

بُونـٹ  
شـجـع



## استاد کے لیے نوٹ

سبق 9 اس پر روشی ڈالتا ہے کہ کیسے بازار لوگوں کو مختلف موقع 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 موقع بالکل ہی غیر مساوی ہوتے ہیں کوآپریٹو مارکیٹنگ (Cooperative Marketing) ہے طریقے بھی ہوتے ہیں جو مصنوعات پیدا کرنے والوں کو، ہتر نفع دیتے ہیں یہ اس باق مقامی بازاروں کے تجربات کو کلاس روم میں زیر بحث لانے کا ایک موقع فراہم کرتے ہیں۔ ہول سیل 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

یہ دو اس باق زندگی اور کاروباری گردش کے ان پہلوؤں پر روشی ڈالتے ہیں جو بازاروں سے جڑے ہوئے ہیں۔ جبکہ ان میں سے کچھ عمل دکھائی دیتے ہیں اور با آسانی ان کا مشاہدہ کیا جا سکتا ہے۔ وہیں کچھ ایسے ہیں جو ان کے مقابل غیر معروف ہیں۔

سبق 8 ہمارے اطراف کے بازار کے بارے میں بحث کرتا ہے، ایک سطح پر فرم بازاروں کے مختلف مقامات کے بارے میں مطالعہ کرتے ہیں۔ ہفتہ وار بازار، مقامی دوکانیں، شاپنگ کا مپلیکس وغیرہ دوسری سطح پر فرم 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۔

8:



## ہمارے اطراف کے بازار (Markets Around Us)

ہم بازاروں میں بہت سی چیزیں خریدنے جاتے ہیں۔ سبزیاں، صابون، مسالہ، بریڈ، چاول، دال، کپڑے، کاپیاں، اسکٹ 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 دو کانیں، پھری والے کا اسٹال، ہفتہ دار بازار بڑے، شانگک کا مپلکس 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 کن مسائل کا سامنا ہے۔





✓ 1 kg Rice  
✓ ½ kg Masoor  
✓ 1 kg Sugar  
✓ 100 gm. Butter  
✓ Washing bar  
✓ Toothpaste  
1 doz. clothes pegs  
5 m. Nylon



## ہفتہ وار بازار میں کیوں جاتے ہیں؟ تین وجہات (Weekly Market)

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

ہفتہ وار بازار اس لیے کہا جاتا ہے کیونکہ 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 تخلواہ بھی ادا کرنی ہوتی ہے۔ جب کہ ہفتہ وار بازار کے دوکاندار اپنا مال گھر پر رکھتے ہیں۔ ان میں سے زیادہ تراپنے 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 بھاؤ کر کے دام کم کر سکتے 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۔

## محلے 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 کرتی ہیں۔ ہم ڈیری سے دو دھن خرید سکتے ہیں۔ دیگر

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 کر سکتے ہیں جہاں مول بھاؤ کرنا غلط ہوگا؟

سمیر۔ ایک کپڑا فروش



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

سچاتا اور کویتا کو کرنے 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 دلوگوں کی مدد سے دوکان سنبھال رہی تھی۔ جب وہ دوکان کے اندر پہنچ گئیں تو سچاتا نے سامان کی فہرست بتائی۔ اور دوکان کی مالکن نے نوکروں کو سامان تو لئے اور پیک کرنے کو کہا۔ اس دوران کویتا نے چاروں طرف نظر دوڑائی۔

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

سامان تو لئے اور پیک کرنے میں تقریباً میں منٹ لگ۔ پھر سچاتا نے اپنی کاپی دکھائی مالکن نے کاپی پر کل سامان کی قیمت 1550 روپے لکھی اور کاپی واپس کر دی۔ اس نے اپنے بڑے رجسٹر میں بھی رقم درج کر لی پھر سچاتا 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۔



اس کا خاندان خریدے ہوئے سامان کی قیمت اگلے مہینے کے پہلے ہفتے میں ادا

دوکانوں سے اسٹیشنری، کھانے پینے کی چیزیں اور دواییاں 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 میکنک (Mechanic) وغیرہ۔

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 ہفتہوار بازاریاں ہیں کیونکہ کیوں ہوتے ہیں؟

علاقوں 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 ادھار مال مل جاتا ہے۔ یعنی ہم خریدے گئے سامان کی قیمت بعد میں بھی ادا کر سکتے ہیں۔ جیسا کہ ہم نے سچاتا 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۔



کم کا نہیں تھا۔ ہفتے وار بازاروں سے تقریباً 5 گنازیادہ! سجا تا نے کویتا سے سرگوشی کی ”میں تمہیں دوسری دوکان پر لے جاؤں گی جہاں اچھے قسم کے سلے سلاۓ کپڑے مناسب دام میں ملتے ہیں۔

انزل مال ایک پانچ منزلہ شاپنگ کا مپلکس ہے۔ کوینا اور سجا تا 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 آئس کریم، برگر، پیزا (Pizza) اور دوسری کھانے پیئے کی دوکانیں، گھر میں استعمال ہونے والی چیزوں کی دوکانیں، کتابوں کی دوکانیں دیکھنے میں بہت پرکشش لگ رہی تھیں۔

تیسری منزل پر ٹھہر لئے ہوئے وہ ایک دوکان میں گھس گئی۔ جس میں سلے سلاۓ برائڈ 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 انہوں نے کچھ لباس اور ان کے دام دیکھے۔ ان میں سے کوئی بھی 2,000 روپے سے کم کا نہیں تھا۔

لے کر اس کے دام دیکھے۔

### شاپنگ کا مپلکس 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 کا مپلکس (Shopping Complex) کہا جاتا ہے آج کل بہت سے شہری علاقوں میں، کئی منزلہ اور ایرکنڈیشنل عمارتیں ہوتی ہیں جس میں ہر منزل پر دوکانیں ہوئی ہیں۔ انھیں مال کہتے ہیں۔ ان شہری بازاروں میں آپ دونوں طرح کے (برائڈ اور غیر برائڈ) سامان خرید سکتے ہیں۔ جیسا کہ آپ

آپ کے خیال میں گارڈ (محافظ) کوینا اور سجا تا کو دوکان میں گھنے سے کیوں روکنا چاہتا تھا؟ اگر آپ کو کسی بازار میں کسی دوکان میں گھنے سے روکا جائے تو آپ کیا کہیں گے؟

اشتہار کے سبق میں پڑھ چکے ہیں کہ برانڈ ڈ 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 شوروم کے ذریعے فروخت کرتی ہیں۔ غیر برانڈ ڈ سامان کے مقابلے میں برانڈ ڈ (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 گلوسبری یا ایک پلاسٹک بیچنے میں لچکسی رہتی ہے۔

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

تحوک 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 نئی میں تاجر ہوتے ہیں۔ تھوک تاجر پہلے بہت بڑی مقدار میں سامان خریدتا ہے۔ مثال کے طور پر سبزیوں کا تھوک تاجر کچھ گلو میں سبزی نہیں خریدے گا بلکہ بڑی مقدار جیسے 25 سے 100 گلو 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 پہنچتا ہے اسے خوردہ فروش (retailor) کہتے ہیں۔ یہ ہفتہ وار بازار میں ایک تاجر ہو سکتا ہے آس پڑوں میں کوئی خونچے والا ہو سکتا ہے یا کسی شاپنگ کا میلکس میں ایک دوکان ہو سکتی ہے۔

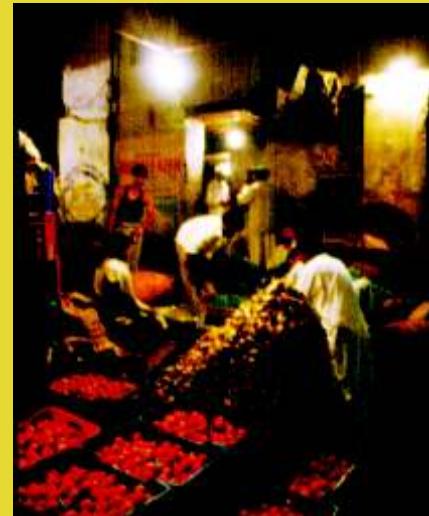
ہم اسے مندرجہ ذیل مثالوں کے ذریعے سمجھ سکتے ہیں۔

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 پھری والے جس کے بارے میں آپ نے پڑھا ہے۔ اس نے قبے 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 خرید 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 تاجریوں 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 بیچال 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 کوئنچل چھوٹ گوہی اور 10 کوئنچل پیاز خریدی۔ اس کے پاس بازار میں ایک دوکان ہے جہاں وہ خریدی ہوئی سبزیاں محفوظ کر دیتا ہے۔ یہاں سے وہ دوکانداروں اور پھری والوں کو پہنچتا 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 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 ایٹرنیٹ کے ذریعے بھی ایسا کر سکتے ہیں۔ اور سامان آپ کے گھر پہنچا دیا جاتا ہے۔ مطب اور نرنسنگ 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 لئے 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، پہنچے 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 بٹھائے جا رہے ہیں



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 کر سکتا ہے۔ ان کی کمالی بھی یکساں نہیں ہوتی۔ ہفتے وار بازار کا تاجر ایک شاپنگ کامپلکس کے دوکاندار کے مقابلے میں بہت کم نفع کرتا ہے۔ اسی طرح گاہک بھی طرح طرح کے ہوتے ہیں۔ بہت سے ایسے لوگ ہیں جو ستے سے ستا 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 بتتا ہے۔ بازاروں کے ان ہی سلسلوں کی وجہ سے ایک جگہ پر تیار کیا گیا مال ہر جگہ پہنچ جاتا ہے۔ جب مال کہتا ہے تو پیداوار کی حوصلہ افزائی ہوتی ہے اور لوگوں کے لیے کمائی کے نئے موقع پیدا ہوتے ہیں۔ لیکن کیا یہ سمجھی کو برابر موقع فراہم کرتے ہیں؟ اگلے سبق میں ایک تیص کی کہانی کے ذریعے ہم اس بات کو سمجھنے کی کوشش کریں گے۔

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

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 قسمیں	فروخت کرنے والے	خریدار
ہفتہ وار بازار			
شاپنگ کامپلکس			

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

4۔ ہر شخص کو بازار میں کسی بھی دوکان پر جانے کا برابر حق حاصل ہے۔ آپ کے خیال میں کیا یہ بات قسمی 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۔

## فرهنگ

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

مال (Mall): یہ خرید و فروخت کی ایک بندگاہ ہے۔ عام طور پر یہ کئی منزلہ کی ایک بڑی عمارت ہوتی ہے۔ جس کی مختلف منزلوں پر دوکانیں ریستوراں اور بعض اوقات سینما تھیں بھی ہوتے ہیں۔ ان دوکانوں میں زیادہ تر انڈو مصنوعات ہی بیچے جاتے ہیں۔

ٹھوک (Whole sale): اس کا مطلب بڑی مقدار میں خرید و فروخت کرنا۔ زیادہ تر چیزوں کی جیسے بزریوں اور پھلوں کی اپنی مخصوص ٹھوک 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 جاتے ہیں۔