

زرعی پیداوار کی تجارت

ہر روز ہم چاول، خورد اجناس، دالوں، ترکاریاں، پھل، دودھ، شکر، چائے، کافی وغیرہ کا استعمال کرتے ہیں۔ ان میں اکثر اشیاء کی پیداوار گاؤں میں کاشتکار کرتے ہیں اور مختلف ذرائع سے یہ اشیاء ہم تک پہنچائی جاتی ہیں۔ کیا آپ ذیل کے جدول میں ان اشیاء کی فہرست ترتیب دے سکتے ہیں جن کا استعمال ہم روزانہ کرتے ہیں؟ اس میں یہ بھی درج کیجیے کہ یہ اشیاء ہم کہاں سے حاصل کرتے ہیں؟

سلسلہ نمبر	اشیاء کی درجہ بندی	اشیاء کے نام	ان کو ہم کہاں سے حاصل کرتے ہیں؟
1	غذائی اجناس		
2	دالیں		
3	تیل		
4	مصالے		
5	ترکاریاں		
6	پھل		
7	شکر		
8	چائے رکافی		

ہے اور انہیں ایک ٹوکری میں لیکر سر پر اٹھائے قریبی قصبے میں لے جا کر فروخت کرتی ہے۔ وہ گھر گھر گھوم کر ترکاریاں بیچتی ہے۔ اس کے گاؤں کی دو تین عورتیں بھی یہی کام کرتی ہیں۔ گاؤری ہر روز صبح سویرے چار بجے اپنے گاؤں سے روانہ ہوتی ہے۔ اور قصبے کے ہول سیل مارکٹ جاتی ہے۔ آنے جانے کے لیے اسے بس میں سفر کرنا پڑتا ہے جس کے لیے 25 روپے خرچ کرنے پڑتے ہیں۔ وہ عموماً تمام ترکاریوں کو اپنے گھر میں رکھتی ہے اور ایک ٹوکری بھر ترکاری اپنے ساتھ

لوگ زرعی اشیاء کو خانچہ فروشوں، سنتوں، اور چھوٹی دکانوں سے خریدا کرتے ہیں۔ حالیہ عرصے میں کسان اپنی پیداوار یعنی ترکاریوں اور پھلوں وغیرہ کو ریٹنو بازاروں میں فروخت کر رہے ہیں۔ اس باب میں ہم ان میں سے کچھ کی کارکردگی کے بارے میں بحث کریں گے۔

گلیوں میں ترکاریوں کی فروخت

گاؤری ایک ترکاری فروش ہے جو سری پورم گاؤں میں رہتی ہے۔ وہ موسمی ترکاریاں ہول سیل مارکٹ سے خریدتی

گوری اپنی آمدنی کا کچھ حصہ دوسرے دن کی خریدی کے لیے رکھتی ہے۔ ورنہ ترکاری کی خریداری کے لیے اسے ساہوکار یا کسی ہول سیل دکاندار سے قرض لینا پڑتا ہے۔ وہ قرض دینے سے کبھی انکار نہیں کرتے لیکن ان کی شرطیں بڑی سخت ہوتی ہیں۔ اگر اسے 500 روپے قرض لینا پڑے تو ساہوکار یا ہول سیل دکاندار 450 روپے ہی دیتے ہیں اور اسے دوسرے دن ہی 500 روپے واپس ادا کرنے پڑتے ہیں۔ اگر وہ ترکاریوں کو اسی دن فروخت نہیں کر پاتی تو وہ تیزی سے خراب ہو جاتی ہیں اور بے حد کم قیمت حاصل ہوتی ہے۔



شکل 8.1 گاؤری سبزیوں کا ٹوکرا سر پر اٹھائے ہوئے

گوری ہماری ریاست کی ہزاروں ترکاری فروشوں میں سے ایک ہے۔ شہروں میں اکثر دکانداروں کی مستقل دکانات ہوتی ہیں۔ جن کو وہ بلدیہ یا خانگی مالکین سے کرایہ پر حاصل کرتے ہیں۔ کچھ لوگ فٹ پاتھوں پر بیٹھ کر زرعی اشیاء فروخت کرتے ہیں۔ بدلے میں ان کو قصبے کی پنچایت یا شہر کی بلدیہ کو معمولی سی رقم ادا کرنا پڑتا ہے۔

گوری جیسے ترکاری فروش بہت تکلیف دہ زندگی گزارنے پر مجبور ہوتے ہیں۔ اور بسا اوقات مسلسل قرض میں مبتلا رہتے ہیں۔ چونکہ وہ ساہوکاروں سے قرض لیتی ہیں ان کی کمائی کا قابل لحاظ حصہ سود ادا کرنے میں چلا جاتا ہے۔ بنک عموماً ان کو قرض نہیں دیتے۔ ان لوگوں کے پاس ریفریجریٹر نہیں ہوتے جس کی وجہ سے ان کو کم ترین قیمت پر ترکاری وغیرہ فروخت کرنا پڑتا ہے۔ اس کے برخلاف بڑے تاجروں کے پاس سرد خانے یا گودام ہوتے ہیں۔ وہ بنکوں سے کم تر سود پر قرض حاصل کر سکتے ہیں۔

- ◆ قرض دینے کے لیے ساہوکاروں کی کیا شرائط ہوتی ہیں؟
- ◆ آپ کے خیال میں بنک بڑے تاجروں کو جنگلی مستقل دکانیں ہوتی ہیں کیوں قرض دیتے ہیں؟
- ◆ آپ کے خیال میں حکومت گوری جیسے ترکاری فروشوں کی مدد کس طرح کر سکتی ہے؟

لے جا کر فروخت کرتی ہے۔ جب وہ ترکاری فروخت ہو جاتی ہے تو وہ دوبارہ اپنے گھر آتی ہے اور پھر ترکاری بھر کر لے جاتی ہے۔ اس دوران وہ گھر میں کھانا پکانے، بچوں کو کھانا دینے اور خود کھانا کھانے کا کام بھی کر لیتی ہے۔ کبھی کبھار جب وہ بہت زیادہ تھک جاتی ہے یا بیمار ہو جاتی ہے تو یہ کام نہیں کر پاتی اور گھر پر ہی آرام کرتی ہے۔

وہ گاہوں سے کس قدر قیمت لیتی ہے؟ مثال کے طور پر اگر وہ 10 کیلوگرام ٹماٹر 100 روپیوں میں خریدتی ہے تو وہ ان کو 15 روپیے فی کیلو بیچتی ہے۔ اگر ٹماٹر بہت زیادہ پک جائیں تو اسے 10 روپیے یا کبھی کبھی 5 روپیے فی کیلو بھی فروخت کرنا پڑتا ہے صبح کو وہ 15 روپیے فی کیلوگرام ٹماٹر فروخت کرتی ہے تو شام کو 8 یا 9 روپیے فی کیلوگرام فروخت کرتی نظر آتی ہے۔ اس طرح دن بھر میں وہ 100 تا 150 روپے کم لیتی ہے جو اس کے خاندان کی ضروریات کی تکمیل کے لیے قطعی ناکافی ہوتے ہیں۔

- ◆ کیا آپ کے خیال میں فی کیلوگرام ٹماٹر 20 روپے میں فروخت کرنے سے اس کی آمدنی میں اضافہ ہو سکتا ہے؟

چوٹ اپل میں اتوار کا بازار

چوٹ اپل، نلکنڈہ ضلع کا ایک چھوٹا سا قصبہ ہے۔ چوٹ اپل میں ہفتہ واری بازار ہر اتوار کو لگتا ہے۔ اس بازار میں لگ بھگ 200 تاجر شریک ہو کر ترکاریاں، پھل، کپڑے، گوشت، مچھلی، جوتے چپل، کاسمٹکس، رسیاں اور مویشی چرانے کے دیگر اشیاء، درانتیاں اور کئی دیگر سامان فروخت کرتے ہیں۔ یہاں آپ دیکھ سکتے ہیں کہ بھینسوں، بکریوں اور بھینٹوں کی خرید و فروخت بھی ہوتی ہے۔ اطراف و اکناف کے تقریباً 40 گاؤں سے لوگ یہاں سامان وغیرہ خریدنے کے لیے آتے ہیں۔

چوٹ اپل کے بازار میں مویشیوں کی تجارت، کرانے کی اشیاء اور غیر غذائی اشیاء کی تجارت کے لیے علاحدہ علاحدہ مقامات مختص کیے گئے ہیں۔ ترکاریوں کے لیے مختص مقام پر ہر تاجر کی اپنی مخصوص جگہ ہوتی ہے۔ مویشیوں کی تجارت کے لیے شید بنے ہیں جہاں مویشیوں کو رکھنے کی سہولت موجود ہے۔

♦ اپنے علاقے میں کسی ترکاری فروش سے گفتگو کیجیے تاکہ ان کے کاروبار، ذریعہ معاش اور مسائل میں جانکاری حاصل ہو۔ اس کی ایک رپورٹ تیار کیجیے اور کمرہ جماعت میں ساتھی طلباء کے ساتھ اس پر غور و خوض کیجیے۔

ہفتہ واری بازار

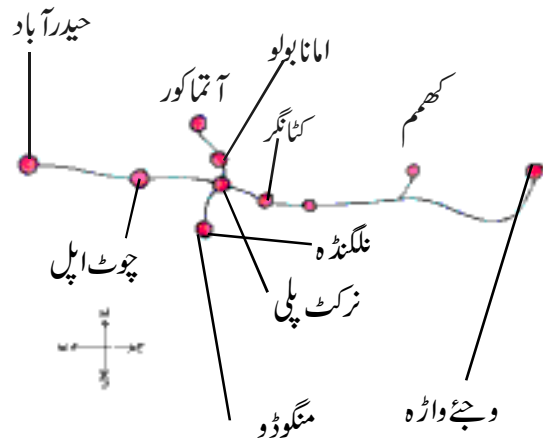
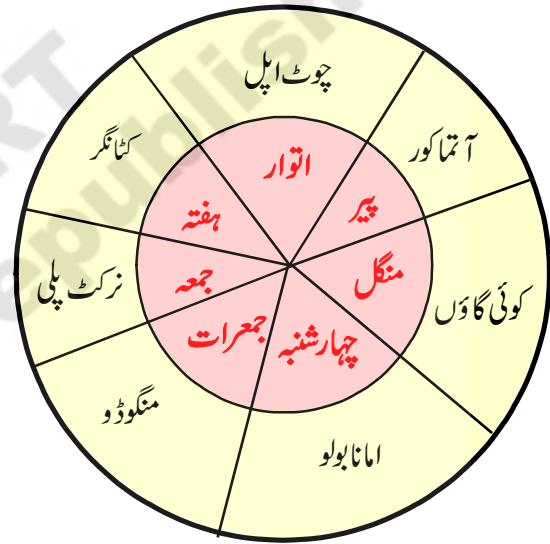
کیا آپ چھوٹے بڑے قصبات میں لگنے والے ہفتہ واری بازاروں کے بارے میں جانتے ہیں؟ ان کو ہفتہ واری بازار کہا جاتا ہے۔ تاجر لوگ ایک سنتا سے دوسرے سنتا کو جاتے ہیں اور اپنی اشیاء کو فروخت کرتے ہیں۔ یہ لوگ شہروں کی ہول سیل دوکانوں سے اشیاء خریدتے ہیں اور عوام کی بڑی تعداد تک ان کو پہنچاتے ہیں۔ کیا آپ یقین کر سکتے ہیں کہ ہمارے ملک ہندوستان میں اس طرح کے 25000 ہفتہ واری بازار چل رہے ہیں۔ یہ گاؤں اور قصبات میں کام کرتے ہیں۔ آئیے آندھرا پردیش کے ایک ایسے ہفتہ واری بازار کے بارے میں جانکاری حاصل کریں۔



شکل 8.2 ہفتہ واری

اندر۔ ایک مریج فروش خاتون

36 سالہ اندرانامی خاتون کئی سال سے سنتوں میں سوکھی مریج فروخت کرتی ہے۔ وہ کنگور گاؤں کی رہنے والی ہے جو چوٹ اپل سے 50 کلومیٹر دوری پر واقع ہے۔ اس نے دسویں جماعت تک تعلیم حاصل کی ہے۔ اسے ایک لڑکا اور ایک لڑکی ہیں جو اسکول میں زیر تعلیم ہیں۔ اندرانے مریج کا کاروبار اپنے والد سے سیکھا۔ اس کا شو بہر بھی یہی کاروبار کرتا ہے۔ مریج فروخت کرنے کے لیے ایک ہفتے کے دوران وہ چار سنتوں میں شریک ہوتی ہے اور تین گاؤں کو جاتی ہے۔ ذیل میں اسکا ہفتہ واری پروگرام دیا گیا ہے۔



اندراروزانہ صبح سویرے جاگتی ہے اور اپنی گھریلو کام کاج سے فراغت کے بعد مریج کے تھیلے لے کر اس دن کے مطابق سنتے یا گاؤں کو جاتی ہے۔ صبح دس بجے سے لیکر شام سات بجے تک وہ مریج فروخت کرنے کا کام کرتی ہے۔

دوسری خواتین کے ساتھ اندرانے اپنے مریج کے تھیلوں کو لاری میں لاد کر سنتے کو پہنچتی ہے۔ وہ صبح کے ایک ہول سیل تاجر سے مریج حاصل کرتی ہے۔ وہ اس تاجر سے فون پر رابطہ قائم کر کے مریج کی خریدی کرتی ہے۔ وہ تاجر ہفتے کے دن اندرا کے گاؤں آتا ہے اور مریج کی قیمت لے جاتا ہے۔

مریج فروخت کرنے کے لیے اندرا کو دوسرے تاجروں کی طرح زمین پر مسلسل اکڑوں بیٹھے رہنا پڑتا ہے جو ایک دقت طلب کام ہے۔ ہفتے کے چھ دنوں میں اسے مختلف مقامات کو سفر کر کے مریج بیچنا پڑتا ہے۔ جبکہ ایک دن اس نے اپنے گاؤں میں دکان لگانے کے لیے رکھا ہے۔ اسی دن وہ ہول سیل تاجر کو رقم کی ادائیگی کرتی ہے۔

اندراروز 200 تا 300 روپے کماتی ہے۔ اس کو اس بات کا کوئی یقین نہیں ہوتا کہ اسے ہر وقت اچھے معیار کی مریج حاصل ہوگی۔ وہ ہمیشہ فون پر خریداری کرتی ہے اس لئے وہ مریج کو دیکھ بھال کر کے نہیں لے سکتی۔ کبھی کبھار اسے بہت غیر معیاری مریج دستیاب ہوتی ہے جس کی وجہ سے اسے نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ اپنے کاروبار کو چلانے کے لیے اندرانے اپنے گاؤں کے سیلف ہیلمپ گروپ سے 30000 روپے قرض لیے۔ جس کی وہ بھی ایک رکن ہے۔ وہ اس قرض کو ماہانہ قسطوں میں -/1200 ہر ماہ ادا کرتی ہے۔ اس کا خیال ہے کہ ساہوکاروں کے مقابلے میں سیلف ہیلمپ گروپ سے قرض لینا بے حد اچھا ہے کیونکہ ساہوکار بہت اونچی شرح سود پر قرض دیتے ہیں یعنی ہر ماہ تین روپے فی صد روپے۔ جب کہ سیلف ہیلمپ گروپ میں سو روپے پر ہر ماہ صرف 25 پیسے سود ادا کرنا پڑتا ہے۔ یہ حکومت کی ایک اسکیم ”پاولا وڈی“ کے تحت ہے جو کم آمدنی والے افراد کے لیے ہے۔

ان کو واپس گھر لے جانا پڑتا ہے اور وہ تلف بھی ہو جاتے ہیں۔ اس لیے بھاری نقصان سے بچنے کے لیے وہ ان اشیاء کو قیمت خرید سے بھی کم داموں پر فروخت کر دیتے ہیں۔

اندرا جیسے مستقل تاجروں کے علاوہ کسان اور ترکاری اگانے والے دیہاتی افراد بھی سنتوں میں اپنی پیداوار فروخت کرنے کے لیے آتے ہیں۔ اس طرح یہ سنتے لوگوں کی روزمرہ ضروریات کی تکمیل کا اہم ذریعہ ہیں اس کے علاوہ یہ بے شمار چھوٹے کسانوں، مزدوروں اور بار برداری کرنے والے ٹرانسپورٹس کے لیے روزگار اور معاش کی فراہمی کا ذریعہ ہیں۔

- ◆ کسی قریبی سنتے کو جائے اور اس کے کام کرنے کے طریقے پر غور کیجیے اس کی تصویر اتاریے اور اپنے کمرہ جماعت میں لگائیے۔
- ◆ مستقل بازاروں سے سنتے (مقامی ہفتہ واری بازار) کس طرح مختلف ہوتے ہیں؟
- ◆ کیا مستقل بازاروں کی موجودگی کے باوجود سنتوں کی ضرورت ہے؟
- ◆ آپ کے خیال میں کس طرح سنتوں کے چھوٹے تاجروں کے حالات زندگی کو بہتر بنایا جاسکتا ہے؟

آندھرا پردیش کے ریٹو بازار

اکثر زرعی اشیاء مثلاً اجناس اور دالیں وغیرہ راست طور پر ہول تاجروں کو فروخت کر دی جاتی ہیں۔ چھوٹے تاجران اشیاء کو ان سے خرید کر صارفین تک پہنچاتے ہیں۔ البتہ چند بازار ایسے ہوتے ہیں جن میں پیدا کار خود راست طور پر اپنی پیداوار کو صارفین کو فروخت کرتے ہیں۔ ”ریٹو بازار“ ایسا ہی ایک بازار ہے۔

ہم نے رام گوپال نام ایک کسان سے سیتما دھارا ریٹو بازار میں گفتگو کی جو شاکھا پٹم ضلع میں واقع ہے۔ اس گفتگو کے چند اقتباسات درج ذیل ہیں۔

چھوٹے تاجر زرعی اشیاء کے ساتھ ساتھ کئی ایک روزمرہ ضرورت کی صنعتی اشیاء مثلاً کپڑے، ٹارچ لائٹ، دیاسلائی، گھڑے، برتن، باسکٹ، اوزار، اور پلاسٹک کی اشیاء بھی ان ہفتہ واری بازاروں یا سنتوں میں فروخت کرتے ہیں۔ ان تاجروں کو قصبے کی پچائیت کو روزانہ دس روپے بطور ٹیکس کے ادا کرنا پڑتا ہے۔ بعض مشہور اور مخصوص سنتوں میں مولیشی، بھیڑ اور بکریاں بھی فروخت کی جاتی ہیں۔ جو کافی دور دراز کے علاقوں سے اور قریبی دیہاتوں سے لائی جاتی ہیں۔ کئی کسان یہاں پر مولیشی خریدنے یا فروخت کرنے کے لیے آتے ہیں۔ ان سنتوں میں دلال یا بروکر ہوتے ہیں جو کسانوں کی خرید و فروخت میں مدد کرتے ہیں اور اپنا کمیشن لیتے ہیں۔

سنتوں میں تاجروں کی تین چوتھائی تعداد خواتین پر مشتمل ہوتی ہے۔ سنتوں میں اشیاء کی فروخت کرنا کئی تاجروں کے لیے روایتی کاروبار ہے۔ یعنی یہ لوگ کئی نسلوں سے یہ کاروبار ہی کر رہے ہیں۔ سنتوں میں کئی تاجروں کی جگہیں مخصوص ہوتی ہیں۔ کوئی دوسرا فرد یہاں اپنی دکان نہیں لگا سکتا۔ کئی تاجر اپنے کاروبار کے لیے مختلف دنوں میں مختلف سنتوں کو جاتے ہیں۔ اس طرح ایک مقام پر وہ ایک ہفتے کے بعد آتے ہیں۔ یہ لوگ اپنی سہولت کے ساتھ اپنے سفر کا پروگرام ترتیب دے لیتے ہیں۔

سنتوں میں تجارت کرنے والے چھوٹے تاجروں کی دشواریاں بھی گاؤری جیسی ہی ہوتی ہیں۔ خصوصاً ناپائیدار اشیاء جیسے پھل اور ترکاریاں بچنے والوں کی دشواریاں بہت ہوتی ہیں۔ ان کے گھر سنتوں کے مقامات سے کافی دور ہوتے ہیں۔ اس لئے انہیں تمام اشیاء جو انہوں نے ہول سیل مارکٹ سے خریدی ہیں ایک ہی دن میں فروخت کرنا پڑتا ہے۔ ان کے پاس سامان محفوظ رکھنے کے لیے گودام کی سہولت نہیں ہوتی۔ سنتوں کے تاجر اپنی تمام اشیاء اپنے مکانات میں رکھتے ہیں۔ اگر وہ ناپائیدار اشیاء کو شام تک فروخت نہیں کر پاتے تو وہ

اپنی پیداوار کو فروخت کرنے کے لیے کیا تمہیں کوئی کرایہ ادا کرنا پڑتا ہے؟ نہیں، ملرس اور SHG کے تاجروں کو انکی دکانوں کا کرایہ ادا کرنا پڑتا ہے۔

تم نے رعیتو بازار آنا کیوں شروع کیا؟ ابتداء میں اپنی پیداوار کو فروخت کرنے کے لیے ہول سیل (ٹھوک) مارکٹ جایا کرتا تھا۔ جہاں میرے سامنے ہول سیل (ٹھوک) تاجروں کی طے کردہ قیمت پر پیداوار کو فروخت کرنے کے سوا

کوئی دوسرا راستہ نہیں رہتا تھا۔ بسا اوقات مجھے اتنی کم ترین قیمتوں پر اپنی پیداوار کو فروخت کرنا پڑتا تھا کہ مجھے اپنا لگایا ہوا سرمایہ بھی حاصل نہیں ہوتا تھا۔ رعیتو بازار میرے جیسے کسانوں کے لیے سہولت اور راحت کا ذریعہ ہیں۔ یہاں میری طرح کے کسان دس تا پندرہ گاؤں سے آتے ہیں۔ ہول سیل (ٹھوک) مارکٹ میں ہم اجنبیوں کی طرح ہوتے ہیں۔ وہاں ہمارے لئے بیت الخلاء تک نہیں ہوتے۔ اور نہ ہی ہم کو وہاں اپنی ترکاریاں محفوظ کرنے کے لیے کوئی جگہ ملتی ہے۔

یہاں تمہاری پیداوار کی قیمت کا تعین کس طرح ہوتا ہے؟ روزانہ بازار میں لائی گئی اشیاء کی قیمت کا تعین عہدیدار ایک کمیٹی سے مشاورت کے بعد کرتے ہیں جو اسی مقصد کے لیے بنائی جاتی ہے جس میں تین کسان بھی ہوتے ہیں۔ قیمت کے تعین کے لیے یہ اصول اپنایا جاتا ہے کہ یہاں کی قیمت، ہول سیل (ٹھوک) قیمت سے 25 فی صد زیادہ ہو اور خوردہ قیمت (Retail price) سے 25 فی صد کم ہو۔

کیا تمہارے خیال میں گاہک رعیتو بازار سے مطمئن اور خوش ہوتے ہیں؟

جی ہاں! گاہکوں کو یہاں نہ صرف پھل اور ترکاریاں



شکل 8.3 رعیتو بازار

تم نے اس بازار کو آنا کب سے شروع کیا؟ میں نے 2003 سے اس بازار کو آنا شروع کیا ہے۔ میرا پڑوسی یہاں سنہ 2000 سے آرہا ہے۔

کیا رعیتو بازار میں صرف تمہاری طرح کسان ہی اشیاء فروخت کر سکتے ہیں؟

ابتداء میں اس رعیتو بازار کو چلانے والے سرکاری عہدیداروں نے ہمارے گاؤں کا دورہ کیا اور ہم کو شناختی کارڈ جاری کیا۔ جس میں ہمارا نام، پتہ، اگائی جانے والی پیداوار، زمین کا رقبہ وغیرہ درج تھے۔ رعیتو بازار میں صرف شناختی کارڈ رکھنے والے افراد ہی اپنی پیداوار کو فروخت کرنے کے لیے داخل ہو سکتے ہیں۔ رعیتو بازار میں دکانیں پہلے آؤ پہلے پاؤ کی بنیاد پر روزانہ کسانوں کو دی جاتی ہیں۔ حالانکہ یہ بازار صرف کسانوں کے لیے ہے میں نے چند ایک ملرس اور سیلف ہیپ گروپ سے تعلق رکھنے والے تاجروں کو بھی اپنی دکانیں لگاتے دیکھا ہے۔ ملرس ہم سے دھان حاصل کرتے ہیں اور SHG کے ارکان ترکاریاں فروخت کرتے ہیں، جو ہمارے ضلع میں اگائی جاتی ہیں۔



شکل 8.4 رعیتو بازار میں قیمتوں کی فہرست

کلیدی الفاظ

تجارت
خوآنچہ فروش
بازار
ریتو بازار
پاولاؤڈی
اپنی مدد آپ کرنے والے گروہ

دستیاب ہوتی ہیں بلکہ دالیں، املی، سوکھی مرچ، خوردنی تیل بھی ملتے ہیں اور انتہائی واجبی داموں پر ملتے ہیں۔ میں ترکاریاں اُگاتا ہوں اور جب یہاں میں اپنے گاہکوں کو شوق سے مول تول کرتے اور خریدتے دیکھتا ہوں تو میری خوشی کی کوئی انتہا نہیں رہتی۔ مجھے اپنی محنت کی مکمل قیمت وصول ہو جاتی ہے اور گاہکوں کو اُن کی رقم کے بدلے اچھی اشیاء مل جاتی ہیں۔ اگر ہم پڑھے لکھے ہوتے تو انٹرنیٹ پر ہر بازار کی قیمتوں کا حال جانتے اور اپنی پیداوار وہاں فروخت کرتے تھے۔ اس بازار میں تجارت کرتے ہوئے کیا

تمہیں کچھ مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے؟

جی ہاں! بعض اوقات۔ اگر میں یہاں دیر سے پہنچتا ہوں تو مجھے ترکاری فروخت کرنے کے لیے مناسب جگہ نہیں مل پاتی۔ مجھے کسی کو نے یا دور کی جگہ پر بیٹھنا پڑتا ہے۔ یہاں ہماری گاڑیوں کو پارک کرنے کے لیے کافی جگہ نہیں ہے۔ اور کبھی کبھار یہ نقصان دہ بھی ثابت ہوتا ہے۔ میں نے یہاں چند افراد کو کسانوں کے بھیس میں آکر ترکاریاں بیچتے دیکھا ہے۔ دو دروازے کے مقامات پر رہنے والے کسان بھی ان بازاروں سے نفع نہیں اٹھا سکتے۔

- ♦ رعیتو بازار میں صرف کسان ہی پیداوار کو فروخت کرتے ہیں۔ صحیح یا غلط
- ♦ رعیتو بازار سے استفادہ کرنے والے کون ہیں؟ وجوہات بتلائیے۔
- ♦ کسانوں کو رعیتو بازار سے کیا فائدے حاصل ہوتے ہیں؟
- ♦ رعیتو بازار میں قیمتیں کس طرح متعین کی جاتی ہیں؟

اپنی معلومات میں اضافہ کیجیے

1. زرعی اشیاء کی تجارت کس طرح ہوتی ہے؟

2. درج ذیل امور پر گاؤری، اندرا اور ریتو بازار کے رام گوپال کے درمیان فرق بتائیے۔

امور	گاؤری	اندرا	ریتو بازار کا رام گوپال
یہ تجارت کے لیے رقم کہاں سے حاصل کرتے ہیں؟			
وہ کن اشیاء کی فروخت کرتے ہیں؟			
قیمت کا تعین کس طرح ہوتا ہے؟			

3. خوردہ فروشوں کی چند دشواریوں کی فہرست بنائیے جو انہیں دوران تجارت پیش آتی ہیں؟

4. وہ کون سے طریقے ہیں جن کے ذریعے خوردہ فروش اپنی آمدنی کو بڑھا سکتے ہیں؟

5. ساہوکاروں کے بجائے سیلف ہیپ گروپ سے قرض لینا کیوں بہتر ہے؟

6. ساہوکاروں، بینکوں اور سیلف ہیپ گروپوں سے قرض لینے میں کیا مشابہتیں اور فرق ہیں؟

7. آپ کے خیال میں ہول سیل دوکانوں سے فروخت کے بجائے ریتو بازاروں سے فروخت کیوں بہتر ہے؟

8. فرض کیجیے کہ آپ ایک ریٹیل ترکاری فروش ہیں اور ایک ساہوکار سے آپ نے 3000 روپے قرض لیا ہے۔ تین ماہ کے بعد آپ کو کتنی رقم واپس ادا کرنی ہوگی؟

9. پاؤلا وڈی کیا ہے؟ فرض کیجیے کہ آپ نے 3000 روپے اس کے تحت قرض لیا ہے۔ تین ماہ کے بعد آپ کو کتنی رقم واپس ادا کرنی ہوگی؟

10. ریتو بازار کیا ہے؟ اس کے فائدے اور مسائل کیا ہیں؟

11. چوٹ اہل سنتھ میں پنچایت یا بلدیہ تاجروں سے رقم کیوں وصول کرتے ہیں؟

12. فرض کیجیے کہ آپ ایک میوہ فروش ہیں جو سڑک کے کنارے میوہ فروخت کرتے ہیں۔ آپ نے 20 روپے فی کیلو کے

حساب سے 20 کیلوگرام انگور خریدے ہیں۔ گاؤری کی مثال کو مد نظر رکھتے ہوئے بتائیے کہ انگوروں کی قیمت فروخت کیا ہونی چاہیے؟

زرعی پیداوار کی تجارت

گذشتہ باب میں ہم نے خوردہ فروشی (Retail Trade) کی مختلف صورتوں کا مشاہدہ کیا کہ کس طرح چھوٹے تاجر اپنی پیداوار کو گاؤں اور شہروں کے صارفین تک پہنچاتے ہیں۔ اس باب میں ہم دھان کی ہول سیل تجارت کے مختلف شکلوں کے بارے میں پڑھیں گے چاول کے مل (کارخانہ) کے مالکین اور بڑے تاجر کسانوں سے کافی بڑی مقدار میں دھان کو خریدتے ہیں۔ آئیے دیکھیں یہ کس طرح کیا جاتا ہے۔

کم از کم امدادی قیمت

حکومت ہر سال مختلف فصلوں کے لیے مثلاً چاول، گہوں وغیرہ کے لیے کم از کم امدادی قیمتوں کا اعلان کرتی ہے جس کے لیے کاشتکاروں کی جانب سے لگائے گئے سرمایے کو پیش نظر رکھا جاتا ہے۔ اگر کوئی تاجر زیادہ قیمت پر پیداوار کو خریدنے کے لیے تیار نہیں ہوتا تو سرکاری ادارے جیسے نوڈ کارپوریشن آف انڈیا اس پیداوار کو کم از کم امدادی قیمت پر خرید لیتے ہیں۔ اس طرح حکومت اس بات کو یقینی بناتی ہے کہ کسان کو اس کی پیداوار کے لیے کم از کم قیمت حاصل ہو جائے۔ اگر کوئی تاجر زیادہ قیمت پر پیداوار خریدنے کے لیے تیار ہو جائے تو کسان کو اس بات کی آزادی حاصل ہوتی ہے کہ وہ اس تاجر کو پیداوار فروخت کر دے۔

ہراج میں دھان کے لیے بولی لگائی جاتی ہے۔ بولی سے مراد وہ قیمت ہے جس پر خریدار (یہاں پر تاجر) پیداوار کو خریدنا چاہتا ہے۔ ایک تاجر کی جانب سے بولی لگانے کے بعد زرعی مارکٹ یارڈ (AMY) کمیٹی کا عہدیدار تین تک گنتی کرتا ہے۔ اگر کوئی اور تاجر تین تک گنتی پوری ہونے سے قبل مزید زیادہ قیمت کی بولی لگاتا ہے تو ہراج جاری رہتا ہے۔ اور زرعی مارکٹ یارڈ (AMY) کمیٹی کا عہدیدار نئی بولی کے لیے تین

زرعی بازار کا احاطہ

ریٹنوبازار کی طرح زرعی مارکٹ یارڈ بھی ایک بازار ہے جو حکومت کی جانب سے چلایا جاتا ہے جہاں کسان اپنی پیداوار کو فروخت کر کے فوری قیمت حاصل کر لیتے ہیں۔

چندرشیکھر نیلور کے قریب نرسا پور گاؤں کا ایک کسان ہے۔ اس سال اس کے یہاں دھان کی بہترین فصل ہوئی ہے جو تقریباً 60 کنٹنل ہے۔ اس نے دھان کے تھیلوں کو ٹریکٹر پر لادا اور نیلور زرعی مارکٹ یارڈ (AMY) کو لے آیا۔ اس نے یہاں تھیلوں کو اتارا اور ہراج کے لیے قطار میں کھڑا ہو گیا۔

دس بجے کے قریب زرعی مارکٹ یارڈ (AMY) کے ارکان وہاں آئے اور انہوں نے پیداوار کے تھیلوں پر شناختی پرچے لگا دیئے۔ جس میں کسان کا نام اور دھان کی مقدار وغیرہ درج تھی۔ گیارہ بجے کے قریب ہول سیل تاجر اور چاول کے مل مالکین وہاں آئے اور انہوں نے دھان کے معیار کا مشاہدہ کیا۔ تب کمیٹی کے ارکان نے ایک کسان کے دھان کے پہلے ڈھیر سے ہراج کا آغاز کیا۔ چونکہ حکومت نے کم از کم امدادی قیمت (Minimum Support Price) 1080 روپے فی کنٹنل مقرر کی ہے، اس لیے کمیٹی کے عہدیداروں نے اس قیمت سے ہراج کا آغاز کیا۔



تک گنتی کرتا ہے۔ اس طرح یہ سلسلہ تب تک جاری رہتا ہے جب تک کہ کسی بولی پر تین تک گنتی مکمل نہ ہو جائے۔ جب ایک مرتبہ تین تک گنتی مکمل ہو جائے تو پھر کسی زائد قیمت پر بولی نہیں لگائی جاسکتی۔

کئی تاجر اور مل مالکین چندر شیکھر کے دھان کے ڈھیر کے پاس جمع ہو گئے۔ انہوں نے دیکھا کہ اس کی دھان خشک اور بہت کم..... والی ہے۔ جب

شکل 8.5 زرعی بازار کا احاطہ

لائسنس فیس ادا کرنا پڑتا ہے۔ جب دھان کا سودا ہو جائے تو انہیں ہر سو روپے کے سودے پر ایک روپیہ کمیٹی کو کمیشن کے طور پر ادا کرنا پڑتا ہے۔ حالانکہ کسانوں کو کوئی ادائیگی نہیں کرنی پڑتی مگر عملی طور پر مال اتارنے کی مزدوری، صفائی اور انتظامات کے نام پر انکو ہر سو روپے کے سودے پر 3.50 روپے ادا کرنا پڑتا ہے۔ کسانوں کو قیمت ادا کرنے سے پہلے تاجران اخراجات کو منہا کر کے کسان کو ادائیگی کرتا ہے اور ان اخراجات کی رقم کو زرعی مارکٹ یارڈ کے دفتر میں جمع کرا دیتا ہے۔

♦ آپ کے خیال میں کیا یہ نظام بہتر ہے؟ اس سے کسان کس طرح مستفید ہو سکتے ہیں؟

کبھی کبھار کسانوں کو زرعی مارکٹ یارڈ میں پیداوار فروخت کرنے کے لیے بار برداری اور دیگر اخراجات کے طور پر فی کنٹنل کے لیے 10/- روپے ادا کرنے پڑتے ہیں۔ جو گاؤں میں فروخت کرنے کے اخراجات کے مقابلے میں کافی زیادہ ہوتے ہیں۔ مل کا ایجنٹ، چندر شیکھر کے پاس آیا اور شناختی پرچی کو دیکھ کر زرعی مارکٹ یارڈ کے اخراجات کو منہا کر کے مکمل قیمت ادا کر دیا۔

ہراج کا آغاز ہوا تو تاجروں اور چاول کے مل ایجنٹوں نے دھان کے معیار کے مطابق قیمت بڑھاتے ہوئے بولی لگانی شروع کی۔ چندر شیکھر کو اس دن بہت اچھی قیمت حاصل ہوئی۔ ایک مل کے ایجنٹ نے فی کنٹنل 1150 روپے کی پیش کش کی۔ جب کہ کئی کسانوں کو 1100 روپے فی کنٹنل قیمت حاصل ہوئی۔ زرعی مارکٹ یارڈ کمیٹی کے عہدیداروں نے دھان کے مختلف ڈھیروں کے لیے تاجروں کی جانب سے لگائی گئی قیمت کو درج کر لیا اور وہ دفتر کو واپس ہو کر تاجر کا نام اور دھان کے ڈھیر کا شناختی نمبر درج کر لیا۔ پھر انہوں نے سب سے زیادہ بولی لگانے والے تاجر کے بارے میں اور قیمت کے بارے میں چندر شیکھر کو اطلاع دی۔ چندر شیکھر اس قیمت پر دھان کی فروخت کے لیے راضی ہو گیا۔ تب کمیٹی کے ارکان نے دھان کی قیمت، اس کی مقدار، اور اس کی جملہ قیمت وغیرہ لکھ کر چندر شیکھر کے حوالے کی۔ اگر کوئی کسان کسی تاجر کی جانب سے لگائی گئی زیادہ تر قیمت پر بھی فروخت کے لیے راضی نہیں ہوتا تو وہ دوسرے دن کے ہراج کے لیے انتظار کر سکتا ہے۔ اس طرح ایک ہفتے تک اسے موقع دیا جاتا ہے۔

زرعی مارکٹ یارڈ سے دھان خریدنے کے لیے ہر تاجر کو

چندر شیکھر جیسے کاشتکار جن کے پاس پیداوار کی کافی مقدار ہوزری مارکٹ یا رڈ میں اپنی پیداوار کو فروخت کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ عموماً یہاں پر گاؤں کی طرح قیمت کی ادائیگی میں دیر نہیں ہوتی بلکہ برسر موقع ادائیگی کر دی جاتی ہے۔ فروخت کا عمل کھلے ہراج کے ذریعے ہونے کی وجہ سے کسانوں کو بہتر سے بہتر قیمت کے حصول کی امید رہتی ہے۔ چند ایک زرعی مارکٹ یا رڈوں میں رشوت خور افسروں اور تاجروں کی ملی بھگت کی وجہ سے کسانوں کو کم قیمت حاصل ہو رہی ہے۔ مگر یہ تمام مارکٹ یا رڈوں میں نہیں ہوتا۔

آندھرا پردیش میں لگ بھگ 300 زرعی مارکٹ یا رڈ موجود ہیں۔ جن میں ریاست کی زرعی پیداوار کے ایک چوتھائی حصہ کی خرید و فروخت ہوتی ہے۔ پھر آپ کے خیال میں باقی تین چوتھائی پیداوار کا کیا ہوتا ہوگا؟ وہ کہاں فروخت کی جاتی ہوگی؟ وہ کسان اور کاشتکار زرعی مارکٹ یا رڈ میں کیوں فروخت نہیں کرتے؟ آئیے اس کے بارے میں غور کریں۔

چاول کے مل مالک کو فروخت کرنا

وہ دھان کی کٹائی کا موسم ہے۔ اور نرسا پور گاؤں کا کسان ملیا چاول کے مل مالک چند لال کے گماشتہ کا انتظار کر رہا ہے۔ ملیا کی ایک ایکڑ زمین پر صرف 14 کنٹن دھان کی پیداوار ہی ہوئی ہے۔ اسکے بیج غیر معیاری تھے اور وہ مناسب مقدار میں کھادوں اور کیڑے مار دویہ کا استعمال نہیں کر سکا۔

چند لال کا گماشتہ ایک ٹریکٹر لے آیا اور اس نے دھان کی جانچ کی کہ وہ خشک ہے یا نہیں اور اس میں بہت زیادہ..... تو نہیں۔ اس گماشتہ نے دھان کے تھیلوں کو ٹریکٹر پر لادا اور مزید دھان لینے کی خاطر دوسرے کسانوں کی طرف چلا گیا۔

چاول کی مل میں ملیا کے دھان کے تھیلوں کو تو لا گیا۔ وہ 14 کنٹن تھے۔ گماشتہ نے ایک مٹھی بھر دھان لیکر چند لال کو دکھایا۔

♦ کیا آپ حساب لگا سکتے ہیں کہ کارخانہ کے دلال نے چندر شیکھر کو کتنی رقم ادا کی ہے؟

دھان کی جملہ مقدار..... کنٹن
فی کنٹن کی قیمت

..... روپے فی کنٹن

..... × جملہ قیمت

..... =

بار برداری کے اور صفائی کے اخراجات

..... × 3.50 روپے

چندر شیکھر کو ادا کی گئی جملہ قیمت:

..... =

♦ زرعی بازار کے احاطہ میں کسانوں کی پیداوار کی فروختگی سے ہونے والے فائدے اور نقصانات کے بارے میں آپ کی رائے کیا ہے؟

شکل 8.6 مارکٹ کمیٹی کی رسید

آخر کار ملیا کو کتنے روپے حاصل ہوئے۔
 ملیا کی جانب سے لیا گیا قرض = 5,000 روپے
 چار ماہ کا سود
 = 400 روپے
 جملہ منہا شدہ رقم
 = 5,400 روپے
 دھان کے لیے جملہ اد اطلب رقب
 = 13,100 روپے
 ادا کی گئی جملہ رقم (13,100 - 5,400)
 = 7,700 روپے
 (نوٹ: تمام حسابات روپیوں میں)



شکل 8.7 چاول کے کارخانہ کو لے جانے کے لیے
 دھان کے تھیلے لاری میں رکھے جا رہے ہیں

چند ولال نے دھان کی خشکی اور بھوسے کے مطابق فی کنٹل کی
 قیمت 950 روپے مقرر کی۔ یہ قیمت زرعی مارکٹ یارڈ کی
 قیمت یعنی فی کنٹل -/1100 روپے سے بہت کم تھی۔ ملیا کو رقم
 کی بہت ضرورت تھی لہذا اس نے فوری ادائیگی کا مطالبہ
 کیا۔ جس پر چند ولال نے ہر سو روپے پر 1.50 روپے منہا
 کر دیے (یعنی 14.25 روپے فی کنٹل)۔ نیلور میں اسی طرح
 چاول مل کے مالک اور تاجر خریداری کرتے ہیں۔
 آئیے دیکھیں کہ ملیا کو دھان فروخت کرنے سے کتنی
 آمدنی حاصل ہوئی۔

دھان کا کل وزن = 14 کنٹل
 چاول مل کے مالک کی جانب سے طے کی گئی دھان کی قیمت
 = 950/- روپے فی کنٹل
 14 کنٹل دھان کی قیمت
 = 13,300 روپے = 950 × 14
 فوری ادائیگی کے لیے منہا کی گئی رقم
 = 200 روپے = 14.25 × 14
 جملہ اد اطلب رقم
 = 13,100/- = 13,300 - 200
 (اگر ملیا 15 دن تک انتظار کر لیتا ہے تو برسر موقع ادائیگی
 اور کمیشن منہا نہیں کیا جائے گا)۔

♦ کیا آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ ملیا نے چند ولال کو کم
 تر قیمت پر دھان کیوں فروخت کیا؟

چار ماہ قبل ملیا نے کھادا اور کیڑے مارا دویہ کی خریدی کے لیے
 چند ولال سے 5000 روپے قرض لیے۔ کئی چھوٹے کسان
 چند ولال سے اسی طرح قرض لیتے ہیں۔ اس لیے وہ اس کی طے
 کردہ قیمت پر اپنی پیداوار کو چند ولال کو فروخت کرنے پر مجبور
 ہوتے ہیں۔ اس لیے چند ولال ملیا کو جملہ قیمت ادا کرنے کے
 بجائے اپنا قرض اور سود بھی منہا کر لیتا ہے۔ آئیے دیکھیں کہ

یہ کتاب حکومت آندھرا پردیش کی جانب سے مفت تقسیم کے لیے ہے

◆ نرساپور کے کسانوں سے دھان حاصل کرنے کے معاملے میں زمینداروں اور چاول کے مل مالکین کا تقابل کیجیے۔

دلالوں (بروکروں) کے ذریعہ فروختگی

شانتی نرساپور کی ایک اور کسان ہے۔ اس نے اپنے شوہر کے انتقال کے بعد اپنے کھیت کی دیکھ بھال شروع کی ہے۔ وہ ایک مقامی سیلف ہیپ گروپ کی ممبر بھی ہے۔ جس سے اس نے زراعت کے کاموں کے لیے 20,000 روپے قرض لیا ہے۔ اس کی زمین 11.5 ایکڑ ہے۔ جس سے اس کو اس موسم میں 14 کنٹن پیداوار حاصل ہوئی ہے۔ اس نے سات کنٹن الگ کر لیے اور انہیں فروخت کے لیے رکھ دیا اور باقی کو اس نے گھریلو استعمال کے لیے رکھا۔

دوسرے دن نیلور کے ایک بڑے چاول کے مل کا بروکر دھان خریدنے کے لیے گاؤں آیا اور کسانوں سے ملاقات کی۔ اس نے شانتی کے دھان کا مشاہدہ کیا اور کافی مول تول کے بعد 1000/- روپے فی کنٹن کی پیشکش کی۔ شانتی کی سات کنٹن دھان کو بروکر نے تول کر بتایا کہ وہ 6.5 کنٹن ہے۔ لیکن جب شانتی نے زور دیا کہ وہ سیلف ہیپ گروپ کے ممبروں کے سامنے ٹھیک سے دھان کو تولے تب وہ برابر سات کنٹن نکلی۔ بروکر دھان کو لے گیا اور اس نے وعدہ کیا کہ وہ پندرہ دنوں میں شانتی کو رقم کی ادائیگی کر دے گا۔ وہ دو ہفتے بعد واپس آیا اور شانتی کو 6825/- روپے حوالے کیے۔ اس نے فی کنٹن 25/- روپے بروکری کے کمیشن کے طور پر منہا کر لیے۔

ہم نے شانتی سے ملاقات کی اور اس سے چند سوالات کیے۔ ”تم نے کسی تاجر سے قرض نہیں لیا ہے پھر تم نے اپنی دھان کو زرعی مارکٹ یارڈ میں کیوں نہیں فروخت کیا؟“ ”نیلور جانے کے لیے مجھے ٹریکٹر کا کرایہ مال لادنے اور اتارنے کے اخراجات برداشت کرنے پڑتے ہیں۔ نیلور میں

آندھرا پردیش کے اکثر کسان ملیا کی طرح چاول مل کے مالکین، ساہوکاروں اور دو تین زمینداروں سے قرض لیتے ہیں اور ان کی چاول مل کے مالکین کسان کو قرض دے کر نہ صرف اپنے کارخانے کے لیے خام مال حاصل کر لیتے ہیں بلکہ اپنی طے کردہ قیمت پر حاصل کرتے ہیں۔

- ◆ اگر ملیا زرعی مارکٹ یارڈ میں اپنی دھان کو فروخت کرتا ہو تو اسے کتنی رقم حاصل ہوتی تھی؟
- ◆ ملر کے ہاتھ فروخت کرنے کی وجہ سے اسے کتنا نقصان ہوا؟
- ◆ اگر ملیا ملر کے بجائے بنک سے قرض لیتا تو کیا فرق ہوتا تھا؟
- ◆ اگر ملیا کسی سرکاری بنک سے قرض لیتا تو اسے کتنی آمدنی حاصل ہوتی تھی؟

نرساپور کے بڑے کاشتکار یا زمیندار چھوٹے کسانوں کو قرض دیتے ہیں اور ان سے دھان خرید لیتے ہیں۔ یہ بڑے کاشت کار اور زمیندار اپنی پیداوار اور چھوٹے کسانوں سے خریدی گئی پیداوار بازار میں یا بڑے شہروں میں ہول سیل بیوپاریوں یا رائیس ملر کو فروخت کرتے ہیں۔ چھوٹے کسان زمینداروں کے کئی طرح سے مقروض ہوتے ہیں۔ وہ ان سے رقم ادھار لیتے ہیں، اس کے علاوہ بیج، ٹریکٹر اور پانی بھی ادھار لیتے ہیں۔ اس طرح وہ زمینداروں کو ان کی طے کردہ قیمت پر دھان فروخت کرنے کے پابند ہو جاتے ہیں۔ کسانوں کو قرض دینے والے فصل کو اپنے قرض کی ضمانت خیال کرتے ہیں اور فصل کو خرید کر اپنے قرض کی رقم بھی حاصل کرتے ہیں۔ بہر حال اس طریقہ میں کسان اس موقف میں نہیں ہوتے ہیں کہ اپنی پیداوار کو بہترین قیمت پر فروخت کر سکیں اور انہیں کم تر قیمت پر پیداوار فروخت کرنا پڑتا ہے۔

آندھرا پردیش میں دھان کی تجارت

آندھرا پردیش میں اگائی جانے والی دھان کا بڑا حصہ مارکٹ میں فروخت کر دیا جاتا ہے جب کہ کسان بہت تھوڑی مقدار اپنے ذاتی استعمال کے لیے رکھتے ہیں۔ شانتی جیسے چھوٹے کسانوں کی دھان کا بڑا حصہ ان کے ذاتی استعمال میں صرف ہوتا ہے۔ بڑے بڑے کسان اپنی پیداوار کو مارکٹ میں فروخت کرتے ہیں۔

آندھرا پردیش کے کسان اپنی پیداوار کا تین چوتھائی حصہ گاؤں میں فروخت کرتے ہیں اور ایک چوتھائی حصہ زرعی مارکٹ یا ریڈ تک آتا ہے۔ بڑے بڑے کسانوں کی پیداوار ہی زرعی مارکٹ یا ریڈ تک آتی ہے۔ ان کے پاس حمل و نقل کی سہولت مثلاً ٹریکٹر وغیرہ ہونے کی وجہ سے آمد و رفت کے اخراجات کم ہو جاتے ہیں۔

گاؤں میں ہماقسام کے تاجر دھان کو حاصل کرتے ہیں مثلاً زمیندار، بروکرس، چاول مل کے مالکین وغیرہ۔ اکثر اوقات ملیا اور چندر شیکھر جیسے کسان جن کے پاس بہت کم رقبہ والی زمینات ہوتی ہیں ان تاجروں کے مقروض ہو کر انہیں پیداوار فروخت کرنے پر مجبور ہو جاتے ہیں۔

مقروضیت اور دھان کی فروخت

ہم نے دیکھا کہ چھوٹے اور درمیانی سطح کو زراعت کو بہتر بنانے کے لیے خصوصاً بیجوں، کھادوں، جراثیم کش ادویات کی خریداری اور آبپاشی کی سہولتوں کی فراہمی کی خاطر قرض لینا لازمی ہے۔ چونکہ بینکوں سے قرض کا حاصل کرنا ان کے لیے دشوار ہوتا ہے وہ لوگ ساہوکاروں، تاجروں اور ملروں سے قرض لینے پر مجبور ہو جاتے ہیں۔ اور جب کوئی کسان قرض لے لیتا ہے تو اس کے پاس اپنی پیداوار کو ان کی طے کردہ قیمت پر فروخت کرنے کے سوا کوئی راستہ نہیں رہتا۔ دھان کے خریدار ان کسانوں کو نہ صرف کم قیمت دیتے ہیں بلکہ تولنے میں کمی بھی کرتے ہیں۔ اور مختلف قسم کے کمیشن وصول کرتے ہیں۔ اور

پیداوار کی فروخت سے جو زائد رقم ملتی ہے وہ میرے آمد و رفت کے اخراجات کو بھی پورا نہیں کر پاتی۔ اس کے علاوہ مجھے یا میرے بیٹے کو کھیتوں پر کام کو چھوڑ کر ایک یا دو دن کے لیے فارغ ہونا پڑتا ہے۔ ہمارے پاس فروخت کے لیے بہت کم پیداوار ہے۔ کثیر مقدار میں دھان رکھنے والے کسان ہی نیلور جاتے ہیں، شانتی نے جواب دیا۔

”تم اچھی قیمت کا مطالبہ کیوں نہیں کرتیں جیسا کہ دوسرے کسان زرعی مارکٹ یا ریڈ اور چاول مل کے مالکین کو 1100 تا 1150 روپے میں فروخت کرتے ہیں۔“

”بروکرس اتنی اچھی قیمت نہیں دیتے۔ ہم لوگ آمد و رفت کی دشواریوں سے بچنے کی خاطر مکان پر ہی فروخت کر دیتے ہیں۔“

بروکرس، کسانوں اور شہر کے مل مالکین یا چاول کے ہول سیل تاجروں کے درمیان رابطہ کا کام کرتے ہیں۔ وہ شانتی جیسے کسانوں سے تھوڑی تھوڑی مقدار میں دھان حاصل کرتے ہیں۔ اور تاجروں تک پہنچتے ہیں۔ ان کے پاس نہ تو کوئی مستقل دکان ہوتی ہے اور نہ ہی کوئی گودام۔ وہ فصل کی کٹائی کے موسم میں ہر کسان سے ملتے ہیں اور دھان کی خریدی کے لیے سودا کرتے ہیں۔ جب کسان فروخت کے لیے راضی ہو جاتے ہیں تو وہ ہول سیل تاجر یا چاول مل کے مالکین کو اطلاع دیتے ہیں۔ تب وہ لوگ رقم اور حمل و نقل کے لیے گاڑیاں روانہ کرتے ہیں۔ بروکرس، کسانوں اور ملروں دونوں سے کمیشن وصول کرتے ہیں۔ بعض بروکرس کسانوں کو ساہوکاروں کی طرح قرض بھی دیتے ہیں۔ اور دھان کی خریداری کے بعد رقم کی ادائیگی کے وقت اپنا قرض سود سمیت منہا کر لیتے ہیں۔ جیسا کہ چند لال کے معاملے میں بتلایا گیا ہے۔

♦ ملیا کوئی کنٹنل 935 روپے حاصل ہوئے جب کہ شانتی کو 975 روپے فی کنٹنل حاصل ہوئے۔ آپ کے خیال میں ان میں کوئی فرق ہے؟ اگر ہے تو کیسے؟

کلیدی الفاظ

زرعی بازار کا احاطہ
کم از کم امدادی قیمت
فوڈ کارپوریشن آف انڈیا
تاجر
ٹھوک تاجر
دلال

اکثر کسانوں کو رقم تاخیر سے ادا کی جاتی ہے۔ اس کے باوجود کسان یہ خیال کرتے ہیں کہ زمینداروں اور تاجروں نے ان کو ضرورت کے وقت قرض مہیا کیا ہے لہذا انہیں دھان فروخت کرتے وقت ترجیح دینا چاہیے۔

◆ غور کیجیے کہ تمام کسانوں کو ان کی پیداوار کے لیے مناسب اور بہتر قیمتوں کے حصول کے لیے کیا متبادلات اختیار کیے جاسکتے ہیں؟ ان متبادلات اقدامات کے فائدے اور نقصانات کے بارے میں کمرہ جماعت میں بحث کیجیے۔

اپنی معلومات میں اضافہ کیجیے

1. نرسا پور کے مختلف تاجروں اور ان کے دھان کی قیمت فی کنٹنل کی ایک فہرست تیار کیجیے؟
2. اگر آپ گاؤں میں رہتے ہوں تو معلوم کیجیے کہ وہاں دھان کون خریدتے ہیں؟ دھان کی قیمت کس طرح طے کی جاتی ہے؟ اور مختلف تاجر زمیندار وغیرہ کس طرح دھان کی قیمت ادا کرتے ہیں؟
3. کسی کرانہ دکان کو جائیے اور ایک کیلوگرام چاول کی قیمت معلوم کیجیے۔ اور کسانوں کی جانب سے لی گئی ایک کیلوگرام دھان کی قیمت سے اس کا تقابل کیجیے۔ (یاد رہے کہ ایک کنٹنل = 100 کیلوگرام)
4. کیا آپ کے خیال میں حکومت کی جانب سے دھان کی یکساں قیمت مقرر کرنا ضروری ہے؟
5. آپ کے خیال میں سیلف ہیلپ گروپ سے کسانوں کو کس قسم کے فوائد حاصل ہو رہے ہیں؟

پراجیکٹ (منصوبہ کام)

1. چند طلباء کو قریبی مارکٹ یا رڈ لے جائیں۔ وہاں کے کام کاج کا مشاہدہ کرنے کے بعد اسکول میں Role Play کے ذریعہ بتائیے کہ تاجر کس طرح دھان اور دیگر پیداوار کی بولی لگاتے ہیں اور ہراج کیسے کرتے ہیں؟
2. آندھرا پردیش کے چھوٹے کسانوں کی حالت زار پر ایک مختصر ڈرامہ تحریر کیجیے۔