

स्मरणीय तथ्य :

व्यापार में लाभ कमाने के लिए वस्तुओं और सेवाओं की खरीद और बिक्री करना शामिल है और इसे दो मुख्य श्रेणियों में विभाजित किया जा सकता है: आंतरिक व्यापार और बाहरी व्यापार। आंतरिक व्यापार किसी देश की सीमाओं के भीतर होता है और यह सीमा शुल्क या आयात शुल्क के अधीन नहीं होता है। इसे आगे और भी थोक व्यापार और खुदरा व्यापार में वर्गीकृत किया जा सकता है।

थोक व्यापार में पुनर्विक्रय या मध्यवर्ती उपयोग के लिए बड़ी मात्रा में माल की खरीद और बिक्री शामिल है। थोक विक्रेता वितरण में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं, समय और स्थान उपयोगिता बनाकर मूल्य जोड़ते हैं। वे निर्माताओं को सेवाएं प्रदान करते हैं, जिसमें बड़े पैमाने पर उत्पादन की सुविधा, जोखिम वहन करना, वित्तीय सहायता प्रदान करना, विशेषज्ञ सलाह प्रदान करना, विपणन में सहायता करना, निरंतरता सुनिश्चित करना और भंडारण समाधान प्रदान करना शामिल है। वे उत्पाद उपलब्धता, विपणन सहायता, क्रेडिट सुविधाएं, विशेष ज्ञान और जोखिम-साझाकरण प्रदान करके खुदरा विक्रेताओं की भी सेवा करते हैं।

दूसरी ओर, खुदरा व्यापार में उपभोक्ताओं को सीधे सामान और सेवाएं बेचने वाले व्यवसाय शामिल होते हैं। खुदरा विक्रेता उत्पादकों, थोक विक्रेताओं और उपभोक्ताओं के बीच की दूरी को पाटते हैं। वे वितरण सहायता, व्यक्तिगत बिक्री, बड़े पैमाने पर संचालन के लिए समर्थन, बाजार सूचना संग्रह और वस्तुओं और सेवाओं के प्रचार जैसी सेवाएं प्रदान करते हैं। इसके अतिरिक्त, खुदरा विक्रेता उत्पाद की उपलब्धता सुनिश्चित करके, नए उत्पादों के बारे में जानकारी प्रदान करके, खरीदारी की सुविधा प्रदान करके, विभिन्न प्रकार के विकल्प प्रदान करके, बिक्री के बाद की सेवाएं प्रदान करके और कभी-कभी क्रेडिट सुविधाएं प्रदान करके भी उपभोक्ताओं को लाभान्वित करते हैं।

खुदरा व्यापार आकार, स्वामित्व, रखे गए माल और क्या उनके पास व्यवसाय का एक निश्चित स्थान है? के आधार पर अलग-अलग प्रकार के हो सकते हैं। इनके दो मुख्य प्रकार हैं: भ्रमणशील खुदरा विक्रेता और निश्चित दुकानवाले खुदरा विक्रेता। भ्रमणशील खुदरा विक्रेताओं, जैसे फेरीवाले या सड़क के व्यापारी के पास एक निश्चित स्थान नहीं होता है और वे अक्सर जगह-जगह घुमकर अपने ग्राहकों के जरूरतों को पूरा करते हैं।

आंतरिक व्यापार के दायरे में आनेवाले स्थायी दुकान को खुदरा विक्रेताओं के संचालन के आधार पर दो श्रेणियों में विभाजित किया गया है: छोटे दुकानदार और बड़े खुदरा विक्रेता।

छोटे दुकानदार:

जनरल स्टोर: ये दुकानें स्थानीय निवासियों की दैनिक

जरूरतों को पूरा करने के लिए किराने का सामान, शीतल पेय, प्रसाधन सामग्री, ब्रेड, चॉकलेट और स्टेशनरी जैसे विभिन्न प्रकार के रोजमर्रा के उत्पादों का विक्रय करती हैं।

विशेष दुकानें: ये स्टोर विशिष्ट उत्पाद श्रृंखलाओं जैसे बच्चों के परिधान, पुरुषों के कपड़े, महिलाओं के जूते, स्कूल की वर्दी, या उपभोक्ता इलेक्ट्रॉनिक्स का विक्रय करते हैं।

स्ट्रीट स्टॉल धारक: आमतौर पर व्यस्त सड़क चौराहों पर पाए जाने वाले, ये विक्रेता होजरी उत्पाद, खिलौने, सिगरेट और शीतल पेय जैसे किफायती सामान बेचते हैं।

सेकेंड-हैंड सामान की दुकानें: ये दुकानें फर्नीचर, किताबें, कपड़े और घरेलू सामान जैसी प्रयुक्त वस्तुएं कम कीमतों पर बेचती हैं।

सिंगल लाइन स्टोर: ये एक ही उत्पाद लाइन में विशेषज्ञ होते हैं, जैसे कि तैयार कपड़े, घड़ियाँ, या जूते और उस लाइन के भीतर विभिन्न प्रकार की वस्तुओं की पेशकश करते हैं।

बड़े खुदरा विक्रेता:

डिपार्टमेंटल स्टोर: ये सुव्यवस्थित विभागों वाले विशाल प्रतिष्ठान हैं जो उत्पादों की एक विस्तृत श्रृंखला पेश करते हैं, जो एक ही स्थान पर खरीदारी का अनुभव प्रदान करते हैं। वे सुविधा और पैमाने की मितव्ययिता के कारण बड़े ग्राहक को आकर्षित करते हैं लेकिन व्यक्तिगत ध्यान की यहाँ कमी हो सकती है।

चेन स्टोर या एकाधिक दुकानें: ये खुदरा दुकानों के नेटवर्क हैं, जो अक्सर मानकीकृत और ब्रांडेड उत्पादों में काम करते हैं। वे बड़े पैमाने की क्रय-विक्रय, बिचौलियों को खत्म करने और उधार बिक्री को कम करने से लाभान्वित होते हैं लेकिन उनके पास सीमित उत्पाद का चयन होता है।

मेल ऑर्डर हाउस: ये खुदरा विक्रेता मेल के माध्यम से माल बेचते हैं, जिसके लिए खरीदारों के साथ सीधे व्यक्तिगत संपर्क की आवश्यकता नहीं होती है। वे सुविधा और व्यापक पहुंच प्रदान करते हैं लेकिन व्यक्तिगत संपर्क और बिक्री के बाद की सेवाओं का यहाँ अभाव है।

उपभोक्ता सहकारी स्टोर: इन स्टोरों का स्वामित्व और नियंत्रण उपभोक्ताओं द्वारा किया जाता है, जिसका उद्देश्य बिचौलियों को कम करना और सदस्यों को कम कीमत पर वस्तुएं उपलब्ध कराना है। उन्हें फंडिंग और संरक्षण से संबंधित मुद्दों का सामना करना पड़ सकता है।

सुपरमार्केट: सुपरमार्केट कम मार्जिन, केंद्रीय स्थान और व्यापारिक अपील पर जोर देने के साथ उपभोक्ता वस्तुओं की एक विस्तृत विविधता प्रदान करते हैं। वे एक छत पर खरीदारी का अनुभव प्रदान करते हैं लेकिन यहाँ क्रेडिट सुविधाओं और व्यक्तिगत ध्यान की कमी

होती है।

वेंडिंग मशीनें: वेंडिंग मशीनों का उपयोग प्री-पैकेज्ड, उच्च टर्नओवर वाले कम कीमत वाले उत्पादों को बेचने के लिए किया जाता है, जो आमतौर पर आकार और वजन में समान होते हैं।

संक्षेप में, फिक्स्ड शॉप रिटेलर्स विभिन्न आकारों और प्रकारों में आते हैं, जो अलग-अलग ग्राहकों की जरूरतों और प्राथमिकताओं को पूरा करते हैं, अलग-अलग फायदे और सीमाओं के साथ।

Things to remember

Trade involves the buying and selling of goods and services to make a profit and can be divided into two main categories: internal trade and external trade. Internal trade occurs within a country's borders and is not subject to customs or import duties. It can further be classified into wholesale trade and retail trade.

Wholesale trade involves the purchase and sale of goods in large quantities for resale or intermediate use. Wholesalers play a crucial role in distribution, adding value by creating time and place utility. They provide services to manufacturers, including facilitating large-scale production, bearing risks, offering financial assistance, providing expert advice, aiding in marketing, ensuring continuity, and offering storage solutions. They also serve retailers by providing product availability, marketing support, credit facilities, specialized knowledge, and risk-sharing.

Retail trade, on the other hand, involves businesses selling goods and services directly to end consumers. Retailers bridge the gap between producers, wholesalers, and consumers. They offer services such as distribution assistance, personal selling, support for large-scale operations, market information collection, and promotion of goods and services. Additionally, retailers benefit consumers by ensuring product availability, offering information on new products, providing shopping convenience, offering a variety of choices, delivering after-sales services, and sometimes providing credit facilities.

Retail trade can vary based on size, ownership, merchandise handled, and whether they have a fixed place of business. There are two main types: itinerant retailers and fixed shop retailers. Itinerant retailers, like peddlers, hawkers, market traders, street traders, and cheap jacks, don't have a fixed location and often cater to specific customer segments with various strategies.

Fixed shop retailers, in the realm of internal trade, are divided based on the size of their operations into two categories: small shopkeepers and large retailers.

Small Shopkeepers:

General Stores: These shops stock a variety of everyday products like groceries, soft drinks, toiletries, confectionery, and stationery to cater to local residents' daily needs.

Specialty Shops: These stores focus on specific product lines such as children's garments, men's clothing, women's shoes, school uniforms, or consumer electronics.

Street Stall Holders: Commonly found at busy street crossings, these vendors deal in affordable goods like hosiery products, toys, cigarettes, and soft drinks.

Second-Hand Goods Shops: These stores sell used items like furniture, books, clothes, and household articles at lower prices.

Single Line Stores: They specialize in a single product line, such as ready-made garments, watches, or shoes and offer a variety of items within that line.

Large Retailers:

Departmental Stores: These are expansive establishments with well-organized departments offering a wide range of products, providing a one-stop shopping experience. They attract large customer bases due to convenience and economies of scale but may lack personal attention.

Chain Stores or Multiple Shops: These are networks of retail outlets, often dealing in standardized and branded products. They benefit from economies of scale, eliminating middlemen, and minimizing bad debts but may have limited product selection.

Mail Order Houses: These retailers sell merchandise through mail, requiring no direct personal contact with buyers. They offer convenience and wider reach but lack personal contact and after-sales services.

Consumer Cooperative Stores: These stores are owned and controlled by consumers, aiming to reduce middlemen and provide benefits to members, such as lower prices. They may face issues related to funding and patronage.

Supermarkets: Supermarkets offer a wide variety of consumer goods with low margins, central locations, and an emphasis on

merchandising appeal. They provide a one-roof shopping experience but lack credit facilities and personal attention.

Vending Machines: Vending machines are used for selling pre-packaged, low-priced products with high turnover, typically uniform in size and weight.

In summary, fixed shop retailers come in various sizes and types, catering to different customer needs and preferences, with distinct advantages and limitations.

बहुवैकल्पिक प्रश्न (MULTIPLE CHOICE QUESTIONS)

1. किस प्रकार की दुकान में अनेक प्रकार की वस्तुएं एक ही जगह पर प्राप्त हो जाती हैं।
(a) विभागीय भंडार
(b) शृंखलाबाद दुकान
(c) उपभोक्ता सहकारी भंडार
(d) उपरोक्त सभी

From which type of shop various type of items get at one place

- (a) Departmental stores .
(b) Chain Shop
(c) Consumer Co-operative Stores
(d) All of the above
2. कौन सी दुकान अपने माल को बनाने के साथ-साथ उसकी बेचने की व्यवस्था भी करते हैं।
(a) विभागीय भंडार (b) शृंखलाबाद दुकान
(c) उपभोक्ता भंडार (d) उपरोक्त में से कोई नहीं

Which shop not only makes its goods but also makes arrangements for selling them?

- (a) Departmental (b) chain shop
(c) Co-operative (d) None of the above
3. विभागीय भंडार से किस प्रकार के लोग वस्तु खरीदना पसंद करते हैं।
(a) धनी लोग (b) गरीब लोग
(c) मध्यम वर्ग (d) उपरोक्त सभी

Which t type of people like to buy goods from departmental stores?

- (a) Rich people (b) Poor people
(c) Middle class. (d) All of the above
4. बाटा शू कंपनी किस प्रकार की दुकान है
(a) विभागीय भंडार (b) शृंखलाबाद दुकान
(c) सहकारी भंडार (d) उपरोक्त में से कोई नहीं

What type of store is Bata Shoe Company
(a) Departmental store

- (b) Chain store
(c) Co-operative store
(d) None of the above

5. किस प्रकार की व्यवसाय में कीमती दुकान की व्यवस्था करना जरूरी नहीं है।

- (a) विभागीय भंडार (b) सहकारी भंडार
(c) डाक द्वारा व्यापार (d) उपरोक्त सभी

In which type of business it is not necessary to make expensive shop arrangements?

- (a) Departmental stores
(b) Co-operative stores
(c) Trade by post
(d) All of the above

6. किस प्रकार की व्यवसाय में क्रेता क्रय की जाने वाली वस्तु का प्रत्यक्ष दर्शन नहीं कर पता है

- (a) विभागीय भंडार.
(b) डाक द्वारा व्यापार
(c) सहकारी भंडार
(d) किराया क्रय पद्धति

In which type of business the buyer does not know the item to be purchased by seeing it directly?

- (a) Departmental Store.
(b) Trade by mail
(c) Co-operative store
(d) Hire purchase system

7. डाक द्वारा व्यापार में किस बात की काफी गुंजाइश होती है

- (a) अच्छा माल बेचने
(b) धोखा देने
(c) ग्राहकों को संतुष्ट करने
(d) उपरोक्त सभी

What is there great scope for in trade by post?

- (a) Selling good goods
(b) Cheating
(c) Satisfying customers
(d) All of the above

8. विक्रय विवरण किसके द्वारा बनाया जाता है

- (a) क्रेता द्वारा (b) विक्रेता द्वारा
(c) प्रधान द्वारा (d) एजेंट द्वारा

Sales statement is prepared by

- (a) By the buyer (b) By the seller.
(c) by the principal (d) by the agent

9. किसके द्वारा विभिन्न स्थानों पर नमूने दिखाकर माल बेचा जाता है

- (a) यात्री एजेंट (b) दलाल
(c) आदतिया (d) नीलामी एजेंट

By whom the goods are sold by showing samples at different places

- (a) Travel agent (b) Broker
(c) Aadhatiya (d) Auction agent

10. किस मूल्य से कम पर माल नहीं नीलाम किया जाता है

- (a) न्यूनतम मूल्य (b) अधिकतम मूल्य।
(c) सुरक्षित मूल्य (d) लागत मूल्य

Below what price the goods are not auctioned.

- (a) Minimum value (b) Maximum value.
(c) Reserve price (d) cost price

11. नीलामी के सौदों में सबसे अधिक बोली को क्या कहते हैं।

- (a) अंतिम मूल्य (b) सुरक्षित मूल्य
(c) लागू मूल्य (d) उपरोक्त में से कोई नहीं

What is the highest bid in auction deals called?

- (a) Final price
(b) Reserve price
(c) Applied price
(d) None of the above

12. निर्यातकर्ता की ओर से सभी वैधानिक कार्यवाहियां कौन करता है।

- (a) निकासी एजेंट (b) कमीशन एजेंट
(c) प्रेषक एजेंट (d) निर्यात एजेंट

Who carries out all statutory proceedings on behalf of the exporter?

- (a) Clearing agent
(b) Commission agent
(c) Dispatch agent
(d) Export agent

13. आदतिया अपने प्रधान के लिए कब कार्य करता है।

- (a) नियमित रूप से। (b) अक्सर
(c) एक बार (d) मौसमी

When does a middleman work for his principal?

- (a) Regularly. (b) Frequently
(c) Once (d) Seasonally

14. एक कृषक होता है।

- (a) उत्पादक (b) निर्माता।
(c) थोक व्यापारी (d) फुटकर व्यापारी

Farmer is a

- (a) Producer (b) Manufacture

- (c) Wholesalers (d) Retailers

15. कपड़े की मिले क्या होती हैं।

- (a) उत्पादक (b) निर्माता
(c) फुटकर व्यापारी (d) थोक व्यापारी

Clothes mills are the Knows as

- (a) Producer (b) Manufacturer
(c) Retailer (d) Wholesaler

16. ग्राहकों को सीधा माल बेचना क्या कहलाता है।

- (a) प्रत्यक्ष विक्रय (b) अप्रत्यक्ष विक्रय
(c) थोक विक्री (d) फुटकर विक्री

When goods directly sell to customers it is called?

- (a) Direct selling (b) Indirect selling
(c) Wholesale (d) Retailing

17. देश के अंदर वस्तुओं का क्रय विक्रय क्या कहलाता है

- (a) घरेलू या आंतरिक व्यापार
(b) विदेशी व्यापार
(c) स्थानीय व्यापार
(d) उपरोक्त कोई नहीं

When buying and selling of goods within the country are called?

- (a) Domestic or internal trade
(b) Foreign trade
(c) Local trade
(d) None of the above

18. घरेलू व्यापार में वृद्धि से क्या लाभ होता है।

- (a) देश का आर्थिक विकास होता है
(b) अराजकता बढ़ती है
(c) लोग बेरोजगार हो जाते हैं
(d) उपरोक्त कोई नहीं

What are the benefits of increasing domestic trade?

- (a) The economic development of the country increases
(b) Anarchy increases
(c) People become unemployed
(d) None of the above

19. थोक व्यापारी किन दो के मध्य कार्य करता है।

- (a) उत्पादक और क्रेता
(b) फुटकर विक्रेता और क्रेता
(c) उत्पादक और फुटकर विक्रेता
(d) उपरोक्त सभी

Whole sale traders are the workers between which two?

- (a) Producer and buyer

- (b) Retailer and buyer
(c) Producer and retailer
(d) All of the above
20. भारत में सर्वप्रथम कहां चैंबर ऑफ कॉमर्स स्थापित किया गया
(a) दिल्ली (b) बंगाल
(c) मुंबई (d) चेन्नई
- Where was the Chamber of Commerce established for the first time in India?**
(a) Delhi (b) Bengal
(c) Mumbai (d) Chennai
21. थोक व्यापारी किससे माल खरीदता है
(a) फुटकर व्यापारी से (b) क्रेता से
(c) उत्पादक से (d) उपरोक्त सभी से
- Where does the wholesaler buy his goods ?**
(a) Retailer (b) Buyer
(c) Producer (d) All of the above
22. कौन से व्यवसाय में माल का क्रय विक्रय बड़ी मात्रा में होता है
(a) थोक व्यापार
(b) गली के स्टॉल वाली दुकान
(c) फुटकर व्यापार।
(d) उपरोक्त कोई नहीं
- In which business the buying and selling of goods takes place in large quantities?**
(a) Wholesale trade
(b) Street stall shop
(c) Retail trade.
(d) None of the above
23. वस्तु के उद्गम का प्रमाण पत्र किसके द्वारा दिया जाता है
(a) चैंबर ऑफ कॉमर्स (b) विक्रेता द्वारा
(c) सरकार द्वारा (d) उपरोक्त सभी के द्वारा
- Who gives the certificate of origin of Product?**
(a) Chamber of Commerce
(b) By the seller
(c) By the government
(d) By all of the above
24. दुकान की सजावट किस प्रकार के व्यापार में आवश्यक होती है
(a) डाक द्वारा व्यापार (b) थोक व्यापार.
(c) फुटकर व्यापार (d) पटरी वाले व्यापार
- In which type of business is shop decoration necessary?**
(a) Trade by mail (b) Wholesale trade.
(c) Retail trade (d) Track trade
25. उधार बिक्री किस प्रकार के व्यवसाय में ज्यादा होती है
(a) पुरानी वस्तुओं की दुकान में।
(b) अस्थाई दुकानों में।
(c) थोक व्यापार में
(d) उपरोक्त सभी में
- In which type of business credit sales are more prevalent?**
(a) In an antique shop.
(b) In temporary shops.
(c) In wholesale trade
(d) In all of the above
26. किस प्रकार के व्यापार का क्षेत्र विस्तृत होता है
(a) फुटकर व्यापार
(b) थोक व्यापार
(c) अस्थाई दुकानों में
(d) खोमचेवाले व्यापार में
- Which type of business has a broad scope?**
(a) Retail trade
(b) Wholesale trade
(c) In temporary shops
(d) In street vendors
27. विभागीय भंडार उदाहरण है
(a) बड़े फुटकर व्यापार का
(b) छोटे फुटकर व्यापार का
(c) थोक व्यापार का
(d) उपरोक्त सभी
- Departmental Stores Example**
(a) Large retail trade (b) Small retail trade
(c) Wholesale trade (d) All of the above
28. बिना दुकान वाले फुटकर व्यापारी कौन से जगह पर मुख्यतः अपना व्यापार करते हैं
(a) गांव में (b) विदेश में
(c) महानगरों में (d) इनमें से कोई नहीं
- At which place do retail traders without shops mainly do their business?**
(a) In the village
(b) In the foreign country
(c) In the cities
(d) None of these
29. विभागीय भंडार का प्रारंभ 19वीं शताब्दी में कहां हुआ था
(a) भारत में (b) अफ्रीका में
(c) यूरोप में (d) चीन में
- Where did departmental stores start in the 19th century?**

- (a) in India (b) in Africa
(c) in Europe (d) in China
30. विभागीय भंडार में वास्तु क्रय करते समय मूल्य में सौदेबाजी की जा सकती है
(a) हां (b) नहीं
(c) थोड़ी बहुत। (d) पता नहीं
- The price can be bargained while purchasing goods in departmental stores.**
(a) Yes (b) No
(c) Very little (d) don't know
31. किस प्रकार की व्यवसाय स्थापित करते समय संचालन लागत अधिक होती है
(a) खुदरा व्यापार (b) डाक द्वारा व्यापार
(c) थोक व्यापार (d) विभागीय भंडार
- Operation costs are higher when setting up which type of business?**
(a) Retail trade (b) Postal trade
(c) Wholesale trade (d) Departmental stores
32. शृंखलाबद्ध भंडारों का स्वामित्व कैसा होता है
(a) एकल स्वामित्व (b) सरकारी स्वामित्व
(c) बहु स्वामित्व (d) उपरोक्त कोई नहीं
- Chain stores ownership are mainly**
(a) Sole ownership
(b) Government ownership
(c) Multiple ownership
(d) None of the above
33. उधार माल क्रय विक्रय की सुविधा निम्नलिखित में से कहां नहीं होती है
(a) थोक व्यापार में (b) शृंखलाबद्ध भंडारों में
(c) खुदरा व्यापार में (d) उपरोक्त सभी में
- Facility of buying and selling goods on credit is not available in which of the following places?**
(a) In wholesale trade (b) In chain stores
(c) In retail trade (d) In all of the above
34. मध्यस्थों का उन्मूलन कहां हो जाता है
(a) विभागीय भंडार में (b) थोक व्यापार में
(c) शृंखला भंडार में (d) फुटकर व्यापार में
- Where does the middleman get eliminated?**
(a) In department stores
(b) In wholesale trade
(c) In chain stores
(d) In retail trade
35. डाक द्वारा व्यापार की शुरुआत सर्वप्रथम कहां हुई
(a) संयुक्त राज्य अमेरिका (b) पाकिस्तान
(c) भारत (d) नेपाल
- Where did trade by post first start?**
(a) United States (b) Pakistan
(c) India (d) Nepal
36. विज्ञापन किस प्रकार के व्यापार में ज्यादा महत्वपूर्ण होता है
(a) डाक द्वारा व्यापार
(b) फुटकर व्यापार
(c) थोक व्यापार
(d) उपरोक्त कोई नहीं
- In which type of business is advertising more important?**
(a) Postal trade (b) Retail trade
(c) Wholesale (d) None of the above
37. वी पी पी पद्धति किस प्रकार की व्यवसाय में अपनाई जाती है
(a) थोक व्यापार में
(b) डाक द्वारा व्यवसाय में
(c) खुदरा व्यापार में
(d) उपरोक्त किसी में नहीं
- VPP method is adopted in which type of business?**
(a) In wholesale trade
(b) In postal trade
(c) In retail trade
(d) None of the above
38. मान्यता प्राप्त दुकाने स्थापित करते समय किससे अनुमति प्राप्त करना होता है
(a) उत्पादक या निर्माता (b) फुटकर विक्रेता
(c) थोक विक्रेता (d) सरकार
- From whom permission is to be obtained while setting up franchises shops**
(a) Producer or manufacturer
(b) Retailer
(c) Wholesaler
(d) Government
39. उपभोक्ता सहकारी भंडार कैसी संस्था है
(a) ऐच्छिक (b) अर्ध सरकारी
(c) सरकारी (d) कानूनी
- What kind of organization is a consumer cooperative store?**
(a) Voluntary (b) Semi-official
(c) Official (d) Legal
40. सहकारिता का मुख्य उद्देश्य क्या है
(a) मध्यस्थों का अंत (b) पूंजी में वृद्धि करना.
(c) लाभ कमाना (d) कर की चोरी

What is the main objective of co-operative society ?

- (a) Elimination of middlemen
- (b) Increasing capital .
- (c) Profit making
- (d) Tax evasion

41. उपभोक्ता सहकारी भंडार की स्थापना के लिए कम से कम कितने सदस्यों की आवश्यकता होती है

- (a) 8 (b) 11
- (c) 9 (d) 10

What is the minimum number of members required to establish a consumer cooperative store?

- (a) 8 (b) 11
- (c) 9 (d) 10

42. उपभोक्ता सहकारी भंडार के प्रत्येक सदस्य को कितना मत देने का अधिकार है

- (a) 1 (b) 3
- (c) 2 (d) 4

How many votes does each member of a consumer cooperative society have?

- (a) 1 (b) 3
- (c) 2 (d) 4

43. सहकारी भंडार के लाभों को कैसे बांटा जाता है

- (a) बराबर बराबर
- (b) कार्य के अनुसार.
- (c) लगाए गए पूंजी के अनुपात में
- (d) कोई नियम नहीं है

How are the profits of co-operative stores distributed?

- (a) Equally
- (b) According to the work done by the member
- (c) According to the capital employed
- (d) There is no rule

44. उपभोक्ता सहकारी भंडार का संचालन किसके द्वारा किया जाता है

- (a) सदस्यों द्वारा चुने गए प्रतिनिधि
- (b) बाहरी व्यक्ति द्वारा
- (c) सरकार द्वारा.
- (d) कोई नहीं करता है

Who operates a consumer cooperative society ?

- (a) Representatives elected by the members
- (b) By outsiders
- (c) By the government.

(d) No one does

45. व्यवसाय के क्षेत्र में भारत में सर्वाधिक संख्या है

- (a) निर्माताओं की
- (b) फुटकर व्यापारियों की.
- (c) थोक व्यापारियों की
- (d) सहकारी संस्थान की

India has the highest number of people in the field of which business.

- (a) Manufacturers
- (b) Retailers.
- (c) of wholesalers
- (d) of co-operative institutions

46. चैंबर ऑफ कॉमर्स किस प्रकार की संस्था है

- (a) ऐच्छिक (b) गैर ऐच्छिक
- (c) संवैधानिक (d) उपरोक्त सभी

What type of organization is the Chamber of Commerce?

- (a) Elective (b) Non-elective
- (c) Constitutional (d) All of the above

47. चैंबर ऑफ कॉमर्स एवं इंडस्ट्रीज किसके हितों को सुरक्षित रखता है

- (a) व्यवसाय (b) फुटकर व्यापारी
- (c) ग्राहक (d) व्यवसाय एवं व्यवसायी

Whose interests does the Chamber of Commerce and Industries protect?

- (a) Business
- (b) Retailer
- (c) Consumer
- (d) Business and businessmen

48. एक समान प्रकार के व्यवसायों की समस्याओं को सरकार के समक्ष रखने में कौन सी संस्था महत्वपूर्ण है

- (a) नगर पालिका (b) चैंबर ऑफ कॉमर्स
- (c) न्यायालय (d) उपरोक्त कोई नहीं

Which organization is important in placing the problems of similar types of businesses before the government?

- (a) Municipality
- (b) Chamber of Commerce
- (c) Court
- (d) None of the above

49. वस्तु के उत्पादक एवं निर्माता के द्वारा स्थापित एवं संचालित व्यवसाय किसी अन्य व्यक्ति को सामान व्यवसाय संचालित करने का विशेषाधिकार प्रदान करना क्या कहलाता है।

- (a) शाखा व्यवसाय
- (b) विशेषाधिकार दुकानें

- (c) विभागीय भंडार
(d) डाक द्वारा व्यापार

Granting the right to operate and manage a business established and operated by a product or goods producer to another individual, is termed as.

- (a) Branch business
(b) Franchise Shops
(c) Department store
(d) Trade by mail

50. उपभोक्ता सहकारी समिति को अपनी लाभों का कम से कम कितना भाग अनिवार्य रूप से संचित कोष में जमा करना पड़ता है।

- (a) 25% (b) 30%
(c) 35% (d) 50%

A consumer's Co-operative Society must compulsorily deposit at least _____ portion of its profits into the consolidated fund.

- (a) 25% (b) 30%
(c) 35% (d) 50%

बहुवैकल्पिक प्रश्नों का उत्तर (M C Q ANSWERS)

1 A	2 B	3 A	4 B	5 C	6 B
7 B	8 D	9 A	10 C	11 A	12 D
13 A	14 A	15 B	16 A	17 A	18 A
19 C	20 B	21 C	22 A	23 A	24 C
25 C	26 B	27 A	28 A	29 C	30 B
31 D	32 A	33 B	34 C	35 A	36 A
37 B	38 A	39 A	40 A	41 D	42 A
43 C	44 A	45 B	46 A	47 D	48 B
49 B	50 A				

अतिलघु उत्तरीय प्रश्न (Very Short Answer Questions)

1. थोक व्यापारी के कोई तीन कार्य बताएं।

उत्तर: थोक व्यापारी की तीन कार्य निम्न हैं :

- 1 थोक माल का क्रय करना
- 2 फुटकर व्यापारियों को उनकी आवश्यकता के अनुसार माल बेचना
- 3 वस्तुओं के मूल्य में स्थिरता रखना।

Mention any three functions of a wholesaler.

Ans: Following are the three function of wholeseller

1. Purchasing goods in bulk.
2. Selling goods to retailers as per their

requirement.

3. Maintaining stability in the prices of goods.

2. **प्रत्यक्ष विक्रय व्यापार से आप क्या समझते हैं।**

उत्तर: जब निर्माता या उत्पादक माल के निर्माण के साथ-साथ माल बेचने की व्यवस्था स्वयं करता है तो उसे प्रत्यक्ष विक्रय कहते हैं।

What do you understand about direct selling business?

Ans: When the manufacturer or producer himself makes the arrangements for selling the goods along with the manufacturing of the goods, then it is called direct selling.

3. **अप्रत्यक्ष विक्रय क्या होता है?**

उत्तर: जब उत्पादक अपनी वस्तु का विक्रय थोक व्यापारी, फुटकर व्यापारी या एजेंट के माध्यम से करता है तो उसे अप्रत्यक्ष विक्रय कहते हैं।

What is indirect selling?

Ans: When a producer sells his goods through a wholesaler, retailer or agent, it is called indirect selling.

4. **विभागीय भंडार निम्न आय वर्ग के ग्राहकों को क्यों आकर्षित नहीं कर पाते हैं?**

उत्तर: क्योंकि इनकी परिचालन लागत अधिक होती है इस कारण इनके उत्पादन की कीमतें अधिक होती हैं जिससे निम्न आय वर्ग के लोग इनकी ओर आकर्षित नहीं होते।

Why are departmental stores not able to attract low income group customers?

Ans: Because their operating costs are high, the prices of their production are high due to which people from the lower class are not attracted towards them.

5. **गली के व्यापारी तथा गली की दुकानों में क्या अंतर है।**

उत्तर: गली के व्यापारियों के पास व्यवसाय का स्थाई स्थान नहीं होता है जबकि गली की दुकानों के पास विक्रय का स्थाई स्थान होता है।

What is the difference between street traders and street shops?

Ans: Street traders do not have a permanent place of business whereas street shops have a permanent place of sale.

6. **चेंबर ऑफ कॉमर्स एवं इंडस्ट्री क्या है?**

उत्तर: यह व्यवसायिक और औद्योगिक संगठनों के द्वारा अपने समान हित, लाभ तथा सुरक्षा के लिए बनाया गया एक ऐच्छिक संगठन है।

What is the Chamber of Commerce and Industry?

Ans: It is a voluntary organization established by business and industrial organization for their

common interest and security

7. विभागीय भंडार से आप क्या समझते हैं?

उत्तर: विभागीय भंडार फुटकर व्यापार का वह स्वरूप है जहाँ एक ही भवन में ग्राहकों की जरूर की सभी वस्तुएं बेची जाती हैं।

What do you understand about departmental stores?

Ans: Departmental store is that form of retail trade where all the items required by the customers are sold in one building.

8. शृंखलाबद्ध दुकान क्या होती है?

उत्तर: जब उत्पादकों के द्वारा अपनी दुकानों या शाखाओं के माध्यम से अपनी वस्तुओं को बेचे की व्यवस्था की जाती है तो उसे शृंखलाबद्ध दुकान कहते हैं।

What is a chain store?

Ans: When producers make arrangements to sell their goods through their shops or branches, it is called a chain store

9. डाक द्वारा व्यापार को समझाएं।

उत्तर: डाक द्वारा व्यापार में ग्राहक डाक द्वारा माल का आदेश देता है और व्यापारी भी उन वस्तुओं को डाक द्वारा भेजते हैं।

Explain trade by post.

Ans: In trade by post, the customer orders the goods by post and the traders also send those goods by post.

10. उपभोक्ता सहकारी भंडार क्या है?

उत्तर: यह एक समान हित वाले उपभोक्ताओं की ऐश्वर्य समिति है जो मध्यस्तों को हटाकर उनके प्रतिदिन की वस्तुओं को कम मूल्य पर उपलब्ध करते हैं।

What is Consumer Co-operative Society?

Ans: It is a voluntary committee of consumers with common interests who remove middlemen and provide their daily needs at lower prices.

**लघु उत्तरीय प्रश्न
(Short Answer Questions)**

1. विभागीय भंडार और शृंखलाबद्ध दुकानों के बीच तीन अंतर को बताएं

उत्तर: **1 वस्तुओं की प्रकृति-** विभागीय भंडार में अलग-अलग विभागों में अलग-अलग प्रकार की वस्तुएं मिलती हैं। जबकि शृंखलाबद्ध भंडारों में केवल विशेष निर्माता द्वारा बनाई हुई वस्तुएं मिलती हैं।

2 आवश्यकताओं की पूर्ति- विभागीय भंडार में ग्राहकों की समस्त आवश्यकताओं की वस्तुएं मिल जाती हैं। किंतु शृंखलाबद्ध भंडार में आवश्यकता की कुछ वस्तुएं ही प्राप्त होती हैं।

3 ग्राहकों को सुविधाएं - विभागीय भंडार में ग्राहकों की आवश्यकताओं व सुविधाओं का व्यक्तिगत रूप से

ध्यान रखा जाता है। जबकि शृंखला भंडार में दुकानों की एकरूपता तथा वस्तुओं की बिक्री की ओर अधिक ध्यान दिया जाता है।

Name three differences between departmental stores and chain stores.

Ans: **1 Nature of goods -** Different types of goods are available in different departments in departmental stores. Whereas in chain stores only goods made by a particular manufacturer are available.

2 Fulfillment of needs - In departmental stores, all the needs of the customers are available. But in chain stores, only some of the needed items are available.

3. Facilities to the customers - In departmental stores, the needs and facilities of the customers are taken care of individually. Whereas in chain stores, more attention is paid towards uniformity of shops and sale of goods.

2. थोक व्यापारी के पक्ष एवं विपक्ष में तर्क दें। क्या इसे समाप्त कर देना चाहिए ?

उत्तर: A थोक व्यापारी फुटकर व्यापारियों को साख संबंधी सुविधा प्रदान करता है, माल का चुनाव करने का अवसर देता है, उपभोक्ताओं की लिए पूरे भारत में वस्तुएं उपलब्ध करवाता है और उत्पादक को वितरण संबंधी कठिनाइयों से मुक्त करवाता है।

B थोक व्यापारी के होने से वस्तुओं के मूल्य में वृद्धि होती है साथ ही कई बार वे बनावटी दुर्लभता उत्पन्न करते हैं और नए वस्तुओं को बेचने में रुचि नहीं लेते हैं।

निष्कर्ष

थोक व्यापारियों की सेवाएं बहुमूल्य एवं सराहनीय हैं। यह भविष्य की मांग का अनुमान लगा पाते हैं, फुटकर व्यापारियों को उधर की सुविधा प्रदान करते हैं तथा विविध प्रकार की वस्तुओं की जानकारी रखते हैं अतः इनका रहना आवश्यक है।

Give arguments in favor and against the wholesaler. Should it be abolished?

Ans: A The wholesaler provides credit facilities to the retailers, provides an opportunity to choose the goods, makes the goods available to the consumers all over India and frees the producer from distribution related difficulties.

Having a wholesaler increases the value of goods and sometimes they create artificial rarity and do not take interest in selling new goods.

Conclusion: The services of wholesalers are valuable and appreciable. They are able to predict future demand, provide facilities to retailers and have information about various types of goods, hence their existence is

necessary.

3. किस प्रकार की वस्तुएं डाक द्वारा व्यवसाय के लिए अधिक उपयोगी हैं?

उत्तर: डाक द्वारा व्यापार उन वस्तुओं के लिए उपयुक्त है

1. जो कम वजन परंतु अधिक मूल्य की हो।
2. जिनका विवरण चित्रों या लेखों द्वारा दिया जा सके।
3. जो लाने तथा ले जाने में नष्ट ना हो।
4. जिनकी निरंतर मांग हो।
5. जिनका प्रमापी कारण संभव हो।

Which type of items are more useful for business through post?

Ans: Trade by post is suitable for those goods

- 1 Which weighs less but has more value.
- 2 Whose description can be given through pictures or writing.
- 3 Which does not get destroyed while bringing or carrying.
- 4 Those who are in constant demand.
- 5 Whose measurable cause is possible.

4 उपभोक्ता सहकारी भंडार के क्या लाभ हैं?

उत्तर: १ उपभोक्ता सहकारी भंडार मध्यस्तों को हटाकर कम मूल्य पर वस्तुएं उपलब्ध कराता है।

२ उपभोक्ता के हितों को खराब और नकली वस्तुओं से रक्षा करता है।

३ इसकी संचालन लागत काफी कम होती है।

४ ग्राहकों के बीच के टकराव को काम करता है तथा आपसी प्रेम और भाईचारे को बढ़ाता है।

What are the benefits of consumer cooperative stores?

Ans: 1. Consumer co-operative stores provide goods at lower prices by eliminating middlemen.

2. Protects consumer interests from substandard and counterfeit goods.

3. Its operating cost is quite low.

4. Resolves conflicts between customers and increases mutual love and brotherhood.

5. श्रृंखलाबद्ध भंडारों की मुख्य विशेषताएं क्या हैं?

उत्तर: 1 श्रृंखलाबद्ध भंडारों की स्थापना करते समय अधिक पूंजी की आवश्यकता होती है

2 यहां वस्तुओं की बिक्री शाखाओं के माध्यम से होती है

3 यह एक अलग पहचान वाली दुकान हैं जैसे बाटा शू कंपनी

4 यहां मात्र नकद विक्रय होता है

5 यहां सौदेबाजी नहीं होती है

6 इनका एकल स्वामित्व एवं प्रबंध होता है।

What are the main characteristics of chain stores?

Ans: 1 More capital is required while setting up chain stores.

2 Here goods are sold through branches

3 It is a shop with a distinct identity like Bata Shoe Company

4 Only cash sales take place here

5 There is no bargaining here

6. They have sole ownership and management.

दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

(Long Answer Type Questions)

1. आंतरिक व्यापार की वृद्धि में चेंबर ऑफ कॉमर्स एवं इंडस्ट्री की क्या भूमिका है?

उत्तर: चेंबर ऑफ कॉमर्स एवं इंडस्ट्री आंतरिक व्यापार को बढ़ाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है जो निम्नलिखित से स्पष्ट हो जाती है—

A व्यवसायी को लाभ - चेंबर ऑफ कॉमर्स व्यवसायियों को कई महत्वपूर्ण सूचनाओं प्रदान करता है। आपसी मतभेदों को दूर करने का प्रयास करता है। सरकार को व्यवसाय की समस्याओं से अवगत कराता है। व्यापार से संबंधित आचार संहिता तैयार करता है। साथ ही साथ विदेशी व्यापार करने को प्रोत्साहन प्रदान करता है।

B व्यावसायिक समुदाय को लाभ - चेंबर ऑफ कॉमर्स व्यावसायिक समुदाय को एक सामान्य मंच प्रदान करता है जहां पर वह अपनी समस्याओं पर विचार विमर्श करते हैं। सरकार द्वारा व्यवसाय के अहित में बनाए गए कानून का सामूहिक रूप से विरोध करते हैं। और दबाव बनाकर उसे वापस करवाते हैं। चेंबर ऑफ कॉमर्स विपणन अनुसंधान में सहायता करते हैं और नई तकनीक को अपने पर जोर दिलवाते हैं।

C सरकार को लाभ - सरकार को चेंबर ऑफ कॉमर्स के सहयोग से व्यवसाय एवं उद्योग के संबंध में समय समय पर महत्वपूर्ण जानकारी प्राप्त होती है जिससे उन्हें बजट तथा कानून बनाने में आसानी होती है इसके रहने से सरकार उद्गम का प्रमाण पत्र देने के कार्य से मुक्त हो जाती है।

What is the role of Chamber of Commerce and Industry in the growth of internal trade?

Ans: Chamber of Commerce and Industry plays an important role in increasing internal trade which becomes clear from the following—

A Benefits to Businessmen - The Chamber of Commerce provides many important information to the businessmen. Tries to resolve mutual differences. Makes the government aware of business problems. Prepares code of conduct related to business. As well as foreign trade

Provides encouragement to do.

B Benefits to the business community - Chamber of Commerce provides a common platform to the business community where they discuss their problems. Collectively oppose the laws made by the government in the interest of business. And by applying pressure they get it returned. Chambers of Commerce assist in marketing research and adoption of new technologies.

C Benefits to the government - With the help of the Chamber of Commerce, the government receives important information from time to time regarding business and industry, which makes it easier for them to make budgets and laws. With this, the government is freed from the work of giving certificates of origin. Is.

2. फुटकर व्यापारी की थोक व्यापारियों तथा उपभोक्ताओं के प्रति कार्यों को बताएं।

उत्तर: फुटकर व्यापार वह कहलाता है जिसमें व्यापारी उपभोक्ताओं को उनकी इच्छा अनुसार माल को छोटी-छोटी मात्राओं में बेचते हैं तथा यह थोक व्यापारियों से थोड़ी-थोड़ी मात्रा में माल क्रय करता है यह मध्यस्तों की श्रेणी की अंतिम कड़ी है।

फुटकर व्यापारियों की थोक व्यापारियों के प्रति सेवाएं - फुटकर व्यापारी उपभोक्ताओं से प्रत्यक्ष संबंध रखता है। इस कारण से वह उनकी पसंद एवं नापसंद की जानकारी रखता है। और वह यह सूचना थोक व्यापारियों को देता है, जो उत्पादक तक यह सूचना पहुंचते हैं यह स्थानीय विज्ञापन भी करते हैं। जिससे थोक व्यापारियों को स्थानीय विज्ञापन नहीं करना पड़ता है। थोक व्यापारियों को यह विक्रय की समस्या से मुक्त भी करते हैं, साथ ही ग्राहकों के संबंध में महत्वपूर्ण आंकड़े जमा करके थोक विक्रेता को देते हैं थोक व्यापारियों द्वारा लाए गए नए मालों को फुटकर व्यापारी ही ग्राहकों को बताते हैं

उपभोक्ताओं के प्रति सेवाएं - फुटकर विक्रेता ग्राहकों को अपनी रुचि के अनुसार वस्तुओं को क्रय करने का अवसर प्रदान करता है, तथा उनके फैशन एवं रुचि के अनुसार वस्तुओं की पूर्ति करता है। उपभोक्ताओं से घनिष्ठ संबंध हो जाने के कारण उन्हें ठगे जाने की संभावना भी नहीं होती है साथ ही नए वस्तुओं की सूचना ग्राहकों को वह तुरंत देते हैं जिससे उपभोक्ताओं के ज्ञान में वृद्धि होती है उपभोक्ताओं को उधार की भी सुविधा फुटकर व्यापारी प्रदान करते हैं, साथ ही वस्तु पसंद नहीं होने पर वापसी की सुविधा प्रदान भी करते हैं। फुटकर व्यापारी मौसम के अनुसार माल अपने ग्राहकों को उपलब्ध कराता है।

Briefly explain the actions of the trader towards wholesalers and consumers.

Ans: Retail trade is called that in which traders sell goods to consumers in small quantities as per their wish and it buys goods in small quantities from wholesalers. This is the last link in the category of middlemen.

Services of retailers to wholesalers: Retailers maintain direct relations with consumers. For this reason he is aware of their likes and dislikes. And he gives this information to wholesalers, who reach this information to the producer and also do local advertising. Due to which wholesalers do not have to do local advertising. It also frees the wholesalers from the problem of sales, and also collects important data regarding the customers and gives it to the wholesaler. Only the retailers inform the customers about the new goods brought by the wholesalers.

Services towards consumers: The retailer provides the customers with the opportunity to purchase goods as per their interest and supplies the goods as per their fashion and taste. Due to their close relationship with the consumers, there is no possibility of them being cheated. Besides, they immediately give information about new items to the customers, which increases the knowledge of the consumers. Retail traders also provide loan facilities to the consumers. They also provide the facility of return if the item is not liked. The retailer makes the goods available to his customers according to the season.

3. आंतरिक व्यापार का क्या अर्थ है, यह कितने प्रकार का होता है?

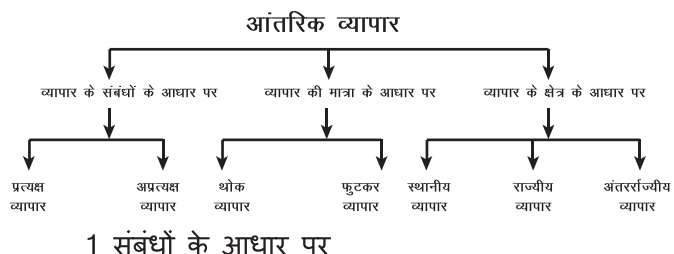
उत्तर: जब किसी वस्तु अथवा वस्तुओं के क्रेता एवं विक्रेता दोनों एक ही देश में रहते हो तो उनके बीच होने वाला व्यापार आंतरिक व्यापार कहलाता है। आंतरिक व्यापार की मात्रा जितनी अधिक होगी वह देश उतना ही अधिक संपन्न होगा।

आंतरिक व्यापार की विशेषताएं—

- 1 यह व्यापार देश की सीमाओं के अंदर होता है।
- 2 इस व्यापार में देश की ही मुद्रा का उपयोग होता है।
- 3 इस व्यापार में माल का स्वतंत्र आवागमन होता है।
- 4 किसी भी प्रकार के विवादों का निपटारा देश के अंदर ही होता है।
- 5 इस व्यवसाय में देश के ही प्रचलित परिवहन मध्य का उपयोग होता है

आंतरिक व्यापार के प्रकार -

आंतरिक व्यापार अलग अलग आधार पर निम्नलिखित प्रकार के हो सकते हैं



A प्रत्यक्ष व्यापार - जब उत्पादक माल मध्यस्थों को न बचकर सीधे ही उपभोक्ताओं को बेचते हैं तो यह प्रत्यक्ष व्यापार कहलाता है।

B अप्रत्यक्ष व्यापार - इसमें उत्पादक ग्राहकों तक माल पहुंचाने के लिए मध्यस्थों की सेवाएं लेता है।

2 व्यापार की मात्रा के आधार पर

A थोक व्यापार - ऐसे व्यापार में व्यापारी उत्पादक से बड़ी मात्रा में माल खरीद कर फुटकर व्यापारियों को बेचता है।

B फुटकर व्यापार - इसमें व्यापारी थोक व्यापारी से माल क्रय करके ग्राहकों को उनकी जरूरत के अनुसार बेचता है।

3 व्यापार के क्षेत्र के आधार पर

A स्थानीय व्यापार - ऐसे व्यापार में एक स्थान विशेष तक ही क्रय विक्रय सीमित होती है।

B राज्यीय व्यापार - इस प्रकार का व्यापार एक राज्य के अंदर ही होता है।

C अंतर्राज्यीय व्यापार - ऐसा व्यापार एक देश के अंदर दो राज्यों के बीच होता है।

What is the meaning of internal trade, how many types are there?

Ans: If both the buyer and seller of any objects live in the same country, then the trade between them is called internal trade. The greater amount of internal trade is more prosperous for the country.

Features of internal trade -

1 This trade takes place within the borders of the country.

2 The country's own currency is used in this trade.

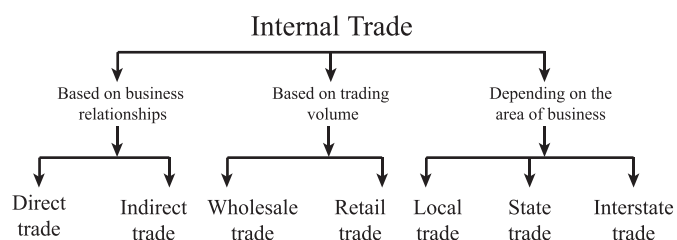
3 There is free movement of goods in this trade.

4 Any type of disputes are settled within the country only.

5 In this business, the prevalent means of transport in the country are used.

Types of internal trading -

Internal trading can be of following types on different basis



1 based on relationships

A Direct Trade: When producers sell their

goods directly to consumers without going through middlemen, it is called direct trade.

B. Indirect trade: In this the producer takes the services of middlemen to deliver the goods to the customers.

2 Based on trading volume

A Wholesale trade: In such trade, the trader buys goods in large quantities from the producer and sells them to the retailers.

B. Retail trade: In this, the businessman buys goods from the wholesaler and sells them to the customers as per their requirement.

3 Depending on the area of business

A Local trade: In such trade, buying and selling is limited to a particular place only.

B. State trade: This type of trade takes place within a state only.

C Inter-state trade: Such trade takes place between two states within a country.