پانچویں اکائی

بازار (Markets)

استاد کے لیے نوٹ

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 جا سکتا 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 کامپلیکس 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۔

سبق 8 اس پر روشنی ڈالتا ہے کہ کیسے بازار لوگوں کو مختلف مواقع فراہم کرتا ہے اور ایک قمیص کی کہانی کے ذریعے اس عمل میں شامل بازاروں کے سلسلے کو دکھایا گیا ہے۔ قمیص 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 منافع اور روز مرہ کی کمائی کی تفصیل معلوم کرنے کا موقع ملے گا۔ اس طرح نابرابریوں کو سیدھی طرح مشاہدہ کیا جا سکتا 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۔

© NCERT not to be republished

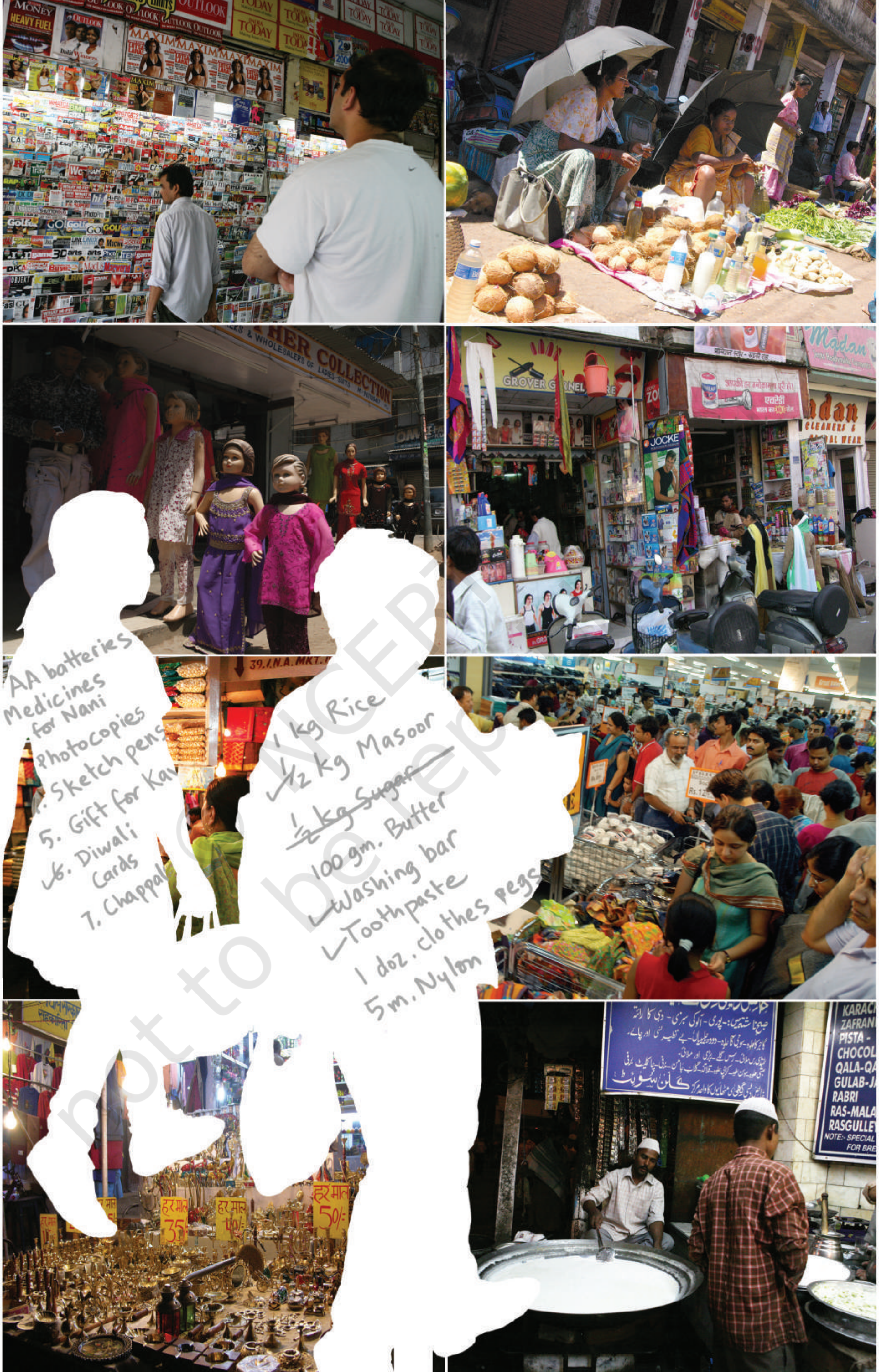
باب 7

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 کا اسٹال، ہفتہ وار بازار بڑے، شاپنگ کامپلکس اور یہاں تک کہ مال (Mall) بھی شامل ہوسکتے 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 کن مسائل کا سامنا ہے۔

© NCERT not to be republished



© NCERT not to be republished

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 بتایئے۔

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 سمجھایئے 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 قصبے کے ایک بڑے تاجر سے کپڑے خریدتا ہے اور انھیں چھ مختلف ہفتہ وار بازاروں میں بیچتا ہے وہ اور 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 پر کشش 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 روپئے 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 آ گئی۔ اس کا خاندان خریدے ہوئے سامان کی قیمت اگلے مہینے کے پہلے ہفتے میں ادا کرے گا۔

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 جا سکتے ہیں۔ عموماً خریدار اور دوکاندار ایک دوسرے سے واقف ہوتے ہیں۔ اس لیے ان دوکانوں سے اُدھار 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۔

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؟

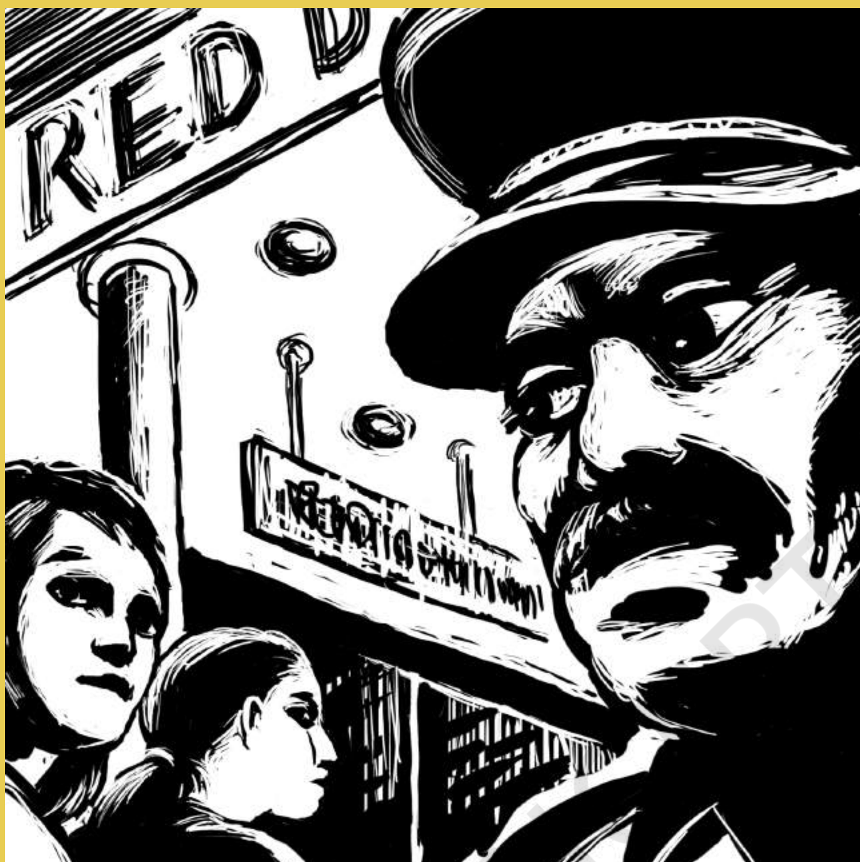
آپ کے پڑوس میں مختلف قسم کی کون کون سی دوکانیں ہیں؟ آپ وہاں سے کیا کیا خریدتے ہیں؟

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

© NCERT not to be republished

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 کامپلکس 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 وکانیں جیسے آئس کریم، برگر، پیزا (Pizza) اور وسری 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 سلے 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۔ پر اس نے کچھ نہیں کہا۔ انھوں نے کچھ لباس اور ان کے دام دیکھے۔ ان میں سے کوئی بھی 3,000 روپئے سے کم کا نہیں تھا۔ ہفتہ 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 سلے سلائے کپڑے مناسب دام میں ملتے ہیں۔

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؟

شاپنگ کامپلکس اور مال (Shopping Complexes & Malls)

اب تک ہم نے دو طرح کے بازاروں کے بارے میں پڑھا ہے۔ ہفتہ 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 کامپلکس (Shopping Complex) کہا جاتا ہے۔ آج کل بہت سے شہری علاقوں میں، کئی منزلہ اور ایر کنڈیشنڈ عمارتیں ہوتی ہیں جس میں ہر منزل پر دوکانیں ہوئی ہیں۔ انھیں مال کہتے ہیں۔ ان شہری بازاروں میں آپ دونوں طرح کے (برانڈڈ اور غیر برانڈڈ) سامان خرید سکتے ہیں۔ جیسا کہ آپ

© NCERT not to be republished

اشتہار کے سبق میں پڑھ چکے ہیں کہ برانڈڈ سامان مہنگے 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 شو روم کے ذریعے فروخت کرتی ہیں۔ غیر برانڈڈ سامان کے مقابلے میں برانڈڈ (Branded) سامان کم ہی لوگ خرید پاتے ہیں۔

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

تھوک فروش تاجر کیوں ضروری ہوتا 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 (retailor) کہتے ہیں۔ یہ ہفتہ وار بازار میں ایک تاجر ہوسکتا ہے۔ آس پڑوس میں کوئی خوانچے والا ہوسکتا ہے یا کسی شاپنگ کامپلکس میں ایک دوکان ہوسکتی 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 قصبے 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

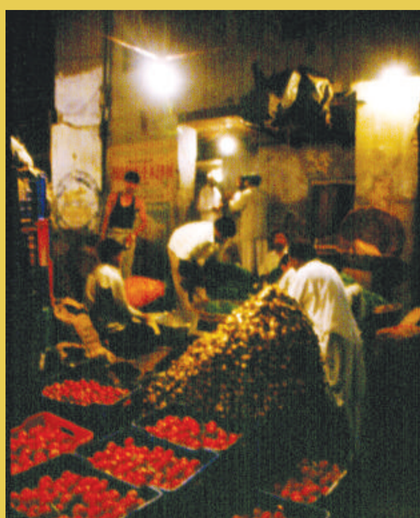
دھلی شہر کے 10 بڑے تھوک بازار میں سے 4 کو نقشے میں دکھایا گیا ھے۔

© NCERT not to be republished

سے سامان خریدا ہوگا اور شہر کے اس بڑے تھوک فروش نے پلاسٹک کا سامان کارخانے سے ایک بہت بڑی مقدار میں خرید کر گودام میں محفوظ کر دیا ہوگا۔ اس طرح سے بازاروں کا ایک سلسلہ قائم ہوتا ہے۔ جب ہم خریداری کرتے ہیں تو ہوسکتا 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 ہلچل 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 کوئنٹل پھول گوبھی اور 10 کوئنٹل 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۔ انھیں اپنے خریدے ہوئے سامان کو ترتیب سے رکھنا ہوتا ہے تا کہ 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 ہوسکتی ہے۔ ضروری نہیں ہے کہ یہ بازاروں میں دوکانوں کے ذریعے ہی ہو۔

© NCERT not to be republished

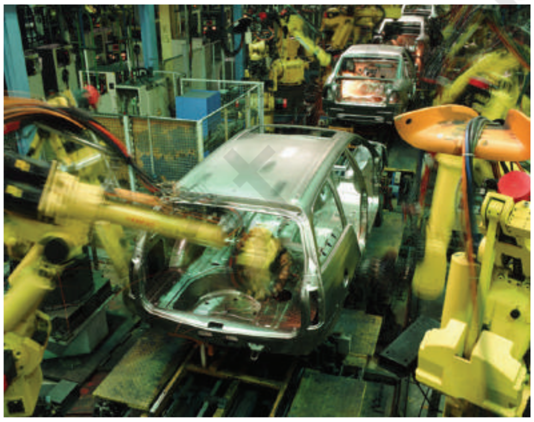
شہروں میں لوگ اپنے گھروں سے باہر نکلے بغیر بھی انٹرنیٹ کے ذریعے بازار میں داخل ہو سکتے ہیں۔ اس آن لائن خریداری کے لیے وہ لوگ کریڈٹ کارڈس (Credit cards) کا استعمال کرتے ہیں

اوپر جن بازاروں کو ہم نے دیکھا انھیں 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 جنھیں 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 دار کارخانے سے خریدتے ہیں۔ ایک کار کا کارخانہ انجن، گیرز، پیٹرول، ایکسلس، پہیئے وغیرہ مختلف کارخانوں سے خریدتا ہے۔ عموماً یہ ساری خرید وفروخت 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۔

بازاراورمساوات (Markets and Equality)

اس سبق میں ہم نے ہفتے وار بازار اور شاپنگ کامپلکس 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 کرسکتا ہے۔ ان کی کمائی بھی یکساں نہیں ہوتی۔ ہفتے وار بازار کا تاجر ایک شاپنگ کامپلکس 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) مآل 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۔

کارخانے میں کار کے پرزے صحیح سے بٹھائے جارہے ہیں



مال (Malls) جیسا کہ اوپر دکھایا ہے، قیمتی اور برانڈڈ سامان بیچتے 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 قمیص کی کہانی کے ذریعے ہم اس بات کو سمجھنے کی کوشش کریں گے۔

پائدارترقیاتی ہدف
www.in.undp.org

© NCERT not to be republished

مشق

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

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

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

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 سمجھایئے؟

5۔ خرید وفروخت بغیر بازار گئے بھی ہوسکتی ہے،اس بات کو مثالوں کی مدد سے سمجھایئے۔

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 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 سینیما تھیٹر بھی ہوتے ہیں۔ان دوکانوں میں زیادہ تر برانڈ ڈ مصنوعات ہی بیچی جاتی ہیں۔

تھوک(Whole sale): اس کا مطلب بڑی مقدار میں خرید وفروخت کرنا۔زیادہ تر چیزوں کی جیسے سبزیوں پھلوں اور پھولوں 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۔

© NCERT not to be republished