

# 6 پروڈکشن اور مارکیٹنگ

دستکاروں کی پہلی ترجیح اپنے خریدار کی ضرورتوں کی چیز تیار کرنا ہے۔ جسے فروخت کیا جاسکے اور جس سے وہ اپنی زندگی گزارنے کے لیے پیسے کمائیں اور اپنے کنبہ کی مدد کر سکیں۔ مصنوعات کے ڈیزائن اور ان کی تیاری کے پہلوؤں سے بحث دوسرے باب میں کی جائے گی۔ اس باب میں ہم ہندوستان میں دستکار طبقہ کو مہیا مختلف قسم کی روایتی مصنوعات، ان کی تقسیم اور مارکیٹنگ کی حکمت عملی پر غور کریں گے۔

ایک دستکار مصنوعات کو پیدا کرنے میں باہر ہوتا ہے جو بنیادی طور پر اپنے ہاتھوں اور اکثر و بیشتر روایتی معمولی اوزاروں سے روزمرہ کے استعمال کی چیزیں بناتا ہے۔ ہندوستان کے ہر گوشہ میں دستکار طبقہ

کے اندر کافی تنوع پایا جاتا ہے۔ دستکار گاؤں یا شہر میں رہ کر سامان اپنے ہاتھوں سے بناتا ہے جسے یا تو وہ سیکھتا ہے یا اپنے خاندانی روایت کے طفیل اسے وہ فن آتا ہے۔ وہ روزمرہ کے استعمال یا مخصوص قسم کی اشیاء بنا سکتا ہے۔ دستکار طبقہ اپنی مصنوعات مقامی بازار یا دیہی ہاٹ وغیرہ میں فروخت کر سکتا ہے یا پھر شہری بازاروں اور برآمد کے لیے اسے بھیج سکتا ہے۔ وہ یا تو خود اپنا کام کرتا ہے یا پھر اجرت پر یا کسی کو اپریٹو کے رکن کے طور پر کام کر سکتا ہے۔

دستکاروں کو ہر قدم پر سامان کی تیاری اور اس کی فروخت میں آنے والی ممکنہ پریشانیوں کو جاننے اور سمجھنے کے لیے اس تنوع کا سمجھنا ضروری ہے۔ یہاں یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ یہ نظام کتنا پیچیدہ ہے اور دستکاری کی پیداوار اور مارکیٹنگ کے لیے ہمارے ملک میں کتنے اقسام کے نظام ہیں۔

پیداوار کے ڈھانچے اور دستکاریوں کی مارکیٹنگ کے مندرجہ ذیل نکلتے ہیں:

## پیداوار

دستکاری: دھات، لکڑی، مٹی، کپڑے، جواہرات کا تراشنا، زیورات، چمچا، پیداوار





doors with exquisitely hand carved silver panels and



بھی فراہم کرتا ہے جیسے لوہار کے پیشہ میں ہوتا ہے؟

بازار: اسے دیہی، شہری، دیسی اور برآمداتی کے ذریعہ بیان کیا جاسکتا ہے۔ دستکار کو مختلف قسم کے بازار کی ضرورتوں اور مانگ کے مطابق اپنے آپ کو ڈھالنا پڑتا ہے۔ ان تمام مختلف قسم کے بازاروں کے خریداروں کی الگ الگ قسم کی مانگ ہوتی ہے۔

فروخت کے چینل: کیا دستکار گاوں کے بازار یا باٹ، جمان، تاجریا پھر کسی کو اپریٹو کے لیے مصنوعات تیار کرتا ہے؟ کیا دستکار کسی ایک خریدار یا بہت سارے خریداروں سے منسلک ہے؟ اپنے خریداروں کی ضرورتوں، بدلتے فیشن اور رجحانات سے کس قدر واقف ہے؟

روزگار کی نوعیت: کیا دستکار بذات خود کام کر رہا ہے یا وہ کسی بڑی یا چھوٹی تنظیم، فیکٹری، ایکسپورٹ کے لیے تنخواہ پر کام کرتا ہے یا پھر وہ کسی کو اپریٹو کے رکن کے طور پر اجرت پر کام کرتا ہے؟

ان مختلف صورت حال کا اجتماع اور باہمی مناسبت ایک پیچیدہ عمل ہے کافی پیچیدہ ہے اور پیداوار، مارکیٹنگ اور فروخت کے تعلق سے ہر ایک صورت یا حالی کے لیے علاحدہ طریقہ کار اپنانے کی ضرورت ہے۔

بانس، سلائی وغیرہ میں اسے دیکھا جاسکتا ہے۔ ان میں سے ہر ایک گروپ اپنے کام کے لیے مختلف طریقہ اپناتا ہے۔

مقام: یہ دیہی، شہری اور نیم شہری ہو سکتے ہیں۔ کوئی مقام خام مال کی فراہمی، مختلف قسم کے خریداروں تک رسائی اور ٹرانسپورٹ کے اخراجات کا تعین کرتا ہے۔

خام مال: کیا دستکار آزادانہ طور پر خام مال حاصل کرتا ہے یا اسے تاجر یا خریدار سے فراہم کراتے ہیں جیسا کہ سلائی کے معاملے میں نظر آتا ہے کہ گراہک انھیں لباس تیار کرنے کے لیے کپڑا دیتے ہیں؟ رعایتی قیمتوں پر حکومت یا کوآپریٹو بھی خام مال فراہم کر سکتی ہے۔

مہارت اور تکنالوجی: کیا مصنوعات ہاتھ سے یا پھر نیم خود کار مشین کے ذریعے تیار کیے جا رہے ہیں؟

### مارکیٹنگ

تیار مال: کیا یہ روزمرہ کے استعمال کی چیز جیسے بیلن یا اُری کی طرح زیادہ دنوں تک چلنے والی چیز ہے یا پھر یہ روزانہ استعمال ہو جانے والی چیز ہے جیسے پھولوں کا ہار؟ کیا دستکار اس کی مرمت اور دیکھ ریکھ کی خدمات



کاریگر لگاتے ہیں۔ دستکار کو اپنے سامان بیچنے کے لیے بازار میں ان کی مختص جگہ دی جاتی ہے۔ مقامی کمہار روزانہ استعمال اور تہواروں کے لیے برتن بناتے ہیں۔ پاس کے گاؤں کے دستکاروں کو بھی ہفتہ وار ہاٹ میں اپنے سامان بیچنے کے لیے بلایا جاتا ہے۔ دستکار کنبہ اپنا سامان لاتا ہے انھیں دری پر پھیلاتا ہے یا پھر ایک خیمہ نصب کر کے اس میں اپنے سامان کو فروخت کرنے کے لیے سجاتا ہے۔ بازار دوپہر سے ذرا پہلے لگنا شروع ہوتا ہے اور شام ڈھلے تک رہتا ہے اور پھر دستکار پنچی ہوئی چیزوں کو سمیٹ کر گھر واپس لوٹ جاتا ہے۔

### بازار کی تلاش

بھورارام نے کہا ”میرے چاک کو صرف بارش روک سکتی ہے۔“ وہ ایک دن کام بھی ناغہ نہیں کر سکتا کہ کہیں ان کے برتنوں پر کوئی دھبہ نہ آجائے۔ ”وہ کہتا ہے میرے برتن اتنے ہی اچھے بننا چاہیے جتنا خوبصورت وہ نظر آتے ہیں۔ آپ نے دیکھا کہ خریدار کس طرح سکوں سے بجا بجا کر اس کی کواٹھی کی جانچ کر رہے ہیں۔“

اپنے کل دس جھمانوں کے لیے برتن بنانے کے علاوہ بھورا اپنے برتن پاتھر اور چلکانا کے ہفتہ واری بازار میں بھی لے جاتا ہے، اور بچے ہوئے سامان اپنے خچر پر لاد کر وہ پندرہ کیلومیٹر کے رقبہ میں ان کو بیچنے کے لیے بستی بستی گھومتا ہے۔ سالوں کے تجربہ نے بھورا کو پیداوار اور فروخت میں توازن برقرار رکھنے کا سلیقہ سکھایا ہے۔



### خام مواد کے حصول کا مسئلہ

بید اور بانس یا ریشے (Fibre) کے کاریگروں کو خام مال کی فراہمی میں آنے والی کمی کے بحران کا سامنا ہے۔ یہ حقیقت ہے کہ جن خام مال پر ان کا انحصار ہے انہیں دوسرے کاموں کے لیے بھی استعمال میں لایا جاتا ہے خاص طور سے کاغذ کی صنعت میں پھر بھی ملک میں بانس، بید، گھاس اور اس قسم کے دوسرے قدرتی وسائل کی بیدار واری میں اضافے کے لیے کوئی منصوبہ یا سرمایہ کاری نہیں کی جا رہی ہے۔ اس کے نتیجے میں خام مال کی قیمت میں کئی گنا اضافہ ہوا ہے جبکہ دستکاروں کی مصنوعات کی قیمت وہیں کی وہیں ہے۔ ان خام مواد کی مصنوعات کے روایتی بازار میں کچھ کمی آئی ہے کیونکہ بید، بانس اور ریشے کی مصنوعات کی جگہ سنٹھیک ریشے اور پلاسٹک کی مصنوعات نے لے لی ہے۔

### دیہی معیشت

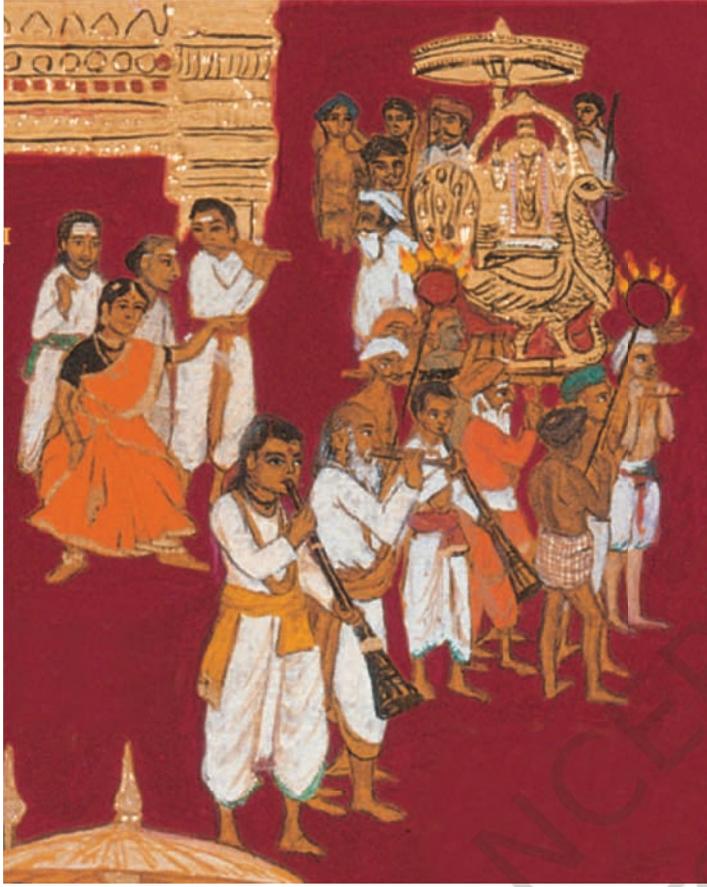
دستکاری کی مصنوعات کی فروخت دیہی معیشت میں اہم کردار ادا کرتی ہیں۔ دستکار طبقہ کو خریدار کی جانب سے سامان بنانے کے لیے کہا جاتا ہے جیسا کہ دیوالی کے دیے بنانے کے سلسلے میں دیکھا جاسکتا ہے۔ بٹلر کو کسی شادی کے لیے ساڑھیوں کا سیٹ تیار کرنے کے لیے کہا جاسکتا ہے اور انھیں اناج یا پھر پیشگی رقم دی جاسکتی ہے۔ ایسی صورت میں دستکار طبقہ اپنے خریدار کو جانتا ہے اور اس کے طبقہ اور حیثیت سے واقف ہوتے ہوئے سمجھتا ہے کہ وہ کس قسم کی چیز پسند کرے گا۔ عام طور پر گاہک پرانا خریدار ہوتا ہے اور یہ ہو سکتا ہے کہ نسل در نسل دستکار کا خاندان نسل در نسل ان کی خدمت کرتا آ رہا ہو۔

شادی اور پیدائش کے موقع سے کشمیر کے ہر گھر میں شال کی ضرورت پڑتی ہے۔ ان موقعوں پر شال والے اکثر ہر گھر میں جایا کرتے ہیں۔ وہ ان کے گھروں میں جاتے ہیں اور ان سے اخلاق سے ملتے ہیں۔ یہ شال بیچنے والے گاہک کے خاندان کے نزدیکی لوگوں میں شمار ہوتے ہیں کیونکہ ان کا رابطہ خاتون خانہ سے ان کے باورچی خانوں اور کمروں تک ہوتا ہے اور وہ ان کی باتیں سنتے ہیں۔ وہ اپنے سارے گاہکوں کی پسند و ناپسند سے خوب واقف ہوتا ہے اور نئی چیزوں کی تیاری کے لیے ان سے ذاتی آرڈر لیتے ہیں۔ کشیدہ کاری کے ڈیزائن کی صدیوں پرانی قیمت کی فہرست کو خاتون خانہ کے ساتھ طے کرتے ہیں اور پھر شال والے ہر ایک پھول، پتی اور نیل بوٹوں کے لیے کون سا رنگ رکھا جائے گا اس پر بھی مشورہ دیتے ہیں۔ وہ کاریگروں کو اس کے مطابق ہدایت دیتے ہیں اور پھر مال تیار ہونے پر انھیں گھروں میں پہنچاتے ہیں۔

### بازار یا ہاٹ

دیہی علاقوں کے کئی گاؤں میں آج بھی ہفتہ واری بازار یا ہاٹ لگتے ہیں۔ ایسے بازار گاؤں کے





دستکاروں کے لیے دستکاری کے مذکورہ روایتی بازاروں کے اپنے فوائد اور نقصانات ہیں۔ آئیے مندرجہ ذیل امور پر غور کریں:

#### فوائد

- خام مال کے ذرائع دستکاری کے کارخانے سے قریب ہوتے تھے۔
- سامان بھیجنے کے وسائل محدود تھے اس لیے قیمتیں کم ہوتی تھیں۔
- کاریگر اور خریدار ایک دوسرے کو پہنچانتے تھے اس لیے کاریگر اپنے خریدار کی ضرورت سے واقف تھے۔
- خرید و فروخت میں کسی ثالث کا کوئی کردار نہیں ہوتا تھا۔

#### نقصانات

- ہنر اور اوزار میں یکسانیت
- ڈیزائنوں میں یکسانیت
- محدود قیمتیں
- خریداروں کی محدود ضروریات

#### دیہات سے شہر کی جانب

شہری بازار کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے دستکار طبقہ یا تو شہر کے قریب بس جائے گا یا پھر اپنے سامان مقامی بازار یا ہاٹ میں تہواروں یا زیارت کے مراکز میں فروخت کرے گا۔ اس کا مطلب یہ تھا کہ انھیں اپنے سامان کو اکثر و بیشتر دور دراز علاقوں تک لے جانا پڑتا تھا۔ جہاں تک ممکن ہوتا اور جس قدر ضرورت ہوتی دستکار طبقہ اپنے کنبہ کے آدھے افراد کو گاؤں میں چھوڑ دیتا تھا کہ وہ مصنوعات کی پیداوار میں لگے رہیں اور خام مال دستیاب ہوتا رہے۔ کنبہ کے آدھے افراد شہر میں رہنے چلے جاتے تھے اور شہری آبادی میں اپنا سامان بیچنے کے لیے دکان لگاتے تھے۔ دستکار طبقہ کے لیے دوسرا طریقہ یہ تھا وہ دلال جیسے سوداگر کا سہارا لیں۔ سوداگر گاؤں آتے، ان دستکار طبقہ سے سامان خریدتے اور ان سامان کو فروخت کرنے کے لیے شہر لے جاتے تھے اور منافع اپنے پاس رکھتے تھے۔

#### فوائد

- نئے ہنر اور اوزاروں کو فروغ دینے کا موقع
- نئے ڈیزائن اور نئے خریدار بنانے کا موقع

### تہوار اور میلہ

جب بھی کبھی گاؤں میں تہوار کا زمانہ آتا ہے تو ہاٹ اور بازار کے دنوں میں کئی دنوں کا اضافہ کر دیا جاتا ہے۔ مدھیہ پردیش کے کھجور اہو میں شورا تری کا میلہ کئی دنوں تک چلتا رہتا ہے تاکہ زائرین اور میلہ میں آنے والے پوجا کی تقریبات کے بعد شام کو میلے کا بھی لطف لے سکیں اور کچھ وقت وہاں گزار سکیں۔ کبھی کبھی میلے میں تفریح کا کافی سامان ہوتا ہے جیسے بڑے چکر والا جھولا، جادو کا تماشا اور دوسری تفریحات۔ لوگ اپنے بچوں اور کنبہ کے ساتھ خوب مزے کرتے ہیں، اس کے علاوہ دستکاری کی دکان سے روزمرہ کے استعمال کا سامان بھی خریدتے ہیں۔

گجرات میں وردیانی دیوی یا دووچیمہ کا جلوس نکلتا ہے۔ جس پاکی میں دیوی ماں ہوتی ہے اس میں کوئی پیہہ نہیں ہوتا۔ تھ کے لیے لکڑی ہارے جنگل سے لکڑی لاتے ہیں، بڑھی اس کا ڈھانچہ تیار کرتے ہیں، جام سا بن لگاتے ہیں، مالی پھول لاتے ہیں، کبھار مٹی کے لیمپ گھڑتے ہیں جس سے پورا جلوس روشن رہتا ہے۔ مسلمان کاٹن دیتے ہیں اور درزی تیل کے دیوں کے لیے بتی بناتے ہیں۔ برہمن کچھڑی پکاتے ہیں جو پرشاد کے طور پر تقسیم کی جاتی ہے نیز راجپوت اس کے پہرے دار کا کام کرتے ہیں جب کہ پٹیداردیوی کے لیے کپڑے مہیا کراتے ہیں۔

— پبل جینکر  
دی ارتھن ڈرم

### زیارت کے مراکز

ہندوستان میں اہم مندروں، مساجد، گرو دوارے اور چرچوں میں آس پاس اور دروازے سے عقیدت مند آتے ہیں۔ پورے ملک میں اس طرح کی زیارت کے مراکز ہیں اور وہاں آنے والے زائرین بازاروں میں بھی بیچتے ہیں۔ اس نوعیت کی سالانہ زیارتوں میں اس قدر لوگ آتے ہیں کہ دستکار طبقے ان مذہبی مرکزوں کے گرد بس گئے ہیں اور ایک پورا شہر آباد کر رکھا ہے۔ وہ مراکز ان کی دستکاری کے لیے مشہور ہیں۔ تمل ناڈو کے کانچی پورم میں کئی مشہور مندر ہیں جہاں صدیوں سے اتنی کثیر تعداد میں لوگ آتے ہیں کہ یہ ایک سوئی اور ریشمی کپڑوں کا مشہور مرکز بن گیا ہے۔ آج یہاں کی دستکاری کی شہرت اس شہر سے منسوب ہو گئی ہے یہاں تیار کی جانے والی ساڑھیوں کو کانچی اور کانچی پورم سلک کہا جاتا ہے۔ یہاں کی مصنوعات ایک خاص طرز اور خاصیت کی حامل ہیں چنانچہ بڑے بڑے کارخانے اور دکانیں پورے شہر میں نظر آتے ہیں۔





دستکاروں کا بوجھ نسبتاً کم ہوا ہے۔

دستکاری کی مارکیٹنگ میں پرائیویٹ کاروباریوں کا اہم کردار رہا ہے اور آج یہ انتہائی اہم ہو گیا ہے۔ تقریباً 90 فی صد دستکاری کی مصنوعات کی مارکیٹنگ پرائیویٹ ایجنسیاں کر رہی ہیں اور باقی سرکاری اور کوآپریٹو ایجنسیاں کرتی ہیں۔

### گھر سے فیکٹری کی جانب

جواہرات اور زیورات کا شعبہ ہندستان کے لیے غیر ملکی زرمبادلہ کے حصول کا سب سے بڑا شعبہ ہے۔ 1992-93 کے دوران اس کی برآمدات 9,404 کروڑ روپے تک پہنچ گئی۔ عالمی بازار میں ہندوستانی زیورات کی قیمت دوسرے ممالک کے مقابلے میں کم ہے۔ اس کی ایک وجہ یہ ہے کہ یہاں مزدوری سستی ہے۔

ابھی حال تک زرگری منتشر گھریلو صنعت تھی۔ مختلف قسم کی سرکاری مداخلت و شرکت اور برآمدات کے بازار کے کھلنے سے یہ صنعت اب گھریلو صنعت کے زمرے سے دھیرے دھیرے باہر نکل رہی ہے۔ دیہی زرگرم عام طور پر اپنا روزگار کرتے ہیں جبکہ زیادہ تر شہری کاریگر یا تو اجرت پر کام کرتے ہیں یا پھر ٹھیکے پر۔ شہری پیداوار کے کارخانے عام طور پر تاجروں یا پھر دکانداروں کے ہاتھ میں ہیں۔ زیادہ تر غیر روایتی کاریگر شہروں میں بسے ہیں اور وہ خام ہیرے اور قیمتی جواہرات کی صفائی میں لگے ہیں۔ اب زیادہ تعداد میں کاریگر غیر گھریلو شعبے میں کام کر رہے ہیں۔ اس کے نتیجے میں اب غیر روایتی کاریگروں کی تعداد روایتی کاریگروں سے زیادہ ہو چکی ہے۔

### برآمدات کا فروغ

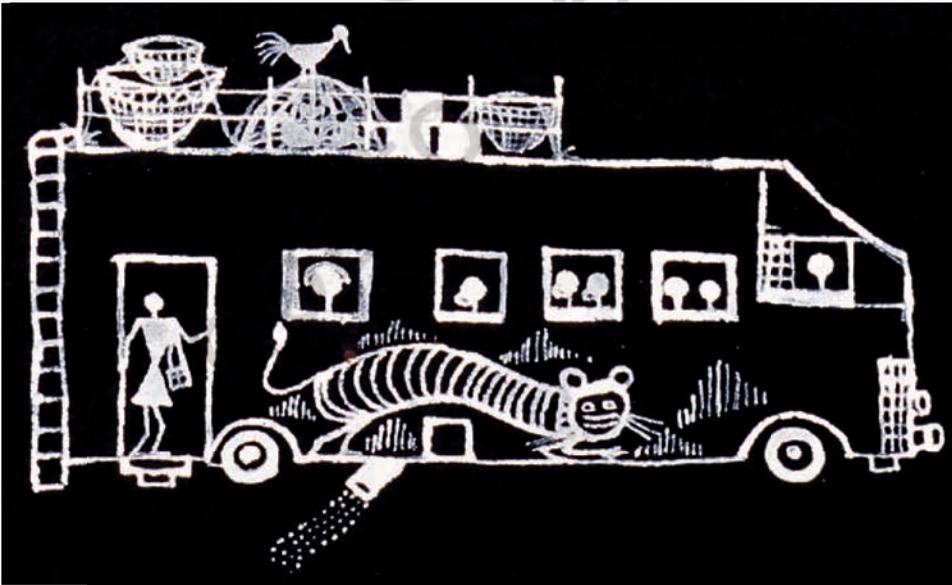
ہندستانی معیشت کی موجودہ ترقی آزادی کے بعد ملک میں منصوبہ بند اقدام کا نتیجہ ہے۔ ہندستانی منصوبہ سازوں کے لیے معاشی ترقی کے لیے بنیادی ڈھانچہ تیار کرنا بڑی چنوتی رہی ہے۔ کئی برسوں میں ملک کی معاشی بنیاد کو مستحکم اور متنوع بنایا گیا ہے۔ مقدار اور معیار دونوں اعتبار سے ہندستانی دستکاری کی برآمدات کو اہمیت حاصل ہوئی ہے۔ برآمداتی ایشیا میں کپڑوں، جواہرات اور زیورات، ہینڈلوم، دستکاری، چمڑے کی چیزیں اور دیگر ایشیا شامل ہیں۔ امریکہ، برطانیہ، مغربی یورپ، روس اور دیگر مشرقی یورپی ممالک میں ہندستانی دستکاری کے باضابطہ بازار قائم ہیں جبکہ نئے بازاروں میں بطور خاص جاپان، جنوبی ایشیا، اور مشرق وسطیٰ میں ہمارے بازار ترقی پر ہیں۔ آج ہندستانی دستکاری کی مصنوعات 100 سے بھی زیادہ ممالک کو بھیجی جاتی ہیں۔

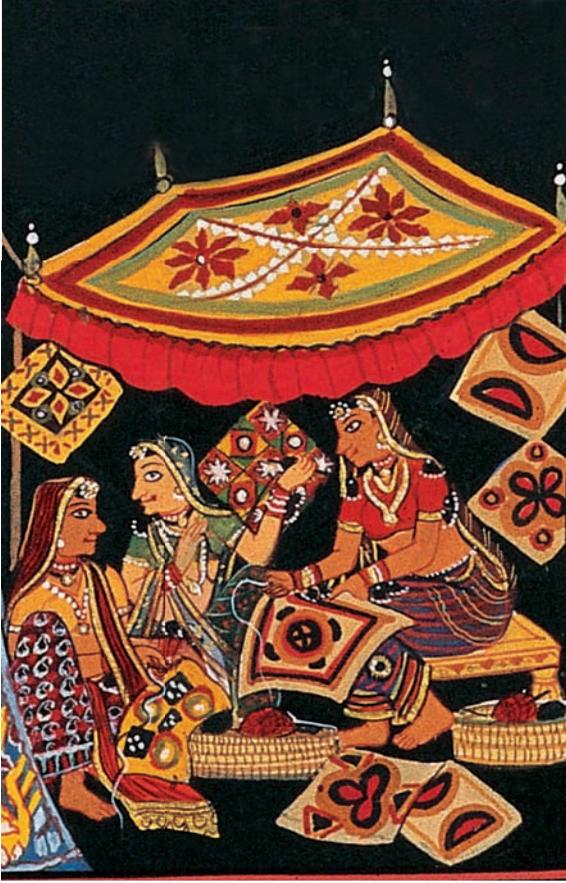
### نقصانات

- قیمتوں کو نئے سرے سے طے کرنے کی ضرورت پڑتی ہے۔
- دور دراز کے علاقوں میں سامان لے جانے کے لیے قیمتوں میں اضافہ کی ضرورت ہوتی ہے۔
- سامان بنانے والے عام طور پر اپنے خریدار کو نہیں جانتے ہیں۔
- اس مفروضہ میں دلال اہم کردار ادا کرتا ہے اور عام طور پر دستکاروں کی مصنوعات کا زیادہ حصہ لے لیتا ہے۔

### پرائیوٹ مارکیٹنگ

دستکاری کی مارکیٹنگ کا عام طریقہ یہ ہے کہ کاریگر اپنے گھر پر آزادانہ کام کرتے ہیں یا پھر کارخانے کے مالکان (کرخندار، استاد دستکار، نائب ٹھیکیدار) کے لیے سامان تیار کرتے ہیں۔ اپنی مصنوعات دیسی یا بدیسی بڑے اسٹاکسٹوں یا چھوٹے موٹے دکانداروں کو براہ راست یا پھر دلال کے توسط سے فروخت کرتے ہیں۔ اسٹاکسٹ اور چھوٹے دکاندار اسے پھر مقامی صارفین یا پھر دوسری جگہوں کے تاجروں یا غیر ملکی درآمدکاروں کو براہ راست یا پھر مخصوص ایجنسیوں کے ذریعہ فروخت کرتے ہیں۔ بڑے ڈیلروں کے پاس نسبتاً زیادہ وسائل ہوتے ہیں۔ ان میں سے بعض کاریگروں سے براہ راست آرڈر دے کر بنواتے ہیں اور انھیں سامان کی خریداری کے لیے پیشگی رقم بھی دیتے ہیں۔ اس صورت میں کاریگر عام طور پر اس پیشگی معاوضے کی وجہ سے اپنے ڈیلر کے مقروض رہتے ہیں۔ ہندوستان میں بینکوں کی قرض دینے کی زیادہ آزاد پالیسیوں اور سماج کے کمزور طبقوں میں آسان قرض کی فراہمی کی وجہ سے حالات بہتر ہوئے ہیں اور





## دستکاری سفارتکاری

اب کا ایک اور کردار ابھر کر سامنے آیا ہے: دستکاری کے توسط سے سفارتکاری کو برطانیہ، فرانس، امریکہ، چین اور دیگر ممالک میں ہندستانی فیشنول کے روپ میں دیکھا جاسکتا ہے۔ دستکاری کی ان بڑی نمائشوں نے دستکاری کی زندہ روایات کی قوت اور صلاحیت اجاگر ہو رہی ہیں اس کے علاوہ بیرونی ممالک میں دستکاری کی سوداگری کے امکانات بھی وسیع ہو رہے ہیں۔

ٹریڈ ڈیولپمنٹ آتھارٹی (ٹی ڈی اے) اور ٹریڈ فیئر آتھارٹی آف انڈیا (ٹی ایف اے آئی) کا قیام حکومت ہند کے ذریعہ عمل میں آیا۔ میلہ، نمائش، اور دوسری ترقیاتی سرگرمیوں کے ذریعہ ملکی تجارت کی ترقی کو ان تنظیموں نے نیا رخ دیا ہے۔

## نئی تجارت

ان ترقی یافتہ ممالک میں جہاں دستکاری ختم ہو چکی ہے اور ہنر پر مبنی دستکار طبقہ اب ناپید ہے وہاں ہندستانی دستکاری کی مانگ میں زبردست اضافہ ہوا ہے۔

انٹرنٹ اور ای-کامرس تشہیر اور فروخت کی نئی شکلیں ہیں اس کے ساتھ ساتھ خوردہ شعبہ کے فروغ نے دستکاری کی صنعت کی تقسیم کے لیے نئی راہیں تیار کی ہیں۔

سب سے بڑا چیلنج خریدار کی پسند کو سمجھنا اور ڈیزائن یا اس سے منسلک دوسرے لوازمات میں آنے والے کی نشاندہی کرنا۔ مصنوعات کی نمائش سے لے کر مال تجارت کا انتخاب اور قیمت یا پھر خوردہ دکان چلانے کی حکمت عملی یہ تمام باتیں اس تجارت کی آزادانہ بقا کے لیے بڑی چنوتیاں ہیں۔

ہندستانی دستکاری کی صنعت تیزی سے ترقی کر رہی ہے کیونکہ یہ دنیا میں دستکاری کی مصنوعات کی فراہمی میں اہم کردار ادا کر رہی ہے۔ یہ صنعت ساٹھ لاکھ سے زیادہ کاریگروں کو روزگار فراہم کرتی ہے۔

صرف دستکاری مصنوعات کی برآمدات سے ہندستان کو 99-1998 کے دوران کروڑ روپے کی آمدنی ہوئی۔ اعداد و شمار کے مطابق 2007-08 میں دستکاری کی برآمدات 10,746 کروڑ روپے تک پہنچ گئی جبکہ عالمی بازار میں ہندستان کا تعاون 1.2 فی صد رہا۔

— دی ٹائمز آف انڈیا، جولائی 2010

اس قدر تیز رفتاری سے ترقی کرتی ہوئی دستکاری کی صنعت میں برآمدات کی مانگ پوری کرنے کے لیے ایسے لائق، باصلاحیت پیشہ وروں کی ضرورت ہے جو اس تجارت کو چلائیں اور جو اس شعبہ کی مانگ اور اس کی فراہمی کو سمجھتے ہوں۔

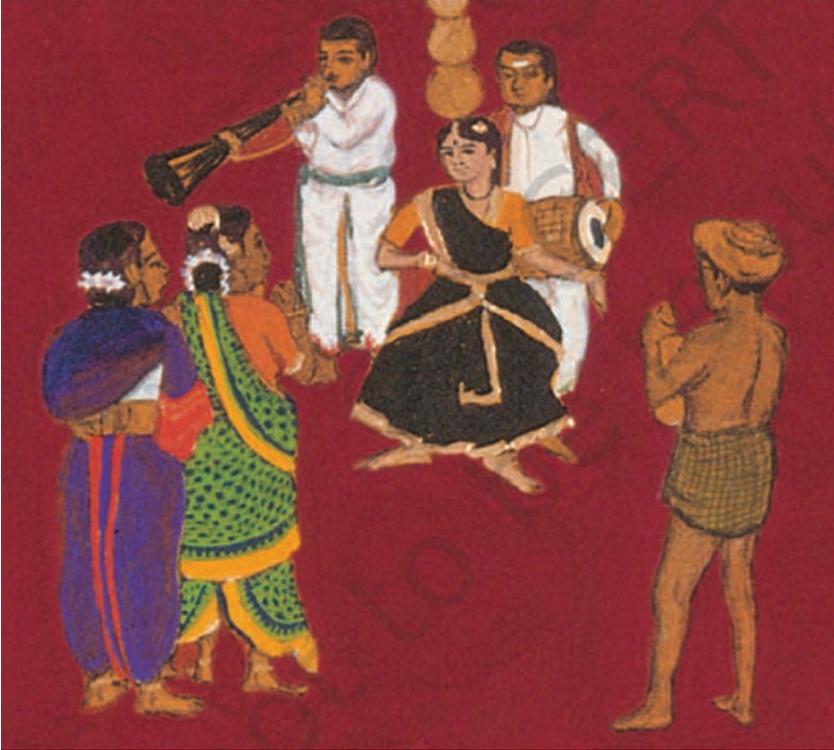
### دستکاروں کے لیے سوالات

آخر کیوں کہہ رہے ہیں کہ پورے طور پر جدید چمکدار میز کی سجاوٹ کے سامان بنانے والے سیرامک فنکار نہیں بن سکتے؟  
 بٹکروں کو ٹھکانے والوں میں جگہ کیوں نہیں ملی؟ جب پلاسٹک کی چیلوں اور جوتیوں سے بازار بھرے پڑے ہیں  
 تو جوتی بنانے والوں کا کیا ہوا؟ کیا ایک جوتی ساز مشین سے زیادہ تیز جوتی بنا سکتا ہے؟ اپنے مسائل کے حل  
 اور اپنے ہنر کی ترقی اور بازار کو وسیع دینے کے لیے دستکار کہاں جائیں؟

ایک دستکاری زندگی کا سب سے اہم حصہ بازار ہے۔ یہ ان کے گھر کے باہر بھی ہو سکتا ہے اور دروازے  
 کے ملک میں بھی۔ کیا ان کا استحصال کرنے والے کسی درمیانی آدمی کے بغیر ان بازاروں تک ان کی رسائی  
 ہے؟ کیا وہ اپنا سامان از خود فروخت کر سکتے ہیں یا پھر وہ بڑی بازاری قوتوں میں قید ہیں؟

— جیا جیٹلی

وشو کرماز چلڈرن



دستکاری کی مارکیٹنگ اور برآمدات کی فروغ کے لیے حکومت ہند نے کئی اسکیم شروع کی ہیں۔  
 برآمدات فروغ کونسل اور دستکاری کی صنعت میں کام کرنے والی دیگر تنظیموں بشمول انفرادی برآمدات  
 کرنے والوں کو مختلف شکلوں میں امداد فراہم کی جاتی ہے۔ اس اسکیم کے تحت برآمدات کی تشہیر، تجارتی  
 نمائشوں میں شرکت، کارخانوں کے قیام اور مصنوعات کی ترقی کے لیے تحقیق میں بھی تعاون کیا جاتا ہے۔

جمل اور پیداوار کی لاگت میں اضافہ ہو جائے گا۔

- خریداروں کی نشاندہی اور ان کی مانگ اور ضروریات کا جائزہ
- ہنر کا آزادانہ استعمال
- تربیت اور ہنر میں بہتری پیدا کرنے کی سہولتیں
- مالی تخمینہ

2. امول دیہی ترقی کی کامیابی کی کہانی ہے۔ یہ 16 لاکھ لوگوں کو روزگار فراہم کرتا ہے لیکن تقسیم کے مناسب نظام کے بغیر ایسا نہیں ہو پاتا۔ دیہی اور شہری علاقوں میں دستکاری مصنوعات کی تقسیم کے مناسب نظام کیا ہو سکتے ہیں؟

3. اپنے علاقے کے ایک مقامی بازار کا حال بیان کریں۔ کسی ایک دستکاری کی اشیاء کو لیجے اور مقامی دستکار طبقہ کے لیے مقامی بازار میں ان کی فروخت کے اہم فوائد اور نقصانات کو بیان کیجیے۔

4. آپ کے علاقے کے زیارتی مراکز کس طرح دستکار طبقہ کی مارکیٹنگ کے امکانات کو بہتر بنا سکتے ہیں؟ نئی مصنوعات، قیمتوں کا تعین، پیکجنگ اور اس کی نمائش کا ذکر کیجیے تاکہ ان میں بہتری لائی جاسکے۔

5. ہندستانی ادب کا خواہ وہ نثر ہو یا شاعری یا تھیٹر سا ہو کار یا دلال کے ہاتھوں غریبوں کا استحصال مقبول موضوع رہا ہے۔ اپنی مقامی زبان یا مادری زبان کے ادب میں اس کی مثال تلاش کیجیے اور وضاحت کیجیے۔

6. انٹرنٹ پر دستکاری کی مصنوعات فروخت کرنے کے لیے ایک ویب سائٹ کا خاکہ تیار کیجیے۔

ہندوستان میں دستکاری کی روایت: ماضی، حال اور مستقبل

دستکاری کے کاروباری اسی وقت کامیاب ہو سکتے ہیں جب وہ دستکار طبقہ کا اعتماد حاصل کریں، انھیں شراکت دار بنائیں اور ان کی ہمت افزائی کرتے رہیں۔ ان کے ساتھ مل کر نئی مصنوعات ایجاد کریں اور نئے امکانات تلاش کریں۔

تکنالوجی، جدید مشینوں اور طریقوں کے استعمال کی تربیت سے بھی کاریگروں کو عالمی رجحانات سے ہم آہنگ ہونے میں مدد ملے گی۔

### مشق

1. کسی بھی سامان کی پیداوار اور مارکیٹنگ کے لیے تحقیق اہمیت کے حامل ہے۔ کسی بھی سامان کو بنانے سے پہلے اگر بازار کا باضابطہ سروے نہیں کیا گیا تو مندرجہ ذیل شعبوں میں مشکلات پیدا ہوں گی:
    - خام مال کی دستیابی
- مثال: اگر اُون نہ پیدا کرنے والے علاقہ میں کوئی قالین بنانے کا مرکز قائم کیا جائے گا تو نتیجہ کے طور پر نقل

