4718CH08

باب 8

بازار میں ایک قمیص

(A Shirt in the Market)

یہ سبق ایک قمیص کی کہانی کہتا ہے۔اس کی شروعات کپاس (Cotton) کی پیداوار سے لے کر قمیص کی فروخت پر ختم ہوتی ہے۔ہم دیکھیں گے کہ بازاروں کا ایک سلسلہ کپاس پیدا کرنے والے کو بازار میں قمیص کے خریدار سے جوڑتا ہے۔اس کڑی میں ہر قدم پر خرید و فروخت کا عمل ہوتا ہے۔کیا اس سے سب کو یکساں منافع ہوتا ہے یا کچھ لوگ دوسروں سے زیادہ نفع کماتے ہیں؟ہم اس کا پتہ لگائیں گے۔

کپاس پیدا کرنے والا ایک کسان سوپنا کرنول (آندھرا پردیش) میں ایک معمولی کسان ہے۔ وہ اپنی چھوٹی سی کھیتی کی زمین پر کپاس اُگاتی ہے۔ کپاس کے پودوں کے بنولے (Bolls) پک چکے ہیں اور کچھ پھٹ بھی چکے ہیں۔ سوپنا کپاس توڑنے میں مشغول ہے۔ بنولے جس میں روئی ہوتی ہے، سارے ایک ساتھ نہیں پھوٹتے۔ اس لیے کپاس کی کٹائی میں کئی دن صرف ہوتے ہیں۔

سارا کپاس اکٹھا کر لینے کے بعد سوپنا اور اس کا شوہر کرنول کی کپاس بازار میں بیچنے کے بجائے فصل کو مقامی تاجروں کے پاس لے جاتے ہیں۔ فصل کے موسم کی شروعات میں سوپنا نے ایک تاجر سے بہت اونچی سود کی شرح پر -/2,500 روپے ادھار لیے تاکہ فصل اگانے کے لیے بیج، کھاد، اور کیڑے مارنے والی دوا خرید سکے۔ اُس وقت مقامی تاجر نے سوپنا کو ایک دوسری شرط پر راضی کیا تھا۔ تاجر نے سوپنا سے اپنا تمام کپاس اس کو ہی بیچنے کا وعدہ لیا۔

کپاس کی کاشت کاری میں لاگت زیادہ آتی ہے جیسے کہ کھاد اور کیڑے مارنے والی دوائیں اور کسانوں کو ان چیزوں کی خاطر بھاری خرچ جھیلنا پڑتا ہے۔ زیادہ تر چھوٹے کسانوں کو یہ اخراجات پورے کرنے کے لیے قرض کا سہارا لینا پڑتا ہے۔ تاجر کے احاطے میں اس کے دو ملازم کپاس کے بورے تولتے ہیں۔ 1,500 روپے فی کوئنٹل کپاس کے حساب سے اس کے 6,000 روپے ہوئے۔ تاجر نے 3000 روپے قرض اور سود کی رقم گھٹا کر سوپنا کو 3,000 ادا کر دیے۔

سوپنا: صرف 3,000 روپے!

تاجر: کپاس سستی بک رہی ہے، بازار میں اس بار کپاس بہت زیادہ ہے۔

سوپنا: میں نے اس کپاس کے لیے چار مہینے سخت محنت کی ہے۔ تم خود دیکھ سکتے ہو کہ اس بار کپاس کتنی صاف اور اچھی ہے۔ میں نے اس سے کہیں بہتر رقم پانے کی امید کی تھی۔

تاجر: اماّ۔ میں تمہیں اچھی قیمت دے رہا ہوں۔ دوسرے تاجر تو اتنا بھی نہیں دے رہے ہیں۔ اگر تمہیں یقین نہ ہو تو تم پورے کرنول بازار میں اس کی جانچ کر سکتی ہو۔

کیا سوپنا کو کپاس کی صحیح قیمت مل سکی؟

سوپنا کو تاجر نے قیمت کم کیوں ادا کی؟

آپ کے خیال میں بڑے کسان اپنا کپاس کہاں بیچیں گے۔ ان کی صورت حال سوپنا کے حال سے کس طرح مختلف ہے؟

© NCERT not to be republished

سوپنا: غصّہ مت ہو۔ میں تم پر شک کیسے کرسکتی ہوں؟ میں نے تو صرف یہ امید کی تھی کہ ہم کپاس بیچ کر اتنا کما لیں گے کہ کچھ مہینوں کے لیے کافی ہوجائے۔

حالانکہ سوپنا جانتی ہے کہ کپاس کم سے کم 1,800 روپے فی کوئنٹل بکے گی۔ پھر بھی اس نے بحث نہیں کی۔ تاجر اس گاؤں کا ایک طاقت ور آدمی ہے۔ اور دوسرے کسانوں کو اس پر منحصر ہونا پڑتا ہے نہ صرف کھیتی کے لیے، قرض پانے کے لیے بلکہ بہت سی دوسری ہنگامی ضرورتوں کے لیے بھی۔ جیسے کہ بیماری و بچوں کی اسکول کی فیس وغیرہ اور سال بھر میں ایسا بھی آتا ہے جب کسانوں کے لیے کوئی کام اور آمدنی نہیں ہوتی۔ اس وقت پیسے قرض لینا زندگی کے لیے واحد ذریعہ ہوتا ہے۔

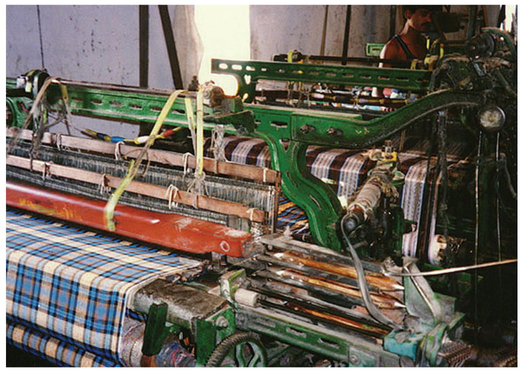
سوپنا کی کمائی کپاس کی پیداوار سے بمشکل تھوڑی سی ہی زیادہ تھی جتنا کہ وہ ایک اجرتی مزدور کی حیثیت سے کما سکتی تھی۔

اِروڈ کا کپڑا بازار(The Cloth Market of Erode)

تمل ناڈو میں اِروڈ کا سہ روزہ کپڑا بازار دنیا کے سب سے بڑے کپڑا بازاروں میں سے ایک ہے۔ متعدد اقسام کے کپڑے اس بازار میں بیچے جاتے ہیں۔ اطراف کے گاؤں میں بنکروں کے ہاتھوں بنے ہوئے کپڑے بھی فروخت کے لیے اس بازار میں لائے جاتے ہیں۔ بازار کے چاروں طرف کپڑوں کے تھوک تاجروں کے دفاتر ہیں۔ جو کہ یہ کپڑے خریدتے ہیں جنوبی ہندوستان کے بہت سے دوسرے قصبوں سے بھی تاجر یہاں آکر کپڑے خریدتے ہیں۔

بازار کے دن آپ بنکروں کو تھوک تاجروں کے آرڈر پر بنائے گئے کپڑے بھی لاتے ہوئے دیکھیں گے۔ یہ تھوک تاجر کپڑوں کے صنعت کاروں اور برآمد کاروں کو آرڈر پر پورے ملک میں کپڑا مہیا کراتے ہیں۔ یہ لوگ سوت خریدتے ہیں اور جس طرح کا کپڑا تیار کروانا ہو اُس ہدایت کے ساتھ بنکروں کو سوت دے دیتے ہیں۔ درج ذیل مثال میں ہم دیکھ سکتے ہیں کہ یہ کس طرح کیا جاتا ہے۔

© NCERT not to be republished



براہِ راست نظام۔ بنکر کپڑا گھر پر تیار کرتے ہیں

(Putting-out system weavers producing cloth at home)

تھوک تاجر کپڑوں کے ملے ہوئے آرڈر کی بنا پر بنکروں میں کام بانٹ دیتے ہیں۔ بنکر تاجر سے سوت لے کر اسے کپڑا تیار کر کے دیتے ہیں۔ بنکروں کے لیے بظاہر اس انتظام سے دو فائدے ہیں۔ بنکروں کو سوت خریدنے کے لیے پیسے نہیں خرچ کرنے پڑتے۔ اسی کے ساتھ وہ تیار شدہ کپڑوں کو بیچنے کی پریشانی سے بھی بچ جاتے ہیں۔ بنکر کام کے آغاز سے ہی جانتے ہیں کہ انھیں کس طرح کا کپڑا تیار کرنا ہے اور کتنی بنائی کرنی ہے۔

تاہم بنکروں کا تھوک تاجروں پر دونوں باتوں (خام مال اور بازار) کے لیے انحصار کا مطلب ہے کہ تاجر بہت با اختیار ہیں۔ ان کو کیا تیار کروانا ہے اس کا حکم دیتے ہیں اور کپڑوں کی بنائی کی قیمت بھی بہت کم ادا کرتے ہیں۔ بنکر یہ کبھی نہیں جان پاتے کہ وہ کپڑا

1۔ بازار میں یہ ایک تھوک تاجر کی دُکان ہے۔ کئی سالوں سے ان تاجروں نے پورے ملک کے کپڑوں کی فرم سے وسیع تعلقات قائم کر رکھے ہیں۔ جہاں سے انہیں کام کا آرڈر ملتا ہے۔ یہ تاجر دوسروں سے سوت خریدتے ہیں۔

2۔ آس پاس کے گائوں میں رہنے والے بنکر تاجر کے ذریعے مہیا کرائے گئے سوت کو گھر لے جاتے ہیں۔ جہاں اپنے گھروں کے پاس ہی چھپروں میں انھوں نے لوم قائم کر رکھے ہیں۔ ایسے ہی ایک گھر میں پاور لوم کی ایک تصویر ہے۔ بنکر اور ان کا خاندان خاصا وقت ان لوموں میں کام کرتے ہوئے گزار دیتے ہیں۔ زیادہ تر بنائی کی اکائی میں 2 سے 8 پاور لوم ہوتے ہیں۔ جس میں سوت کو بن کر کپڑا بنایا جاتاہے۔ مختلف اقسام کی ساڑیاں اور تولیے، شرٹنگ، عورتوں کے لباس اور بستر کی چادریں وغیرہ ان میں تیار کی جاتی ہیں۔

3۔ تیار شدہ کپڑے پھر وہ تاجروں کو واپس کردیتے ہیں۔ یہاں یہ قصبوں میں تھوک تاجروں کے پاس لے جانے کے لیے تیار کرتے ہوئے دیکھے جاسکتے ہیں۔ یہ تاجر دیے گئے سوت کا حساب رکھتے ہیں اور اُس کو بُن کر کپڑے تیار کرنے پر ان کو رقم ادا کرتے ہیں۔

4۔ حسب ذیل لوگ ایروڈ کپڑا بازار میں کیا کر رہے ہیں۔ تھوک تاجر و بنکر برآمدکار (Exporter)

(5) بنکر تھوک تاجروں پر کس لحاظ سے منحصر رہتے ہیں۔

© NCERT not to be republished

کس کے لیے تیار کر رہے ہیں۔ یا کس قیمت پر اس کو فروخت کیا جائے گا۔ کپڑا بازار کے یہ تھوک تاجر گارمنٹ فیکٹریوں (Garment Factories) کو کپڑا بیچتے ہیں۔ اس طرح سے بازار تھوک تاجروں کے مفاد میں زیادہ کام کرتا ہے۔

بنکر، کرگھایا (لوم Loom) خریدنے کے لیے اپنی تمام بچت یا زیادہ شرح سود (Interest Rate) پر قرض لے کر رقم لگا دیتے ہیں۔ ایک لوم کی قیمت 20,000 (بیس ہزارروپے) ہوتی ہے۔ اس لیے ایک چھوٹے بنکر کو دو لوم Loom کے لیے 40,000 (چالیس ہزارروپے) خرچ کرنے پڑتے ہیں۔ ان لوموں پر اکیلے کام نہیں کیا جاسکتا۔ بنکر اور گھر کے کسی دوسرے فرد کو کپڑا تیار کرنے کے لیے ایک دن میں 12 گھنٹے تک کام کرنا پڑتا ہے۔ اس مکمل کام کے لیے وہ لگ بھگ 3,500 (ساڑھے تین ہزارروپے) ماہانہ کماتے ہیں۔

تھوک تاجر اور بنکروں کے بیچ کا یہ انتظام براہِ راست نظام (Putting-out System) کی ایک مثال ہے جس کے ذریعے تھوک تاجر خام مال مہیا کر کے تیار شدہ

(6) اگر بنکر خود ہی سوت خرید کر کپڑا تیار کر کے فروخت کریں تو انھیں لگ بھگ تین گنا زیادہ منافع حاصل ہوگا۔ آپ کے خیال میں کیا یہ ممکن ہے؟ کیسے؟ بحث کیجیے۔

کیا اسی طرح کا براہ راست نظام ('Puttingout') آپ پاپڑ، مسالا اور بیڑی تیار کرنے میں بھی پاتے ہیں؟ اپنے علاقے میں اس کے بارے میں جانکاری حاصل کیجیے اور کلاس میں بحث کیجیے۔

ممکن ہے آپ نے اپنے علاقے میں کوآپریٹو کے بارے میں سنا ہو۔ یہ دودھ، دھان اور اشیائے خوردنی میں بھی ہوسکتا ہے۔ پتہ کیجیے کہ ان کا نظم کس کے نفع کے لیے کیا گیا ہے؟

بنکر کوآپریٹو (Weaver's Cooperative)

براہِ راست نظام (Putting system) کے تحت ہم نے دیکھا کہ تھوک تاجر بنکروں کو بہت کم اجرت ادا کرتے ہیں۔ بنکر کوآپریٹو (Weaver Cooperative) تاجروں پر بنکروں کا انحصار کم کرنے اور زیادہ آمدنی کرنے کا ایک راستہ ہے۔ اس میں یکساں مفاد کے لوگ اکٹھے ہو کر ایک دوسرے کے نفع کے لیے کام کرتے ہیں۔ بنکر کوآپریٹو میں بنکر ایک گروپ بنا کر کچھ کام ایک ساتھ کرتے ہیں۔ وہ لوگ سوت تاجروں (Yarn dealers) سے سوت حاصل کرتے ہیں اور بنکروں کے درمیان بانٹ لیتے ہیں۔ یہ کوآپریٹو خرید و فروخت بھی کرتے ہیں۔ اس طرح تھوک تاجروں کا حصہ گھٹ جاتا ہے اور بنکر کپڑے کی بنائی پر صحیح قیمت پاتے ہیں۔

بعض اوقات حکومت ان کوآپریٹوز (Coopeartives) سے مناسب قیمت پر کپڑا خرید کر ان کی مدد کرتی ہے۔ مثال کے طور پر تمل ناڈو سرکار صوبے میں بچوں کے لیے مفت اسکول یونیفارم پروگرام چلاتی ہے۔ حکومت اس پروگرام کے لیے کپڑا پاورلوم بنکر کوآپریٹوز سے خریدتی ہے اور اسی طرح حکومت ہینڈلوم بنکر کوآپریٹوز (Handloom Weaver's Cooperatives) سے کپڑا خرید کر ذخیرہ کر کے بیچتی ہے۔ جسے کوآپٹیکس (Co-optex) کہا جاتا ہے۔ ہوسکتا ہے آپ کا اپنے قصبے میں ایسے کسی ذخیرے کے پاس سے اتفاقاً گزر ہوا ہو۔

© NCERT not to be republished

گارمینٹ فیکٹری میں مزدور عورتیں بٹن لگاتی ہوئیں۔

مال حاصل کرتا ہے۔ ہندوستان کے زیادہ تر علاقوں میں بنائی صنعت (Weaving industry) میں یہ نظام رائج ہے۔

دہلی کے نزدیک تیار شدہ ملبوسات برآمد کرنے کا کارخانہ
(Garment Export Factory near Delhi)

اِیروڈ کے تھوک تاجر بنکروں کے ذریعہ تیار کیا گیا سوتی کپڑا دہلی کے نزدیک ایک گارمنٹ برآمد کرنے والے کارخانے کو مہیا کراتے ہیں۔ یہ کارخانہ کپڑے سے قمیص تیار کرے گا۔ پھر قمیص غیر ملکی خریداروں کو برآمد کی جائے گی۔ غیر ملکی خریداروں میں امریکہ اور یورپ کے کاروباری لوگ ہیں جو کہ بہت ساری دُکانیں چلاتے ہیں۔ یہ دُکانیں سختی کے ساتھ اپنی شرائط پر کام کرتی ہیں۔ وہ قمیص مہیا کرانے والے سے کم سے کم قیمت میں سودا طے کرتے ہیں۔ اس کے ساتھ ساتھ یہ مصنوعات کا اعلیٰ معیار طے کرتے ہیں اور وقت پر سامان کی سپردگی چاہتے ہیں۔ کسی کمی یا سپردگی میں دیری کے ساتھ سختی سے نپٹا جاتا ہے۔ اس لیے ان طاقت ورخریداروں کی شرائط پوری کرنے کے لیے برآمد کار یا ایکسپورٹر پوری کوشش کرتے ہیں۔

غیر ملکی خریداروں کے گارمنٹ ایکسپورٹروں سے کیا مطالبے ہیں۔ اور یہ لوگ ان کے مطالبوں کو کیوں مان لیتے ہیں؟

گارمنٹ ایکسپورٹر (لباس برآمد کرنے والے) غیر ملکی خریداروں کے ذریعے طے کی گئی شرائط کو کس طرح پورا کرتے ہیں؟

© NCERT not to be republished

خریداروں کی طرف سے اتنے دباؤ کا سامنا کرنے کے لیے یہ کارخانے بدلے میں قیمتیں گھٹا دیتے ہیں۔ یہ مزدوروں سے زیادہ سے زیادہ کام، کم سے کم تنخواہ دے کر کرواتے ہیں۔ اس طریقے سے ایکسپورٹر (برآمدکار) اپنا منافع بڑھاتے ہیں اور غیر ملکی خریداروں کو کم قیمت پر لباس بھی مہیا کراتے ہیں۔

آپ کے خیال میں امپکس گارمنٹ فیکٹری میں زیادہ تر عورتوں کو نوکری پر کیوں رکھا جاتا ہے؟ بحث کیجیے۔

امپکس گارمنٹ فیکٹری میں 70 ملازمین کام کرتے ہیں۔ اُن میں زیادہ تر عورتیں ہیں ان میں سے زیادہ تر ملازمین کو عارضی طور پر نوکری پر رکھا جاتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ جب کبھی بھی مالک یہ محسوس کرتا ہے کہ اب ملازم کی ضرورت نہیں ہے تو ملازم سے کام چھوڑنے کو کہا جا سکتا ہے۔ ملازمین کی تنخواہیں ان کی مہارت کے لحاظ سے طے کی گئی ہیں۔ ملازمین میں سب سے زیادہ تنخواہ پانے والے درزی ہیں جو کہ لگ بھگ 3,000 روپے ماہانہ کماتے ہیں۔ عورتوں کو مددگار کی حیثیت سے دھاگا کاٹنے، بٹن لگانے، آئرن کرنے اور پیکنگ کے لیے رکھا جاتا ہے۔ ان کاموں کی تنخواہیں سب سے کم ہیں۔

آپ کے خیال میں ملازمین کی مناسب تنخواہ کیا ہونی چاہیے؟ اس بات کے لیے وزیر کو ایک خط لکھیں۔

ملازموں کی ماہانہ تنخواہیں

سلائی	3000	روپے
آئرن کرنا	1.50	روپے (فی کپڑا)
جانچ کرنا	2000	روپے
دھاگے کاٹنا اور بٹن لگانا	1,500	روپے

کاروباری لوگوں کے ذریعے کمائے گئے منافع اور لاگت کے طور پر مختلف قیمتوں کو نیچے قمیص میں دکھایا گیا ہے۔ کیا کیا چیزیں اس کی قیمت خرید میں شامل ہیں؟ نیچے خاکہ دیکھ کر بتائیے۔

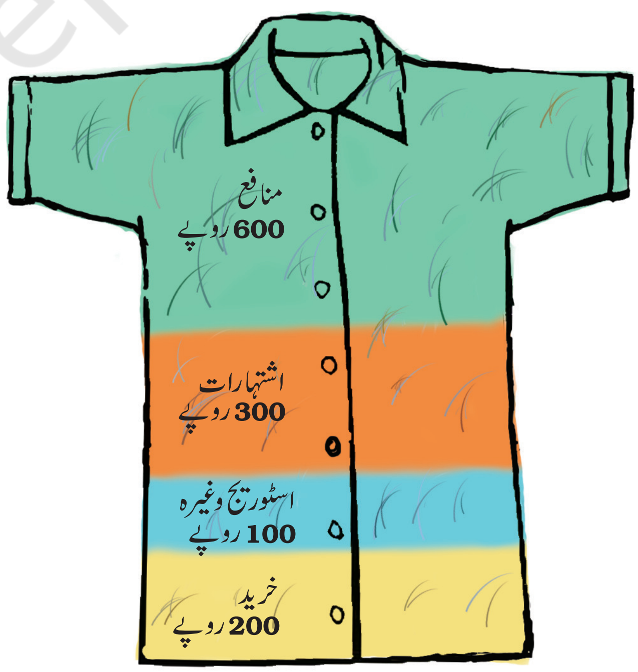
ریاست ہائے متحدہ میں ایک قمیص

(The Shirt in the United States)

ریاست ہائے متحدہ امریکہ میں ایک بڑی کپڑوں کی دُکان پر بہت سی قمیصوں کی نمائش لگی ہوئی ہے۔ اور ان کی قیمت 26$ (26 ڈالر) رکھی گئی ہے۔ یعنی ہر قمیص کی قیمت 26 امریکی ڈالر لگ بھگ 1,800 ہندوستانی روپے ہے۔

کنارے پر دکھائی گئی قمیص کی تصویر دیکھیے اور نیچے کے خانے بھریے۔

ایک تاجر نے دہلی میں گارمنٹ ایکسپورٹر (گارمنٹ برآمد کرنے والے) سے...... روپے کی قمیص خریدی۔ پھر اس نے میڈیا میں ایڈورٹائز کے لیے ...... روپے خرچ کیے



© NCERT not to be republished

اور ایک قمیص کے حساب سے دُکان میں رکھنے، نمائش کرنے اور تمام دوسرے اخراجات ملا کر اس نے .... روپے خرچ کیے۔ اس طرح اس شخص کو ایک قمیص کی کل قیمت ہوئی 600 روپے۔ جب کہ وہ اسی قمیص کو 1,200 روپے میں فروخت کرتا ہے۔ ایک قمیص پر اس کا منافع ہوا........... روپے۔ اگر وہ زیادہ قمیص بیچنے کے قابل ہے تو اس کا منافع بہت زیادہ ہوگا۔

گارمنٹ ایکسپورٹر (گارمنٹ برآمد کرنے والے) نے ایک قمیص 200 روپے میں فروخت کی۔ کپڑے اور دوسرے خام مال کی اس کی لاگت 70 روپے۔ ملازمین کی فی قمیص اجرت پر اس نے 15 روپے خرچ کیے۔ اس کو اپنے دفتر کے رکھ رکھاؤ کی فی قمیص قیمت آئی 15 روپے۔ کیا آپ گارمنٹ ایکسپورٹر کا فی قمیص منافع معلوم کر سکتے ہیں۔

گارمنٹ فیکٹری کے ملازم کی گارمنٹ ایکسپورٹر کی اور غیر ملکی سوداگر کی فی قمیص آمدنیوں کا مقابلہ کیجیے۔ آپ کیا نتیجہ نکالتے ہیں؟

سوداگر کے بازار میں بہت اچھا منافع کمانے کی کیا وجوہات ہیں؟

آپ ایڈورٹائزنگ پر سبق پڑھ چکے ہیں۔ غیر ملکی کاروباری شخص 300 روپے فی قمیص ایڈورٹائزنگ پر کیوں خرچ کرتا ہے۔ بحث کیجیے۔

بازار میں فائدہ کمانے والے کون لوگ ہیں؟

(Who are the gainers in the market?)

بازاروں کا سلسلہ کپاس پیدا کرنے والے کو سبز بازار کے خریدار سے جوڑتا ہے۔ اس سلسلے میں خرید و فروخت کا عمل ہر قدم پر ہوتا ہے۔ آیئے ذرا دہراتے ہیں کہ وہ کون لوگ تھے جو اس خرید و فروخت کے عمل میں شامل تھے۔ کیا سبھی نے زیادہ منافع کمایا بازار میں کچھ لوگ ایسے تھے جنھوں نے اچھا منافع کمایا۔ اور کچھ ایسے لوگ بھی تھے جنھوں نے اس خرید و فروخت سے اتنا زیادہ نہ کمایا۔ ان کی سخت محنت کے باوجود انھوں نے تھوڑا منافع کمایا۔ نیچے دکھائے گئے جدول میں کیا آپ ان کو صحیح جگہ پر رکھ سکتے ہیں۔

وہ لوگ جنھوں نے بازار میں اچھا منافع کمایا
1۔ ____________
2۔ ____________
3۔ ____________
وہ لوگ جنھوں نے بازار میں بہت زیادہ منافع نہیں کمایا
1۔ ____________
2۔ ____________
3۔ ____________

بازار اور مساوات (Market Equality)

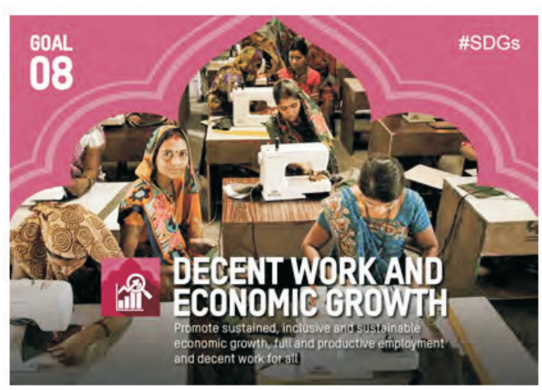
غیر ملکی سوداگر نے بازار میں بڑا منافع کمایا۔ اس کے مقابلے میں گارمنٹ ایکسپوٹر نے معتدل منافع کمایا۔ دوسری طرف فیکٹری کے مزدوروں کی کمائی بمشکل ان کی روزمرہ ضروریات زندگی پوری کرنے کے لیے کافی ہوتی ہے۔ اسی طرح ہم نے دیکھا کہ گاؤں کے چھوٹے کسان اور ایروڈ کے بنکر نے کئی کئی گھنٹے سخت محنت کی۔ لیکن انھیں ان کی پیداوار کے مطابق واجب قیمت نہیں ملی۔ تھوک تاجر اور کئی تاجر اُن کے درمیان میں آتے ہیں۔ بنکروں کے مقابلے میں تاجروں نے زیادہ کمایا ہے۔ مگر ایکسپورٹر کے مقابلے میں اب بھی بہت کم ہے۔ اس طرح بازار میں کوئی بھی برابر منافع نہیں کما رہا ہے۔ جمہوریت بھی بازار

© NCERT not to be republished

میں واجب معاوضہ کے متعلق بات کرتی ہے۔ خواہ وہ کانتا ہو یا سوپنا۔ اگر یہ خاندان کافی پیسہ نہیں کماتے تو کس طرح وہ خود کو اوروں کے مساوی سوچ سکتے ہیں۔

کیا آپ جانتے ھیں کہ جو سلے سلائے کپڑے آپ خریدتے ھیں۔ اس میں بہت سارے لوگوں کو کام کرنے کی ضرورت پڑتی ھے۔

ایک طرف تو بازار لوگوں کو کام کے اور جو انھوں نے اگایا تیار کیا ہے، اس کو بیچنے کے قابل بنانے کے مواقع فراہم کرتا ہے۔ یہ کپاس بیچتے ہوئے کسان یا کپڑا تیار کرتے ہوئے بنکر بھی ہوسکتے ہیں۔ وہیں دوسری طرف عموماً یہ امیر یا بااختیار لوگ ہی بازار سے زیادہ سے زیادہ منافع حاصل کرتے ہیں۔ یہ وہ لوگ ہیں جن کے پاس دولت ہے اور کارخانوں، بڑی دُکانوں اور بڑی بڑی زمینوں کے مالک ہیں۔ غریبوں کو مختلف چیزوں کے لیے امیر اور بااختیار لوگوں پر منحصر ہونا پڑتا ہے۔ ان کو قرضوں کے لیے منحصر ہونا پڑتا ہے (جیسا کہ سوپنا۔ ایک چھوٹا کسان کے معاملے میں) خام مال اور اپنے سامان کو فروخت کرنے کے لیے (براہِ راست نظام میں بنکر اور اکثر و بیشتر نوکریوں کے لیے گارمنٹ فیکٹری کے ملازمین) اس انحصار کی بدولت بازار میں غریبوں کا استحصال کیا جاتا ہے۔ ان پر قابو پانے کے طریقے فراہم ہیں۔ جیسے کہ سامان پیدا کرنے والوں کا کوآپریٹو (Co-operative) بنالینا اور سختی سے قانون کے نفاذ کو یقینی بنانا۔ آخری سبق میں ہم پڑھیں گے کہ کس طرح تاواندی پر ایسے ہی ایک ماہی گیروں کے لیے کوآپریٹو (Fishworker's Co-operative) کی شروعات کی گئی۔



پائدار ترقیاتی ہدف

www.in.undp.org

© NCERT not to be republished

مشق

1۔ سوپنا کوکس بات نے کرنول کی کپاس بازار میں کپاس بیچنے کے بجائے ایک تاجر کو بیچنے پر مجبور کیا؟

2۔ گارمنٹ ایکسپورٹنگ فیکٹری (گارمنٹ برآمد کارخانہ) میں نوکریوں کی اور ملازمین کی تنخواہ کے حالات بیان کیجیے۔آپ کے خیال میں کیا ملازمین کے ساتھ مناسب برتاؤ ہورہا ہے؟

3۔ کسی عام چیز کے بارے میں سوچیے جو ہم استعمال کرتے ہیں جیسے کہ چینی، چائے، دودھ، قلم، کاغذ، پینسل وغیرہ۔ یہ کن بازار کی کڑیوں سے ہوتے ہوئے ہم تک پہنچتا ہے؟ بحث کیجیے۔ کیا آپ ان لوگوں کے بارے میں سوچ سکتے ہیں جو کہ پیداوار اور تجارت میں مدد کرتے ہیں۔

4۔ سامنے دیے گئے بیانات کو ترتیب وار لکھیے اور اس کے لحاظ سے کپاس کے بنولوں میں صحیح نمبر بھریۓ۔ پہلے دو آپ کے لیے کرکے دکھائے گئے ہیں۔

1۔ سوپنا تاجر کو کپاس بیچتی ھے

2۔ گاھك ان قمیصوں کو سپر بازار میں خریدتا ھے۔

3۔ تاجر کپاس کو کپاس بیلنے کی مل Ginning (Mill) کو بیچ دیتا ھے۔

4۔ گارمنٹ ایکسپورٹر قمیص تیار کرنے کے لیے تھوك تاجر کپڑا خریدتے ھیں۔

5۔ سوت کے تاجر یا تھوك تاجر بنکروں کو سوت مھیا کراتے ھیں۔

6۔ ایکسپورٹر امریکه کے کاروباری شخص کو قمیص فروخت کرتا ھے۔

7۔ دھاگا کاتنے کی مل (Spinning mill) روئی خرید کر سوت کے تاجروں کو سوت بیچتی ھے۔

8۔ بنکر بدلے میں کپڑا دیتے ھیں۔

9۔ کپاس بیلنے کی مل کپاس کی صفائی کر کے اس کی گانٹھ تیار کرتی ھے۔

فرہنگ

کپاس بیلنے کی مل(Ginning Mill): وہ کارخانہ جہاں کپاس کے بنولوں سے بیج کو الگ کیا جاتا ہے۔ پھر کپاس کو دبا کر گانٹھیں بنائی جاتی ہیں تاکہ سوت کات کر دھاگا بنانے کے لیے بھیجا جا سکے۔

ایکسپورٹر(Exporter): وہ شخص جو کہ ملک سے باہر سامان بیچتا ہے۔ اسے برآمد کار بھی کہتے ہیں۔

منافع (Profit): وہ رقم جو کمائی میں سے تمام اخراجات کو گھٹا دینے کے بعد بچتی ہے۔ اگر اخراجات کمائی سے زیادہ ہیں تو یہ نقصان کہلائے گا۔

© NCERT not to be republished