

समजून घेणे बाजार

३२

प्रकरण

जेव्हा लोकांना अशा वस्तु आणि सेवांची आवश्यकता असते ज्या ते स्वतः तयार करू शकत नाहीत तेव्हा बाजारपेठ विकसित होते त्यातून समृद्धी येते.

- औंडम स्मिथ, १८ व्या शतकातील अर्थशास्त्रज्ञ

मोठा
प्रश्न

?

१. बाजारपेठ म्हणजे काय आणि कसे ते काम करतात का?
२. लोकांच्या जीवनात बाजारपेठांची भूमिका काय आहे?
३. कोणती भूमिका बजावते बाजारात सरकारचा खेळ?
४. ग्राहक कसे मूल्यांकन करू शकतात वस्तूची गुणवत्ता आणि त्यांनी खरेदी केलेल्या सेवा?

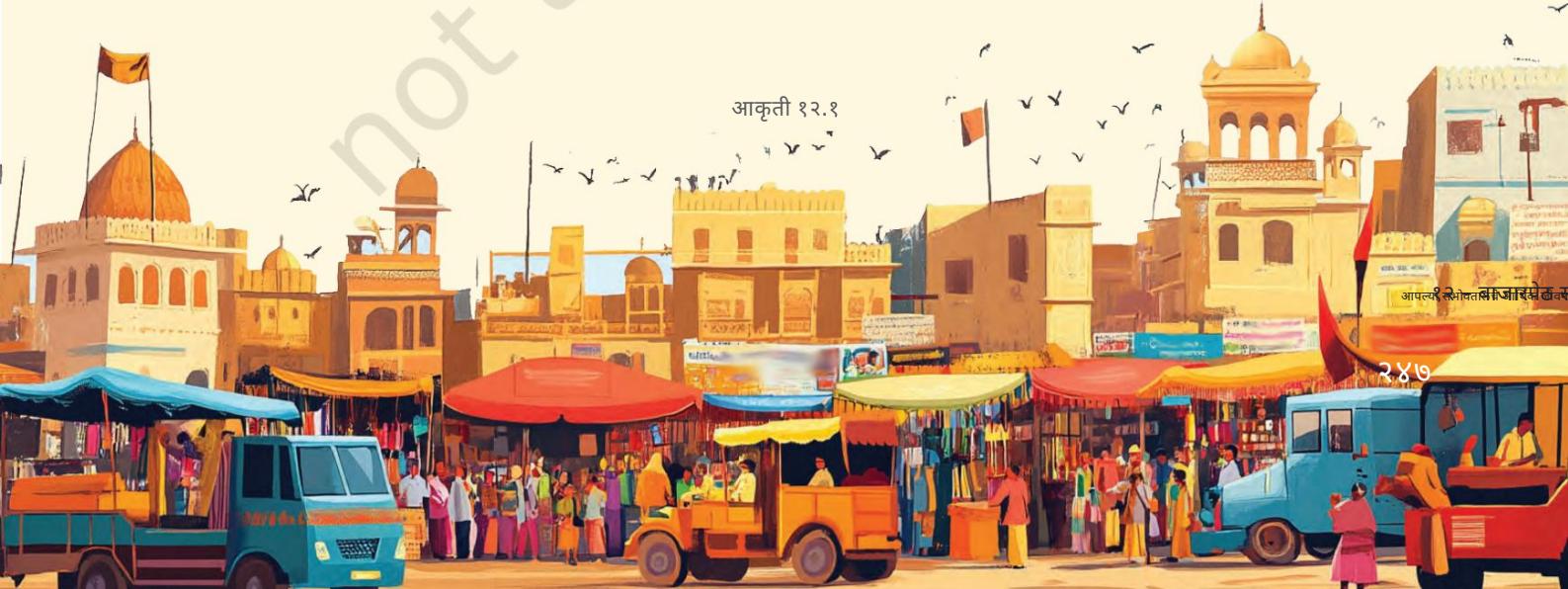


0781CH12

पुढील पानावरील चित्रात तुम्हाला लोक वस्तु खरेदी करताना आणि विकत असताना दिसतील - भाज्या, फळे, कपडे, किरणा सामान, मोबाईल फोन, रेफ्रिजरेटर इत्यादी. हे सामान तुम्ही सहावीत शिकलेल्या विविध प्रकारच्या आर्थिक क्रियाकलापांमधून येते - प्राथमिक, माध्यमिक आणि उच्च शिक्षण. पण हे सामान आपल्यापर्यंत कसे पोहोचते?

आकृती १२.१

२४९







गरजा:

अर्थशास्त्रात, गरज म्हणजे
एखाद्या व्यक्तीला जगण्यासाठी
आवश्यक असलेली गोष्ट,
जसे की अन्न, पाणी, वस्त्र आणि
निवारा.

इच्छा:

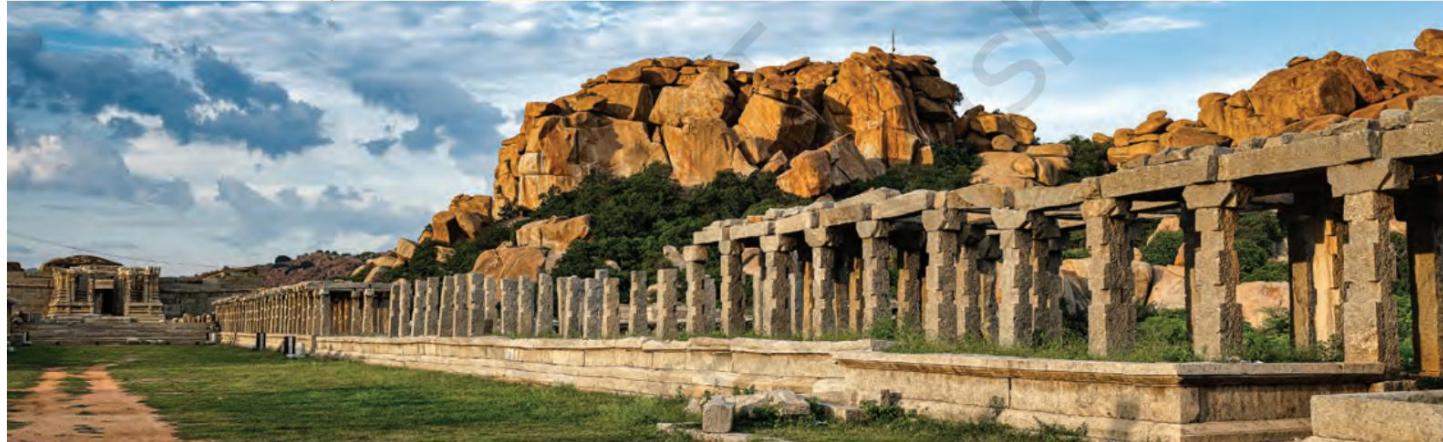
अर्थशास्त्रात, इच्छा म्हणजे
अजी गोष्ट जी एखाद्या व्यक्तीला हवी
असते पण ती जगण्यासाठी
आवश्यक नसते.

बाजार म्हणजे काय?

ज्या ठिकाणी लोक वस्तू खरेदी करतात आणि विकतात त्याला बाजार म्हणतात.
याला बाजार, हाट (हिंदीमध्ये) आणि मारुकटे असेही म्हणतात.
(कन्नड भाषेत). तुमच्या प्रदेशात याला काय म्हणतात? हे एखाद्या भौतिक ठिकाणी किंवा आजकाळ लोकप्रिय होत असलेल्या ऑनलाईन पद्धतीने असू शकते. वस्तू आणि सेवा व्यक्ती, कुटुंबे आणि व्यवसायांना बाजारपेठेद्वारे उपलब्ध होतात. बन्याच काळापासून, लोक वस्तू आणि सेवांच्या गरजा आणि इच्छा पूर्ण करण्यासाठी बाजारपेठांवर अवलंबून आहेत. याव्यतिरिक्त, बाजारपेठा लोकांना, परंपरांना आणि कल्पनांना जोडतात.

चला १६ व्या शतकातील भारतातील बाजारपेठेचे उदाहरण पाहू.

कर्नाटकातील वैभवशाली हंपी बाजार



आकृती १२.३. आजचा हंपी बाजार

कर्नाटकातील हंपी बाजार हा विजयनगर साम्राज्यातील समृद्ध बाजारपेठांपैकी एक होता जो भरभराटीच्या व्यापाराचे केंद्र होता. हा बाजार विरुपाक्ष मंदिरासमोर होता. अनेक परदेशी कथांमध्ये शहराच्या विपुलतेचे आणि समृद्धीचे वर्णन केले आहे.

प्रसिद्ध पोर्टुगीज प्रवासी डोमिंगोस पेस यांनी हम्पीला "जगातील सर्वोच्चम पुरवलेले शहर" म्हटले कारण बाजारात विविध प्रकारच्या उत्पादनांची विक्री होते - धान्य, बियाणे, दूध, तेल, रेशीम, गायी, ससे, घोडे आणि अगदी लावे आणि तीतर यांसारखे पक्षी. आणखी एक पोर्टुगीज प्रवासी फर्नाव नुनिज यांनी बाजाराबद्दल लिहिले, "त्यांच्या रस्त्यांवर कारागीर देखील काम करत होते, जेणेकरून तुम्ही

एक्सप्लोरिंग सोसायटी: इंडिया झॅड वियॉड | इयता ७ भाग १

तिथे बनवलेले करवत, सोनेरी रन्ने आणि गवगां, आणि तुम्हाला सर्व प्रकारचे माणिक, हिरे आणि मोती, विक्रीसाठी इतर सर्व प्रकारचे मौल्यवान दगड सापडतील... कापड विक्रेते... ते कापसाचे आहेत... गवत आणि पेंढा अमर्याद प्रमाणात. मला माहित नाही की यावर विश्वास ठेवण्यासारखे कोण वर्णन करू शकेल, हा देश इतका ओसाड आहे... त्यात सर्वकाही कसे मुबलक असावे हे एक रहस्य आहे.”

चला एक्सप्लोर करूया

Æ तुम्ही कल्पना करू शकता का की हा बाजार त्याच्या भरभराटीच्या काळात कसा दिसत असेल?



Æ तुमच्या राज्यातील जुन्या बाजारपेठांबद्दल तुम्हाला माहिती आहे का?

ते आजच्या बाजारपेठेपेक्षा कसे समान किंवा वेगळे असतील? कुटुंबातील आणि समाजातील वडीलधान्यांची चर्चा करा.

चला बाजारपेठांबद्दल आणि ते कसे कार्य करतात याबद्दल अधिक जाणून घेऊया!

चला एक्सप्लोर करूया

चित्राचे निरीक्षण करा.

हे लोक कशाबद्दल चर्चा करत आहेत? कल्पना करा की तुम्ही आणि तुमचा जोडीदार पेरू खरेदीदार आणि विक्रेता आहात. तुमच्या दोघांमधील संवादांचा एक संच तयार करा आणि तो तुमच्या वर्गात एक नाटक म्हणून सादर करा.



आकृती १२.४

ठिकाणांना बाजारपेठ म्हणण्यासाठी काही वैशिष्ट्ये आवश्यक आहेत. जसे तुम्ही आकृती १२.२ मध्ये पाहिले आहे (प्रारंभिक मोठ्या प्रसार पृष्ठ क्रमांक २४८ वर), प्रत्येक बाजारात एक खरेदीदार आणि एक विक्रेता असतो. व्यवहार कोणत्या [किंमतीला](#) होईल यावर दोघांनाही सहमती असणे आवश्यक आहे. व्यवहार पूर्ण करण्यासाठी किमत ही एक महत्त्वाची वैशिष्ट्य आहे.

किमत:

किमत आहे

रक्कम

जे खरेदीदार खरेदी करण्यास

तयार असतो

आणि विक्रेता विशेष

वस्तू किंवा सेवा

विकण्यास तयार असतो.

बन्याचदा खरेदीदार आणि विक्रेते वाजवी किंमतीवर पोहोचण्यासाठी वाटाघाटी करतात आणि सौदेबाजी करतात. तुमच्या नाटकात कोणत्या प्रकारची वाटाघाटी आणि सौदेबाजी झाली?



त्याबद्दल विचार करा

तुम्हाला अशा प्रकारच्या बाजारपेठेचा विचार करता येईल का जिथे वाटाघाटी कमी होतात आणि का?

किंमती आणि बाजारपेठा

बाजारात खरेदीदार आणि विक्रेते भरपूर असतात तेव्हा काय होते? बाजारात खरेदीदार आणि विक्रेते कसे संवाद साधतात यावर किंमती कशा प्रतिक्रिया देतात?

खाली दिलेल्या आकृतीमध्ये, विक्रेत्याला पेरु ₹८० प्रति किलोने विकायचे आहे. तथापि, खरेदीदार त्या किंमतीत खरेदी करण्यास तयार नसतील. जर खरेदीदाराला किंमत खूप जास्त आढळली, तर तो त्याला देण्यास तयार असलेली किंमत मागेल. खरेदीदाराने देऊ केलेल्या किंमतीला विकण्यास विक्रेता तयार नसू शकतो कारण ती त्याच्यासाठी फायदेशीर ठरणार नाही. खरेदीदार आणि विक्रेता परस्पर सहमतीने किंमत मिळेपर्यंत वाटाघाटी करतात. त्यानंतर व्यवहार पूर्ण केला जाऊ शकतो. जर असा मुद्दा गाठला गेला नाही, म्हणजेच खरेदीदार आणि विक्रेता किंमतीवर सहमती दर्शवतात, तर व्यवहार होऊ शकत नाही.

हे समजून घेण्यासाठी खालील काही परिस्थिती पाहू.

१. विक्रेत्याने किंमत निश्चित केल्यास काय होते?

खूप उंच?



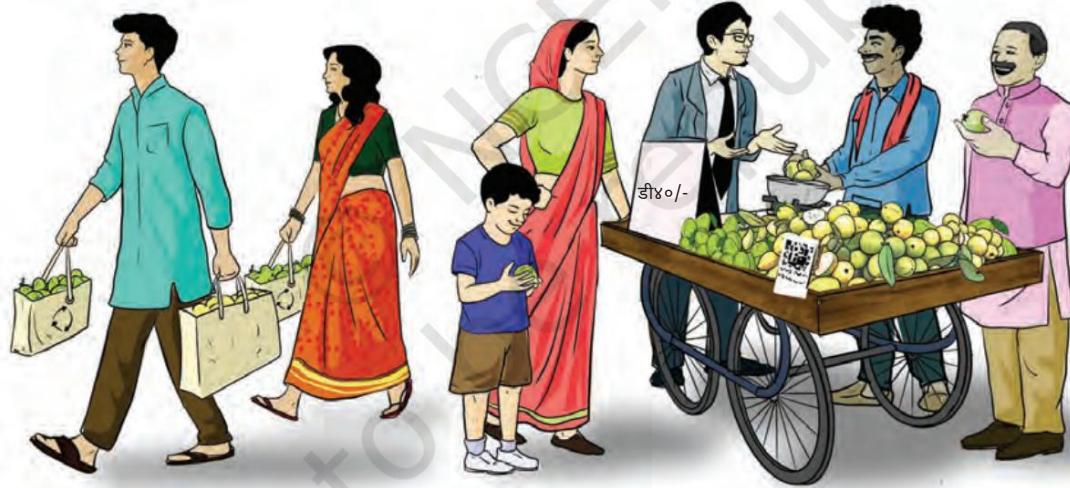
२. विक्रेत्याने किंमत खूप कमी केल्यास काय होते?



आकृती १२.६

३. कालांतराने पेरूची किंमत फक्त एका किमतीवर निश्चित होते.

बरोबर, खरेदीदारासाठी खूप जास्त नाही, खरेदीदारासाठी खूप कमी नाही
विक्रेता!



आकृती १२.७

तिन्ही परिस्थितीमधून शिकून, विक्रेता खरेदीदारांना अंदाजे किती प्रमाणात पेरूची आवश्यकता आहे
याचे मूल्यांकन करू शकतो आणि भविष्यात बाजारात ती मात्रा देऊ शकतो.

कालांतराने, विक्रेत्यांनी देऊ केलेल्या वस्तूंचे प्रमाण आणि खरेदीदारांना आवश्यक असलेली रक्कम
वस्तूंची किंमत योग्य, विक्रेत्यासाठी पुरेशी जास्त आणि खरेदीदारासाठी पुरेशी कमी ठरवण्यास मदत
करते.



त्याबद्दल विचार करा

आठवडी बाजारात दिवसाच्या तुलनेत रात्री उशिरा भाज्या स्वस्त विकल्या जातात. तुम्हाला असे का वाटते?

हिवाळ्याच्या शेवटी कपड्यांची दुकाने लोकरीच्या कपड्यांवर मोठी सूट देतात. असे का घडते?

आपल्या सभोवतालच्या बाजारपेठा

बाजारपेठा सर्वत्र आणि विविध स्वरूपात असतात.

भौतिक आणि ऑनलाईन बाजारपेठा

प्रत्यक्ष बाजारपेठ म्हणजे जिथे खरेदीदार विक्रेत्याला प्रत्यक्ष भेटू शकतात आणि पैशाच्या बदल्यात वस्तु किंवा सेवा खरेदी करू शकतात. हा सर्वत सामान्य प्रकारचा बाजार आहे. यामध्ये आठवडी बाजार आणि हाट समाविष्ट आहेत जिथे विक्रेते भाजीपाला, इतर आवश्यक वस्तु आणि हस्तकला वस्तु गाडीवर रांगेत उभे करून विकतात. दुकाने असलेले स्थानिक बाजार आणि रस्त्यावरील अन्न, नॅक-नॅक इत्यादी विकणाऱ्या विक्रेत्यांनी भरलेले बाजार देखील प्रत्यक्ष बाजारपेठ आहेत. शहरे आणि शहरांमध्ये बहुमजली इमारती आहेत, म्हणजेच मॉल ज्यामध्ये दुकाने असलेल्या मोठ्या क्षेत्रांमध्ये पसरलेले आहेत.

उत्पादनासाठी
लागणारे घटक:
वस्तु अणि सेवांच्या
उत्पादनात वापरले जाणारे
साहित्य किंवा संसाधने.

निर्माता:

विक्रीसाठी वस्तू
बनवणारी व्यक्ती किंवा
कंपनी.

आज खरेदीदार आणि विक्रेत्यांना व्यवहार करण्यासाठी प्रत्यक्ष भेटण्याची आवश्यकता नाही. ते एकमेकांपासून हजारो किलोमीटर अंतरावर असलेल्या सोयीस्कर ठिकाणाहूनही व्यवहार करू शकतात.

ते फोन किंवा संगणकावर शॉपिंग अॅप्लिकेशन्स (ॲप्स) किंवा वेबसाइट्स वापरू शकतात. हे अॅप्स किंवा वेबसाइट्स अशा व्यवसायांनी तयार केल्या आहेत जे विविध प्रकारच्या वस्तु आणि सेवा उपलब्ध करून देतात. हे कसे कार्य करते याबद्दल आपण खालील विभागात वाचू.

पुस्तके, कपडे, फर्निचर आणि किरणा सामानापासून ते टीव्ही, मोबाईल फोन आणि लॅपटॉप सारख्या इलेक्ट्रॉनिक वस्तूंपर्यंतच्या वस्तू खरेदी करता येतात आणि त्या त्यांच्या दाराशी पोहोचवता येतात. **उत्पादक**

वस्तूच्या उत्पादनासाठी इनपुट म्हणून वापरण्यासाठी घटक ऑनलाईन खरेदी देखील करता येतात.

वस्तूंव्यतिरिक्त, घराबाहेर न पडता ऑनलाईन वर्गासारख्या सेवांचा देखील लाभ घेता येतो. अशा सेवांसाठी पैसे

एक्सप्लोरिंग सासायटी, इंडिगो अंड वियाहॉल | इयता ७ भाग १

ADD TO CART



त्याबद्दल विचार करा

ऑनलाईन आणि प्रत्यक्ष खरेदीचे अनुक्रमे फायदे आणि तोटे काय आहेत असे तुम्हाला वाटते? विक्रेते आणि खरेदीदार दोघांच्याही दृष्टिकोनातून या प्रश्नाचा शोध घ्या.

काही सेवांसाठी प्रत्यक्ष संपर्क आवश्यक असतो जसे की टेलरिंग आणि त्या ऑनलाईन प्रदान केल्या जाऊ शकत नाहीत. भौतिक बाजारपेठेची आवश्यकता असलेल्या इतर सेवा तुम्ही सुचवू शकता का?

इतरही काही प्रकारचे बाजार आहेत जे वस्तू आणि सेवांचे व्यवहार करत नाहीत. त्यापैकी एक म्हणजे शैअर बाजार.

तुमच्या कुटुंबातील सदस्यांना, शिक्षकांना किंवा तुमच्या समुदायातील सदस्यांना याबद्दल विचारा. आपण या संकल्पना नंतरच्या भागात शोधू.

वर्ष.



आकृती १२.९. शैअर बाजार

देशांतर्गत आणि आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठा

देशाच्या भौगोलिक सीमांमध्ये वस्तू आणि सेवांची खरेदी-विक्री केली जाते अशा बाजारपेठेला देशांतर्गत बाजारपेठ म्हणतात. उदाहरणार्थ, हे पुस्तक छापण्यासाठी संपूर्ण भारतातील मोठ्या कागद गिरण्यांमधून कागद खरेदी करण्यात आला होता. खरेदीदार आणि विक्रेत्यामधील व्यवहार देशाच्या आतच झाला.

आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठा राष्ट्राच्या सीमेबाहेर असतात; एका देशातील विक्रेते त्यांची उत्पादने दुसऱ्या देशात **निर्यात करतात** किंवा एका देशातील खरेदीदार दुसऱ्या देशात उत्पादने **आयात करतात**. अशाप्रकारे, व्यापार देशांच्या सीमा ओलांडून होतो.

निर्यात करा:
एका देशात उत्पादित वस्तू
किंवा सेवा दुसऱ्या
देशातील खरेदीदाराला
विकणे

देश.

आयात करा:
इतर देशांकडून
वस्तू किंवा सेवा
खरेदी करणे
आणि त्या स्वतःच्या
देशात आणणे

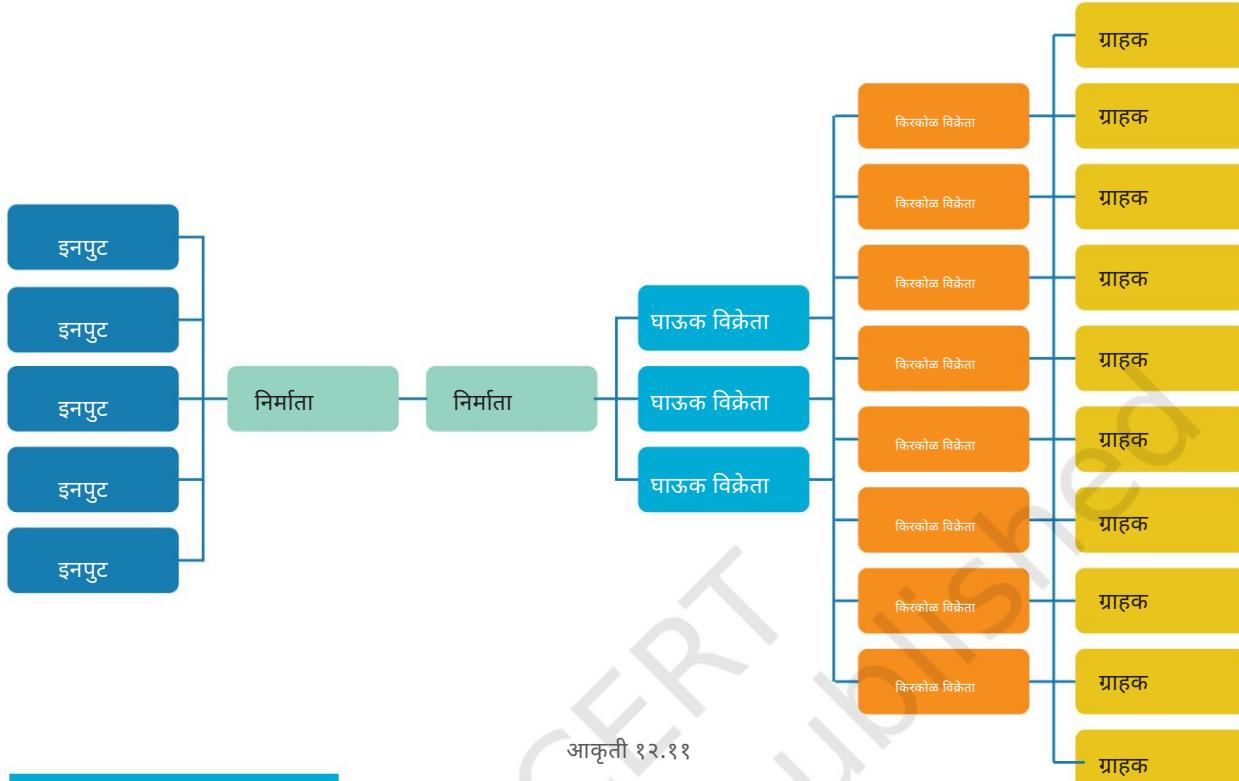


चुक्कु नका

२०२४ मध्ये भारत हा पाम तेल, सूर्यफूल तेल आणि सोयाबीन तेल यांसारख्या वनस्पती तेलांचा जगातील सर्वात मोठा आयातदार होता. बहुतेक पाम तेल मलेशिया, इंडोनेशिया आणि थायलंडमधून आयात केले जाते.

घाऊक आणि किरकोळ बाजार

बाजाराचे कामकाज सुरळीत चालविण्यासाठी अनेक सहभागी आपली भूमिका बजावतात.



चला एक्सप्लोर करूया

आकृतीचे निरीक्षण करा आणि उत्पादक/उत्पादकाकडून ग्राहकाकडे वस्तूंच्या प्रवाहाचे वर्णन करा. या प्रवाहात घाऊक विक्रेता आणि किरकोळ विक्रेत्याची भूमिका काय आहे?



भैतिक बाजारपेठेच्या बाबतीत, घाऊक विक्रेते उत्पादनाच्या उत्पादकाकडून किंवा उत्पादकाकडून मोठ्या प्रमाणात वस्तू खरेदी करतात.

उदाहरणार्थ, धान्य, भाज्या आणि फळे घाऊक विक्रेते थेट शेतातून खरेदी करतात. नंतर उत्पादन गोदाम नावाच्या मोठ्या गोदामांमध्ये साठवले जाते. नाशवंत वस्तूंच्या बाबतीत, गोदामे



आकृती १२.१२. भाज्यांसाठी शीतगृह सुविधा

थंड

साठवणी:

नाशवंत वस्तू जतन
करण्यासाठी विशिष्ट कमी
तापमान राखण्यासाठी
डिझाइन केलेले विशेष
गोदामे.



आकृती १२.१३. धान्य साठवण्याचे
कोठार



आकृती १२.१४. घाऊक विक्रेत्यांची मोठी
गोदामे

त्याचप्रमाणे, रसायने, इलेक्ट्रॉनिक वस्तू आणि घटक, बांधकाम साहित्य, ऑटोमोटिव पार्ट्स इत्यादी इतर वस्तुंसाठी घाऊक बाजारपेठा आहेत.



आकृती १२.१५. खारी बाओली मसाल्यांचा बाजार, जुनी
दिल्ली (मसाले आणि सुकामेवा)



आकृती १२.१६. फुलांचा
बाजार, बैंगलुरू

घाऊक विक्रेते घरांजवळील दुकाने आणि दुकानांना वस्तू पुरवतात. या दुकानदारांना किरकोळ विक्रेते म्हणतात. ते आमच्यासारख्या अंतिम ग्राहकांना वस्तू विकतात. घाऊक विक्रेत्यांपेक्षा, किरकोळ विक्रेते कमी प्रमाणात विकतात आणि उत्यादने पुनर्विक्रीसाठी नसून वापरासाठी असतात. सलून, चित्रपटगृहे आणि रेस्टॉरंट्स सारख्या सेवांसाठी देखील किरकोळ दुकाने अस्तित्वात आहेत.

किरकोळ विक्रेते

एक्सप्लोरिंग सोसायटी: इंडिया झॅड वियॉर्ड | इयता ७ भाग १



आकृती १२.१७. जोहरी बाजार, जयपूर (रत्ने आणि दागिने)

घरांमध्ये वस्तु आणि सेवांची उपलब्धता वाढविण्यास मदत करा.

काही प्रकरणांमध्ये, अंतर आणि भूप्रदेशामुळे घाऊक विक्रेत्यांना मोठ्या संख्येने किरकोळ विक्रेत्यांपर्यंत पोहोचणे कठीण होऊ शकते.

वितरक ही तफावत भरून काढण्यास मदत करतात. सहावीच्या अमूल कथेतील दुधाचे मध्यस्थ तुम्हाला आठवतात का?

तथापि, ऑनलाइन बाजारपेठांच्या बाबतीत वितरण चॅनेल वेगळे असते. येथे उत्पादक त्यांच्या उत्पादनांचा मोठा भाग ऑनलाइन अॅप्सद्वारे विक्री करणाऱ्या व्यवसायाच्या गोदामात पाठवतात. ग्राहक ऑनलाइन पर्याय (वेबसाइट किंवा मोबाइल अॅप्लिकेशन) वरून उत्पादन खरेदी करतात. या व्यवसायांना ऑग्रीगेटर म्हणतात. त्यानंतर **ऑग्रीगेटर** उत्पादने पॅक करतो आणि ऑनलाइन खरेदीदाराला देतो.

वितरक:
उत्पादक आणि घाऊक
विक्रेत्यांकडून किरकोळ
विक्रेत्यांना वर्तूंचा पुरवठा करणारे
वर्ती किंवा व्यवसाय.

एकत्रित करणारा:
वेबसाइट किंवा मोबाइल अॅप्लिकेशन
जे अनेक विक्रेत्यांकडून ऑफर
आयोजित करते आणि
एकत्रित करते आणि त्यांना
विक्रीते

एकाच वेळी ग्राहक
ठिकाण.



आकृती १२.१८. कपड्यांचे दुकान



आकृती १२.१९. सलून



आकृती १२.२०. मॉल



आकृती १२.२१. किराणा दुकान

कापडाच्या भौतिक बाजारपेठेतील पुरवठ्याची साखळी एक्सप्लोर करूया.

गुजरातमधील सुरत येथील बाजारपेठ - आशियातील सर्वात जुनी कापड बाजारपेठ आणि कापड केंद्र म्हणून प्रसिद्ध असलेले शहर.

सुरत कापड बाजारपेठेत समाविष्ट आहे हजारो कारखान्यांचे उत्पादन कापूस आणि कृत्रिम कापडांचे उत्पादन. कापसाच्या बाबतीत

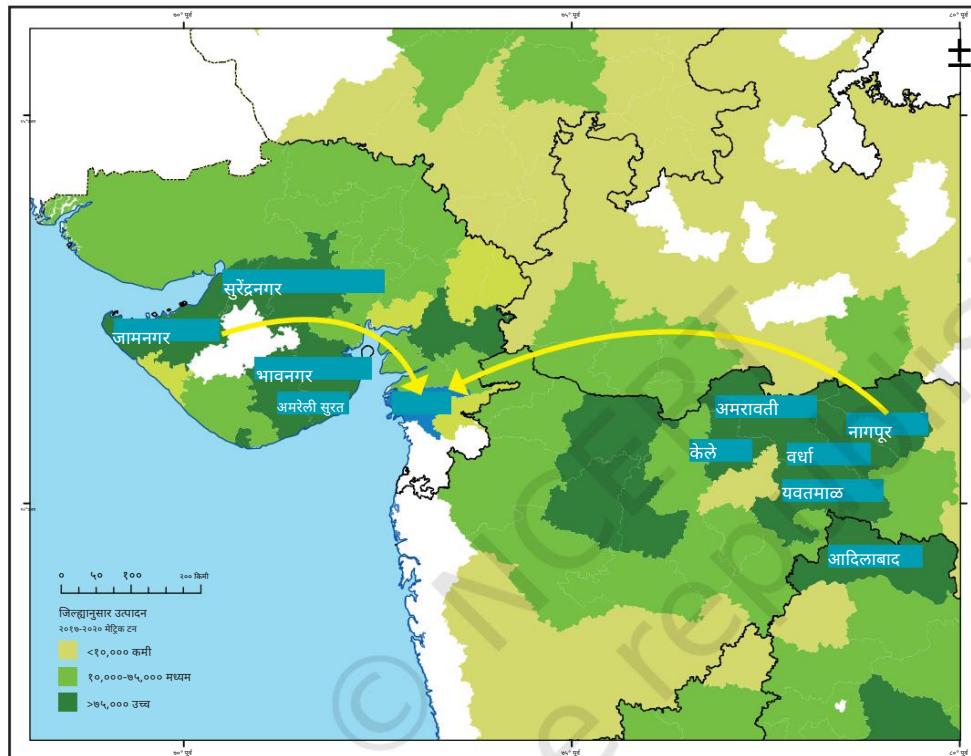
कापड, कच्चा कापूस येथे महाराष्ट्रासारख्या जवळच्या राज्यांमधून तसेच गुजरातच्या इतर भागांमधून कापूस मंडईद्वारे येतो . ते तयार कापडात रूपांतरित केले जाते किंवा

विविध टप्प्यांवर प्रक्रिया केल्यानंतर कपडे - पॉवरलूमवर विणकाम, प्रक्रिया युनिटमध्ये रंगवणे इ.

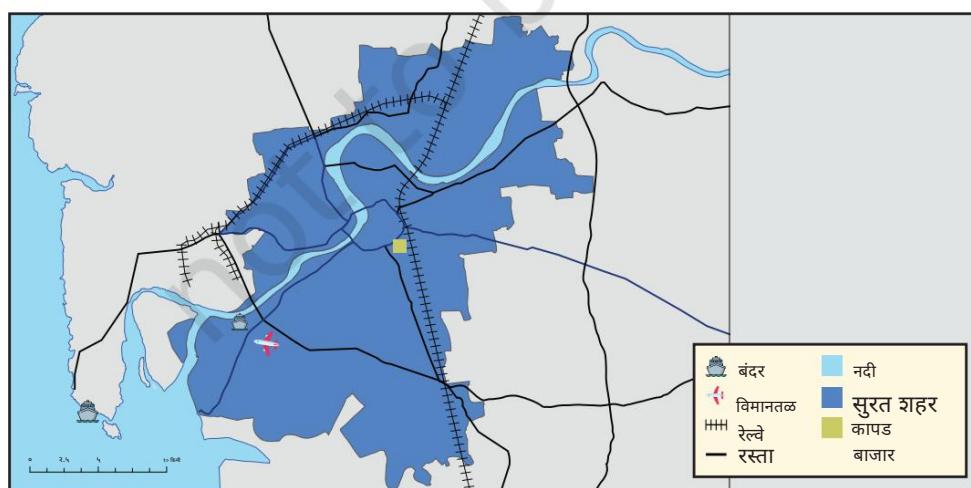
उत्पादन एका टप्प्यातून दुसऱ्या टप्प्यात बाजारपेठेतून जाते — विणलेल्या कापडासाठी, रंगवलेल्या कापडासाठी आणि तयार उत्पादनांसाठी (उदाहरणार्थ, साड्या किंवा तयार कपडे).



कापडापासून तयार झालेले उत्पादन घाऊक बाजारात उत्पादक युनिट्सद्वारे विकले जाते. घाऊक विक्रेते हे पुरवठ्याचे एक महत्त्वाचे माध्यम आहेत कारण ते देशभरातील आणि आंतरराष्ट्रीय स्तरावर लहान दुकानदारांना आणि मोठ्या किरकोळ दुकानांना उत्पादनांचे वितरण देखरेख करतात. ते किरकोळ विक्रेत्यांना किंतु उत्पादनाची आवश्यकता आहे याचे मूल्यांकन देखील करतात. यामुळे उत्पादकांकडे उत्पादनांचा साठा राखण्यास मदत होते आणि अंतिम ग्राहकांना उत्पादनांचा अखंड पुरवठा सुनिश्चित होतो.



आकृती १२.२३. સભોવતાલચ્યા કાપૂસ ગાઢ્યાંમધૂન સુરતલા કચ્ચા કાપસાચા પુરવઠા



आકृતી १२.२४. સુરત શહરાચા નકાશા



आकृती १२.२५. घाऊक विक्रेत्याचे कापडाचे गोदाम

चला एक्सप्लोर करूया



तुमच्या जवळच्या किरकोळ विक्रेत्याला उत्पादन, त्याचे मूळ ठिकाण आणि उत्पादन दुकानात पोहोचण्याच्या प्रक्रियेतील पुरवठादारांच्या साखळीबद्दल विचारा. आकृती १२.११ सारख्या फली चार्टचा वापर करून हे ट्रेस करा आणि वर्गात शेअर करा.

चुकवू नका



AE कापडाव्यतिरिक्त, सुरत हे जगातील सर्वात मोठ्या हिन्या उद्योगाचे घर आहे. सुमारे १.५ दशलक्ष कारागीर मोठ्या प्रमाणात हिरे कापणे आणि पॉलिश करणे यासारख्या कामांमध्ये गुंतलेले आहेत. १६ व्या शतकापासून येथे व्यापार भरभराटीला आला. पश्चिम किनाऱ्यावरील शहराच्या स्थानामुळे बंदरे आणि रस्ते जाळे उभारले गेले जे आजही महत्त्वाचे आहेत. तज्ज कारागीर आणि कुशल व्यक्तींचे समुदाय शतकानुशतके येथे राहत आहेत; त्यांची कौशल्ये पिढ्यानपिढ्या हस्तांतरित झाली आहेत ज्यामुळे ते एक समृद्ध शहर बनले आहे.

AE आकृती १२.२४ मध्ये नकाशावर तुम्हाला बंदर, महामार्ग आणि रेल्वे नेटवर्क दिसते का? सुरतला व्यापारी केंद्र बनविण्यास

एक्सप्लोरिंग सोसायटी: इंडिया झॅंड वियॉॅड | इयता ७ भागल्यांनी कशी मदत केली असे तुम्हाला वाटते?

लोकांच्या जीवनात बाजारपेठांची भूमिका

वरील भागांमधून आपण पाहू शकतो की, बाजारपेठा लोकांच्या आर्थिक जीवनात महत्वाची भूमिका बजावतात. ते उत्पादक आणि ग्राहकांमधील व्यवहार सुलभ करते. ते व्यक्ती, कुटुंबे आणि व्यवसायांना अशा वस्तु आणि सेवा मिळविण्यास मदत करते ज्या त्यांना आवश्यक आहेत आणि स्वतः उत्पादन करू शकत नाहीत.



उत्पादकांचे विचार करा

आपण बाजारपेठांच्या विविध आयामांवर चर्चा केली आहे. बाजारपेठेशिवाय जीवन कसे असेल याची आपण कल्पना करू शकतो का? जर शेतकऱ्यांनी तांदूळ, गहू, डाळ, भाज्या आणि फळे बाजारात आणली नाहीत तर काय होईल? जर सुरतमधील कापड उत्पादकांना बाजारातून कापसासारखे घटक खरेदी करता आले नाहीत तर काय होईल?

या विभागात, आपण बाजारपेठांच्या भूमिकेचे काही इतर पैलू शोधू.

आकृती ही एक व्यावसायिक कलाकार आहे जी कॅनव्हासवर तैलचित्रे काढते. तिच्या चित्रांचे कौतुक केले जाते, परंतु तिला खरेदीदार मिळणे कठीण जाते. ती चित्रे कुठे विकायची आणि ती कोणत्या किमतीला द्यायची याची तिला चिंता असते. पेरुच्या बाबतीत विपरीत, कलाकृतीसाठी स्थानिक खरेदीदार आणि विक्रेते कमी आहेत.

तुम्हाला अशा इतर उत्पादनांचा विचार करता येईल का ज्यांना बाजारपेठ उपलब्ध नाही? खरेदी किंवा विक्री करण्यास इच्छुक असलेल्यांवर त्याचा कसा परिणाम होतो? आज कलाकार त्यांच्या कामासाठी खरेदीदार शोधण्याचे वेगवेगळे मार्ग कोणते आहेत?

बाजारपेठेचा समाजाला कसा फायदा होतो

चला एक्सप्लोर करूया

ग्राहक कमी वीज वापरणारे रेफ्रिजरेटर खरेदी करण्यास प्राधान्य देतात. जेव्हा मोठ्या संख्येने ग्राहक कमी वीज वापरणारे रेफ्रिजरेटर मागू लागतात, तेव्हा आकृती १२.११ मध्ये तुम्ही पाहिलेल्या नेटवर्कमध्ये काय घडते असे तुम्हाला वाटते?



ग्राहक काय खरेदी करतील याचे संकेत उत्पादकांना मिळतात. ते कमी वीज वापरणारे रेफ्रिजरेटर तयार करतात. ऊर्जा-कार्यक्षम रेफ्रिजरेटरच्या उत्पादनाद्वारे याचा समाजाला फायदा होतो.

जरी खरेदी आणि विक्री ही एक आर्थिक क्रिया आहे ज्यामध्ये आर्थिक देवाणघेवाण समाविष्ट असते, तरी बाजारपेठेतील परस्परसंवाद बहुतेकदा उत्पादन किंवा सेवेबद्दल चौकशी करणे किंवा पक्षांमधील वाटाघाटी करण्यापलीकडे जातात.

बन्याचदा, खरेदीदार आणि विक्रेत्यांमध्ये एक असे नाते निर्माण होते जे पिढ्यानपिढ्या चालू राहते. काही कुटुंबांचे त्यांच्या शिंपी, ज्वेलर्स आणि डॉक्टरांशी दशकांपासून दीर्घकालीन विश्वासाहं संबंध असतात. भारतातील अनेक कुटुंबे स्थानिक किराणा दुकानात खाते ठेवतात आणि महिन्याच्या शेवटी ते सेटल केले जातात.

म्हणून, बाजारपेठेची प्राथमिक भूमिका आर्थिक क्रियाकलापांना चालना देणे ही असली तरी, अनेक लोकांच्या जीवनात त्याचे आर्थिकदृष्ट्याही महत्त्व आहे.

मणिपूरच्या मेईतेई भाषेत इमा केथल नावाचा मदर्स मार्केट हा इम्फाळमधील एक अनोखा बाजार आहे. या मार्केटमधील सर्व दुकाने सुमारे ३००० महिलांच्या मालकीची आहेत आणि त्या चालवतात. त्या भाज्या, पारंपारिक मणिपुरी पोशाख, हातमाग आणि हस्तकला, स्थानिक उत्पादने आणि शहर आणि आसपासाच्या भागातील लोकांना आवश्यक असलेल्या दैनंदिन जीवनावश्यक वस्तू विकतात. एकीकडे, हा बाजार रोजगार प्रदान करतो, हजारो कुटुंबांसाठी उत्पन्नाचा एक महत्त्वाचा स्रोत बनतो; दुसरीकडे, हा बाजार संस्कृतीचा मेळ आहे. वेगवेगळ्या समुदायांचे लोक विचारांची देवाणघेवाण करण्यासाठी आणि सामायिक परंपरांचा आनंद घेण्यासाठी एकत्र येतात.



एक्सप्लोरिंग सोसायटी: इंडिया झॅड वियार्ड | इयता ७ भाग ३

आकृती १२.२६. इम्फाळची इमा केथल



चुकवू नका

आजही अशा अनेक परंपरा पाळल्या जातात ज्या फक्त खरेदी-विक्री करण्यापलीकडे जातात. दक्षिण भारतात, हळद आणि कुंकू (हळद आणि सिंदूर) विक्रेते खरेदीदाराला शुभ आणि शुभेच्छा म्हणून, कोणत्याही शुल्काशिवाय, हळद आणि कुंकू स्वतंत्रपणे थोड्या प्रमाणात देतात.



आकृती १२.२७

चला एकसप्लोर करूया

तुमच्या समुदायात किंवा परिसरात अशा काही पद्धती तुम्ही पाहिल्या आहेत का? त्या पद्धतीचे वर्णन एका रेखाचिन्नात किंवा एका लहान परिच्छेदात करा.



बाजारपेठेत सरकारची भूमिका

खरेदीदारांकडून मागणी आणि विक्रेत्यांकडून पुरवठ्याच्या परस्परसंवादाद्वारे बाजारपेठा कार्य करतात. तथापि, काही परिस्थितींमध्ये हे फारसे चांगले काम करू शकत नाही. अशा परिस्थितीत सरकार महत्वाची भूमिका बजावते, ते ग्राहक आणि उत्पादकांमधील परस्परसंवाद आणि किंमतीच्या योग्य निर्धारणावर लक्ष ठेवते.

मागणी:

उत्पादन किंवा सेवेचे प्रमाण जे

ग्राहक आहेत

दिलेल्या वेळी विशिष्ट किंमतीला खरेदी करण्यास इच्छुक आणि सक्षम असलेल्या उत्पादन किंवा सेवेचे प्रमाण.

खरेदीदार आणि विक्रेत्यांचे संरक्षण करण्यासाठी किंमती नियंत्रित करणे

सरकार काही वस्तूंच्या किंमती नियंत्रित करते. उदाहरणार्थ, विक्रेता किंती कमाल किंमत आकारू शकतो हे ते ठरवते.

जीवनरक्षक औषधे यासारख्या अनेक आवश्यक वस्तू आणि सेवांच्या किंमतींवर कमाल मर्यादा असते. दुसरे उदाहरण म्हणजे सरकार गहू, तांदूळ आणि मका यासारख्या आवश्यक कृषी उत्पादनांची किमान किंमत निश्चित करते.

पुरवठा: विक्रेते दिलेल्या वेळी विशिष्ट किंमतीला विकण्यास इच्छुक आणि सक्षम असलेल्या उत्पादन किंवा सेवेचे प्रमाण.

यामुळे शेतकऱ्यांचे नुकसान होणार नाही याची खात्री होते. सरकार कर्मचाऱ्यांनी केलेल्या कामासाठी किमान वेतन देखील निश्चित करते जेणेकरून मालक त्यांना योग्य मोबदला देऊ शकतील.

तथापि, सरकारने अशा किंमत मर्यादा काळजीपूर्वक अंमलात आणण्याची आवश्यकता आहे. जर किंमत खूप कमी असेल तर उत्पादकांना उत्पादन करण्याची प्रेरणा मिळणार नाही. जर किंमती खूप जास्त असतील तर ग्राहकांचे नुकसान होईल.

चला एक्सप्लोर करूया



Æ भारतातील बहुतेक भागांमध्ये कांदे हा पाककृतीचा एक महत्त्वाचा भाग आहे. काही हंगामात बाजारात कांद्याचा पुरवठा कमी होतो. असे झाल्यास कांद्याच्या किंमतीचे काय होते असे तुम्हाला वाटते?

Æ जर कांद्याचा पुरवठा करणारे लोक आवश्यक प्रमाणात बाजारात आणले नाहीत तर काय होईल? या परिस्थितीत सरकारने काय करावे असे तुम्हाला वाटते?

गुणवत्ता आणि सुरक्षितता मानके सुनिश्चित करणे ग्राहकांचे कल्याण सुनिश्चित करण्यात आणि त्यांना अन्याय पद्धतीपासून संरक्षण देण्यात सरकारची भूमिका आहे. वस्तूंचे उत्पादन करताना आणि सेवा प्रदान करताना उत्पादकांनी आवश्यक गुणवत्ता आणि सुरक्षितता मानकांचे पालन करावे याची सरकार खात्री करते.

उदाहरणार्थ, औषध कंपन्या रोगांवर उपचार करण्यासाठी औषधे तयार करतात. सरकार औषधांच्या मंजुरीसाठी प्रक्रिया निश्चित करते आणि उत्पादित औषध गुणवत्तेच्या मानकांनुसार आहे की नाही हे तपासण्यासाठी नमुना चाचणी घेते. हे नियम औषधांची गुणवत्ता आणि सुरक्षितता सुनिश्चित करतात जेणेकरून ग्राहकांच्या आरोग्याला कोणताही धोका होणार नाही.

बाजारपेठेचे बाह्य परिणाम कमी करणे

कधीकधी बाजारपेठेचा विक्री आणि खरेदीच्या पलीकडे लक्षणीय परिणाम होतो. उदाहरणार्थ, विशिष्ट वस्तूंच्या बाजारपेठेत अशा कारखान्यांमध्ये उत्पादन आवश्यक असते जे पर्यावरण प्रदूषित करते आणि ग्राहकांच्या आरोग्याला धोका निर्माण करते तेव्हा काय होते?

बाजारांचे असे परिणाम समजून घेण्यात आणि नियंत्रित करण्यात सरकारची भूमिका महत्त्वाची असते. उदाहरणार्थ, एकदा वापरल्या जाणाऱ्या प्लास्टिकसारख्या काही वस्तूंचे उत्पादन पर्यावरण प्रदूषित करते आणि ग्राहकांच्या आरोग्याला धोका निर्माण करते तेव्हा काय होते?

त्याचप्रमाणे, पॅकेज केलेल्या उत्पादनांचे वजन आणि मापे यांचे निरीक्षण करण्यासाठी सरकार प्रणाली स्थापित करते जेणेकरून पॅकेजमध्ये असलेले निव्वळ प्रमाण तपासता येईल.



त्याबद्दल विचार करा

ग्राहकांना संरक्षण देण्याची राज्यकर्त्त्याची पद्धत ही आधुनिक भारतातील एक सामान्य घटना नाही. कौटिल्याच्या अर्थशास्त्रात स्पष्ट लोणी (तूप) व्यापार करणाऱ्या व्यापार्यांसाठी सूचना समाविष्ट आहेत. त्यात असे नमूद केले आहे की (तूप) मोजण्याच्या डब्याला चिकटवल्यामुळे होणाऱ्या प्रमाणात झालेल्या घटीची भरपाई करण्यासाठी खरेदीदारांना मानसाव म्हणून १/५० भाग जास्त दिला जाईल.

बाजारपेठा निष्पक्षपणे चालतील आणि ग्राहकांचे शोषण होणार नाही याची खात्री करण्यासाठी सरकार नियम बनवतात. तथापि, खूप जास्त नियमांमुळे बाजारपेठा योग्यरित्या कार्य करणे कठीण होऊ शकते.

सार्वजनिक वस्तू पुरवणे उत्पादक नफा

मिळविण्यासाठी वस्तू आणि सेवा बनवतात आणि विकतात . तथापि, काही वस्तू आणि सेवा अशा आहेत ज्यांवर उत्पादक नफा कमावण्याची अपेक्षा करत नाहीत; उदाहरणार्थ, सार्वजनिक उद्याने, रस्ते, पोलिसिंग इ. याव्यतिरिक्त, तुम्ही मागील प्रकरणात काही कल्याणकारी तरतुदींबद्दल नागरिकांना असलेल्या अधिकारांबद्दल वाचले आहे. तर, सरकार या **सार्वजनिक वस्तू** आणि सेवा प्रदान करते.

सार्वजनिक वस्तू: समाजातील सर्व सदस्यांना
उपलब्ध असलेली किंवा
उपलब्ध
असलेली सेवा किंवा वस्तू.

त्याचा सध्याचा वापर
भविष्यातील वापरासाठी
त्यांची उपलब्धता कमी करत
नाही.



त्याबद्दल विचार करा

सरकार बाजारात सहभागी असल्याचे तुम्हाला इतर कोणते क्षेत्र दिसते?

सरकारी हस्तक्षेप कमी करण्याची गरज आहे का अशी काही क्षेत्रे आहेत का? कुटुंब किंवा नातेवाईकांशी चर्चा करा.

ग्राहक उत्पादने आणि सेवांच्या गुणवत्तेचे मूल्यांकन कसे करू शकतात?

बाजारपेठांमुळे ग्राहकांना विविध प्रकारच्या वस्तू आणि सेवा उपलब्ध होतात. ग्राहक काय खरेदी करायचे हे कसे ठरवतील?



त्याबद्वल विचार करा

तुमच्या परिसरात पुढच्या गल्लीतील संघासोबत संगमरवरी स्पर्धा
आहे. तुम्ही

स्पर्धेसाठी नवीन मार्बल खरेदी करायचे आहेत. तुमच्याकडे ₹१५० जमा झाले आहेत. तुम्ही मार्बल खरेदी करण्यासाठी दुकानात जाता. स्पर्धा जिंकण्यासाठी तुम्ही मार्बलमध्ये कोणते गुण शोधाल?



आकृती १२.२८

तुम्ही मार्बलची किंमत, आकार, ताकद आणि आकर्षक रंग याबद्दल विचार केला आहे का? तुम्ही पाहू शकता की, प्रत्येक ग्राहकाला ते खेरेदी करत असलेल्या उत्पादनांच्या गुणवत्तेचे मूल्यांकन करावे लागेल.

पुढील भागात, आपण हे कसे करता येईल याचे विविध मार्ग पाहू.

समजा तुमचे पालक तुम्हाला जवळच्या किराणा दुकानातून १ किलोचे बेसनाचे पॅकेट घेण्यास सांगतात. दुकानात वेगवेगळ्या प्रकारची बेसनाची पॅकेट उपलब्ध आहेत जसे की खाली दाखवलेले. ते काळजीपूर्वक पहा. बेसनाची गुणवत्ता आवश्यक मानकांनुसार आहे हे तुम्ही कसे ठरवाल?



एक्सप्लोरिंग सोसायटी: इंडिका जीवक्रियाओं का अध्ययन ७ भाग १

आकृती १२.२९

तुम्हाला FSSAI चा लोगो दिसला का?

FSSAI म्हणजे भारतीय अन्न सुरक्षा आणि मानक प्राधिकरण आणि अन्न पॅकेट्स आणि कार्टनवरील त्याचे चिन्ह सूचित करते की सरकारने अन्नाची चाचणी केली आहे आणि ते खाण्यास सुरक्षित आहे.



सरकारी संस्था अशी प्रमाणपत्रे देतात जी खरेदीदारांना उत्पादनाच्या गुणवत्तेचे मूल्यांकन करण्यास मदत करतात. उत्पादनावर किंवा त्याच्या पॅकेजवर त्यांची उपस्थिती पुष्टी करते की उत्पादन किमान गुणवत्ता मानके पूर्ण करते.

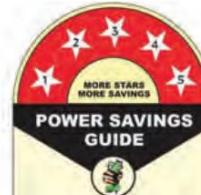
चला या प्रत्येक लेबलचा अर्थ काय आहे ते पाहूया:

FSSAI प्रमाणेच, भारतीय मानक संस्था (ISI) चिन्ह देखील आहे जे भारतीय मानक ब्युरो (BIS) द्वारे जारी केले जाते. हे चिन्ह सामान्यतः विद्युत उपकरणे, बांधकाम साहित्य, ऑटोमोटिव टायर, कागद इत्यादीवर असते. यामुळे गुणवत्ता आणि उत्पादन वापरण्यास सुरक्षित असल्याची खात्री होते.



त्याचप्रमाणे, AGMARK (कृषीसाठी Ag) हे भाज्या, फळे, धान्ये, डाळी, मसाले, मध इत्यादी कृषी उत्पादनांसाठी प्रमाणन चिन्ह आहे.

टीक्ही, लॅपटॉप, एअर कंडिशनर इत्यादी इलेक्ट्रॉनिक वस्तूना बीईई स्टार रेटिंग आहे. बीईई म्हणजे ब्युरो आँफ एनर्जी एफिशियन्सी. हे रेटिंग उत्पादन पॅकेजवर स्टार म्हणून छापलेले असते. जास्त स्टार दर्शवितात की उपकरण कमी ऊर्जा आणि वीज वापरते. हे ग्राहकांसाठी चांगले आहे कारण वीज बिल कमी असेल आणि पर्यावरणासाठी देखील चांगले असेल.



चला एक्सप्लोर करूया

तुमच्या घरातील इलेक्ट्रॉनिक उपकरणांवरील बीईई स्टार लेबल्स तपासा आणि त्यांच्या ऊर्जा कार्यक्षमतेच्या वाढत्या क्रमाने सर्व उपकरणांचा चार्ट बनवा.



दुसरीकडे, खरेदीदारांचे खरेदीचे निर्णय उत्पादनाच्या प्रतिष्ठेवर अवलंबून असतात. हे तोंडी बोलण्याद्वारे तयार केले जाते. तुमच्या कुटुंबातील सदस्यांनी त्यांच्या मित्रांनी किंवा नातेवाईकांनी सुचवले म्हणून काही उत्पादन खरेदी केले आहे का?

उत्पादने आणि सेवांबद्दल इतर ग्राहकांकदून मिळालेल्या ऑनलाईन पुनरावलोकने आणि अभिप्राय आम्हाला ऑनलाईन खरेदी करताना खरेदी करायची की नाही हे ठरवण्यास मदत करतात.



आकृती १२.३०

आपण पुढे जाण्यापूर्वी...



AE बाजारपेठा खरेदीदार आणि विक्रेत्यांमध्ये परस्पर मान्य केलेल्या किंमतीवर देवाणघेवाण सुलभ करतात जी खरेदीदारांकदून मागणी आणि विक्रेत्यांकदून पुरवठ्याद्वारे निश्चित केली जाते.

AE बाजारपेठांमध्ये उत्पादक, घाऊक विक्रेते, वितरक आणि किरकोळ विक्रेते अशा सहभागींची एक साखळी असते जी अंतिम ग्राहकांना वस्तूंचा पुरवठा करण्यास सक्षम करते.

AE बाजारपेठा ही परस्परसंवादाची ठिकाण देखील आहेत कारण ती लोकांना एकत्र आणतात आणि विचार आणि परंपरांची देवाणघेवाण करण्यास सक्षम करतात.

AE उत्पादने आणि सेवांसाठी गुणवत्ता मानके आणि बाजारपेठेतील निष्पक्ष पद्धतींना प्रोत्साहन देण्यासाठी सरकार बाजारपेठेत नियामक भूमिका बजावते. तथापि, ग्राहक सरकारी संस्थांकदून उत्पादनांवरील प्रमाणन चिन्हांद्वारे आणि ऑनलाईन पुनरावलोकनांद्वारे देखील उत्पादने आणि सेवांच्या गुणवत्तेचे मूल्यांकन करू शकतात.

प्रश्न आणि उपक्रम

१. बाजाराची मुख्य वैशिष्ट्ये कोणती? अलिकडेच एखाद्या उत्पादनाच्या खरेदीसाठी बाजारात भेट दिली होती ते आठवा. या

भेटीदरम्यान तुम्ही बाजाराची कोणती वेगवेगळी वैशिष्ट्ये पाहिली?

२. प्रकरणाच्या सुरुवातीला एका प्रसिद्ध अर्थतज्ज्ञाने लिहिलेला अग्रलेख आठवतोय का? तुम्ही वाचलेल्या प्रकरणाच्या संदर्भात त्याची प्रासंगिकता चर्चा करा.

३. पेरू खरेदी आणि विक्रीच्या उदाहरणात, कल्पना करा की विक्रेत्याला चांगली किंमत मिळत आहे आणि तो नफा कमवू शकतो.

तो शेतकऱ्यांकडून जास्त पेरू मिळवण्याचा प्रयत्न करेल जेणेकरून ते त्याच किमतीत विकू शकतील आणि त्याचे उत्पन्न वाढेल. अशा परिस्थितीत शेतकरी काय करेल? तुम्हाला वाटते का की तो पुढच्या हांगामात पेरूच्या मागणीबद्दल विचार करायला सुरुवात करेल? त्याची प्रतिक्रिया काय असण्याची शक्यता आहे?

४. खालील प्रकारच्या बाजारपेठा त्यांच्या वैशिष्ट्यांसह जुळवा:

क्र.	बाजार	निकष
१	भौतिक बाजार	वस्तू आणि सेवा बाहेर वाहतात राष्ट्राच्या सीमा
२	ऑनलाइन बाजार	मोठ्या प्रमाणात डील
३	घरगुळी बाजार	अंतिम ग्राहकांना वस्तू आणि सेवा प्रदान करते.
४	आंतरराष्ट्रीय बाजार	खरेदीदार आणि विक्रेत्याची प्रत्यक्ष उपस्थिती आवश्यक आहे.
५	घाऊक बाजार	खरेदीदार आणि विक्रेते व्हर्च्युअल पद्धतीने भेटतात आणि कधीही व्यवहार करू शकतात.
६	किरकोळ बाजार	राष्ट्राच्या सीमेत आहे

५. खरेदीदारांकडून होणारी मागणी आणि विक्रेत्यांकडून होणारा पुरवठा यांच्यातील परस्परसंवादावरून किमती साधारणपणे ठरवल्या जातात. तुम्हाला अशा उत्पादनांची कल्पना येते का जिथे खरेदीदारांची संख्या कमी असूनही उत्पादनाची मागणी जास्त असते? त्याची कारणे काय असू शकतात?

६. एका किरकोळ भाजी विक्रेत्याला आलेल्या वास्तविक जीवनातील परिस्थितीकडे पहा: एक कुटुंब भाजी खरेदी करण्यासाठी आले होते. गाडीवर विक्रेता देत असलेल्या सोयाबीनची किंमत ₹३०/किलो होती. ती महिला विक्रेत्याशी किंमत ₹२५/किलो पर्यंत कमी करण्यासाठी सौदा करू लागली. विक्रेत्याने विरोध केला आणि त्या किमतीत तोटा होईल असे म्हणत त्या किमतीला विक्रिण्यास नकार दिला.

ती महिला निघून जाते. त्यानंतर कुटुंब जवळच्या एका सुपर बाजारात जाते. ते सुपर बाजारात भाज्या खरेदी करतात जिथे प्लास्टिकच्या पिशवीत व्यवस्थित पैक केलेल्या बीन्ससाठी ते ₹४०/किलो देतात. कुटुंब असे का करते? खरेदी आणि विक्रीवर परिणाम कराऱे असे काही घटक आहेत जे थेट किमतीशी जोडलेले नाहीत?

७. भारतात असे काही जिल्हे आहेत जे टोमॅटोच्या लागवडीसाठी प्रसिद्ध आहेत. तथापि, काही हंगामात शेतकऱ्यांसाठी परिस्थिती चांगली नसते. मोठ्या प्रमाणात पीक येत असल्याने, शेतकऱ्यांनी त्यांचे उत्पादन फेकून दिल्याच्या आणि त्यांची सर्व मेहनत वाया जाण्याच्या बातम्या येत आहेत. शेतकरी असे का करतात असे तुम्हाला वाटते? अशा परिस्थितीत घाऊक विक्रेते काय भूमिका बजावू शकतात?

टोमॅटो वाया जाऊ नयेत आणि शेतकऱ्यांचेही नुकसान होऊ नये यासाठी कोणते संभाव्य मार्ग आहेत?

८. तुमच्या शाळेने किंवा इतर कोणत्याही शाळेने आयोजित केलेल्या शालेय कार्निवल / मेळा बद्दल तुम्ही ऐकले आहे किंवा त्याला भेट दिली आहे का? तेथील विद्यार्थ्यांनी आयोजित केलेल्या उपक्रमांबद्दल तुमच्या मित्रांशी आणि शिक्षकांशी चर्चा करा. ते खरेदीदारांशी विक्री आणि वाटाधाटी कशा करतात?

९. कोणतेही ५ उत्पादने निवडा आणि प्रकरणात चर्चा केलेल्या प्रमाणन चिन्हांसह लेबल तपासा. तुम्हाला अशी उत्पादने आढळली का ज्यांचा लोगो नव्हता? तुम्हाला असे का वाटते?

१०. तू आणि तुझ्या वर्गमित्रांनी साबणाचा एक बार बनवला आहेस.

त्याच्या पैकेजिंगसाठी लेबल डिझाइन करा. ग्राहकांना उत्पादनाची चांगली माहिती मिळावी म्हणून लेबलवर काय नमूद केले पाहिजे असे तुमच्या मर्ते?