) से	थोक विक्रेता/वितरक से
बेचता है	खुदरा विक्रेताओं, दुकानों को	अंतिम उपभोक्ताओं को
उद्देश्य	पुनर्विक्रय हेतु	उपभोग हेतु
माल रखता है	गोदाम, शीत-भंडारण	दुकानें, भंडार, मॉल

तालिका 3: भारत के निर्यात और आयात (चित्र 12.10)

क्षेत्र	भारत निर्यात करता	भारत आयात करता
उत्तर अमेरिका	सॉफ्टवेयर जैसी आउटसोर्स सेवाएँ	विमान व घटक
दक्षिण अमेरिका	रासायनिक उत्पाद	ताँबे जैसे अयस्क
अफ्रीका	दवाइयाँ	हीरे
यूरोप	इंजीनियरिंग सामान (मशीनरी, बॉयलर)	विद्युत उपकरण
पश्चिम एशिया	परिष्कृत पेट्रोलियम उत्पाद	कच्चा तेल, उर्वरक

दक्षिण-पूर्व एशिया	—	वनस्पति तेल
--------------------	---	-------------

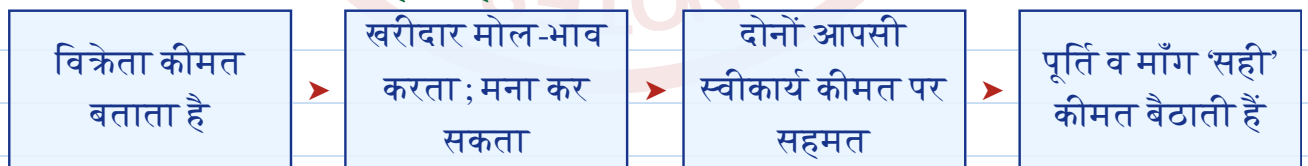
तालिका 4: बाज़ार में सरकार की भूमिका

भूमिका	क्या करती है	उदाहरण
कीमत नियंत्रण	अधिकतम/न्यूनतम कीमत, न्यूनतम मज़दूरी	जीवन-रक्षक दवाएँ; गेहूँ, धान, मक्का
गुणवत्ता व सुरक्षा	मानक, स्वीकृति, नमूना-परीक्षण	दवाइयाँ
बाहरी प्रभाव	प्रदूषण नियंत्रित; वज़न-माप जाँच	एकल-उपयोग प्लास्टिक; शुद्ध मात्रा
सार्वजनिक वस्तुएँ	वह देती है जो उत्पादक लाभ हेतु नहीं देंगे	पार्क, सड़कें, पुलिस

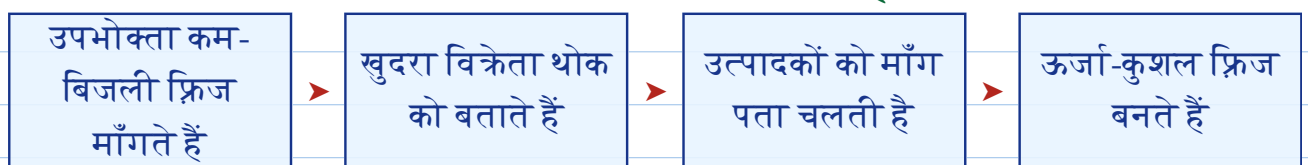
तालिका 5: गुणवत्ता प्रमाणन चिह्न

चिह्न	जारीकर्ता / अर्थ	कहाँ मिलता है
FSSAI	भारतीय खाद्य सुरक्षा एवं मानक प्राधिकरण	खाद्य पैकेट, कार्टन
ISI चिह्न	भारतीय मानक ब्यूरो (BIS)	बिजली उपकरण, निर्माण सामग्री, टायर, कागज़
AGMARK	कृषि गुणवत्ता चिह्न	सब्ज़ियाँ, फल, अनाज, दालें, मसाले, शहद
BEE स्टार	ऊर्जा दक्षता ब्यूरो; अधिक स्टार = कम ऊर्जा	टीवी, लैपटॉप, एसी

फ्लोचार्ट: कीमत कैसे तय होती है



फ्लोचार्ट: उपभोक्ता की पसंद उत्पादकों को प्रभावित करती है



NCERT अभ्यास : प्रश्न और उत्तर**प्र1. बाज़ार की मुख्य विशेषताएँ क्या हैं? हाल की बाज़ार-यात्रा याद करो।**

उत्तर: मुख्य विशेषताएँ: (1) खरीदार और विक्रेता; (2) विनिमय हेतु वस्तुएँ या सेवाएँ; (3) कीमत पर सहमति, प्रायः बातचीत या मोल-भाव से; (4) दोनों के सहमत होने पर लेन-देन पूरा; (5) भौतिक या ऑनलाइन हो सकता है; (6) कीमत माँग-पूर्ति दर्शाती है। नमूना स्मरण: 'मेरी स्थानीय सब्जी मंडी में कई विक्रेता, अलग सब्जियाँ, तख्तियों पर कीमतें, मोल-भाव करते खरीदार और नकद या UPI से भुगतान देखा।' (अपनी यात्रा लिखो।)

प्र2. अध्याय के संदर्भ में एडम स्मिथ के उद्धरण की प्रासंगिकता बताओ।

उत्तर: स्मिथ कहते हैं कि समृद्धि उस बाज़ार से आती है जो तब विकसित होता है जब लोगों को वे वस्तुएँ-सेवाएँ चाहिए जो वे स्वयं नहीं बना सकते। अध्याय में किसान, बुनकर, थोक-खुदरा विक्रेता और उपभोक्ता बाज़ार से एक-दूसरे पर निर्भर हैं: हमपी की समृद्धि विविध व्यापार से आई, सूरत के कपड़ा निर्माताओं को मंडियों से कपास चाहिए और उपभोक्ता वे वस्तुएँ पाते हैं जो स्वयं नहीं बना सकते। इस प्रकार बाज़ार विनिमय, रोज़गार, आय और समृद्धि लाते हैं।

प्र3. अमरूद विक्रेता को लाभ हो रहा है और वह और अमरूद चाहता है। किसान क्या करेगा? क्या वह अगले मौसम की माँग सोचेगा?

उत्तर: विक्रेता को अच्छी कीमत पर और अमरूद माँगते देख किसान अधिक अमरूद उगाएगा और देगा, शायद बाग़ बढ़ाए या अधिक पेड़ लगाए। हाँ, वह अगले मौसम की माँग के बारे में सोचेगा – अनुमान लगाएगा कि खरीदारों को कितना चाहिए ताकि न बहुत अधिक उत्पादन हो (कीमत गिर सकती है) और न बहुत कम (आय घटे)। इस प्रकार पूर्ति माँग के अनुसार बदलती है।

प्र4. बाज़ारों को उनकी विशेषताओं से मिलाओ।

उत्तर: 1 भौतिक बाज़ार → खरीदार और विक्रेता की भौतिक उपस्थिति आवश्यक। 2 ऑनलाइन बाज़ार → खरीदार-विक्रेता वर्चुअल मिलते हैं और किसी भी समय लेन-देन कर सकते हैं। 3 घरेलू बाज़ार → देश की सीमाओं के भीतर। 4 अंतरराष्ट्रीय बाज़ार → वस्तुओं-सेवाओं का प्रवाह देश की सीमाओं से बाहर। 5 थोक बाज़ार → बड़ी मात्रा में लेन-देन। 6 खुदरा बाज़ार → अंतिम उपभोक्ताओं को वस्तुएँ-सेवाएँ।

प्र5. कम खरीदारों के बावजूद किन उत्पादों की कीमत ऊँची होती है? कारण?

उत्तर: उदाहरण: हीरे और सोने के गहने, दुर्लभ चित्र व प्राचीन वस्तुएँ, लगज़री कारें, ब्रांडेड डिज़ाइनर सामान, विशेष दवाएँ या मशीनें। कारण: आपूर्ति बहुत सीमित या दुर्लभ; बनाने की ऊँची लागत; कुशल शिल्प; ब्रांड-मूल्य व प्रतिष्ठा; और जो थोड़े खरीदार उन्हें चाहते हैं वे ऊँची कीमत देने को इच्छुक व सक्षम हैं। (नमूना उत्तर।)

प्र6. ₹30/किग्रा मना करने के बाद परिवार ने सुपर बाज़ार से ₹40/किग्रा पर बीन्स क्यों खरीदीं? कीमत के अतिरिक्त कौन-से कारक हैं?

उत्तर: कारण: सुपर बाज़ार में साफ़, एकसमान गुणवत्ता की सुव्यवस्थित पैक बीन्स, निश्चित कीमत, मोल-भाव नहीं, आराम (छाया, एसी), विविधता और गुणवत्ता पर भरोसा था; ठेले वाले ने ₹25 पर घाटे के कारण मना किया और महिला को कीमत अनुचित लगी होगी। कीमत के अलावा कारक: गुणवत्ता व ताज़गी, पैकिंग व स्वच्छता, सुविधा, आराम व समय, भरोसा व प्रतिष्ठा, विक्रेता से संबंध, एक छूट के नीचे अन्य वस्तुएँ, भुगतान विकल्प (कार्ड/UPI)।

प्र7. टमाटर किसान उपज क्यों फेंक देते हैं? थोक विक्रेताओं की क्या भूमिका? बर्बादी और घाटे से बचने के उपाय?

उत्तर: भरपूर फ़सल में पूर्ति माँग से बहुत अधिक हो जाती है, कीमत इतनी गिरती है कि कटाई-परिवहन की लागत भी नहीं निकलती; टमाटर जल्दी खराब होते हैं और अधिक समय रखे नहीं जा सकते, इसलिए किसान फेंक देते हैं। थोक विक्रेता उचित कीमत पर थोक खरीद सकते, शीत-भंडारण में रख सकते और अन्य बाज़ारों/क्षेत्रों या विदेश भेज सकते हैं। अन्य उपाय: खाद्य प्रसंस्करण (प्यूरी, केचप, सॉस, सूखे टमाटर), बेहतर भंडारण-परिवहन, सरकारी न्यूनतम कीमत/खरीद, माँग के अनुसार फ़सल-योजना, और किसानों को कई बाज़ारों (ऑनलाइन समेत) से सीधे जोड़ना। (नमूना उत्तर।)

प्र8. स्कूल कार्निवल/मेला – विद्यार्थी कैसे बेचते और मोल-भाव करते हैं?

उत्तर: गतिविधि – चर्चा। नमूना: विद्यार्थी स्टॉल (खाद्य, खेल, हस्तनिर्मित शिल्प) लगाते हैं, लागत का अनुमान लगाकर कीमत तय करते, मूल्य-तस्खी लगाते, प्रचार करते, छूट माँगने पर विनम्रता से मोल-भाव करते, दिन के अंत में स्टॉक निकालने हेतु कम कीमत पर अधिक बेचते और आय गिनते हैं; इससे माँग, पूर्ति और कीमत का व्यवहार दिखता है।

प्र9. 5 उत्पाद चुनकर प्रमाणन-चिह्न देखो। कुछ पर चिह्न क्यों नहीं?

उत्तर: गतिविधि। नमूना: बिस्कुट – FSSAI; बिजली की इस्त्री – ISI; शहद/दालें – AGMARK; एसी/फ़्रिज – BEE स्टार। कुछ उत्पादों पर चिह्न इसलिए नहीं कि हर उत्पाद के लिए प्रमाणन अनिवार्य नहीं (जैसे गैर-खाद्य, हस्तनिर्मित या स्थानीय वस्तुएँ), उत्पाद उस चिह्न वाली श्रेणी का न हो, विक्रेता छोटा/अपंजीकृत हो, या उत्पाद असुरक्षित/अमानक हो – इसलिए ध्यान से देखें। (घर के असली उत्पाद जाँचें।)

प्र10. साबुन की टिकिया का लेबल बनाओ – उस पर क्या होना चाहिए?

उत्तर: उत्पाद का नाम व ब्रांड; शुद्ध वज़न/मात्रा; MRP (करों सहित कीमत); निर्माण तिथि व उपयोग-समाप्ति/एक्सपायरी; बैच संख्या; सामग्री सूची व एलर्जी/त्वचा चेतावनी; निर्माता का नाम-पता; लागू गुणवत्ता चिह्न (जैसे ISI); उपयोग व भंडारण निर्देश; ग्राहक-सेवा संपर्क; बारकोड। आकर्षक डिज़ाइन और पर्यावरण-हितैषी टिप्पणी जोड़ें। (विद्यार्थी अपना लेबल बनाएँ।)

बोर्ड-पैटर्न प्रश्न – 1 अंक**1. बाज़ार क्या है? (1)**

उत्तर: वह स्थान, भौतिक या ऑनलाइन, जहाँ लोग वस्तुएँ-सेवाएँ खरीदते-बेचते हैं।

2. बाज़ार के स्थानीय नाम बताओ। (1)

उत्तर: बाज़ार, हाट (हिंदी), मारुकट्टे (कन्नड़)।

3. आवश्यकता और इच्छा में एक पंक्ति में अंतर बताओ। (1)

उत्तर: आवश्यकता जीवित रहने हेतु ज़रूरी है; इच्छा चाही पर अनिवार्य नहीं।

4. किस यात्री ने हम्पी को 'विश्व का सबसे अच्छी तरह सुसज्जित नगर' कहा? (1)

उत्तर: डोमिंगो पेस।

5. कीमत क्या है? (1)

उत्तर: वह राशि जिस पर खरीदार खरीदने और विक्रेता बेचने को तैयार हो।

6. निर्यात की परिभाषा दो। (1)

उत्तर: एक देश में बने माल/सेवा को दूसरे देश के खरीदार को बेचना।

7. एग्रीगेटर क्या है? (1)

उत्तर: वेबसाइट/ऐप जो कई विक्रेताओं के प्रस्ताव जोड़कर उपभोक्ताओं को एक जगह बेचती है।

8. गोदाम क्या है? (1)

उत्तर: बड़े भंडार जहाँ थोक विक्रेता माल रखते हैं।

9. गुजरात का कौन-सा नगर वस्त्र केंद्र है? (1)

उत्तर: सूरत।

10. इंफाल का इमा कैथल कौन चलाता है? (1)

उत्तर: लगभग 3000 महिलाएँ।

11. FSSAI का पूर्ण रूप क्या है? (1)

उत्तर: भारतीय खाद्य सुरक्षा एवं मानक प्राधिकरण।

12. उच्च BEE स्टार रेटिंग का क्या अर्थ है? (1)

उत्तर: उपकरण कम बिजली खर्च करता है।

बोर्ड-पैटर्न प्रश्न – 3 अंक**1. तीन स्थितियों से समझाओ कि अमरूद की कीमत कैसे तय होती है। (3)**

उत्तर: बहुत ऊँची (₹80): खरीदार मना करते; बहुत कम (₹20): विक्रेता को घाटा; सही (₹40): दोनों सहमत, सौदा होता है। समय के साथ पूर्ति और माँग सही कीमत देती हैं।

2. घरेलू और अंतरराष्ट्रीय बाज़ार में अंतर बताओ। (3)

उत्तर: घरेलू: देश की सीमाओं के भीतर (जैसे भारतीय मिलों का कागज़)। अंतरराष्ट्रीय: सीमाओं के पार – निर्यात-आयात, जैसे भारत सॉफ्टवेयर निर्यात और कच्चा तेल आयात करता

है।

3. थोक और खुदरा विक्रेताओं की भूमिकाएँ लिखो। (3)

उत्तर: थोक विक्रेता उत्पादकों से थोक खरीदते, गोदाम/शीत-भंडारण में रखते और खुदरा विक्रेताओं को देते हैं। खुदरा विक्रेता अंतिम उपभोक्ताओं को उपभोग हेतु छोटी मात्रा में बेचते हैं।

4. आर्थिक गतिविधि के अलावा बाज़ार समाज को कैसे लाभ देते हैं? (3)

उत्तर: स्थायी संबंध (दर्जी, जौहरी, डॉक्टर, किराना खाता); उपभोक्ता माँग उत्पादकों को बेहतर माल (ऊर्जा-कुशल फ्रिज) बनाने को प्रेरित करती है; इमा कैथल रोज़गार देता और संस्कृतियों का संगम है; मुफ्त हल्दी-कुमकुम जैसी परंपराएँ।

5. सरकार कीमतों को कैसे नियंत्रित करती है? (3)

उत्तर: जीवन-रक्षक दवाओं जैसी आवश्यक वस्तुओं की अधिकतम कीमत; गेहूँ, धान, मक्का की न्यूनतम कीमत ताकि किसान घाटे में न रहें; न्यूनतम मज़दूरी। सीमाएँ सावधानी से - बहुत कम से उत्पादक हतोत्साहित, बहुत अधिक से उपभोक्ता को हानि।

6. तीन प्रमाणन चिह्नों के नाम व दायरा बताओ। (3)

उत्तर: FSSAI - खाद्य सुरक्षा; ISI (BIS) - बिजली उपकरण, निर्माण सामग्री, टायर आदि; AGMARK - कृषि उत्पाद; BEE स्टार - उपकरणों की ऊर्जा दक्षता।

बोर्ड-पैटर्न प्रश्न - 5 अंक

1. भौतिक और ऑनलाइन बाज़ार की आपूर्ति शृंखला उदाहरण सहित बताओ। (5)

उत्तर: भौतिक: उत्पादक/निर्माता → थोक विक्रेता (थोक खरीदता, गोदाम/शीत-भंडारण में रखता, मंडियों व खारी बावली जैसे थोक बाज़ारों में बेचता) → वितरक (दूर के कई खुदरा विक्रेताओं तक पहुँचता) → खुदरा विक्रेता (दुकानें, मॉल) → उपभोक्ता। उदाहरण - सूरत वस्त्र: कपास मंडियों से कच्चा कपास → पावरलूम पर बुनाई → रंगाई → तैयार साड़ी/परिधान → थोक बाज़ार → देश-विदेश के खुदरा विक्रेता। ऑनलाइन: निर्माता एग्रीगेटर के गोदाम में थोक माल भेजते हैं; उपभोक्ता ऐप/वेबसाइट से खरीदते हैं; एग्रीगेटर पैक करके खरीदार तक पहुँचाता है।

2. बाज़ारों में सरकार की भूमिका समझाओ। (5)

उत्तर: बाज़ार माँग-पूर्ति से चलते हैं, पर जहाँ यह विफल हो वहाँ सरकार हस्तक्षेप करती है: कीमतें नियंत्रित (दवाओं की अधिकतम, गेहूँ/धान/मक्का की न्यूनतम और न्यूनतम मज़दूरी); गुणवत्ता व सुरक्षा सुनिश्चित (दवाओं की स्वीकृति, नमूना-परीक्षण); बाहरी प्रभाव घटाती (एकल-उपयोग प्लास्टिक जैसे प्रदूषण का नियमन, वज़न-माप की जाँच); और सार्वजनिक वस्तुएँ देती (पार्क, सड़कें, पुलिस)। कौटिल्य का धी का मानस्राव बताता है कि उपभोक्ता-संरक्षण पुराना है। फिर भी अधिक नियम बाज़ार में बाधा बन सकते हैं, इसलिए हस्तक्षेप सावधानी से हो।

3. उपभोक्ता उत्पादों की गुणवत्ता कैसे परख सकते हैं? (5)

उत्तर: लेबल पढ़कर – शुद्ध मात्रा, निर्माण तिथि, बैच संख्या, उपयोग-तिथि, MRP, निर्माता का नाम-पता, पोषण-तथ्य, सामग्री व एलर्जन घोषणा; प्रमाणन चिह्न देखकर – FSSAI (खाद्य), BIS का ISI (उपकरण, निर्माण सामग्री, टायर, कागज़), AGMARK (कृषि उत्पाद), BEE स्टार (अधिक स्टार = कम बिजली); मुँह-ज़बानी प्रतिष्ठा से; और ऑनलाइन समीक्षाओं व प्रतिक्रियाओं से। सरकारी प्रमाणन न्यूनतम गुणवत्ता मानक की पुष्टि करता है।

4. सूरत वस्त्र बाज़ार का वर्णन करो और बताओ सूरत व्यापार केंद्र क्यों बना। (5)

उत्तर: सूरत, गुजरात, एशिया का सबसे पुराना वस्त्र बाज़ार है जहाँ हजारों कारखाने सूती व कृत्रिम वस्त्र बनाते हैं। कच्चा कपास महाराष्ट्र व गुजरात के अन्य भागों से कपास मंडियों के रास्ते आता है; पावरलूम पर बुनाई और प्रसंस्करण इकाइयों में रंगाई से कपड़ा-परिधान बनते हैं, जो हर चरण पर अलग बाज़ारों से गुज़रते हैं। थोक विक्रेता तैयार माल देश-विदेश के खुदरा विक्रेताओं तक पहुँचाते, उनकी ज़रूरत आँकते और आपूर्ति निर्बाध रखते हैं। सूरत में विश्व का सबसे बड़ा हीरा उद्योग भी है, लगभग 15 लाख कारीगरों के साथ। व्यापार 16वीं सदी से फला; पश्चिमी तट की स्थिति से बंदरगाह व सड़क-जाल बने और कुशल कारीगर समुदायों ने कौशल पीढ़ियों तक पहुँचाए।