

بازار خوش حالی کا سرچشمہ ہیں جو اس وقت فروغ پاتے ہیں جب لوگوں کو ان اشیاء و خدمات کی ضرورت پیش آتی ہے جنہیں وہ خود نہیں بنا سکتے۔

— ایڈم اسمتھ
اٹھارویں صدی کا ایک ماہر معاشیات



1. بازار کیا ہیں اور یہ کس طرح کام کرتے ہیں؟
2. لوگوں کی زندگی میں بازاروں کا کیا کردار ہے؟
3. بازاروں کے معاملے میں حکومت کیا کردار ادا کرتی ہے؟
4. صارفین خریدی گئی اشیاء اور خدمات کے معیار کا اندازہ کس طرح لگا سکتے ہیں؟

اہم سوالات

اگلے صفحے پر دی ہوئی تصویر میں آپ لوگوں کو سبزیاں، پھل، کپڑے، کریانے کا سامان، موبائل فون، ریفریجریٹر وغیرہ جیسی اشیاء کو خریدتے اور فروخت کرتے ہوئے دیکھیں گے۔ یہ اشیاء مختلف قسم کی معاشی سرگرمیوں کا نتیجہ ہیں جو ابتدائی، ثانوی اور سوئی ہو سکتی ہیں جن کے بارے میں آپ گریڈ 6 میں پڑھ چکے ہیں، لیکن سوال یہ ہے کہ آخر یہ اشیاء ہم تک کیسے پہنچتی ہیں؟

شکل 12.1



بازار کیا ہے؟ (What is Market?)

وہ جگہ جہاں لوگ اشیا کی خرید و فروخت کرتے ہیں بازار (Market) کہلاتی ہے۔ ہندی میں اسے ہاٹ اور کٹڑ میں مروکٹے کہتے ہیں۔ آپ کے علاقے میں اسے کیا کہا جاتا ہے؟ یہ کسی مخصوص طبعی مقام پر ہو سکتا ہے یا آن لائن بھی جو آج کل بہت مقبول ہو رہا ہے۔ بازاروں کے ذریعے ہی اشیا و خدمات لوگوں، گھروں اور کاروباری اداروں تک پہنچتی ہیں۔ صدیوں سے لوگ اپنی ضروریات اور خواہشات کی تکمیل کے لیے بازاروں پر منحصر ہیں۔ اس کے علاوہ بازار افراد، روایات اور خیالات کو بھی جوڑتے ہیں۔

آئیے سولہویں صدی کے ہندوستان کے ایک بازار کی مثال دیکھیں۔

کرناتک کاشان دار ہمپی بازار (The Glorious Hampi Bazaar, Karnataka)



شکل 12.3: آج کا ہمپی بازار

کرناتک کا ہمپی بازار و بے نگر سلطنت کے خوش حال بازاروں میں سے ایک تھا اور پھلتی پھولتی تجارت کا مرکز تھا۔ یہ بازار ویر و پکش مندر کے سامنے واقع تھا شہر کی خوش حالی اور فراوانی کا تذکرہ کئی غیر ملکی تحریروں میں کیا گیا ہے۔

پرتگالی سیاح، ڈوینگو پائز نے ہمپی کے بارے میں کہا ہے کہ ”دنیا کا بہترین شہر جہاں آسائش کا تمام تر سامان مہیا تھا۔“ کیوں کہ بازار میں مختلف قسم کی مصنوعات کی تجارت ہوتی تھی مثلاً اناج، بیج، دودھ، تیل، ریشم اور گائے، خرگوش، گھوڑے جیسے جانور حتیٰ کہ بٹیر اور تیتیر جیسے پرندے بھی۔ ایک اور پرتگالی سیاح فرناؤ نونیز نے بازار کا نقشہ کھینچتے ہوئے لکھا ہے کہ ”بازار کی گلیوں میں دست کار بھی

بنیادی ضرورتیں (Needs):
معاشیات میں بنیادی ضرورت سے مراد وہ چیزیں ہیں جن کے بغیر انسان کا زندہ رہنا ممکن نہیں ہوتا جیسے خوراک، پانی، کپڑے اور رہائش۔

خواہشات (Wants):
معاشیات میں خواہش سے مراد وہ چیزیں ہیں جنہیں انسان چاہتا تو ہے مگر وہ بقا کے لیے لازمی نہیں ہوتیں۔

تجارت (Trade):
خرید و فروخت یا سامان و خدمات کا تبادلہ جو افراد یا ممالک کے درمیان کیا جاتا ہے۔

1 حصہ 7 پڑھو | معاشرے کی دریافت: ہندوستان اور اس سے آگے

بیٹھے ہوتے تھے، جہاں سونے کے زیورات اور دلکش اشیاء تیار کی جاتیں اور آپ کو وہاں ہر قسم کے قیمتی پتھر جیسے کعل اور ہیرے موتی فروخت کے لیے ملیں گے... زیادہ تر سوتی کپڑے فروخت کرنے والے بھی تھے... گھاس پھوس کی بھی بے پناہ کثرت تھی۔ مجھے نہیں معلوم کہ کوئی کس طرح اس منظر کو بیان کرے گا تاکہ لوگ اس پر یقین کر سکیں۔ کیوں کہ بظاہر تو یہ ایک بنجر سر زمین معلوم ہوتی ہے... یہ واقعی ایک معمہ ہے کہ ایسی جگہ پر ہر چیز کس طرح وافر مقدار میں موجود ہے۔“

آئیے معلوم کریں



- ← کیا آپ تصور کر سکتے ہیں کہ یہ بازار اپنے عروج کے وقت کیسا نظر آتا ہوگا؟
- ← کیا آپ اپنی ریاست کے کسی قدیم بازار کے بارے میں جانتے ہیں؟ موجودہ بازاروں سے وہ کس طرح ملتے جلتے یا مختلف ہوں گے؟ اپنے خاندان یا معاشرے کے بزرگ افراد سے گفتگو کیجیے۔

آئیے بازاروں اور ان کے کام کرنے کے طریقے کے بارے میں مزید جانیں!

آئیے معلوم کریں



قیمت (Price):

قیمت وہ رقم ہے جس پر کوئی خریدار مخصوص اشیا و خدمات کو خریدنے پر تیار ہوتا ہے اور فروخت کنندہ سے فروخت کرنے پر آمادہ ہوتا ہے۔



شکل 12.4

تصویر کا مشاہدہ کیجیے۔ یہ لوگ کس چیز کے بارے میں بات کر رہے ہیں؟ تصور کیجیے کہ آپ اور آپ کا ساتھی امرود کے خریدار اور فروخت کنندہ ہیں۔ آپ دونوں کے درمیان ہونے والے مکالمات کا ایک مجموعہ تیار کیجیے اور اسے اپنی کلاس میں ایک مختصر ڈرامے کی شکل میں پیش کیجیے۔

کسی جگہ کو بازار کہنے کے لیے کچھ خصوصیات کا ہونا ضروری ہے۔ جیسا کہ آپ نے شکل 12.2 (جو دو صفحات پر محیط تعارفی صفحہ نمبر 248 پر دیا گیا ہے) میں دیکھا۔ ہر بازار میں ایک خریدار اور ایک فروخت کنندہ ہوتا ہے۔ ان دونوں کو ایک ایسی قیمت پر اتفاق کرنا پڑتا ہے، جس پر سودا طے ہوگا۔ کسی بھی لین دین کی تکمیل میں قیمت ایک اہم خصوصیت ہے۔

اکثر خریدار اور فروخت کنندگان قابل قبول قیمت متعین کرنے کے لیے مول بھاؤ (Negotiation) اور سودے بازی (Bargaining) کرتے ہیں۔ آپ کے ڈرامے میں مول بھاؤ اور سودے بازی کو کس طرح پیش کیا گیا۔

اس پر غور و فکر کریں



کیا آپ ایک ایسے بازار کے بارے میں سوچ سکتے ہیں جہاں مول بھاؤ عام نہیں ہیں اور کیوں؟

قیمتیں اور بازار (Prices and Markets)

جب کسی بازار میں کئی خریدار اور فروخت کنندگان ہوتے ہیں تو کیا ہوتا ہے؟ بازار میں خریدار اور فروخت کنندہ کے درمیان تعامل کا قیمتوں پر کیا اثر پڑتا ہے؟

نیچے دی ہوئی شکل میں فروخت کنندہ 80 روپے فی کلوگرام کے حساب سے امرود فروخت کرنا چاہتا ہے۔ تاہم یہ ممکن ہے کہ خریدار اس قیمت پر خریدنے کے لیے تیار نہ ہو۔ اگر خریدار کو قیمت بہت زیادہ لگتی ہے تو وہ ایسی قیمت کی پیش کش کرے گا جسے وہ ادا کرنے کے لیے تیار ہے۔ ممکن ہے کہ فروخت کنندہ، خریدار کی پیش کی گئی قیمت پر فروخت کرنے کے لیے تیار نہ ہو کیوں کہ یہ اس کے لیے نفع بخش نہیں ہے۔ خریدار اور فروخت کنندہ اس وقت تک مول بھاؤ کرتے ہیں جب تک کہ ایسی قیمت پر نہ پہنچ جائیں جس پر دونوں متفق ہوں۔ اس کے بعد ہی لین دین کا عمل مکمل ہو سکتا ہے۔ اگر ایسا نقطہ نہیں آتا ہے جہاں خریدار اور فروخت کنندہ ایک قیمت پر متفق ہوں، تو لین دین نہیں ہو پاتا۔

آئیے اس کو سمجھنے کے لیے ذیل میں کچھ منظر ناموں پر غور کیجیے۔



شکل 12.5

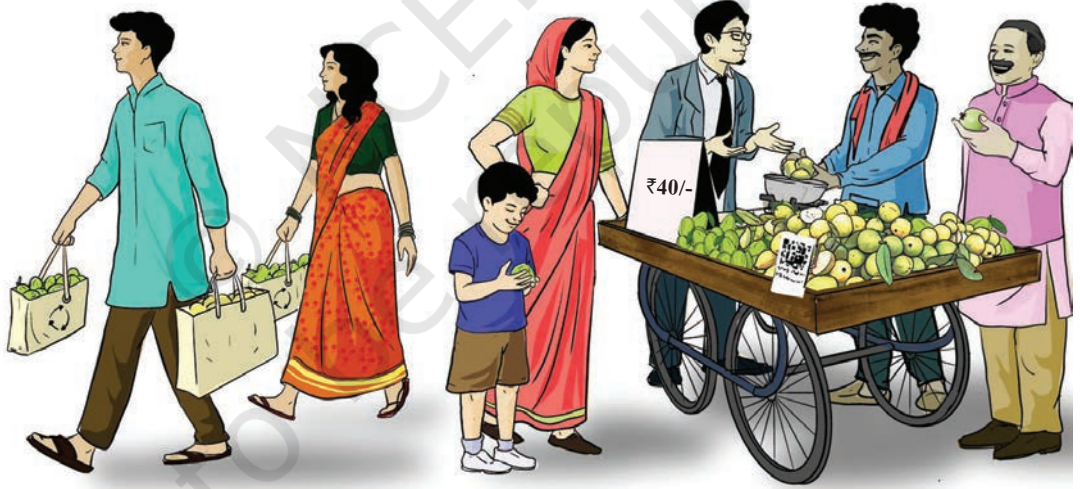
1. اگر فروخت کنندہ بہت زیادہ قیمت طلب کرتا ہے تو کیا ہوتا ہے؟



شکل 12.6

2. اگر فروخت کنندہ بہت کم قیمت طلب کرتا ہے تو کیا ہوتا ہے؟

3. اس دوران امرود کی ایک ایسی قیمت طے ہو جاتی ہے جو نہ خریدار کے لیے بہت زیادہ ہے اور نہ



شکل 12.7

فروخت کنندہ کے لیے بہت کم! یعنی ایک مناسب اور متوازن قیمت طے ہو جاتی ہے۔

تینوں مناظر سے سبق لیتے ہوئے، فروخت کنندہ اس بات کا اندازہ لگا سکتا ہے کہ خریداروں کو امرود کی کتنی مقدار درکار ہے اور وہ آئندہ بازار میں اس مقدار کو پیش کر سکتا ہے۔

وقت گزرنے کے ساتھ، فروخت کنندگان کی طرف سے پیش کی گئی اشیاء کی مقدار اور خریداروں کو مطلوب اشیاء کی مقدار کی مناسب قیمت کے تعین میں مدد کرتی ہے یعنی فروخت کنندہ کے لیے منافع بخش اور خریدار کے لیے کافی کم ہوتی ہے۔



ہفتہ وار بازاروں میں دن کی بہ نسبت دیر رات میں سبزیاں سستے داموں پر فروخت ہوتی ہیں۔ آپ کے خیال میں ایسا کیوں ہے؟ سردی کا موسم ختم ہو جانے پر کپڑوں کی دکانیں اونی کپڑوں پر بھاری رعایت کی پیش کش کرتی ہیں۔ ایسا کیوں ہوتا ہے؟

ہمارے اطراف کے بازار (Markets Around Us)

بازار ہر جگہ اور مختلف شکلوں میں موجود ہوتے ہیں۔

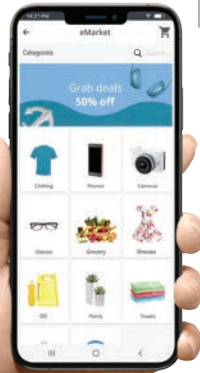
طبعی اور آن لائن بازار (Physical and Online Markets)

طبعی بازار وہ ہے جہاں خریدار، فروخت کنندہ سے براہ راست مل سکتے ہیں اور رقم کے بدلے ایشیا یا خدمات خرید سکتے ہیں۔ یہ بازار کی سب سے عام قسم ہے۔ اس میں ہفتہ وار بازار اور ہاٹ شامل ہیں، جہاں دکان دار سبزیاں، دیگر ضروری سامان اور ٹھیلے پر سبھی ہوئی دست کاری کی ایشیا فروخت کرتے ہیں۔ دکانوں اور اسٹریٹ فوڈ، آرائشی ایشیا (knick-knacks) وغیرہ فروخت کرنے والے دکان داروں سے گونجتے ہوئے مقامی بازار بھی طبعی بازار ہیں شہروں اور قصبوں میں کثیر منزلہ عمارتیں یعنی بڑے علاقوں میں پھیلے ہوئے مال (Mall) بھی ہیں جن کے اندر بہت سی دکانیں ہوتی ہیں۔

آج خریداروں اور فروخت کنندگان کو لین دین کرنے کے لیے ذاتی طور پر ملنے کی ضرورت نہیں ہوتی ہے۔ وہ ایک دوسرے سے ہزاروں کلومیٹر دور ہوتے ہوئے بھی کسی مناسب جگہ سے لین دین کر سکتے ہیں۔ وہ اس کے لیے فون یا کمپیوٹر پر شاپنگ اپیلی کیشن (ایپ) یا ویب سائٹ کا استعمال کر سکتے ہیں۔ یہ ایپ یا ویب سائٹ ان کاروباری اداروں کے ذریعے بنائی جاتی ہیں جو مختلف قسم کی ایشیا و خدمات فراہم کرتے ہیں۔ ہم مندرجہ ذیل حصے میں پڑھیں گے کہ یہ کیسے کام کرتا ہے۔

کوئی بھی شخص کتابوں، کپڑوں، فرنیچر اور کریانہ کی ایشیا سے لے کر ٹی وی، موبائل فون اور لیپ ٹاپ جیسے الیکٹرانک سامان خرید سکتا ہے اور انہیں اپنے گھر پر منگوا سکتا ہے۔ مصنوعات ساز ایشیا تیار کرنے کے لیے داخلہ کے طور پر استعمال کیے جانے والے اجزا کو آن لائن بھی خرید سکتے ہیں۔ ایشیا کے علاوہ، کوئی بھی فرد گھر سے باہر قدم رکھے بغیر آن لائن کلاس جیسی خدمات حاصل کر سکتا ہے۔ اس طرح کی خدمات کے لیے ادائیگیاں بھی آن لائن کی جاسکتی ہیں۔

خریداری میں شامل کریں



شکل 12.8

پیداواری مادخل

(Inputs for Production): وہ مواد یا وسائل جن کا استعمال ایشیا اور خدمات کی پیداوار کے لیے کیا جاتا ہے۔

مصنوعات ساز

(Manufacturer): وہ شخص یا کمپنی جو فروخت کے لیے سامان بناتی ہے۔



♦ آپ کے خیال میں آن لائن اور طبعی خریداری کے بالترتیب فوائد اور نقصانات کیا ہیں؟ فروخت کنندہ اور خریدار دونوں کے لحاظ سے اس سوال کا جواب تلاش کیجیے۔

♦ کچھ خدمات جیسے کمپیوٹرز کی سلائی کے لیے ذاتی رابطے کی ضرورت ہوتی ہے اور انہیں آن لائن فراہم نہیں کیا جاسکتا ہے۔ کیا آپ کچھ اور ایسی خدمات تجویز کر سکتے ہیں جہاں طبعی بازاروں کی ضرورت ہے؟

بازار کی کچھ قسمیں بھی ہیں جہاں اشیاء و خدمات کا لین دین نہیں ہوتا ہے۔ ان میں سے ایک شیئر بازار یا اسٹاک مارکیٹ ہے۔

اپنے اہل خانہ، اساتذہ یا معاشرے کے افراد سے اس کے متعلق بات کیجیے۔ ہم سال کے آخر میں ان تصورات کی چھان بین کریں گے۔

برآمد (Export):

کسی ملک میں تیار کی گئی اشیاء یا خدمات کو دوسرے ملک کے خریداروں کو فروخت کرنا۔

درآمد (Import):

دیگر ممالک سے اشیاء یا خدمات کو خریدنا اور انہیں اپنے ملک میں لانا۔



شکل 12.9: اسٹاک مارکیٹ

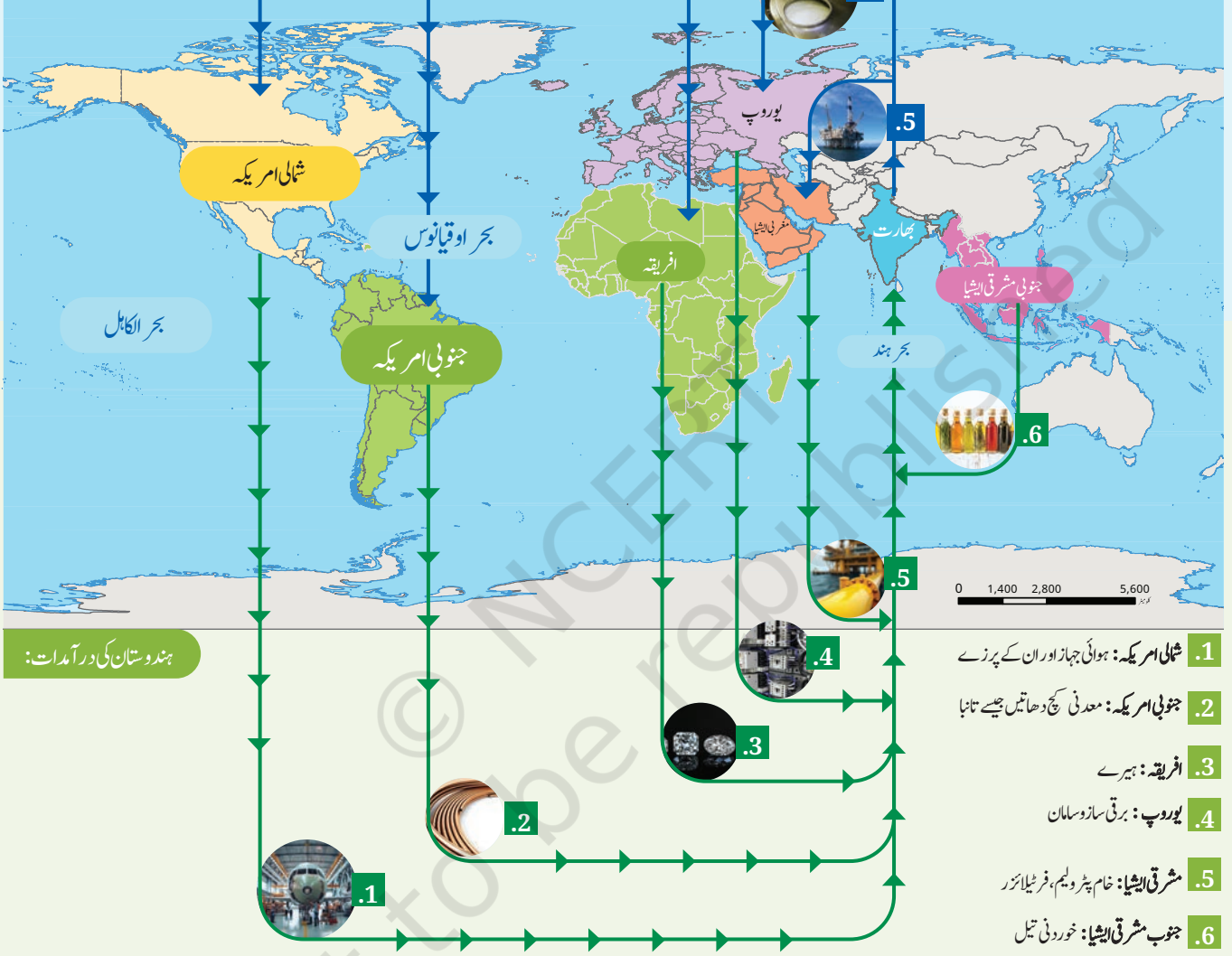
گھریلو اور بین الاقوامی بازار (Domestic and International Market)

ایک ایسا بازار جہاں سامان اور خدمات کی خرید و فروخت ملک کی جغرافیائی حدود کے اندر کی جاتی ہیں، اسے گھریلو بازار کہا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر اس کتاب کو چھاپنے کے لیے کاغذ پورے ہندستان میں واقع کاغذ کے بڑے کارخانوں سے حاصل کیا گیا۔ خریدار اور فروخت کنندہ کے درمیان یہ لین دین ملک کے اندر ہی ہوا۔

بین الاقوامی بازار ملک کی سرحد سے باہر واقع ہوتے ہیں۔ ایک ملک کے فروخت کنندگان اپنی مصنوعات دوسرے ملک کو برآمد (Export) کرتے ہیں، یا ایک ملک کے خریدار دوسرے ملک میں تیار ہونے والی مصنوعات کی درآمد (Import) کرتے ہیں۔ اس طرح، ملکوں کی سرحدوں کے آر پار تجارت ہوتی ہے۔

دنیا بھر میں
ہندوستان کی
درآمدات اور
برآمدات

ہندوستان کی درآمدات:



ہندوستان کی درآمدات:

1. شمالی امریکہ: سافٹ ویئر جیسی خدمات کی آؤٹ سورسنگ
2. جنوبی امریکہ: کیمیائی مصنوعات
3. افریقہ: دواسازی سے متعلق مصنوعات
4. یورپ: آئینزنگ کاسازوسلمان جیسے فوڈ پروسیسنگ کی مشینیں، بوائلر
5. مغربی ایشیا: ریفائن شدہ پٹرولیم مصنوعات

1. شمالی امریکہ: ہوائی جہاز اور ان کے پرزے
2. جنوبی امریکہ: معدنی کچھ دھاتیں جیسے تانبا
3. افریقہ: ہیرے
4. یورپ: برقی سازوسلمان
5. مشرقی ایشیا: خام پٹرولیم، فرنیچاٹرز
6. جنوب مشرقی ایشیا: خوردنی تیل

شکل 12.10

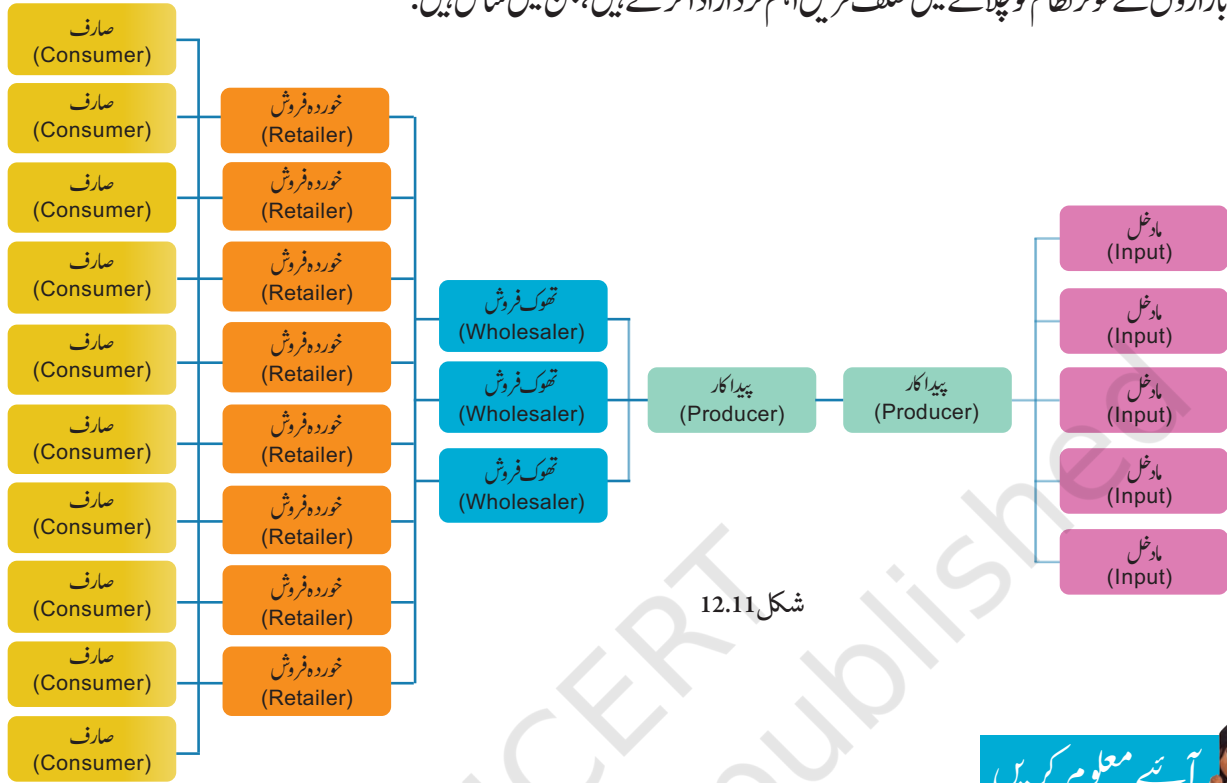
اسے دیکھنا بھولیں



ہندوستان 2024 میں پام، سورج مکھی اور سویا بین تیل جیسے خوردنی تیل کا دنیا بھر میں سب سے بڑا درآمداتی ملک تھا۔ پام تیل سب سے زیادہ ملیشیا، انڈونیشیا اور تھائی لینڈ سے درآمد کیا جاتا ہے۔

تھوک اور خوردہ بازار (Wholesale and Retail Markets)

بازاروں کے مؤثر نظام کو چلانے میں مختلف فریق اہم کردار ادا کرتے ہیں، جن میں شامل ہیں:



آئیے معلوم کریں

خاکے کا مشاہدہ کیجیے اور صنعت کار / پیدا کار (Producer) سے صارفین تک سامان کے بہاؤ کی وضاحت کیجیے۔ بہاؤ میں تھوک اور خوردہ فروشوں کا کیا کردار ہے؟



شکل 12.12: سبزیوں کے لیے ٹھنڈے گوداموں (Cold Storage) کی سہولت

طبعی بازاروں کے معاملے میں، تھوک فروش صنعت کاروں یا پیدا کاروں سے بڑی مقدار میں سامان خریدتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اناج، سبزیاں اور پھل تھوک فروش براہ راست کھیتوں سے خریدتے ہیں۔ اس کے بعد پیداوار کو بڑے ذخیرہ گاہ (Warehouse) میں رکھا جاتا ہے جنہیں مال گودام (Godown) کہتے ہیں۔ جلدی خراب ہونے والی اشیاء کے معاملے میں، ٹھنڈے گوداموں (Cold Storage) کا بھی انتظام کیا جاتا ہے۔ اس کے بعد انھیں بازار میں لایا جاتا ہے جسے منڈی کہتے ہیں۔



شکل 12.14: تھوک فروش تاجروں کے بڑے گودام



شکل 12.13: اناج ذخیرہ کرنے والا گودام

ٹھنڈے گودام
(Cold Storage):
جلد خراب ہونے والی اشیاء
کو محفوظ رکھنے کے لیے
مخصوص گودام جہاں ہلکے
درجہ حرارت کو برقرار رکھا
جاتا ہے۔

اسی طرح، کیمیائی اشیاء، الیکٹرانک اشیاء اور ان کے پُرزے، تعمیراتی مواد، موٹر گاڑیوں کے حصے وغیرہ جیسی دیگر اشیاء کے لیے تھوک بازار موجود ہیں۔



شکل 12.16: پھولوں کی منڈی، بنگلور



شکل 12.15: کھاری باؤلی مسالہ بازار، پرانی دہلی (مسالے اور خشک میوے جات)

تھوک فروش گھروں کے نزدیک واقع دکانوں کو سامان فراہم کرتے ہیں۔ ان دکان داروں کو خوردہ فروش (Retailers) کہا جاتا ہے۔ وہ ہم جیسے حتمی صارفین کو سامان فروخت کرتے ہیں۔ تھوک فروش تاجروں کے برعکس، خوردہ فروش کم مقدار میں سامان فروخت کرتے ہیں اور ان کی فروخت کا مقصد دوبارہ فروخت نہیں بلکہ براہ راست استعمال ہوتا ہے۔ خوردہ فروش کی دکانیں صرف اشیاء کے لیے نہیں بلکہ خدمات کے لیے بھی موجود ہوتی ہیں، جیسے سیلون، سینیما گھر اور ریسٹوراں وغیرہ۔ خوردہ فروش گھروں تک اشیاء و خدمات کی فراہمی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔



شکل 12.17: جوہری بازار، جے پور (جوہرات اور زیورات)

تقسیم کار (Distributors):
ایسے افراد یا کاروباری جو مصنوعات ساز اور تھوک فروش تاجروں کو سامان فراہم کرتے ہیں۔

جمع کنندہ (Aggregator):
ویب سائٹ یا موبائل ایپلی کیشن جو متعدد فروخت کنندگان کی پیشکش کو منظم اور یک جا کرتی ہے اور صارفین کو ایک ہی جگہ پر فروخت کرتی ہے۔

کچھ معاملوں میں، تھوک فروش تاجروں کے لیے طویل فاصلوں اور دشوار گزار علاقوں کی وجہ سے خوردہ فروش تاجروں کی ایک بڑی تعداد تک پہنچنا مشکل ہو سکتا ہے۔ **تقسیم کار (Distributors)** اس خلا کو پر کرنے میں مدد کرتے ہیں۔ کیا آپ کو گریڈ 6 کی امول (AMUL) کی کہانی میں دودھ کے کاروبار سے جڑے ہوئے درمیانی افراد (بچو لیے) یاد ہیں؟

تاہم، آن لائن بازاروں کے معاملے میں تقسیم کاری زنجیر (Distribution Channel) بالکل مختلف ہے۔ یہاں مصنوعات ساز اپنی مصنوعات کی بڑی مقدار آن لائن ایپ کے ذریعے فروخت کرنے والے کاروباریوں کے گودام میں بھیجتے ہیں۔ صارفین آن لائن (ویب سائٹ یا موبائل ایپلی کیشن سے) مصنوعات خریدتے ہیں۔ ان کاروباریوں کو **جمع کنندہ** یا **ایگریگیٹر (Aggregator)** کہا جاتا ہے۔ اس کے بعد ایگریگیٹر مصنوعات کی ڈبہ بندی کرتا ہے اور انھیں آن لائن خریدار تک پہنچاتا ہے۔



ہمارے آس پاس کی معاشی زندگی
باب 12 - بازاروں کو سمجھنا



شکل 12.21: کریانے کی دکان



شکل 12.20: مال (MALL)

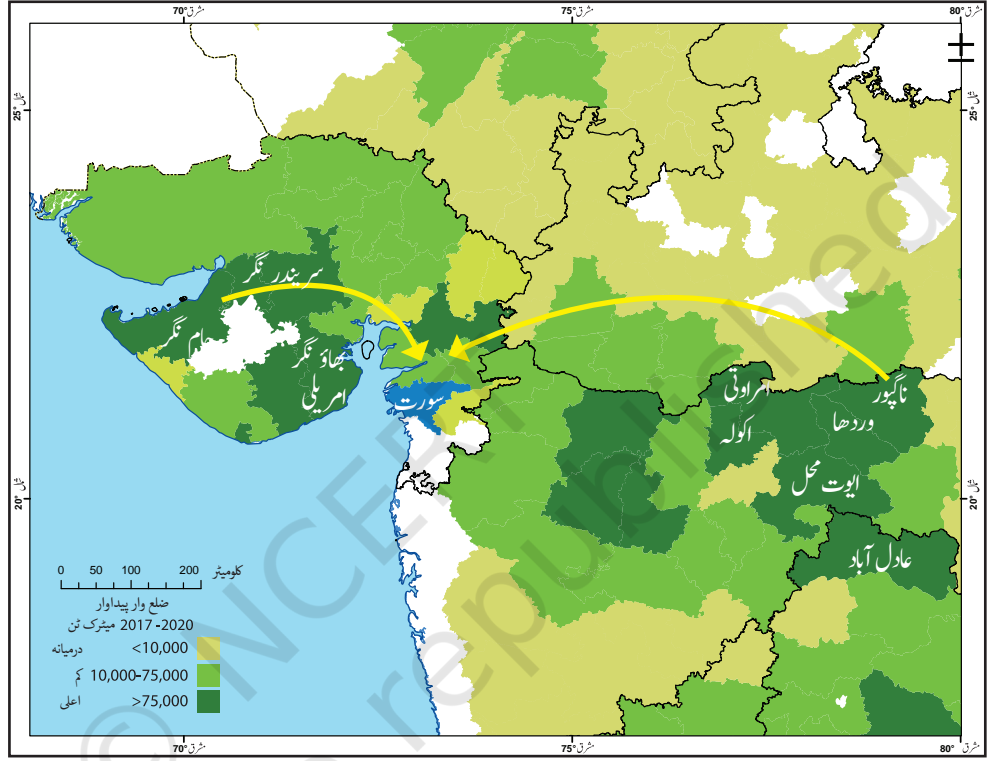


شکل 12.22

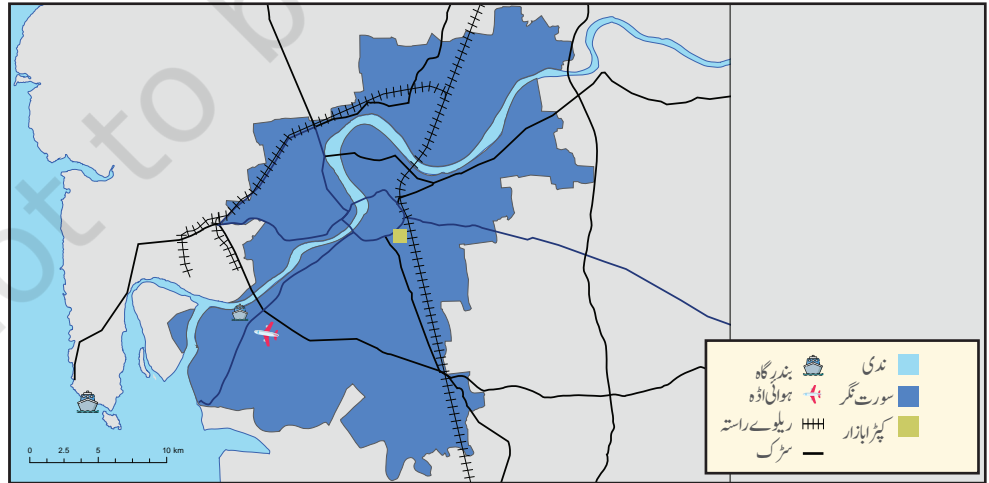
آئیے دیکھتے ہیں کہ طبعی بازاروں میں رسدی زنجیر (Supply Chain) کیسے کام کرتی ہے۔ سورت، گجرات میں ایشیا کی سب سے پرانی کپڑا منڈی جس کی بنا پر شہر کپڑے کے مرکز کے طور پر مشہور ہے۔

سورت کپڑا منڈی میں کپاس اور مصنوعی کپڑا بنانے والی ہزاروں فیکٹریاں ہیں۔ سوتی کپڑے کے لیے یہاں خام کپاس آس پاس کی ریاستوں جیسے مہاراشٹر اور گجرات کے دیگر حصوں کی کپاس منڈیوں سے حاصل کی جاتی ہے۔ پاولوم پر بنائی، پروسیسنگ یونٹوں میں رنگائی وغیرہ کے مختلف مراحل میں پروسیسنگ کے بعد اسے تیار فیبرک یا کپڑوں میں تبدیل کر دیا جاتا ہے۔ یہ مصنوعات ایک مرحلے سے دوسرے مرحلے میں ان بازاروں کے ذریعے منتقل ہوتی ہیں جہاں بنے کپڑے، رنگے کپڑے اور تیار شدہ مصنوعات (جیسے ساڑھیاں، ریڈی میڈ ملبوسات وغیرہ) فروخت ہوتی ہیں۔

مصنوعات سازی کی اکائیاں کپڑے سے تیار کردہ مال کو تھوک بازار میں بیچتی ہیں۔ تھوک فروش سپلائی کا ایک اہم وسیلہ ہیں کیوں کہ وہ ملک بھر میں اور بین الاقوامی سطح پر چھوٹے دکان داروں اور بڑے خوردہ اسٹوروں کو مصنوعات کی تقسیم کی نگرانی کرتے ہیں۔ وہ اس کا بھی جائزہ لیتے ہیں کہ خوردہ فروشوں کو کتنی مقدار میں مصنوعات کی ضرورت ہے۔ اس سے مصنوعات سازوں کے ساتھ سامان کے اسٹاک کو برقرار رکھنے میں مدد ملتی ہے اور حتمی صارف تک مصنوعات کی بلار کاوٹ فراہمی کو یقینی بنایا جاتا ہے۔



شکل 12.23: آس پاس کے کپاس کے علاقوں سے سورت کو خام کپاس کی فراہمی



شکل 12.25: سورت شہر کا نقشہ



شکل 12.25: کپڑے کے تھوک فروش کا گودام

آئیے معلوم کریں

اپنے قریبی خوردہ فروش سے کسی تیار سامان کے بارے میں معلومات حاصل کیجیے، وہ کس جگہ تیار ہوتی ہے اور کن مرحلے سے گزر کر اس دکان تک پہنچی ہے۔ ان معلومات کو ایک فلو چارٹ (Flow Chart) کی شکل میں درج کیجیے، جیسا کہ شکل 12.11 میں دکھایا گیا ہے اور اسے کلاس میں پیش کیجیے۔

اسے دیکھنا بھولیں

- ← سورت پارچہ سازی (Textile) کے علاوہ ہیرے کی صنعت کا بھی دنیا کا سب سے بڑا مرکز ہے۔ تقریباً 15 لاکھ کارکن بڑے پیمانے پر ہیروں کو تراشنے اور پالش کرنے جیسی سرگرمیوں میں کام کرتے ہیں۔ سولہویں صدی کے بعد سے یہاں تجارت کو فروغ ملا۔ مغربی ساحل پر شہر کا محل وقوع، بندرگاہوں اور سڑکوں کے قیام کے لیے موزوں ثابت ہوا، جو آج بھی تجارت میں اہم کردار ادا کر رہے ہیں۔ ماہر کاری گروں اور ہنرمند افراد کی برادریاں صدیوں سے یہاں رہتی آئی ہیں۔ ان کی صلاحیتیں نسل در نسل منتقل ہوئیں جس سے سورت ایک ترقی یافتہ تجارتی مرکز بن گیا۔
- ← کیا آپ شکل 12.24 میں نقشے پر بندرگاہ، شاہراہوں اور ریلوے کے جال کو دیکھ سکتے ہیں؟ آپ کے خیال میں ان سے سورت کو تجارتی مرکز بننے میں کس طرح مدد ملی؟

لوگوں کی زندگی میں بازاروں کا کردار

(The Role of Markets in People's Lives)

جیسا کہ ہم نے پچھلے سیکشن میں دیکھا، بازار لوگوں کی معاشی زندگی میں نہایت اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ صنعت کاروں اور صارفین کے درمیان لین دین کی سہولت فراہم کرتے ہیں۔ اس سے افراد، خاندانوں اور کاروباری اداروں کو ان اشیاء اور خدمات تک رسائی حاصل کرنے میں مدد ملتی ہے جن کی انھیں ضرورت ہو اور جنہیں وہ خود تیار نہیں کر سکتے ہیں۔

اس پر غور و فکر کریں

ہم نے بازار کی مختلف جہتوں پر تبادلہ خیال کیا ہے۔ کیا ہم تصور کر سکتے ہیں کہ بازاروں کے بغیر زندگی کیسی ہو سکتی ہے؟ اگر کسان چاول، گیہوں، دال، سبزیاں اور پھل بازار میں نہیں لائیں گے تو کیا ہوگا؟ اگر سورت کے پارچہ ساز بازاروں سے کپاس جیسی خام اشیاء خریدتے تو کیا صورت حال ہوتی؟

اس حصے میں، ہم بازاروں کے کردار کی کچھ دیگر جہتوں کی دریافت کریں گے۔ آکرتی ایک پیشہ ور آرٹسٹ ہے جو کیونوس پر آئل پینٹنگ بناتی ہے۔ اس کی مصوری کو سراہا جاتا ہے، لیکن اسے خریدار ڈھونڈنے میں مشکل پیش آتی ہے۔ وہ فکر مند ہے کہ اپنی پینٹنگ کہاں فروخت کرے اور کس قیمت پر۔ امرود کے برعکس، فن پاروں کے لیے مقامی سطح پر خریدار اور فروخت کنندہ کم ہوتے ہیں۔ کیا آپ ایسی دیگر مصنوعات کے بارے میں سوچ سکتے ہیں جن کے لیے باضابطہ بازار نہیں ہوتا؟ یہ بات خریدنے یا فروخت کرنے کے خواہش مند افراد کو کس طرح متاثر کرتی ہے؟ وہ کون سے مختلف طریقے اس زمانے میں ہیں جن میں فن کار اپنے فن کے لیے خریدار تلاش کر سکتے ہوں؟

بازار معاشرے کو کیسے فائدہ پہنچاتے ہیں

(How Markets benefit the Society)

آئیے معلوم کریں

صارفین کم بجلی استعمال کرنے والے ریفریجریٹرز خریدنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ جب صارفین کی ایک بڑی تعداد کم بجلی استعمال کرنے والے ریفریجریٹرز کے بارے میں پوچھنا شروع کرتی ہے تو آپ کے خیال میں خرید و فروخت کے اس عمل میں کیا ہوتا ہے جو آپ نے شکل 12.11 میں دیکھا ہے؟

اس سے مصنوعات سازوں کو ایک اشارہ ملتا ہے کہ صارفین کس قسم کے سامان خریدنا چاہیں گے۔ چنانچہ وہ ایسے ریفریجریٹریا کرتے ہیں جن میں کم بجلی استعمال ہو۔ اس سے توانائی کی بچت کرنے والے ریفریجریٹریوں کی پیداوار کے ذریعے معاشرے کو فائدہ پہنچتا ہے۔

اگرچہ خرید و فروخت ایک معاشی سرگرمی ہے جس میں مالیاتی لین دین شامل ہے، لیکن بازاروں میں بات چیت اکثر صرف مصنوعات یا خدمات کے بارے میں استفسار یا فریقین کے مابین مذاکرات سے آگے بڑھتی ہے۔

اکثر خریداروں اور فروخت کنندگان کے درمیان ایک رشتہ بنتا ہے جو نسل در نسل بھی جاری رہتا ہے۔ کچھ خاندانوں کے کئی دہائیوں سے اپنے درزی، سنار اور طبیب کے ساتھ دیرپا قابل اعتماد رابطے ہوتے ہیں۔ ہندوستان میں بہت سے کنبے مقامی کرانہ دکان کے پاس کھاتہ رکھتے ہیں جو مہینے کے آخر میں چکایا جاتا ہے۔ لہذا اگرچہ بازار کا بنیادی کردار معاشی سرگرمیوں کو فروغ دینا ہے، لیکن بہت سے لوگوں کی زندگیوں میں اس کی غیر معاشی اہمیت بھی ہے۔

منی پور کی میتھی زبان میں ایما کیٹھل یا ماں کا بازار (Mother's Market)، امپھال میں ایک انوکھا بازار ہے۔ تقریباً 3000 عورتیں اس بازار کی تمام دکانوں کی مالک ہیں اور انھیں چلاتی ہیں۔ وہ سبزیاں، کپڑے بشمول روایتی منی پوری لباس، ہینڈ لوم اور دست کاری، مقامی پیداوار اور روزمرہ کی ضروری اشیاء بیچتی ہیں جن کی شہر اور آس پاس کے علاقوں کے لوگوں کو ضرورت ہوتی ہے۔ ایک طرف منڈی روزگار فراہم کرتی ہے، ہزاروں خاندانوں کے لیے آمدنی کا ایک اہم ذریعہ ہے اور دوسری طرف بازار مختلف ثقافتوں کا سنگم بھی ہے۔ مختلف برادریوں کے لوگ خیالات کا تبادلہ کرنے اور مشترکہ روایات سے لطف اندوز ہونے کے لیے بھی یک جا ہوتے ہیں۔



شکل 12.26: امپھال کی ایما کیٹھل بازار کا ایک منظر



شکل 12.27

آج بھی ایسی بہت سی روایات پر عمل کیا جاتا ہے جو محض خرید و فروخت سے بالاتر ہیں۔ جنوبی ہندوستان میں ہلدی اور کمکم (سندور) بیچنے والے لوگ خریدار کو تہنیت اور نیک خواہشات کی علامت کے طور پر تھوڑی سی ہلدی اور کمکم مفت میں الگ سے دیتے ہیں۔



کیا آپ نے اپنی برادری یا محلے میں اس طرح کے کسی عمل کا مشاہدہ کیا ہے؟ اس روایت کو خاکے کے طور پر یا ایک مختصر پیراگراف میں بیان کیجیے۔

طلب (Demand):
کسی مخصوص وقت میں کسی مخصوص قیمت پر وہ مقدار اشے یا خدمت جو صارفین خریدنے کے لیے تیار اور قادر ہوں۔

رشد (Supply)
کسی مخصوص وقت میں کسی مخصوص قیمت پر وہ مقدار اشے یا خدمت جو فروخت کنندگان بیچنے کے لیے تیار اور قادر ہوں۔

بازار میں حکومت کا کردار (Government's Role in the Market)

بازار خریداروں سے طلب (Demand) اور فروخت کنندگان کی طرف سے رشد (Supply) سے چلتا ہے، تاہم بعض حالات میں تو زیادہ کارآمد نہیں ہے۔ ایسے حالات میں حکومت اہم کردار ادا کرتی ہے۔ وہ صارفین اور مصنوعات سازوں کے مابین تعامل اور قیمت کے منصفانہ تعین کی نگرانی کرتی ہے۔

خریداروں اور فروخت کنندگان کے تحفظ کے لیے قیمتوں کا انضباط

(Controlling Prices for Protecting Buyers and Sellers)

حکومت بعض اشیاء کی قیمتوں کو قابو میں رکھتی ہے۔ مثال کے طور پر وہ زیادہ سے زیادہ قیمت (Maximum Price) مقرر کرتی ہے جو بیچنے والا لے سکتا ہے۔ بہت سی ضروری اشیاء اور خدمات، جیسے زندگی بچانے والی دواؤں کے لیے قیمتوں پر بالائی حد مقرر کرتی ہے۔ ایک اور مثال یہ ہے کہ حکومت کم سے کم کی امدادی قیمت (Minimum Support Price) طے کرتی ہے جس پر گندم، دھان اور مکئی جیسی ضروری زرعی مصنوعات فروخت کی جاسکتی ہیں۔ اس سے یہ یقینی بنایا جاتا ہے کہ کسانوں کو نقصان نہ ہو۔ حکومت ملازمین کی محنت کی کم از کم اجرت (Minimum Wages) بھی مقرر کرتی ہے تاکہ آجرین (Employers) انھیں معقول اور مناسب اجرت ادا کریں۔

البتہ حکومت کو اس طرح کی قیمتوں کی حد کو احتیاط سے نافذ کرنے کی ضرورت ہے۔ اگر قیمت بہت کم ہو تو پیدا کاروں کو مصنوعات سازی کی کوئی ترغیب نہیں ملے گی اور اگر قیمتیں بہت زیادہ ہوں تو صارفین کو نقصان ہوگا۔

آئیے معلوم کریں



- ← پیاز ہندوستان کے زیادہ تر حصوں میں پکوانوں کا ایک اہم جز ہے۔ کچھ موسموں میں بازار میں پیاز کی رسد کم ہو جاتی ہے۔ آپ کے خیال سے اس صورت حال میں پیاز کی قیمت پر کیا اثر پڑتا ہے؟
- ← اگر پیاز کے فراہم کار مطلوبہ مقدار مارکیٹ میں نہیں لائیں گے تو کیا ہوگا؟ آپ کے خیال میں حکومت کو اس صورت حال میں کیا کرنا چاہیے؟

افادیت اور حفاظت کے معیار کی ضمانت

(Ensuring Quality and Safety Standards)

صارفین کی بہبود کو یقینی بنانے اور انہیں غیر منصفانہ طریقوں سے بچانے میں حکومت کا کردار بنیادی ہے۔ حکومت یہ یقینی بناتی ہے کہ مصنوعات ساز اشیا کی پیداوار اور خدمات کی فراہمی کے دوران مطلوبہ افادیت اور حفاظتی معیارات پر عمل کریں۔ مثال کے طور پر دو اساز کمپنیاں بیماریوں کے علاج کے لیے دوائیں تیار کرتی ہیں۔ حکومت دواؤں کی منظوری کے طریقے طے کرتی ہے اور یہ طے کرنے کے لیے نمونوں کی جانچ کرتی ہے کہ تیار کردہ دوا معیار پر پوری اترتی ہے یا نہیں۔ یہ ضوابط دواؤں کے معیار اور حفاظت کو یقینی بناتے ہیں تاکہ صارفین کی صحت کو کوئی خطرہ نہ ہو۔

بازاروں کے بیرونی اثرات کو کم کرنا

(Mitigating the External Effects of Markets)

بازار پر بعض اوقات خرید و فروخت سے ہٹ کر بھی نمایاں اثرات مرتب ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر کچھ مخصوص مصنوعات کی تیاری میں بازاروں کو کارخانوں میں ایسی پیداوار کی ضرورت ہوتی ہے جو ماحول کو آلودہ کر سکتی ہے۔ ایسی صورت میں حکومت بازاروں کے اس طرح کے اثرات کو سمجھنے اور ان پر قابو رکھنے میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ مثال کے طور پر جب کچھ مصنوعات، جیسے ایک بار استعمال ہونے والے پلاسٹک کی تیاری ماحول کو آلودہ کرتی ہے اور صارفین کی صحت کے لیے خطرہ بن جاتی ہے تو ایسی صورت میں حکومت ان منفی اثرات کو کم کرنے کے لیے سخت قواعد و ضوابط نافذ کر کے مداخلت کرتی ہے۔

اسی طرح حکومت ڈبہ بند مصنوعات کے وزن اور پیمائش کی نگرانی کا نظام بھی قائم کرتی ہے تاکہ یہ دیکھا جاسکے کہ ڈبے میں درج شدہ مقدار واقعی موجود ہے یا نہیں۔

اس پر غور و فکر کریں



صارفین کی حفاظت کرنے والے حکمرانوں کا مذکورہ عمل جدید ہندوستان کا رجحان نہیں ہے۔ کوئلیہ کی کتاب ارتھ شاستر میں دیسی گھی کے تاجروں کے لیے ہدایات موجود ہیں۔ اس میں کہا گیا ہے کہ خریداروں کو پیمائش ڈبے میں لگ جانے والے گھی کی کمی کو پورا کرنے کے لیے پچاسواں حصہ (1/50) الگ سے زیادہ مانسراؤ کے طور پر دیا جائے گا۔

حکومتیں اس بات کو یقینی بنانے کے لیے قوانین بناتی ہیں کہ بازار منصفانہ طور پر کام کرے اور صارفین کا استحصال نہ ہو۔ تاہم حد سے زیادہ ضوابط بازاروں کے لیے مناسب طریقے سے کام کرنا مشکل بنا سکتے ہیں۔

عوامی سہولیات

(Public Goods):

عوامی سہولیات کی فراہمی (Providing Public Goods)

ایسی خدمات یا اشیا جو معاشرے کے تمام افراد کے لیے دستیاب اور قابل رسائی ہوں۔ ان کا موجودہ استعمال ان کی آئندہ دستیابی کو کم نہیں کرتا۔

پیدا کار منافع کمانے کے لیے سامان اور خدمات تیار اور فروخت کرتے ہیں۔ تاہم کچھ اشیا اور خدمات ایسی ہیں جن پر پیدا کار منافع کمانے کی توقع نہیں رکھتے۔ مثال کے طور پر عوامی پارک، سڑکیں، پولیس خدمات، وغیرہ۔ اس کے علاوہ آپ نے پچھلے باب میں شہریوں کے حقوق کے بارے میں پڑھا ہے جو مخصوص فلاحی خدمات کی فراہمی کے بارے میں ہیں۔ اسی لیے حکومت عوامی مفاد کے لیے یہ چیزیں اور خدمات فراہم کرتی ہے۔

اس پر غور و فکر کریں



- ◇ وہ کون سے دیگر شعبے ہیں جہاں آپ حکومت کو بازاروں میں مداخلت کرتے ہوئے دیکھ سکتے ہیں؟
- ◇ کیا ایسے شعبے ہیں جہاں سرکاری مداخلت کو کم کرنے کی ضرورت ہے؟ خاندان یا رشتے داروں کے ساتھ اس پر تبادلہ خیال کیجیے۔

صارفین مصنوعات اور خدمات کے معیار کا اندازہ کیسے لگا سکتے ہیں؟

(How can consumers assess the quality of products and services?)

بازار صارفین کو طرح طرح کی اشیا اور خدمات تک رسائی فراہم کرتا ہے۔ صارفین کیسے فیصلہ کریں گے کہ وہ کیا خریدنا چاہیں گے؟

اس پر غور و فکر کریں



شکل 12.28

آپ کے محلے میں ہمسایہ گلی کی ٹیم کے ساتھ کنچے کھیلنے کا مقابلہ ہونے والا ہے۔ آپ مقابلہ کے لیے نئے کنچے خریدنا چاہتے ہیں۔ 150 روپے لے کر کنچے خریدنے کے لیے ایک دکان پر جاتے ہیں۔ کنچوں میں آپ کون سی خصوصیات تلاش کریں گے تاکہ آپ مقابلہ جیت سکیں؟

کیا آپ نے کنچوں کی قیمت، سائز، مضبوطی اور پرکشش رنگوں کے بارے میں سوچا؟ جیسا کہ آپ دیکھ سکتے ہیں، ہر صارف کو ان مصنوعات کے معیار کا اندازہ کرنے کی ضرورت ہوتی ہے جنہیں وہ خریدتا ہے۔ مندرجہ ذیل سیکشن میں، ہم ایسے مختلف طریقوں کو دیکھیں گے جن میں یہ کام انجام دیا جاسکتا ہے۔ فرض کیجیے کہ آپ کے والد آپ سے قریبی کریمانے کی دکان سے بیسن کے ایک کلو کاپکٹ لینے کے لیے کہتے ہیں۔ دکان پر کئی طرح کے پیکٹ دست یاب ہیں جیسے کہ نیچے دکھایا گیا ہے۔ ان کا بغور مشاہدہ کیجیے۔ آپ اس بات کا تعین کیسے کریں گے کہ بیسن کا معیار مطلوبہ معیارات پر پورا اترتا ہے؟



شکل 12.29



کیا آپ نے پیکٹ پر ایف ایس ایس اے آئی (FSSAI) کا استنادی نشان (Logo) دیکھا؟ ایف ایس ایس اے آئی کا مطلب فوڈ سیفٹی اینڈ اسٹینڈرڈ اتھارٹی آف انڈیا ہے اور کھانے کے پیکٹوں اور ڈبوں پر اس کی علامت اس بات کی نشان دہی کرتی ہے کہ حکومت کے ذریعے اس کی جانچ کی گئی ہے اور یہ کھانے کے لیے محفوظ ہے۔

سرکاری ایجنسیاں ایسے سرٹیفکیٹ فراہم کرتی ہیں جو خریداروں کو مصنوعات کے معیار کا اندازہ کرنے میں مدد کرتی ہیں۔ مصنوعات یا اس کے پیکیج پر ان کی موجودگی اس بات کی تصدیق کرتی ہے کہ مصنوعات کم ترین معیار کی تکمیل پورا کرتی ہے۔

آئیے دیکھتے ہیں کہ ان لیبلوں کا کیا مطلب ہے:



ایف ایس ایس اے آئی کی طرح بیورو آف انڈیا اسٹینڈرڈ (BIS) کا جاری کردہ انڈین اسٹینڈرڈ انسٹی ٹیوٹ (ISI) کا نشان بھی ہے۔ یہ علامت عام طور پر برقی آلات، تعمیراتی مواد، گاڑیوں کے ٹائر، کاغذ وغیرہ پر موجود ہوتی ہے۔ یہ نشان اسے یقینی بناتا ہے کہ سامان معیاری اور استعمال کرنے کے لیے محفوظ ہے۔

■ اسی طرح اے جی ایم اے آر کے (AGMARK) 'اے جی' سے مراد زراعت ہے۔ زرعی مصنوعات جیسے سبزیوں، پھلوں، اناج، دالوں، مسالوں، شہد وغیرہ کے لیے سند کا نشان ہے۔

■ الیکٹرانکس ایشیا جیسے ٹی وی، لیپ ٹاپ، ایئر کنڈیشنرز وغیرہ میں بی ای ای اسٹار (BEE STAR) درجہ بندی ہوتی ہے۔ بی ای ای کا مطلب بیورو آف انرجی ایفیشینسی (Bureau of Energy Efficiency) ہے۔ یہ درجہ بندی مصنوعات کے پیکیج پر ستاروں کی شکل میں طبع کی جاتی ہے۔ ستاروں کی زیادہ تعداد یہ ظاہر کرتی ہے کہ متعلقہ برقی آلے میں بجلی کم خرچ ہوتی ہے۔ یہ صارفین کے لیے اچھا ہے کیوں کہ بجلی کا بل کم ہو گا اور ماحول کے لیے بھی بہتر ہو گا۔



آئیے معلوم کریں



اپنے گھر میں موجود برقی آلات پر بی ای ای (BEE) اسٹار لیبل کی جانچ کیجیے اور توانائی کی کارکردگی کا بڑھتی ترتیب میں تمام آلات کا چارٹ بنائیے۔

دوسری طرف مصنوعات کی شہرت لوگوں کی خریداری کے فیصلے پر اثر انداز ہوتی ہے۔ یہ شہرت اکثر زبانی تشہیر (Word of Mouth) سے قائم ہوتی ہے۔ کیا آپ کے خاندان کے افراد نے کوئی چیز صرف اس لیے خریدی ہے کہ ان کے دوستوں یا رشتہ داروں نے انھیں وہ تجویز کی تھی؟

مصنوعات اور خدمات کے بارے میں دوسرے صارفین سے آن لائن جائزے اور جوابی تاثرات (Reviews & Feedback) ہمیں یہ فیصلہ کرنے میں مدد کرتی ہیں کہ آن لائن خریداری کرتے وقت اس چیز کو خریدنا چاہیے یا نہیں۔



شکل 12.30

اس سے پہلے کہ ہم آگے بڑھیں...



- ← بازار خریداروں اور فروخت کنندگان کے مابین باہمی طور پر متفقہ قیمت پر تبادلے کی سہولت فراہم کرتے ہیں جو خریداروں کی طلب اور فروخت کنندگان کی طرف سے رسد کی بنیاد پر طے ہوتی ہے۔
- ← بازاروں میں صنعت کار، تھوک فروش، تقسیم کار اور خوردہ فروشوں جیسے شرکاء کی ایک زنجیر ہوتی ہے جو حتمی صارفین تک سامان کی فراہمی میں مدد کرتی ہے۔
- ← بازار باہمی میل جول کی جگہیں بھی ہیں کیوں کہ وہ لوگوں کو یکجا کرتے اور خیالات اور روایات کے تبادلے کو ممکن بناتے ہیں۔
- ← حکومت بازاروں میں مصنوعات اور خدمات کے معیار اور بازار میں منصفانہ طریقوں کو فروغ دینے کے لیے ضابطہ بندی (Regulation) کا کردار ادا کرتی ہے۔ تاہم صارفین سرکاری ایجنسیوں سے مصنوعات پر استنادی نشان اور آن لائن جائزوں کے ذریعے مصنوعات اور خدمات کے معیار کا اندازہ بھی کر سکتے ہیں۔

سوالات اور سرگرمیاں

1. بازار کی اہم خصوصیات کیا ہیں؟ مصنوعات خریدنے کے لیے بازار کے حالیہ دورے کو یاد کیجیے۔ بازار کی وہ مختلف خصوصیات کیا ہیں جو آپ نے اس سفر کے دوران دیکھیں؟
2. کیا آپ کو اس باب کے آغاز میں دیا گیا ایک مشہور ماہر معاشیات کا مقولہ یاد ہے؟ اس باب کے سیاق و سباق میں اس کی معنویت پر تبادلہ خیال کیجیے۔
3. امرود کی خرید و فروخت کی مثال میں تصور کیجیے کہ بیچنے والے کو اچھی قیمت مل رہی ہے اور اسے منافع ہو رہا ہے۔ وہ کسانوں سے زیادہ سے زیادہ امرود حاصل کرنے کی کوشش کرے گا تا کہ انہیں اسی قیمت پر فروخت کر سکے اور اپنی آمدنی میں اضافہ کر سکے۔ اس طرح کی صورت حال میں کسان سے کس اقدام کی توقع ہے؟ کیا آپ کو لگتا ہے کہ وہ اگلے موسم میں امرود کی مانگ کے بارے میں سوچنا شروع کر دے گا؟ اس کا جواب کیا ہو سکتا ہے؟
4. درج ذیل اقسام کے بازاروں کو ان کی خصوصیات کے ساتھ ملائیے:

نمبر شمار	طبعی	معیار
1	طبعی بازار	اشیا اور خدمات جو ملک کی سرحدوں سے باہر بھیجی جاتی ہیں۔
2	آن لائن بازار	بہت زیادہ مقدار میں خرید و فروخت ہوتی ہے۔
3	گھریلو بازار	اشیا اور خدمات کو حتمی صارف تک پہنچاتا ہے۔
4	بین الاقوامی بازار	خریدار اور فروخت کنندہ کو طبعی طور پر حاضر رہنا ضروری ہے۔
5	تھوک بازار	خریدار اور فروخت کنندگان ورچوئل وسیلے سے ملتے ہیں اور کسی بھی وقت لین دین کر سکتے ہیں۔
6	خورده بازار	ملک کی سرحدوں کے اندر رہتا ہے۔

5. قیمتوں کا تعین عام طور پر خریداروں کی طلب اور بیچنے والے کی فراہمی کے درمیان تعامل سے ہوتا ہے۔ کیا آپ ایسی مصنوعات کے بارے میں سوچ سکتے ہیں جہاں خریداروں کی تعداد کم ہونے کے باوجود قیمتیں زیادہ ہوں؟ اس کے کیا اسباب ہو سکتے ہیں؟

6. سبزیوں کے خوردہ فروش کی حقیقی زندگی کی صورت حال پر نظر ڈالیں: ایک خاندان سبزیوں کی خریداری کے لیے آیا۔ ٹھیلے پر بیچنے والا جو پھلیاں بیچ رہا ہے، اس نے اس کی قیمت 30 روپے فی کلو بتائی ہے۔ خاتون نے فروخت کنندہ کے ساتھ سودے بازی شروع کر دی تاکہ قیمت کو 25 روپے فی کلو تک لایا جاسکے۔ بیچنے والے نے احتجاج کیا اور یہ کہتے ہوئے اس قیمت پر فروخت کرنے سے انکار کر دیا کہ اسے اس قیمت پر نقصان ہو گا۔ خاتون چلی جاتی ہے۔ اس کے بعد وہ خاندان قریب کے ایک سپر بازار میں جاتا ہے۔ وہ سپر بازار میں سبزیاں خریدتا ہے، جہاں وہ پلاسٹک کے تھیلے میں اچھی طرح پیک کی گئی پھلیوں کے لیے 40 روپے فی کلو گرام ادا کرتا ہے۔ خاندان کے ایسا کرنے کے کیا اسباب ہیں؟ کیا براہ راست قیمت سے تعلق نہ رکھنے والے ایسے عوامل ہیں جو خرید و فروخت کو متاثر کرتے ہیں؟

7. ہندوستان میں بعض اضلاع ایسے ہیں جو ٹماٹر کی پیداوار کے لیے شہور ہیں۔ حالانکہ کچھ موسموں کے دوران کسانوں کے لیے حالات اچھے نہیں ہوتے۔ اچھی فصل کے ساتھ ایسی اطلاعات ملتی ہیں کہ کسان اپنی پیداوار کو پھینک دیتے ہیں اور ان کی ساری محنت برباد ہو جاتی ہے۔ آپ کے خیال میں کسان ایسا کیوں کرتے ہیں؟ ایسے حالات میں تھوک فروش کیا کردار ادا کر سکتے ہیں؟ اس بات کو یقینی بنانے کے ممکنہ طریقے کیا ہیں کہ ٹماٹر ضائع نہ ہوں اور کسان بھی نقصان میں نہ رہیں؟

8. کیا آپ نے اپنے اسکول یا کسی دوسرے اسکول میں منعقد ہونے والے اسکول کارنیوال / اسکول کا جشن کے بارے میں سنا ہے یا اسے دیکھا ہے؟ اپنے دوستوں اور اساتذہ کے ساتھ تبادلہ خیال کیجیے کہ وہاں طلبہ کی منعقد سرگرمیاں کس طرح کی تھیں؟ وہ کس طرح خریداروں کے ساتھ خرید و فروخت کرتے ہیں اور مول تول کیسے کرتے ہیں؟

9. کن ہی 5 مصنوعات کا انتخاب کیجیے اور باب میں زیر بحث استنادی نشانات والے لیبل کی جانچ کیجیے۔ کیا آپ کو ایسی مصنوعات ملیں جن میں استنادی نشان نہیں تھا؟ آپ کے خیال میں ایسا کیوں ہے؟

10. آپ اور آپ کے ہم جماعتوں نے ایک صابن کی ٹکیہ بنائی ہے۔ اس کی ڈبہ بندی (Packaging) کے لیے ایک لیبل وضع کیجیے۔ آپ کی رائے مصنوعات کو بہتر طور پر جاننے کے لیے صارفین کی مدد کے لیے لیبل کون سے اندراجات ضروری ہیں؟