

پانچویں اکائی



استاد کے لیے نوٹ

سبق 8 اس پر روشنی ڈالتا ہے کہ کیسے بازار لوگوں کو مختلف مواقع فراہم کرتا ہے اور ایک قیص کی کہانی کے ذریعے اس عمل میں شامل بازاروں کے سلسلے کو دکھایا گیا ہے۔ قیص کے بنانے اور تقسیم کے ہر قدم کی تفہیم کے ساتھ ہمیں یہ احساس ہوتا ہے کہ کچھ لوگ بازاری لین دین میں زیادہ نفع حاصل کرتے ہیں جبکہ کچھ کم یا کچھ بھی نہیں۔ فراہم مواقع بالکل ہی غیر مساوی ہوتے ہیں کوآپریٹو مارکیٹنگ (Cooperative Marketing) جیسے طریقے بھی ہوتے ہیں جو مصنوعات پیدا کرنے والوں کو بہتر نفع دیتے ہیں۔ یہ اسباق مقامی بازاروں کے تجربات کو کلاس روم میں زیر بحث لانے کا ایک موقع فراہم کرتے ہیں۔ تھوک بازار کا دورہ بہت دلچسپ رہے گا جس سے طالب علموں کو نفع اور روزمرہ کی کمائی کی تفصیل معلوم کرنے کا موقع ملے گا۔ اس طرح نابرابریوں کو سیدھی طرح مشاہدہ کیا جاسکتا ہے۔ اس لیے ہمیں کچھ سوالات کے لیے وقت دینا چاہیے جو کہ سبق میں نہیں دیے گئے اور جن پر طالب علم بحث کرنا چاہتے ہیں۔

یہ دو اسباق زندگی اور کاروباری گردش کے ان پہلوؤں پر روشنی ڈالتے ہیں جو بازاروں سے جڑے ہوئے ہیں۔ جبکہ ان میں سے کچھ عمل دکھائی دیتے ہیں اور باآسانی ان کا مشاہدہ کیا جاسکتا ہے۔ وہیں کچھ ایسے ہیں جو ان کے مقابل غیر معروف ہیں۔

سبق 7 ہمارے اطراف کے بازار پر روشنی ڈالتا ہے، ایک سطح پر ہم بازاروں کے مختلف مقامات کے بارے میں مطالعہ کرتے ہیں۔ ہفتہ وار بازار۔ مقامی دوکانیں۔ شاپنگ کا مپلیکس وغیرہ دوسری سطح پر ہم اس پیچیدہ سوال کا جواب دریافت کرتے ہیں کہ بازاروں میں مال کیسے پہنچتا ہے؟ ہم مشاہدہ کرتے ہیں کہ کیسے بازاروں کا ایک سلسلہ کام کرتا ہے اور تھوک سبزی منڈیوں کے مطالعے کے ذریعے تھوک بازاروں کی اہمیت سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ہم عموماً لفظ بازار کو بازار کے مقام کے مفہوم میں لیتے ہیں۔ مگر خرید و فروخت مختلف طریقوں سے ہوتی ہے اور اس سبق میں بحث کی گئی ہے کہ کیسے ساری چیزیں بازار کی وسیع تفہیم کے زمرے میں آتی ہیں۔

7

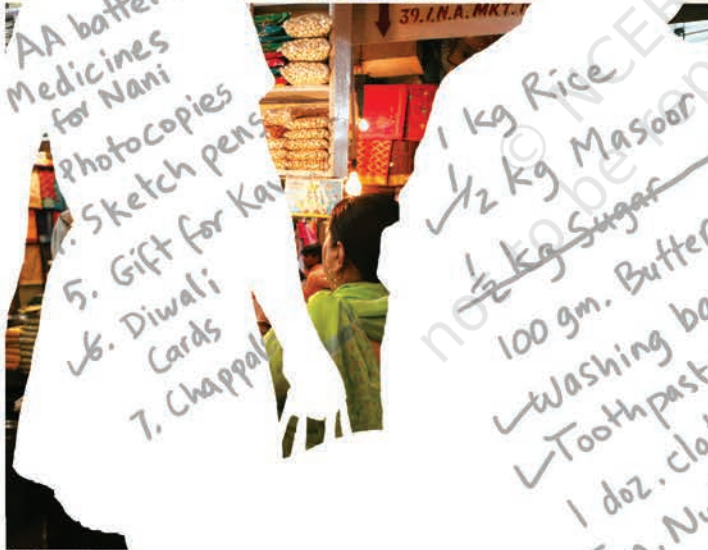


4718CH07

ہمارے اطراف کے بازار (Markets Around Us)

ہم بازاروں میں بہت سی چیزیں خریدنے جاتے ہیں۔ سبزیاں، صابن، منجن، مسالہ، بریڈ، چاول، دال، کپڑے، کاپیاں، بسکٹ وغیرہ۔ اگر ہم خریدنے والی چیزوں کی فہرست بنائیں تو یقیناً بہت لمبی ہوگی۔ ہم مختلف طرح کے بازاروں میں اپنی روزمرہ کی ضرورتوں کے لیے جاتے ہیں اس میں دوکانیں، پھیری والے کاسٹل، ہفتہ وار بازار بڑے، شاپنگ کمپلیکس اور یہاں تک کہ مال (Mall) بھی شامل ہو سکتے ہیں۔ اس سبق میں ہم ان میں سے کچھ بازاروں کے بارے میں پڑھیں گے۔ اور سمجھنے کی کوشش کریں گے کہ وہاں فروخت ہونے والے سامان خریداروں تک کیسے پہنچتے ہیں اور یہ خریدار کون ہوتے ہیں؟ اور مال بیچنے والے کون ہوتے ہیں؟ ان کو کون مسائل کا سامنا ہے۔





AA batteries
 Medicines for Nani
 Photocopies
 4. Sketch pens
 5. Gift for Kav
 6. Diwali Cards
 7. Chappal

1 kg Rice
 1/2 kg Masoor
~~1 kg Sugar~~
 100 gm. Butter
 Washing bar
 Toothpaste
 1 doz. clothes pegs
 5 m. Nylon

ہفتہ وار بازار (Weekly Market)

ہفتہ وار بازار اس لیے کہا جاتا ہے کیوں کہ یہ ہفتہ کے ایک مخصوص دن میں لگتا ہے۔ ہفتہ وار بازاروں کی کوئی مستقل دوکانیں نہیں ہوتی۔ تجارت پیشہ اس قسم کے بازار میں ایک دن کے لیے دوکان لگاتے ہیں اور شام میں ختم کر دیتے ہیں۔ پھر وہ دوسرے دن کسی اور جگہ اپنی دوکان لگاتے ہیں۔ ہندوستان میں ایسے ہزاروں بازار ہیں جہاں لوگ اپنی روزمرہ کی ضرورتوں کے لیے یہاں آتے ہیں۔

ان بازاروں میں بہت سی چیزیں سستی قیمتوں میں مل جاتی ہیں۔ ایسا اس لیے ہے کیونکہ جب دوکانیں مستقل عمارتوں میں ہوتی ہیں تو ان کے اخراجات بہت ہوتے ہیں انھیں بجلی اور مکان کا کرایہ ادا کرنا ہوتا ہے اور سرکار کو فیس بھی دینی پڑتی ہے۔ انھیں دوکان پر کام کرنے والوں کو تنخواہ بھی ادا کرنی ہوتی ہے۔ جب کہ ہفتہ وار بازار کے دوکاندار اپنا مال گھر پر رکھتے ہیں۔ ان میں سے زیادہ تر اپنے اہل خانہ کی مدد لیتے ہیں۔ اس لیے انھیں نوکری پر ملازم نہیں رکھنا پڑتا۔ ہفتہ وار بازار میں ایک ہی سامان بیچنے والی کئی دوکانیں ہوتی ہیں۔ اس کا مطلب ان کے درمیان مقابلہ بازی ہوتی ہے۔ اگر کوئی تاجر مہنگا سامان بیچتا ہے تو لوگ دوسروں کے پاس جائیں گے جہاں وہی چیز اور سستی مل سکتی ہے یا جہاں خریدار مول بھاو کر کے دام کم کرا سکے گا۔

ایسے بازاروں کا ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ آپ کو ایک ہی جگہ پر بہت سی چیزیں مل جاتی ہیں۔ خواہ آپ کو سبزیوں کی ضرورت ہو، کپڑے کی، برتن کی یا پنساری کے سامان کی یہ تمام چیزیں یہاں مل سکتی ہیں۔ آپ کو مختلف چیزوں کے لیے الگ الگ مقامات پر نہیں جانا پڑتا۔ لوگ بھی ایسے بازاروں کو ترجیح دیتے ہیں جہاں انھیں اپنی پسند کے مطابق مختلف طرح کے سامان مل سکتے ہیں۔

پڑوس کی دوکانیں (Shops in the Neighbourhood)

ہم نے دیکھا کہ ہفتہ وار بازار مختلف قسم کے سامان مہیا کرتے ہیں۔ مگر ہم دوسرے قسم کے بازاروں سے بھی چیزیں خریدتے ہیں۔ ہمارے گھر کے آس پاس بہت سی دوکانیں ہیں جو سامان اور خدمات مہیا کراتی ہیں۔ ہم ڈیری سے دودھ خرید سکتے ہیں۔ دیگر

لوگ ہفتہ وار بازار میں کیوں جاتے ہیں؟ تین وجوہات بتائیے۔

ہفتہ وار بازار میں فروخت کرنے والے کون لوگ ہوتے ہیں؟ ان بازاروں میں بڑے کاروباری لوگ کیوں نہیں جاتے؟

ہفتہ وار بازاروں میں چیزیں سستی کیوں ملتی ہیں؟

ایک مثال کے ذریعے سمجھائیے کہ لوگ بازار میں مول بھاؤ کیوں کرتے ہیں؟ کیا آپ کوئی ایسی مثال دے سکتے ہیں جہاں مول بھاؤ کرنا غلط ہوگا؟

سمیر۔ ایک کپڑا فروش



سمیر ہفتہ وار بازار میں ایک معمولی تاجر ہے۔ وہ قبضے کے ایک بڑے تاجر سے کپڑے خریدتا ہے اور انھیں چھ مختلف ہفتہ وار بازاروں میں بیچتا ہے وہ دوسرے کپڑا فروش گروپ میں چلتے ہیں۔ اس کام کے لیے وہ ایک چھوٹی وین (van) کرایے پر لیتے ہیں۔ اس کے گراہک بازار لگنے والی جگہوں کے آس پاس کے گاؤں کے لوگ ہوتے ہیں۔ تہواروں، جیسے دیوالی اور پونگل کے موقع پر اس کا کاروبار اچھا چلتا ہے۔



سجاتا اور کویتا کو کرانے کا سامان لینے کے لیے ان کے پڑوس کی دوکان پر بھیجا گیا۔ یہ وہ دوکان تھی جہاں وہ عام طور سے جاتی رہتی تھیں۔ آج وہاں بہت بھیڑ تھی۔ دوکان کی مالکن دو لوگوں کی مدد سے دوکان سنبھال رہی تھی۔ جب وہ دوکان کے اندر پہنچ گئیں تو سجاتا نے سامان کی فہرست بتائی اور دوکان کی مالکن نے نوکروں کو سامان تولنے اور پیک کرنے کو کہا۔ اس دوران کویتا نے چاروں طرف نظر دوڑائی۔

اوپر کے بائیں خانے میں مختلف قسم کے صابن (Detergent cake) رکھے ہوئے تھے۔ دوسرے خانے میں منجن، ٹیلکم پاؤڈر، شیمپو اور بالوں میں لگانے کا تیل رکھا ہوا تھا۔ مختلف برانڈ اور رنگ کے سامان بہت پرکشش لگ رہے تھے اور زمین پر کچھ بورے پڑے ہوئے تھے۔

سامان تولنے اور پیک کرنے میں تقریباً بیس منٹ لگے۔ پھر سجاتا نے اپنی کاپی دکھائی مالکن نے کاپی پر کل سامان کی قیمت 3000 روپے لکھی اور کاپی واپس کر دی۔ اس نے اپنے بڑے رجسٹر میں بھی رقم

درج کر لی پھر سجاتا بھاری تھیلا اٹھا کر دوکان سے باہر آگئی۔ اس کا خاندان خریدے ہوئے سامان کی قیمت اگلے مہینے کے پہلے ہفتے میں ادا کرے گا۔

سجاتا ایک کاپی لے کر کیوں گئی تھی۔ کیا ایسا نظام آپ کے خیال میں فائدے مند ہے؟ کیا اس میں کچھ مسائل پیدا ہو سکتے ہیں؟

آپ کے پڑوس میں مختلف قسم کی کون کون سی دوکانیں ہیں؟ آپ وہاں سے کیا کیا خریدتے ہیں؟

مستقل دوکانوں میں بکنے والے سامان ہفتہ وار بازار یا سڑکوں پر بکنے والے سامان سے مہنگے کیوں ہوتے ہیں؟

دوکانوں سے اسٹیشنری، کھانے پینے کی چیزیں اور دوائیاں خرید سکتے ہیں۔ ان میں سے بہت سی دوکانیں مستقل ہوتی ہیں۔ جب کہ کچھ سڑک کے کنارے اسٹال ہوتے ہیں۔ جیسے پھل فروش سبزی فروش اور میکینک (Mechanic) وغیرہ۔

علاقے کی دوکانیں ہمارے لیے کئی طرح سے فائدے مند ہوتی ہیں۔ یہ ہمارے گھر کے پاس ہوتی ہیں جہاں ہم ہفتہ میں کسی بھی دن جاسکتے ہیں۔ عموماً خریدار اور دوکاندار ایک دوسرے سے واقف ہوتے ہیں۔ اس لیے ان دوکانوں سے ادھار مال مل جاتا ہے۔ یعنی ہم خریدے گئے سامان کی قیمت بعد میں بھی ادا کر سکتے ہیں۔ جیسا کہ ہم نے سجاتا کے معاملے میں دیکھا۔

آپ نے غور کیا ہوگا کہ ہمارے پڑوس میں بھی مختلف قسم کے دوکاندار ہوتے ہیں۔ کچھ کی مستقل دوکانیں ہوتی ہیں اور کچھ سڑک کے کنارے اپنا سامان فروخت کرتے ہیں۔



انزل مال ایک پانچ منزلہ شاپنگ کمپلکس ہے۔ کویتا اور سجاتا لفٹ میں اوپر نیچے آ جا کر مزے کر رہی تھیں۔ ایسا لگ رہا تھا وہ شیشے کا بنا ہوا ہے اور وہ اوپر جاتے ہوئے باہر کا منظر دیکھ رہی تھیں۔ انھیں مختلف قسم کی دوکانیں جیسے آکس کریم، برگر، پیرزا (Pizza) اور دوسری کھانے پینے کی دوکانیں، گھر میں استعمال ہونے والی چیزوں کی دوکانیں، جوتے اور چمڑے کے سامان اور کتابوں کی دوکانیں دیکھنے میں بہت پرکشش لگ رہی تھیں۔

تیسری منزل پر ٹہلتے ہوئے وہ ایک دوکان میں گھس گئیں۔ جس میں سلعے سلائے برانڈڈ کپڑے مل رہے تھے۔ سیکورٹی گارڈ (دوکان کے محافظ) نے ان لوگوں کو اس طرح دیکھا جیسے کہ وہ انھیں روکنا چاہتا ہو۔ پراس نے کچھ نہیں کہا۔ انھوں نے کچھ

لباس اور ان کے دام دیکھے۔ ان میں سے کوئی بھی 3,000 روپے سے کم کا نہیں تھا۔ ہفتے وار بازاروں سے تقریباً 5 گنا زیادہ! سجاتا نے کویتا سے سرگوشی کی ”میں تمہیں دوسری دوکان پر لے جاؤں گی جہاں اچھے قسم کے سلعے سلائے کپڑے مناسب دام میں ملتے ہیں۔“

شاپنگ کمپلکس اور مال (Shopping Complexes & Malls)

اب تک ہم نے دو طرح کے بازاروں کے بارے میں پڑھا ہے۔ ہفتے وار بازار اور محلے کے بازار۔ شہروں میں دوسری طرح کے بازار بھی ہوتے ہیں جس میں بہت سی دوکانیں ہوتی ہیں۔ عام طور پر انھیں شاپنگ کمپلکس (Shopping Complex) کہا جاتا ہے۔ آج کل بہت سے شہری علاقوں میں، کئی منزلہ اور ایرکنڈیشنڈ عمارتیں ہوتی ہیں جس میں ہر منزل پر دوکانیں ہوتی ہیں۔ انھیں مال کہتے ہیں۔ ان شہری بازاروں میں آپ دونوں طرح کے (برانڈڈ اور غیر برانڈڈ) سامان خرید سکتے ہیں۔ جیسا کہ آپ

آپ کے خیال میں گارڈ (محافظ) کویتا اور سجاتا کو دوکان میں گھسنے سے کیوں روکنا چاہتا تھا؟ اگر آپ کو کسی بازار میں کسی دوکان میں گھسنے سے روکا جائے تو آپ کیا کہیں گے؟

☆ لوگ مال کے اندر دوکانوں میں مول بھاؤ کیوں نہیں کرتے حالانکہ وہ ہفتہ وار بازار میں ایسا کرتے ہیں؟

اشتہار کے سبق میں پڑھ چکے ہیں کہ برانڈڈ سامان منگے ہوتے ہیں اور اکثر انھیں اشتہار اور اعلیٰ معیار (Quality) کے دعوے پر فروغ دیا جاتا ہے۔ ان سامانوں کو بنانے والی کمپنیاں انھیں شہر کے بڑے بازاروں اور کبھی کبھی خصوصی شوروم کے ذریعے فروخت کرتی ہیں۔ غیر برانڈڈ سامان کے مقابلے میں برانڈڈ (Branded) سامان کم ہی لوگ خرید پاتے ہیں۔

بازاروں کا سلسلہ (Chain of Markets)

پچھلے حصوں میں آپ نے مختلف بازاروں کے بارے میں پڑھا جہاں سے ہم سامان خریدتے ہیں۔ آپ کے خیال میں دوکاندار کہاں سے سامان حاصل کرتے ہیں؟ سامان کارخانوں کھیتوں اور گھروں میں تیار کیے جاتے ہیں۔ بہر حال ہم سامان براہ راست کارخانے یا کھیتوں سے نہیں خریدتے اور نہ ہی سامان پیدا کرنے والے کو اتنی کم مقدار جیسے ایک کلو سبزی یا ایک پلاسٹک مگ بیچنے میں دلچسپی رہتی ہے۔

آپ کے خیال میں آپ کے علاقے کی دوکان میں سامان کہاں سے آتا ہے؟ پتہ کیجیے اور کچھ مثالوں سے سمجھائیے؟

تھوک فروش تاجر کیوں ضروری ہوتا ہے؟



دہلی شہر کے 10 بڑے تھوک بازار میں سے 4 کو نقشے میں دکھایا گیا ہے۔

سامان پیدا کرنے والے اور صارف کے بیچ میں تاجر ہوتے ہیں۔ تھوک تاجر پہلے بہت بڑی مقدار میں سامان خریدتا ہے۔ مثال کے طور پر سبزیوں کا تھوک تاجر کچھ کلو میں سبزی نہیں خریدے گا بلکہ بڑی مقدار جیسے 25 سے 100 کلو تک سبزی خریدے گا۔ انھیں پھر دوسرے تاجروں کو بیچا جائے گا۔ ان بازاروں میں خرید فروخت تاجروں کے درمیان ہوتی ہے۔ تاجروں کے ان رابطوں کے ذریعے ہی سامان دور دراز جگہوں پر پہنچتا ہے۔ بالآخر وہ تاجر سامان صارف کو بیچتا ہے اسے خوردہ فروش (retailer) کہتے ہیں۔ یہ ہفتہ وار بازار میں ایک تاجر ہو سکتا ہے۔ آس پڑوس میں کوئی خانے والا ہو سکتا ہے یا کسی شاپنگ کامپلکس میں ایک دوکان ہو سکتی ہے۔

ہم اسے مندرجہ ذیل مثالوں کے ذریعے سمجھ سکتے ہیں۔

ہر شہر میں تھوک بازاروں کے لیے جگہیں مقرر ہیں۔ پہلے سامان یہاں پر پہنچتا ہے اور اس کے بعد دوسرے تاجروں کو مہیا کرایا جاتا ہے۔ سڑک پر پھیری والا جس کے بارے میں آپ نے پڑھا ہے اس نے قبضے کے تھوک فروش سے ایک بڑی مقدار میں پلاسٹک کا سامان خریدا ہوگا۔ اور اس تھوک فروش نے شہر کے کسی دوسرے بڑے تھوک فروش

سے سامان خریدا ہوگا اور شہر کے اس بڑے تھوک فروش نے پلاسٹک کا سامان کارخانے سے ایک بہت بڑی مقدار میں خریدا کر گودام میں محفوظ کر دیا ہوگا۔ اس طرح سے بازاروں کا ایک سلسلہ قائم ہوتا ہے۔ جب ہم خریداری کرتے ہیں تو ہو سکتا ہے ہم بازاروں کے اس سلسلے سے واقف نہ ہوں جہاں سے گزر کر سامان ہم تک پہنچتا ہے۔

آفتاب - شہر کا تھوک فروش

(Aftab- The Whole saler in the city)



آفتاب تھوک فروش تاجروں میں سے ایک ہے۔ جو سامان زیادہ مقدار میں خریدتے ہیں۔ اس کا کاروبار صبح کے 2 بجے سے شروع ہوتا ہے۔ تب سبزیاں بازار میں پہنچتی ہیں۔ یہ وہ وقت ہے جب سبزی منڈی میں کام کی پلچل شروع ہو جاتی ہے۔ سبزیاں دور اور نزدیک کے کھیتوں سے ٹرک، ٹریکٹر، ٹرالی وغیرہ کے ذریعے آتی ہیں۔ جلد ہی نیلامی کا عمل شروع ہو جاتا ہے۔ آفتاب نیلامی میں حصہ لیتا ہے اور فیصلہ کرتا ہے کہ اسے کیا خریدنا ہے۔ مثلاً آج اس نے 5 کونٹنل پھول گو بھی اور 10 کونٹنل پیاز خریدی۔ اس کے پاس بازار میں ایک دوکان ہے جہاں وہ خریدی ہوئی سبزیاں محفوظ کر دیتا ہے۔ یہاں سے وہ دوکانداروں اور پھیری والوں کو بیچتا ہے جو بازار میں تقریباً صبح 6 بجے سے آنا شروع ہو جاتے ہیں۔ انہیں اپنے خریدے ہوئے سامان کو ترتیب سے رکھنا ہوتا ہے تاکہ وہ تقریباً 10 بجے سے اپنی دوکان شروع کر سکیں۔

بازار - ہر طرف (Market - every where)

اب تک ہم مختلف قسم کے بازاروں کے بارے میں پڑھ چکے ہیں۔ جہاں لوگ بے شمار سامان اور خدمات بیچتے اور خریدتے ہیں۔ یہ سارے بازار مخصوص مقام پر ہوتے ہیں اور مخصوص وقت اور طریقے سے کام کرتے ہیں۔ بہر حال ایسا ضروری نہیں ہے کہ ہمیں سامان خریدنے کے لیے ہمیشہ بازار جانا پڑے۔ آپ فون پر بھی بہت سے سامانوں کا آرڈر دے سکتے ہیں۔ اور آج کل تو انٹرنیٹ کے ذریعے بھی ایسا کر سکتے ہیں اور سامان آپ کے گھر پہنچا دیا جاتا ہے۔ مطب اور نرسنگ ہوم میں آپ نے غور کیا ہوگا کہ مال بیچنے والے نمائندے (Sales Representative) ڈاکٹروں کا انتظار کرتے ہیں۔ یہ لوگ بھی سامان بیچنے کے کام میں لگے رہتے ہیں۔ اس طرح خرید و فروخت مختلف انداز سے ہو سکتی ہے۔ ضروری نہیں ہے کہ یہ بازاروں میں دوکانوں کے ذریعے ہی ہو۔

شہروں میں لوگ اپنے گھروں سے باہر نکلے بغیر بھی
انٹرنیٹ کے ذریعے بازار میں داخل ہو سکتے ہیں۔
اس آن لائن خریداری کے لیے وہ لوگ کریڈٹ
کارڈس (Credit cards) کا استعمال کرتے ہیں



اوپر جن بازاروں کو ہم نے دیکھا انہیں ہم باآسانی پہچان لیتے ہیں۔ مگر ایسے بھی
بازار ہوتے ہیں جن کے بارے میں ہمیں اتنا معلوم نہیں ہوتا۔ ایسا اس لیے کہ مال کی
ایک بڑی مقدار ایسی ہوتی ہے جنہیں بیچا اور خریدا جا سکتا ہے لیکن ہم ان کا براہ راست
استعمال نہیں کرتے۔ مثلاً ایک کسان فصل اگانے کے لیے کھاد کا استعمال کرتا ہے جسے وہ
شہر کی مخصوص دوکانوں سے خریدتا ہے اور یہ دوکان دارکار خانے سے خریدتے ہیں۔
ایک کار کا کارخانہ انجن، گیرز، پیٹرول، ایکسلس، پینے وغیرہ مختلف کارخانوں سے خریدتا
ہے۔ عموماً یہ ساری خرید و فروخت ہمارے سامنے نہیں آتی بلکہ ہم کار کو صرف مکمل شکل
میں دیکھتے ہیں۔ شوروم میں تیار کار دوسرے سامان کی بھی تقریباً یہی کہانی ہے۔

بازار اور مساوات (Markets and Equality)

کارخانے میں کار کے پرزے صحیح سے بنھائے جا رہے
ہیں



اس سبق میں ہم نے ہفتے وار بازار اور شاپنگ کا مپلکس میں دوکانداروں کو دیکھا۔ یہ
بہت مختلف لوگ ہوتے ہیں۔ ایک چھوٹا تاجر ہے جس کے پاس دوکان چلانے کے لیے
بہت کم پیسہ ہوتا ہے جبکہ دوسرا اس قابل ہے کہ وہ دوکان قائم کرنے میں بہت زیادہ رقم
خرچ کر سکتا ہے۔ ان کی کمائی بھی یکساں نہیں ہوتی۔ ہفتے وار بازار کا تاجر ایک شاپنگ
کا مپلکس کے دوکاندار کے مقابلے میں بہت کم نفع کماتا ہے۔ اسی طرح گاہک بھی طرح
طرح کے ہوتے ہیں۔ بہت سے ایسے لوگ ہیں جو سستے سے سستا سامان بھی نہیں خرید
پاتے جبکہ کچھ دوسرے لوگ بڑے بڑے (Malls) مال میں خریداری کرتے ہیں۔ اس
طرح ان مختلف بازاروں میں خریدار یا دوکاندار بننا دوسری وجوہات کے ساتھ ساتھ اس
بات پر بھی منحصر کرتا ہے کہ ہمارے پاس کتنے پیسے ہیں۔



ہم بازاروں کے اس سلسلے کا بھی مشاہدہ کر چکے ہیں جو ہم تک سامان پہنچنے سے پہلے بنتا ہے۔ بازاروں کے ان ہی سلسلوں کی وجہ سے ایک جگہ پر تیار کیا گیا مال ہر جگہ پہنچ جاتا ہے۔ جب مال بکتا ہے تو پیداوار کی حوصلہ افزائی ہوتی ہے اور لوگوں کے لیے کمائی کے نئے مواقع پیدا ہوتے ہیں۔ لیکن کیا یہ سبھی کو برابر مواقع فراہم کرتے ہیں؟ اگلے سبق میں ایک قیص کی کہانی کے ذریعے ہم اس بات کو سمجھنے کی کوشش کریں گے۔

مال (Malls) جیسا کہ اوپر دکھایا ہے، قیمتی اور برانڈڈ سامان بیچتے ہیں۔

پائدار ترقیاتی ہدف
www.in.undp.org



1- پھیری والا کس لحاظ سے دوکان مالک سے مختلف ہے؟

2- مندرجہ ذیل باتوں میں ہفتہ وار بازار اور شاپنگ کمپلکس (Shopping Complex) کا مقابلہ اور موازنہ

بازار	فروخت ہونے والے سامان کی قیمتیں	قیمت	فروخت کرنے والے	خریدار
ہفتہ وار بازار				
شاپنگ کمپلکس				

3- کس طرح بازار کا سلسلہ بنتا ہے واضح کیجیے۔ اس سے کیا مقصد حاصل ہوتا ہے؟

4- ہر شخص کو بازار میں کسی بھی دوکان پر جانے کا برابر کا حق حاصل ہے۔ آپ کے خیال میں کیا یہ بات قیمتی مصنوعات کی دوکانوں پر بھی لاگو ہوتی ہے۔ مثالوں سے سمجھائیے؟

5- خرید و فروخت بغیر بازار گئے بھی ہو سکتی ہے، اس بات کو مثالوں کی مدد سے سمجھائیے۔

فرہنگ

ہفتہ وار بازار (Weekly Market): یہ بازار روزانہ نہیں لگتے بلکہ ایک خاص مقام پر ہفتہ میں ایک یا دو دن ہی لگتے ہیں۔ ان بازاروں میں گھر کی ضرورت کی تقریباً سبھی چیزیں سبزیوں سے لے کر کپڑے اور برتن تک بیچے جاتے ہیں۔

مال (Mall): یہ خرید و فروخت کی ایک بند جگہ ہے۔ عام طور پر یہ کئی منزلہ کی ایک بڑی عمارت ہوتی ہے۔ جس کی مختلف منزلوں پر دوکانیں ریستوراں اور بعض اوقات سنیما تھیٹر بھی ہوتے ہیں۔ ان دوکانوں میں زیادہ تر برانڈڈ مصنوعات ہی بیچی جاتی ہیں۔

تھوک (Whole sale): اس کا مطلب بڑی مقدار میں خرید و فروخت کرنا۔ زیادہ تر چیزوں کی جیسے سبزیوں اور پھلوں کی اپنی مخصوص تھوک منڈی ہوتی ہے۔

بازاروں کا سلسلہ (Chain of Markets): بازاروں کی ایک زنجیر جو کہ ایک دوسرے سے کڑی کی طرح جڑی ہوئی ہیں۔ کیونکہ مصنوعات ایک بازار سے گزر کر دوسرے بازار میں جاتی ہیں۔