



INTERNATIONAL JOURNAL OF TRENDS IN EMERGING RESEARCH AND DEVELOPMENT

INTERNATIONAL JOURNAL OF TRENDS IN EMERGING RESEARCH AND DEVELOPMENT

Volume 3; Issue 4; 2025; Page No. 23-25

Received: 17-05-2025

Accepted: 29-06-2025

गाँवों के अनूठ साप्ताहिक बाजार का परिदृश्य एवं ग्रामीण बाजार तंत्र

मनीष कुमार

शोधार्थी, स्नातकोत्तर अर्थशास्त्र विभाग, तिलकामाँझी भागलपुर विश्वविद्यालय, भागलपुर, बिहार, भारत

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.15879586>

Corresponding Author: मनीष कुमार

सारांश

आज देश में कई ऑनलाइन शॉपिंग साइट्स जैसे कि अमेज़न, फ्लिपकार्ट और कई अन्य शॉपिंग मार्ट जैसे कि डी-मार्ट हैं, लेकिन लोग अभी भी साप्ताहिक बाजारों में अच्छी खरीदारी करना पसंद करते हैं। हर गाँव का अपना एक अनूठा बाजार होता है जहाँ वे बहुत अच्छी तरह से व्यवस्थित होते हैं। बाजारों का नाम आमतौर पर उस दिन के नाम पर रखा जाता है जिस दिन यह लगने वाला है, जैसे कि मंगलवार का बाजार, रविवार का बाजार आदि। इन बाजारों में आपको रोजमर्रा की जरूरत की चीजें जैसे कपड़े, बर्तन आदि की सभी दुकानें मिल जाएँगी। ये बाजार सप्ताह के एक विशेष दिन पर लगते हैं और ये शाम 4 बजे शुरू होते हैं और रात 10 बजे खत्म होते हैं। बाजार में, खरीदार और विक्रेता दोनों ही सामान खरीदते और बेचते हैं। ऐसा करके, कंपनी और ग्राहकों के बीच एक संबंध स्थापित होता है। हम फल, सब्जियाँ, साबुन, टूथपेस्ट, मसाला, ब्रेड, चावल, दाल, कपड़े, नोटपैड, कुकीज और बहुत कुछ सहित कई तरह के सामान खरीदने के लिए बाजार जाते हैं। अगर हम अपनी खरीदी गई हर चीज की सूची बनाएँ, तो यह काफी लंबी हो जाएगी। अपनी दैनिक जरूरतों के लिए, हम कई तरह के बाजारों में जा सकते हैं, जैसे कि स्टोर। हमारे इलाके में विक्रेता स्टॉल, साप्ताहिक बाजार, कोई बड़ा शॉपिंग सेंटर या फिर कोई मॉल। इस भाग में, हम इनमें से कुछ बाजारों की जाँच करके यह स्पष्ट करने का प्रयास करते हैं कि वहाँ पेश किए जाने वाले उत्पाद उपभोक्ताओं तक कैसे पहुँचते हैं, साथ ही उपभोक्ता कौन हैं। विक्रेता कौन हैं और वे किस तरह के मुद्दों से निपटते हैं। चूंकि यह सप्ताह के किसी विशेष दिन लगता है, इसलिए इसे साप्ताहिक बाजार कहा जाता है। साप्ताहिक बाजारों में स्थिर खुदरा व्यापार का अभाव होता है। व्यापारी दिन के समय बाजार में अपनी दुकानें खोलते हैं और रात में उन्हें बंद कर देते हैं। अगले दिन वे कहीं और अपनी दुकान लगा सकते हैं। भारत में ऐसे हजारों बाजार हैं। लोग अपनी रोजमर्रा की जरूरतों को पूरा करने के लिए यहाँ इकट्ठा होते हैं। साप्ताहिक बाजारों के दौरान कई वस्तुओं की कीमतें कम हो जाती हैं। ऐसा इसलिए होता है क्योंकि स्थायी इमारतों में स्थित व्यवसायों को किराए, बिजली और सरकारी करों जैसी चीजों पर बहुत पैसा खर्च करना पड़ता है। उन्हें अपने कर्मचारियों के वेतन का भुगतान भी करना होता है। ये व्यवसाय मालिक अपने घरों में साप्ताहिक बाजारों में बिकने वाले सामान को स्टोर करते हैं। उनमें से अधिकांश को कर्मचारियों की भर्ती करने की आवश्यकता नहीं होती है क्योंकि उन्हें अपने परिवार के सदस्यों से सहायता मिलती है। इसके अलावा, साप्ताहिक बाजारों में एक ही सामान बेचने वाली बहुत सी दुकानें होती हैं। इसलिए उनके बीच प्रतिस्पर्धा होती है। लोग दूसरी दुकान पर चले जाते हैं जहाँ समान सामान कम पैसे में मिलता है या जहाँ उपभोक्ता मोल-भाव कर सकता है और अगर कोई व्यापारी ज्यादा कीमत वसूलता है तो कीमत कम करवा सकता है।

मूलशब्द: ऑनलाइन शॉपिंग, रोजमर्रा, दैनिक जरूरतों, उत्पाद, उपभोक्ता, खुदरा व्यापार, प्रतिस्पर्धा

प्रस्तावना

आज देश में कई ऑनलाइन शॉपिंग साइट्स जैसे कि अमेज़न, फ्लिपकार्ट और कई अन्य शॉपिंग मार्ट जैसे कि डी-मार्ट हैं, लेकिन लोग अभी भी साप्ताहिक बाजारों में अच्छी खरीदारी करना पसंद करते हैं। हर गाँव का अपना एक अनूठा बाजार होता है जहाँ वे बहुत अच्छी तरह से व्यवस्थित होते हैं। बाजारों का नाम आमतौर पर उस दिन के नाम पर रखा जाता है जिस दिन यह लगने वाला है, जैसे कि मंगलवार का बाजार, रविवार का बाजार आदि। इन बाजारों में आपको रोजमर्रा की जरूरत की चीजें जैसे कपड़े, बर्तन आदि की सभी दुकानें मिल जाएँगी। ये बाजार सप्ताह के एक विशेष दिन पर लगते हैं और ये दोपहर बाद शुरू हो कर देर शाम खत्म होते हैं। आस-पास के इलाकों से लोग और कुछ लोग लंबी दूरी से एक सप्ताह के लिए जरूरी चीजें खरीदने आते हैं और अगले हफ्ते फिर से उसी दिन उसी समय पर आते हैं।

ये बाजार सिर्फ गाँवों, कस्बों में ही नहीं बल्कि बड़े शहरों में भी लगते हैं। इन बाजारों में उत्पाद बहुत सस्ते होते हैं, इसलिए इससे कमजोर वर्ग और मध्यम वर्ग को मदद मिलती है।

ये बाजार सिर्फ गाँवों, कस्बों में ही नहीं बल्कि बड़े शहरों में भी लगते हैं। इन बाजारों में उत्पाद बहुत सस्ते होते हैं, इसलिए इससे कमजोर वर्ग और मध्यम वर्ग को मदद मिलती है।

ज्यादातर दुकान मालिक अपने घर पर ही सामान बेचते हैं। इस दुकान को चलाने के लिए कर्मचारी उनके परिवार के सदस्य ही होते हैं। वे परिवार के सदस्यों के अलावा किसी को काम पर नहीं रखते। इन बाजारों में ग्राहकों के पास दुकान चुनने का विकल्प होता है। इस वजह से विक्रेता ज्यादा ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए उत्पाद की कीमत कम कर देता है।

ये बाजार सदियों से लगते आ रहे हैं और लोग एक हफ्ते के लिए जरूरी सामान खरीदते हैं, जिससे आम दिनों में दुकानों पर जाने की जरूरत कम हो जाती है। इस साप्ताहिक बाजार में लोग बेकरी का सामान भी खरीदते हैं, इसलिए दुकानदार ताजे पके हुए केक, बिस्किट, क्रीम रोल और पेस्ट्री रखते हैं। इन बाजारों में सब्जियों और फलों के विक्रेताओं की हिस्सेदारी ज्यादा है। ये बाजार की दुकानें आभूषण और नकली आभूषण भी बेचती हैं। इन दुकानों के सामने लोगों की काफी भीड़ होती है। साप्ताहिक बाजार हर सप्ताह एक निश्चित दिन और सीमित समय के लिए लगता है। ये बाजार आम तौर पर शाम 3 बजे लगते हैं और देर शाम को खत्म हो जाते हैं। जिस जगह पर बाजार लगता है, उसे आधी रात तक साफ कर दिया जाता है। सुबह आपको ऐसा कोई सेकेंत नहीं मिलता कि कल इस जगह पर बाजार लगा था। इन बाजारों का लोगों को बहुत इतजार रहता है। इस बाजार में बर्तन, कपड़े, सब्जियां, फल, जूते-चप्पल और फर्नीचर की दुकानें लगती हैं। साप्ताहिक बाजारों में लोगों ताजी सब्जियां और फल मिल जाते हैं। बाजार दुकानदारों और ग्राहकों दोनों के लिए जरूरी है क्योंकि यहां लोगों को सबसे अच्छा उत्पाद मिलता है और दुकानदारों को उत्पाद का बेहतर दाम मिलेगा। दुकानदार बाजार खुलने का बेसब्री से इंतजार करते हैं। वे स्टॉक खत्म होने तक हर उत्पाद बेचते हैं। यह बाजार उस जगह पर आनंद लेकर आता है जहां यह लगता है। बाजार लोगों के लिए जरूरी है जहां वे उत्पाद और हफ्ते भर के लिए जरूरी सामान खरीदते हैं।

साप्ताहिक बाजार महीने के हर हफ्ते लगता है। हर जगह का अपना बाजार होता है। अलग-अलग जगहों पर अलग-अलग दिन बाजार सजते हैं। ये बाजार हमारी दैनिक जरूरतों की विभिन्न चीजें जैसे कपड़े, बर्तन आदि खरीदने के लिए हैं। ये साप्ताहिक बाजार आमतौर पर सप्ताह के किसी विशेष दिन किसी विशेष स्थान पर आयोजित किए जाते हैं, तथा आमतौर पर दोपहर लगभग 3 बजे शुरू होते हैं तथा शाम 7 बजे समाप्त होते हैं। आस-पास के इलाकों से लोग हर हफ्ते अपनी दैनिक जरूरत की चीजें खरीदने के लिए इस बाजार में आते हैं, कुछ लोग स्ट्रीट फूड खाने भी आते हैं।

लोगों की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए ये बाजार शहरों के साथ-साथ गांवों में भी आयोजित किए जाते हैं। वे अपने उत्पाद को बहुत सस्ती दरों पर बेचते हैं ताकि निम्न मध्यम वर्ग और गरीब लोग भी इन वस्तुओं को खरीद सकें।

साप्ताहिक बाजार के लाभ

अपनी जरूरतों के अनुसार खरीदारी करने का जगह है साप्ताहिक बाजार जहाँ सभी उत्पाद और खाने-पीने की चीजें एक ही जगह पर उपलब्ध हैं। ग्राहकों को अलग-अलग सामान खरीदने के लिए अलग-अलग दुकानों पर नहीं जाना पड़ता। इससे ग्राहकों का समय और पैसा बचता है। इस बाजार में ग्राहक सब्जियां, फल और रोजमर्रा की जरूरत की चीजें जैसे जूते-चप्पल और कॉस्मेटिक से लेकर फर्नीचर तक मिलजाते हैं। यह बाजार, एक बहुत ही खास श्रेणी की दुकान है, जिसमें अनेकों दुकानें लगती हैं। लोग गांव भर से आकर इस बाजार में खरीदारी करते हैं। लोगों के पास बाजार में मौजूद दुकानों के रूप में बहुत सारे विकल्प होते हैं।

बाजार ग्राहकों के लिए बहुत सुविधाजनक है। दुकानदार और ग्राहक एक दूसरे से बहुत सहमत होते हैं। दुकानदारों को सही कीमत मिलती है और ग्राहकों को बाजार की तुलना में कम कीमत पर सामान मिलता है। दुकान मालिक कम कीमत पर सामान बेचते हैं क्योंकि उन्हें कोई किराया और बिजली का बिल नहीं देना पड़ता। इन बाजारों में विभिन्न दुकानें होती हैं जो इस दिन के लिए अस्थायी रूप से बनाई जाती हैं, और जल्द ही इन्हें आसानी से वहां से हटाया जा सकता है।

साप्ताहिक बाजार के नुकसान

- इस बाजार में साफ-सफाई का अभाव है।
- इस बाजार में भीड़ अधिक होने के कारण लोगों को नियंत्रित में परेशानी होती है तथा यातायात भी बाधित होता है।
- बाजारों में कुछ जेबकतरे एवं अन्य असामाजिक तत्वों से भी खतरा रहता है।
- उत्पादों को जमीन पर रखा जाता है।

साप्ताहिक बाजार में खरीदारी करते समय ध्यान रखने योग्य बातें

- हमेशा बहुत सावधानी से वाहन चलाएं क्योंकि दुर्घटना होने की संभावना रहती है
- दुकानदार से तब तक मोल-भाव करते रहें जब तक आपको उत्पाद का सर्वोत्तम मूल्य न मिल जाए
- आप जो उत्पाद खरीदने जा रहे हैं, उसके बारे में सचेत रहें क्योंकि कुछ फेरीवाले छतीग्रस्त सामान या ब्राण्डेड सामान सस्ते बेचते हैं या आपको मूर्ख बनाने की कोशिश करते हैं। यह विशेष रूप से कपड़ों और अंडरगारमेंट्स के लिए ब्रांडेड है।
- बाजार के अंदर पैदल ही जाएं क्योंकि वहां लोगों की भीड़ रहती है और इससे क्षेत्र में अफरा-तफरी मच जाती है।
- जेबकतरे द्वारा लूटे जाने की संभावना रहती है इसका ध्यान रखें।
- हमेशा पैक किए गए सामान की एमआरपी और समाप्ति तिथि की जांच करें

निष्कर्ष

ये बाजार सिर्फ भारत में ही देखने को मिलते हैं। पश्चिमी देशों में ऐसे बाजार नहीं हैं। इन बाजारों के ग्राहक बहुत ही परिष्कृत, धैर्यवान होते हैं और कम पैसा खर्च करने वाले होते हैं। ये बाजार भारतीय संस्कृति बन चुके हैं। विदेशी लोग इस बाजार में आते हैं और अपने साथ अपने देश ले जाने के लिए कुछ सामान खरीदते हैं। इस बाजार में आपको बेकरी के सामान जैसे ताजा केक और ब्रेड से लेकर हरे ताजे साग सब्जी फल मिल जाते हैं। दिवाली, होली, दशहरा जैसे त्यौहारों के मौकों पर ये बाजार हमेशा की तरह खुलते हैं और पूजा-पाठ के लिए जरूरी सामान भी यहाँ बेचे जाते हैं। दिवाली के दौरान आपको इस बाजार में पटाखों की दुकानें मिल जाती हैं। होली के दौरान इस बाजार में आपको अलग-अलग तरह के रंग बेचने वाली दुकानें मिल जाती हैं। इन बाजार में कुछ स्थानीय हस्तशिल्प एवं परंपरिक वस्तु जो आज लुप्त सा होता जा रहा है वो भी मिल जाते हैं। पारंपरिक साप्ताहिक बाजारों को सरकार द्वारा संरक्षित और संवर्धित किया जाना चाहिए। इसके अस्तित्व बचाये रखा जाना चाहिए ताकि ये साप्ताहिक बाजार हमारे भविष्य के लिए भी मौजूद रहें। साप्ताहिक बाजार हमारे देश के इतिहास में रहे हैं और भविष्य में भी रहेंगे, इस दिसा में सरकार एवं ग्रामीणों प्रयासरत रहना चाहिए।

संदर्भ

1. अंसारी ए, मेला सी. ग्रामीण हाट। जर्नल ऑफ मार्केटिंग रिसर्च। 2003;40(2):131-145.
2. बेबिन बी.जे., डार्डन डब्ल्यू.आर., ग्रिफिन एम. कार्य और खेलरु सुखवादी और उपयोगितावादी खरीदारी मूल्य का मापन। जर्नल ऑफ कंज्यूमर रिसर्च। 1994;20(4):644-656.
3. चैन वाई, अय्यर जी. उपभोक्ता प्रतिक्रिया और अनुकूलित मूल्य निर्धारण। मार्केटिंग साइंस। 2002;21(2):197-208.
4. डी केसर ए, स्केपर कोनस जे. स्थानीय बाजाररु एक प्रतिकृति और विस्तार। इंटरनेशनल जर्नल ऑफ रिसर्च इन मार्केटिंग। 2015;32(4):453-456.
5. ग्रेवाल डी., लेवी एम, कुमार वी. खुदरा बिक्री में ग्राहक अनुभव प्रबंधनरु एक व्यवस्थित ढांचा। जर्नल ऑफ रिटेलिंग। 2009;85(1):1-14.
6. ग्रॉसमैन एल. खुदरा का भविष्यरु अब से 10 साल बाद हम कैसे खरीदारी करेंगे। फोर्ब्स। 2017 जून 20।
7. धोर्न डब्ल्यू.डी. एक सामान्यतः अक्सर खरीदे जाने वाले उत्पाद के लिए उपभोक्ता निर्णय-प्रक्रिया का एक अध्ययन। जर्नल ऑफ कंज्यूमर रिसर्च। 1984;11(3):822-829.
8. कुमार वी, आनंद ए, सॉन्ग एच. खुदरा लाभप्रदता का भविष्यरु एक संरचित ढांचा। जर्नल ऑफ रिटेलिंग। 2017;93(1):96-119.
9. रेड्डी एस, शेनार्ड डब्ल्यू.जे. डिजिटल परिवर्तन और मूल्य सृजनरु परिवर्तन को आगे बढ़ाना। मार्केटिंग इंटेलेजेंस रिव्यू। 2017;9(1):10-17.
10. टिस डी.जे. एकीकरण और नवाचाररु लेन-देन लागत और उससे आगे। जर्नल ऑफ रिटेलिंग। 2010;86(3):277-283.
11. जैन एस, यादव एस. भारतीय ग्रामीण बाजाररु हमेशा अधिक आशाजनक। यह शोधपत्र भारत में ग्रामीण बाजारों के बदलते परिदृश्य और विक्रेताओं द्वारा अपने उत्पाद बेचने में आने वाली समस्याओं पर केंद्रित है। 2015.
12. वाजपेयी वी., लक्ष्मीप्रिया एल. भारतीय अर्थव्यवस्था पर ग्रामीण बाजारों का प्रभाव। यह शोधपत्र ग्रामीण आबादी के संगठित विकास और संसाधनों के कुशल उपयोग पर ग्रामीण बाजारों के प्रभाव पर चर्चा करता है। 2014.
13. मुल्ला एस.यू., मुलिमनी ए. आवधिक बाजारों के संरचनात्मक कार्य। यह अध्ययन आवधिक बाजारों के माध्यम से किसानों के सामाजिक और आर्थिक कार्यों की पहचान करता है। 2014.
14. कुमार पी., डांगी एन. भारत में ग्रामीण बाजार: चुनौतियाँ और अवसर। यह शोधपत्र भारतीय ग्रामीण बाजार में वर्तमान परिवर्तनों के साथ-साथ विक्रेताओं द्वारा सामना किए जाने वाले अवसरों और चुनौतियों पर चर्चा करता है। 2013.
15. डांगर ए. भारत में ग्रामीण बाजार: मुद्दे और चुनौतियाँ। यह शोधपत्र भारत में ग्रामीण बाजारों की रणनीतियों और कंपनियों के लिए उनके द्वारा प्रस्तुत अवसरों की जाँच करता है। 2014.

Creative Commons (CC) License

This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY 4.0) license. This license permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.