19 બજાર

H3F3Z3

તમે પેન, નોટબુક, પુસ્તકોની ખરીદી કરવા માટે દુકાને જતાં હશો. તમારા ઘર માટે પણ ચીજવસ્તુઓની ખરીદી કરવામાં આવતી હશે. તમને થતું હશે કે આ બધી ચીજવસ્તુઓ કોણ બનાવતું હશે ? કઈ રીતે આ વસ્તુઓ દુકાનો સુધી પહોંચતી હશે ? આ ચીજવસ્તુઓ ખરીદનાર કોણ હશે ? આ ચીજવસ્તુઓ વેચનાર કોણ હશે ? ચાલો મિત્રો, આજે આપણે આ અંગે અભ્યાસ કરીએ.

બજાર

ચીજવસ્તુઓનું વેચાણ કરતી દુકાનો જ્યાં હોય તે સ્થળ એટલે બજાર. બજાર એટલે જ્યાં ખરીદનાર અને વેચનાર ભેગા થતાં હોય એવું સ્થળ. બજારમાં અનેક ચીજવસ્તુઓ વેચાતી હોય છે. જેમકે શાકભાજી, ફળ, સાબુ, દંતમંજન, મસાલા, બ્રેડ, બિસ્કિટ, અનાજ, દાળ, ચોખા, કપડાં, પુસ્તકો, નોટબુક, પેન, પેન્સિલ, બૂટ-મોજાં, મોબાઇલ ફોન, સાઇકલ, ટીવી, ફ્રિજ વગેરે યાદી બનાવીએ તો કેટલીયે લાંબી યાદી તૈયાર થાય. આવી અનેક ચીજવસ્તુઓ આપણે બજારમાં જઈને ખરીદીએ છીએ.

બજારના પ્રકાર

Q4M8V1

આપણે રોજબરોજની ચીજવસ્તુઓની ખરીદી અલગ-અલગ બજારમાંથી કરીએ છીએ. જેમકે, આપણી આસપાસની મહોલ્લા બજાર, સાપ્તાહિક બજાર કે ગુજરી બજાર, મોટાં-મોટાં શૉપિંગ કૉમ્પ્લેક્સ અને શૉપિંગ મોલ, નિયંત્રિત બજાર અને ઑનલાઇન બજાર.

મહોલ્લા બજાર : આપણે આપણા રોજિંદા ઉપયોગની વસ્તુઓ આપણી આસપાસની દુકાનોમાંથી ખરીદીએ છીએ. જેમકે ડેરીમાંથી દૂધ, દહીં, છાશ, કરિયાણાની દુકાનેથી તેલ-મસાલા અને ગૃહ-વપરાશની ચીજવસ્તુઓ, સ્ટેશનરીની દુકાનેથી પેન, પેન્સિલ, નોટબુક, પુસ્તકો વગેરે અને દવાની દુકાનેથી દવાઓની ખરીદી કરીએ છીએ. તેમજ રસ્તાની આજુબાજુએ નાની દુકાન કે રેંકડીઓમાંથી ફળ, શાકભાજી કે વાર-તહેવારે રમકડાં, પતંગ કે અન્ય વસ્તુઓ ખરીદીએ છીએ.



મહોલ્લા બજાર

- આ દુકાનો આપણા ઘરની આજુબાજુમાં જ હોય છે.
- આપણી જરૂરિયાતના સમયે દિવસ દરમિયાન ગમે ત્યારે ખરીદી કરી શકીએ છીએ.
- આ દુકાનદાર તેમના નિયમિત ગ્રાહકોને ઉધારથી પણ વેચાણ કરે છે.

ગુજરી કે સાપ્તાહિક બજાર : સાપ્તાહિક બજાર કોઈ એક નિશ્ચિત દિવસે જ ભરાતી હોય છે એટલે એને સાપ્તાહિક બજાર કહે છે. કેટલાક વિસ્તારોમાં તેને 'હાટ' કહેવાય છે. ઉદાહરણ : દર શનિવારે આ બજાર ભરાતી હોય તો શનિવારી બજાર. વેપારીઓ દિવસ દરમિયાન તેની વેચાણની ચીજવસ્તુઓ લાવે છે અને સાંજ સુધીમાં દુકાન સંકેલીને જતા રહે છે. બીજા દિવસે કોઈ બીજી જગ્યાએ જઈને ત્યાં દુકાન લગાવે છે. દેશભરમાં અનેક જગ્યાએ આવાં હજારો બજાર લાગે છે. જેમાં લોકો પોતાની રોજબરોજની ચીજવસ્તુઓ ખરીદે છે.

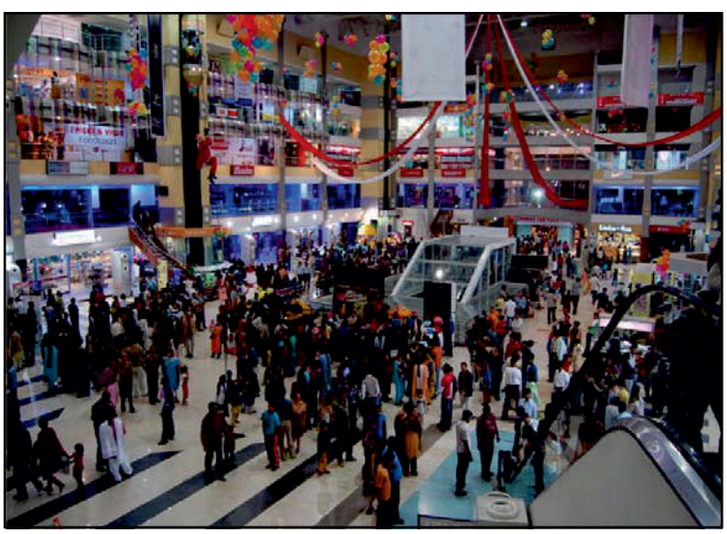


સાપ્તાહિક બજાર

- જરૂરિયાતની ઘણી વસ્તુઓ એક જ જગ્યાએથી મળી રહે છે.
- નાના વેપારીઓ તેમજ કારીગરોને રોજગાર મળી રહે છે.
- વેપારીને દુકાનનું ભાડું, વીજળી, વેરો, કર્મચારીનો પગાર વગેરે ખર્ચ થતો ન હોવાથી ચીજવસ્તુઓ સસ્તા ભાવે વેચી શકે છે.

શૉપિંગ કૉમ્પ્લેક્સ અને મોલ

આપણી આસપાસની દુકાનો અને સાપ્તાહિક બજારો સિવાય મોટાં શહેરોમાં બીજાં બજારો પણ હોય છે. એક જ બિલ્ડિંગમાં એકસાથે કેટલીયે અલગ-અલગ પ્રકારની દુકાનો હોય છે જેને શૉપિંગ કૉમ્પ્લેક્સ કહે છે. જેમાં આપણને નાની-મોટી કંપનીની બ્રાન્ડેડ અને બ્રાંડ વિનાની વસ્તુઓ મળી જાય છે. મોટી કંપનીઓ જાહેરખબરો દ્વારા ઊંચી ગુણવત્તાની જાહેરાતો કરીને આ બ્રાન્ડેડ વસ્તુઓ ઊંચા ભાવે આવા મોટા શોરૂમોમાં વેચતી હોય છે. જેની કિંમતો વધુ હોવાથી અમુક લોકો જ આવી વસ્તુઓ ખરીદી શકે છે.



શૉપિંગ મોલ

- ગ્રાહકને કેન્દ્રમાં રાખીને દુકાનો સજાવવામાં આવે છે.
- વિવિધ બ્રાન્ડની અનેક વસ્તુઓ એકસાથે વેચાતી હોય છે. જેથી ગ્રાહકને પસંદગીની તક રહે છે.
- વાતાનુકૂલિત મોલમાં ગ્રાહક પોતાનો પૂરતો સમય આપીને વિશેષ છૂટ મળતી હોય તેવી વસ્તુઓ ખરીદી શકે છે.
- ગ્રાહકને વસ્તુની છાપેલ કિંમત પર વિશેષ વળતર આપવામાં આવે છે.
- ગ્રાહક કાઉન્ટર પર રોકડ, ક્રેડિટ કાર્ડ કે ડેબિટ કાર્ડ નેટ બૅંકિંગથી ચૂકવણું કરી શકે તેવી વ્યવસ્થા હોય છે.

પ્રવૃત્તિ

- તમારા નિવાસસ્થાન નજીક ભરાતા સાપ્તાહિક બજારની મુલાકાત લો. જાણકારી મેળવો.
- તમારા નજીકના શહેરમાં શૉપિંગ કૉમ્પ્લેક્સ-શૉપિંગ મોલની મુલાકાત લઈ તેની વિશેષતાઓ મૂલવો.

નિયંત્રિત બજાર (માર્કેટિંગ યાર્ડ) (APMC)

કૃષિની સફળતામાં સારું ઉત્પાદન મેળવવા ઉપરાંત સારી બજાર-વ્યવસ્થા હોવી પણ એટલી જ જરૂરી છે. આઝાદી પછીના તબક્કામાં ખેત-ઉત્પાદનના વેચાણની ચોક્કસ વ્યવસ્થા ન હોવાને લીધે ખેડૂતોનું શોષણ થતું હતું. તે રોકવા માટે સરકારે નિયંત્રિત બજાર એટલે કે માર્કેટિંગ યાર્ડ(ખેતીવાડી ઉત્પન્ન બજાર સમિતિ)ની વ્યવસ્થા કરી. ખેડૂત પાક-વેચાણમાં ગેરરીતિઓના ભોગ ન બને અને તેમના ખેત-ઉત્પાદનના વાજબી ભાવો ઊપજે અને તે રીતે તેઓ આર્થિક સમૃદ્ધ બને તે માટે ગુજરાતના વિવિધ તાલુકા મથકે ખેતીવાડી ઉત્પન્ન બજાર સમિતિઓની સ્થાપના કરવામાં આવેલ છે. જેમાં,



માર્કેટિંગ યાર્ડ

- ખેડૂતોની ખેતપેદાશોનું જાહેર હરાજીથી વેચાણ કરવામાં આવે છે.
- વેપારીઓનું નૈતિક ધોરણ જળવાય છે.
- ભાવનિર્ધારણમાં પારદર્શિતા વધે છે.
- ખેડૂતોને તેના ખેત-ઉત્પાદનના વધુ સારા ભાવ મળી શકે છે.
- વેપારીઓને ચોખ્ખો અને સારો માલ એક જ જગ્યાએથી પૂરતા પ્રમાણમાં મળી રહે છે.
- વિવિધ સેવાઓ જેવી કે બૅંકિંગ, ધિરાણ, વીમો, ગોદામ, અન્ય સુવિધાઓનું નિર્માણ વગેરેની અમલવારી અસરકારક રીતે થાય છે.
- રેડિયો, વર્તમાનપત્ર, ટીવી તથા ઑનલાઈન મોબાઈલ ફોન પર ખેડૂતોને ખેતપેદાશના દૈનિક બજારભાવ મળી રહે છે.
- ખેડૂતને માર્કેટિંગ યાર્ડમાં રાત્રિરોકાણ - નિવાસની સુવિધા, તેના પાકને સંગ્રહ કરવા ગોડાઉન વગેરેની સગવડ મળે છે.

ઑનલાઈન બજાર

હવેના સમયમાં ઑનલાઈન શૉપિંગનું પ્રમાણ વધી રહ્યું છે. બજારમાં ગયા વિના જ આપણા કમ્પ્યૂટર, મોબાઈલ ફોન કે ટી.વી. પરથી ડિજિટલ પેમેન્ટ કરીને સીધી જ ખરીદી કરી શકીએ છીએ. ઑનલાઈન શૉપિંગ માટે અનેક કંપનીઓ ગ્રાહકોને સીધું જ વેચાણ કરતી હોવાથી વધુ વળતર આપીને બજાર કરતાં સસ્તા દરે વસ્તુઓ વેચી શકે છે. ગ્રાહકના ઘર સુધી ચીજવસ્તુઓ સીધી જ પહોંચી જાય છે. જેના લીધે તેનો



ઑનલાઈન શૉપિંગ

ઉપયોગ વધુ ને વધુ થઈ રહ્યો છે. તમે પણ ઑનલાઈન ખરીદી કરી જ હશે. આમ, હવે બજાર આપણા ઘરમાં કે આપણા હાથમાં આવી ગયું છે એમ કહી શકાય. ઑનલાઈન ખરીદીમાં સાવચેતી રાખવી જરૂરી છે, અન્યથા છેતરપિંડીનો ભય રહે છે.

બજારની આજુબાજુ

આપણે ચીજવસ્તુઓ ખરીદવા જઈએ છીએ એવા વિવિધ પ્રકારનાં બજાર વિશે અભ્યાસ કર્યો. તમને થતું હશે કે આ બધા દુકાનદારો તેમની દુકાનો માટેનો માલસામાન ક્યાંથી ખરીદતા હશે ? ચીજવસ્તુઓનું ઉત્પાદન કારખાનાં, ગૃહઉદ્યોગો, ઘરો અને ખેતરોમાં થાય છે પરંતુ આપણે સીધા જ કારખાનાં કે ખેતરમાંથી ચીજવસ્તુઓ ખરીદતા નથી.

જે વેપારી મોટા પ્રમાણમાં ખેતર અને કારખાનાં કે ઘરોમાં ઉત્પાદિત થતો માલસામાન ખરીદે છે તેમને જથ્થાબંધ વેપારી કહે છે. તેઓ આ માલસામાન નાના વેપારીઓ કે દુકાનદારોને વેચે છે. આમ, આ ખરીદી અને વેચાણ કરનાર બંને વેપારી જ હોય છે. આપણે જે દુકાનદાર કે વેપારી પાસેથી વસ્તુઓ ખરીદીએ છીએ તેને છૂટક વેપારી કહે છે.

મોટરકારમાં વપરાતા વિવિધ ભાગ નાનાં-નાનાં કારખાનાંમાં બનતા હોય છે. કારની કંપનીઓ તેને ખરીદીને તે ભાગોને જોડીને કાર બનાવે છે, તેની બનાવેલ મોટરકાર આપણે શો-રૂમમાંથી ખરીદતાં હોઈએ છીએ. આમ, આપણી આસપાસ અનેક ચીજવસ્તુઓ બનાવીને તેનું ખરીદ-વેચાણ થતું હોય છે, જેનાથી આપણે અજાણ હોઈએ છીએ.

પ્રવૃત્તિ

ઑનલાઈન શૉપિંગની પ્રક્રિયા શિક્ષક કે તમારા ઘરના સભ્ય પાસેથી જાણો.

બજારમાં સમાનતા

આપણે આપણી આસપાસનાં બજાર વિશે જાણ્યું. કારખાનાં કે ખેતરમાં ઉત્પાદિત થયેલ માલસામાન વેચનાર અને છેલ્લે એનો ખરીદનાર ગ્રાહક વચ્ચે બધા વેપારીઓ છે. આપણે ગુજરી બજારથી મોલ સુધીની દુકાનો અને દુકાનદારોની માહિતી મેળવી. આ બંને દુકાનદારો વચ્ચે એક મોટો ફરક છે. એક થોડા પૈસાથી છૂટક વેપાર કરનાર નાનો દુકાનદાર છે અને બીજો તેના મોલ કે કૉમ્પ્લેક્સમાં વધુ નાણાં રોકનાર મોટો દુકાનદાર છે. નાનો દુકાનદાર ખૂબ ઓછું વળતર મેળવી શકે છે. જ્યારે મોટો દુકાનદાર વધુ નફો મેળવે છે. તેવી જ રીતે ખરીદનાર વર્ગમાં પણ વિવિધતા છે. એવા ઘણા લોકો છે કે જેઓ સસ્તામાં મળતો માલસામાન પણ ખરીદી શકતા નથી. જ્યારે ઘણા એવા પણ લોકો છે જે મોંઘી વસ્તુઓની ખરીદી કરતા જોવા મળે છે. આમ, આપણી આર્થિક સ્થિતિના આધારે આપણે કયા બજારના ખરીદનાર કે વેચનાર બનીશું તે નક્કી થતું હોય છે.

ગ્રાહક તરીકે આપણે આપણી આસપાસ ક્યારેક મોટી ઉંમરની વ્યક્તિઓને નાની-મોટી ચીજવસ્તુ વેચતાં જોઈએ છીએ. આવાં વૃદ્ધ પુરુષ કે મહિલાની ઉંમર આરામ કરવાની હોવા છતાં તેઓ ગરીબી કે મજબૂરીને કારણે રસ્તાની આજુબાજુ વસ્તુઓનું વેચાણ કરતાં જોવા મળે છે. આવા સમયે આપણે દુકાન કે મોલમાંથી વસ્તુ ખરીદવાને બદલે આવી જરૂરિયાતવાળી વ્યક્તિ પાસેથી વસ્તુ ખરીદીને તેને મદદરૂપ બનવાની જરૂર છે.

બજારમાં ગ્રાહક



'ગ્રાહક એટલે નાણાં આપી બદલામાં ચીજવસ્તુ કે સેવા મેળવનાર વ્યક્તિ.' આજે દરેક વ્યક્તિ કોઈ ને કોઈ રીતે ગ્રાહક છે. ઉદાહરણ તરીકે તમે સાબુ, તેલ, બિસ્કિટ, અનાજ કે અન્ય વસ્તુ ખરીદી અથવા મોબાઈલ ફોન રીચાર્જ, વીમો, ટ્રેનટિકિટ બુકિંગ વગેરે સેવા મેળવો તે તમામ ગ્રાહકની વ્યાખ્યામાં

આવે છે. વિશ્વમાં સૌથી વધુ ગ્રાહકો ભારતમાં છે. ભારત દુનિયાનું સૌથી મોટું બજાર ગણાય છે. ગ્રાહક પોતાની જીવન જરૂરિયાતની અને મોજશોખની વસ્તુઓ બજારમાંથી ખરીદે છે. ગ્રાહક તરીકે તેને વસ્તુની ગુણવત્તા, કિંમત, વસ્તુની પસંદગી અને નાણાંનું પૂરેપુરું વળતર મેળવવાનો અધિકાર છે.



ISI | હૉલમાર્ક | વૂલમાર્ક | એગમાર્ક | એફ. એસ. એસ. એ. આઇ. | શાકાહારી | માંસાહારી

પ્રમાણિત ચીજવસ્તુની નિશાની (લોગો)

ગ્રાહકને સારી ગુણવત્તાની વસ્તુ મળી રહે તે માટે સરકારે વિવિધ વસ્તુઓના માપદંડ નક્કી કરેલ છે. ખાસ પ્રકારના માર્કા (નિશાની)વાળી વસ્તુઓનું વેચાણ કરવામાં આવે છે. ઘર-વપરાશની અને વીજળીથી ચાલતી વસ્તુઓ માટે 'આઇ.એસ.આઇ.-ISI', સોના-ચાંદી માટે 'હૉલમાર્ક', ઊનની બનાવટો માટે 'વૂલમાર્ક', ખાદ્યપદાર્થ માટે 'એગમાર્ક' તથા 'એફ.એસ.એસ.એ.આઇ.-FSSAI' વગેરે નિશાનીઓ લગાવવામાં આવે છે. જેના આધારે ગ્રાહક સારી ગુણવત્તાની વસ્તુ ખરીદી શકે છે. એવી જ રીતે શાકાહારી ખાદ્યસામગ્રી પર  નિશાની અને માંસાહારી ખાદ્યસામગ્રી પર  નિશાની કરવામાં આવે છે.

પ્રવૃત્તિ

- તમારા ઘરમાં વપરાશમાં લેવાતી ઇલેક્ટ્રૉનિક્સ ચીજવસ્તુઓ આઇ.એસ.આઇ. માર્કાવાળી છે કે કેમ ? તેની ચકાસણી કરો.
- તમે રોજબરોજ વપરાશમાં લેતાં હોવ તેવી ખાદ્યચીજોની પ્રમાણિત કરતી નિશાનીનાં રેપર એકઠાં કરી પોથી તૈયાર કરો.

ગ્રાહકનો હક અને ફરજ

બજારમાં સમાન લક્ષણોવાળી અનેક બ્રાન્ડની અસંખ્ય વસ્તુઓ મળે છે. ગ્રાહકને તેનું સંપૂર્ણ જ્ઞાન કે માહિતી હોતી નથી. ઉત્પાદક અને ગ્રાહક વચ્ચે અનેક વચેટિયાઓ હોવાથી ગ્રાહકનું શોષણ થવા લાગ્યું છે. ગ્રાહકોને છેતરપિંડીથી બચાવવા માટે ગ્રાહક સુરક્ષાનો કાયદો અમલમાં છે. ગ્રાહક વર્તમાન બજાર-વ્યવસ્થાને લીધે વસ્તુની ગુણવત્તા, જથ્થો, કિંમત અને સેવા એમ દરેક બાબતે છેતરામણીનો ભોગ બનતો હોય છે. ગ્રાહકો ચીજ કે સેવા અંગેના પોતાના અધિકાર મેળવી શકે એવા ઉદ્દેશ સાથે ભારત સરકાર દ્વારા સંસદમાં કાયદો પસાર કરીને 'ગ્રાહક સુરક્ષા અધિનિયમ-1986' બનાવવામાં આવ્યો છે. આ કાયદા મુજબ ગ્રાહકોને નીચે મુજબના છ અધિકારો (હક) મળેલ છે :

- **સલામતીનો અધિકાર :** વ્યક્તિના જીવન તથા સ્વાસ્થ્ય માટે નુકસાનકારક ઉત્પાદનો અને સેવાઓ અંગે સંપૂર્ણ સુરક્ષાનો અધિકાર અર્થાત્ તમે કોઈ ચીજવસ્તુ કે સેવા ખરીદો છો, તો તેનો વપરાશ કર્યા પછી લાંબા ગાળે પણ તમારા સ્વાસ્થ્ય કે જીવનને કોઈ નુકસાન થાય તો તમે ગ્રાહક સુરક્ષા કાયદા મુજબ ફરિયાદ કરી શકો છો.
- **માહિતી મેળવવાનો અધિકાર :** ચીજવસ્તુ કે સેવા ખરીદતી વખતે વસ્તુની પસંદગી કરવા માટે વસ્તુસંબંધી જરૂરી તમામ જાણકારી મેળવવી તે ગ્રાહકનો અધિકાર છે.
- **પસંદગી કરવાનો અધિકાર :** વિવિધ પ્રકારની અનેક વસ્તુઓમાંથી ગ્રાહકને પોતાને અનુકૂળ આવતી વસ્તુ પસંદ કરવાનો અધિકાર છે.
- **રજૂઆત કરવાનો અધિકાર :** ગ્રાહકના હકો અને હિતોના રક્ષણ માટે ગ્રાહક સુરક્ષા મંડળમાં તેની યોગ્ય રજૂઆત કરવાનો અધિકાર છે.
- **ફરિયાદ નિવારણનો અધિકાર :** ખામીયુક્ત માલ, ક્ષતિયુક્ત સેવા કે છેતરામણીની રજૂઆતથી ઉપભોક્તાને થયેલ નુકસાનનું વળતર મેળવવાનો અધિકાર છે.
- **ગ્રાહકશિક્ષણ મેળવવાનો અધિકાર :** આ અધિકારથી જીવનભર માહિતીસભર ગ્રાહક બનવા માટે તમામ જાણકારી અને જ્ઞાન મેળવવાનો અધિકાર મળેલ છે.

ગ્રાહકની ફરજ

ગ્રાહકશિક્ષણથી ગ્રાહક છેતરપિંડીથી બચી શકે છે. ખરીદી કરતી વખતે કેટલીક બાબતો અંગે સાવચેતી રાખવાની પણ ગ્રાહકની ફરજ બને છે, જે નીચે મુજબ છે :



જાગો ગ્રાહકનો લોગો

- કોઈ પણ વસ્તુની ખરીદીના સમયે જી.એસ.ટી.વાળા બિલનો ચોક્કસ આગ્રહ રાખી તે મેળવવું અને યોગ્ય સમય સુધી સાચવી રાખવું.
- મોટી ખરીદીમાં તથા ખાસ કરીને ઈલેક્ટ્રૉનિક્સ વસ્તુઓ 'આઈ.એસ.આઈ.' માર્કાની જ ખરીદવી. દુકાનદારના સહીસિક્કા કરેલા ગેરન્ટી કાર્ડ, વૉરંટી કાર્ડ, ફ્રી સર્વિસ કૂપન વગેરે ધ્યાનમાં રાખીને ખાસ મેળવી લેવા અને તે સાચવવાં.
- સોના-ચાંદી જેવી ખરીદીમાં 'હૉલમાર્ક' વાળા દાગીના જ ખરીદવા. કોઈ પણ પ્રકારના ટૅક્સ બચાવવાની વેપારીની વાતોમાં આવ્યા વિના હંમેશા પાકા બિલનો આગ્રહ રાખવો. બિલમાં શુદ્ધતા, કિંમત, ઘડાઈ વગેરે તમામ વિગત સ્પષ્ટ અને અલગ લખાયેલી છે કે નહિ તેની ચોકસાઈ કરવી.
- ખાદ્યપદાર્થો 'એગમાર્ક' 'fssai' લોગોવાળા જ ખરીદવા. તેનું પૅકિંગ, કંપની, બ્રાન્ડ નેમ, બેચનો નંબર, ઉત્પાદનની તારીખ, એક્સપાયરી ડેટ, ઈનગ્રેડિયન્ટ (સમાવિષ્ટ ઘટકો) વગેરે તમામ વિગતોની ખરાઈ કરવી અને ભેળસેળના કિસ્સામાં અચૂકપણે ફરિયાદ કરવી.
- દવાઓની પ્રિસ્ક્રિપ્શન સાથે ખરાઈ કરી લેવી. ઉત્પાદનની તારીખ અને એક્સપાયરી ડેટ વગેરે તપાસી લેવા. જેનરિક દવાઓ મળતી હોય તો પહેલાં એ જ ખરીદવાનો આગ્રહ રાખવો.
- કપડાંમાં કાપડ, કલર, સિલાઈ, જરી, ભરત, માપ-સાઈઝ વગેરે ચેક કરી ખરીદી કરવી.
- પેટ્રોલ કે સી.એન.જી. પંપ પર મીટર ઝીરો થયા પછી જ વાહનમાં ઈંધણ ભરવું, ગૅસ-વિતરણમાં બાટલાનું વજન અને સલામતી બાબતની ચકાસણી કરવી.

- શૈક્ષણિક સંસ્થાઓમાં સલામતીની વ્યવસ્થા, શિક્ષકોની લાયકાતની વિગતો અને ફી ભર્યાની રસીદ મેળવી લેવી.
- જીવનવીમા પૉલિસી કે વાહનવીમાના સંજોગોમાં પૉલિસીની શરતો સમજી અસલ પૉલિસીનો દસ્તાવેજ અચૂક મેળવી લેવો.
- બિનજરૂરી અને ખોટી ખરીદીથી બચવું. સેલ, ભેટકૂપન, ઈનામી યોજના વગેરે લોભામણી જાહેરાતોથી છેતરાવું નહિ અને છેતરાયા હોય તો વર્તમાનપત્રો દ્વારા તેની જાણકારી અન્યને આપવાથી બીજા લોકો છેતરાતા અટકશે.

આટલું જાણો

ભારત સરકારમાં 15મી માર્ચના રોજ 'વિશ્વ ગ્રાહક દિન' તથા 24મી ડિસેમ્બર 'રાષ્ટ્રીય ગ્રાહક અધિકાર દિન' તરીકે ઊજવવાનું નક્કી કરેલ છે. ગ્રાહકોની ફરિયાદનું ઝડપી અને બિનખર્ચાળ નિવારણ કરવા દરેક જિલ્લા, રાજ્ય અને રાષ્ટ્રીય કક્ષાએ ગ્રાહક સુરક્ષા મંડળો અને ગ્રાહક અદાલતો રચવામાં આવ્યાં છે.

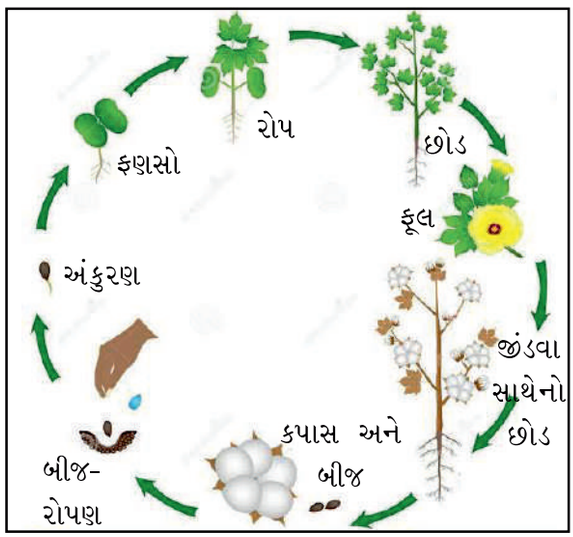
ગ્રાહક સુરક્ષા અંગે ફરિયાદો માટે ગ્રાહક હેલ્પલાઈન ટોલ ફ્રી નંબર : 1800 233 0222

પ્રવૃત્તિ

- તમારા મિત્રએ ખરીદેલ મોબાઈલ ફોન ખામીયુક્ત છે. ગ્રાહક સુરક્ષા સંદર્ભે તેણે શું કરવું જોઈએ ? નુકસાનીનું વળતર કેવી રીતે મેળવી શકાય તેની સલાહ મેળવો.
- તમારા વિસ્તારના ગ્રાહક સુરક્ષા મંડળ દ્વારા ગ્રાહકને જાગૃત કરવા માટેના પેમ્ફલેટ્સ તૈયાર કરો.

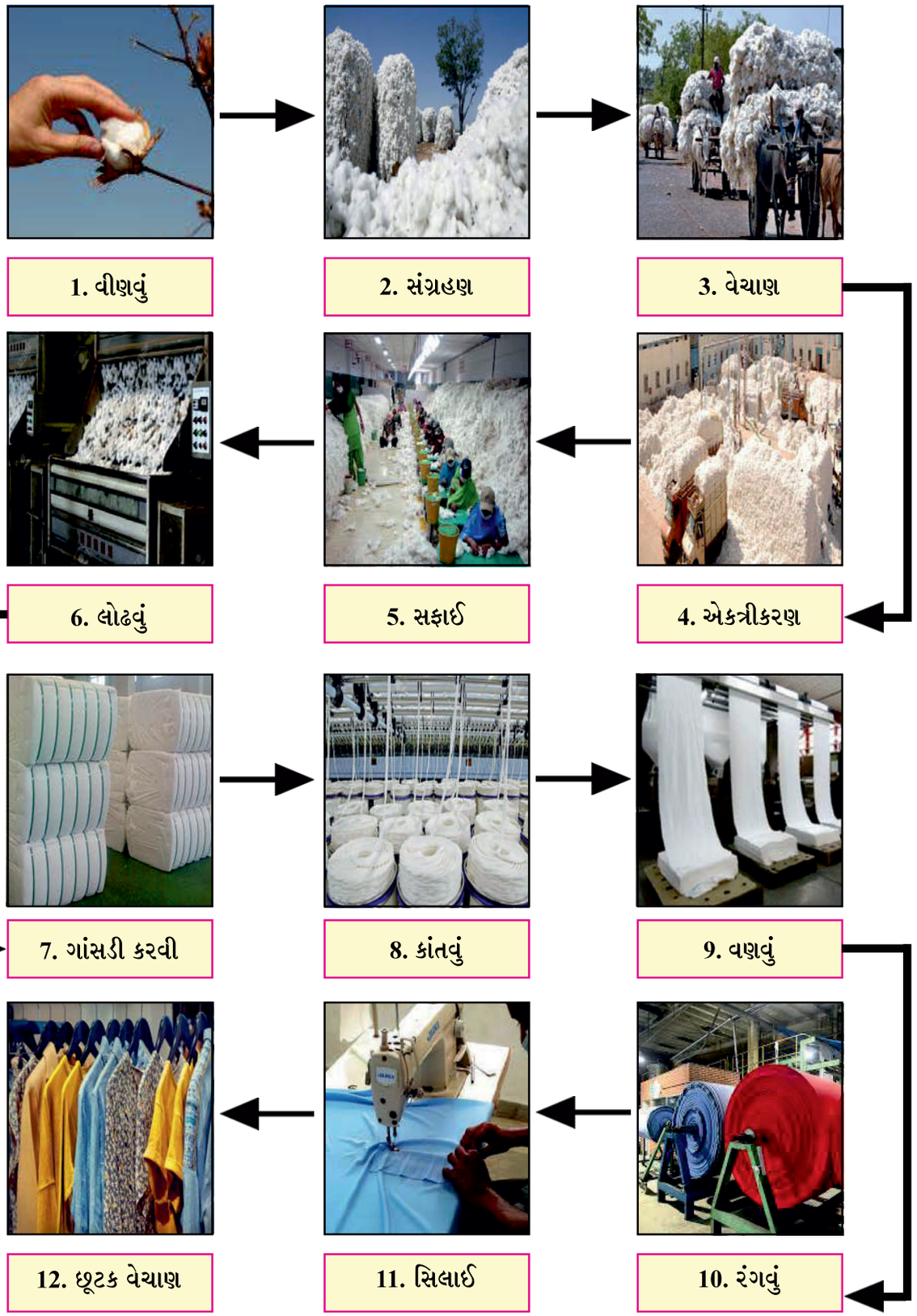
ઉત્પાદનથી બજાર સુધીની યાત્રા-ખમીસ

આપણે બજાર, બજારના પ્રકાર અને આપણી આસપાસના બજાર વિશે અભ્યાસ કર્યો. આપણી આસપાસની ઘણી પ્રવૃત્તિ બજાર-વ્યવસ્થા પર અસર કરે છે. દરેક વ્યક્તિ પોતાની જરૂરિયાતની વસ્તુઓ ખરીદીને બજાર-વ્યવસ્થાને ચાલક બળ પૂરું પાડે છે. હવે આપણે ખમીસ (શર્ટ) અને પેન્ટ બનાવવામાં વપરાતા કાપડની વાત કરીને બજારની વિશેષ માહિતી મેળવીએ. તમે સૌ જાણો જ છો કે, કાપડ બનાવવા માટે કપાસ એ કાચો માલ છે. કપાસના વાવેતરથી શરૂ કરીને શર્ટ-પેન્ટના વેચાણ સુધીમાં બજારની શૃંખલા એકબીજાથી કેવી રીતે જોડાયેલ છે તે જાણીએ. સૌરાષ્ટ્રમાં આવેલ રામપર ગામમાં મગનભાઈ પાસે 5 એકર જમીન છે. તેમણે તેના ખેતરમાં ખરીફ પાકનું વાવેતર કરવા કપાસનું બિયારણ વેચતા દુકાનદાર પાસેથી કપાસનાં પ્રમાણિત કરેલ બિયારણની ખરીદી કરી. જૂન માસમાં વરસાદ આવે તે પહેલાં જ ખેડીને તૈયાર રાખેલ તેમના ખેતરમાં આ કપાસિયાં વાવી દીધાં. પ્રથમ વરસાદ જ વાવણીલાયક થઈ જતાં બે-ચાર દિવસમાં જમીનમાંથી કપાસના અંકુર ફૂટીને બહાર આવી ગયા. વરસાદને લીધે કપાસની સાથે નિંદામણ પણ ઊગી નીકળેલ. કપાસના છોડ ફરતેથી નિંદણ દૂર કરીને ખેતર એકદમ ચોખ્ખું નિંદણમુક્ત કરી નાખ્યું. ખેતરમાં આડીઅવળી ખેડ કરીને બે-ત્રણ સારા વરસાદ સાથે રાસાયણિક ખાતર પણ આપી દીધું. નવરાત્રી આવતા સુધીમાં તો ખેતરમાં જુઓ તો તમારા માથા સુધી આવી જાય એવો કપાસ ખેતરમાં લહેરાવા લાગ્યો. ફૂલડાં ખીલીને તેમાં મોટાં-મોટાં જીંડવાં પણ ખૂબ આવી ગયાં હતાં અને હવે જીંડવાંમાંથી સફેદ કપાસ બહાર દેખાવા લાગ્યો એટલે મગનભાઈ મજૂરો મારફતે આ કપાસ વિણાવીને ગાંસડીઓ બાંધીને તેમના ઘરમાં મુકાવવા



કપાસ જીવનચક્ર

લાગ્યા. અંતે મગનભાઈ તેમના ખેતરમાં ઉત્પન્ન થયેલ કપાસ વેચવા માટે ટ્રેક્ટરમાં ભરીને તાલુકામથકે આવેલ માર્કેટિંગ યાર્ડમાં લઈ



કાપડના ઉત્પાદનની પ્રક્રિયા

ગયા. તેમના કપાસની વેપારીઓએ હરાજી કરી, જેમાં ચુનીલાલ વેપારીએ તેમનો કપાસ ખરીદી લીધો અને મગનભાઈને વળતર તરત જ મળી ગયું. ચુનીલાલે બધો જ કપાસ જીનિંગ ફેક્ટરી ચલાવતાં ધનજીભાઈના કારખાનામાં વેચી દીધો. જીનમાં આ કપાસમાંથી કપાસિયાં અલગ કરીને તેલ કાઢનાર વેપારીને વેચી દીધાં. તમે સૌ જાણો જ છો કે, કપાસિયાનું તેલ ખાદ્યતેલ તરીકે વપરાય છે અને ખોળ પશુઓના આહારમાં ખાણ તરીકે ઉપયોગી છે. જીનિંગ મિલના માલિકે રૂની ગાંસડીઓ દોરા બનાવતી સ્પિનિંગ મિલમાં મોકલી આપી. આ દોરાને અમદાવાદની એક કાપડમિલે કાપડ બનાવવા ખરીદી લીધા. જેમાંથી તૈયાર થયેલ કાપડના તાકા કલર કરતી ડાઈંગ મિલમાં કલર કરવા મોકલી આપ્યા. આ કાપડને વસ્ત્રો બનાવતી ફેક્ટરીમાં અલગ-અલગ માપનું કટિંગ કરીને, તેની સિલાઈ કરીને તૈયાર ખમીસ (શર્ટ) અને પેન્ટ બનાવી, તેને લેબલ લગાવી, બૉક્સમાં પૅક કરીને જથ્થાબંધ વિદેશ નિકાસ કરવામાં આવ્યાં અને બજારમાં પણ વેચવામાં આવ્યાં. આપણા શહેરમાં આવેલ શો-રૂમના વેપારી આ પેન્ટ-શર્ટ ખરીદી લાવે છે અને તેમની પાસેથી આપણે પેન્ટ-શર્ટ ખરીદીએ છીએ.

કપાસથી શર્ટ-પેન્ટ બનવા સુધીની સફરમાં આપણે જોયું કે, કાચા માલમાંથી તૈયાર થઈને વસ્તુ કેટલા બધા લોકો (ખેડૂત, ઉત્પાદક, વેપારી, પરિવહન સેવા) પાસેથી પસાર થઈને છેક ગ્રાહક સુધી પહોંચે છે અને તેમાં જોડાયેલા દરેકને તેમાંથી ઓછા-વધુ પ્રમાણમાં વળતર મળે છે. આપણે રોજબરોજની ચીજવસ્તુઓ બજારના માધ્યમથી મેળવીએ છીએ. આ બજાર અનેકને રોજગારી પણ આપે છે. રોડ-રસ્તા, પરિવહન, બૅંકિંગ અને સંદેશાવ્યવહારની સુવિધાઓને લીધે બજાર-વ્યવસ્થામાં ક્રાંતિ આવી છે. વિશ્વના દેશો પરસ્પર વેપાર દ્વારા જોડાયેલ છે. આપણી આસપાસનાં બજાર અને ઑનલાઈન બજાર દ્વારા આપણે વૈશ્વિક બજાર સાથે જોડાયેલા રહીએ છીએ. આમ, વર્તમાન સમયમાં સમગ્ર વિશ્વ એક બજાર છે.

સ્વાધ્યાય

Z1Z8Q1

1. નીચેના પ્રશ્નોનાં એક-બે વાક્યોમાં ઉત્તર આપો :

(1) બજાર એટલે શું ?

(2) ગુજરી બજારમાં વેપારીને સામાન્ય રીતે કેવા પ્રકારનો ખર્ચ થતો નથી ?

(3) નિયંત્રિત બજારની વ્યવસ્થા શા માટે કરવામાં આવી છે ?

(4) ખાદ્યપદાર્થોની ખરીદી વખતે કેવી કાળજી લેવી જોઈએ ?

(5) ઉત્પાદકથી ગ્રાહક સુધી પહોંચતી વસ્તુમાં કોણ-કોણ વળતર મેળવે છે ?

2. મુદ્દાસર ઉત્તર આપો :

(1) બજારના પ્રકાર જણાવી તેની જરૂરિયાતો સમજાવો.

(2) ગ્રાહક કોને કહેવાય ? ગ્રાહકના અધિકારો જણાવો.

(3) ખરીદી કરતી વખતે ગ્રાહકે કેવી સાવચેતી રાખવી જોઈએ ? સમજાવો.

(4) કાપડની ઉત્પાદન-પ્રક્રિયાને વર્ણવો.

3. નીચેનાં વિધાનો ખરાં છે કે ખોટાં સામે આપેલ ( ) માં ✓ કે ✗ ની નિશાનીથી દર્શાવો :

(1) ગુજરી બજારમાં મોટા દુકાનદારોને રોજગારી મળી રહે છે. ( )

(2) જથ્થાબંધ માલસામાન વેચનાર વેપારીને છૂટક વેપારી કહે છે. ( )

(3) ગ્રાહકના હકો અને હિતોના રક્ષણ માટે ગ્રાહક સુરક્ષા મંડળમાં રજૂઆત કરવાનો ગ્રાહકને અધિકાર છે. ( )

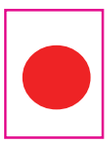
4. મને ઓળખો :



_____


_____

_____


_____

_____

5. ખાલી જગ્યા પૂરો :

(1) કોઈ એક નિશ્ચિત દિવસે જ ભરાતી હોય તેવી બજારને ..... બજાર કહે છે.

(2) ખેડૂતોની ખેતપેદાશોનું જાહેર હરાજીથી વેચાણ .....માં થાય છે.

(3) સોના-ચાંદીના દાગીના ..... માર્કાવાળા જ ખરીદવા જોઈએ.

(4) કાપડના ઉત્પાદન માટેનો કાચો માલ ..... છે.

(5) વર્તમાન સમયમાં સમગ્ર વિશ્વ એક ..... છે.