6 پروڈکشن اور مارکیٹنگ

دستکاروں کی پہلی ترجیح اپنے خریدار کی ضرورتوں کی چیز تیار کرنا ہے۔ جسے فروخت کیا جا سکے اور جس سے وہ اپنی زندگی گذارنے کے لیے پیسے کما سکیں اور اپنے کنبہ کی مدد کر سکیں۔ مصنوعات کے ڈیزائن اور ان کی تیاری کے پہلوؤں سے بحث دوسرے باب میں کی جائے گی۔ اس باب میں ہم ہندوستان میں دستکار طبقہ کو مہیا مختلف قسم کی روایتی مصنوعات، ان کی تقسیم اور مارکیٹنگ کی حکمت عملی پر غور کریں گے۔

ایک دستکار مصنوعات کو پیدا کرنے میں باہنر ہوتا ہے جو بنیادی طور پر اپنے ہاتھوں اور اکثر و بیشتر روایتی معمولی اوزاروں سے روزمرہ کے استعمال کی چیزیں بناتا ہے۔ ہندستان کے ہر گوشہ میں دستکار طبقہ کے اندر کافی تنوع پایا جاتا ہے۔ دستکار گاؤں یا شہر میں رہ کر سامان اپنے ہاتھوں سے بناتا ہے جسے یا تو وہ سیکھتا ہے یا اپنے خاندانی روایت کے طفیل اسے وہ فن آتا ہے۔ وہ روزمرہ کے استعمال یا مخصوص قسم کی اشیا بنا سکتا ہے۔ دستکار طبقہ اپنی مصنوعات مقامی بازار یا دیہی ہاٹ وغیرہ میں فروخت کر سکتا ہے یا پھر شہری بازاروں اور برآمد کے لیے اسے بھیج سکتا ہے۔ وہ یا تو خود اپنا کام کرتا ہے یا پھر اجرت پر یا کسی کواپریٹو کے رکن کے طور پر کام کر سکتا ہے۔

دستکاروں کو ہر قدم پر سامان کی تیاری اور اس کی فروخت میں آنے والی ممکنہ پریشانیوں کو جاننے اور سمجھنے کے لیے اس تنوع کا سمجھنا ضروری ہے۔ یہاں یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ یہ نظام کتنا پیچیدہ ہے اور دستکاری کی پیداوار اور مارکیٹنگ کے لیے ہمارے ملک میں کتنے اقسام کے نظام ہیں۔

پیداوار کے ڈھانچے اور دستکاریوں کی مارکیٹنگ کے مندرجہ ذیل نکتے ہیں:

پیداوار

دستکاری: دھات، لکڑی، مٹی، کپڑے، جواہرات کا تراشنا، زیورات، چمڑا، بیداور

doors with exquisitely hand carved silver panels and

بھی فراہم کرتا ہے جیسے لوہار کے پیشہ میں ہوتا ہے؟

بازار: اسے دیہی، شہری، دیسی اور برآمداتی کے ذریعہ بیان کیا جاسکتا ہے۔ دستکار کو مختلف قسم کے بازار کی ضرورتوں اور مانگ کے مطابق اپنے آپ کو ڈھالنا پڑتا ہے۔ ان تمام مختلف قسم کے بازاروں کے خریداروں کی الگ الگ قسم کی مانگ ہوتی ہے۔

فروخت کے چینل: کیا دستکار گاؤں کے بازار یا ہاٹ، ججمان، تاجر یا پھر کسی کوآپریٹو کے لیے مصنوعات تیار کرتا ہے؟ کیا دستکار کسی ایک خریدار یا بہت سارے خریداروں سے منسلک ہے؟ اپنے خریداروں کی ضرورتوں، بدلتے فیشن اور رجحانات سے کس قدر واقف ہے؟

روزگار کی نوعیت: کیا دستکار بذات خود کام کر رہا ہے یا وہ کسی بڑی یا چھوٹی تنظیم، فیکٹری، ایکسپورٹ کے لیے تنخواہ پر کام کرتا ہے یا پھر وہ کسی کوآپریٹو کے رکن کے طور پر اجرت پر کام کرتا ہے؟

ان مختلف صورت حال کا اجتماع اور باہمی مناسبت ایک پیچیدہ عمل ہے کافی پیچیدہ ہے اور پیداوار، مارکیٹنگ اور فروخت کے تعلق سے ہر ایک صورت یا حالی کے لیے علاحدہ طریقہ کار اپنانے کی ضرورت ہے۔

© NCERT not to be republished

بانس، سلائی وغیرہ میں اسے دیکھا جا سکتا ہے۔ ان میں سے ہر ایک گروپ اپنے کام کے لیے مختلف طریقہ اپناتا ہے۔

مقام: یہ دیہی، شہری اور نیم شہری ہو سکتے ہیں۔ کوئی مقام خام مال کی فراہمی، مختلف قسم کے خریداروں تک رسائی اور ٹرانسپورٹ کے اخراجات کا تعین کرتا ہے۔

خام مال: کیا دستکار آزادانہ طور پر خام مال حاصل کرتا ہے یا اسے تاجر یا خریدار اسے فراہم کراتے ہیں جیسا کہ سلائی کے معاملے میں نظر آتا ہے کہ گراہک انھیں لباس تیار کرنے کے لیے کپڑا دیتے ہیں؟ رعایتی قیمتوں پر حکومت یا کواپریٹو بھی خام مال فراہم کرا سکتی ہے۔

مہارت اور تکنالوجی: کیا مصنوعات ہاتھ سے یا پھر نیم خودکار مشین کے ذریعہ تیار کیے جا رہے ہیں؟

مارکیٹنگ

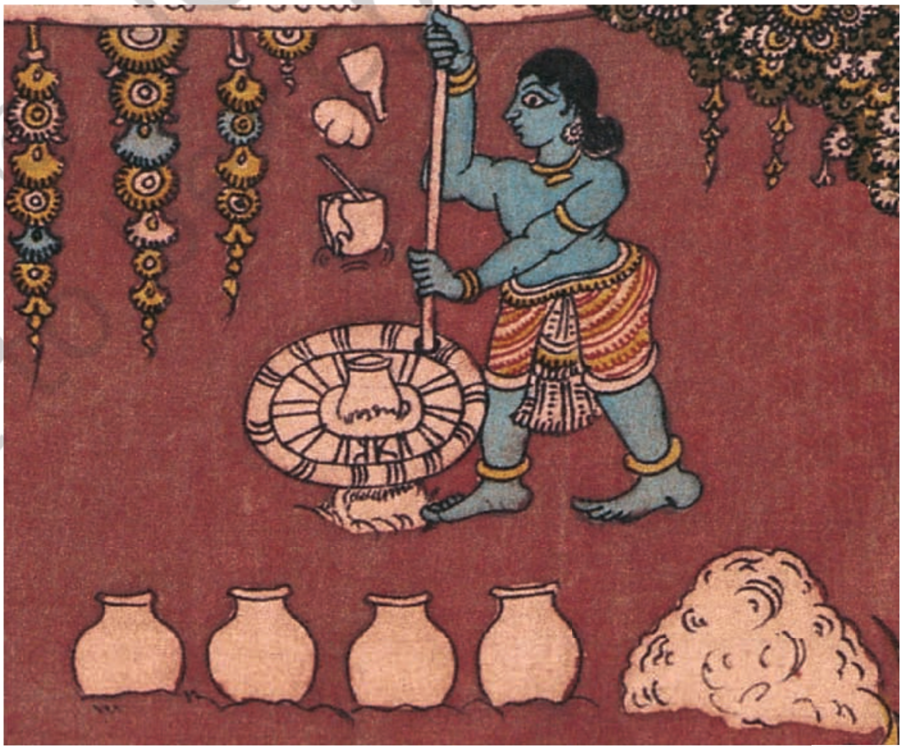
تیار مال: کیا یہ روزمرہ کے استعمال کی چیز جیسے بیلن یا اُرلی کی طرح زیادہ دنوں تک چلنے والی چیز ہے یا پھر یہ روزانہ استعمال ہو جانے والی چیز ہے جیسے پھولوں کا ہار؟ کیا دستکار اس کی مرمت اور دیکھ ریکھ کی خدمات

کاریگر لگاتے ہیں۔ دستکار کو اپنے سامان بیچنے کے لیے بازار میں ان کی مختص جگہ دی جاتی ہے۔ مقامی کمہار روزانہ استعمال اور تہواروں کے لیے برتن بناتے ہیں۔ پاس کے گاؤں کے دستکاروں کو بھی ہفتہ وار ہاٹ میں اپنے سامان بیچنے کے لیے بلایا جاتا ہے۔ دستکار کنبہ اپنا سامان لاتا ہے انھیں دری پر پھیلاتا ہے یا پھر ایک خیمہ نصب کر کے اس میں اپنے سامان کو فروخت کرنے کے لیے سجاتا ہے۔ بازار دوپہر سے ذرا پہلے لگنا شروع ہوتا ہے اور شام ڈھلے تک رہتا ہے اور پھر دستکار بچی ہوئی چیزوں کو سمیٹ کر گھر واپس لوٹ جاتا ہے۔

بازار کی تلاش

بھورا رام نے کہا ''میرے چاک کو صرف بارش روک سکتی ہے۔'' وہ ایک دن کا کام بھی ناغہ نہیں کر سکتا کہ کہیں ان کے برتنوں پر کوئی دھبہ نہ آجائے۔ ''وہ کہتا ہے میرے برتن اتنے ہی اچھے بجنا چاہیے جتنا خوبصورت وہ نظر آتے ہیں۔ آپ نے دیکھا کہ خریدار کس طرح سکوں سے بجا بجا کر اس کی کوالٹی کی جانچ کر رہے ہیں۔''

اپنے کل دس ججمانوں کے لیے برتن بنانے کے علاوہ بھورا اپنے برتن 'پاتھر' اور 'چاکانا' کے ہفتہ واری بازار میں بھی لے جاتا ہے، اور بچے ہوئے سامان اپنے خچر پر لاد کر وہ پندرہ کیلومیٹر کے رقبہ میں ان کو بیچنے کے لیے بستی بستی گھومتا ہے۔ سالوں کے تجربہ نے بھورا کو پیداوار اور فروخت میں توازن برقرار رکھنے کا سلیقہ سکھا دیا ہے۔



© NCERT not to be republished

خام مواد کے حصول کا مسئلہ

بید اور بانس یا ریشے(Fibre) کے کاریگروں کو خام مال کی فراہمی میں آنے والی کمی کے بحران کا سامنا ہے۔ یہ حقیقت ہے کہ جن خام مال پر ان کا انحصار ہے انھیں دوسرے کاموں کے لیے بھی استعمال میں لایا جاتا ہے خاص طور سے کاغذ کی صنعت میں پھر بھی ملک میں بانس، بید، گھاس اور اس قسم کے دوسرے قدرتی وسائل کی پیداوار میں اضافے کے لیے کوئی منصوبہ یا سرمایہ کاری نہیں کی جارہی ہے۔ اس کے نتیجہ میں خام مال کی قیمت میں کئی گنا اضافہ ہوا ہے جبکہ دستکاروں کی مصنوعات کی قیمت وہیں کی وہیں ہے۔ ان خام مواد کی مصنوعات کے روایتی بازار میں کچھ کمی آئی ہے کیونکہ بید، بانس اور ریشے کی مصنوعات کی جگہ سنتھیٹک ریشے اور پلاسٹک کی مصنوعات نے لے لی ہے۔

دیہی معیشت

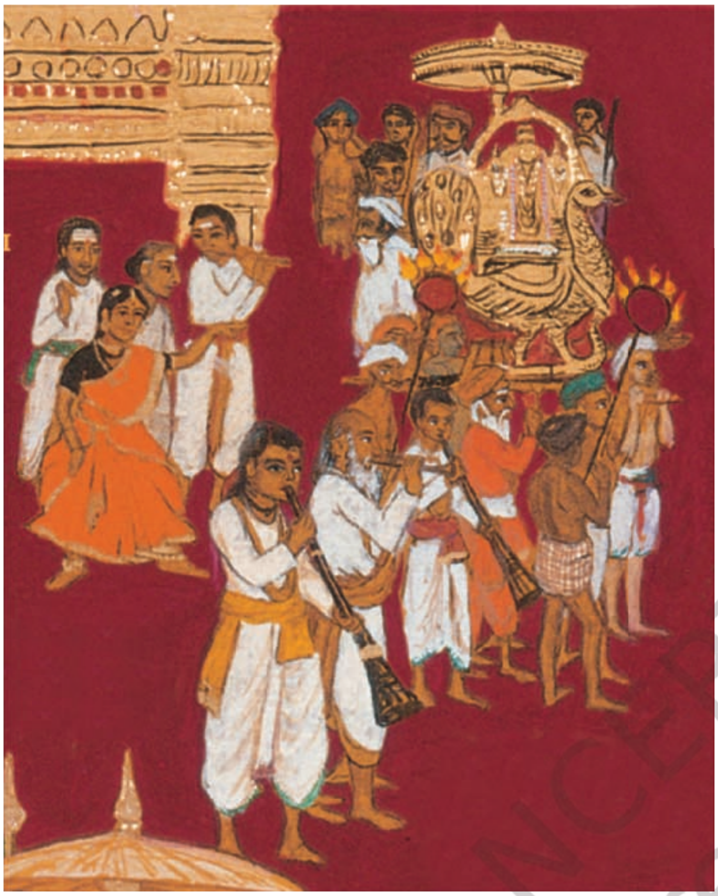
دستکاری کی مصنوعات کی فروخت دیہی معیشت میں اہم کردار ادا کرتی ہیں۔ دستکار طبقہ کو خریدار کی جانب سے سامان بنانے کے لیے کہا جاتا ہے جیسا کہ دیوالی کے دیے بنانے کے سلسلے میں دیکھا جاسکتا ہے۔ بُنکر کو کسی شادی کے لیے ساڑیوں کا سیٹ تیار کرنے کے لیے کہا جاسکتا ہے اور انھیں اناج یا پھر پیشگی رقم دی جاسکتی ہے۔ ایسی صورت میں دستکار طبقہ اپنے خریدار کو جانتا ہے اور اس کے طبقہ اور حیثیت سے واقف ہوتے ہوئے سمجھتا ہے کہ وہ کس قسم کی چیز پسند کرے گا۔ عام طور پر گاہک پرانا خریدار ہوتا ہے اور یہ ہوسکتا ہے کہ نسل در نسل دستکار کا خاندان نسل در نسل ان کی خدمت کرتا آرہا ہو۔

شادی اور پیدائش کے موقع سے کشمیر کے ہر گھر میں شال کی ضرورت پڑتی ہے۔ ان موقعوں پر شال والے اکثر ہر گھر میں جایا کرتے ہیں۔ وہ ان کے گھروں میں جاتے ہیں اور ان سے اخلاق سے ملتے ہیں۔ یہ شال بیچنے والے گاہک کے خاندان کے نزدیکی لوگوں میں شمار ہوتے ہیں کیونکہ ان کا رابطہ خاتون خانہ سے ان کے باورچی خانوں اور کمروں تک ہوتا ہے اور وہ ان کی باتیں سنتے ہیں۔ وہ اپنے سارے گاہکوں کی پسند وناپسند سے خوب واقف ہوتا ہے اور نئی چیزوں کی تیاری کے لیے ان سے ذاتی آرڈر لیتے ہیں۔ کشیدہ کاری کے ڈیزائن کی صدیوں پرانی قیمت کی فہرست کو خاتون خانہ کے ساتھ طے کرتے ہیں اور پھر شال والے ہر ایک پھول، پتی اور بیل بوٹوں کے لیے کون سا رنگ رکھا جائے گا اس پر بھی مشورہ دیتے ہیں۔ وہ کاریگروں کو اس کے مطابق ہدایت دیتے ہیں اور پھر مال تیار ہونے پر انھیں گھروں میں پہنچاتے ہیں۔

بازار یا ہاٹ

دیہی علاقوں کے کئی گاؤں میں آج بھی ہفتہ واری بازار یا ہاٹ لگتے ہیں۔ ایسے بازار گاؤں کے

© NCERT not to be republished



دستکاروں کے لیے دستکاری کے مذکورہ روایتی بازاروں کے اپنے فوائداورنقصانات ہیں۔آیئے مندرجہ ذیل امور پر غور کریں:

فوائد

- خام مال کے ذرائع دستکاری کے کارخانے سے قریب ہوتے تھے۔
- سامان بھیجنے کے وسائل محدود تھے اس لیے قیمتیں کم ہوتی تھیں۔
- کاریگراورخریدارایک دوسرے کو پہچانتے تھے اس لیے کاریگر اپنے خریدار کی ضرورت سے واقف تھے۔
- خریدوفروخت میں کسی ثالث کا کوئی کردارنہیں ہوتا تھا۔

نقصانات

- ہنراوراوزار میں یکسانیت
- ڈیزائنوں میں یکسانیت
- محدود قیمتیں
- خریداروں کی محدودضروریات

دیہات سے شہر کی جانب

شہری بازار کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے دستکار طبقہ یا تو شہر کے قریب بس جائے گا یا پھر اپنے سامان مقامی بازار یا ہاٹ میں تہواروں یا زیارت کے مراکز میں فروخت کرے گا۔اس کا مطلب یہ تھا کہ انھیں اپنے سامان کو اکثر وبیشتر دور دراز علاقوں تک لے جانا پڑتا تھا۔جہاں تک ممکن ہوتا اور جس قدر ضرورت ہوتی دستکار طبقہ اپنے کنبہ کے آدھے افراد کو گاؤں میں چھوڑ دیتا تاکہ وہ مصنوعات کی پیداوار میں لگے رہیں اور خام مال دستیاب ہوتا رہے۔کنبہ کے آدھے افراد شہر میں رہنے چلے جاتے تھے اور شہری آبادی میں اپنا سامان بیچنے کے لیے دکان لگاتے تھے۔ دستکار طبقہ کے لیے دوسرا طریقہ یہ تھا وہ دلال جیسے سوداگر کا سہارا لیں۔سوداگر گاؤں آتے ، ان دستکار طبقہ سے سامان خریدتے اور ان سامان کو فروخت کرنے کے لیے شہر لے جاتے تھے اور منافع اپنے پاس رکھتے تھے۔

فوائد

- نئے ہنراوراوزاروں کوفروغ دینے کا موقع
- نئے ڈیزائن اور نئے خریدار بنانے کا موقع

© NCERT not to be republished

تہوار اور میلہ

جب بھی کبھی گاؤں میں تہوار کا زمانہ آتا ہے تو ہاٹ اور بازار کے دنوں میں کئی دنوں کا اضافہ کر دیا جاتا ہے۔ مدھیہ پردیش کے کھجوراہو میں شوراتری کا میلہ کئی دنوں تک چلتا رہتا ہے تاکہ زائرین اور میلہ میں آنے والے پوجا کی تقریبات کے بعد شام کو میلے کا بھی لطف لے سکیں اور کچھ وقت وہاں گذار سکیں۔ کبھی کبھی میلے میں تفریح کا کافی سامان ہوتا ہے جیسے بڑے چکر والا جھولا، جادو کا تماشا اور دوسری تفریحات۔ لوگ اپنے بچوں اور کنبہ کے ساتھ خوب مزے کرتے ہیں، اس کے علاوہ دستکاری کی دکان سے روزمرہ کے استعمال کا سامان بھی خریدتے ہیں۔

> گجرات میں وردیانی دیوی یا ودوچیما کا جلوس نکلتا ہے۔ جس پالکی میں دیوی ماں ہوتی ہے اس میں کوئی پہیہ نہیں ہوتا۔ رتھ کے لیے لکڑ ہارے جنگل سے لکڑی لاتے ہیں، بڑھئی اس کا ڈھانچہ تیار کرتے ہیں، حجام سائبان لگاتے ہیں، مالی پھول لاتے ہیں، کمہار مٹی کے لیمپ گھڑتے ہیں جس سے پورا جلوس روشن رہتا ہے۔ مسلمان کاٹن دیتے ہیں اور درزی تیل کے دیوں کے لیے بتی بناتے ہیں۔ برہمن کھچڑی پکاتے ہیں جو پرشاد کے طور پر تقسیم کی جاتی ہے نیز راجپوت اس کے پہرے دار کا کام کرتے ہیں جب کہ پٹیدار دیوی کے لیے کپڑے مہیا کراتے ہیں۔
>
> —— پُپل جینکر
> دی ارتھن ڈرم

زیارت کے مراکز

ہندستان میں اہم مندروں، مساجد، گرودوارے اور چرچوں میں آس پاس اور دور دراز سے عقیدت مند آتے ہیں۔ پورے ملک میں اس طرح کی زیارت کے مراکز ہیں اور وہاں آنے والے زائرین بازاروں میں بھی پہنچتے ہیں۔ اس نوعیت کی سالانہ زیارتوں میں اس قدر لوگ آتے ہیں کہ دستکار طبقے ان مذہبی مرکزوں کے گرد بس گئے ہیں اور ایک پورا شہر آباد کر رکھا ہے۔ وہ مراکز ان کی دستکاری کے لیے مشہور ہیں۔ تمل ناڈو کے کانچی پورم میں کئی مشہور مندر ہیں جہاں صدیوں سے اتنی کثیر تعداد میں لوگ آتے ہیں کہ یہ ایک سوتی اور ریشمی کپڑوں کا مشہور مرکز بن گیا ہے۔ آج یہاں کی دستکاری کی شہرت اس شہر سے منسوب ہوگئی ہے یہاں تیار کی جانے والی ساڑیوں کو کانچی کاٹن اور کانچی پورم سلک کہا جاتا ہے۔ یہاں کی مصنوعات ایک خاص طرز اور خاصیت کی حامل ہیں چنانچہ بڑے بڑے کارخانے اور دکانیں پورے شہر میں نظر آتے ہیں۔

© NCERT not to be republished

دستکاروں کا بوجھ نسبتاً کم ہوا ہے۔

دستکاری کی مارکیٹنگ میں پرائیوٹ کاروباریوں کا اہم کردار رہا ہے اور آج یہ انتہائی اہم ہو گیا ہے۔ تقریباً 90 فی صد دستکاری کی مصنوعات کی مارکیٹنگ پرائیوٹ ایجنسیاں کر رہی ہیں اور باقی سرکاری اور کوآپریٹو ایجنسیاں کرتی ہیں۔

گھر سے فیکٹری کی جانب

جواہرات اور زیورات کا شعبہ ہندستان کے لیے غیر ملکی زر مبادلہ کے حصول کا سب سے بڑا شعبہ ہے۔ 93-1992 کے دوران اس کی برآمدات 9,404 کروڑ روپے تک پہنچ گئی۔ عالمی بازار میں ہندوستانی زیورات کی قیمت دوسرے ممالک کے مقابلے میں کم ہے۔ اس کی ایک وجہ یہ ہے کہ یہاں مزدوری سستی ہے۔

ابھی حال تک زرگری منتشر گھریلو صنعت تھی۔ مختلف قسم کی سرکاری مداخلت و شرکت اور برآمدات کے بازار کے کھلنے سے یہ صنعت اب گھریلو صنعت کے زمرے سے دھیرے دھیرے باہر نکل رہی ہے۔ دیہی زرگر عام طور پر اپنا روزگار کرتے ہیں جبکہ زیادہ تر شہری کاریگر یا تو اجرت پر کام کرتے ہیں یا پھر ٹھیکے پر۔ شہری پیداوار کے کارخانے عام طور پر تاجروں یا پھر دکانداروں کے ہاتھ میں ہیں۔ زیادہ تر غیر روایتی کاریگر شہروں میں بسے ہیں اور وہ خام ہیرے اور قیمتی جواہرات کی صفائی میں لگے ہیں۔ اب زیادہ تعداد میں کاریگر غیر گھریلو شعبے میں کام کر رہے ہیں۔ اس کے نتیجے میں اب غیر روایتی کاریگروں کی تعداد روایتی کاریگروں سے زیادہ ہو چکی ہے۔

برآمدات کا فروغ

ہندستانی معیشت کی موجودہ ترقی آزادی کے بعد ملک میں منصوبہ بند اقدام کا نتیجہ ہے۔ ہندستانی منصوبہ سازوں کے لیے معاشی ترقی کے لیے بنیادی ڈھانچہ تیار کرنا بڑی چنوتی رہی ہے۔ کئی برسوں میں ملک کی معاشی بنیاد کو مستحکم اور متنوع بنایا گیا ہے۔ مقدار اور معیار دونوں اعتبار سے ہندستانی دستکاری کی برآمدات کو اہمیت حاصل ہوئی ہے۔ برآمداتی اشیا میں کپڑوں، جواہرات اور زیورات، ہینڈلوم، دستکاری، چمڑے کی چیزیں اور دیگر اشیا شامل ہیں۔ امریکہ، برطانیہ، مغربی یورپ، روس اور دیگر مشرقی یورپی ممالک میں ہندستانی دستکاری کے باضابطہ بازار قائم ہیں جبکہ نئے بازاروں میں بطور خاص جاپان، جنوبی ایشیا، اور مشرق وسطیٰ میں ہمارے بازار ترقی پر ہیں۔ آج ہندستانی دستکاری کی مصنوعات 100 سے بھی زیادہ ممالک کو بھیجی جاتی ہیں۔

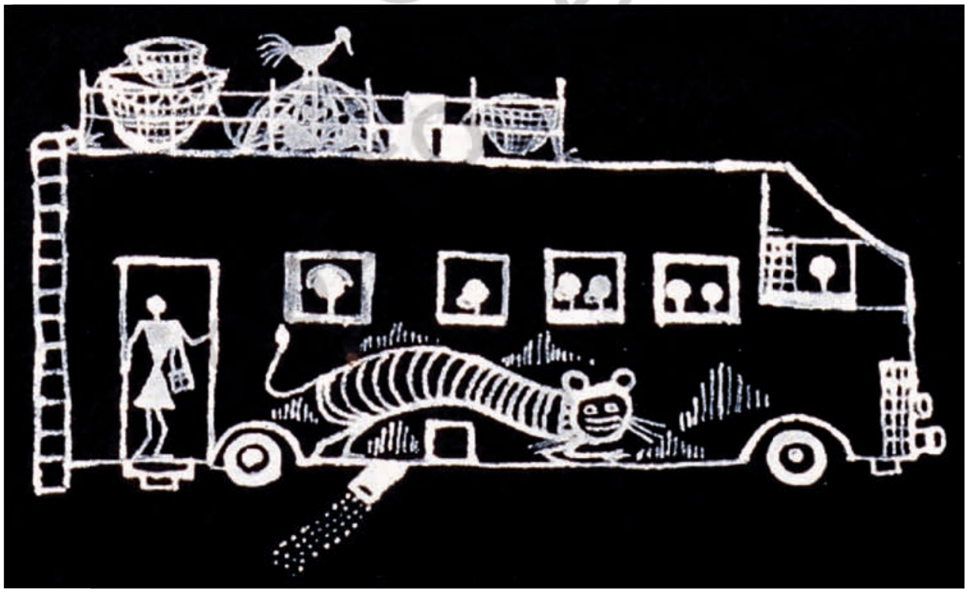
© NCERT not to be republished

نقصانات

- قیمتوں کو نئے سرے سے طے کرنے کی ضرورت پڑتی ہے۔
- دور دراز کے علاقوں میں سامان لے جانے کے لیے قیمتوں میں اضافہ کی ضرورت ہوتی ہے۔
- سامان بنانے والے عام طور پر اپنے خریدار کو نہیں جانتے ہیں۔
- اس مفروخت میں دلال اہم کردار ادا کرتا ہے اور عام طور پر دستکاروں کی مصنوعات کا زیادہ حصہ لے لیتا ہے۔

پرائیوٹ مارکیٹنگ

دستکاری کی مارکیٹنگ کا عام طریقہ یہ ہے کہ کاریگر اپنے گھر پر آزادانہ کام کرتے ہیں یا پھر کارخانے کے مالکان (کرخندار، استاد دستکار، نائب ٹھیکیدار) کے لیے سامان تیار کرتے ہیں۔ اپنی مصنوعات دیسی یا بدیسی بڑے اسٹاکسٹوں یا چھوٹے موٹے دکانداروں کو براہ راست یا پھر دلال کے توسط سے فروخت کرتے ہیں۔ اسٹاکسٹ اور چھوٹے دکاندار اسے پھر مقامی صارفین یا پھر دوسری جگہوں کے تاجروں یا غیر ملکی درآمد کاروں کو براہ راست یا پھر مخصوص ایجنسیوں کے ذریعہ فروخت کرتے ہیں۔ بڑے ڈیلروں کے پاس نسبتاً زیادہ وسائل ہوتے ہیں۔ ان میں سے بعض کاریگروں سے براہ راست آرڈر دے کر بنواتے ہیں اور انھیں سامان کی خریداری کے لیے پیشگی رقم بھی دیتے ہیں۔ اس صورت میں کاریگر عام طور پر اس پیشگی معاوضے کی وجہ سے اپنے ڈیلر کے مقروض رہتے ہیں۔ ہندستان میں بنکوں کی قرض دینے کی زیادہ آزاد پالیسیوں اور سماج کے کمزور طبقوں میں آسان قرض کی فراہمی کی وجہ سے حالات بہتر ہوئے ہیں اور



© NCERT not to be republished

دستکاری سفارتکاری

اب کا ایک اور کردار ابھر کر سامنے آیا ہے: دستکاری کے توسط سے سفارتکاری کو برطانیہ، فرانس، امریکہ، چین اور دیگر ممالک میں ہندستانی فسٹیول کے روپ میں دیکھا جا سکتا ہے۔ دستکاری کی ان بڑی نمائشوں نے دستکاری کی زندہ روایات کی قوت اور صلاحیت اجاگر ہو رہی ہیں اس کے علاوہ بیرونی ممالک میں دستکاری کی سوداگری کے امکانات بھی وسیع ہو رہے ہیں۔

ٹریڈ ڈیولپمنٹ آتھاریٹی (ٹی ڈی اے) اور ٹریڈ فیئر آتھاریٹی آف انڈیا (ٹی ایف اے آئی) کا قیام حکومت ہند کے ذریعہ عمل میں آیا۔ میلہ، نمائش، اور دوسری ترقیاتی سرگرمیوں کے ذریعہ ملکی تجارت کی ترقی کو ان تنظیموں نے نیا رخ دیا ہے۔

نئی تجارت

ان ترقی یافتہ ممالک میں جہاں دستکاری ختم ہو چکی ہے اور ہنر پر مبنی دستکار طبقہ اب ناپید ہے وہاں ہندستانی دستکاری کی مانگ میں زبردست اضافہ ہوا ہے۔

انٹرنٹ اور ای-کامرس تشہیر اور فروخت کی نئی شکلیں ہیں اس کے ساتھ ساتھ خردہ شعبہ کے فروغ نے دستکاری کی صنعت کی تقسیم کے لیے نئی راہیں تیار کی ہیں۔

سب سے بڑا چیلنج خریدار کی پسند کو سمجھنا اور ڈیزائن یا اس سے منسلک دوسرے لوازمات میں آنے والے کی نشاندہی کرنا۔ مصنوعات کی نمائش سے لے کر مال تجارت کا انتخاب اور قیمت یا پھر خردہ دکان چلانے کی حکمت عملی یہ تمام باتیں اس تجارت کی آزادانہ بقا کے لیے بڑی چنوتیاں ہیں۔

> ہندستانی دستکاری کی صنعت تیزی سے ترقی کر رہی ہے کیونکہ یہ دنیا میں دستکاری کی مصنوعات کی فراہمی میں اہم کردار ادا کر رہی ہے۔ یہ صنعت ساٹھ لاکھ سے زیادہ کاریگروں کو روزگار فراہم کرتی ہے۔ صرف دستکاری مصنوعات کی برآمدات سے ہندستان کو 99-1998 کے دوران کروڑ روپے کی آمدنی ہوئی۔ اعداد و شمار کے مطابق 08-2007 میں دستکاری کی برآمدات 10,746 کروڑ روپے تک پہنچ گئی جبکہ عالمی بازار میں ہندستان کا تعاون 1.2 فی صد رہا۔
>
> — دی ٹائمس آف انڈیا، جولائی 2010

اس قدر تیز رفتاری سے ترقی کرتی ہوئی دستکاری کی صنعت میں برآمدات کی مانگ پوری کرنے کے لیے ایسے لائق، باصلاحیت پیشہ وروں کی ضرورت ہے جو اس تجارت کو چلا سکیں اور جو اس شعبہ کی مانگ اور اس کی فراہمی کو سمجھتے ہوں۔

© NCERT not to be republished

دستکاروں کے لیے سوالات

آخر کیوں کمہار پورے طور پر جدید چمکدار میز کی سجاوٹ کے سامان بنانے والے سیرامک فنکار نہیں بن سکے؟ بُنکروں کو ٹکسٹائل ملوں میں جگہ کیوں نہیں ملی؟ جب پلاسٹک کی چپلوں اور جوتیوں سے بازار بھرے پڑے ہیں تو جوتی بنانے والوں کا کیا ہوا؟ کیا ایک جوتی ساز مشین سے زیادہ تیز جوتی بنا سکتا ہے؟ اپنے مسائل کے حل اور اپنے ہنر کی ترقی اور بازار کو توسیع دینے کے لیے دستکار کہاں جائیں؟

ایک دستکار کی زندگی کا سب سے اہم حصہ بازار ہے۔ یہ ان کے گھر کے باہر بھی ہوسکتا ہے اور دور دراز کے ملک میں بھی۔ کیا ان کا استحصال کرنے والے کسی درمیانی آدمی کے بغیر ان بازاروں تک ان کی رسائی ہے؟ کیا وہ اپنا سامان ازخود فروخت کر سکتے ہیں یا پھر وہ بڑی بازاری قوتوں میں قید ہیں؟

— جیا جیٹلی

وشوکرماز چلڈرن

دستکاری کی مارکیٹنگ اور برآمدات کی فروغ کے لیے حکومت ہند نے کئی اسکیم شروع کی ہیں۔ برآمدات فروغ کونسل اور دستکاری کی صنعت میں کام کرنے والی دیگر تنظیموں بشمول انفرادی برآمدات کرنے والوں کو مختلف شکلوں میں امداد فراہم کی جاتی ہے۔ اس اسکیم کے تحت برآمدات کی تشہیر، تجارتی نمائشوں میں شرکت، کارخانوں کے قیام اور مصنوعات کی ترقی کے لیے تحقیق میں بھی تعاون کیا جاتا ہے۔

وحمل اور پیداوار کی لاگت میں اضافہ ہوجائے گا۔

- خریداروں کی نشاندہی اوران کی مانگ اورضروریات کا جائزہ
- ہنر کا آزادانہ استعمال
- تربیت اور ہنر میں بہتری پیدا کرنے کی سہولتیں
- مالی تخمینہ

2. امول دیہی ترقی کی کامیابی کی کہانی ہے۔ یہ 16 لاکھ لوگوں کو روزگار فراہم کرتا ہے لیکن تقسیم کے مناسب نظام کے بغیر ایسا نہیں ہو پاتا۔ دیہی اور شہری علاقوں میں دستکاری مصنوعات کی تقسیم کے مناسب نظام کیا ہوسکتے ہیں؟

3. اپنے علاقے کے ایک مقامی بازار کا حال بیان کریں۔ کسی ایک دستکاری کی اشیا کو لیجیے اور مقامی دستکار طبقہ کے لیے مقامی بازار میں ان کی فروخت کے اہم فوائد اور نقصانات کو بیان کیجیے۔

4. آپ کے علاقہ کے زیارتی مراکز کس طرح دستکار طبقہ کی مارکیٹنگ کے امکانات کو بہتر بنا سکتے ہیں؟ نئی مصنوعات، قیمتوں کا تعین، پیکجنگ اور اس کی نمائش کا ذکر کیجیے تاکہ ان میں بہتری لائی جاسکے۔

5. ہندستانی ادب کا خواہ وہ نثر ہو یا شاعری یا تھیئٹر ساہوکار یا دلال کے ہاتھوں غریبوں کا استحصال مقبول موضوع رہا ہے۔ اپنی مقامی زبان یا مادری زبان کے ادب میں اس کی مثال تلاش کیجیے اور وضاحت کیجیے۔

6. انٹرنٹ پر دستکاری کی مصنوعات فروخت کرنے کے لیے ایک ویب سائٹ کا خاکہ تیار کیجیے۔

© NCERT not to be republished

دستکاری کے کاروباری اسی وقت کامیاب ہو سکتے ہیں جب وہ دستکار طبقہ کا اعتماد حاصل کریں، انھیں شراکت دار بنائیں اور ان کی ہمت افزائی کرتے رہیں۔ ان کے ساتھ مل کر نئی نئی مصنوعات ایجاد کریں اور نئے امکانات تلاش کریں۔

تکنالوجی، جدید مشینوں اور طریقوں کے استعمال کی تربیت سے بھی کاریگروں کو عالمی رجحانات سے ہم آہنگ ہونے میں مدد ملے گی۔

مشق

1. کسی بھی سامان کی پیداوار اور مارکیٹنگ کے لیے تحقیق اہمیت کے حامل ہے۔ کسی بھی سامان کو بنانے سے پہلے اگر بازار کا باضابطہ سروے نہیں کیا گیا تو مندرجہ ذیل شعبوں میں مشکلات پیدا ہوں گی:

- خام مال کی دستیابی

مثال: اگر اُون نہ پیدا کرنے والے علاقہ میں کوئی قالین بنانے کا مرکز قائم کیا جائے گا تو نتیجہ کے طور پر نقل

© NCERT not to be republished