



Trade in Agricultural Produce

Question 1. زرعی مصنوعات کی تجارت کیسے کی جاتی ہے؟

جواب: زرعی مصنوعات کی تجارت مختلف چینلز جیسے کہ مقامی بازاروں، ہول سیل مارکیٹوں اور ریٹھو بازاروں کے ذریعے ہوتی ہے۔ کسان اپنی پیداوار براہ راست صارفین کو یا بیچوانوں کے ذریعے فروخت کرتے ہیں۔ کچھ مصنوعات کی تجارت کو آپریٹو، سرکاری ایجنسیوں اور آن لائن پلیٹ فارمز کے ذریعے بھی کی جاتی ہے، جس سے وسیع تر رسائی اور مناسب قیمتوں کو یقینی بنایا جاتا ہے۔

Question 2. درج ذیل مسائل پر گوری، اندرا، اور رام گوپال کے درمیان اختلافات کی فہرست بنائیں۔

جواب: **۔۔۔۔۔ وہ کاروبار کرنے کے لیے پیسے کہاں سے لاتے ہیں؟ **

**۔۔۔ گوری: خاندانی بچت

**۔۔۔ اندرا: سیلف ہیلپ گروپ کا قرض

**۔۔۔ رام گوپال: بینک قرض

**۔۔۔ سامان کہاں فروخت ہوتے ہیں؟ **

**۔۔۔ گوری: مقامی بازار

**۔۔۔ اندرا: ریٹھو بازار

**۔۔۔ رام گوپال: تھوک مارکیٹ

**۔۔۔ قیمتیں کیسے طے کی جاتی ہیں؟ **

**۔۔۔ گوری: خریداروں کے ساتھ گفت و شنید



-** اندرا: ** سرکاری نرخ

-** رام گوپال: ** مارکیٹ کی طلب

Question 3. چند مشکلات کی فہرست بنائیں جن کا پرچون تاجر اپنے کاروبار میں سامنا کرتے ہیں۔

**** جواب: **** خوردہ تاجروں کو قیمتوں میں اتار چڑھاؤ، بڑے اسٹورز سے مسابقت، سرمائے تک محدود رسائی، نقل و حمل کے مسائل اور تھوک فروشوں کا دباؤ جیسے چیلنجز کا سامنا ہے۔ وہ ذخیرہ کرنے کی ناکافی سہولیات کے ساتھ بھی جدوجہد کرتے ہیں اور اکثر اپنی مصنوعات کی مناسب قیمتیں حاصل کرنے سے قاصر رہتے ہیں۔

Question 4. کن طریقوں سے خوردہ تاجر بھی اپنی آمدنی بڑھا سکتے ہیں؟

**** جواب: **** خوردہ تاجر اپنی مصنوعات کی ریجن کو متنوع بنا کر، مارکیٹنگ کی بہتر حکمت عملی اپنا کر، سیلف ہیپ گروپس کے ساتھ تعاون کر کے، آن لائن فروخت کے لیے ٹیکنالوجی کا استعمال کر کے، کسٹمر سروس کو بہتر بنا کر، اور اپنے کاروبار کو بڑھانے کے لیے مائیکرو فنانس یا سرکاری اسکیموں تک رسائی حاصل کر کے اپنی آمدنی میں اضافہ کر سکتے ہیں۔

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

**** جواب: **** سیلف ہیپ گروپس سے قرض لینا بہتر ہے کیونکہ وہ کم شرح سود پیش کرتے ہیں، ادائیگی کے چکدار اختیارات فراہم کرتے ہیں، اور اجتماعی ذمہ داری کو فروغ دیتے ہیں۔ اس کے برعکس، ساہوکار اکثر زیادہ سود کی شرح وصول کرتے ہیں اور استحصال ہو سکتے ہیں، جس سے قرض لینے والوں کے لیے قرض کا ایک چکر شروع ہو جاتا ہے۔

Question 6. ساہوکاروں، بینکوں اور سیلف ہیپ گروپس سے قرض لینے کے درمیان کیا فرق اور مماثلتیں ہیں؟

**** جواب: **** ساہوکار: ** زیادہ دلچسپی، فوری رسائی، کوئی رسمی کارروائی نہیں۔

-** بینک: ** کم سود، رسمی عمل، ضمانت کی ضرورت ہے۔

-** سیلف ہیپ گروپس: ** کم دلچسپی، اجتماعی مدد، چکدار شرائط

-** مماثلتیں: ** سبھی مالی امداد فراہم کرتے ہیں، لیکن شرائط و ضوابط نمایاں طور پر مختلف ہوتے ہیں۔

Question 7. آپ کے خیال میں ریٹھو بازاروں میں فروخت ہول سیل دکانوں کے ذریعے فروخت کرنے سے بہتر کیوں ہے؟



****جواب:**** راتھو بازاروں کے ذریعے فروخت کرنا بہتر ہے کیونکہ کسانوں کو صارفین تک براہ راست رسائی حاصل ہوتی ہے، بیچوانوں کو ختم کرنا اور بہتر قیمتوں کو یقینی بنانا۔ یہ منصفانہ تجارت کو بھی فروغ دیتا ہے، نقل و حمل کے اخراجات کو کم کرتا ہے، اور صارفین کو مناسب نرخوں پر تازہ پیداوار خریدنے کی اجازت دیتا ہے۔

Question 8. صفحہ 66 پر پیرا گراف "گوڑی جیسے دکاندار.... چھوٹے تاجر غریب تر ہوتے جاتے ہیں" پڑھیں اور اس پر تبصرہ کریں۔

****جواب:**** پیرا گراف چھوٹے دکانداروں کی جدوجہد کو نمایاں کرتا ہے جنہیں بڑے تاجروں اور سپر مارکیٹوں سے مسابقت کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اپنی محنت کے باوجود، چھوٹے دکاندار اکثر کم کماتے ہیں، جس کی وجہ سے ان کے لیے اپنی روزی روٹی برقرار رکھنا مشکل ہو جاتا ہے۔ یہ تجارتی نظام میں عدم مساوات کو ظاہر کرتا ہے۔

Question 9. اپنے استاد کی مدد سے اپنے ضلع کے نقشے پر ان جگہوں کا پتہ لگائیں جہاں ہفتہ وار میلے (سنٹھا) منعقد ہوتے ہیں۔

****جواب:**** ہفتہ وار میلے، یا "سنٹھا" عام طور پر ضلع کے اندر مرکزی مقامات پر منعقد ہوتے ہیں، جیسے کہ مرکزی شہر کے چوکوں یا نامزد کھلے علاقوں میں۔ یہ میلے مقامی تجارت کے لیے بہت اہم ہیں، جس سے دکانداروں کو سامان براہ راست گاہکوں کو فروخت کرنے کی اجازت ملتی ہے۔ مقامی نقشے کی مدد سے درست مقامات کا پتہ لگایا جاسکتا ہے۔

Question 10. راتھو بازار کیا ہے؟ اس کے فوائد اور حدود کیا ہیں؟

****جواب:**** راتھو بازار ایک ایسا بازار ہے جہاں کسان بیچل مینوں کو نظر انداز کرتے ہوئے اپنی پیداوار براہ راست صارفین کو فروخت کرتے ہیں۔ *فوائد* میں کسانوں کے لیے مناسب قیمتیں، صارفین کے لیے تازہ پیداوار، اور کم لاگت شامل ہیں۔ *حدود* میں مارکیٹ کی محدود رسائی، کبھی کبھار زیادہ بھیڑ، اور کوالٹی کنٹرول کے انتظام میں چیلنجز شامل ہیں۔

Question 11. پنچایت یا میونسپلٹی چوٹیل سنٹھا میں تاجروں سے پیسے کیوں وصول کرتی ہے؟

****جواب:**** پنچایت یا میونسپلٹی مارکیٹ کے علاقے کو برقرار رکھنے، صفائی ستھرائی اور فضلہ کے انتظام جیسی بنیادی سہولیات فراہم کرنے، اور مارکیٹ کے منظم کام کو یقینی بنانے کے لیے چوٹیل سنٹھا میں تاجروں سے رقم اکٹھی کرتی ہے۔ یہ فیس مارکیٹ کی جگہ کی دیکھ بھال اور ریگولیشن کے لیے استعمال ہوتی ہے۔

Question. پروجیکٹ:



**** 1- اپنے علاقے کے مختلف سبزی فروشوں کے کام، معاش اور مسائل کو سمجھنے کے لیے ان سے بات کریں۔ ایک رپورٹ تیار کریں اور اسے کلاس میں شیئر کریں۔****

**** جواب: **** [یہ ایک پروجیکٹ ٹاسک ہے اور اسے مقامی سبزی فروشوں سے انٹرویو کر کے، ان کے روزمرہ کے معمولات، ان کو درپیش چیلنجز، جیسے مسابقت، کم منافع کا مارجن، اور مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ کے اثرات کو دستاویزی شکل دے کر مکمل کیا جانا چاہیے۔ کلاس رپورٹ میں نتائج۔]

**** 2- قریبی سائنٹھکے پاس جائیں اور اس کے کام کاج کا مشاہدہ کریں۔ تصویر کھینچو اس کا استعمال کریں اور اسے اپنے کلاس روم میں ڈپلے کریں۔****

**** جواب: **** [اس پروجیکٹ میں مقامی ہفتہ وار بازار (سینٹھک) کا دورہ کرنا، یہ دیکھنا شامل ہے کہ دکاندار اپنے سٹال کیسے لگاتے ہیں، صارفین کے ساتھ بات چیت کرتے ہیں اور لین دین کو ہینڈل کرتے ہیں۔ اس کے بعد، طلباء بازار کے منظر کی تصویر کھینچ سکتے ہیں اور اسے کلاس روم میں دکھا سکتے ہیں۔]

CHAPTER 8

Trade in Agricultural Produce



1. Question۔ ویٹنکٹا پورم میں کام کرنے والے مختلف دھان کے تاجروں کی فہرست بنائیں اور وہ فی کو نٹھل دھان کے لیے کیا قیمتیں پیش کرتے ہیں۔

**** جواب: **** اس سوال کا جواب دینے کے لیے، آپ کو ویٹنکٹا پورم جانا ہو گا اور دھان کے مقامی تاجروں سے بات کرنی ہو گی۔ عام طور پر، مختلف تاجر طلب، دھان کے معیار، اور بازار کے حالات جیسے عوامل کی بنیاد پر مختلف قیمتیں پیش کر سکتے ہیں۔ آپ ان تاجروں کے نام مرتب کریں گے اور دھان کی فی کو نٹھل قیمتوں کی فہرست بنائیں گے۔

2. Question۔ آپ کی جگہ دھان کون خریدتا ہے؟ اس بارے میں تفصیلات جمع کریں کہ قیمتیں کیسے طے کی جاتی ہیں اور مختلف تاجروں اور

زمینداروں کی طرف سے کیا قیمتیں ادا کی جاتی ہیں۔

**** جواب: **** اکثر جگہوں پر دھان کو تاجر، زمیندار، رائس مل مالکان، اور بعض اوقات سرکاری ایجنسیاں خریدتی ہیں۔ قیمتیں عام طور پر مارکیٹ کی طلب، رسد، حکومت کی کم از کم امدادی قیمت (MSP) اور دھان کے معیار کی بنیاد پر طے کی جاتی ہیں۔ تاجر گفت و شنید، مقدار اور کسانوں کے ساتھ تعلقات کی بنیاد پر کچھ زیادہ یا کم ادائیگی کر سکتے ہیں۔



Question 3. ایک کونٹریل چاول اور ایک کونٹریل دھان کی قیمت کا موازنہ کریں۔ فرق کی وجوہات معلوم کریں (1 کونٹریل = 100 کلوگرام)۔

جواب: ایک کونٹریل چاول کی قیمت عام طور پر دھان سے زیادہ ہوتی ہے کیونکہ ملنگ کے عمل کی وجہ سے بھوسی نکل جاتی ہے اور دھان کو چاول میں تبدیل کیا جاتا ہے۔ اضافی اخراجات جیسے نقل و حمل، اسٹوریج، اور مزدوری بھی قیمت کے فرق میں حصہ ڈالتے ہیں۔ ملنگ کے بعد پیداوار دھان کے اصل وزن سے کم ہوتی ہے جس سے چاول کی قیمتوں میں مزید اضافہ ہوتا ہے۔

Question 4. کیا آپ کے خیال میں حکومت کے لیے دھان کی ایک قیمت مقرر کرنا ضروری ہے؟

جواب: جی ہاں، حکومت کے لیے ضروری ہے کہ وہ دھان کی واحد قیمت طے کرے، جسے کم از کم امدادی قیمت (MSP) کہا جاتا ہے، تاکہ کسانوں کو ان کی پیداوار کی مناسب اور مستقل قیمت مل سکے۔ اس سے انہیں مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ اور تاجروں کے استحصال سے بچانے میں مدد ملتی ہے، انہیں مالی تحفظ فراہم ہوتا ہے۔

Question 5. آپ کے خیال میں کسانوں کو سیلف ہیلپ گروپس سے کن طریقوں سے فائدہ ہوتا ہے؟

جواب: کسان کم سود والے قرضوں تک رسائی، اجتماعی سودے بازی کی طاقت، اور ہنگامی حالات کے دوران مالی مدد کے ذریعے سیلف ہیلپ گروپس (SHGs) سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ SHGs علم بانٹنے، کاشتکاری کی تکنیکوں کو بہتر بنانے، اور سرکاری اسکیموں تک رسائی کے لیے ایک پلیٹ فارم بھی فراہم کرتے ہیں، جس سے کسانوں کا ساہوکاروں پر انحصار کم کرنے اور ان کی آمدنی میں استحکام میں اضافہ ہوتا ہے۔

Question 6. صفحہ 78 اور 79 پر 'قرض اور دھان بچپنا' کے عنوان کے تحت پیرا پڑھیں اور اس پر تبصرہ کریں۔

جواب: پیرا گراف قرض کے اس چکر پر بحث کرتا ہے جس میں کسان اس وقت پڑتے ہیں جب وہ اپنی فصلوں کی مالی اعانت کے لیے قرض لیتے ہیں۔ دھان کی کم قیمتوں اور زیادہ سود والے قرضوں کی وجہ سے، کسان اکثر اپنے قرضوں کی ادائیگی کے لیے جدوجہد کرتے ہیں، جس کی وجہ سے وہ اپنی پیداوار کم قیمتوں پر بیچنے پر مجبور ہوتے ہیں۔ یہ صورتحال کسانوں کے لیے بہتر مالی مدد اور منصفانہ قیمتوں کے طریقہ کار کی ضرورت کو اجاگر کرتی ہے۔

Question 7. ایک ایسی صورتحال کا تصور کریں جہاں آپ کے گاؤں کے آس پاس کوئی AMY نہیں ہے۔ اس صورت حال میں کسانوں کو کن

چیلنجز کا سامنا کرنا پڑے گا؟

جواب: قریبی زرعی مارکیٹ یا آرڈو (AMY) کے بغیر، کسانوں کو اپنی پیداوار بیچنے کے لیے مرکزی جگہ کی کمی جیسے چیلنجز کا سامنا کرنا پڑے گا، جس کی وجہ سے محدود سودے بازی کی طاقت کی وجہ سے قیمتیں کم ہوتی ہیں۔ انہیں نقل و حمل کے زیادہ اخراجات بھی اٹھانا پڑیں گے، خریدار تلاش کرنے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑے گا، اور انہیں میچل مینوں کو غیر منصفانہ قیمتوں پر فروخت کرنے پر مجبور کیا جاسکتا ہے۔



Question. پروجیکٹ:

1- کچھ طلباء کو قریبی AMY میں لے جایا جاسکتا ہے۔ وہاں کیا ہوتا ہے اس کا مشاہدہ کرنے کے بعد، یہ واضح کرنے کے لیے ایک رول پلے بنایا جاسکتا ہے کہ کس طرح تاجر دھان اور دیگر پیداوار کی قیمتیں لگاتے ہیں۔

جواب: [اس پروجیکٹ میں نیلامی کے عمل کا مشاہدہ کرنے کے لیے مقامی زرعی مارکیٹ یارڈ (AMY) کا دورہ کرنا شامل ہے، جہاں تاجر دھان اور دیگر پیداوار کے لیے بولی لگاتے ہیں۔ اس کے بعد طلباء یہ بتانے کے لیے ایک کردار ادا کر سکتے ہیں کہ قیمتوں پر کیسے گفت و شنید کی جاتی ہے، کسان تاجروں کے ساتھ کس طرح بات چیت کرتے ہیں، اور مارکیٹ کی مجموعی حرکیات۔]

2- تلگانہ کے چھوٹے کسانوں کی حالت زار کو بیان کرنے کے لیے ایک چھوٹے سے ڈرامے کا اسکرپٹ لکھیں۔

جواب: [اس پروجیکٹ میں ایک اسکرپٹ بنانا شامل ہے جو تلگانہ میں چھوٹے کسانوں کی جدوجہد کو پیش کرتا ہے، جس میں فصلوں کی کم قیمتیں، زیادہ قرضے، ساہوکاروں پر انحصار، اور مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ کے اثرات جیسے مسائل کو اجاگر کیا گیا ہے۔ اس ڈرامے میں ممکنہ حل بھی شامل ہونے چاہئیں جیسے کوآپریٹو کی تشکیل، حکومتی مدد، اور منصفانہ قیمتوں کی اہمیت۔]

