अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

पाठ्यक्रम का कोड	**:**	**बी. आर. एल. - 101**
पाठ्यक्रम का शीर्षक	**:**	**रिटेलिंग का अवलोकन**
सत्रीय कार्य का कोड	**:**	**बी. आर. एल. - 101/टी. एम. ए./2026-27**
खण्डों की संख्या	**:**	**सभी खण्ड**

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

क) **लघु प्रकार के प्रश्न**

1. भारतीय रिटेलर्स के सामने आने वाली अलग-अलग चुनौतियों के बारे में बताएं। चर्चा करें कि छोटे रिटेल कारोबारियों के लिए प्रौद्योगिकी को अपनाना क्यों महंगा होता है। (10)

2. रिटेल ग्राहकों के व्यवहार पर असर डालने वाले सांस्कृतिक और सामाजिक कारकों पर चर्चा करें और खरीदार व उपभोक्ता के बीच अंतर भी बताएं। (10)

3. सोर्सिंग से आप क्या समझते हैं? रिटेल इकाई के लिए आपूर्तिकर्ताओं की पहचान करने में आप कौन से कदम उठाएंगे? (10)

4. क) रिटेलिंग में वित्तीय प्रबंधन की भूमिका बताएं। (5+5)
ख) रिटेल फर्म में किए जाने वाले कार्यों के बारे में संक्षेप में बताएं।

5. रिटेल उधोग के लिए GST के फायदों पर चर्चा करें। बताएं कि बाहरी और आंतरिक सुरक्षा रिटेलर्स और ग्राहकों की कैसे मदद करेगी। (10)

6. रिटेलिंग में प्रौद्योगिकी के महत्व पर चर्चा करें। रिटेलिंग में प्रौद्योगिकी चयन को प्रभावित करने वाले कारकों के बारे में बताएं। (10)

7. भारत में ग्रामीण बाज़ारों के आकर्षण का वर्णन करें। ग्रामीण रिटेलिंग संरचनाएं शहरी रिटेलिंग संरचनाओं से कैसे अलग हैं, यह भी बताएं। (10)

(ख) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. कैश एंड कैरी (नकद और ले जाना) कॉन्सेप्ट के बारे में बताएं। रिटेलिंग के क्षेत्र में करियर बनाने के मौकों पर चर्चा करें और रिटेल में रोज़गार के लोकप्रिय रूपों का वर्णन भी करें। **(**15**)**

9. क) व्यावसायिक नैतिकता को परिभाषित करें। रिटेलिंग के नैतिक पहलुओं पर संक्षेप में चर्चा करें। (8+7)
ख) रिटेल व्यवसाय में अनैतिक व्यवहार का वर्णन करें। कार्यस्थल में नैतिकता के प्रबंधन के लाभों की सूची बनाएं।

1. भारतीय रिटेलर्स के सामने आने वाली अलग-अलग चुनौतियों के बारे में बताएं। चर्चा करें कि छोटे रिटेल कारोबारियों के लिए प्रौद्योगिकी को अपनाना क्यों महंगा होता है। (10)

उत्तर

परिचय

भारतीय खुदरा व्यापार में बड़े संगठित स्टोर, छोटे किराना प्रतिष्ठान, साप्ताहिक बाजार, ऑनलाइन मंच तथा अनेक विशिष्ट दुकानें साथ-साथ काम करती हैं। यह विविधता रोजगार और ग्राहकों को विकल्प देती है, लेकिन खुदरा विक्रेताओं के सामने लागत, प्रतिस्पर्धा, आपूर्ति और बदलती उपभोक्ता अपेक्षाओं की चुनौतियाँ भी रखती है। छोटे दुकानदारों के लिए चुनौती अधिक गंभीर होती है, क्योंकि उनका कारोबार सीमित पूँजी और कम कर्मचारियों पर निर्भर करता है।

भारतीय रिटेलर्स के सामने प्रमुख चुनौतियाँ

तीव्र प्रतिस्पर्धा और कम लाभांश: स्थानीय दुकानों को सुपरमार्केट, बड़ी खुदरा शृंखलाओं, त्वरित-वितरण सेवाओं और ई-कॉमर्स मंचों से प्रतिस्पर्धा करनी पड़ती है। ग्राहक कीमतों की तुरंत तुलना कर सकते हैं। भारी छूट देने वाले बड़े विक्रेताओं के मुकाबले छोटे प्रतिष्ठान अपनी लाभ-सीमा बनाए रखने के लिए संघर्ष करते हैं।

बिखरी आपूर्ति शृंखला: कई वस्तुएँ निर्माता से थोक व्यापारी, वितरक और फिर रिटेलर तक पहुँचती हैं। बीच के स्तर बढ़ने से लागत और विलंब बढ़ सकते हैं। परिवहन, भंडारण, खराब होने वाली वस्तुओं और अनियमित आपूर्ति का प्रभाव विशेषकर किराना तथा फल-सब्जी व्यापार पर पड़ता है।

इन्वेंटरी और नकदी का प्रबंधन: दुकान में बहुत अधिक माल रखने से पूँजी फँसती है, जबकि कम माल होने से ग्राहक वापस लौट सकता है। मौसमी मांग, त्योहार, फैशन में बदलाव और वस्तुओं की समाप्ति-तिथि का सही अनुमान लगाना कठिन है। उधार बिक्री और समय पर भुगतान न मिलना नकदी प्रवाह पर अतिरिक्त दबाव डालते हैं।

महँगी अचल संपत्ति और परिचालन व्यय: अच्छे स्थान पर दुकान का किराया, बिजली, रखरखाव, पैकेजिंग, कर्मचारियों का वेतन और सुरक्षा व्यवस्था स्थायी खर्च हैं। शहरों में ऊँचा किराया तथा ग्रामीण इलाकों में कमजोर परिवहन, दोनों ही अलग प्रकार की बाधाएँ उत्पन्न करते हैं।

ग्राहक की बदलती अपेक्षाएँ: ग्राहक उपयुक्त मूल्य के साथ गुणवत्ता, विविधता, सही जानकारी, डिजिटल भुगतान, आसान वापसी और तेज सेवा चाहते हैं। सोशल मीडिया पर खराब अनुभव की सूचना तेजी से फैल सकती है। ग्राहक विश्वास बनाए रखने के लिए कर्मचारियों का प्रशिक्षण भी आवश्यक है।

कानूनी अनुपालन तथा सुरक्षा: लागू कर-पंजीकरण, उपभोक्ता संरक्षण, माप-तौल, खाद्य सुरक्षा, श्रम-संबंधी नियम और व्यक्तिगत डेटा की सुरक्षा का पालन करना पड़ता है। नियम न समझने या दस्तावेजीकरण कमजोर होने पर दंड तथा प्रतिष्ठा-हानि का खतरा बढ़ता है। चोरी, साइबर धोखाधड़ी और नकली माल भी जोखिम हैं।